



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y  
ECONÓMICAS**

**ESCUELA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**INFORME FINAL DE TRABAJO DE GRADO:**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO  
OCUPACIONAL INTEGRAL PARA LAS PERSONAS JUBILADAS DE LA  
CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN  
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C.P.A.**

**AUTORA  
ELENA DEL CONSUELO POZO PANTOJA**

**PROFESOR ASESOR  
DR. WALTER JÁCOME VITERI PHD.**

**Ibarra, Diciembre 2010**

## RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo ha sido elaborado para determinar la factibilidad de crear un Centro Ocupacional Integral para las Personas Jubiladas de la Ciudad Ibarra, Provincia de Imbabura, en el cual se busca reconocer las ventajas y desventajas al momento de su gestión. Para ello se realizó un diagnóstico situacional externo de los sectores que brinden un servicio de asesoría, consultoría y nivelación de conocimientos de la ciudad de Ibarra, estableciendo aliados, oponentes, oportunidades y riesgos. Al realizar el estudio de mercado se pudo determinar que existe necesidad por parte de los pequeños negocios, como también de los estudiantes del ciclo diversificado por adquirir este tipo de servicios ya que la oferta de los existentes en el mercado es reducido o son limitantes. Con el estudio técnico se determinó que la localización óptima del proyecto es la federación de Jubilados de la ciudad de Ibarra, ya que posee las condiciones necesarias para que se desarrolle el proyecto sin ningún problema, como también se establece el proceso de atención al cliente y su comercialización de prestación de servicios más eficiente. Para que se garantice el éxito de la microempresa es necesaria su constitución legal y administrativa. En lo económico financiero se determina que la inversión inicial para el proyecto es de 23.308,17 USD repartida en fija, diferida y capital de trabajo, estos recursos tienen su origen en un 79% de capital y el 21% financiado, después de analizar ingresos, costos y gastos se estructuró los estados financieros para posteriormente evaluarlos mediante los indicadores clásicos financieros, los cuales demuestran la factibilidad positiva en los escenarios estudiados. Con todo lo manifestado anteriormente, se muestra la factibilidad para la puesta en marcha del proyecto, así como los resultados de los impactos son positivos mismos que brindan mayor certidumbre para su implantación.

## SUMMARY EXECUTIVE

This work has been done to determine the feasibility of creating a Center for Comprehensive Occupational City Retirees Ibarra, Imbabura Province, which seeks to recognize the advantages and disadvantages of time management. The experiment was conducted a situational analysis of the sectors external to provide a consultancy service, consulting and level of knowledge of the city of Ibarra, establishing allies, opponents, opportunities and risks. In conducting the market survey it was determined that there is a need by small businesses, as well as of secondary school students to acquire such services as the existing supply in the market is small or are limiting. With the technical study found that the optimal location of the project is the Federation of Retired from the city of Ibarra, possessing the necessary conditions to develop the project without any problems, as well as establishing the customer process and marketing of services more efficient. To ensure the success of microenterprise necessary legal and administrative constitution. In financial economics determines that the initial investment for the project is \$ 23.308,17 divided into fixed and working capital, deferred, these resources have their origin in a 79% equity and 21% funded, after analyzing revenues, costs and expenses are structured financial statements for further assessed using the traditional financial indicators, which demonstrate the positive feasibility study scenarios. With everything said above, shows the feasibility of implementing the project and the results are positive impacts themselves that provide greater certainty for implementation.

## **AUTORÍA**

Yo, Elena del Consuelo Pozo Pantoja, portadora de la cédula de ciudadanía No. 0400891727, declaro bajo juramento que el presente trabajo es de mi autoría, “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO OCUPACIONAL INTEGRAL PARA LAS PERSONAS JUBILADAS DE LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA” y los resultados de la investigación son de mi total responsabilidad, además que no han sido presentado previamente para ningún grado ni calificación profesional; y que he respetado las diferentes fuentes de información.

---

Elena Pozo

0400891727

## **CERTIFICACIÓN**

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por la egresada ELENA DEL CONSUELO POZO PANTOJA, para optar por el título de INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA, cuyo tema es “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO OCUPACIONAL INTEGRAL PARA LAS PERSONAS JUBILADAS DE LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”, considero el presente trabajo reúne requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del Tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra a los 20 días del mes de Diciembre del 2010.

Firma

-----  
Dr. Walter Jácome Viteri, PHD  
DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

## *AGRADECIMIENTO*

*Deseo expresar mi agradecimiento en primer lugar a Dios por la vida y por todas las cosas maravillosas que me brinda cada día.*

*Agradezco muy especialmente al Ingeniero Walter Jácome, asesor de mi trabajo de grado, por su apoyo brindado, que con toda la fuente de sus conocimientos y consejos han hecho posible que llegue a feliz término el presente trabajo.*

*De igual forma un agradecimiento para esta noble Institución que supo acoger a muchas personas, que como yo hicieron posible que sigamos creciendo como profesionales.*

*Elena*

## *DEDICATORIA*

*Dedico el presente trabajo de grado a los seres que más amo*

*A mi esposo, Wilson Román, mi compañero, mi amigo, ejemplo de superación y perseverancia, quien con su paciencia, comprensión y solidaridad en este largo recorrido ha caminado de la mano junto a mí.*

*A mis hijos Santiago, Sebastián y Francisco, que son la razón de mi inspiración y motivación para superarme cada día más y así poder luchar juntos en todo lo que la vida nos depare en un futuro.*

*Sin su apoyo este trabajo nunca se habría escrito y, por eso, este trabajo es también el suyo.*

*A mis Padres que con anhelo de ver que un hijo se realiza profesionalmente, reto que lo culmino con el apoyo, cariño y comprensión constante y además por guiar mi vida con sus valiosos consejos.*

*Con Amor:*

*Elena*

## **PRESENTACIÓN**

En el Ecuador la Constitución Política de la República establece una atención preferente, priorizada y especializada hacia la población de la tercera edad o adulto mayor, en la Ley Especial del Anciano desde su promulgación a tenido diversas reformas; pero hasta hoy no existe un verdadero sistema jurídico que castigue el maltrato social, la exclusión, la falta de cuidado físico y lo que es más en esta sociedad tan marcada, la falta de valores y respeto que se debe a estas personas que poseen unos potenciales únicos y distintivos como son la serenidad de juicio, experiencia, madurez vital, perspectiva de la historia personal y social, que pueden compensar si se utilizan adecuadamente las limitaciones de esta etapa vital.

Por lo antes expuesto, este trabajo va enfocado a desarrollar un Centro que tiene por objeto brindar asesorías consultorías y nivelación de conocimientos a los pequeños negocios y a estudiantes del ciclo diversificado, a fin de lograr el éxito de la creación del centro se ha desarrollado un estudio de factibilidad el cual contiene los siguientes aspectos:

Capítulo I Diagnóstico.- En este capítulo se define el problema y la posible oportunidad de inversión a través de un análisis situacional del entorno donde se ejecutará el proyecto.

Capítulo II Marco Teórico.- Contiene fundamentos teóricos basados en libros, revistas, páginas Web, que aportaron a la investigación acerca de la creación del Centro así como también de la producción y la comercialización.

Capítulo III Estudio de Mercado.- Se analizó los resultados obtenidos en la investigación preliminar a través de encuestas, entrevistas y datos fuentes de entidades gubernamentales; en lo que se refiere a los datos de la demanda,



oferta y precios se contrastó y analizó para luego poder establecer el pronóstico de mercado.

Capítulo IV Estudio Técnico.- Se detalla la macro localización y la micro localización del proyecto, la distribución y diseño del centro, para dar a conocer a la colectividad su funcionalidad.

Capítulo V Estructura Organizativa.- En este capítulo se plantea el análisis interno administrativo y la constitución legal, tomando como base la visión, misión, el orgánico estructural y funcional del centro.

Capítulo VI Estudio Económico – Financiero.- se establece las inversiones, ingresos, costos, los diversos flujos e indicadores básicos con los que se concluye si el centro es o no tanto viable como rentable su implantación en la ciudad e Ibarra.

Capítulo VII.- Describe los diferentes impactos que ocasionará la creación del centro como son económico, empresarial, educativo, cultural y ético que influirá en el desarrollo del presente proyecto.

Finalmente el estudio termina con la redacción de las conclusiones y recomendaciones en base a todo el proceso de la investigación.

## ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO	PÁG
PORTADA	i
RESUMEN EJECUTIVO	ii
SUMMARY EXECUTIVE	iii
AUTORÍA	iv
CERTIFICACIÓN	v
AGRADECIMIENTO	vi
DEDICATORIA	vii
PRESENTACIÓN	ix
INDICE GENERAL	xi
<b>INTRODUCCIÓN</b>	<b>19</b>
<b>CAPITULO I</b>	
<b>DIAGNÓSTICO TÉCNICO SITUACIONAL</b>	<b>23</b>
ANTECEDENTES	23
OBJETIVOS DIAGNÓSTICOS	24
VARIABLES DIAGNÓSTICAS	24
INDICADORES O SUB-ASPECTOS	25
MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA	27
MECÁNICA OPERATIVA	28
Población o Universo	28
Información Primaria	28
Información Secundaria	29
Tabulación, Análisis e Interpretación de los Datos	30
Encuesta Aplicada a los Jubilados Profesionales de la ciudad de Ibarra	30
Entrevista realizada al Presidente de los Jubilados de la ciudad de Ibarra	46
Entrevista realizada al Coordinador de los Talleres de la Tercera Edad	
IESS	48

Entrevista realizada a la encargada del Departamento del IESS	51
Determinación de Aliados, Oponentes Oportunidades y Riesgos	53
Determinación del Problema Diagnóstico	55
<b>CAPITULO II</b>	
<b>MARCO TEÓRICO</b>	56
EL ADULTO MAYOR	56
Definición de Adulto Mayor	56
Situación Actual del Adulto Mayor	56
El Adulto Mayor en el Ámbito Mundial	56
El Adulto Mayor en América Latina y El Caribe	57
El Adulto Mayor en el Ecuador	58
Envejecimiento de la Población Ecuatoriana	59
Crecimiento de la Población Adulta en Ecuador	59
Incorporación de los Adultos Mayores en el Campo Laboral	60
La Problemática del Adulto Mayor	61
La Tercera Edad Activa en el Desarrollo Económico	62
Las Universidades de la Tercera Edad	63
CENTRO OCUPACIONAL PARA EL ADULTO MAYOR	64
Concepto de Ocupación	65
La Ocupación en el Adulto Mayor	65
La Ocupación en el Desarrollo del Adulto Mayor y el Cambio en las	
Aéreas de Desempeño	66
Áreas de Desempeño del Adulto Mayor	67
Ocupación: Trabajo v/s Esparcimiento y Actividades de Auto cuidado	69
PROBLEMÁTICA DEL JUBILADO	69
Actividades de Esparcimiento en la Aduldez Mayor	71
Consideraciones Importantes de Equilibrio Ocupacional	72
CONSULTORAS	74
Características	75

La Consultoría como Fuente de Aprendizaje	76
La Consultoría y la Capacitación	76
Características Fundamentales que Requiere el Consultor	77
NORMATIVA LEGAL QUE RIGE AL ADULTO MAYOR	78
Constitución de la República del Ecuador Asamblea Constituyente 2008	78
Comisión Nacional de la Tercera Edad del IESS	80
Normativa de los Jubilados que Vuelven a Trabajar	81
Descuento del 40% a la Pensión por Reingreso a Laborar	81
LA EMPRESA	82
Clasificación de las Empresas	83
Según su Capital	83
Según su Escala	84
Según el Marco Jurídico	84
ELEMENTOS DE LA EMPRESA	85
MARCO LEGAL	86
ASPECTOS DEL MERCADO	87
Demanda	88
Oferta	88
Demanda Potencial Insatisfecha	88
Producto	89
Mercado	89
Precio	90
Promoción	90
Comercialización	91
ASPECTOS TÉCNICOS	91
Localización Óptima del Proyecto	91
Macro localización del Proyecto	91
Micro localización del Proyecto	91
Presupuesto Técnico	92
ASPECTOS ECONÓMICOS FINANCIEROS	92

Balance General	92
Balance de Resultados	92
Estado de Flujo de Efectivo	93
Evaluadores Financieros	93
Valor Presente Neto	93

### **CAPITULO III**

<b>ESTUDIO DE MERCADO</b>	94
PRESENTACIÓN	94
IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO	94
MERCADO META	96
ANÁLISIS DE LA DEMANDA	96
Pequeños y Medianos Negocios del sector Comercial e Industrial	96
PROYECCIÓN DE LA DEMANDA	97
Demanda Potencial a satisfacer en Función de la Tendencia del Mercado (Negocios)	99
Crecimiento de la Demanda de Estudiantes	100
Demanda Potencial a satisfacer en Función de la Tendencia del Mercado (Estudiantes)	101
Análisis de la Oferta	102
Balance Oferta Demanda	102
Análisis y Determinación de Precios	103
Análisis de la Comercialización y Publicidad del Servicio	104
Promoción y Publicidad	104
Conclusiones del Estudio	106

### **CAPITULO IV**

<b>ESTUDIO TÉCNICO DEL PROYECTO</b>	107
Tamaño del Proyecto	107
Mercado	107

Localización del Proyecto	107
Macro localización	107
Micro localización	108
Matriz de Factores	109
Matriz de Factores Priorizada	110
Distribución de la Planta	111
Diseño de Instalaciones y Distribución del Centro	112
Diagrama de Procesos	113
Determinación del Presupuesto Técnico	114
Inversiones	114
Activos Fijos	114
Activos Diferidos	115
<b>CAPITULO V</b>	
<b>ESTUDIO FINANCIERO</b>	116
Presentación	116
Estructura de la Inversión	116
Cálculo del Coste de Oportunidad y Tasa de Redescuento	117
Inversiones	118
Inversiones en Activos Fijos	118
Inversiones Diferida	119
Inversión en Capital de Trabajo	119
Ingresos	120
Ingresos Proyectados	120
Egresos	121
Presupuestos de Costos y Gastos	121
Costos Operativos de los Servicios	122
Trabajo de los Profesionales Jubilados	122
Gastos Administrativos	122
Gastos Financieros	123

FUENTES DE FINANCIAMIENTO	123
DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN	126
Depreciación	126
La Amortización	127
BALANCE DE ARRANQUE AL AÑO CERO	128
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS	128
FLUJO DE CAJA PROYECTADA CON PROTECCIÓN	130
EVALUACIÓN FINANCIERA	131
Valor Actual Neto	131
Tasa Interna de retorno determinada por software	131
PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN	132
Beneficio Costo	133
PUNTO DE EQUILIBRIO DEL PROYECTO	133
ANÁLISIS ECONÓMICO COYUNTURAL	134
EFECTO MULTIPLICADOR DEL EMPLEO	134
<b>CAPITULO VI</b>	
<b>ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL</b>	135
Análisis Interno del Centro Ocupacional Integral	135
Nombre del Centro Ocupacional Integral	135
Logotipo	135
Base Filosófica	136
Misión	136
Visión	136
Objetivos Estratégicos del Centro	136
Políticas	136
Valores	137
Estructura Organizativa	137
Niveles Administrativos	138
Constitución Jurídica	140

Normativa Tributaria	141
<b>CAPITULO VII</b>	
<b>ESTUDIO DE IMPACTOS</b>	143
Determinación de Impactos	143
Operatividad del Análisis de Impactos	145
Niveles de Impacto	145
Impacto Económico	146
impacto Empresarial	146
Impacto Educativo	147
Impacto Cultural	148
Impacto Ético	148
<b>MATRÍZ GENERAL</b>	149
<b>CONCLUSIONES</b>	150
<b>RECOMENDACIONES</b>	151
<b>FUENTES BIBLIOGRÁFICAS</b>	152
Anexo A Encuesta Jubilados	153
Anexo B Entrevistas Funcionarios	138
Anexo C Encuesta Estudiantes E Colegios	139
Anexo D Encuestas Negocios	140
Anexo E: Desglose del Estudio Financiero y Económico	163
Anexo “F” Modelo de Contrato Ocasional	167
Anexo “G”: Resultados Encuestas Estudio de Mercado	169
<b>INDICE DE CUADROS</b>	
Cuadro Nro. 1: Parroquias del Cantón Ibarra	29
Cuadro Nro. 2: Población por Sexo, según Grupos de Edad	29
Cuadro Nro. 3: Edad Jubilados	30
Cuadro Nro. 4: Profesión Desempeñada	31



Cuadro Nro. 5: Nivel Académico	32
Cuadro Nro. 6: Sector Laboral	33
Cuadro Nro. 7: Ingresos Económicos	34
Cuadro Nro. 8: Cobertura de Gastos	35
Cuadro Nro. 9: Desempeño Laboral	36
Cuadro Nro. 10: Participación en Eventos	37
Cuadro Nro. 11: Asistencia Médica	38
Cuadro Nro. 12: Práctica Deportiva	39
Cuadro Nro. 13: Estado de Salud	40
Cuadro Nro. 14: Satisfacción de Expectativas	41
Cuadro Nro. 15: Centros Ocupacionales	42
Cuadro Nro. 16: Disposición para formar Centro	43
Cuadro Nro. 17: Colaboración Auto sustentabilidad	44
Cuadro Nro. 18: Criterio sobre Creación de Centro Integral	45
Cuadro Nro. 19: Aéreas de Asesoría	95
Cuadro Nro. 20: Tasa de Crecimiento de la Demanda	96
Cuadro Nro. 21: Crecimiento Histórico de Pequeños y Medianos Comercio	97
Cuadro Nro. 22: Proyección de la Demanda	98
Cuadro Nro. 23: Demanda Potencial Negocios	99
Cuadro Nro. 24: Tasa de Crecimiento de la Demanda	99
Cuadro Nro. 25: Proyección de la Demanda	100
Cuadro Nro. 26: Demanda Potencial Estudiantes	101
Cuadro Nro. 27: Análisis y determinación de precios de los Servicios	103
Cuadro Nro. 28: Matriz de Factores	109
Cuadro Nro. 29: Matriz de Factores Priorizada	110
Cuadro Nro. 30: Aéreas de la Planta	111
Cuadro Nro. 31: Equipo de Computación	114
Cuadro Nro. 32: Equipo de Oficina	114
Cuadro Nro. 33: Muebles y Enseres	114
Cuadro Nro. 34: Inversión Diferida	115

Cuadro Nro. 35: Resumen de Inversiones	115
Cuadro Nro. 36: Fuente de la Inversión	116
Cuadro Nro. 37: Coste de la Oportunidad	117
Cuadro Nro. 38: Activos Fijos	118
Cuadro Nro. 39: Inversión Diferida	119
Cuadro Nro. 40: Capital de Trabajo	119
Cuadro Nro. 41: Resumen de inversiones	119
Cuadro Nro. 42: Inversión Pre operacional	120
Cuadro Nro. 43: Proyección de Ingresos	120
Cuadro Nro. 44: Resumen de Ingresos	121
Cuadro Nro. 45: Resumen Sueldos	122
Cuadro Nro. 46: Resumen Gastos Administrativos	122
Cuadro Nro. 47: Gastos de Ventas	123
Cuadro Nro. 48: Crédito Financiero	123
Cuadro Nro. 49: Fuentes de Financiamiento	123
Cuadro Nro. 50: Amortización del Préstamo	124
Cuadro Nro. 51: Depreciación	126
Cuadro Nro. 52: Amortización de Diferidos	127
Cuadro Nro. 53: Estado de Situación Inicial	128
Cuadro Nro. 54: Estado de Resultados	129
Cuadro Nro. 55: Flujo de Caja	130
Cuadro Nro. 56: Valor Actual Neto	131
Cuadro Nro. 57: Flujos Netos Actualizados	131
Cuadro Nro. 58: Periodo de Recuperación de la Inversión	132
Cuadro Nro. 59: Costo Beneficio	133
Cuadro Nro. 60: Punto de Equilibrio	133
Cuadro Nro. 61: Matriz de Competencias	139
Cuadro Nro. 62: Niveles de Impacto	145

# INTRODUCCIÓN

## **Antecedentes**

En el Ecuador, según el censo del 2001, hay más de un millón de personas que envejecen. Se estima que para el 2025, la tendencia acelerada del envejecimiento alcanzará al 13% en condiciones que no garantizan un nivel de vida aceptable para los ancianos.

En nuestro país la protección Jurídica vigente para las personas de la tercera edad, comprende una serie de leyes y reglamentos de aplicación obligatorios, que tratan de buscar un mejor nivel de vida para las personas mayores de 65 años de edad. Sin embargo, el jubilado es considerado como un ente desprovisto de poder político, económico y social, lo cual permite que los organismos del poder público, desconozcan su verdadera existencia y vulneren sus derechos con extremada facilidad e impunidad jurídica.

Esta problemática, es producida por la acelerada tendencia al envejecimiento, sus leyes de protección no se cumplen, los ancianos se debaten en continuas crisis, no cuentan con el suficiente presupuesto del Estado, la mala atención de los hospitales públicos (IESS), afectan sus derechos, la falta de estructuras jurídico asociativas, la desintegración familiar y las decisiones políticas aisladas para el sector, han hecho que de 780.000 mil ancianos en el Ecuador apenas 40 % ejerza alguna ocupación, el 15 % no son pensionistas, el 17 % se encuentra absolutamente solos, 12% a pesar de tener familia están abandonados y entre jubilados y pensionistas apenas el 22% están protegidos por algún sistema de seguridad social, con pensiones indignas de la condición humana.

Gran parte del deterioro físico y mental que se evidencia en algunos ancianos tiene su origen en el paulatino aislamiento del acontecer diario en la comunidad y el país. La carencia de ese rol profesional y/o laboral desempeñado por tantos años, da cabida a la depresión, la reclusión y gradualmente a la falta de interés en mantener una vida social activa.

Ser jubilado en el Ecuador significa tener un mínimo acceso a bienes y servicios y cero perspectivas hacia el futuro porque social y laboralmente el jubilado es considerado como alguien que ya cumplió su ciclo. Situación que no es aceptable compartirla, ya que, jubilarse no significa quedarse relegado de la sociedad y aislado del mundo, ésta es una etapa importante para quienes dedicaron los mejores años de sus vidas al servicio de entidades públicas y privadas. Un alto porcentaje de personas jubiladas sienten la necesidad de seguir activos, porque sus capacidades físicas y especialmente sus capacidades intelectuales están intactas y pueden seguir desempeñándose en funciones que han venido realizando.

Ante esta situación de insuficiente protección que tiene el jubilado, unida a la falta de verdaderas políticas sociales en su atención y falta de asignaciones presupuestarias que permitan planificar y ejecutar verdaderos programas y proyectos de atención al jubilado; se considera necesario la implantación de un Centro Ocupacional Integral para la reinserción social y económica de los jubilados en la ciudad de Ibarra.

### **Justificación**

Los cambios sociales han supuesto pasar de núcleos familiares rurales de estructura patriarcal a familias nucleares urbanas donde el papel del anciano está desplazado. Esto supone un riesgo de pérdida de lazos familiares y sociales que pueden llevar al anciano a situaciones de aislamiento, marginación, dependencia y riesgo social. El presente estudio tiene como

finalidad la creación de un Centro Ocupacional Integral para los jubilados en la ciudad de Ibarra, que propenda al mejoramiento de la calidad de vida de las personas Jubiladas.

El presente estudio considera establecer un rol muy importante para los jubilados que se encuentran en condiciones de seguir activos en el desempeño laboral, de tal manera que permita reincorporarlos a la sociedad, utilizando su experiencia y trayectoria. El Centro Ocupacional Integral tiene como finalidad utilizar el talento humano de este sector de la población e insertarlo en las diferentes áreas sociales como de la producción. El jubilado en base a sus conocimientos y experiencias y de acuerdo a su formación laboral y profesional, puede reinsertarse en el sector educativo como un consultor. En el sector empresarial como asesor de jóvenes empresarios, por citar como ejemplos. Aspectos que ya se vienen dando en los países desarrollados como Estados Unidos y Japón, en donde aprovechan la experiencia del adulto mayor.

Son muchas las maneras en las que se le puede dar un rol social fructífero a quienes están atravesando la jubilación, pero la importancia mayor es reinsertarlo a la sociedad, en donde él se sienta útil a los demás y pueda ganarse un dinero extra que pueda suplir la precaria pensión jubilar.

Los beneficiarios directos del proyecto, serán los Jubilados considerados como entes activos y productivos, los mismos que serán los actores directos del centro ocupacional integral.

Indirectamente se beneficiaran las familias de los jubilados, y las personas e instituciones en donde este importante sector de la población tenga la oportunidad de prestar sus servicios.

El proyecto es factible de realizarse desde el punto de vista legal ya que se sustenta en el Reglamento General de la Ley del Anciano.

## **Objetivos del Proyecto**

### **Objetivo general**

Realizar un Estudio de Factibilidad para la creación de un Centro Ocupacional Integral para las personas Jubiladas de la ciudad de Ibarra, Provincia de Imbabura.

### **Objetivos Específicos**

- Establecer un Diagnóstico Técnico Situacional sobre la realidad social y económica de los jubilados de la ciudad de Ibarra.
- Establecer las Bases Teórico Científicas que sustenten la realización del proyecto.
- Realizar un estudio de mercado para determinar la Oferta, Demanda y Servicios.
- Realizar el estudio técnico sobre la conformación del Centro Ocupacional Integral.
- Establecer la Estructura Organizacional y Funcional del Centro Ocupacional Integral para las personas Jubiladas
- Establecer un estudio económico financiero que permita la viabilidad del proyecto.
- Determinar los principales impactos que generará el proyecto en los ámbitos: social, cultural, económico, empresarial y ético.

## **CAPITULO I**

### **1. DIAGNÓSTICO TÉCNICO SITUACIONAL**

#### **1.1 ANTECEDENTES**

El presente diagnóstico se realizó en la ciudad de Ibarra, Provincia de Imbabura, durante el mes de Septiembre del año en curso, con la finalidad de conocer sobre la realidad social y económica de los jubilados pensionistas. Para lo cual se tomó como población objeto de estudio a la clase jubilada profesional.

Se procedió a recopilar la información de acuerdo a las variables de estudio mediante la aplicación de instrumentos de recolección de datos, para el efecto, se aplicó una encuesta estructurada a 200 jubilados pensionistas profesionales y una entrevista dirigida al Subdirector Regional del IESS, al responsable del Departamento de Pensionistas y al Presidente de la Asociación de Jubilados de la Provincia de Imbabura, información que servirá de soporte para determinar los posibles aliados, oponentes y riesgos del entorno.

Para la realización de la investigación de campo, cabe señalar que se tuvo una gran apertura por parte de los involucrados, teniendo como único inconveniente la falta de estadísticas sobre el número de Jubilados Pensionistas Profesionales en la ciudad de Ibarra.

## **1.2 OBJETIVOS DIAGNÓSTICOS**

### **1.2.1 Objetivo General**

Realizar un diagnóstico situacional externo para establecer los posibles Aliados, Oponentes, Oportunidades y Riesgos del entorno.

### **1.2.2 Objetivos Específicos**

- Determinar la Normativa Legal vigente que rige a las personas que se han acogido al derecho de la jubilación.
- Establecer la situación socio-económica de los Jubilados de la ciudad de Ibarra.
- Conocer sobre la Calidad de vida actual de los jubilados en la ciudad de Ibarra.
- Establecer el grado de inserción laboral de las personas que se han jubilado.
- Determinar la formación profesional del talento humano y las competencias que puede ofrecer el sector de los jubilados.

## **1.3 VARIABLES DIAGNÓSTICAS**

- Normativa Legal
- Situación socio-económica
- Calidad de vida
- Inserción laboral
- Formación profesional



## **1.4 INDICADORES O SUB-ASPECTOS**

### **1.4.1 Normativa Legal**

- Ley vigente que rige a los jubilados
- Programas de asistencia del Gobierno
- Centros de atención al Jubilado

### **1.4.2 Situación socio-económica**

- Ingresos económicos
- Egresos económicos
- Situación laboral
- Inserción social
- Problemas psicosociales
- Pensión jubilar

### **1.4.3 Calidad de vida**

- Asistencia médica
- Práctica deportiva
- Estado de salud
- Autoestima
- Recreación

### **1.4.4 Inserción laboral**

- Número de jubilados que laboran
- Actividad actual.
- Predisposición a la actividad laboral

#### **1.4.5 Formación profesional**

- Nivel académico
- Cargo desempeñado
- Tipo de formación
- Experiencia del Jubilado, sector Público o Privado

### 1.5 MATRIZ DE RELACION DIAGNÓSTICA

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICAS	FUENTES DE INF.
Determinar la Normativa Legal vigente que rige a las personas que se han acogido al derecho de la jubilación.	Normativa Legal	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ley vigente que rige a los jubilados</li> <li>- Programas de asistencia del Gobierno</li> <li>- Centros de atención al Jubilado</li> </ul>	<p>documental</p> <p>documental</p> <p>entrevista</p>	<p>IESS</p> <p>Ministerio de Inclusión Económica y Social</p> <p>Reglamento general de la ley del anciano.</p> <p>Jubilados y directivos</p>
Establecer la situación socio-económica de los Jubilados de la ciudad de Ibarra.	Situación socio-económica	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ingresos económicos</li> <li>- Egresos económicos</li> <li>- Situación laboral</li> <li>- Inserción social</li> <li>- Pensión jubilar</li> </ul>	<p>encuesta</p> <p>encuesta</p> <p>encuesta entrevista</p> <p>entrevista</p> <p>entrevista</p>	<p>Jubilados</p> <p>jubilados</p> <p>Directivos Jubilados</p> <p>Directivos Jubilados</p> <p>Directivos jubilados</p>
Conocer sobre la Calidad de vida actual de los jubilados en la ciudad de Ibarra.	Calidad de vida	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Asistencia médica</li> <li>- Práctica deportiva</li> <li>- Estado de salud</li> <li>- Recreación</li> </ul>	<p>encuesta entrevista</p> <p>encuesta</p> <p>encuesta</p> <p>encuesta</p>	<p>Jubilados y directivos</p> <p>Jubilados</p> <p>Jubilados</p> <p>Jubilados y directivos</p>
Establecer el grado de inserción laboral de las personas que se han jubilado.	Inserción laboral	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Número de jubilados que laboran</li> <li>- Actividad actual.</li> <li>- Predisposición a la actividad laboral</li> </ul>	<p>encuesta</p> <p>encuesta</p> <p>encuesta</p>	<p>Jubilados</p> <p>Jubilados</p> <p>Jubilados y directivos</p>
Determinar la formación profesional del talento humano y las competencias que puede ofrecer el sector de los jubilados.	Formación profesional	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nivel académico</li> <li>- Cargo desempeñado</li> <li>- Tipo de formación</li> <li>- Experiencia del Jubilado Sector Público o Privado</li> </ul>	<p>encuesta</p> <p>encuesta</p> <p>encuesta</p> <p>encuesta</p>	<p>Jubilados</p> <p>Jubilados</p> <p>Jubilados</p> <p>Jubilados.</p>

## **1.6 MECÁNICA OPERATIVA**

### **1.6.1 Población o Universo**

Para el presente estudio se tomó como población, a la clase de los Jubilados profesionales de la ciudad de Ibarra, Directivos del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), Regional 8, y al Presidente de los Jubilados de la Provincia de Imbabura.

