



Ecuador– Septiembre 2017 - ISSN: 1696-8352

## **PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ATENCIÓN MEDICA FAMILIAR A DOMICILIO PARA LOS ADULTOS MAYORES EN EL CANTÓN QUEVEDO.**

**Autores:**

**Ing. Pedro Geovanni Espinoza Roca, MBA<sup>1</sup>,  
Ab. Nelson Luis Saltos Chávez<sup>2</sup>,  
Ing. Victoria Birmania Velasco Barahona, MSC<sup>3</sup>,  
Ing. Cristhian Alfredo Fuentes Herrera<sup>4</sup>,**

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Pedro Geovanni Espinoza Roca, Nelson Luis Saltos Chávez, Victoria Birmania Velasco Barahona y Cristhian Alfredo Fuentes Herrera (2017): "Plan de negocios para la creación de un centro de atención medica familiar a domicilio para los adultos mayores en el Cantón Quevedo.", Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, Ecuador, (septiembre 2017). En línea:

<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/creacion-centro-atencion.html>

### **RESUMEN**

Esta investigación necesita establecer correctas políticas para el desarrollo de esta empresa dedicada al servicio médico. Teniendo en cuenta el proceso de planeación, dirección y control de la actividad que se emprende. Es donde se debe utilizar la proyección del mercado para analizar de manera general el entorno por medio de un eficaz estudio comercial, En base a lo que se está estableciendo se realizó el trabajo de investigación en el cantón Quevedo, con los siguientes objetivos de elaborar un plan de negocios para la creación de un centro de atención médica para adultos mayores en el cantón Quevedo, para identificar la demanda en nuestro

---

<sup>1</sup> Ingeniero en Marketing, Master en Administración de Empresas, Docente Investigador del Instituto Tecnológico Superior La Maná, Cotopaxi (Ecuador) [geovatour@gmail.com](mailto:geovatour@gmail.com)

<sup>2</sup> Abogado de los Tribunales y Juzgado, Docente Investigador del Instituto Tecnológico Superior La Maná, Cotopaxi (Ecuador) [nelson\\_saltos\\_lmj@hotmail.com](mailto:nelson_saltos_lmj@hotmail.com)

<sup>3</sup> Ingeniero en Administración de Empresa Agropecuaria, Master en Organización de Empresas, Docente de la Facultad de Ciencias Empresariales, Universidad Técnica Estatal de Quevedo, Los Ríos (Ecuador), [vvelasco@uteq.edu.ec](mailto:vvelasco@uteq.edu.ec)

<sup>4</sup> Ingeniero en Marketing, , Universidad Técnica Estatal de Quevedo, Los Ríos (Ecuador), [alfredorid153@hotmail.com](mailto:alfredorid153@hotmail.com)

cantón se utilizó un cuestionario de preguntas a la muestra de 375 personas que posiblemente sean clientes del centro de atención médica.

El costo de la inversión inicial es de \$ 53.880,96. El financiamiento de la inversión inicial total se lo realizará mediante la aportación de capital propio y endeudamiento. La inversión es necesaria para la compra de activos y está conformada en dos tipos de activos: activos fijos y activos diferidos. Las inversiones en activos fijos incluyen muebles y equipos para la adecuación de la compañía para desarrollar las actividades requeridas con eficiencia. Las inversiones en activos diferidos están constituidas por los gastos de constitución y gastos operacionales.

Según el análisis del VAN del proyecto de inversión podemos concluir que el proyecto es factible ya que arroja un VAN de \$ 103.987,52 y una TIR de 84,8% con respecto a la tasa mínima aceptable de rendimiento de 15,50 %, es decir, a través de los 5 años proyectados el flujos de efectivo son positivos y van creciendo anualmente.

**Palabras clave:** Plan de Negocios, Estudio de Mercado, Estudio Técnico y Estudio Financiero.

## **STRATEGIC PLAN OF MARKETING FOR THE FACT SHEET "FOCUS" WINDOWS - ECUADOR**

### **ABSTRACT**

This research needs to establish policies for the development of this company dedicated to medical care right. Considering the process of planning, directing and controlling the activity undertaken. It is where you must use the projection market to analyze generally the environment through effective commercial studio, based on what you are setting the research was conducted in the canton Quevedo, with the following objectives to develop a business plan for the creation of a health care facility for seniors in the canton Quevedo, to identify demand in our county a series of questions was used for the sample of 375 people who may be clients of the health care facility.

The cost of the initial investment is \$53.880, 96. The financing of the total initial investment would be through the provision of equity and debt. Investment is needed for the purchase of assets and consists of two types of assets: fixed assets and deferred assets. Investments in fixed assets include furniture and equipment for the adequacy of the company to develop the required activities efficiently. Investments in deferred assets consist of formation expenses and operating expenses.

According to the analysis of the NPV of the investment project we can conclude that the project is feasible because it yields a NPV of \$ 103.987,52 and an IRR of 84,8% over the minimum acceptable rate of return of 15.50%, is say, through the five years projected cash flows are positive and are growing annually.

**Keywords:** Business Plan, Market Study, Technical Study and Financial Study

## 1. Introducción

El estudio se lo realizó en el cantón Quevedo, se encuentra ubicada al 1° 20' 30" de Latitud Sur y los 79° 28' 30" de Longitud occidental, en una zona subtropical. Esta limitada por: Al norte: por los cantones Buena Fe y Valencia. Al Sur: Cantón Mocache. Al Este: Cantón Ventanas y Quinsaloma. Al Oeste: El Empalme (Provincia del Guayas). Se encuentra en el centro de la región litoral, pertenece a la provincia de Los Ríos y es catalogada como la quinta ciudad en importancia del país, presenta un clima tropical húmedo, con una temperatura media de 24 grados centígrados.