### **1.6.2 Muestra**

La población conformada por los jubilados profesionales, en vista de no existir estadísticas actualizadas del Cantón Ibarra, por parte del IESS, se procedió a realizar un muestreo no probabilístico, opinático intencional; tomándose como muestra a 200 Jubilados Pensionistas Profesionales, a quienes se les aplicó una encuesta estructurada.

La población conformada por los Directivos del IESS y Presidente de la Asociación de Jubilados, se les realizó una entrevista dirigida.

### **1.6.3 Información Primaria**

La recolección de la información primaria se la realizó a través de la aplicación de Técnicas como la encuesta y la entrevista, que estuvieron dirigidas a los jubilados de la ciudad de Ibarra, al Subdirector de la regional Norte del IESS, al coordinador de los pensionistas, al psicólogo del IESS y al presidente de la Federación de Jubilados de Imbabura.

## 1.6.4 Información Secundaria

**Cuadro Nro. 1: Parroquias del Cantón Ibarra**

PARROQUIAS	URBANAS	RURALES
	San Francisco	Angochagua
	La Dolorosa de Priorato	La Esperanza
	Carrquí	San Antonio
	El Sagrario	Ambuquí
	Alpachaca	Ibarra
		Salinas
		La Carolina
		Lita

Fuente: Municipalidad de Ibarra, Línea Base RRNN, 2005

Elaborado por: Autora de la investigación.

Fuente: Municipalidad de Ibarra, Línea Base RRNN, 2005

Elaborado por: Autora de la investigación.

El Cantón Ibarra está constituido por cinco parroquias urbanas: El Sagrario, San Francisco, Caranqui, Alpachaca y la Dolorosa de Priorato y siete parroquias rurales: Ambuquí, Angochagua, La Carolina, La Esperanza, Lita, Salinas, San Antonio, con una superficie total de 1.162.22 Km<sup>2</sup>.

**Cuadro Nro. 2: Población por sexo, según grupos de Edad**

GRUPOS DE EDAD	TOTAL		
	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
60 a 64 años	4.146	1.944	2.202
65 a 69 años	3547	1.678	1.869
70 a 74 años	2.739	1.263	1.476
75 a 79 años	2.125	1.021	1.104
80 a 84 años	1.346	611	735
85 a 89 años	916	424	92
90 a 94 años	506	234	272
95 años y mas	311	145	166
<b>TOTAL</b>	<b>15.636</b>	<b>7.320</b>	<b>7.916</b>

Fuente: INEC, VI CENSO DE POBLACIÓN, 2001

Elaborado por: Autora de la investigación

### Análisis:

La población de adultos mayores, en base al criterio de que son considerados como tal a partir de los 60 años, se observa que en el Cantón Ibarra en el año 2001 es de 15.636, siendo mayor el grupo comprendido en los rangos de 60 a 74 años. La población referida se ha ido incrementando con una tasa de crecimiento anual del 2.3%

## 1.7 TABULACIÓN, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS DATOS

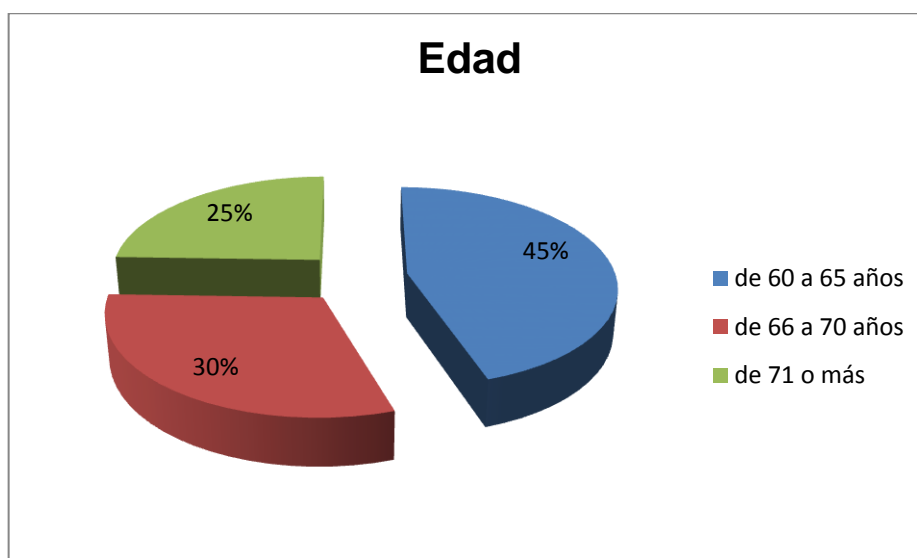
### 1.7.1 Encuesta aplicada a los Jubilados profesionales de la ciudad de Ibarra.

Datos Informativos: Edad

**Cuadro Nro. 3: Edad Jubilados**

CATEGORIAS	f	%
De 60 a 65 años	90	45
De 66 a 70 años	61	30
De 71 o más	49	25
<b>Total</b>	<b>200</b>	<b>100</b>

Fuente: Jubilados profesionales de la ciudad de Ibarra  
Elaborado por: Autora de la investigación.



#### **Análisis:**

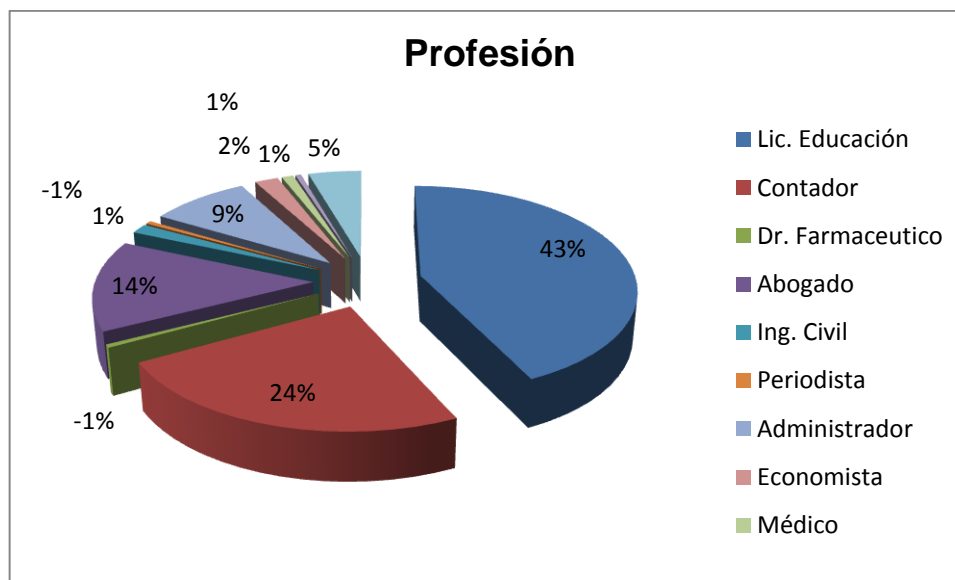
La edad en la que se encuentra una gran parte de la población está entre los rangos de 60 y 65 años, lo cual es un indicador de que existe un grupo considerable de jubilados profesionales en la ciudad de Ibarra con una edad en la que pueden seguir laborando.

## Profesión:

**Cuadro Nro. 4: Profesión Desempeñada**

CATEGORIAS	f	%
Educación	86	43
Contador	48	24
Farmacéutico	1	1
Abogado	28	14
Ing. Civil	3	2
Periodista	1	1
Administrador	17	9
Economista	4	2
Médico	2	1
Secretaria	1	1
Otros	9	5
<b>TOTAL</b>	<b>200</b>	<b>100</b>

Fuente: Jubilados profesionales de la ciudad de Ibarra  
Elaborado por: Autora de la investigación.



## Análisis:

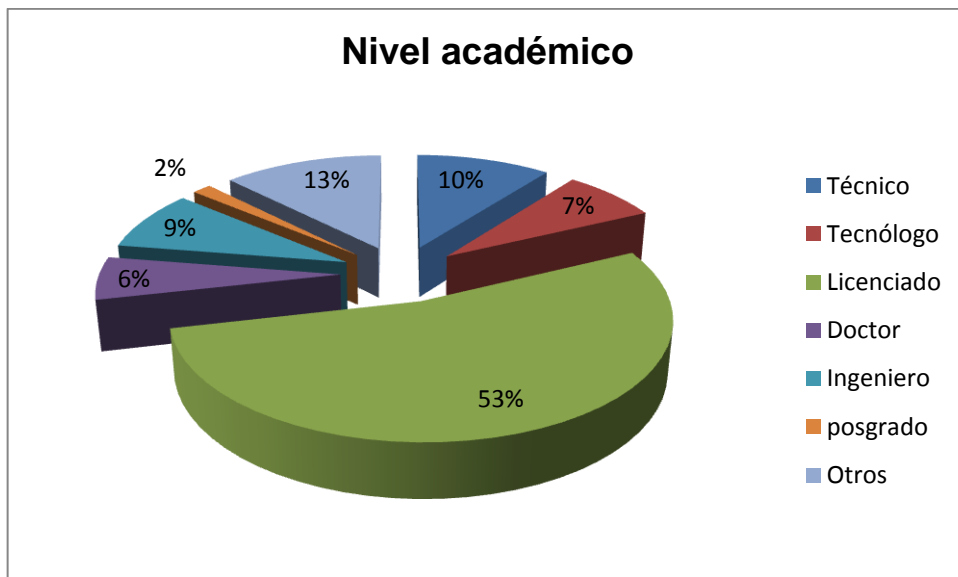
De acuerdo al estudio realizado se desprende que la mayor parte de la población de jubilados se encuentra en las profesiones relacionadas con la Educación, Contabilidad, Derecho y Administración. Lo cual se orientaría al centro propuesto para el desempeño en estas áreas.

## Nivel Académico:

**Cuadro Nro. 5: Nivel Académico**

<b>CATEGORIAS</b>	<b>f</b>	<b>%</b>
Técnico	21	10,50
Tecnólogo	15	7,50
Licenciado	107	53,50
Doctor	12	6,00
Ingeniero	17	8,50
Posgrado	3	1,50
Otros	25	12,50
<b>Total</b>	<b>200</b>	<b>100,00</b>

Fuente: Jubilados profesionales de la ciudad de Ibarra  
Elaborado por: Autora de la investigación.



## Análisis:

En referencia al nivel académico de los jubilados, prevalece el título de tercer nivel: técnico, licenciatura e ingeniería.

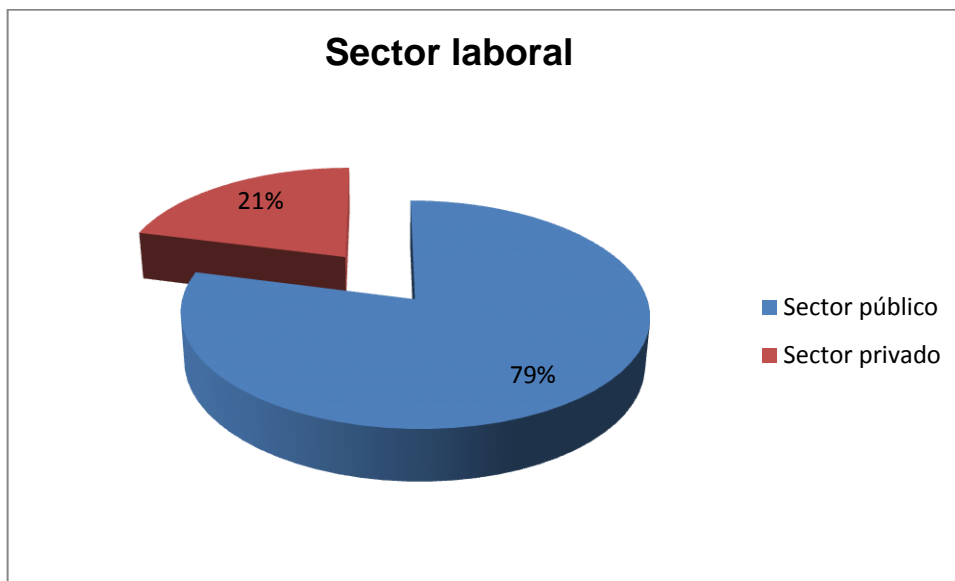


## Sector laboral:

**Cuadro Nro. 6: Sector Laboral**

<b>CATEGORIAS</b>	<b>f</b>	<b>%</b>
Sector público	159	79
Sector privado	41	21
<b>Total</b>	<b>200</b>	<b>100</b>

Fuente: Jubilados profesionales de la ciudad de Ibarra  
Elaborado por: Autora de la investigación.



## Análisis:

La mayor parte de la población encuestada, 79% laboró en el sector público, el desempeño en sector privado es reducido.

1. ¿Los ingresos que Usted percibe dentro de que rango se ubica?

**Cuadro Nro. 7: Ingresos Económicos**

<b>CATEGORIAS</b>	<b>f</b>	<b>%</b>
Entre 200 y 400 USD	68	34
Entre 401 y 600 USD	67	33
Entre 601 y 800 USD	42	21
Más de 800 USD	20	10
No contesta	3	2
<b>Total</b>	<b>200</b>	<b>100</b>

Fuente: Jubilados profesionales de la ciudad de Ibarra  
Elaborado por: Autora de la investigación.



**Análisis:**

El 69% de la población investigada percibe ingresos económicos dentro de un promedio de \$ 400,00. Situación que en la actualidad limita a cubrir solo gastos básicos.

**2. ¿Los ingresos económicos que Ud. percibe en la actualidad cubren los siguientes gastos?**

**Cuadro Nro. 8: cobertura de gastos**

CATEGORIAS	Vivienda		Alimentación		Vestuario		Salud		S. básicos		Recreación	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
Siempre	129	65	167	84	100	50	118	59	168	84	54	27
A veces	37	19	30	15	99	50	78	39	29	15	112	56
Nunca	34	17	3	2	1	1	4	2	3	2	34	17
<b>Total</b>	<b>200</b>	<b>100</b>	<b>200</b>	<b>100</b>	<b>200</b>	<b>100</b>	<b>200</b>	<b>100</b>	<b>200</b>	<b>100</b>	<b>200</b>	<b>100</b>

Fuente: Jubilados profesionales de la ciudad de Ibarra  
Elaborado por: Autora de la investigación.

**Análisis:**

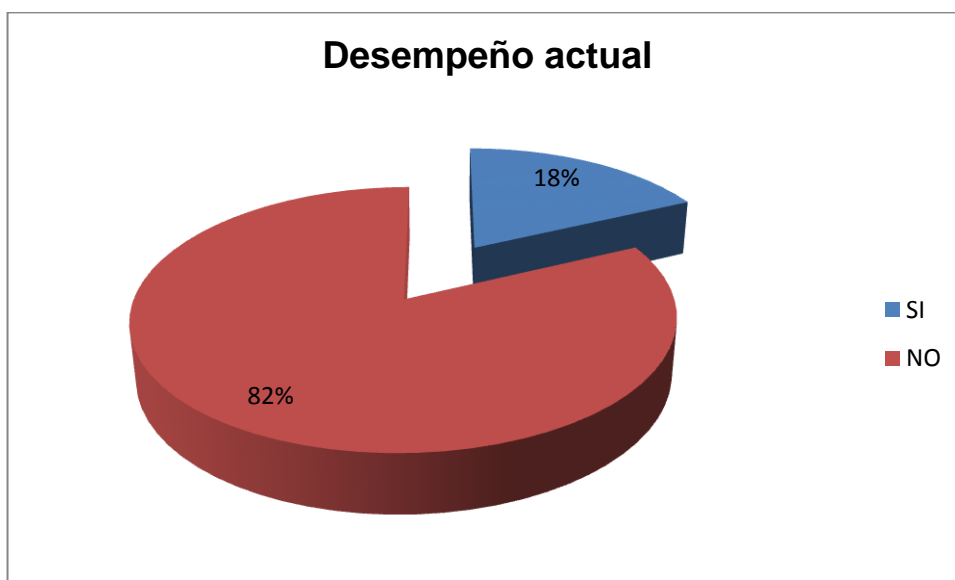
Los ingresos económicos que percibe el jubilado pensionista, de alguna manera satisfacen las necesidades, como son de: vivienda, alimentación, servicios básicos, vestuario, salud, no así las actividades de recreación. Lo que se determina que el ingreso que percibe mensualmente no cubre satisfactoriamente los gastos que tiene que realizar y pueda tener una condición de vida digna.

**3. ¿En la actualidad desempeña algún tipo de trabajo en el sector privado?**

**Cuadro Nro. 9: Desempeño laboral actual**

<b>CATEGORIAS</b>	<b>f</b>	<b>%</b>
SI	36	18
NO	164	82
<b>Total</b>	<b>200</b>	<b>100</b>

Fuente: Jubilados profesionales de la ciudad de Ibarra  
Elaborado por: Autora de la investigación.



**Análisis:**

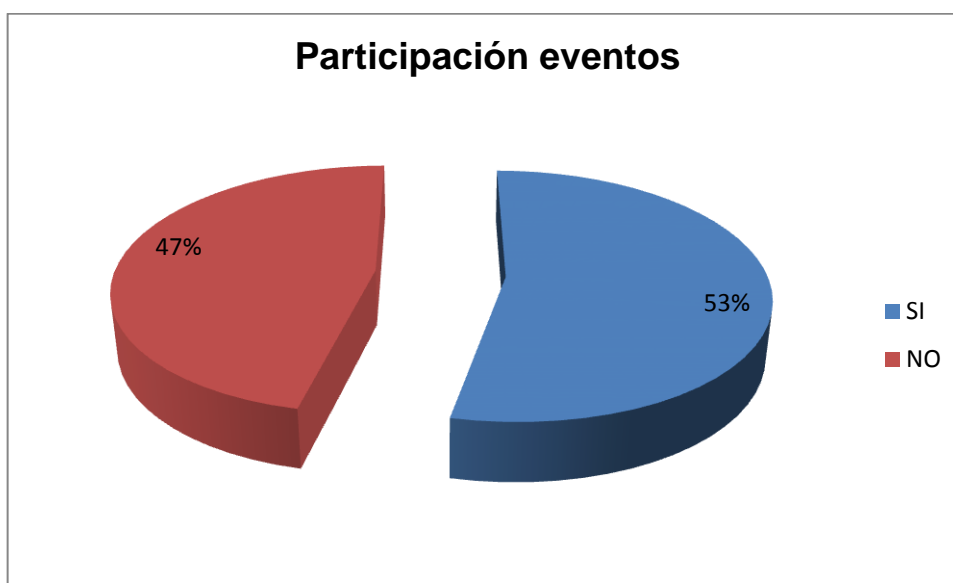
El 82% de la población objeto de estudio, en la actualidad no desempeña ningún tipo de trabajo dentro del sector privado, apenas un 18% se encuentran en actividad laboral. Situación que refleja un alto porcentaje de jubilados que no ejercen ninguna relación laboral, por lo que es necesaria la inserción en el mundo del trabajo que les permita tener actividad física e intelectual y sentirse entes útiles y productivos en la sociedad.

**4. ¿Participa Usted en eventos sociales, culturales y deportivos organizados por diferentes entidades públicas o privadas?**

**Cuadro Nro. 10: Participación en Eventos**

CATEGORIAS	f	%
SI	107	54
NO	93	47
<b>Total</b>	<b>200</b>	<b>100</b>

Fuente: Jubilados profesionales de la ciudad de Ibarra  
Elaborado por: Autora de la investigación.



**Análisis:**

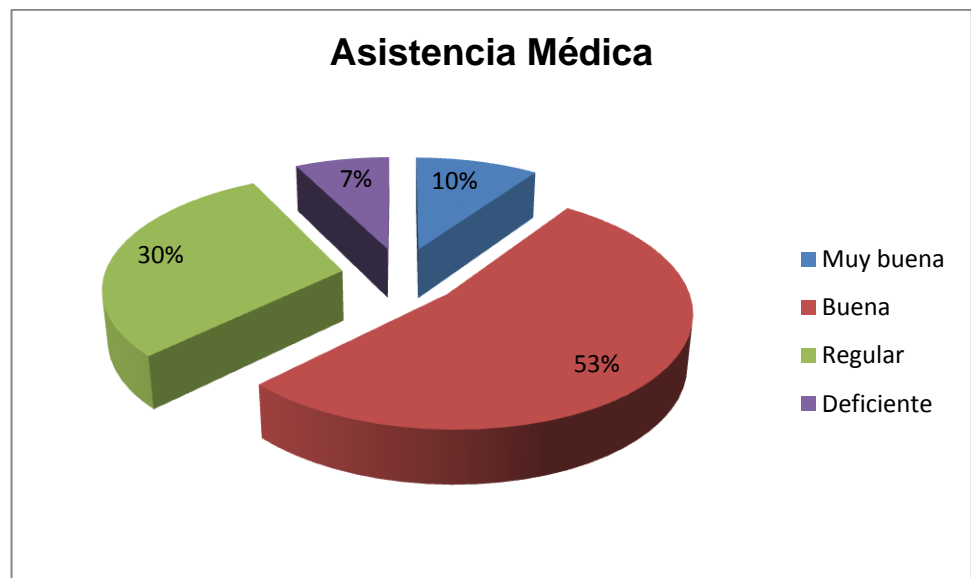
La participación en eventos sociales, culturales y deportivos de jubilados pensionistas no es significativa, apenas la mitad de la población participa en los eventos antes señalados. El 47% no lo hace, debido a la falta de iniciativa por parte de organismos encargados de velar por el bienestar del jubilado.

**5. La asistencia médica que Usted recibe como jubilado, ¿cómo la considera?**

**Cuadro Nro. 11: Asistencia Médica**

<b>CATEGORIAS</b>	<b>f</b>	<b>%</b>
Muy buena	19	10
Buena	106	53
Regular	60	30
Deficiente	15	7
<b>Total</b>	<b>200</b>	<b>100</b>

Fuente: Jubilados profesionales de la ciudad de Ibarra  
Elaborado por: Autora de la investigación.



**Análisis:**

En referencia a la atención médica que recibe el jubilado, manifiestan que se encuentra entre buena y regular, lo que se desprende que no existe una eficiente atención en esta área por parte del IESS.

## 6. ¿Realiza Usted alguna práctica deportiva?

**Cuadro Nro. 12: Práctica Deportiva**

CATEGORIAS	f	%
Siempre	44	22
Casi siempre	30	15
A veces	94	47
Nunca	32	16
<b>Total</b>	<b>200</b>	<b>100</b>

Fuente: Jubilados profesionales de la ciudad de Ibarra  
Elaborado por: Autora de la investigación.



### Análisis:

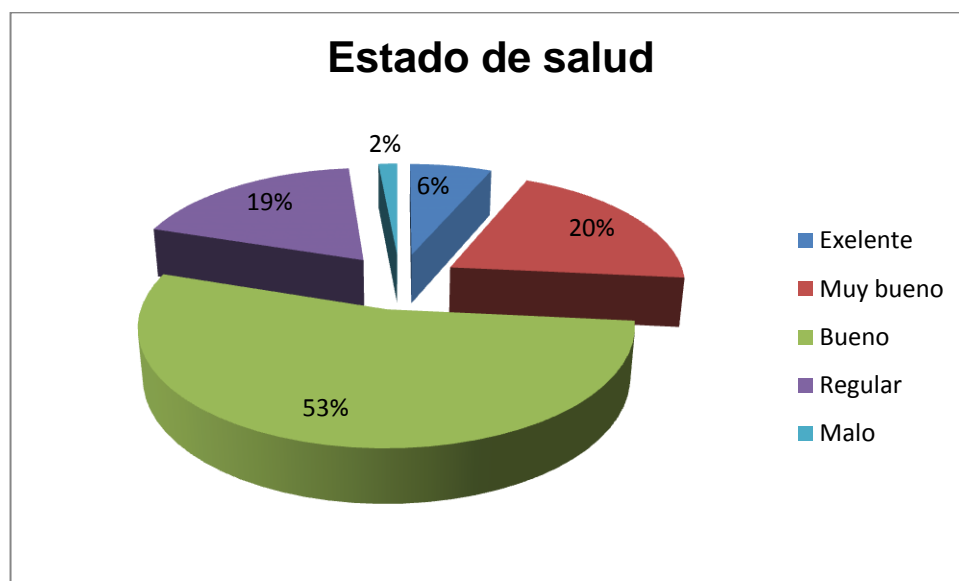
La práctica deportiva en el adulto mayor se determina en un porcentaje significativo que lo hacen frecuentemente, lo cual indica que se encuentran en buenas condiciones físicas para seguir desempeñándose en el ámbito laboral. Una pequeña población de encuestados manifiesta que no realizan ninguna actividad deportiva.

## 7. ¿Cómo considera Usted su estado de salud?

**Cuadro Nro. 13: Estado de Salud**

<b>CATEGORIAS</b>	<b>f</b>	<b>%</b>
Excelente	13	6
Muy bueno	40	20
Bueno	107	53
Regular	37	19
Malo	3	2
<b>Total</b>	<b>200</b>	<b>100</b>

Fuente: Jubilados profesionales de la ciudad de Ibarra  
Elaborado por: Autora de la investigación.



### **Análisis:**

En relación al estado de salud de la población investigada, se desprende que un 26% se encuentra en condiciones óptimas, más de la mitad en condiciones buenas de salud, situación de gran importancia para integrarse en actividades laborales.



**8. ¿Considera Usted que la ley y los programas de asistencia al Jubilado por parte del Estado, satisfacen sus expectativas?**

**Cuadro Nro. 14: Satisfacción de Expectativas**

CATEGORIAS	f	%
SI	33	16
NO	167	84
<b>Total</b>	<b>200</b>	<b>100</b>

Fuente: Jubilados profesionales de la ciudad de Ibarra  
Elaborado por: Autora de la investigación.



**Análisis:**

La población investigada en referencia a las leyes y programas de asistencia al adulto mayor que rigen en la actualidad, manifiestan en su gran mayoría que no satisfacen sus expectativas. Aspecto que determina la insatisfacción del adulto mayor en cuanto a la atención por parte de los organismos competentes del estado.

**9. ¿Conoce Usted de un Centro Ocupacional Integral que promueva la inserción laboral de los Jubilados profesionales?**

**Cuadro Nro. 15: Centros Ocupacionales**

CATEGORIAS	f	%
SI	20	10
NO	180	90
<b>Total</b>	<b>200</b>	<b>100</b>

Fuente: Jubilados profesionales de la ciudad de Ibarra  
Elaborado por: Autora de la investigación.



**Análisis:**

El 90% de investigados señala desconocer la existencia de Centros Ocupacionales que promuevan la inserción laboral de los Jubilados Profesionales en la ciudad de Ibarra, por lo que se considera importante emprender con la creación de este tipo de centros que promuevan la dinámica laboral del jubilado.

**10. ¿En base a su experiencia y formación profesional, estaría dispuesto a formar parte de un equipo de profesionales para desempeñarse como consultores en un Centro de Ocupación Integral para Jubilados?**

**Cuadro Nro. 16: Disposición para formar parte del Centro.**

CATEGORIAS	f	%
SI	162	81
NO	38	19
<b>Total</b>	200	100

Fuente: Jubilados profesionales de la ciudad de Ibarra  
Elaborado por: Autora de la investigación



**Análisis:**

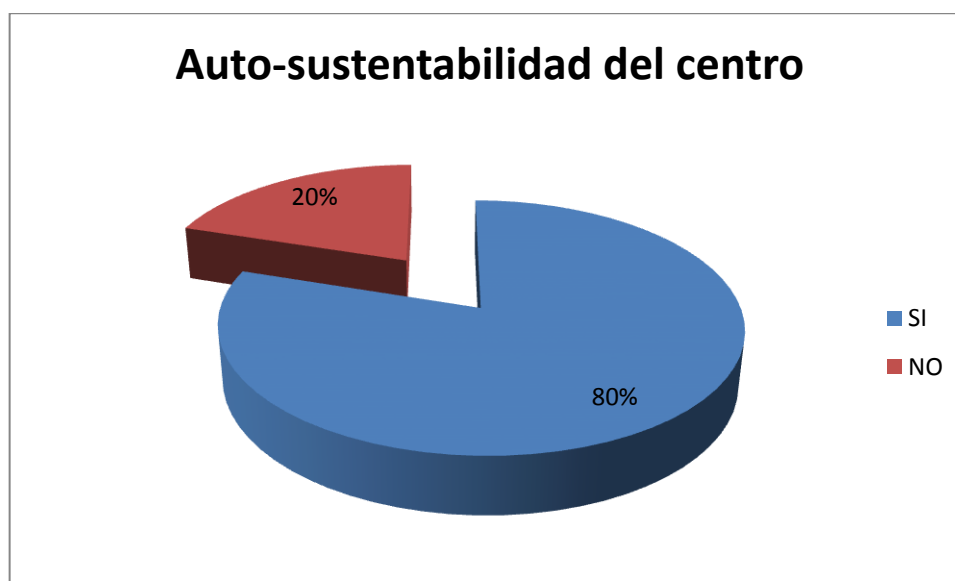
La población de adultos mayores investigada manifiesta en su gran mayoría (81%), que estarían dispuestos a formar parte de un equipo de profesionales para desempeñarse como consultores en un Centro de Ocupación Integral para Jubilados, poniendo en práctica sus experiencias y conocimientos. Lo cual refleja la predisposición del adulto mayor de insertarse nuevamente en campo laboral.

11. ¿Para que el Centro de Ocupación Integral logre sus objetivos, estaría dispuesto a colaborar con la auto-sustentabilidad del mismo en función de los ingresos que genere?

**Cuadro Nro. 17: Colaboración Auto-sustentabilidad**

CATEGORIAS	f	%
SI	160	80
NO	40	20
<b>Total</b>	<b>200</b>	<b>100</b>

Fuente: Jubilados profesionales de la ciudad de Ibarra  
Elaborado por: Autora de la investigación



**Análisis:**

La población objeto de estudio, señala en su mayoría que estaría dispuesto a colaborar en la auto-sustentabilidad del Centro de Ocupación Integral en función de los ingresos que genere y lograr de esta manera los objetivos previstos.

**12. ¿Qué opina Usted sobre la creación de un Centro Ocupacional que integre a la clase jubilada profesional y le permita insertarse nuevamente en el campo laboral y poner al servicio de los demás sus conocimientos y experiencias?**

**Cuadro Nro. 18: Criterio sobre la creación del Centro Ocupacional Integral.**

<b>Nro.</b>	<b>PATRONES DE RESPUESTA</b>	<b>f</b>
1	Sentirse útil y aportar con sus conocimientos a la población y mejorar el estilo de vida de la sociedad	25
2	Forma de ayudar a los Jubilados	25
3	Poner al servicio de los demás su experiencia y compartirla	15
4	El trabajo les mantiene ocupados y en actividad	11
5	Interesante porque valorarían el trabajo desempeñado	8
6	Hacer lo que me gusta, volver a trabajar	8
7	De gran ayuda a los demás, estudiantes y para ellos mismos	5
8	Bueno porque tendrían actividad física y mental	4
9	No existe la atención de familiares y organismos gubernamentales	3
10	Ingresos de Jubilación no cubren las necesidades básicas	3
11	Los centros existentes no cumplen las expectativas	2
12	El mantenerse ocupados prolonga la vida	2

Fuente: Jubilados profesionales de la ciudad de Ibarra  
Elaborado por: Autora de la investigación

**Análisis:**

Un alto porcentaje de la población investigada, considera de gran importancia la creación de un Centro Ocupacional que integre a la clase jubilada profesional y le permita insertarse nuevamente en el campo laboral, poniendo al servicio de la sociedad sus conocimientos y experiencias. Manifiestan que se sentirían útiles al aportar con sus experiencias a los demás, mejorando su estilo de vida, ya que el trabajo los mantendría ocupados y en actividad. Además consideran que es una forma de ayudar a las personas jubiladas profesionales que se encuentran en condiciones físicas, psicológicas de seguir laborando.

### **1.7.2 Entrevista realizada al Presidente de los Jubilados en la ciudad de Ibarra.**

1.- ¿Cuáles son las dependencias del IESS encargadas de la atención al adulto mayor y específicamente a los jubilados pensionistas en el país y la provincia?

La asistencia son los talleres y la atención que brinda el seguro social en el aspecto de la salud.

2.- ¿Qué leyes y reglamentos en la actualidad rigen a los jubilados en nuestro país? Normativa legal del adulto mayor

La Ley que actualmente rige y que favorece a los jubilados en el aspecto económico por el alza de pensiones.

3.- ¿La Normativa legal que rige al jubilado favorece su situación social, económica y de salud?

En la actualidad el gremio de todos los jubilados se encuentra beneficiada por parte del estado ya que en los últimos decretos se acordó el alza de pensiones jubilares.

4.- ¿Considera usted que los jubilados en su mayoría participan en los programas sociales, culturales, deportivos y de recreación, organizados por el Seguro Social?

La asistencia de los jubilados es mínima a pesar de que el seguro social ofrece talleres de música, danza, canto, alimentación, cocina y costura y esto se lo realiza en el local de la federación de jubilados que funciona de lunes a viernes, con un horario establecido.

5.- ¿Considera usted que se debe incorporar a los hombres y mujeres jubilados profesionales a las tareas que contribuyan al desarrollo social y económico del país mediante programas que permitan aprovechar sus conocimientos y experiencias, para lograr su inserción social y productiva?

La jubilación no es la finalización de la vida, se debe tomar como otra oportunidad para efectuar otras actividades que no sean limitadas por horarios y mucho mejor que seamos tomados en cuenta para demostrar nuestras experiencias.

6.- ¿Qué criterio le merece la creación de un Centro Ocupacional Integral en nuestra ciudad para que trabajen los jubilados profesionales como asesores y consultores compartiendo sus conocimientos y experiencias?

Los jubilados por haber tenido una larga trayectoria tanto como profesionales y educadores con la experiencia acumulada y es una persona que podría seguir dando lo que tiene en diferentes actividades y entregar nuestros conocimientos a los jóvenes y a las pequeñas empresas

7.- ¿Desde el punto psicológico, considera usted que el profesional jubilado está en capacidad de seguir desempeñándose en el campo laboral, en calidad de asesor y consultor?

La creación de un centro sería excelente y serviría de gran ayuda para los jubilados ya que la mayoría se restringe en salir y esto hace daño tanto anémica y mental ya que a veces el jubilado se siente impotente al no haber quien siga cultivando nuestras experiencias es una visión que beneficiaría a los jubilados que deseen ser parte de este centro.

8.- ¿Considera usted que las reformas a la Ley del anciano que estén en trámite de aprobación, favorecen al mejoramiento de la calidad de vida del jubilado?

En cuanto a este punto sería bueno que el gobierno brinde el apoyo suficiente para que se respete la ley del jubilado.

9.- ¿Existen estadísticas actualizadas del numero de jubilados de la Provincia y del Cantón?

Las estadísticas de número de jubilados a nivel provincial estaríamos hablando de una población de más de 6000 jubilados ya que en la actualidad la federación se encuentra conformada por nueve asociaciones, las más relevantes son en Otavalo e Ibarra, y contamos con 1200 jubilados asociados a la federación de jubilados.

### **1.7.3 Entrevista realizada al Coordinador de los talleres de la Tercera edad IESS.**

1.- ¿Cuáles son las dependencias del IESS encargadas de la atención al adulto mayor y específicamente a los jubilados pensionistas en el país y la provincia?

La prestación medica sin distinción hombre y mujeres, también los servicios adicionales asistenciales denominados talleres de la tercera edad, existe en la actualidad los talleres de cultura física, danza, manualidades, baile y los que participan en estos talleres son más mujeres que hombres.

2.- ¿Qué leyes y reglamentos en la actualidad rigen a los jubilados en nuestro país? Normativa legal del adulto mayor.



La Normativa legal es la ley del adulto mayor se compagina con deberes derechos y obligaciones, asistencia en alimentación, la salud, la reforma a la ley del seguro social que beneficia a esta población es la del incremento de las pensiones del jubilado.

3.- ¿La Normativa legal que rige al jubilado favorece su situación social, económica y de salud?

La falta de recursos económicos se ve afectada porque gran parte de jubilados son jefes de familia que tienen que cubrir gastos de alimentación, servicios básicos es decir ya tienen establecidos sus gastos, por lo que se ven en la necesidad de acortar gastos.

4.- ¿Considera usted que los jubilados en su mayoría participan en los programas sociales, culturales, deportivos y de recreación, organizados por el Seguro Social?

La ausencia de los jubilados a estos talleres es muy notoria, la finalidad de los talleres es aportar para que el adulto mayor tenga una mejor calidad de vida, la asistencia que brinda el IESS es de forma gratuita ya que la institución cuenta con un presupuesto definido para llevar a cabo estos talleres.

5.- ¿Considera usted que se debe incorporar a los hombres y mujeres jubilados profesionales a las tareas que contribuyan al desarrollo social y económico del país mediante programas que permitan aprovechar sus conocimientos y experiencias, para lograr su inserción social y productiva?

La experiencia es la ciencia de todas las virtudes; y, no hacer de menos a la sabiduría y sapiencia de la experiencia, ya que eso sirve para las nuevas generaciones, además un ingreso extra les vendría excelente

para poder cubrir otras necesidades y se sentirían útiles para sí mismos y para la sociedad.

6.- ¿Qué criterio le merece la creación de un Centro Ocupacional Integral en nuestra ciudad para que trabajen los jubilados profesionales como asesores y consultores compartiendo sus conocimientos y experiencias?

Las potencialidades del ser humano trabajan armónicamente el jubilado no suspende su pensamiento su visión, su cuerpo, y necesita seguir trabajando, ya que estando en la desocupación generarían enfermedades de auto consumo.

7.- ¿Desde el punto psicológico, considera usted que el profesional jubilado está en capacidad de seguir desempeñándose en el campo laboral, en calidad de asesor y consultor?

Se sentirían alagados ya que el jubilado puede terminar su vida rodeada de soledad y si se presenta esta alternativa la mayoría de jubilados estarían dispuestos a producir más y mejor con beneficios económicos.

Estarían gustosos en colaborar porque ya tienen experiencia con responsabilidad, además se incentiva para que afloren sus aptitudes escondidas ya que se convierten en carpinteros, eléctricos, pintores, asesores financieros, se podría decir que las potencialidades no se han jubilado.

8.- ¿Existen estadísticas actualizadas del numero de jubilados de la Provincia y del Cantón?

Las estadísticas tienen relación con las jubilaciones y con reforma se han hablado de incentivos y los jubilados de setenta años deben retirarse de acuerdo a la ley y obviamente el estado debe preocuparse por ellos.

#### **1.7.4 Entrevista realizada a la encargada del Departamento Financiero del IESS Provincial del Seguro General de la Salud Individual y Familiar de Imbabura**

1.- ¿Cuáles son las dependencias del IESS encargadas de la atención al adulto mayor y específicamente a los jubilados pensionistas en el país y la provincia?

En el IESS la dependencia que se ocupa de este sector, es el seguro de pensiones, encargados de brindar servicios al jubilado y pensionistas del país.

2.- ¿Qué leyes y reglamentos en la actualidad rigen a los jubilados en nuestro país? Normativa legal del adulto mayor

La Institución tiene sus propias resoluciones emitidas por Consejo Directivo, a su vez crea comisiones provinciales, las mismas que las conforman el Director Provincial y Cantonal, Director de la Unidad Médica, todo en conjunto son los que elaboran las programaciones de los talleres del adulto mayor.

3.- ¿La Normativa legal que rige al jubilado favorece su situación social, económica y de salud?

Sería necesario de que todos los jubilados obtengan los beneficios, de acuerdo a lo que establece la ley, el IESS tiene preparado varios talleres a los cuales la asistencia de los jubilados es mínima, la población jubilada es de 8000 y solo 1000 se insertan a los talleres que la Institución ejecuta.

5.- ¿Considera usted que se debe incorporar a los hombres y mujeres jubilados profesionales a las tareas que contribuyan al desarrollo social y

económico del país mediante programas que permitan aprovechar sus conocimientos y experiencias, para lograr su inserción social y productiva?

Los jubilados tienen suficientes conocimientos y sería una oportunidad aprovechar el ciento por ciento toda su experiencia que además la manejan con responsabilidad.

6.- ¿Qué criterio le merece la creación de un Centro Ocupacional Integral en nuestra ciudad para que trabajen los jubilados profesionales como asesores y consultores compartiendo sus conocimientos y experiencias?

La creación de este tipo de centros sería un cambio para este sector ya que se iniciarían en una nueva vida tanto en lo social, económico y familiar.

7.- ¿Desde el punto psicológico, considera usted que el profesional jubilado está en capacidad de seguir desempeñándose en el campo laboral, en calidad de asesor y consultor?

Los jubilados tienen sus capacidades intelectuales fortalecidas y son capaces de compartir su sabiduría a través de este centro y se sentirían útiles en brindar este tipo de servicios.

### **1.8 Determinación de Aliados, Oponentes, Oportunidades y Riesgos**

Una vez analizadas las variables planteadas en los objetivos del diagnóstico relacionadas a la situación social y económica de los Jubilados Profesionales de la ciudad de Ibarra, se determina la información recogida a través de la investigación de campo, que se sintetizan en las siguientes variables:

### **1.8.1 Aliados**

- Se cuenta con la predisposición de los Jubilados a formar parte del equipo de profesionales para desempeñarse como consultores en el Centro de Ocupación Integral.
- Existe la apertura por parte de la Federación de Jubilados de la Provincia de Imbabura, en referencia a la creación del Centro Ocupacional y su funcionamiento del mismo en la sede de la Asociación de jubilados de la Provincia de Imbabura.

### **1.8.2 Oponentes**

- Los centros de atención al adulto mayor en la ciudad de Ibarra son muy escasos y no cumplen con las expectativas del Profesional Jubilado.
- Los centros y academias que brindan asesorías en cuanto a nivelación de conocimientos a los estudiantes de los diferentes niveles educativos.
- Los profesionales de la Educación que trabajan independientemente dictando clases particulares.
- Los centros de asesoría contable y financiera existentes en la ciudad de Ibarra.
- Profesionales en la rama contable que realizan trabajos de manera independiente.

### **1.8.3 Oportunidades**

- La población conformada por los jubilados profesionales tienen estudios de tercer nivel, en las áreas de educación, contabilidad, leyes y administración.
- Mejoramiento de los ingresos económicos del Jubilado Profesional

- La mayor parte de la población investigada dispone del tiempo necesario para brindar su servicio en el Centro ocupacional, ya que en la actualidad no desempeña ningún tipo de trabajo.
- La inserción en el Centro ocupacional le permitirá al Jubilado tener actividad física e intelectual y sentirse un ente útil y productivo en la sociedad.
- El estado de salud, en un porcentaje significativo de los Jubilados profesionales se encuentra entre bueno y muy bueno, lo que les permitirá integrarse activamente al desempeño laboral.
- Inexistencia de Centros Ocupacionales que promuevan la inserción laboral de los Jubilados Profesionales en la ciudad de Ibarra.
- Predisposición del Jubilado a colaborar en la auto-sustentabilidad del Centro de Ocupación Integral en función de los ingresos que genere.
- Integrar a la clase jubilada profesional permitiéndole insertarse nuevamente en el campo laboral, poniendo al servicio de la sociedad sus conocimientos y experiencias.

#### **1.8.4 Riesgos**

- Edad en la que se encuentran los Jubilados Profesionales
- Estado de salud del Adulto Mayor
- La no utilización de los servicios del Jubilado por parte de la colectividad.
- La desconfianza de los usuarios del servicio (estudiantes y pequeños y medianos negocios) en contratar a los jubilados profesionales

## **1.9 Determinación del Problema Diagnóstico**

La falta de actividad física e intelectual del adulto mayor y las escasas oportunidades que tiene de insertarse de nuevo en el campo laboral y a la sociedad, incide en la disminución de su calidad de vida.

La falta de un Centro Ocupacional Integral que permita al Jubilado insertarse nuevamente en el campo laboral ha dado como consecuencia que sea relegado como un grupo aparte dentro de la sociedad.

Por lo anteriormente expuesto se plantea la factibilidad de Implementar un “Centro de Ocupación Integral para Profesionales jubilados en la ciudad de Ibarra”

## CAPITULO II

### 2. MARCO TEÓRICO

#### 2.1 EL ADULTO MAYOR

##### 2.1.1 Definición de Adulto Mayor

Existen varias definiciones sobre el término adulto mayor, Pérez J. (2009), considera que *“son aquellas personas que alcanzan una edad en la que deben abandonar formalmente el trabajo; esto hace referencia a aquella parte de la población que ha dedicado su vida a trabajar y al cabo de un tiempo debe jubilarse”*. Otra es la que el gobierno determina por ley, una vez se cumplan los requisitos de edad y tiempo de trabajo; en Ecuador hacen parte de este grupo étnico las personas que cumplen entre 60 y 65 años.

#### 2.2 Situación Actual del Adulto Mayor

##### 2.2.1 El Adulto Mayor en el Ámbito Mundial.

Según los estudios demográficos de las Naciones Unidas, *“en el año 2000 el mundo contaba con 590 millones de personas de setenta o más años de edad y en el año 2025 serán 1100 millones, con un aumento del 224 por 100 en relación con las cifras de 1975”*. Dicha población habitará tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo, situación que ha traído como consecuencia una revolución demográfica, hecho para el cual los diferentes estados no están preparados para asumir estos cambios.

Mientras los países que están en vía de desarrollo viven en la inmediatez, escasamente pueden afrontar su situación actual y no han contemplado las políticas necesarias para legislar, no tienen estrategias para enfrentar este nuevo y arrollador desafío y por la falta de tecnología y recursos no



tienen manera de prepararse para asumir el crecimiento de una población que en el año 2025 llegará a ser cuatro veces mayor a lo esperado.

### **2.2.2 El Adulto Mayor en América Latina y el Caribe**

El mejoramiento de las condiciones de vida de la población y la mayor disponibilidad de servicios de salud han conducido a una transición demográfica acelerada en América Latina y el Caribe. Esta transición se caracteriza por la reducción de las tasas de fecundidad y de mortalidad, lo que modifica la estructura por edades de la población. Como resultado, en las dos últimas décadas la población de América Latina ha empezado a experimentar un proceso de “envejecimiento”. Si bien en 1975 la población mayor de 60 años en esta parte de la Región era de 21 millones de personas (6,5% de la población total), en solo 25 años este grupo de población ascendió a 41 millones de personas (8,1% de la población).

Según proyecciones demográficas de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), publicado por la Revista Panam Salud Pública/Pan Am J Public Health 17(5/6), (2005):

*“.....en las próximas décadas aumentarán aún más las tasas de crecimiento de la población mayor de 60 años de edad, de manera que en el 2025 este grupo de edad será de alrededor de 100 millones de personas y en 2050, de cerca de 200 millones. En consecuencia, los adultos mayores de 60 años que representaban el 8,1% de la población total de América Latina en el año 2000, pasarán a ser el 14,1% en el 2025 y representarán cerca de la cuarta parte de la población total (23,4%) en 2050”. Pág. 419*

Estos cambios en los patrones de crecimiento de los distintos grupos de edad de la población son un reflejo de la transición demográfica y tendrán un impacto importante sobre la tasa de dependencia económica de los adultos mayores, es decir, la relación entre el número de personas mayores de 60 años y la población en edad laboral (personas entre 15 y 59 años de edad).

### 2.2.3 El Adulto Mayor en el Ecuador

De acuerdo a lo expuesto por Proaño M. en su obra *La Vida no tiene Edad*, (2010): *“En el Ecuador, el crecimiento poblacional es del 2.4% anual y la población mayor de 65 años se acerca al 10% de la población nacional”*. Pág. 24.

Según un informe de las Naciones Unidas, el envejecimiento de la población ecuatoriana será mayor al 15%, existiendo un elevado margen de desprotección jurídico social, pues la mayoría no tiene acceso a los servicios de seguridad social y a los sistemas de salud pública. Sólo el 21% de la población nacional se halla bajo un sistema de seguridad social, mientras que el 79% no tiene ningún sistema de protección. La tasa de crecimiento anual de afiliados activos es del 0.8% frente al 1.5 % de jubilados.

Al respecto Proaño M. (2010), señala: “...que mientras los países desarrollados han tenido generaciones para construir y evaluar reformas institucionales a los sistemas de seguridad social, los países en vías de desarrollo no están preparados para encarar y resolver esta difícil realidad de protección social a los adultos mayores”.

La sociedad actual percibe a la vejez como una etapa del ser humano en declive, existiendo una marginación importante hacia las personas mayores ya que son percibidas como desiguales, inferiores y difícil de tratar. Las empresas muchas veces tienen la impresión que contratar a una persona mayor es contratar un problema; esto es por la visión que tiene la gente que una persona mayor es incapaz de aprender un sistema nuevo, hablando sobre todo en la parte tecnológica, que son pasivas, intolerantes, e inflexibles. Por otra parte, el trabajo significa desarrollo y muchas veces la vejez es percibida como la oposición del desarrollo.

### **2.2.3.1 Envejecimiento de la Población Ecuatoriana**

Según datos del SIISE, Ancianos y Seguridad Social, “la población ecuatoriana está envejeciendo, los ecuatorianos de 60 años y más, que en 1990 eran el 6% de la población urbana, son actualmente el 8% de la población total de las ciudades. Si se incluye a la población rural, la tercera edad constituye actualmente el 9% de la población total del país”. Las condiciones de vida de este sector social son, en general, precarias.

Además, la cobertura de la seguridad social a los ancianos es muy limitada, según datos del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), “...*apenas el 23% de los ecuatorianos/as de 60 años en adelante está afiliado al IESS (28% de hombres y 17% de mujeres)*”.

El reducido acceso de los ancianos a las redes formales de protección social y el escaso monto de las pensiones los obligan a mantenerse económicamente activos, en un porcentaje del 44%.

### **2.2.3.2 Crecimiento de la Población Adulta en Ecuador**

La OMS prevé que entre 1950 y 2025 la población mundial se multiplicará por 3, la mayor a 60 años por 6 y la mayor a 80 años por 10. De esas estadísticas, el 80% de los adultos mayores viven en países en vías de desarrollo, lo que explica la importancia en la elaboración de programas, políticas y leyes que faciliten la administración de esta nueva realidad a nivel global.

Además la OMS define a un país envejecido como al que tiene más del 10% de adultos mayores del total de población. Así, Ecuador, según estadísticas del INEC 2010, “*muestra niveles del 6.31% sobre un total de 14 millones 209 mil habitantes; es decir aproximadamente 900 mil personas de la tercera edad con una tasa de crecimiento promedio del*

*2.10% anual y con la siguiente composición de género*". En este sentido las estadísticas sobre el crecimiento poblacional del adulto mayor, demandara mayores niveles de previsión de servicios y atención en general para este segmento.

Al respecto, en 1985, el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) creó el Departamento de Servicios Sociales de la Tercera Edad teniendo entre sus objetivos la implementación de programas recreativos y de difusión cultural como clubes vacacionales; reuniones sociales; programas radiales y televisivos; etc. para este grupo.

También, en la nueva Constitución Ecuatoriana, el artículo 38 menciona que el Estado deberá establecer políticas públicas y programas de atención a las personas adultas mayores. Basado en este artículo, el 27 de mayo del 2009, el IESS resolvió crear la Comisión Nacional de la Tercera Edad para que se encargue de la dirección, planificación y supervisión en todo el país de los programas de atención a los adultos mayores, a los cuales pueden acceder los jubilados del IESS.

#### **2.2.4 Incorporación de los Adultos Mayores en el Campo Laboral**

En referencia a la incorporación del adulto mayor al campo laboral, Rodríguez Vergara, (2006). Señala: *“La incorporación de los adultos mayores en el campo laboral se ha vuelto un tema controversial, sensible y difícil de tratar, que se suma a los problemas económicos como la sobrepoblación, pobreza, marginación y desigualdad en todas partes del mundo”*.

Vivimos hoy en un mundo en el que las respuestas de la ciencia y de la técnica parecen haber reemplazado la utilidad de la experiencia de vida acumulada por los adultos mayores a lo largo de toda su existencia. Esa especie de barrera cultural no debería desanimar a las personas Mayores, que tienen muchas cosas que decir a las nuevas generaciones y

compartir con ellas. La tendencia de la sociedad actual es marginar a quienes ya no consideran personas productivas ni competitivas, la respuesta a todo esto debe ser, valorar el verdadero rol de los conocimientos y experiencias del adulto mayor.

En las reformas a las Leyes deberían incluir temas para diseñar perfiles ocupacionales para el jubilado, crear fuentes de trabajo en diferentes especialidades, establecer un sistema de educación continua y capacitación de terapia ocupacional, esto con la finalidad de incentivar y fomentar la micro empresa para el jubilado, incluir programas ocupacionales en que las personas de la tercera edad sean asesores para las futuras generaciones.

#### **2.2.4.1 La Problemática del Adulto Mayor**

La problemática del adulto mayor, tiene varios aspectos contextuales que permitirán identificar mejor su incidencia y prevalencia en el país. Sus principales indicadores, como el ineficiente marco jurídico administrativo que regula la organización y funcionamiento de las instituciones establecidas para la atención social y fundamentalmente la falta de recursos del sector público y la atención de los gobiernos de turno, ha originado que sea el sector privado quien se ocupe de los adultos mayores, como son las congregaciones religiosas, fundaciones, el principal proveedor de servicios para los ancianos.

La Constitución Política de la República establece una atención preferente, prioritaria y especializada hacia la población de la tercera edad, adulto mayor, la Ley Especial del Anciano, ha recibido desde su promulgación el 6 de noviembre de 1991, sucesivas reformas que sustancialmente se han orientado hacia la concesión de exoneraciones tributarias y rebajas en tarifas de servicios, pero que no se han orientado a implementar un verdadero sistema de atención jurídico social al anciano, ni tampoco ha establecido procedimientos adecuados,

preventivos que intimiden la comisión de actos de maltrato contra ancianos, el procedimiento establecido para la infracción contra el anciano previsto en el artículo 25 de la Ley, ha sido utilizado en contadas ocasiones en más de una década, cuando el abuso y el maltrato es constante en nuestra sociedad.

El maltrato social expresado en pensiones jubilares insuficientes, carencias de servicios para ancianos, falta de cuidado emocional, físico y fundamentalmente la pérdida de valores y respeto por cuestiones de edad.

La ancianidad resultado del envejecimiento, se contempla vulgarmente como una realidad que afecta sólo a una parte de la población. Los ancianos/as se consideran como una categoría independiente del resto de la Sociedad, separados como un grupo con características propias. En esta etapa el individuo posee ciertas limitaciones que con el paso del tiempo, se van agudizando, especialmente en los últimos años de vida; sin embargo el adulto mayor posee unos potenciales únicos y distintivos: serenidad de juicio, experiencia, madurez vital, perspectiva de la historia personal y social, que pueden compensar, si se utilizan adecuadamente, las limitaciones de esta etapa vital.

### **2.2.5 La Tercera Edad Activa en el Desarrollo Económico.**

Según estudios científicos de Jim Oeppen, investigador del Grupo de Cambridge para la Historia de la Población y Estructura Social, y James W. Vaupel, del Centro de Investigación Demográfica del Instituto Max Planck, citado por Méndez M. (2010) en su artículo Tercera Edad, se manifiesta: *“...en seis décadas se contempla que llegar a los 100 años sea común en la vida de los humanos, lo que además de ser alentador en cuanto a esperanza de vida se convierte en un tema inquietante para quienes realizan la administración de servicios de pensiones, seguros, y asistencia médica, en general”*.

En el mismo artículo Méndez M. (2010), hace referencia que en las regiones desarrolladas este grupo de la población estará compuesto por adultos mayores bien informados, globalizados, con mayor poder adquisitivo y disposición a disfrutar la vida, y en las regiones en subdesarrollo por adultos mayores con carencias físicas y económicas agravadas por una vida solitaria y/o dependencia económica que dificulta su integración social.

La Organización Mundial de la Salud (OMS), estima que a mediados del siglo 21 la denominada tercera edad (adultos mayores, personas de 65 años) representará el 25% de la población mundial, lo que es el resultado de avances tecnológicos en diversas áreas, el aumento de los niveles de natalidad y la reducción de los niveles de mortalidad.

Se atribuye como explicación a la reducción de los niveles de mortalidad en general: antes de 1950, por la reducción mortalidad en jóvenes y después de 1950 por el mejor tratamiento de enfermedades para los mayores de 65 años.

### **2.2.6 Las Universidades de la tercera edad**

En muchos países Europeos y latinoamericanos se ha transformado el objetivo de la educación, centrándose en los adultos mayores para mejorar sus niveles de inserción laboral y social proporcionándoles una formación especializada y universitaria.

Al respecto Méndez M. (2010) en su artículo la tercera edad, manifiesta:

..... hoy casi todos los países Europeos y algunos latinoamericanos cuentan con una Universidad para Adultos Mayores, los programas varían según el país y el nombre de estudios que reciben. En el desarrollo del programa curricular todas tienen en común su orientación hacia la formación, la investigación y el servicio a la comunidad, lo que da como

resultado un conjunto de actividades multidisciplinares, acciones encaminadas a ofrecer un envejecimiento activo, en el que se estimulen tanto la mente como el bienestar personal y emocional.

De esta manera surgen nuevas oportunidades y actividades para los adultos mayores de Latinoamérica, “El envejecimiento bien llevado consiste en disfrutar haciendo. La gran ventaja de estas aulas es que la experiencia vital de los asistentes, su sentido práctico y participativo posibilitan el intercambio de inquietudes, conocimientos no escritos o habilidades forjadas a lo largo de toda una vida, que pueden ser compartidas a través de consultorías en beneficio de la población”.

En el campo de la jubilación y pensiones, la ampliación de la esperanza de vida ha creado que Francia, USA requieran cambios en la legislación para el aumento de la edad de jubilación, la que se encuentra en tratamiento con la clara oposición de los trabajadores, según últimas noticias de los medios. En el Ecuador con las estadísticas de 900 mil adultos mayores con tasa de crecimiento del 2.1% anual, el IESS podría considerar a esta variable como agravante a la planificación que debe realizar con los recursos que administra.

Sea desde el punto de vista comercial o de asistencia pública, el aumento de la población de adultos mayores se convierte en un tema de análisis imperativo que promueva el crecimiento y la previsión respectivamente.

### **2.2.7 CENTRO OCUPACIONAL PARA EL ADULTO MAYOR**

Cada etapa de la vida posee características que la hacen única. No hay una mejor que otra. Todo depende de cada persona y de sus experiencias. Lamentablemente en la sociedad hay periodos que son menos valorados que otros, en especial en nuestros tiempos.



### **2.2.7.1 Concepto de Ocupación:**

Nuñez N. Rivera C y Tapia L. (2008) en su estudio El Adulto Mayor señalan: *“Las ocupaciones son distintas actividades que el hombre realiza a diario, en las cuales éste se involucra, tienen propósito y sentido. Estas ocupaciones se desarrollan en un contexto, son comprendidas por todos (reconocidas por la sociedad) y poseen una forma (lo que se ve de la ocupación), una función (para que se realiza la ocupación y un significado (el cual es intrínseco y propio de la persona, el valor que le da a la ocupación)”*.

En el adulto mayor, estas ocupaciones sufren modificaciones, ya que todo su contexto familiar, social y personal cambian, y el tiempo libre ocupa el mayor período de su vida. Mayoritariamente en esta época hay un mayor acercamiento a su red social y a su propio cuidado personal, por lo que su integración a la comunidad se convierte en algo importante, tanto para el desarrollo del adulto y para el conocimiento de éste en la sociedad.

### **2.2.7.2 La Ocupación en el Adulto Mayor**

Las ocupaciones realizadas en esta etapa son diferentes y tienden a disminuir o bajar su intensidad en ciertos ámbitos, son elegidas de acuerdo a los intereses de la persona, a la realidad que están viviendo y el estado anímico en que se encuentren.

Hay que tomar en cuenta que estas ocupaciones tienen como objetivo principal mantener la funcionalidad de las habilidades remanentes, la autonomía lograda hasta esa edad y entrenar la memoria por el deterioro natural que esta sufre. Lo importante es que todas estas actividades tengan un significado y un propósito, que no se realicen sólo para llenar el tiempo que les pareciera eterno, sino que sea algo agradable, motivante y equilibrado. Recordando que esta etapa es un proceso dinámico, que se puede ver afectado por múltiples factores (enfermedad sobre todo) y que van cambiando según el tiempo y el espacio.

Las dificultades que surgen en este proceso, como el deterioro biológico y mental, imposibilitan la realización de muchas actividades, lo ideal sería que el anciano fuera capaz de generar e implementar su propia rutina diaria, de acuerdo a sus necesidades e intereses, pero el principal obstáculo surge por la falta de identidad del anciano, ya que socialmente no hay un rol o un papel definido que diga lo que deben hacer, lo que trae consigo una desmotivación y que se vean enfrentados de un momento a otro a la falta de su ocupación principal, y de llenar sus vidas con actividades que muchas veces no son de su interés total. Esta situación se agrava si pensamos en ancianos que están en total abandono o que están en un hogar, donde muchas veces no se les dejan hacer lo que desean. Todo esto va acompañado de un proceso de adaptación en el cual el adulto se debe desenvolver y acostumbrar, modificando sus hábitos y poniendo énfasis en las actividades de auto cuidado y de desenvolvimiento familiar.

Por último, esta etapa es un gran momento para realizar aquellos proyectos que, por tiempo, dificultades económicas o aspiraciones familiares no se pudieron realizar. Esta etapa puede tomarse también como una instancia de reflexión y de nuevos planteamientos, ya que ahora hay una mayor disponibilidad para realizar e indagar áreas no conocidas, o que en algún instante de la vida se tuvo curiosidad.

### **2.2.7.3 La Ocupación en el Desarrollo del Adulto Mayor y el Cambio En las Áreas de Desempeño**

De acuerdo al Manual para el auto cuidado de los adultos mayores (1999), *“El envejecimiento es un proceso que incluye una serie de fenómenos que involucran cambios en los aspectos biológicos, psicológicos y sociales. Cada vez que nos hablan del envejecimiento tendemos a relacionarlo con un gran deterioro y el cese de la vida, sin embargo debemos comprenderlo “como un proceso normal”, es además cambiante en el tiempo, es dinámico”*. Pág. 4.

En nuestro país y en general en el resto del mundo este proceso o mejor dicho el concepto de “adulto mayor” lo utilizamos a partir de los 60 años. Involucra grandes cambios en el diario vivir, una brusca diferencia en las horas dedicadas a las actividades productivas y en general en muchas de las actividades cotidianas, en todas las áreas de desempeño.

#### **2.2.7.4 Áreas de Desempeño del Adulto Mayor**

##### **a. El Trabajo:**

El trabajo constituye lamentablemente durante muchos años de nuestra vida, el eje central, por lo que podamos comprender el importante cambio que ocurre en el momento de la jubilación, la cual impacta en el aspecto económico y en lo psicológico, es “supuestamente” el cese de la productividad del individuo, y la instancia puede ser percibida por el adulto mayor como el inicio de la inutilidad o bien como el tiempo de descansar y realizar actividades de interés personal que no pudo realizar anteriormente. En cuanto a este aspecto pueden realizarse trabajos no formales en casa ó trabajos de voluntariado.

##### **b. Tiempo Libre:**

Esta en relación al cese del trabajo, las horas de tiempo libre aumentan considerablemente, dando la oportunidad de compartir mas con la familia y amigos, de un descanso que en lo ideal no se debiera ver reflejado en una inactividad, ya que necesitan sentirse útiles en la sociedad y no al margen de ésta.

##### **c. Educación:**

La educación en el adulto mayor no solo queda marginada a lo “académico”, Nuñez N. Rivera C y Tapia L. (2008), en cuanto a los aspectos cognitivos en el adulto mayor, señalan:

*“...existe la creencia de que su inteligencia disminuye, que ya no son capaces de estudiar nuevamente, sin embargo se ha*

*demostrado que no existe un solo tipo de inteligencia, sino que en una de sus clasificaciones podemos dividirla en fluida y en cristalizada, la primera se refiere a la solución de problemas en el momento, a una reacción rápida, esta inteligencia (fluida) es la que disminuye al avanzar la edad de los adultos mayores. Por otro lado encontramos la inteligencia cristalizada, la cual guarda relación con la experiencia de vida, con la sabiduría (por ejemplo cuando les pedimos que nos enseñen a utilizar un instrumento, y como esto lo han hecho durante toda su vida pueden transmitirlo sin problemas) y es esta la que se mantiene”, pág. 45.*

En cuanto a otras habilidades como percepción y atención, Fernández Ballesteros R. (2000), manifiesta que “... si se ven disminuidas por que la reacción a los estímulos parece ser más lenta, por lo tanto no hay un deterioro del procesamiento, sino más bien de percepción y atención. En cuanto a memoria, dentro de la memoria a corto plazo se encuentra disminuida la memoria de trabajo, aquella que nos permite realizar actividades reteniendo cierta información e ir efectuando otra tarea de procesamiento (por ejemplo leer e ir comprendiendo lo que se lee)”

De lo anterior se desprende que las capacidades intelectivas no se deterioran ni disminuyen considerablemente, si no que en algunos procesos mentales se disminuye su rapidez de reacción frente a los estímulos. La educación durante esta edad no solo es recibir conocimientos sino también entregarlos como “legado” principalmente a nietos y personas jóvenes, consejos que irán en relación a temas trascendentales de la vida.

#### **d. Participación Social:**

El participar en actividades del barrio, de la comunidad se torna mucho más común que en años anteriores y claramente el aumento del tiempo libre favorece estas instancias. A pesar de que hay una “exclusión” del ámbito laboral, se abren espacios para participar activamente en pro de la sociedad.

### **2.2.7.5 Ocupación: Trabajo v/s Esparcimiento y Actividades de Auto-cuidado.**

Desde los inicios de la vida, el hombre ha realizado diversas actividades, considerando el trabajo, una ocupación central dentro de su ciclo vital. El trabajo se define como “una ocupación remunerada o no en una empresa o institución, ejerciendo una determinada profesión u oficio” Diccionario de la Real Academia Española

La Legislación Actual, establece como requisitos para jubilar: 60 años de edad para la mujer y 65 años para el hombre. Un factor importante dentro de cómo ven su futuro los jubilados es si el retiro laboral es deseado o no. En el caso de que el anciano considere su trabajo como aburrido o que tiene que esforzarse mucho, éste espera con ansias la jubilación, ya que para él sería una especie de libertad y por lo tanto, tomarían la jubilación desde un punto de vista más bien positivo. Si sucede lo contrario, aquellos que aman su trabajo y no conciben su vida sin esta vida laboral, ya que les produce agrado, verían la jubilación como algo negativo.

Marin P. (2008) al respecto señala: *“Se ha observado también que a más alto nivel educacional se da una mejor disposición y adaptación hacia la jubilación. Podría interpretarse que las personas con mayor nivel educacional tienen más inquietudes intelectuales que sirven de motivación para programar y realizar actividades cuando se dispone de tiempo libre”.*

### **2.2.8 PROBLEMÁTICA DEL JUBILADO**

A los jubilados se les presentan diversos problemas, entre ellos problemas económicos, ya que en algunos casos existe una disminución de ingresos; problemas sociales, ya que al retirarse del trabajo, se agotan las redes sociales creadas en el ambiente laboral, además de que muchos de sus amigos van muriendo debido a la edad; problemas familiares, esto debido a que tendrán que acostumbrarse a la cotidianidad

dentro del hogar, y en muchos casos, convivir solo con la pareja, lo cual puede acarrear variados problemas; problemas psicológicos, gran parte de la población de adultos mayores se sienten inútiles o bien que son un estorbo para la familia o el entorno más cercano; problemas de soledad, basado en el abandono por parte de familiares en muchos casos y también por la casi nula calidad de las relaciones sociales que algunos viven.

Como consecuencia del proceso de jubilación, los adultos mayores tienen mayor cantidad de tiempo libre, lo que se puede traducir a mayor tiempo dedicado a la vida rutinaria, lo que se puede convertir en un arma de doble filo pues, si bien el mayor tiempo libre puede estar destinado a actividades de autorrealización que no se alcanzó a hacer en el período productivo laboralmente, también puede ser que el constante ocio y la inactividad prolongada provoquen algún tipo de desequilibrio ocupacional, en el cual ahora la desocupación sea uno de los tanto factores que llevan a un deterioro psico-orgánico que avanza con mayor rapidez en este etapa.

Según, Barros C. (1991); la mayor cantidad de tiempo libre *“produce una cierta desestructuración temporal de las actividades diarias, ya que la jornada laboral era considerada como eje alrededor del cual se organizaban dichas actividades; siendo esta actividad la que permitía que el uso del tiempo tuviera un propósito, y que durante su transcurso existiera la oportunidad de interactuar con otros”* pág. 67. Esto puede llevar al adulto mayor a sentir un vacío en su vida, por no saber a que destinar su tiempo, tras haber pasado años haciendo una ocupación de manera rutinaria sin cuestionarse qué se tiene o no que hacer.

En contraste con lo anteriormente mencionado, la mayor cantidad de tiempo libre permite que los adultos mayores realicen actividades que siempre desearon hacer, pero que no podían llevarlas a cabo debido a las exigencias laborales y por consecuencia el poco tiempo del que disponían. Debido a esto mismo, muchos ancianos se integran a diversas

actividades en clubes, juntas de vecinos u otros, donde pueden compartir con sus pares, sintiéndose comprendidos y valorados. A pesar del descanso que supone estar en la tercera edad, las proyecciones que tienen de su futuro (que no supera el año, por su conciencia de cercanía a la muerte) es en relación a diversas actividades que son de su agrado, de tal forma que puedan estar descansando activamente.

*, “Los adultos mayores funcionalmente sanos (tanto en las capacidades físicas, psíquicas y sociales) pueden mantener su autonomía solo si “tienen la voluntad y compromiso en el cuidado de su funcionalidad, llevan un buen estilo de vida y hábitos sanos, su entorno cumple con las condiciones necesarias, y finalmente, si existe una disposición de parte de las personas cercanas al adulto mayor y también de la sociedad respecto al envejecimiento y los problemas que éste conlleva” Manual para el auto cuidado de los adultos mayores (1999).*

Éste último punto es uno de los más importantes, ya que es tarea de todos comprender a nuestros ancianos y facilitarles la vida en comunidad, es decir, está en manos de nosotros que nuestros adultos mayores tengan una mejor calidad de vida.

### **2.2.9 Actividades de Esparcimiento en la Adulthood Mayor**

Las actividades de esparcimiento están fuertemente ligadas al tiempo libre; aquellas destinadas al descanso, compensación de energía, creación, etc. Para su óptima realización, estas actividades deberían hacerse en un ambiente grato, y dejar una huella positiva en aspectos sociales y formativos para el crecimiento personal. Deben practicarse con regularidad, sobre todo que al realizarlas el adulto se sienta útil y su entorno lo vea como algo valioso, así habrán gratificaciones mutuas que beneficiarán sobre todo al adulto mayor. Estas actividades están destinadas a mejorar la calidad de vida del anciano, a la prevención, estimulación y educación, ya que poseen herramientas potenciadoras de sus habilidades motrices, de integración y participación activa en la

sociedad. Por otro lado su práctica ayudaría a conocer mejor las propias limitaciones, que se van adquiriendo o son propias de la edad.

Las actividades de motricidad ayudan a mantener la capacidad física de la persona, a que no se vaya deteriorando por el proceso natural de envejecimiento y a la vez que el adulto desarrolle actividades que antes por el tiempo no las podía realizar, aprovechando su capacidad creativa, y haciendo obras que son importantes para ellos y para su entorno, rompiendo así, con el mito de que no puede realizar ciertas tareas o actividades por su edad. En el caso de aprender técnicas o atreverse a realizar nuevas experiencias, es importante que las metas sean tangibles y realistas, eligiendo aquellas actividades que sean afines a sus aptitudes y habilidades, así los resultados serían positivos para el que los realice y no caerán en una desmotivación que les impida el progreso de la actividad.

### **2.2.10 Consideraciones Importantes de Equilibrio Ocupacional**

El equilibrio ocupacional es la interacción balanceada de las distintas áreas de desempeño, las cuales de forma dinámica cambian su proporción a lo largo de las etapas de la vida, sin embargo ¿vemos con claridad la ocupación central del adulto mayor?, quizás podríamos referir que su gran ocupación debiera ser el descanso, y no es falso, el adulto mayor tiene el derecho, si así lo quiere, de descansar después de una vida de esfuerzo y de trabajo enfocado a la realización de los hijos, sin embargo no debemos confundir el descanso con la inactividad, o con una vida aburrida sin motivaciones, el adulto mayor debe lograr un equilibrio ocupacional en la etapa de la vejez, y este equilibrio le permitirá acercarse a la salud y bienestar.

La falta de equilibrio en las ocupaciones durante la etapa de la adultez temprana y media podrían repercutir en la salud durante la adultez mayor, una vida de arduo trabajo y además asociado a un sedentarismo (falta de



ejercicio físico) desembocan en un descuido de la salud, volviéndonos poco participantes en este proceso del que debiéramos ser participantes activos. Además el desequilibrio ocupacional influye directamente en lo afectivo y en lo psicológico y podría producir depresiones que disminuyen la autoestima y auto-concepto del adulto mayor.

El equilibrio ocupacional del adulto mayor se verá fuertemente impactado por estas enfermedades, la capacidad de valerse por sí mismo es de suma importancia en esta etapa de la vida. Esta capacidad de valerse por sí mismo “es el indicador más representativo de la salud de los adultos mayores”, influyen:

- Las capacidades físicas: incluye la capacidad de desplazarse dentro y fuera de casa, cocinar, ir de compras, llamar por teléfono.
- Las capacidades psíquicas: decidir por sí mismos, estados de ánimo, capacidad de orientarse y de relacionarse con las personas de su entorno.
- Las capacidades sociales: incluye recursos económicos, redes sociales que los atiendan, lugar de vivienda, etc.

El adulto mayor para logra el sano equilibrio debe tomar en cuenta sus capacidades para no sobre exigirse y tampoco caer en la subestimación; de esta forma podrán realizar sus ocupaciones de manera saludable permitiendo la realización personal de acuerdo a la etapa que vive el adulto mayor.

Allan A. y otros, (2005) en referencia a la jubilación, manifiesta:

El proceso de jubilación en nuestra sociedad traería consigo una serie de consecuencias negativas: en el aspecto económico, los ingresos significativamente menores; un deterioro en las relaciones sociales, por la pérdida de contacto con los compañeros de trabajo y la pérdida de estatus como individuo activo, sumada a la desaparición de seres queridos y amistades que fallecen; un deterioro en la salud, debido a la ruptura y al cambio súbito de las rutinas que entrega la vida laboral...Otra problemática importante de esta etapa de vida, es la pérdida del rol social asignado y aceptado, que luego de jubilar, se centra en actividades de ocio y tiempo libre, siendo

éstas consideradas un estado pasivo del individuo a nivel social productivo y no aceptadas por las personas aún competentes.  
www.revistaterapiaocupacional

La sociedad les recalca a los adultos mayores que no son capaces de hacer cosas. Los limitan a la hora de realizar actividades, teniendo la capacidad para hacerlo. Y no lo hacen por maldad, sino por la poca información que se tiene al respecto. Se cree que el adulto mayor ya no puede desempeñarse solo, sin embargo, muchos se sienten en plenitud para la realización de sus trabajos. Hay muchos que siguen vigentes, lúcidos, llenos de iniciativas y planes de trabajo. Muchos hombres y mujeres científicos, literatos, escritores, investigadores, políticos, hombres de campo, mujeres dueñas de casa, etc., aunque ven disminuidas sus habilidades motoras, al llegar a la edad dorada sienten sin embargo que su mente sigue intacta, pero la sociedad los frena y les dice que deben ser reemplazados por gente más joven.

## **2.2.11 CONSULTORAS**

### **2.2.11.1 Naturaleza y objetivos de la consultoría**

Existen numerosas definiciones del término "consultoría" y de su aplicación a situaciones y problemas organizacionales. Si se dejan a un lado pequeñas diferencias estilísticas y semánticas, se llega a dos enfoques básicos de la consultoría.

Fritz Steele (1975), citado por Álvarez L. Rodrigo J. Pérez R. (1998) define la consultoría como: *"... cualquier forma de proporcionar ayuda sobre el contenido, proceso o estructura de una tarea o de un conjunto de tareas, en que el consultor no es efectivamente responsable de la ejecución de la tarea misma, sino que ayuda a los que lo son".* Peter Block (1971), citado por los mismos autores, sugiere incluso que *"se actúa como consultor siempre que se trata de modificar o mejorar una situación, pero sin tener un control directo de la ejecución....."*

Según el Instituto de consultores de Empresas de Reino Unido (Institute of Management Consultants), la consultoría de empresas es: *“Servicio prestado por una persona o personas independientes y calificadas en la edificación e investigación de problemas relacionados con política, organización, procedimientos y métodos: Recomendación de medidas apropiadas y prestación de asistencia en la aplicación de dichas recomendaciones”*.

En este sentido la consultoría representa una forma de asistencia a las organizaciones con el fin de activar el progreso científico –técnico mediante la transferencia de las experiencias en la esfera de la organización de la producción y el trabajo.

#### **2.2.11.2 Características:**

- Es un servicio independiente: tiene implícita la imparcialidad,
- Su carácter como su propio nombre indica es consultivo: el consultor no dirige la entidad, área o actividad, en la que realiza, su trabajo.
- Vincula la teoría con la práctica.
- No es el resultado de la inspiración, sino de una sólida preparación y experiencia del consultor.

La consultoría puede enfocarse como un servicio profesional o como un método de prestar asesoramiento y ayuda prácticos. Es indudable que la consultoría se ha transformado en un sector específico de actividad profesional y debe tratarse como tal. La consultoría es también un método de coadyuvar con las organizaciones y el personal de dirección en el mejoramiento de las prácticas de gestión, así como del desempeño individual y colectivo. El método lo aplican, muchas personas técnicamente competentes cuya principal ocupación no es la consultoría, sino la enseñanza, la capacitación, la investigación, la elaboración de sistemas, la presentación de asistencia técnica, etc. Para ser eficaces,

esas personas tienen que tener experiencia y dominar los instrumentos y las técnicas de consultoría y respetar las normas de

### **2.2.11.3 La consultoría como Fuente de Aprendizaje.**

Lyndon Urwick (Kubr1994), citado por Pérez M, Zayas E y Álvarez L. F. (2000) ha señalado que *"el único trabajo que vale realmente la pena hacer como consultor es el que instruye, el que enseña a los clientes y a su personal a administrar mejor sus negocios"*.

El asesoramiento asume un cometido de enseñanza; su finalidad es aportar nuevas competencias a la organización y ayudar a los directores o gerentes y al personal a aprender de su propia experiencia. A menudo se insiste en que de este modo (se ayuda a las organizaciones) a ayudarse a sí mismas. Se trata de un intercambio de doble dirección, puesto que al ayudar a sus clientes a aprender de la experiencia el consultor acrecienta sus propios conocimientos y competencias. El efecto de aprendizaje de la consultoría es probablemente el más importante.

### **2.2.11.4 La Consultoría y la Capacitación**

La consultoría es inseparable de la capacitación. En todo enfoque de consultoría eficaz el componente de aprendizaje es muy importante. El cliente aprende del consultor, pero el consultor aprende también del cliente y esto lo ayuda a ajustar su enfoque en las fases siguientes de su cometido y acumular experiencia para futuros contratos. De igual modo que la capacitación es una técnica de intervención esencial del consultor, la consultoría es muy importante para el capacitador profesional. Incluso si su función primordial no es la de asesorar, los centros e institutos de perfeccionamiento del personal de dirección están cada vez más interesados en realizar ciertas tareas de consultoría relacionadas con los programas de formación que imparten. Esto es necesario por los motivos ya mencionados: basar la formación sobre todo

en la experiencia práctica y concentrarla en cuestiones consideradas como prioritarias por los profesionales.

#### **2.2.11.5 Características Fundamentales que requiere el Consultor**

Álvarez L. Rodrigo J. Pérez R. (1998), consideran que entre las características fundamentales que debe reunir un consultor se encuentren las siguientes:

1. Buena salud física y mental.
2. Ética profesional y cortesía.
3. Estabilidad de comportamiento y acción y ser ejemplo a imitar.
4. Confianza en sí mismo.
5. Eficiencia y Eficacia personal, dinamismo
6. Independencia.
7. Competencia intelectual.
8. Juicio correcto (ser capaz de juzgar con objetividad).
9. Elevada capacidad de análisis o de resolución de problemas.
10. Imaginación creadora ( capacidad de ver cosas bajo nuevas perspectivas
11. Aptitud para las relaciones interpersonales.

[www.monografias.com](http://www.monografias.com)

En particular se señala que el requisito incuestionable que debe ser planteado a la preparación del consultor consiste en poseer una amplia erudición, es decir, además de los conocimientos multifacéticos y profundos de una determinada rama se necesitan conocimientos en las esferas afines.

Muchos consultores tienen experiencias en los trabajos docentes desarrollando por ellos en los centros de educación superior, así como grados y títulos científicos. Se precisa que no basta con tener

conocimientos teóricos profundos, sino que se necesitan experiencias prácticas de trabajo concreto.

Sobre las anteriores bases se apunta que en firmas de consultoría en general no trabajan especialistas jóvenes, sino que predominan trabajadores con muchos años de experiencia. Las más recientes experiencias, en especial cubanas y la de de otros países, muestran que se pueden desarrollar trabajos de consultoría combinado adecuadamente personal relativamente joven con el de mayores experiencias, siendo necesario establecer vías adecuadas para la formación de consultores.

En resumen, es importante señalar que el Consultor puede adquirir y desarrollar estas características a través de un proceso de actualización constante de sus conocimientos, habilidades y actitudes, y a través de su experiencia en el trabajo.

## **2.2.12 NORMATIVA LEGAL QUE RIGE AL ADULTO MAYOR**

### **2.2.12.1 Constitución de la República del Ecuador Asamblea Constituyente 2008**

Sección primera

Adultas y adultos mayores

Art. 36.- Las personas adultas mayores recibirán atención prioritaria y especializada en los ámbitos público y privado, en especial en los campos de inclusión social y económica, y protección contra la violencia. Se considerarán personas adultas mayores aquellas personas que hayan cumplido los sesenta y cinco años de edad.

Art. 37.- El Estado garantizará a las personas adultas mayores los siguientes derechos, Numeral 2 y 5:

2. El trabajo remunerado, en función de sus capacidades, para lo cual tomará en cuenta sus limitaciones.

5. Exenciones en el régimen tributario.

Art. 38.- El Estado establecerá políticas públicas y programas de atención a las personas adultas mayores, que tendrán en cuenta las diferencias específicas entre áreas urbanas y rurales, las inequidades de género, la etnia, la cultura y las diferencias propias de las personas, comunidades, pueblos y nacionalidades; asimismo, fomentará el mayor grado posible de autonomía personal y participación en la definición y ejecución de estas políticas.

De acuerdo a los numerales 2, 3, 5 y 9, el Estado tomará medidas de:

2. Protección especial contra cualquier tipo de explotación laboral o económica. El Estado ejecutará políticas destinadas a fomentar la participación y el trabajo de las personas adultas mayores en entidades públicas y privadas para que contribuyan con su experiencia, y desarrollará programas de capacitación laboral, en función de su vocación y sus aspiraciones.

3. Desarrollo de programas y políticas destinadas a fomentar su autonomía personal, disminuir su dependencia y conseguir su plena integración social.

5. Desarrollo de programas destinados a fomentar la realización de actividades recreativas y espirituales.

9. Adecuada asistencia económica y psicológica que garantice su estabilidad física y mental.

### **2.2.12.2 Comisión Nacional de la Tercera Edad del IESS**

Con el propósito de garantizar la estabilidad física, emocional y mental de las personas de la tercera edad o adultos mayores, el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social creó la Comisión Nacional de la Tercera Edad.

El Consejo Directivo del IESS, mediante Resolución CD, 262 de mayo 27 de 2009, creó esta Comisión cuyo propósito es planificar, conocer, desarrollar y apoyar los programas socio-ocupacionales, diseñados para los jubilados, que incentive la promoción, prevención y cuidado integral de la salud de los adultos mayores.

El objetivo fundamental de esta Comisión, es garantizar el derecho a un nivel de vida que asegure la salud corporal y psicológica, la alimentación, el vestido, la vivienda, la asistencia médica, la atención geriátrica y gerontológica integral y los servicios sociales necesarios para una existencia útil y decorosa.

La Comisión Nacional de la Tercera Edad, planificará, conocerá, desarrollará y apoyará los programas diseñados para los jubilados; y, entre sus atribuciones y funciones incluirá programas y proyectos orientados a la promoción, prevención y cuidado integral de la salud de los adultos mayores, a fin de preservar y mejorar su condición física mental y emocional.

El Consejo Directivo, formulará las políticas y normas relativas a la protección del adulto mayor, para lo cual regulará y controlará los programas establecidos, desarrollando mecanismos que le permitan asignar nuevos recursos para cumplir con los objetivos y metas de protección al adulto mayor.



Fuente: Boletín de Prensa N- 132

<http://www.iess.gov.ec/site.php?content=1204-iess-creo-comision-nacional-de-la-tercera-edad>

### **2.2.12.3 Normativa de los Jubilados que Vuelven a Trabajar**

Cuando el trabajador que se jubila continúa laborando bajo dependencia del mismo empleador que certificó su cese, el IESS sanciona al empleador y exige el pago de los valores cobrados por pensiones concedidas al asegurado durante los doce (12) primeros meses de jubilado, con el recargo del cien por ciento (100%) más los intereses legales correspondientes, hasta la fecha de cancelación. Y los aportes correspondientes al Seguro de invalidez, vejez y muerte, depositados en el IESS, durante el periodo de los doce meses posteriores al supuesto cese, se declaran indebidos. *Fuente boletín de prensa Nro.218 IESS*

### **2.2.12.4 Descuento del 40% a la Pensión por Reingreso a Laborar.**

Los pensionistas de jubilación por vejez que reingresen a laborar en relación de dependencia, y perciban por ello un sueldo o remuneración, tienen la obligación de notificar por escrito al IESS, en cumplimiento de la Ley de Seguridad Social reformada, la que manda aplicar el descuento del cuarenta por ciento (40%) a sus pensiones, correspondiente al aporte del Estado.

En los casos en que el monto de la misma supere el valor de uno punto cinco de la canasta básica (USD \$535,48 en el año 2010). Se exceptúa a las personas que padezcan una enfermedad catastrófica debidamente certificada por el IESS o aquellos jubilados cuyas pensiones se encuentren en el rango entre uno y uno punto cinco de la canasta básica, siempre y cuando su sueldo o salario en el nuevo periodo no supere el valor de la canasta básica (USD \$535,48).

El descuento al aporte del Estado de la pensión jubilar se aplica únicamente a la diferencia que supere el valor de la canasta básica.

Esta disposición rige en base a la Ley reformativa a la Ley de Seguridad Social, por la Asamblea Nacional del 9 de marzo de 2009 y publicada en el Registro Oficial N 599 del 30 de marzo del mismo año.

El incumplimiento de esta disposición originará la obligación de reintegro de dichos valores al Estado, con un recargo equivalente a la tasa de interés activa referencial del Banco Central del Ecuador.

Una vez concluida la relación laboral de dependencia que debe ser comunicada al IESS con el registro del aviso de salida en Historia Laboral, el jubilado/a volverá a percibir en forma inmediata la totalidad del aporte estatal a su pensión.

Por el tiempo trabajado posterior al cese, el jubilado deberá solicitar la mejora, siempre y cuando acredite un mínimo de 12 meses de aportación.

## **2.2.13 LA EMPRESA**

### **2.2.13.1 Definición**

PAEZ Roberto N. (2008) dice en su obra sobre la Mentalidad Empresarial: *“Empresa es una entidad formada por capital y que se dedica a la actividad de producción, comercialización y prestación de servicios y bienes a la colectividad”*. Pág.3

La Empresa es una entidad compuesta por un capital, grupo de personas capacitadas que se dedican a realizar actividades de producir, comercializar y a la prestación de bienes y/o servicios a la colectividad en general, esto con la finalidad de obtener beneficios económicos o sociales.

## Clasificación De Las Empresas

Las empresas se clasifican de la siguiente manera:

- a. **Comerciales.-** Es especializada en revender el producto sin haberlo transformado.
- b. **Servicios.-** Utiliza una habilidad personal, principalmente de carácter intangible (atención, información, despacho), en muchos casos con apoyo de algún equipo.
- c. **Producción.-** Las actividades están ubicadas en el campo agrícola, pecuario y acuícola; es decir en donde se explota la tierra, la crianza de ganado, peces y/o vegetales en piscinas respectivamente.
- d. **Artesanal.-** Se utilizan fundamentalmente la habilidad manual, apoyada de alguna maquinaria o equipo cuyo resultado es un objeto tangible.
- e. **Extracción.-** Se dedica a la explotación de recursos naturales, en los que no interviene la mano del hombre (minas, pesca, explotación de bosques).
- f. **Fabricación.-** Se transforma la materia prima en un producto terminado para la venta, la fabricación sea artesanal o industrial, se manipulan maquinarias y equipo que vayan de acuerdo al tipo de actividad.

### 2.2.13.2 Según su Capital

- a. **Público.-** Se refiere a que depende del Gobierno central.
- b. **Privado.-** Participan con su capital las organizaciones no gubernamentales o entes particulares.
- c. **Economía Mixta.-** el capital procede una parte del estado y otra de particulares.

### 2.2.13.3 Según su Escala

- a. **La microempresa.-** Es la pequeña de la escala empresarial, que no sobrepasa de los USD 20.000 y no más de 10 trabajadores.
- b. **Artesanía.-** Es la que posee un capital máximo de USD 62500 y no más de 20 trabajadores incluyendo trabajadores y operarios.
- c. **Pequeña Industria.-** Es aquella que tiene un capital de USD 350.000 excluido terreno y edificio.
- d. **Unipersonales.-** Poseen un capital de diez salarios básicos unificados esto es USD 2.400, rige desde enero del 2010.
- e. **Compañía de responsabilidad limitada.-** Su capital mínimo es de USD 5.000, rige desde el 1 de noviembre del 2006.
- f. **Compañía Anónima y de Economía Mixta.-** Su capital es de USD 10.000, rige desde el 1 de noviembre del 2006.
- g. **Compañía Extranjera.-** su capital mínimo es de USD 30.000, rige desde el 1 de noviembre del 2006.

### 2.2.13.5 Según el Marco Jurídico

- a. **Empresas Mercantiles.-** Se constituyen para realizar actos de comercio y que para realizar actos de comercio y que previamente deben cumplir con requisitos que contemplan en el Código de Comercio y la Ley de Compañías, como son: escritura pública de constitución de la compañía, aprobación en la Superintendencia de Compañía, depósito de un monto de dinero en una cuenta bancaria, inscripción en el Registro Mercantil, afiliación a una de la Cámaras; obtener el RUC y Patente Municipal.
- b. **Empresas Civiles.-** requieren de un acto civil, en el que intervienen una o más personas ante el Juez de lo Civil o un Notario Público, para realizar cualquier acto de comercio prohibido por la Ley.
- c. **Empresas Unipersonales de responsabilidad Limitada.-** Son personas jurídicas, conformadas por una persona natural, que no está

prohibida por Ley para ejercer actos de comercio y que aporta con un capital de 10 salarios básicos unificados (USD 2.000, desde enero del 2008). No puede realizar actividades bancarias, de seguros, captación de dineros, actividades a que se refieren las Leyes de Mercado de Valores o Instituciones Financieras.

**d. Empresas de Hecho.-** Se constituyen sin necesidad de cumplir ninguna solemnidad para su constitución y realizan actividades de comercio permitidas por la Ley.

#### **2.2.13.6 ELEMENTOS DE LA EMPRESA**

Los elementos de la empresa son también recursos, estos son fundamentales para llegar a los objetivos establecidos; ya que deben contribuir para el adecuado funcionamiento de la organización, estos se clasifican en:

- a. **Recursos Materiales.-** Son todos los bienes tangibles de la empresa (edificios, terrenos, maquinaria, equipos, herramientas, etc.)
- b. **Recursos Técnicos.-** Son los instrumentos que sirven en la coordinación de los otros recursos (sistemas de producción, sistemas en ventas, sistemas en finanzas, etc.)
- c. **Recursos Humanos.-** Este recurso es el más importante para cualquier organización, ya que ellos dependen el buen funcionamiento de los demás recursos y tienen la característica que pueden ser creativos, aportar ideas para mejorar el desarrollo de la empresa.
- d. **Recursos Financieros.-** Son los elementos monetarios con que cuenta la empresa ya sean estos propios (dinero en efectivo, aportaciones de los inversionistas y las utilidades) o ajenos como (préstamos de acreedores y proveedores, créditos bancarios, créditos privados, etc.)

Todos los recursos son importantes dentro de la empresa ya que deben ser manejados adecuadamente para lograr los objetivos propuestos desde el inicio de la misma, esto trae como consecuencia una mejor productividad y el éxito de la Empresa.

## **2.2.14 MARCO LEGAL**

### **2.2.14.1 Requisitos para su funcionamiento**

Previamente a la obtención de la matrícula de comercio, los comerciantes para ejercer su actividad, deberán afiliarse a la Cámara de Comercio del Cantón donde realizarán su actividad y cumplir con los siguientes requisitos.

- Seleccionar su nombre, al cual se ha de identificar en las oficinas del Municipio de Ibarra para obtener la patente municipal y en el SRI previo el pago de derechos.
- En el caso de una Empresa colectiva, se inscribe la escritura pública de su constitución.

### **2.2.14.2 Obtención del RUC**

Para la obtención del RUC, se deberá cumplir con los siguientes requisitos:

- Presentar original y copia de la Cédula de ciudadanía o pasaporte si es extranjero; y, copia de un documento de servicios básicos para verificación del domicilio y de los establecimientos donde realiza la actividad económica.
- Lo ecuatorianos presentarán también el original de la papeleta de votación del último proceso electoral, hasta un año de después de la emisión por parte del Concejo Nacional Electoral.

### **2.2.14.3 Patente Municipal**

Es un comprobante de pago emitido por la administración zonal, correspondiente a la cancelación anual del impuesto de patente municipal, se graba a toda persona natural o jurídica que ejerza una actividad comercial o industrial, para la obtención de la patente por primera vez, deberá presentar los siguientes requisitos:

- Formulario de solicitud y declaración de patente
- Formulario de Patente Municipal
- Certificado de no adeudar al Municipio
- Copia de cédula de ciudadanía del propietario responsable y del certificado de votación.
- RUC original y copia
- Copia de la declaración del impuesto a la renta (si la empresa ya ha cumplido con el período de operaciones).
- Copia de la última declaración del IVA del año anterior (para quienes no están obligados a declarar el Impuesto a la Renta).

### **2.2.15 ASPECTOS DEL MERCADO**

Estudio de Mercado, según lo manifestado por KOTLER, Philip. (2008). *“Es la información que se usa para identificar oportunidades y problemas de mercado, para generar, afinar y evaluar actos de mercadotecnia, para vigilar la actuación de esta función y para perfeccionar la comprensión del proceso mercadotécnico”*. Pág. 127.

El estudio de mercado se refiere al análisis de la información recolectada a través de la encuesta, entrevista entre otras, esta información tiene que ver con las preferencias de los consumidores, precios de la competencia, demanda oferta, etc. El estudio de mercado ayuda a establecer las estrategias adecuadas para enfrentar a la competencia.

### **2.2.16 Demanda**

Según BACA, Gabriel. (2006) en su libro Evaluación de Proyectos. Pág. 17. *“Se entiende por demanda la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado”.*

La demanda es la expresión de la forma en la cual una comunidad desea utilizar un producto o servicio para satisfacer sus necesidades. La demanda puede ser considerada en relación a su probabilidad y al tipo de consumidores. En relación al tiempo a la demanda puede ser histórica, actual o futura.

### **2.2.17 Oferta**

En la obra de JACOME, Walter. (2005) en su obra. Bases Teóricas y Prácticas para el Diseño y Evaluación de Proyectos Productivos y de Inversión. Pag.101.

Manifiesta *“que la oferta constituye el conjunto de proveedores que existen en el mercado de un producto o servicio y este constituye competencia para el proyecto”.*

El estudio de la oferta se refiere al comportamiento de la misma y a la definición de las cantidades que ofrecen o pueden proporcionar quienes tienen dentro de sus actividades proveer los bienes o servicios similares a la del proyecto que se desea implementar. La oferta puede ser analizada desde el punto de vista histórico, actual, futuro; al igual que el de la demanda se puede utilizar los mismos métodos de proyección.

### **2.2.18 Demanda Potencial Insatisfecha**

Según lo que expresa BACA, Gabriel. (2006). En su obra Evaluación de Proyectos. Pág. 51. *“Se llama demanda potencial insatisfecha a la cantidad de bienes o servicios que es probable que el mercado consuma en los años futuros, sobre la cual se ha determinado*



*que ningún productor actual podrá satisfacer si prevalecen las condiciones en las cuales se hizo el cálculo”.*

La demanda insatisfecha es la cantidad de bienes o servicios que la demanda no alcanza a consumir, por tanto ningún producto actual puede satisfacer si las condiciones de mercado son las mismas. Cuando existe una demanda insatisfecha en cualquier producto o servicio es oportunidad de iniciar un negocio.

### **2.2.19 Producto.**

*“Es cualquier bien, servicio o idea que se ofrece al mercado, con el fin de alcanzar a satisfacer las necesidades del consumidor”.* Según lo manifiesta SANTESMASES, Miguel. (2001). Marketing Conceptos y Estrategias. Pág. 94.

El autor nos hace ver que un producto no solo nos permite observar algo tangible sino va más allá, lo que buscamos es que o quienes nos puedan proporcionar un servicio que satisfaga nuestras necesidades.

### **2.2.20 Mercado**

*“Es el conjunto de compradores y potenciales de un producto o servicio”.* Así lo afirma KOTLER, Philip. (2008) en su obra Principios de Marketing. Pág.9

Es el lugar donde se encuentran vendedores y compradores de productos los cuales tienen un valor para la transacción económica, el mercado está manejado por la oferta y la demanda para la determinación del valor económico de las mercancías, cuando existe mucha oferta de productos y poca demanda del mismo el precio baja y cuando existe poca oferta de productos y mayor demanda de consumidores el precio alza.

La concepción de mercado es entonces la evolución de un conjunto de movimientos de alza y baja que se manifiestan en torno a los intercambios de mercancías específicas o servicios y además en función del tiempo o

lugar. Aparece así la delimitación de un mercado de productos, un mercado regional, o un mercado local.

### **2.2.21 Precio**

*“El precio es el valor expresado en dinero de un bien o un servicio ofrecido en el mercado. Es uno de los elementos fundamentales de la estrategia comercial en la definición de la rentabilidad del proyecto, pues es el que define en última instancia el nivel de ingresos”.* Manifiesta ARBOLEDA, Germán. (2001). Formulación Evaluación y Control de Proyectos. Pág.55

El precio de un producto o servicio está relacionado directamente con las ventas, ya que el valor monetario expresado en dinero, es el precio de cualquier producto o servicio.

El precio es el valor, expresado en dinero, de un bien o servicio ofrecido en el mercado. Es uno de los elementos fundamentales de la estrategia comercial en la definición de la rentabilidad del proyecto es el que define en última instancia el nivel de ingresos.

### **2.2.22 Promoción**

De acuerdo a lo que indica STATON, William. (2002). Fundamentos de Marketing. Pág. 482. *“La promoción es el elemento de la mezcla de marketing de una organización, que sirve para informar, persuadir y recordarle al mercado la existencia de un producto y/o venta, con la intención de influir en los sentimientos, creencias o comportamiento del receptor o destinatario”.*

Con el fin de dar a conocer o la de ofrecer el producto o servicio es un segmento del mercado en el cual queremos posicionarnos. Esta actividad permite que los clientes consumidores conozcan y demanden nuestros productos o servicios, generando un impacto directo sobre nuestras ventas.

### **2.2.23 Comercialización**

Significa dinamizar una actividad desde el momento que pone en funcionamiento el negocio, hasta el momento que los consumidores o usuarios adquieren los productos. Por tanto la comercialización significa vender la imagen de la empresa a través de bienes y servicios.

## **2.3 ASPECTOS TÉCNICOS**

### **2.3.1 Localización Óptima del Proyecto**

*“La localización óptima del proyecto consiste en identificar y analizar las características del entorno que favorezcan en forma positiva a la implantación del proyecto, para lograr la máxima utilidad al mínimo costo”.* Manifiesta BACA, Gabriel. (2006). Evaluación de Proyectos. Pág. 107.

### **2.3.2 Macro localización del Proyecto**

JÁCOME, Walter. (2005). En su obra Evaluación de Proyectos Productivos. Pág.133. Considera que *“la macro localización se refiere a determinar el lugar geográfico más adecuado para la implantación del proyecto. Determina en forma clara la región, provincia, cantón; es importante establecer las coordenadas geográficas con el fin de mejorar la precisión del proyecto con lo cual se tiene una localización muy confiable”.*

### **2.3.3 Micro localización del Proyecto**

*“Micro localización de un proyecto consiste el determinar las condiciones específicas que influyan con éxito en la implantación del proyecto tomando en cuenta factores determinantes como son: transporte, dirección, costo de terrenos, cercanía a carreteras, materia prima disponibilidad de servicios entre las más importantes”.* Manifiesta en

su obra JÁCOME, Walter. (2006). Evaluación de Proyectos Productivos.Pág.86.

#### **2.3.4 Presupuesto Técnico**

*“Es una herramienta de gran ayuda para programar los recursos necesarios para iniciar una actividad económica. Con el presupuesto técnico se puede determinar inversiones necesarias en: equipos, materias primas e insumos gastos pre operacionales etc.”* Nos indica MIRANDA, Juan. (2006).Pág. 86.

### **2.4 ASPECTOS ECONÓMICOS FINANCIEROS**

#### **2.4.1 Balance General**

De acuerdo a lo que nos indica VÁSCONEZ, José. (2001). Pág. 169. *“Es aquel que representa la situación financiera de la empresa en un momento determinado”*.

#### **2.4.2 Balance de Resultados**

*“El estado de resultados muestra los efectos de las operaciones de una empresa y su resultado final, ya sea de ganancia o de pérdida. Muestra también un resumen de los hechos significativos que originaron un aumento o disminución en el patrimonio de la entidad durante el período determinado”* Según lo expresado por ZAPATA, Pedro. (2002). Contabilidad General. Pág.71.

Contrastando las definiciones de estos autores podemos decir que el estado de resultados es una estructura financiera donde se resume ingresos, egresos como también se determina la utilidad o pérdida en un período económico dado. El balance de resultados muestra en forma clara las utilidades o pérdidas de los ejercicios económicos de las empresas

### **2.4.3 Estado del Flujo de Efectivo**

Ofrece al empresario la posibilidad de conocer los resultados de las actividades de la empresa en un período determinado y poder inferir las razones de los cambios en la situación financiera, constituyendo en una importante ayuda en la administración del efectivo, el control del capital, y en la utilización eficiente de los recursos.

### **2.4.4 Evaluadores Financieros**

#### **2.4.4.4 Valor Presente Neto**

Es el valor presente neto es la diferencia entre el valor presente de todos los flujos positivos de efectivo futuros menos el valor presente de todos los flujos negativos de efectivo anuales y futuros. Aceptar cualquier proyecto con un valor presente de flujos de efectivo futuros que excedan la inversión inicial. Según lo manifestado por ZVI, Bodie. (1999). Finanzas. Pág.129.

## **CAPITULO III**

### **3. ESTUDIO DE MERCADO**

#### **3.1. PRESENTACIÓN**

El estudio de mercado trata de determinar las necesidades que tienen los consumidores actuales potenciales de un producto o servicio, es uno de los principales aspectos de un proyecto, también identifica a las empresas productoras y las condiciones en las que suministran el producto en el mercado.

La finalidad del presente estudio con proyección de una cobertura local en la ciudad de Ibarra, es la de efectuar un proceso de planificación, recopilación y análisis de datos relevantes acerca del tamaño, poder de compra del servicio, y perfiles de los usuarios, con la finalidad de poder establecer los lineamientos básicos en la toma de decisiones y así determinar la oferta, demanda y precios del servicio que se ofrezca.

De esta manera se determinará la factibilidad del presente estudio a ser implementado, determinando las estrategias más adecuadas para conseguir la aceptación del servicio propuesto.

En la ciudad de Ibarra se analizó la real posibilidad de impulsar el Centro Ocupacional Integral que prestará los servicios de consultoría y asesoría en las áreas relacionadas con la educación general y contabilidad, impartida por profesionales jubilados capacitados.

#### **3.2 IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO**

El servicio que brindará el centro ocupacional integral es el de asesoramiento tributario a los pequeños y medianos negocios, del sector Comercial (tiendas y minimarkets) y a microempresas del sector Industrial (panaderías, picanterías, cafeterías, restaurantes, comedores y venta de

comidas), este asesoramiento estará dirigido por los jubilados profesionales contadores de la ciudad de Ibarra.

Además otro de los servicios, está orientado a los estudiantes de primero a tercer año de bachillerato de los colegios Fiscales, fisco-misionales y particulares de la ciudad, esto es, en cuanto a la asesoría y nivelación de conocimientos en las materias de física, química y matemáticas.

Los servicios que procura brindar este centro en particular es el de asesorías en los siguientes sectores:

**Cuadro Nro. 19: Áreas de Asesoría**

ÁREAS	SECTOR	DESTINATARIOS	SERVICIO
PEQUEÑOS Y MEDIANOS NEGOCIOS	Sector comercial	Tiendas Minimarkets	- Asesoría en tributación
	Sector industrial	Panaderías Restaurantes Cafeterías Picanterías Comedores Venta de comidas	- Impuestos Municipales
EDUCACIÓN MEDIA	Educativo	Estudiantes secundarios del Ciclo Diversificado.	Nivelación de conocimientos, en las asignaturas de Matemáticas, Física y Química.

Fuente: Catastro contribuyentes. Municipio de Ibarra  
Elaborado por: Autora de la investigación

### 3.2.1 Descripción del Servicio en Asesoría

<b>ASESORÍA</b> <b>Asesoramiento Generalizado</b>
<b>Fiscal.</b>
Declaraciones tributarias, Impuesto Renta e IVA y pago de Impuestos
<b>Educación General</b>
Nivelación de conocimientos en las materias de Física, Química y Matemáticas.

El asesoramiento para los pequeños comercios y negocios se lo realizará a través del grupo de profesionales jubilados con experiencia, en la rama de Contabilidad Superior, bajo la modalidad de servicios profesionales ocasionales. En referencia al sector educativo, la asesoría será a cargo de los profesionales en el área educativa, en las materias de Física, Química y Matemáticas.

### 3.3 MERCADO META

El mercado meta a quien va dirigido el servicio son las pequeñas microempresas agrupadas dentro del sector comercial y sector industrial de la ciudad de Ibarra; así como a los estudiantes de primer año a tercer año de bachillerato de los colegios fiscales, fisco-misionales y particulares de la ciudad de Ibarra.

### 3.4 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

#### a. Pequeños y Medianos Negocios del sector Comercial e Industrial

Tomando en consideración el mercado meta a quien va dirigido el servicio, la demanda que se identifica en la ciudad de Ibarra hasta el año 2010 es de 1859 negocios pequeños y medianos, entre los que se considera a: tiendas, panaderías, restaurantes, picanterías, venta de comida, cafeterías, comedores.

**Cuadro Nro. 20: Tasa de Crecimiento de la Demanda**

<b>AÑOS</b>	<b>Nº PEQUEÑOS Y MEDIANOS NEGOCIOS</b>	<b>% CRECIMIENTO</b>
2005	654	
2006	728	3,98
2007	832	5,59
2008	960	6,89
2009	1127	8,98
2010	1392	14,25

Fuente: Catastro contribuyentes. Municipio de Ibarra  
Elaborado por: Autora de la investigación



El análisis del cuadro permite predecir que la demanda del 2011 estará creciendo en un promedio del 7.94%, si se mantienen los escenarios del mercado.

### 3.5 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

Para proyectar la demanda futura del servicio, se utilizó como base los datos del número de negocios pequeños y medianos, obtenidos del registro de contribuyentes del Municipio de Ibarra, suponiendo que las diversas eventualidades o contingencias pasadas se repitan en el futuro.

Para proyectar la demanda se utilizó la siguiente fórmula:

$$Q_n = Q_0 (1+i)^n$$

Donde:

Q<sub>n</sub>: consumo futuro

Q<sub>0</sub>: consumo inicial

i: tasa de crecimiento anual promedio

n: año proyectado

Aplicando esta fórmula se establece el siguiente cuadro.

**Cuadro Nro. 21: Crecimiento Histórico de Pequeños y Medianos Negocios**

AÑO	CRECIMIENTO HISTÓRICO DE CONTRIBUYENTES	$i = \frac{Q_n}{Q_0} - 1$
2005	654	
2006	728	0,11
2007	832	0,14
2008	960	0,15
2009	1127	0,17
2010	1392	0,24
TOTAL		$\sum i = 0,82$

Fuente: Catastro contribuyentes. Municipio de Ibarra  
Elaborado por: Autora de la investigación

Según los datos obtenidos de los principales negocios, se obtuvo una tasa de crecimiento en los años respectivos de 0.82, para proceder a calcular las proyecciones respectivas de la demanda se aplicará esta tasa de crecimiento. Además se supone que los escenarios no tendrán cambios significativos.

La tasa promedio representa el 13%

$$\frac{\sum i}{n} = \frac{0.82}{6} = 0.13 \text{ (i)}$$

En base a este cálculo el consumo futuro para los próximos años tomando como base el año 2010 es el siguiente:

**Cuadro Nro. 22: Proyección de la Demanda**

<b>AÑOS</b>	<b>CONSUMO FUTURO</b> <b><math>Q_n = Q_o (1 + 0.13)^n</math></b>
2010	1392
2011	1573
2012	1777
2013	2009
2014	2270
2015	2565

Fuente: Catastro contribuyentes. Municipio de Ibarra  
Elaborado por: Autora de la investigación

La demanda proyectada de los negocios pequeños y medianos de la ciudad de Ibarra, resulta ser muy buena para el proyecto, ya que en el periodo 2010 se tiene un incremento de 1392 negocios y en el último periodo proyectado será de 2565 negocios, es decir, el incremento en estos periodos proyectados resulta muy beneficioso para el desarrollo del presente proyecto, ya que existirá demanda del servicio ofertado por parte de los profesionales jubilados.

### **3.6 DEMANDA POTENCIAL A SATISFACER EN FUNCIÓN DE LA TENDENCIA DEL MERCADO (Negocios)**

De acuerdo a los datos obtenidos del registro de contribuyentes de la ciudad de Ibarra en el año 2010 existen 1392 negocios, y en función de las tendencias del mercado obtenidas en las encuestas dirigidas a los pequeños negocios, el 48% de propietarios (Anexo D) están de acuerdo en recibir este tipo de servicio. Por tanto se pretende cubrir una demanda potencial de 668 negocios (48% de 1392= 668).

El centro procura empezar con 360 negocios al año, obteniéndose una tasa de captación del 5.4% ( $360/668= 0.54$ ).

**Cuadro Nro. 23: Demanda Potencial Negocios**

<b>AÑO</b>	<b>DEMANDA POTENCIAL A SATISFACER</b>	<b>NIVEL DE CAPTACIÓN</b>
2011	755	408
2012	853	461
2013	964	521
2014	964	521
2015	964	521

Elaborado por: Autora de la investigación

La meta a la que se quiere llegar a cubrir con el servicio es a 521 negocios anualmente.

#### **b. Estudiantes de primer a tercer año de bachillerato de los colegios Fiscales de la ciudad de Ibarra.**

**Cuadro Nro. 24: Tasa De Crecimiento De La Demanda**

<b>AÑOS</b>	<b>Nº Alumnos de colegios fiscales en Ibarra.</b>	<b>% CRECIMIENTO</b>
2007-2008	7382	
2008-2009	7567	2.51
2009-2010	7797	3.04

Elaborado por: Autora de la investigación

El análisis del cuadro permite predecir que la demanda del 2011 estará creciendo en un promedio del 2.78%, si se mantienen los escenarios del mercado.

### **3.7 CRECIMIENTO DE LA DEMANDA DE ESTUDIANTES**

Para proyectar la demanda futura del servicio, se utilizó como base, el número de estudiantes de los Colegios fiscales, fisco-misionales y particulares del Ciclo diversificado, obtenidos de las estadísticas de la Dirección Provincial de Educación.

Aplicando la fórmula obtenemos los siguientes datos:

<b>AÑO</b>	<b>CRECIMIENTO HISTÓRICO</b>	$i = \frac{Q_n}{Q_o} - 1$
2008-2009	7567	
2009-2010	7797	0.030
	<b>TOTAL</b>	0.030

Elaborado por: Autora de la investigación

La tasa promedio representa el 0.030%

En base a este cálculo el consumo futuro para los próximos años tomando como base el año 2010 es el siguiente:

**Cuadro Nro. 25: Proyección de la Demanda**

<b>AÑOS</b>	<b>CONSUMO FUTURO <math>Q_n = Q_0 (1 + 0.030)^n</math></b>
2010	7797
2011	8031
2012	8272
2013	8520
2014	8776
2015	9039

Elaborado por: Autora de la investigación

La demanda proyectada de los estudiantes de primer a tercer año de bachillerato de la ciudad de Ibarra, resulta ser muy buena para el proyecto, ya que en el periodo 2010 se tiene un incremento de 7797 alumnos y en el último periodo proyectado será de 9039 estudiantes, es decir el incremento en estos periodos proyectados resulta muy beneficioso para el desarrollo del presente proyecto.

### **3.8 DEMANDA POTENCIAL A SATISFACER EN FUNCIÓN DE LA TENDENCIA DEL MERCADO (Estudiantes)**

De acuerdo a los datos obtenidos de las estadísticas de estudiantes de la ciudad de Ibarra en el año 2010 existen 7.797 estudiantes, y en función de las tendencias del mercado obtenidas en las encuestas dirigidas a los alumnos de los diferentes colegios, el 61% de estudiantes (Anexo D) están de acuerdo en recibir el servicio de asesoría y nivelación de conocimientos. Por tanto se pretende cubrir una demanda potencial de 4756 estudiantes (61% de 7.797= 4756).

El centro procura empezar con 20 estudiantes al mes, al año 960, obteniéndose una tasa de captación del 2% (960/4.756= 0.20).

**Cuadro Nro. 26: Demanda Potencial Estudiantes**

<b>AÑO</b>	<b>DEMANDA POTENCIAL A SATISFACER</b>	<b>NIVEL DE CAPTACIÓN</b>
2011	4899	980
2012	5046	1009
2013	5197	1039
2014	5197	1039
2015	5197	1039

Elaborado por: Autora de la investigación

El tope al que se quiere llegar es cubrir el servicio a 1039 estudiantes anualmente.

### **3.9 ANÁLISIS DE LA OFERTA**

#### **a. Pequeños y medianos negocios del sector comercial e industrial**

En la ciudad de Ibarra la oferta de servicios en cuanto a empresas o centros de asesoría tributaria es muy limitada, ya que los que existen no ofrecen servicios de este tipo a pequeños negocios, sino que están orientados a la asesoría a medianas y grandes empresas, por lo que se determina que no existe competencia en el mercado.

#### **b. Estudiantes de primer a tercer año de bachillerato de los colegios Fiscales de la ciudad de Ibarra.**

En referencia a la competencia en la ciudad de Ibarra existen 4 centros que brindan este tipo de servicios, atendiendo cada centro un promedio de 180 estudiantes al año, dando un total de 720 alumnos.

<b>AÑO</b>	<b>Nro. de Centros de asesoría y nivelación de conocimientos</b>	<b>Tasa de captación</b>	<b>de</b>
2010	4	720	

### **3.10 BALANCE OFERTA DEMANDA**

<b>AÑO</b>	<b>DEMANDA DE ALUMNOS</b>	<b>OFERTA</b>	<b>DEMANDA POTENCIAL A SATISFACER</b>
2010	4756	920	3836

De acuerdo con los datos obtenidos de la investigación, en el cuadro se muestra que existe un déficit de demanda, que el proyecto tiende o tiene la probabilidad de cubrir de la demanda potencial existente.

### **3.11 ANÁLISIS Y DETERMINACIÓN DE PRECIOS**

El precio por la asesoría y nivelación de conocimientos se establece tomando en cuenta los siguientes criterios basados en el análisis de costos y la información recolectada a través de las encuestas realizadas a los estudiantes.

- Como ofertantes del servicio, 3 USD la hora clase.
- La competencia ofrece el servicio en un promedio de 8 USD la hora clase.

**Cuadro Nro. 27: Análisis y Determinación de Precios  
De los Servicios**

<b>AÑO</b>	<b>COSTO DEL SERVICIO USD / HORA</b>	<b>PRECIO DE LA COMPETENCIA USD / HORA</b>	<b>PRECIO PROMEDIO EN USD / HORA</b>
2010	3,00	7,00	5,00
2011	4,00	8,00	6,00
2012	5,00	9,00	7,00
2013	5,00	9,00	7,00
2014	5,00	9,00	7,00
2015	5,00	9,00	7,00

En referencia a la Asesoría tributaria, al no existir competencia, los precios a cobrarse por los servicios son los siguientes:

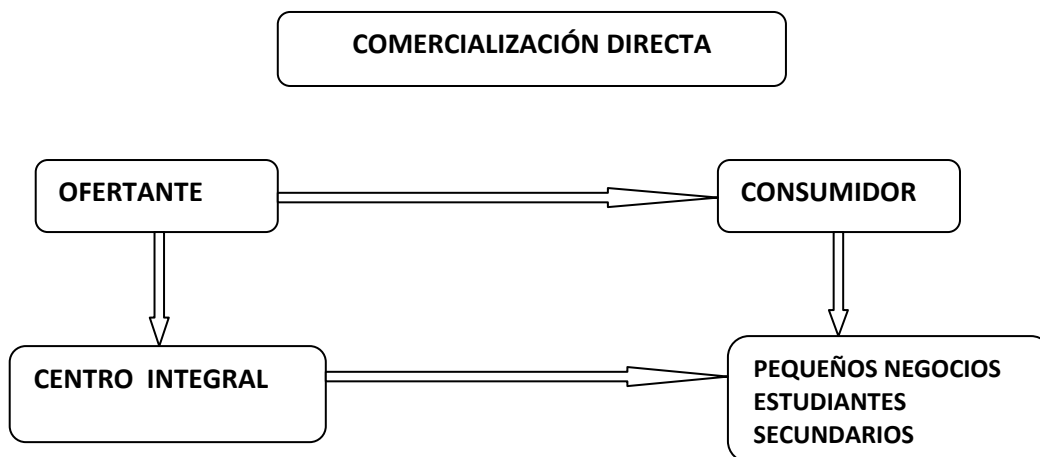
- Asesoría Tributaria, entre 5 USD y 10 USD por formulario (Impuesto a la renta, Impuesto al valor agregado y Anexos)

<b>AÑO</b>	<b>COSTO DEL SERVICIO</b>	<b>PRECIO DE LA COMPETENCIA</b>	<b>PRECIO PROMEDIO EN</b>
2011	20	40	30
2012	25	45	35
2013	30	50	40
2014	30	50	40
2015	30	50	40



### 3.12 ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN Y PUBLICIDAD DEL SERVICIO

#### Sistema de Comercialización



### 3.13 PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD

A través del análisis del mercado meta del servicio de consultoría en contabilidad y asesoría de nivelación de conocimientos, es necesario implementar una estrategia de promoción para dar a conocer el servicio, tratando de lograr un buen posicionamiento, la misma que se detalla a continuación:

- En referencia al sector educativo se procederá a promocionar el servicio directamente en cada uno de los establecimientos educativos y se entregará información de los servicios que oferta a través de hojas volantes:
- Para el sector de los pequeños negocios de la ciudad de Ibarra se promocionará mediante hojas volantes que serán repartidas en cada uno de los negocios.

# CIASEC

## CENTRO INTEGRAL DE ASESORIA EDUCATIVA Y CONTABLE

SE REALIZAN ASESORIAS PARA LOS PEQUEÑOS NEGOCIOS EN

 CONTABILIDAD

 TRIBUTACIÓN

REALIZAMOS CURSOS DE NIVELACIÓN PARA LOS ESTUDIANTES EN  
LAS MATERIAS DE:

 MATEMÁTICAS

 FÍSICA

 QUÍMICA

ESTAMOS UBICADOS EN EL LOCAL DE LA FEDERACIÓN DE JUBILADOS  
DE IMBABURA

CALLE LUIS ALFONSO MORENO 1-22

MAYOR INFORMACIÓN LLAMAR AL TELÉFONO 2954 211

### **3.14 CONCLUSIONES DEL ESTUDIO**

Una vez realizado el estudio tanto de la demanda como de la oferta del servicio, se concluye que existe un mercado potencial a satisfacer, lo cual es un indicador favorable para la creación del Centro Integral de Asesoría Tributaria y Nivelación de Conocimientos en Educación; ya que en la actualidad hay pocos centros dedicados a la nivelación de conocimientos de los estudiantes secundarios, así como también se encuentran pocas empresas consultoras de asesoría tributaria que brinden un servicio a los pequeños negocios, ya que las consultoras orientan su servicio hacia las medianas y grandes empresas. Por lo expuesto se desprende que es factible la creación del mencionado centro que brindará un servicio de calidad a través de profesionales capacitados y con un gran cúmulo de experiencias, como son los Jubilados Profesionales.

## **CAPITULO IV**

### **4. ESTUDIO TÉCNICO DEL PROYECTO**

#### **4.1. Tamaño del Proyecto**

El tamaño del proyecto dependerá de la capacidad del Centro para realizar todas sus actividades con un máximo de operatividad, cuyo propósito será de atender a negocios pequeños y medianos como también a los estudiantes del ciclo diversificado de los colegios de la ciudad de Ibarra.

Al ser el servicio nuevo en el mercado, el Centro dará inicio con el asesoramiento tributario y a la actualización de conocimientos a los estudiantes de acuerdo a los programas educativos vigentes.

#### **4.2 Mercado**

La necesidad de contar con un servicio de asesoría y consultoría por parte de los jubilados profesionales de la ciudad de Ibarra y de acuerdo a la información obtenida en la investigación de campo, se determinó que un buen porcentaje de la población investigada está dispuesta a recibir el servicio a ofertar.

#### **4.3 Localización del Proyecto**

Para establecer la localización del proyecto, se efectuó el estudio macro y micro localización, y se determinó la opción más conveniente para establecer mayor rentabilidad al brindar este servicio.

##### **4.3.1 Macro Localización**

Para el funcionamiento del Centro integral para los negocios pequeños y medianos; y, estudiantes del ciclo diversificado, se ha considerado el sitio en donde se va a desplegar este proyecto, tomando

en cuenta los medios necesarios que permitan brindar atención de calidad.

## MAPA DE MACRO LOCALIZACIÓN



Fuente: Ilustre Municipio de Ibarra  
Elaborado por: Autora de la Investigación

El presente proyecto a establecerse estará ubicado en la Provincia de Imbabura, Limitada al Norte con Carchi, al sur con Pichincha, al este con Sucumbíos y al Oeste con Esmeraldas; con biodiversidad de climas y paisajes naturales.

### 4.3.2 Micro localización

Para analizar la micro localización del proyecto se ha efectuado un análisis de factores mediante su ponderación:

#### 4.3.2.1 Matriz de Factores

**Cuadro Nro. 28: Matriz de Factores**

FACTORES		LUGARES			
FACTORES DE CONDICIONES GEOGRÁFICA		Calle Luis A. Moreno	Av. Teodoro Gómez	Av. Mariano Acosta	Av. El Retorno
1	Disponibilidad de locales	80	50	40	60
2	Disponibilidad de líneas telefónicas	70	80	70	80
3	Recursos energéticos	100	95	95	95
4	Transporte	100	90	90	80
5	Vías de acceso	90	95	95	90
<b>SUBTOTAL</b>		<b>440</b>	<b>410</b>	<b>390</b>	<b>405</b>
<b>FACTORES COMUNITARIOS</b>					
1	Costo locales	70	60	50	80
2	Tipo de mercado	90	90	80	70
3	Actitud personas del sector	70	80	60	50
<b>SUBTOTAL</b>		<b>230</b>	<b>230</b>	<b>190</b>	<b>200</b>
<b>FACTORES LEGALES</b>					
1	Ordenanzas municipales	90	90	90	90
2	Seguridad y riesgo	90	70	80	70
3	Leyes de control	80	80	80	80
<b>SUBTOTAL</b>		<b>260</b>	<b>240</b>	<b>250</b>	<b>240</b>
<b>FACTORES ESTRATÉGICOS</b>					
1	Ubicación	90	70	80	60
2	Competencia	80	70	60	60
3	Zonas pobladas	90	90	90	90
4	Uso de servicios	80	70	60	60
5	Seguridad ciudadana	70	70	60	60
<b>SUBTOTAL</b>		<b>410</b>	<b>370</b>	<b>350</b>	<b>330</b>
<b>TOTAL FINAL</b>		<b>1340</b>	<b>1250</b>	<b>1180</b>	<b>1175</b>

Elaboración: Autora de la investigación

Evaluado los factores que son óptimos para el buen funcionamiento del centro, se concluye que el lugar de mayor puntuación es el sector

comprendido entre las calles Luis Alfonso Moreno y Cristóbal de Troya, junto a la Federación Provincial de Jubilados de la provincia de Imbabura.

#### 4.3.2.2 Matriz de Factores Priorizada

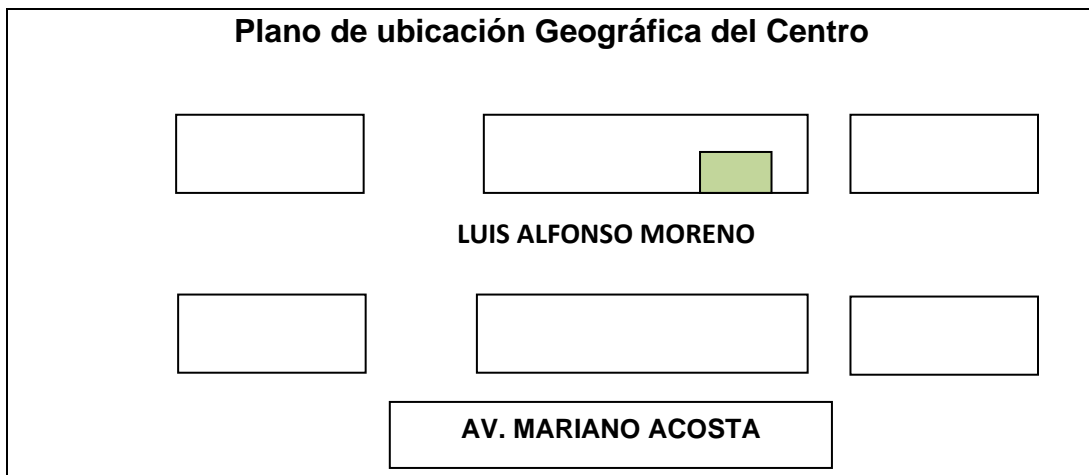
**Cuadro Nro. 29: Matriz de Factores Priorizada**

FACTORES		LUGARES				
FACTORES DE CONDICIONES GEOGRÁFICA		TASA PODE	Calle Luis A. Moreno	Av. Teodoro Gómez	Av. Mariano Acosta	Av. El Retorno
1	Disponibilidad de locales	6%	5	2	2	4
2	Disponibilidad de líneas telefónicas	4%	3	3	3	3
3	Recursos energéticos	3%	3	3	3	3
4	Transporte	5%	5	5	5	3
5	Vías de acceso	2%	2	2	2	2
<b>SUBTOTAL</b>		<b>20%</b>	<b>18</b>	<b>15</b>	<b>15</b>	<b>15</b>
<b>FACTORES COMUNITARIOS</b>						
1	Costo locales	7%	5	4	4	5
2	Tipo de mercado	3%	3	3	2	2
3	Actitud personas del sector	5%	4	4	3	3
<b>SUBTOTAL</b>		<b>15%</b>	<b>12</b>	<b>11</b>	<b>9</b>	<b>10</b>
<b>FACTORES LEGALES</b>						
1	Ordenanzas municipales	3%	3	3	3	3
2	Seguridad y riesgo	10%	9	7	8	7
3	Leyes de control	2%	2	2	2	2
<b>SUBTOTAL</b>		<b>15%</b>	<b>14</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>12</b>
<b>FACTORES ESTRATÉGICOS</b>						
1	Ubicación	14%	13	10	11	8
2	Competencia	6%	5	4	4	4
3	Zonas pobladas	12%	11	11	11	11
4	Uso de servicios	8%	6	6	5	5
5	Seguridad ciudadana	10%	7	7	6	6
<b>SUBTOTAL</b>		<b>50%</b>	<b>42</b>	<b>38</b>	<b>37</b>	<b>34</b>
<b>TOTAL FINAL</b>		<b>100%</b>	<b>86</b>	<b>76</b>	<b>74</b>	<b>71</b>

Elaboración: Autora de la investigación

Mediante la evaluación de la matriz priorizada de factores, identificamos al sector de la ciudad comprendido entre las calles Luis Alfonso Moreno y Cristóbal de Troya, como el de mayor puntuación. Los factores estratégicos aseguran optimización de los recursos y comodidad a los usuarios del servicio.

**Ilustración No.1**



#### 4.4 Distribución de la Planta

El área que ocupará el proyecto es de 50m<sup>2</sup> distribuidos de la siguiente manera:

**Cuadro Nro. 30: Áreas de la Planta**

AREAS	m <sup>2</sup>
Área de Gerencia	8
Área de Atención al Cliente (Tributación)	10
Área de Atención al Cliente (Educación)	20
Baño	4
Sala de Espera	8
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>

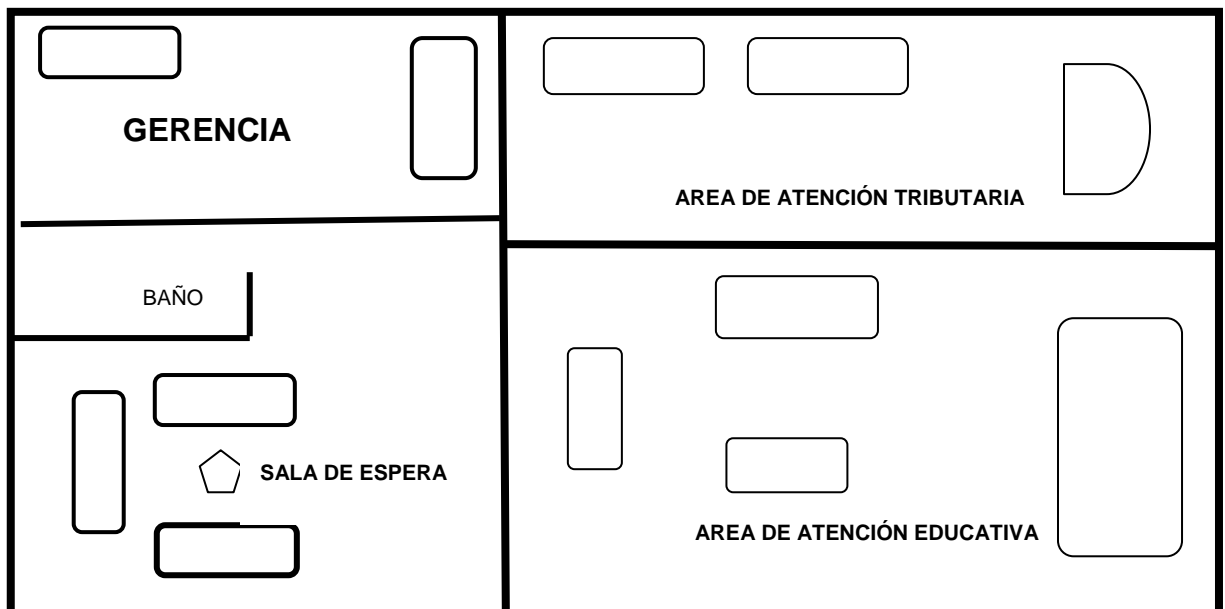
Elaborado por: La Autora de la investigación.



#### 4.5 Diseño de instalaciones y distribución del Centro

Las instalaciones del centro cuentan con el suficiente espacio para brindar el servicio de asesorías y capacitaciones, la principal área es la sala de uso múltiple en donde se desarrollarán las diferentes actividades dirigidas por los jubilados profesionales, se cuenta además con tres ambientes que serán repartidos para oficinas administrativas.

**Ilustración No.2**  
**Diseño de las Instalaciones 50 m<sup>2</sup>**




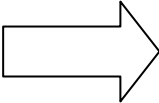

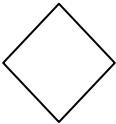
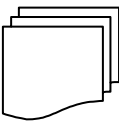


Elaborado por: La Autora de la investigación.

## 4.6 Diagrama de Procesos

El siguiente diagrama es una representación gráfica que se realiza a través de una hoja de diagramación de procesos, señalando actividades y tiempos que se utilizará de manera promedio para cumplir con el proceso.

### SÍMBOLO

### SIGNIFICADO

	→	<b>Proceso</b>
	→	<b>Transporte</b>
	→	<b>Espera</b>
	→	<b>Decisión</b>
	→	<b>Archivo o documentación</b>
	→	<b>Documento</b>
	→	<b>Terminador</b>

## 4.7 DETERMINACIÓN DEL PRESUPUESTO TÉCNICO

### 4.7.1 INVERSIONES

#### 4.7.1.1 Activos Fijos

A continuación se presenta el detalle de los activos fijos, que se invertirán en la implementación del Centro de Ocupación Integral:

**Cuadro Nro. 31: Equipo de Computación**

Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
Computadora PC	1	950	950
Computador Portátil	2	800	1600
Proyector de Imagen	1	1100	1100
<b>TOTAL</b>			<b>3650</b>

Elaborado por: La Autora de la investigación.

**Cuadro Nro. 32: Equipo de Oficina**

Calculadoras	3	45	135
Celulares	3	80	240
Flash memory	3	20	60
Televisión	4	500	2000
Cámara Digital	1	400	400
Cámara video grabadora	1	1200	1200
Fax	1	200	200
Minicomponente	1	1200	1200
Central telefónica	1	665	665
Copiadora multifunción	1	3000	3000
<b>TOTAL</b>			<b>9100</b>

Elaborado por: La Autora

**Cuadro Nro. 33: Muebles y Enseres**

Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
Escritorio ejecutivo	1	250	250
Escritorio secretaria	1	150	150
Mesa de reuniones	1	250	250
Sillas para reuniones	10	10	100
Bancas unipersonales	20	15	300
Juego Muebles de sala	1	500	500
Archivadores	3	40	120
Pizarra de tiza líquida	2	30	60
Mesa auxiliar	1	50	50
<b>TOTAL</b>			<b>1780</b>

Elaborado por: La Autora de la investigación.

#### 4.7.1.2 Activos Diferidos

Dentro de los activos diferidos constan los gastos necesarios para la elaboración del proyecto y el estudio de factibilidad.

**Cuadro Nro. 34: Inversión Diferida**

<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Gasto del estudio	1	400	200
Gasto Organización	1	200	100
Entrenamiento Personal	1	200	100
Gastos de Puesta en marcha	1	100	100
Licencias de sistemas	1	500	200
<b>TOTAL</b>			<b>700</b>

Elaborado por: La Autora de la investigación.

En resumen la inversión que tendrá el presente proyecto asciende a 23.308,17 dólares.

**Cuadro Nro. 35: Resumen de Inversiones**

<b>RESUMEN DE INVERSIONES</b>	
<b>NRO</b>	<b>CANTIDAD</b>
Equipo de Computación	3650
Equipo de Oficina	9100
Muebles y enseres	1780
<b>Subtotal</b>	<b>14530</b>
Cargos Diferidos	700
Capital de Trabajo	8078,17
<b>TOTAL</b>	<b>23.308,17</b>

Elaborado por: La Autora de la investigación.

## CAPÍTULO V

### 5. ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

#### 5.1 PRESENTACIÓN

Considerando la existencia de un mercado potencial al cual se pretende ofertar el servicio y al existir la viabilidad para desarrollar el proyecto, el análisis y evaluación financiera trata de establecer el monto necesario de recursos económicos, el costo total de operación, nivel de rentabilidad que sirvan de base para la evaluación financiera del proyecto y poder establecer el nivel de factibilidad del mismo en el ámbito económico financiero.

Es muy importante destacar la importancia que tiene este capítulo, ya que a través del estudio que se propone se puede llevar un control adecuado del movimiento financiero y contable del proyecto, una correcta distribución de los recursos y poder determinar el comportamiento del proyecto en su horizonte.

#### 5.2 ESTRUCTURA DE LA INVERSIÓN

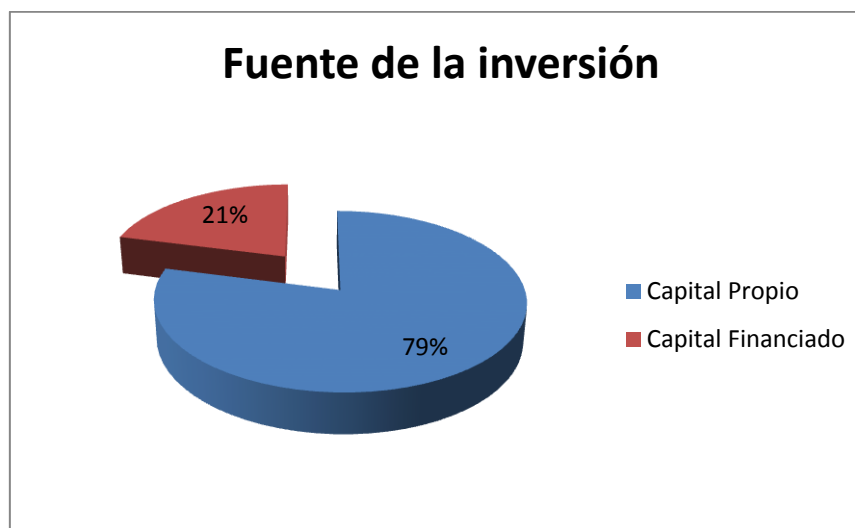
El Centro Integral de Asesoría Educativa y Contable CIASEC, para su creación cuenta con un capital de 18.308,17 dólares, sin embargo este capital no cubre los requerimientos de implantación del proyecto, por lo que se considera necesario recurrir a un préstamo de la Banca para cubrir el valor faltante.

**Cuadro Nro. 36: Fuente de la Inversión**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR</b>	<b>%</b>
Capital Propio	18.308,17	79
Capital Financiado	5.000,00	21
<b>TOTAL</b>	<b>23.308,17</b>	<b>100,00</b>

Elaborado por: Autora

## FUENTE DE LA INVERSIÓN



### 5.3 CÁLCULO DEL COSTE DE OPORTUNIDAD Y TASA DE REDESCUENTO

**Cuadro Nro. 37: Coste de Oportunidad**

CALCULO DEL COSTO CAPITAL Y TASA DE RENDIMIENTO MEDIO						
DESCRIPCION	VALOR	PORCENTAJE	TASA PONDERADA	VALOR PROMEDIO		
INV. PROPIA	18.308,17	78,55	7,00	549,84		
INV. FINANCIERA	5.000,00	21,45	5,00	107,26		
	23.308,17			657,10	6,57	0,0657
TRM = (1+IF)(1+CK)-1						
TRM=(1+0,0431)(1+0.0657)-1				0,1116	11,16	BASE INFLACION

Elaborado por: Autora de la investigación

- **Cálculo de la tasa de descuento o de rendimiento medio:**

Datos:

Coste de capital = 6.57, Rendimiento en condiciones ideales

El ajuste que se hace al Costo de Capital es la Inflación que tiene un promedio de 4.31

Inflación = 4.31%

$TRM = (1+ck) (1+if)-1$

$TRM = (1+0,0431) (1+0,0657) - 1$

$TRM = 11.16\%$

## 5.4 INVERSIONES

Las inversiones efectuadas antes de la puesta en marcha del proyecto se agrupan en tres tipos: activos fijos, capital de trabajo y activos diferidos.

### 5.4.1 Inversión en Activos Fijos

Para que el Centro CIASEC inicie sus operaciones se requiere de los siguientes activos fijos:

**Cuadro Nro. 38: Activos Fijos**

<b>RESUMEN ACTIVOS FIJOS</b>	
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>
Equipo de Computación	3650
Equipo de Oficina	9100
Muebles y enseres	1780
<b>TOTAL</b>	<b>14.530</b>

Elaborado por: Autora de la investigación

#### 5.4.2 Inversión Diferida

**Cuadro Nro. 39: Inversión Diferida**

<b>RESUMEN INVERSIÓN DIFERIDA</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Gasto del estudio	1	400	200
Gasto Organización	1	200	100
Entrenamiento Personal	1	200	100
Gastos de Puesta en marcha	1	100	100
Licencias de sistemas	1	500	200
<b>TOTAL</b>			<b>700</b>

Elaborado por: Autora de la investigación

#### 5.4.3 Inversión en Capital de Trabajo

La inversión en capital de trabajo está presupuestada para 4 meses.

**Cuadro Nro. 40: Capital de Trabajo**

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Resumen Costos Operativos	1.700,18
Resumen Gastos Administrativos	6.282,23
Resumes Gastos Ventas	20,00
Resumes Gastos Ventas	75,76
Gastos Financieros	<b>8.078,17</b>

Elaborado por: Autora de la investigación

**Cuadro Nro. 41: Resumen de Inversiones**

<b>RESUMEN DE INVERSIONES</b>	
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>
Equipo de Computación (ver anexo E1)	3.650
Equipo de Oficina (ver anexo E2)	9.100
Muebles y enseres (ver anexo E3)	1.780
<b>Subtotal</b>	<b>14.530</b>
Cargos Diferidos (ver anexo E4)	700
Capital de Trabajo	8.078
<b>TOTAL</b>	<b>23.308</b>

Elaborado por: Autora de la investigación



**Cuadro Nro. 42: Inversión Pre operacional**

<b>RESUMEN DE INVERSIONES</b>		
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Activos Fijos	14.530	62 %
Cargos Diferidos	700	3 %
Capital de Trabajo	8.078	35 %
<b>TOTAL</b>	<b>23.308</b>	<b>100</b>

Elaborado por: Autora de la investigación

## **5.5 INGRESOS**

### **5.5.1 Ingresos Proyectados**

Los ingresos han sido estimados mediante los resultados que se obtuvieron del estudio de mercado. El precio promedio de los servicios es de 35 dólares que se afectará a futuro con el comportamiento de la inflación anual (4.31%).

Referente al volumen se toma como base el crecimiento exponencial asumiendo una tasa anual promedio del 10% y manteniendo constantes los años cuatro y cinco, por ser de difícil pronóstico.

**Cuadro Nro. 43: Proyección de Ingresos**

<b>OFERTA DE SERVICIO EDUACTIVO</b>					
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Volumen Proyectado por horas	3600	3960	4356	4356	4356
Valor Unitario Proyectado	5	5	5	6	6
<b>Ingreso total Proyectado</b>	<b>18.000</b>	<b>20.653</b>	<b>23.698</b>	<b>24.719</b>	<b>25.785</b>

Elaborado por: Autora de la investigación

De acuerdo a la Guía de Legislación Laboral 2010 un Profesor con Título de Universidad gana USD 318,35. El cálculo de las horas esta en concordancia al sueldo básico establecido que es de 3,97 la hora.

<b>OFERTA DE SERVICIO TRIBUTARIO</b>					
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Volumen Proyectado	360	396	436	436	436
Valor Unitario Proyectado	30	31	33	34	36
<b>Ingreso total Proyectado</b>	<b>10.800</b>	<b>12.392</b>	<b>14.219</b>	<b>14.832</b>	<b>15.471</b>

Elaborado por: Autora de la investigación

El Asesor Tributario ganará de acuerdo a las declaraciones que haga por tanto no es por tiempo sino por obra. Cada transacción tributaria está considerada en un costo de 10 USD.

#### **Cuadro Nro. 44: Resumen de Ingresos**

<b>RESUMEN DE INGRESOS</b>					
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
OFERTA DE SERVICIO EDUACTIVO	18.000	20.653	23.698	24.719	25.785
OFERTA DE SERVICIO TRIBUTARIO	10.800	12.392	14.219	14.832	15.471
<b>Ingreso total Proyectado</b>	<b>28.800</b>	<b>33.045</b>	<b>37.917</b>	<b>39.551</b>	<b>41.255</b>

Elaborado por: Autora de la investigación

## **5.6 EGRESOS**

### **5.6.1 Presupuestos de Costos y Gastos**

El presupuesto de costos y gastos que necesitará el Centro para su operación son: Costos por servicios profesionales (Trabajo de los Profesionales jubilados), gastos administrativos, gastos de ventas y gastos financieros.

La proyección de los costos de producción se tomó en cuenta el 10% de los pequeños negocios y estudiantes secundarios, y la proyección de gastos se consideró una tasa de incremento del 4.31% que es la tasa de inflación anual estimada y que sirve de base exponencial (1.05) para todos los rubros de los costos y gastos proyectados a los 5 años del estudio económico.

## 5.6.2 Costos operativos de los Servicios.

### 5.6.2.1 Trabajo de los profesionales Jubilados.

El profesional jubilado del área educativa, percibirá un sueldo en base al contrato ocasional por horas, mientras que el profesional del área contable se le pagará en base a las declaraciones efectuadas.

**Cuadro Nro. 45: Resumen Sueldos**

<b>SUELDOS PERSONAL ADMINISTRATIVO Y OPERATIVO</b>		
1	SUELDOS OPERATIVOS (ver anexo G1)	5.101
2	GASTOS PERSONAL ADMINISTRATIVO (ver anexo G2)	15.319
	<b>TOTAL</b>	<b>20.420</b>

Elaborado por: Autora

### 5.6.2.2 Gastos administrativos

Los gastos administrativos en los que incurrirá el Centro son los siguientes:

**Cuadro Nro. 46: Resumen Gastos Administrativos**

<b>RESUMEN GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	
<b>DETÁLLE</b>	<b>VALOR USD</b>
Sueldos	15.319
Gasto Arriendo (ver anexo F2)	2.400
Servicios Básicos (ver anexo F4)	880
Suministros y Materiales (ver anexo F3)	82
Gastos de Limpieza (ver anexo F1)	165
<b>TOTAL</b>	<b>18.847</b>

Elaborado por: Autora de la investigación

**Cuadro Nro. 47: Gasto Ventas**

<b>PUBLICIDAD</b>			
<b>DESCRIPCION</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>V/UNIT</b>	<b>TOTAL USD</b>
Hojas volantes	2.000	0,03	60
<b>TOTAL</b>			<b>60</b>

Elaborado por: Autora de la investigación

### 5.6.2.3 Gastos Financieros

Los gastos financieros que tiene la empresa corresponden al crédito de 5.000 USD, obtenidos a través del Banco de Fomento, con una tasa de interés del 5% anual y a un plazo de 5 años (Préstamo 5-5-5).

**Cuadro Nro. 48: Crédito Financiero**

<b>CONCEPTO</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	<b>TOTAL</b>
<b>Capital</b>	1000	1000	1000	1000	1000	<b>5.000</b>
<b>Intereses</b>	227	177	127	77	27	<b>636</b>

Elaborado por: Autora de la investigación

## 5.7 FUENTE DE FINANCIAMIENTO

El financiamiento que tendrá el proyecto es a través de fondos propios por la cantidad de 18.308,17 USD y de 5.000 USD a través de un crédito del Banco de Fomento, acogiéndose al beneficio del préstamo 5-5-5.

**Cuadro Nro. 49: Fuentes de Financiamiento**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR</b>	<b>PORCENTAJE %</b>
Capital Propio	18.308	79
Capital Financiado	5.000	21
<b>TOTAL</b>	<b>23.308</b>	<b>100</b>

Elaborado por: Autora de la investigación.

Tabla de amortización del préstamo:

DATOS

Capital: 5.635,95

Tasa 5%

Tiempo 5 años

Cuota mensual

**Cuadro Nro. 50: Amortización del Préstamo**

<b>OBLIGACIONES FINANCIERAS</b>					
<b>NRO</b>	<b>CAPITAL</b>	<b>M. CAPITAL</b>	<b>INTERÉS</b>	<b>CUOTA</b>	<b>SALDO</b>
1	5.000,00	83,33	20,85	104,18	4.916,67
2	4.916,67	83,33	20,50	103,83	4.833,34
3	4.833,34	83,33	20,16	103,49	4.750,01
4	4.750,01	83,33	19,81	103,14	4.666,68
5	4.666,68	83,33	19,46	102,79	4.583,35
6	4.583,35	83,33	19,11	102,44	4.500,02
7	4.500,02	83,33	18,77	102,10	4.416,69
8	4.416,69	83,33	18,42	101,75	4.333,36
9	4.333,36	83,33	18,07	101,40	4.250,03
10	4.250,03	83,33	17,72	101,05	4.166,70
11	4.166,70	83,33	17,38	100,71	4.083,37
12	4.083,37	83,33	17,03	100,36	4.000,04
13	4.000,04	83,33	16,68	100,01	3.916,71
14	3.916,71	83,33	16,33	99,66	3.833,38
15	3.833,38	83,33	15,99	99,32	3.750,05
16	3.750,05	83,33	15,64	98,97	3.666,72
17	3.666,72	83,33	15,29	98,62	3.583,39
18	3.583,39	83,33	14,94	98,27	3.500,06
19	3.500,06	83,33	14,60	97,93	3.416,73
20	3.416,73	83,33	14,25	97,58	3.333,40
21	3.333,40	83,33	13,90	97,23	3.250,07
22	3.250,07	83,33	13,55	96,88	3.166,74
23	3.166,74	83,33	13,21	96,54	3.083,41
24	3.083,41	83,33	12,86	96,19	3.000,08
25	3.000,08	83,33	12,51	95,84	2.916,75
26	2.916,75	83,33	12,16	95,49	2.833,42
27	2.833,42	83,33	11,82	95,15	2.750,09
28	2.750,09	83,33	11,47	94,80	2.666,76
29	2.666,76	83,33	11,12	94,45	2.583,43
30	2.583,43	83,33	10,77	94,10	2.500,10
31	2.500,10	83,33	10,43	93,76	2.416,77
32	2.416,77	83,33	10,08	93,41	2.333,44

33	2.333,44	83,33	9,73	93,06	2.250,11
34	2.250,11	83,33	9,38	92,71	2.166,78
35	2.166,78	83,33	9,04	92,37	2.083,45
36	2.083,45	83,33	8,69	92,02	2.000,12
37	2.000,12	83,33	8,34	91,67	1.916,79
38	1.916,79	83,33	7,99	91,32	1.833,46
39	1.833,46	83,33	7,65	90,98	1.750,13
40	1.750,13	83,33	7,30	90,63	1.666,80
41	1.666,80	83,33	6,95	90,28	1.583,47
42	1.583,47	83,33	6,60	89,93	1.500,14
43	1.500,14	83,33	6,26	89,59	1.416,81
44	1.416,81	83,33	5,91	89,24	1.333,48
45	1.333,48	83,33	5,56	88,89	1.250,15
46	1.250,15	83,33	5,21	88,54	1.166,82
47	1.166,82	83,33	4,87	88,20	1.083,49
48	1.083,49	83,33	4,52	87,85	1.000,16
49	1.000,16	83,33	4,17	87,50	916,83
50	916,83	83,33	3,82	87,15	833,50
51	833,50	83,33	3,48	86,81	750,17
52	750,17	83,33	3,13	86,46	666,84
53	666,84	83,33	2,78	86,11	583,51
54	583,51	83,33	2,43	85,76	500,18
55	500,18	83,33	2,09	85,42	416,85
56	416,85	83,33	1,74	85,07	333,52
57	333,52	83,33	1,39	84,72	250,19
58	250,19	83,33	1,04	84,37	166,86
59	166,86	83,33	0,70	84,03	83,53
60	83,33	83,53	0,35	83,88	-0,20
<b>TOTAL \$</b>		<b>5.000,00</b>	635,95	<b>5.635,95</b>	

Elaborado por: Autora de la investigación.

## 5.8 DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN

### 5.8.1 Depreciación

La depreciación consiste en la pérdida del valor de los activos fijos, usados por la empresa y sobre los cuales tiene propiedad, la depreciación de los activos fijos se calculará de acuerdo a las leyes ecuatorianas así:

La depreciación de los activos fijos para el primer año es de 2.304,67 dólares.

**Cuadro Nro. 51: Depreciación**

Nro.	DESCRIPCION	CANTIDAD	AÑOS DEPRECIACION	%	CUOTA DEPRECIACION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL	SALDO LIBROS
1	Equipos Computación	3.650	A 3 AÑOS	33%	1.217	1.217	1.217	1.217	-	-	3.650	-
2	Equipos de Oficina	9.100	A 10 AÑOS	10%	910	910	910	910	910	910	4.550	4.550
3	Muebles y Enceres	1.780	A 10 AÑOS	10%	178	178	178	178	178	178	890	890
	<b>TOTAL</b>	<b>14.530</b>			<b>2.305</b>	<b>2.305</b>	<b>2.305</b>	<b>2.305</b>	<b>1.088</b>	<b>1.088</b>	9.090	5.440

Elaborado por: Autora de la investigación.

## 5.8.2 La Amortización

La amortización de gastos pre-operativos tiene un valor constante de 140 dólares. En el siguiente cuadro se muestran los valores que corresponden a cada rubro de los activos fijos.

**Cuadro Nro. 52: Amortización de Diferidos**

CARGOS DIFERIDOS		USD	AÑOS	%	CUOTA DEPRECIACION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1	Gasto del estudio	200	A 5 AÑOS	20%	40	40	40	40	40	40
2	Gasto Organización	100	A 5 AÑOS	20%	20	20	20	20	20	20
3	Entrenamiento Personal	100	A 5 AÑOS	20%	20	20	20	20	20	20
4	Gastos de Puesta en marcha	100	A 5 AÑOS	20%	20	20	20	20	20	20
5	Licencias de sistemas	200	A 5 AÑOS	20%	40	40	40	40	40	40
<b>TOTAL</b>		<b>700</b>			<b>140</b>	<b>140</b>	<b>140</b>	<b>140</b>	<b>140</b>	<b>140</b>

Elaborado por: Autora de la investigación.



## 5.9 BALANCE DE ARRANQUE AL AÑO CERO

Estado financiero que muestra la situación económica y capacidad de pago de una empresa a una fecha determinada. Para el Balance General se consideró las cuentas de Activos así como las de Pasivos.

**Cuadro Nro. 53: Estado de Situación Inicial**

<b>BALANCE GENERAL</b>					
<b>ACTIVOS</b>			<b>PASIVOS</b>		
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>8.078</b>	<b>PASIVO LARGO PLAZO</b>		<b>5.000</b>
<b>Activos Disponibles</b>	<b>8.078</b>		Documentos por pagar	5.000	
Capital de Trabajo	8.078				
<b>OTROS ACTIVOS</b>		700			
<b>Cargos Diferidos</b>					
Gasto del estudio	<b>200</b>		<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>18.308</b>
Gasto Organización	<b>100</b>				
Entrenamiento Personal	<b>100</b>				
Gastos de Puesta en marcha	<b>100</b>				
Licencias de sistemas	<b>200</b>				
<b>ACTIVO FIJO</b>		<b>14.530</b>	<b>TOTAL PASIVO</b>		<b>5.000</b>
Equipos de Computación	3.650				
Equipos de Oficina	9.100				
Muebles y Enceres	1.780		<b>PATRIMONIO</b>		<b>18.308</b>
			Capital Propio	18.308	
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>23.308</b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b>23.308</b>

Elaborado por: Autora de la investigación.

## 5.10 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS

El estado de resultado que tiene el Centro operando los servicios programados se obtiene una utilidad neta proyectada para el primer año

de 1.802,71 USD y para el quinto año de 9.795,49 USD, como se demuestra en el siguiente cuadro:

**Cuadro Nro. 54: Estado de Resultados**

<b>BALANCE DE PERDIDAS O GANANCIA PROYECTADO</b>					
<b>DESCRIPCION</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>VENTAS PROYECTADAS (anexo)</b>	28.800	33.045	37.917	39.551	41.255
(-) Devolución ventas	-	-	-	-	-
(-) Descuento en ventas	-	-	-	-	-
<b>VENTAS NETAS</b>	28.800	33.045	37.917	39.551	41.255
<b>(-) COSTO OPERACIONALES</b>	<b>5.101</b>	<b>5.320</b>	<b>5.550</b>	<b>5.789</b>	<b>6.038</b>
<b>UTILIDAD (PERDIDA) VENTAS</b>	<b>23.699</b>	<b>27.725</b>	<b>32.367</b>	<b>33.762</b>	<b>35.217</b>
<b>GASTOS ADMINISTRACION</b>	<b>21.291</b>	<b>22.104</b>	<b>22.951</b>	<b>22.618</b>	<b>23.540</b>
Gastos Personal (anexo 1)	15.319	15.980	16.668	17.387	18.136
Gasto arriendo	2.400	2.503	2.611	2.724	2.841
Servicios Básicos	880	918	957	999	1.042
Suministros y Materiales	82,00	85,53	89,22	93,07	97,08
Gastos de Limpieza	165	173	180	188	196
Gastos depreciación	2.305	2.305	2.305	1.088,	1.088
Gastos amortizaciones	140	140	140	140	140
<b>GASTOS VENTAS</b>	<b>60</b>	<b>63</b>	<b>66</b>	<b>68</b>	<b>71</b>
Gastos Personal	-	-	-	-	-
Gastos Publicidad	60	63	66	68	71
Gastos alimentación		-	-	-	-
Gastos depreciación					
Gastos amortizaciones					
<b>UTILIDAD (PERDIDA) OPERACIONAL</b>	<b>2.348</b>	<b>5.559</b>	<b>9.351</b>	<b>11.076</b>	<b>11.606</b>
<b>(+/-) MOVIMIENTO FINANCIERO</b>					
<b>INGRESOS FINANCIEROS</b>					
Intereses ganados	-	-	-	-	-
Comisiones ganadas	-	-	-	-	-
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>227</b>	<b>177</b>	<b>127</b>	<b>77</b>	<b>27</b>
Intereses Pagados	227	177	127	77	27
Comisiones pagadas	-	-	-	-	-
<b>OTROS GASTOS</b>					
Pérdida de ventas en Activos fijos	-	-	-	-	-
Pérdida extraordinaria	-	-	-	-	-
<b>UTILIDAD O PERDIDA EJERCICIO</b>	<b>2.121</b>	<b>5.382</b>	<b>9.224</b>	<b>10.999</b>	<b>11.579</b>
Participación trabajadores	318	807	1.384	1.650	1.737
<b>UTILIDADES ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>1.803</b>	<b>4.574</b>	<b>7.840</b>	<b>9.349</b>	<b>9.842</b>
Impuesto a la renta				22	47
<b>UTILIDAD O PERDIDA NETA PROYECTADA</b>	<b>1.803</b>	<b>4.574</b>	<b>7.840</b>	<b>9.327</b>	<b>9.795</b>

Elaborado por: Autora de la investigación.

- El Impuesto a la Renta se calculó con la tabla del año 2010 con la base de 8910.
- La participación de trabajadores y pago de impuesto a la renta constituye un colchón del proyecto, porque estos rubros solo se liquidan en estados financieros reales o históricos.

## 5.11 FLUJO DE CAJA PROYECTADA CON PROTECCIÓN

El flujo de fondos mide los ingresos y egresos en efectivo que se estima tendrá una empresa en un período determinado, permitiendo observar si realmente necesita financiamiento y obviamente va a contar con los recursos necesarios para pagar las diferentes obligaciones que mantiene.

**Cuadro Nro. 55: Flujo de Caja**

FLUJO DE CAJA						
DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INVERSION	-23.308					
<b>Utilidad Neta Proyectada</b>		<b>1.803</b>	<b>4.574</b>	<b>7.840</b>	<b>9.327</b>	<b>9.795</b>
<b>Ingresos</b>						
<b>Recuperación corriente</b>						<b>3.900</b>
<b>Recuperación efectiva</b>						<b>8.078</b>
(+) Depreciaciones		2.305	2.305	2.305	1.088	1.088
(+) Amortizaciones		140	140	140	140	140
Otros						
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>		<b>2.445</b>	<b>2.445</b>	<b>2.445</b>	<b>1.228</b>	<b>13206</b>
<b>Egresos</b>						
Pago del Principal		1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Otros						
<b>(-) Total de egresos</b>		<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>	<b>1.000</b>
<b>Flujo Neto</b>	<b>-23.308</b>	<b>3.247</b>	<b>6.019</b>	<b>9.285</b>	<b>9.555</b>	<b>12.206</b>

Elaborado por: Autora de la investigación.

## 5.12 EVALUACIÓN FINANCIERA

### 5.12.1 Valor Actual Neto

**Cuadro Nro. 56: Valor Actual Neto**

FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS		
Años Flujos	FLUJOS NETOS.	FLUJO CAJA ACTUALIZADOS
1	3.247	2.921
2	6.019	4.871
3	9.285	6.760
4	9.555	6.258
5	12.206	12.963
<b>TOTAL PROYECTADO</b>	<b>40.312</b>	<b>FLUJOS DEFLACTADOS 33.773</b>

Elaborado por: Autora de la investigación.

$VAN = \text{FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS} - \text{INVERSION}$

$VAN = 33.773 - 23.308 = 10.465$

**VAN = 10.465**

El valor actual obtenido del flujo de caja asciende a 10.465 dólares, valor positivo y mayor que cero, por lo tanto respalda la rentabilidad del proyecto, en condiciones estables de los escenarios.

### 5.12.2 Tasa Interna de retorno determinada por software

**Cuadro Nro. 57: Flujos Netos Actualizados**

FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS			
Años Flujos	FLUJOS NETOS.	POSITIVO	NEGATIVO
0	-23.308	-23.308	-23.308
1	3.247	2.537	2.498
2	6.019	3.674	3.562
3	9.285	4.427	4.226
4	9.555	3.559	3.345
5	12.206	6.403	5.925
	26.799	- 2.707	- 3.751

Elaborado por: Autora de la investigación.

**TIR = 18%**

El proyecto le devuelve en los 5 años de horizonte una rentabilidad sobre la inversión inicial del 18% en valores actuales, que es superior en relación al TRM proyectado del 11,16%, es decir se tienen 6,84 puntos de diferencia, lo que indica que el proyecto es conservador.

### 5.12.3 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

**Cuadro No. 58: Periodo de Recuperación de la Inversión**

FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS		
Años Flujos	FLUJOS NETOS.	FLUJO CAJA ACTUALIZADO
1	3.247	2.921
2	6.019	4.870
3	9.285	6.758
4	9.555	6.256
5	12.206	12.957
	40.312	33.762

Elaborado por: Autora de la investigación.

$$\text{IN. REC. INV} = \frac{\text{Flujo de caja actualizado } 33.762,14}{\text{Inversión } 23.308,17} = 1.45$$

PARTES	PORCENTAJE	DOLARES	TIEMPO
1,45	29,00%	6.759	1
1,45	29,00%	6.759	1
1,45	29,00%	6.759	1
0,65	13,00%	3.030	5 MES
5,00	100%	23.308	<b>3 AÑOS 5 MES</b>

Elaborado por: Autora

La recuperación la inversión se la obtendrá a mediados del cuarto año

### 5.12.4 Beneficio Costo

**Cuadro Nro. 59: Costo Beneficio**

Años	INGRESOS	EGRESOS	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS ACTUALIZADOS
1	28.800	21.897	25.906	19.697
2	33.045	23.151	26.738	18.732
3	37.917	24.527	27.597	17.852
4	39.551	24.435	25.894	15.998
5	41.255	25.422	24.296	14.971
<b>TOTAL</b>	<b>180.568</b>	<b>119.43</b>	<b>130.433</b>	<b>87.250</b>

Elaborado por: Autora de la investigación.

$$\text{BENEFICIO COSTO} = \frac{\sum \text{Ingresos Deflactados } 130.432,88}{\sum \text{Egresos Deflactados } 87.250,02} = 1.49$$

**COSTO BENEFICIO = 1.49**

Por cada dólar invertido recupera 1,49 es decir gana **0,49**

### 5.12.5 PUNTO DE EQUILIBRIO DEL PROYECTO

**Cuadro Nro. 60: Punto de Equilibrio**

DETALLE	AÑO 1
<b>INGRESOS</b>	
VENTAS	28.800
<b>COSTOS FIJOS</b>	
Sueldos operativos	5.101
Personal administrativo	15.319
Personal de ventas	-
Gastos de ventas	60
Gasto amortización financieros intereses	227
Gastos Administrativos	1.127
Amortización Intangibles	140
Depreciación	2.305
<b>TOTAL COSTO FIJO</b>	<b>19.179</b>
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO DOLARES</b>	<b>19.179</b>

Elaborado por: Autora de la investigación.

$$\text{PEQ} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{1 - (\text{Costos variables} / \text{venta})} = \frac{19179}{1 - (0/28800)} = 19.179$$

PUNTO DE EQUILIBRIO DEL PROYECTO, (Ver Anexo H)

Margen de contribución = Precio de venta - costo variable;  $35 - 8 = 27$

PEQ = Inversión fija + costos fijos / margen de contribución

PEQ =  $14.530 + 21.291 / 27 = 1.326$  servicios

PEQ es igual a 1.326 servicios para poder empezar la recuperación fija, que se dará en el segundo año.

En dólares: **46.410**

### 5.13 ANÁLISIS ECONÓMICO COYUNTURAL

En el análisis económico coyuntural se analiza específicamente el efecto multiplicador del empleo tomando en cuenta los siguientes aspectos: Generación de empleo directo a 8 personas (Gerente, Secretaria-contadora, Profesionales Jubilados)

### 5.14 EFECTO MULTIPLICADOR DEL EMPLEO

Del empleo directo se benefician 8 familias, las cuales están compuestas por un promedio de 4 integrantes cada una, que daría 32 personas, a su vez estas personas demandan bienes y servicios en un promedio de 300 dólares mensuales dando como resultado 9.600 dólares, los cuales favorecen a la demanda de bienes y servicios locales.

Los evaluadores financieros del proyecto son favorables, lo que indica que probabilísticamente se puede lograr en la realidad un éxito, siempre y cuando los escenarios no tengan cambios significativos.

## CAPÍTULO VI

### 6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

#### 6.1 Análisis Interno del Centro Ocupacional Integral

##### 6.1.1 Nombre del Centro de Ocupación Integral

Para la selección del nombre se ha considerado que tanto el cliente interno y externo puedan identificar la razón e imagen del negocio, así como su estructura orgánica, para ello se tomó en cuenta la originalidad, claridad, simpleza, atractivo y reflejo del nombre para su impacto en el medio comercial.

**CIASEC**

**CENTRO INTEGRAL DE ASESORIA EDUCATIVA Y CONTABLE**

##### 6.1.2 Logotipo





### **6.1.3 Base Filosófica**

Nuestra filosofía sería: ***“Le asesoramos con eficiencia y calidad, para obtener resultados óptimos en su desempeño”.***

### **6.1.4 Misión**

Constituirse en una empresa eficiente y competitiva para brindar servicios de asesoría contable y tributaria, así como también en asesoría educativa a través del conocimiento y experiencia que serán impartidos por profesionales especializados.

### **6.1.5 Visión**

Ser una entidad reconocida en la asesoría y capacitación para el Trabajo, que desarrolla su gestión en función de los conocimientos experiencias de personas experimentadas, llegando a ocupar una participación considerable en la sociedad y manteniendo un crecimiento sostenido de nuestro Centro.

### **6.1.6 Objetivos Estratégicos del Centro**

- Crecimiento sostenido en los servicios que se brinde.
- Aumentar la cobertura de las áreas de servicio.
- Alcanzar niveles de calidad y eficiencia en la atención al cliente.

### **6.1.7 Políticas**

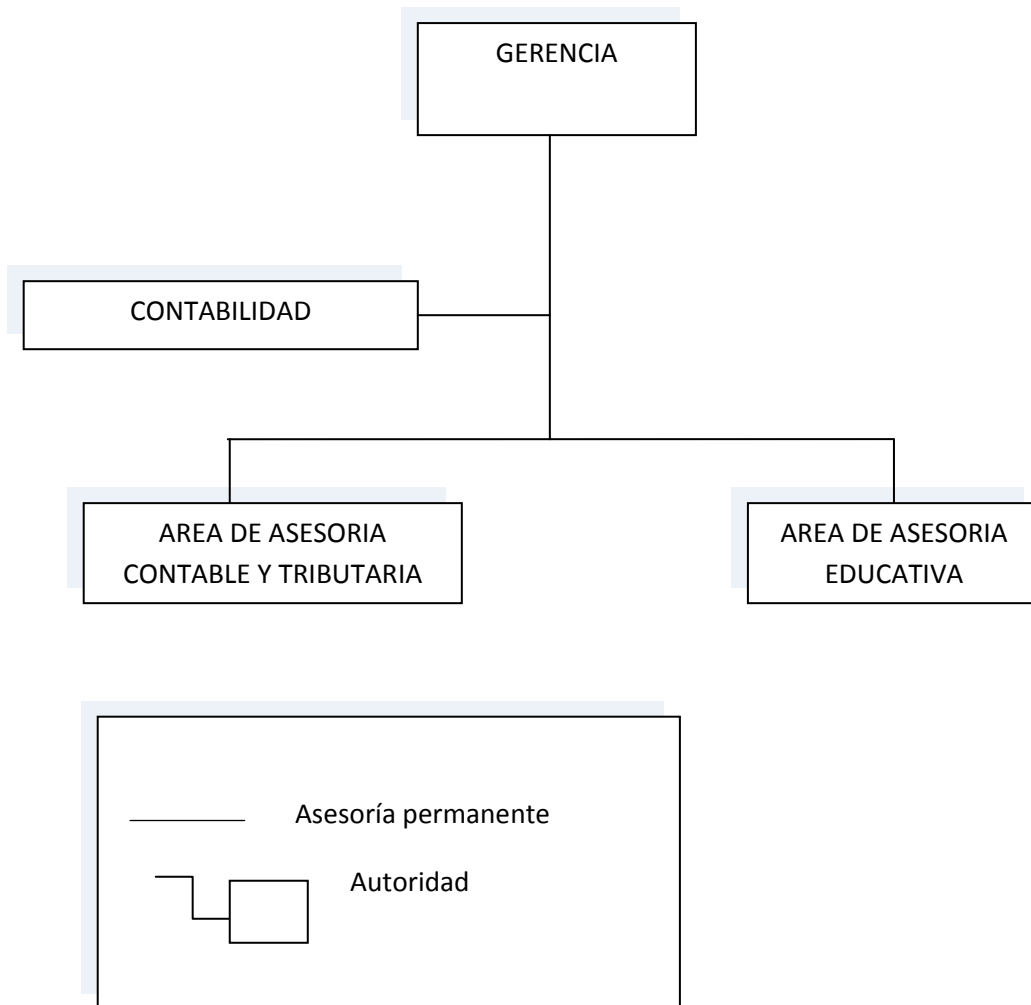
- Brindar atención personalizada a los clientes.
- Propiciar un clima organizacional agradable y de trabajo en equipo.
- Contribuir en la satisfacción a las necesidades del cliente.
- Atender las sugerencias de los clientes ya que son la razón de ser de toda empresa.

### 6.1.8 Valores

- Ética profesional
- Responsabilidad social
- Desarrollo humano
- Compromiso con la organización
- Calidad
- Solidaridad

### 6.1.9 Estructura Organizativa

#### ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: Autora de la investigación

### **6.1.10 Niveles Administrativos**

Los niveles administrativos del centro dedicado a brindar servicios contables, tributarios y de educación son:

- Nivel Ejecutivo
- Nivel Administrativo
- Nivel Operativo

#### **a. Nivel Ejecutivo**

Este nivel está integrado por el Gerente del Centro de Ocupación Integral, quien es responsable de dirigir, orientar, conducir y supervisar la ejecución de las políticas y actividades del Centro.

#### **b. Nivel Administrativo**

Está integrado por la unidad de Contabilidad – Secretaría, que realizará las funciones de apoyo necesarias para el cumplimiento de las actividades de la empresa.

#### **c. Nivel Operativo**

Lo integran las unidades de atención al cliente, comercialización del servicio, serán los responsables de ejecutar los planes para cumplir con los objetivos y metas que se ha trazado el Centro.

#### **d. Matriz de Competencias**

Constituye una norma de cumplimiento obligatorio en el cual se indican los requisitos mínimos de control interno en cada puesto a implantar en la empresa.

**Cuadro Nro. 61: Matriz de Competencias**

<b>PUESTO</b>	<b>COMPETENCIAS</b>	<b>PERFIL</b>	<b>FUNCIONES</b>	<b>REQUISITOS</b>
<b>DIRECTOR DEL CENTRO</b>	<p><b>ESTRUCTURALES</b> -Ética Profesional -Honestidad - Responsabilidad</p> <p><b>LABORALES</b> -Habilidad para negociar Capacidad para liderar -Capacidad tomar decisiones -Trabajar en equipo -Dirección de personas -Creatividad e iniciativa</p>	<p>-Liderazgo -Estabilidad emocional -Trabajo bajo presión -Buen manejo de relaciones humanas</p>	<p>-Representar legalmente al Centro ante terceros -Determinar el Perfil profesional de cada cargo -Dirigir y controlar el correcto desempeño de la misma -Tomar decisiones al interior del centro -Motivar al personal -Preparar presupuestos.</p>	<p><b>Instrucción formal:</b> Superior en Contabilidad y Educación Media,</p>
<b>SECRETARIA CONTADORA</b>	<p><b>ESTRUCTURALES</b> -Ética Profesional -Confidencialidad -Organización</p> <p><b>LABORALES</b> -Tolerancia al estrés - Trabajo en equipo - Destreza matemática - Monitoreo y control</p>	<p>- Manejo de sistemas contables - Trabajo bajo presión - Conocimiento leyes tributarias - Buenas relaciones humanas</p>	<p>-Cumplir con todas las disposiciones que emite el SRI -Realizar cuadros contables -Registrar y controlar ingresos y egresos del centro -Elaborar estados financieros -Elaborar informes</p>	<p>-Instrucción formal -Estudios en Contabilidad superior y auditoría</p>
<b>PUESTO</b>	<b>COMPETENCIAS</b>	<b>PERFIL</b>	<b>FUNCIONES</b>	<b>REQUISITOS</b>
<b>AREA DE CONTABILIDAD</b>	<p><b>ESTRUCTURALES</b> -Amabilidad -Compromiso -Profesionalismo</p> <p><b>LABORALES</b> -Capacidad de persuadir clientes</p>	<p>-Liderazgo -Estabilidad emocional -Trabajo bajo presión -Buen manejo de relaciones humanas</p>	<p>- Asesorar en Tributación.</p>	<p><b>Instrucción formal:</b>  Estudios superiores en Contabilidad Superior y Auditoría.</p>
<b>AREA DE EDUCACIÓN</b>	<p><b>ESTRUCTURALES</b> -Amabilidad -Compromiso -Profesionalismo</p> <p><b>LABORALES</b> -Capacidad de persuadir clientes</p>	<p>-Liderazgo -Estabilidad emocional -Trabajo bajo presión -Buen manejo de relaciones humanas</p>	<p>- Asesorar en Nivelación de Conocimientos a estudiante secundarios</p>	<p><b>Instrucción formal:</b>  Estudios superiores en Ciencias de la Educación, especialidades: Física, Química Matemática.</p>

Elaborado por: Autora de la investigación.

### **6.1.11 CONSTITUCIÓN JURÍDICA**

La constitución jurídica es el reconocimiento de la empresa ante la sociedad y las leyes ecuatorianas para el desarrollo y cumplimiento de sus objetivos mediante su creación.

Para poder realizar sus tareas normales, se debe cumplir con las exigencias de las leyes ecuatorianas que regulan las actividades empresariales.

Para legalizar la empresa es necesario cumplir con los siguientes requisitos:

#### **a. Domicilio**

Toda empresa que se constituya y se inscriba en el Ecuador tendrá nacionalidad ecuatoriana y su domicilio principal deberá estar ubicado en un cantón del territorio ecuatoriano y para este caso el domicilio de esta empresa está ubicado en la Parroquia el Sagrario de la ciudad de Ibarra.

#### **b. Objetivo**

Toda organización debe indicar en forma clara el objetivo al que se va a dedicar y no podrá ejecutar otros actos.

Para la constitución de una empresa es necesario seguir los siguientes pasos:

- **Apertura de cuenta**

Se debe abrir una cuenta de integración de capital, en beneficio de una empresa.

- **Escritura Pública**

El futuro gerente de la empresa deberá acudir ante un notario y hacer una escritura pública de constitución.

- **Aprobación**

La escritura se la presenta ante un Juez de lo Civil solicitándole su constitución, para lo cual el funcionamiento debe hacer una publicación en un diario de un extracto de la empresa.

- **Oposición**

Cualquier persona que se sienta afectada con la constitución de la nueva empresa tiene un plazo de 20 días para oponerse a su formación, ante un juez.

- **Inscripción**

Con la Autorización del Juez Civil el futuro gerente debe inscribirla en el Registro Mercantil; para comenzar debe tener el RUC, Registro Único de Contribuyentes.

### **6.1.12 NORMATIVA TRIBUTARIA**

- **Registro Único de Contribuyentes**

Es un documento obligatorio para las personas naturales y jurídicas que realicen actividades económicas, con el objetivo de registrar e identificar con fines impositivos para la administración tributaria.

- **Patente Municipal**

Es el permiso municipal obligatorio para el ejercicio de la actividad económica habitual.

- **Pago de Bomberos**

Con el pago de la patente (10%) se cubre el servicio que da el cuerpo de bomberos a todos los locales que desarrollan actividades económicas.

- **Obligaciones Tributarias**

Para las empresas es la relación que se crea entre el sujeto activo (Estado) y el sujeto pasivo (Contribuyente), en virtud de la cual este debe cumplir una prestación en dinero, especies o servicios apreciables en dinero, al verificarse el presupuesto establecido por la Ley para configurar cada tributo.

## **CAPITULO VII**

### **7. ESTUDIO DE IMPÁCTOS**

#### **7.1 DETERMINACIÓN DE IMPACTOS**

Los impactos son posibles consecuencias o cambios que se generan a través de la ejecución del proyecto y que determinaran los efectos en los ámbitos de influencia del mismo.

Los impactos que generara la implementación del Centro Ocupacional Integral son: Social, económico, empresarial, educativo, cultural y ético.

##### **7.1.1 IMPACTO SOCIAL**

La creación del Centro ocupacional integral en la ciudad de Ibarra, en el ámbito social tendrá un impacto positivo, ya que se va a generar fuentes de trabajo en diferentes aéreas, mejorando la calidad de vida de la población de los jubilados.

##### **7.1.2 IMPACTO ECONÓMICO**

La creación del centro, generará un impacto económico, ya que se establecerá los lineamientos básicos de una buena administración financiera, en base a la utilización de métodos adecuados en el manejo contable y financiero, que permitan la estabilidad de la misma y la recuperación de la inversión económica del proyecto.

##### **7.1.3 IMPACTO EMPRESARIAL**

Las estrategias operativas que se pretende implementar en la empresa, permitirán mejorar la gestión gerencial y el trabajo de los jubilados, quienes con capacidad innovadora lograrán mejorar los



servicios y anticiparse a nuevos cambios institucionales. Será necesaria una óptima gestión para que la empresa obtenga un mayor prestigio, alcance cada vez nuevos objetivos en cada una de las áreas a las que se dedica y por ende una buena imagen.

#### **7.1.4 IMPACTO EDUCATIVO**

La educación es una necesidad indispensable, debido a que ayuda a la formación, educa, previene, alerta, habilita, involucra e inspira; ayuda a que muchas personas tengan igualdad de oportunidades, abre muchas puertas y sobre todo dignifica al ser humano para conseguir sus objetivos propuestos.

#### **7.1.5 IMPACTO CULTURAL**

Para nuestro centro también es importante fomentar la cultura del respeto y la aceptación de las personas adultas mayores no solo en el campo laboral, sino como participes sociales y esto logra solo un cambio en el enfoque cultural de los pueblos estructurando paso a paso un comportamiento cultural adecuado para el convivir social.

Es importante concienciar a la sociedad en general que los adultos mayores son personas todavía capaces de brindar servicios y realizar labores en iguales condiciones.

#### **7. 1.6 IMPACTO ETICO**

El presente estudio estará enmarcado dentro de los fundamentos éticos y morales, ya que el desempeño del mismo se desarrollará estrictamente apegado a los valores de responsabilidad, el respeto a las diferencias individuales de los adultos mayores, creando así un clima laboral y de servicio seguro y eficiente.

### **7.2 OPERATIVIDAD DEL ANALISIS DE IMPACTOS**

Para la evaluación de los impactos que el proyecto tenga sobre el medio en el que va a ejecutar, se utilizará una matriz de impactos para cada uno de los aspectos y sus elementos de análisis.

Esta técnica consiste en dar valores a los elementos de cada aspecto a ser analizados y así determinar el impacto sobre el aspecto general de análisis.

El análisis de las matrices consiste en justificar las razones, causas y circunstancias del porqué se originan cada uno de los indicadores. La valoración se da según los niveles de impacto que en la siguiente tabla se detallan.

### 7.3 NIVELES DE IMPACTO

**Cuadro No. 62:**  
**Niveles de Impacto**

3	Impacto Positivo Alto
2	Impacto Positivo Medio
1	Impacto Positivo Bajo
0	No hay impacto
-1	Impacto Negativo Alto
-2	Impacto Negativo Medio
-3	Impacto Negativo Bajo

Luego de asignar valores dentro de estos rangos a cada elemento del aspecto general de análisis, se suman los mismos y ese valor se divide para el número de indicadores, obteniéndose de esta manera el nivel de impacto en la ejecución del proyecto; aspecto fundamental para la decisión de ejecución o no del proyecto.

### 7.2.1 IMPACTO ECONÓMICO

Nivel de Impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3
Indicadores						X	
Rentabilidad						X	
Efecto Multiplicador							x
Generación de empleos						X	
<b>TOTAL</b>						4	7

Nivel de Impacto =  $7 / 3 = 2.33$ . 2 Impacto Medio Positivo

#### Análisis:

Se obtiene como resultado que la rentabilidad es favorable para la buena marcha del Centro ya que con los recursos económicos, permitirá beneficiar a los participantes del proyecto.

Al entregar un buen servicio, se recomienda a terceras personas haciendo una cadena de publicidad, que logrará captar el interés de la colectividad.

Con el presente proyecto se genera el empleo para el grupo de los adultos mayores ya que de esta forma estarán siendo parte activa de la sociedad y de esta manera aumentar sus ingresos.

### 7.2.2 IMPACTO EMPRESARIAL

Nivel de Impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3
Indicadores							X
Servicio y atención al cliente							X
Compromiso del personal						x	
Competencia						x	
<b>TOTAL</b>						4	3

Nivel de Impacto =  $7/3 = 2.33$ . 2 Impacto Medio Positivo

#### Análisis:

El centro se compromete a brindar un servicio de calidad para satisfacer las necesidades de los usuarios por lo que se convierte en un factor importante para el desarrollo y prestigio del centro

Los colaboradores del centro están comprometidos a compartir sus experiencias y conocimientos profesionales de calidad para que proyecte resultados positivos hacia la colectividad, enfrentar a la competencia y fomentar el desarrollo empresarial del centro.

### 7.2.3 IMPACTO EDUCATIVO

Nivel de Impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3
<b>Indicadores</b>							
Incentivar para la elaboración de propuestas							X
Guía de consulta						X	
Generación de aptitudes						X	
<b>TOTAL</b>						<b>4</b>	<b>3</b>

Nivel de Impacto=  $7/3= 2.33$ . 3 Impacto Medio Positivo

#### Análisis:

Este proyecto ayudará a que las personas emprendedoras analicen y se motiven, permitiéndoles obtener utilidades tanto sociales y económicas, como también aportar con ideas innovadoras que permitan crear nuevas propuestas para beneficio propio y social.

Servirá de ayuda para quienes necesiten reforzar sus conocimientos y obtener ayuda para resolver las diferentes inquietudes, con la finalidad de satisfacer sus necesidades y desarrollar las aptitudes tanto de los oferentes como de los demandantes del servicio.

#### 7.2.4 IMPACTO CULTURAL

Nivel de Impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3
Indicadores							
Mejora la calidad de vida							X
Estabilidad familiar							X
Participación social						X	
<b>TOTAL</b>						<b>2</b>	<b>6</b>

Nivel de Impacto=  $8/3 = 2.6$ . 3 Impacto Positivo Alto

#### Análisis:

Los resultados de la matriz nos indican que el desarrollo del proyecto traerá impactos positivos debido a que los integrantes del centro tendrán un lugar donde puedan compartir sus expectativas, mantenerse ocupados y sentirse útil a los demás y de esta forma no decaer en la monotonía.

La participación del adulto mayor en el centro, servirá para que la estabilidad familiar se mantenga, desde el punto de vista anímico y económico ya que son partícipes de brindar apoyo intelectual para otras personas y de esta forma ser útiles dentro de la sociedad.

#### 7.2.5 IMPACTO ETICO

Nivel de Impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3
Indicadores							
Honestidad							X
Transparencia							X
Confidencialidad							X
<b>TOTAL</b>							<b>9</b>

Nivel de Impacto=  $9/3 = 3$  Impacto Positivo Alto

#### Análisis:

El puntaje de la matriz refleja positivo alto lo que determina que la honestidad, transparencia, y confiabilidad es un factor clave a tener en cuenta en el centro a instituirse y a la vez reflejar prestigio para la colectividad.

### 7.2.6 MATRIZ GENERAL

Nivel de Impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3
<b>Ámbito</b>							
Económico						x	
Empresarial						x	
Educativo							x
Cultural							x
Ético							x
<b>TOTAL</b>						<b>4</b>	<b>9</b>

Nivel de Impacto del Proyecto =  $13/5 = 2.6$  3 Impacto Positivo Alto

#### **Análisis:**

Por todo lo indicado en lo referente a los impactos que tendrá el proyecto y valorado en 3 como promedio en la matriz general; el Estudio de Factibilidad para la creación de un Centro Ocupacional Integral para las Personas Jubiladas, tendrá un impacto positivo alto, por lo que es de gran importancia la puesta en marcha de la propuesta.

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### CONCLUSIONES

Del estudio de factibilidad para la “Creación de un Centro de Ocupación Integral para las Personas Jubiladas de la Ciudad de Ibarra, Provincia de Imbabura”, se establece las siguientes conclusiones:

1. Existen los suficientes elementos que intervienen en el desarrollo del proyecto ya que los resultados son favorables y significativos.
2. El estudio de mercado establece que es favorable tomando en cuenta las exigencias de la población investigada que demanda de este tipo de servicios
3. Existen en la ciudad profesionales cualificados que están dispuestos a brindar asesoría en aspectos específicos que el proyecto pretende ofertar al mercado empresarial.
4. La demanda potencial de los servicios del centro son bastante atractivos lo que permite al proyecto tener opción de brindar sus servicios en número significativo
5. Para la implantación del proyecto no se requiere de altas inversiones financieras sino contar con un staff de profesionales, que son capaces y son reconocidos en el medio por su vasto conocimiento.

## **RECOMENDACIONES**

1. Aprovechar al máximo la oportunidad de la demanda potencial existente, por ser temas actuales y de reducida competencia.
2. Implementar el proyecto en el menor tiempo posible para cristalizar los resultados del estudio de mercado.
3. Tratar de involucrar al capital humano más idóneo que pueda prestar sus servicios en la oficina de consultoría y asesoría que se proyecta implantar.
4. Fortalecer la imagen del centro para lograr captar en el mercado un número adecuado de servicios en bienestar y provecho de la colectividad.
5. Aplicar una estructura organizacional con el staff de profesionales con ideas innovadoras para trabajar con eficiencia y eficacia, lo que influirá a futuro para que el centro proyecte nuevas propuestas.



## FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

Allan A., Natalia. Wachholtz M, Daniela. Valdés R, Alicia." Cambios en la Ocupación de los adultos mayores recientemente jubilados". Revista Chilena de Terapia Ocupacional. N°5, Noviembre 2005

Álvarez L. Rodrigo J. Pérez R. (1998) El Programa Permanente de Mejoramiento De la Productividad PPMP; un programa de mejora continua. U.H. Holguín

ARBOLEDA, Germán. (2001). Formulación Evaluación y Control de Proyectos.

BACA, Gabriel. (2006) Evaluación de Proyectos.

BACA, Gabriel. (2006) Evaluación de Proyectos.

BACA, Gabriel. (2006). Evaluación de Proyectos..

BARROS, C. Viviendo el Envejecer. Santiago, Chile. Instituto de Sociología, Pontificia Universidad católica de Chile, 1991; 67-72.

CELADE Comunicación, Quito – Ecuador, 2007

CEPAL Protección Social de la 3ra. Edad en Ecuador, Imagine

Constitución de la República del Ecuador Asamblea Constituyente 2008

DESARROLLO, SENPLADES Ecuador hoy y en el 2025: Apuntes sobre la evolución demográfica

Fuente: Boletín de Prensa N- 132

JACOME, Walter. (2005) Bases Teóricas y Prácticas para el Diseño y Evaluación de Proyectos Productivos y de Inversión. Pag.101.

JACOME, Walter. (2006). Evaluación de Proyectos Productivos. Pág.86.

Kotler, Philip. (2008) Principios de Marketing. Doceava Edición, Prentice Hall, México.

KOTLER, Philip. (2008) Principios de Marketing. Pág.9

MCDS Manual para el auto cuidado de los adultos mayores. Santiago Chile. Agosto de 1999. 4p.

Páez Roberto N. (2008) Desarrollo de la Mentalidad Empresarial CODEU. Ecuador.

PEDRO PAULO MARIN, editor científico. Tiempo nuevo para el adulto mayor, enfoque interdisciplinario. Ministerio de Salud. Santiago, Chile. Grant Educacional, Sandoz Santiago, Chile 2008.

Pérez M, Zayas E y Álvarez L. F. (2000) Metodologías de Diagnóstico y Solución de Problemas. Universidad de Holguín, Cuba; 2000

PESCETTO C. Rocío Fernández Ballesteros. Gerontología Social. Madrid. Ediciones Pirámide, 2000.

SANTESMASES, Miguel. (2001). Marketing Conceptos y Estrategias.

SECRETARIA NACIONAL DE PLANIFICACION Y STATON, William. (2002). Fundamentos de Marketing.

SUAREZ R. y Rev Panam Salud Publica/Pan Am J Public Health, 2005

ZAPATA, Pedro. (2002). Contabilidad General. Pág.71

ZVI, Bodie. (1999). Finanzas. Pág.129.

## **Lincongrafía**

<http://www.iess.gov.ec/site.php?content=1204-iess-creo-comision-nacional-de-la-tercera-edad>

[http://www.revistaterapiaocupacional.cl/CDA/to\\_completa/0,1371,SCID%253D19119%2526ISID%253D667,00.html](http://www.revistaterapiaocupacional.cl/CDA/to_completa/0,1371,SCID%253D19119%2526ISID%253D667,00.html)

Méndez M. (2010) La Tercera Edad, (Artículo), <http://www.tercera-edad-activa-en-el-desarrollo.html>. Profesora de la Facultad de Economía de ESPOL

Legislación Laboral 2010

# **ANEXOS**

## Anexo "A": Encuesta Jubilados

### UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y  
ECONÓMICAS

ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORÍA

Encuesta dirigida a los jubilados profesionales de la ciudad de Ibarra

**Objetivo:** La presente encuesta tiene como finalidad conocer sobre la realidad social y económica de los jubilados profesionales de la ciudad de Ibarra y su inserción al campo laboral.

**Instrucciones:** Señale la respuesta que Usted crea conveniente.

#### Datos informativos

Edad----- Profesión-----

Nivel académico: Técnico: ----- Tecnólogo: ----- Licenciado: -----  
Ingeniero: ----- Doctor: ----- Postgrado----- Otro, cual -----

Cargo desempeñado: -----

Años de trabajo en la función que desempeñó: -----

Sector Público: ----- Sector Privado: -----

#### Cuestionario:

13. ¿Los ingresos que Usted percibe dentro de que rango se ubica?

- a. Entre 200 y 400 USD..... ( )
- b. Entre 401 y 600 USD..... ( )
- c. Entre 601 y 800 USD..... ( )
- d. Más de 800 USD..... ( )

14. ¿Los ingresos económicos que Ud. percibe en la actualidad cubren los siguientes gastos? (Señale con una X en el casillero respectivo)

GASTOS	SIEMPRE	A VECES	NUNCA
Vivienda			
Alimentación			
Vestuario			
Salud			
Servicios básicos			
Recreación			

15. ¿En la actualidad desempeña algún tipo de trabajo en el sector privado?

SI ( ) NO ( )

En caso de que su respuesta sea afirmativa, indique el trabajo que desempeña:

-----

16. ¿Participa Usted en eventos sociales, culturales y deportivos organizados por diferentes entidades públicas o privadas?

SI ( ) NO ( )

17. La asistencia médica que Usted recibe como jubilado; ¿cómo la considera?

a. Muy buena..... ( )

b. Buena..... ( )

c. Regular..... ( )

d. Deficiente..... ( )

18. ¿Realiza Usted alguna práctica deportiva?

a. Siempre..... ( )

b. Casi siempre..... ( )

c. A veces..... ( )

d. Nunca..... ( )

19. ¿Cómo considera Usted su estado de salud?

a. Excelente..... ( )

b. Muy bueno..... ( )

c. Bueno..... ( )

d. Regular..... ( )

e. Malo..... ( )

20. ¿Considera Usted que la ley y los programas de asistencia al Jubilado por parte del Estado, satisfacen sus expectativas?

SI ( ) NO ( )

21. ¿Conoce Usted de un Centro Ocupacional Integral que promueva la inserción laboral de los Jubilados profesionales?

SI ( ) NO ( )

22. ¿En base a su experiencia y formación profesional, estaría dispuesto a formar parte de un equipo de profesionales para desempeñarse como consultores en un Centro de Ocupación Integral para Jubilados?

SI ( ) NO ( )

23. ¿Para que el Centro de Ocupación Integral logre sus objetivos, estaría dispuesto a colaborar con la auto-sustentabilidad del mismo en función de los ingresos que genere?

SI ( ) NO ( )

24. ¿Qué opina Usted sobre la creación de un Centro Ocupacional que integre a la clase jubilada profesional y le permita insertarse nuevamente en el campo laboral y poner al servicio de los demás sus conocimientos y experiencias?

-----  
-----  
-----  
-----

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN.

**Anexo “B”: Entrevistas realizadas a: Presidente de los Jubilados de Imbabura, Coordinador de los Talleres de la Tercera Edad y Directora de Pensiones del IESS**

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y  
ECONÓMICAS

ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORÍA

Entrevista dirigida al **Presidente de los jubilados** de la ciudad de Ibarra.

**Objetivo:** La presente entrevista tiene como finalidad conocer sobre la realidad social y económica de los jubilados profesionales de la ciudad de Ibarra y su inserción al campo laboral.

1 ¿Cuáles son las dependencias del IESS encargadas de la atención al adulto mayor y específicamente a los jubilados pensionistas en el país y la provincia?

2 ¿Qué leyes y reglamentos en la actualidad rigen a los jubilados en nuestro país?. Normativa legal vigente del adulto mayor?

3 ¿La Normativa legal que rige al jubilado favorece su situación social, económica y de salud?

4 ¿Considera usted que los jubilados en su mayoría participan en los programas sociales, culturales, deportivos y de recreación, organizados por el Seguro Social?

5 ¿Considera Usted que se debe incorporar a los hombres y mujeres jubilados profesionales a las tareas que contribuyan al desarrollo social y económico del país mediante programas que permitan aprovechar sus conocimientos y experiencias, para lograr su inserción social y productiva?



6 ¿Qué criterio le merece la creación de un Centro Ocupacional Integral en nuestra ciudad para que trabajen los jubilados profesionales como asesores y consultores compartiendo sus conocimientos y experiencias?

7 ¿Desde el punto de vista psicológico, considera usted que el profesional jubilado está en capacidad de seguir desempeñándose en el campo laboral, en calidad de asesor y consultor?

8 ¿Considera usted que las reformas a la ley del anciano que están en trámite de aprobación, favorecen al mejoramiento de la calidad de vida del jubilado?

9 ¿Existen estadísticas actualizadas del número de jubilados de la Provincia y del cantón Ibarra?

**Anexo C: Encuesta dirigida a los estudiantes de los colegios de la ciudad de Ibarra**

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y  
ECONÓMICAS**

**ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORÍA**

Encuesta dirigida a los estudiantes de los colegios de la ciudad de Ibarra

**Objetivo:** La presente encuesta tiene como finalidad conocer sobre la aceptación del servicio que brindaran los profesionales jubilados en relación a asesoría y nivelación de conocimientos en las asignaturas de Matemáticas, física y química.

**Instrucciones:** Señale la respuesta que Usted crea conveniente.

**Datos informativos**

**Cuestionario:**

1. En que asignatura(s) presenta mayor dificultad en el presente año lectivo:

Matemáticas ( ) Física ( ) Química ( )

Otra ( ) Cual: \_\_\_\_\_

2. En caso de tener dificultades en el aprendizaje de alguna materia ha considerado necesario buscar un profesor particular que le nivele sus conocimientos,

SI ( ) NO ( ) A VECES ( )

3. En el presente año lectivo ha necesitado del asesoramiento en alguna materia que presenta dificultades, recurriendo a algún profesional o centro que nivelan conocimientos.

SI ( ) NO ( )

4. Le gustaría recibir asesoría y nivelación de conocimientos en caso de requerirlos, por parte de profesionales jubilados con experiencia en las materias que Usted presente dificultades.

SI ( ) NO ( )

5. ¿Estaría Usted, en condiciones de pagar por la hora de asesoría y nivelación de conocimientos en las materias que más presente dificultades, la cantidad de 5 dólares?

SI ( )            NO ( )

**Anexo “D”: Encuesta propietarios de los pequeños y medianos negocios y comercios de la ciudad de Ibarra.**

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y  
ECONÓMICAS**

**ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORÍA**

Encuesta dirigida a los propietarios de los pequeños y medianos negocios y comercios de la ciudad de Ibarra

**Objetivo:** La presente encuesta tiene como finalidad conocer sobre la aceptación del servicio que brindarían los profesionales jubilados en relación a la asesoría contable y tributaria.

**Instrucciones:** Señale la respuesta que Usted crea conveniente.

**Datos informativos**

Tipo de negocio \_\_\_\_\_

**Cuestionario:**

1. En el desempeño de su negocio, lleva una contabilidad

SI ( )                      NO ( )

2. Con que frecuencia contrata usted un servicio de asesoría tributaria.

Mensual ( )                      Trimestral ( )  
Semestral ( )                      Anual ( )

3. Le gustaría recibir servicios de asesoría tributaria por parte de profesionales Jubilados con experiencia en la rama.

SI ( )                      NO ( )

4. ¿Estaría Usted en condiciones de pagar por el servicio de asesoría Tributaria la cantidad de 10 dólares

SI ( )                      NO ( )

## Anexo E: Desglose del Estudio Financiero y Económico

### INVERSIONES

#### Anexo E1: Equipo Computación

Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
Computadora PC	1	950	950
Computador Portátil	2	800	1600
Proyector de Imagen	1	1500	1100
Flash memory	3	20	60
<b>TOTAL</b>			<b>3650</b>

#### Anexo E2: Equipo de Oficina

Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
Televisión	1	500	500
Teléfono	2	20	40
Copiadora multifunción	1	1200	1200
<b>TOTAL</b>			<b>9100</b>

#### Anexo E3: Muebles y Enseres

Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
Escritorio ejecutivo	1	250	250
Escritorio secretaria	1	150	150
Mesa de reuniones	1	250	250
Sillas para reuniones	10	10	100
Bancas unipersonales	20	15	300
Juego Muebles de sala	1	500	500
Archivadores	3	40	120
Pizarra de tiza liquida	2	30	60
Mesa auxiliar	1	50	50
<b>TOTAL</b>			<b>1780</b>

## Anexo E4:Inversión Diferida

Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
Gasto del estudio	1	400	200
Gasto Organización	1	200	100
Entrenamiento Personal	1	200	100
Gastos de Puesta en marcha	1	100	100
Licencias de sistemas	1	500	200
<b>TOTAL</b>			<b>700</b>

## GASTOS ADMINISTRATIVOS

GASTOS LIMPIEZA				
Descripción	Tipo de medida	Cantidad	V. UNITARIO	V. TOTAL
Escoba	Unidad	6	2,50	15,00
Trapeador	Unidad	6	3,00	18,00
Recogedor	Unidad	3	3,00	9,00
Tachos de basura	Unidad	5	5,00	25,00
Desinfectante	Galones	12	4,00	48,00
Polvax	Galones	6	6,00	36,00
Vileda	Unidad	12	1,2	14,40
<b>TOTAL USD</b>				<b>165,40</b>

GASTO ARRIENDO				
Descripción	Tipo de medida	Cantidad	V. UNITARIO	V. TOTAL
Arriendo	Mensual	12	200,00	2.400,00
<b>TOTAL</b>			<b>200,00</b>	<b>2.400,00</b>
SUMINISTROS Y MATERIALES				
Descripción	Tipo de medida	Cantidad	V. UNITARIO	V. TOTAL
Papel Bond	Resma	6	3,50	21,00
Grapadora	Unidad	1	3,00	3,00
Perforadora	Unidad	1	3,00	3,00
Sello	Unidad	1	30,00	30,00
Esferográficos	Caja	1	10,00	10,00
Lápices	Caja	1	6,00	6,00
Facturas	Libretín	1	9,00	9,00
<b>TOTAL USD</b>				<b>82,00</b>

<b>SERVICIOS BASICOS</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Tipo de medida</b>	<b>PRECIO UNIDAD</b>	<b>TOTAL</b>
Energía eléctrica	Mes	20	240,00
Agua potable	Mes	5	160,00
Teléfono	Mes	20	240,00
Internet	Plan mensual	20	240,00
<b>TOTAL</b>			<b>880,00</b>
<b>PUBLICIDAD</b>			
<b>DESCRIPCION</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>V/UNIT</b>	<b>TOTAL</b>
Hojas volantes	2000	0,03	60,00
<b>TOTAL</b>			<b>60,00</b>

### **GASTO PERSONAL ADMINISTRATIVO**

<b>DESCRIPCION</b>	<b>SUELDO B. UN.</b>	<b>APOORTE PATRONAL</b>	<b>F. RESERVA</b>	<b>DECIMO TERCER</b>	<b>DECIMO CUARTO</b>	<b>TOTAL</b>
GERENTE PROPIETARIO	500	60,75	41,65	41,67	20,00	664,07
CONTADOR	460	55,89	38,318	38,33	20,00	612,54
MENSUAL	960,00	116,64	79,97	80,00	40,00	1276,61
<b>ANUAL</b>	<b>11520</b>	<b>1399,68</b>	<b>959,616</b>	<b>960</b>	<b>480</b>	<b>15319,296</b>

### **COSTOS OPERACIONALES**

<b>DESCRIPCION</b>	<b>SUELDO B. UN.</b>	<b>APOORTE PATRONAL</b>	<b>F. RESERVA</b>	<b>DECIMO TERCER</b>	<b>DECIMO CUARTO</b>	<b>TOTAL</b>
ASESOR TRIBUTARIO	200					200,00
ASESOR EDUCATIVO 1	159,18	19,34	13,26	13,27	20,00	225,05
ASESOR EDUCATIVO 1	159,18	19,34	13,26	13,27	20,00	225,05
ASESOR EDUCATIVO 1	159,18	19,34	13,26	13,27	20,00	225,05
TOTAL	677,54	58,02111	39,78	39,795	60	875,14
<b>ANUAL</b>	<b>4.310,16</b>	<b>232,08</b>	<b>159,12</b>	<b>159,18</b>	<b>240,00</b>	<b>5.100,54</b>

### Cuadro Nro. SUELDOS ADMINISTRATIVOS

<b>SUELDOS ADMINISTRATIVOS</b>					
<b>DESCRIPCION</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
PER. ADMI	15.319	15.980	16.668	17.387	18.136
<b>TOTAL</b>	<b>15.319</b>	<b>15.980</b>	<b>16.668</b>	<b>17.387</b>	<b>18.136</b>

### PUNTO DE EQUILIBRIO DEL PROYECTO

<b>PROYECCION PARA EL PUNTO DE EQUILIBRIO</b>					
<b>DETALLE</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>INGRESOS</b>					
VENTAS	28.800,00	33.045,41	37.916,63	39.550,84	41.255,48
<b>COSTOS FIJOS</b>					
Sueldos operativos	5.100,54	5.320,37	5.549,68	5.788,87	6.038,37
Personal administrativo	15.319,30	15.979,56	16.668,28	17.386,68	18.136,05
Personal de ventas	-	-	-	-	-
Gastos de ventas	60,00	62,59	65,28	68,10	71,03
Gasto amortización financieros intereses	227,27	177,23	127,19	77,15	27,11
Gastos Administrativos	1.127,40	1.176,44	1.227,62	1.281,02	1.336,74
Amortización Intangibles	140,00	140,00	140,00	140,00	140,00
Depreciación	2.304,67	2.304,67	2.304,67	1.088,00	1.088,00
<b>TOTAL COSTO FIJO</b>	<b>19.178,63</b>	<b>19.840,48</b>	<b>20.533,03</b>	<b>20.040,95</b>	<b>20.798,93</b>
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO DOLARES</b>	<b>19.178,63</b>	<b>19.840,48</b>	<b>20.533,03</b>	<b>20.040,95</b>	<b>20.798,93</b>



## **Anexo “F” Formato Contrato Ocasional**

De una parte don <...>, provisto de DNI <...> y en calidad de <...>, de <...> de <...>.

Por la corporación local, comunidad autónoma o empresa adjudicataria. Y de la otra don <...>, edad <...>, provisto de DNI <...>, Domicilio <...>. Por el trabajador.

La Corporación Local, Comunidad Autónoma o Empresa adjudicataria declara:

que la <...> acogíendose al convenio de colaboración con el INEM con las Corporaciones Locales y Comunidades Autónomas tiene proyectada la realización de la obra o servicio <...>, por el sistema de administración directa o, en su caso, a través de la Empresa adjudicataria <...>, en <...> y con una duración prevista de <...>.

El trabajador declara:

Que se encuentra en situación de desempleo e inscrito como demandante de empleo en la Oficina de Empleo de <...>.

### **CLAUSULAS**

1ª.- El trabajador contratado prestará sus servicios como <...>, con la categoría <...>, y para la realización de las siguientes tareas: <...> en la obra o servicio proyectado.

2ª.- La retribución por todos los conceptos será de <...> pesetas brutas <...>.

3ª.- La jornada de trabajo será de <...> horas semanales, prestadas de <...> a <...>, con los descansos que establece la ley.

4ª.- La duración del contrato será hasta la finalización de las tareas que sean asignadas a este trabajador en la obra o servicios.

5ª.- La duración de las vacaciones será proporcional al período trabajado.

6ª.- En todo lo que el presente contrato no contemple ambas partes se comprometen al cumplimiento de la legislación vigente y, en especial, la Orden <...> de <...> y en la resolución del INEM de <...> de <...> que la desarrolla.

7ª.- En este tipo de contrato no procederá indemnización por conclusión del mismo, salvo lo que determine la legislación específica aplicable.

8ª.- El presente contrato de trabajo será registrado en la Oficina de Empleo de <...>.

Para que así conste, se otorga el presente contrato, en cuatro ejemplares, en el lugar y fecha que figura en el encabezamiento, firmando las partes interesadas.

En <...>, a <...> de <...> de <...>.

Por el trabajador,    Por <...>,

## Anexo “G”: Resultados Encuestas Estudio de Mercado

### Mercado Meta:

- a. Propietarios de los pequeños y Medianos Negocios de la Ciudad de Ibarra.
- b. Alumnos de los Colegios Fiscales, Fisco-misionales y Particulares de la Ciudad de Ibarra.

### Determinación de la Población y la Muestra (Negocios)

- a) Pequeños y Medianos Negocios de la Ciudad de Ibarra Nro. 1392.  
(Fuente: Registro de Contribuyentes del Gobierno Municipal de Ibarra)

n = ?  
N= 1392  
d<sup>2</sup> = 0,5 Varianza Población  
E = error 7%  
Z = Nivel de Confianza 93% - 1,81

$$n = \frac{N * d^2 * Z^2}{(N-1) E^2 + d^2 * Z^2}$$

$$n = \frac{1392 * 0,5 * (1,81)^2}{(1392-1)(0,07)^2 + (0,5) (1,81)^2} = 270$$

**n = 270**

De la Población de negocios de la ciudad de Ibarra se ha tomado una muestra de 270 negocios, calculados con un error del 7%.

b. Alumnos Ciclo Diversificado de los Colegios Fiscales, Fisco misionales y particulares de la ciudad de Ibarra, Matriculados en el Año 2010. En total, Nro. 7797. (Fuente: Estadísticas Dirección Provincial de Educación de Imbabura)

n =  
 N= 7797  
 $d^2 = 0,5$  Varianza población  
 E = error 7%  
 Z = Nivel de Confianza 93% - 1,81

$$n = \frac{N * d^2 * Z^2}{(N-1) E^2 + d^2 * Z^2}$$

$$n = \frac{7797 * 0,5 * (1,81)^2}{(7797-1)(0,07)^2 + (0,5) (1,81)^2}$$

**n = 320**

De la Población de estudiantes de los colegios de la ciudad de Ibarra se ha tomado una muestra de 320 negocios, calculados con un error del 7%.

## TABULACION, ANALISIS E INTERPRETACION DE LA INFORMACION

### a) Encuesta Dirigida a los propietarios de los Pequeños y Medianos negocios y comercios de la ciudad de Ibarra.

#### 1. En el desempeño de su negocio, lleva una contabilidad

CATEGORIAS	f	%
SI	87	32
NO	183	68
<b>TOTAL</b>	<b>270</b>	<b>100</b>

### **Análisis:**

Una considerable parte de la población encuestada señala llevar contabilidad de su negocio, el 68% manifiesta que no. Lo que demuestra que los negocios son manejados empíricamente.

### **2. Con que frecuencia contrata usted un servicio de Asesoría Tributaria.**

<b>CATEGORIAS</b>	<b>f</b>	<b>%</b>
MENSUAL	186	69
TRIMESTRAL	33	12
SEMESTRAL	24	9
ANUAL	27	10
<b>TOTAL</b>	<b>270</b>	<b>100</b>

### **Análisis:**

La frecuencia de contratación de servicios para realizar obligaciones tributarias, en una gran mayoría lo hace mensualmente. Indicador de gran importancia para la determinación de la demanda del servicio.

### **3. Le gustaría recibir servicios de asesoría tributaria por parte de profesionales Jubilados con experiencia en la rama.**

<b>CATEGORIAS</b>	<b>f</b>	<b>%</b>
SI	130	48
NO	140	52
<b>TOTAL</b>	<b>270</b>	<b>100</b>

### **Análisis:**

En referencia a la aceptación del servicio, de asesoría tributaria dirigido a los pequeños y medianos negocios de la ciudad de Ibarra, cerca de la mitad de la población investigada señala estar de acuerdo (48%).

**4. ¿Estaría Usted en condiciones de pagar por cada servicio de asesoría Tributaria la cantidad de 10 dólares.**

<b>CATEGORIAS</b>	<b>f</b>	<b>%</b>
SI	105	39
NO	165	61
<b>TOTAL</b>	<b>270</b>	<b>100</b>

**Análisis:**

En relación al costo por el servicio de asesoría tributaria, el 39% de los propietarios de los negocios están en condiciones de pagar 10 USD.

**b. Encuesta dirigida a los estudiantes de los Colegios Secundarios De la ciudad de Ibarra.**

**1. ¿En qué Asignatura(s) presenta mayor dificultad en el presente Año Lectivo?**

<b>CATEGORIAS</b>	<b>f</b>	<b>%</b>
MATEMATICAS	128	40
FISICA	106	33
QUIMICA	67	21
OTRA	19	6
<b>TOTAL</b>	<b>320</b>	<b>100</b>

**Análisis:**

Los resultados demuestran que los estudiantes presentan mayor problema en las materias de Matemática y Física, un porcentaje considerable lo tiene en Química.

**2. En caso de tener dificultades en el aprendizaje de alguna materia ha considerado necesario buscar un profesor particular que le nivele sus conocimientos.**

<b>CATEGORIAS</b>	<b>f</b>	<b>%</b>
SI	80	25
NO	96	30
A VECES	144	45
<b>TOTAL</b>	<b>320</b>	<b>100</b>

**Análisis:**

Un considerable porcentaje de encuestados si recurren a profesionales para recibir ayuda pedagógica en las materias que mayor dificultad presentan

**3. En el presente año lectivo ha necesitado del asesoramiento en alguna materia que presenta dificultades, recurriendo a algún profesional o centro que nivelan conocimientos.**

CATEGORIAS	f	%
SI	122	38
NO	198	62
TOTAL	320	100

**Análisis:**

Más de la cuarta parte de los estudiantes señalan que han recurrido a profesionales o centros que les nivelen los conocimientos.

**4. Le gustaría recibir asesoría y nivelación de conocimientos en caso de requerirlos, por parte de Profesionales Jubilados con experiencia en las materias que Usted presente dificultades.**

CATEGORIAS	f	%
SI	195	61
NO	112	35
NO CONTESTA	13	4
TOTAL	320	100

**Análisis:**

Al respecto de la propuesta de recibir asesoría y nivelación de conocimientos por parte de profesionales Jubilados, existe una aceptación del 61%, lo cual es un indicador muy bueno en cuanto a la implementación del Centro.

**5. ¿Estaría Usted, en condiciones de pagar por la hora de asesoría y nivelación de conocimientos en las materias que más presente dificultades, la cantidad de 5 dólares?**

<b>CATEGORIAS</b>	<b>f</b>	<b>%</b>
SI	221	69
NO	93	29
NO CONTESTA	6	2
TOTAL	320	100

**Análisis:**

En relación al costo del servicio de asesoría y nivelación de conocimientos, la mayor parte de la población investigada, señala estar de acuerdo con pagar 5 USD por la hora clase, lo cual se tomará como promedio para el análisis del precio en el Estudio de Mercado.