Ubicación Geográfica Cantón Quevedo



**Fuente:** Instituto Nacional de Estadísticas y Censo- Ecuador

La empresas en la actualidad para su desarrollo económico potencializan sus actividades por medio de la ejecución de un plan que les permita establecer normas que sobrelleven a mejorar el portafolio de clientes y por consiguiente posicionar a la empresa en el mercado local; y satisfacer las necesidades sean estas comerciales o de servicios, que conlleven a generar un desarrollo socio económico e beneficio del sector y sus áreas de influencia.

La generación de esta empresa en el mercado local permitirá brindar atención médica a adultos mayores; por lo que es necesario la identificación de los procesos estratégicos, administrativos, ventas y sus actividades de marketing, en virtud que es un empresa que se dedica a prestar servicios específicos, cuenta con personal capacitado, permitiéndolo así ser competitivo en el mundo de las empresas.

El plan de negocios permitirá identificar la situación actual mediante un diagnóstico y por ende tener muy claro su esquema administrativo y del mercado en el que opera, los clientes para el proyecto propuesto en este documento corresponden a las familias que conviven diariamente con la tercera edad y que deben compatibilizar sus tiempos y recursos, para atender un sin número de responsabilidades. Los usuarios del servicio son personas mayores de 60 años autónomos con riesgo, o con riesgo de dependencia, que vivan con sus familias y que quieran continuar viviendo con ellas. La oferta corresponde a un centro de atención y cuidado integral para adultos mayores, y consiste en un servicio de estancia diurna, donde el adulto mayor es un huésped transitorio; en el disfruta de un lugar de esparcimiento y cuidado diario, recibiendo servicio de alimento, atención profesional médica y de enfermería.

El Plan de Negocios para el **PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ATENCIÓN MEDICA FAMILIAR A DOMICILIO PARA LOS ADULTOS MAYORES EN EL CANTÓN QUEVEDO.**, ha sido sustentado con los siguientes autores.

El Plan de Negocios según. **(Alicea, J. L., 2011)** Es una de los más importantes elementos en la creación de una empresa. Es el plan el que ayuda a plasmar las ideas sueltas que se generan por parte de un emprendedor al momento de crear el proyecto de empresa.

Cada plan de negocio es diferente ya que las características de cada empresa también lo son, con el plan de negocio un emprendedor refleja de forma concisa y precisa los propósitos, ideas, conceptos, las operaciones, los resultados y la visión en general que el emprendedor quiere lograr con su proyecto.

El Recurso Financiero según el criterio de **(Blanco & Blanco, 2010)**. Es un espacio en el que se realizan los intercambios de instrumentos financieros y se definen sus precios. En general, cualquier mercado de materias primas podría ser considerado como un mercado financiero si el propósito del comprador no es el consumo inmediato del producto, sino el retraso del consumo en el tiempo.

**Mercado según (Camino & López-Rúa., 2012)** Una versión más moderna de mercado lo define como el conjunto de compradores que buscan un determinado producto. En suma, tradicionalmente los economistas han usado el término mercado en relación con los compradores y vendedores que desean intercambiar un conjunto de productos substitutivos o clase de producto. En todo caso, la definición se expresa desde el lado de la oferta, en torno al concepto de clase de productos substitutivos. Por tanto domina una orientación al producto considerado en sí mismo.

## 2. Metodología

En la investigación se utilizó la investigación de campo que permitió el diseño de una encuesta, que conformó el objeto de investigación, aplicada en forma directa, a los moradores de la ciudad de Quevedo para conocer preferencias y necesidades en el cuidado de sus seres queridos.

De la misma forma se usó el método inductivo, A través de este método se realizó un estudio en general del proceso funcional, productivo y administrativo de las empresas, la información obtenida por medio de la observación y las encuestas sirvieron para la elaboración del proyecto y establecer conclusiones al final del proceso investigativo, el deductivo manipuló el pensamiento lógico, obteniendo soluciones, que se originaron desde sucesos y acontecimientos específicos, permitiendo resultados de carácter general, este método permitió obtener los datos cualitativos y cuantitativos de esta investigación.

Para el presente proyecto se realizó el análisis a los posibles clientes, para medir el grado de demanda y sus necesidades, para lo cual se consideró a la población de la ciudad de Quevedo cuyos datos obtenidos del INEC en el censo del 2010 con 173.575 habitantes proyectados a el año 2012.

Se aplicó la fórmula a la probabilidad que el evento ocurra para una población finita.

### Datos:

Z = Nivel de confianza (95%)

P = Posibilidad de que ocurra (50%)

Q = Posibilidad de que no ocurra (50%)

N = Población (173.575)

E = Error de la muestra (5%)

$$n = \frac{Z^2 P Q N}{e^2 (N - 1) + Z^2 P Q}$$

$$n = \frac{(1.96)^2 \times (0.5 \times 0.5) \times 173.575}{(0.05)^2 (173.575 - 1) + (1.96)^2 (0.5 \times 0.5)}$$

$$n = \frac{3.84 \times 0.25 \times 173.575}{0.0025 (173.574) + 3.84 (0.25)}$$

$$n = \frac{14951.04}{38.94 + 0.96}$$

$$n = \frac{14951.04}{39.9}$$

**n = 375** Personas a encuestar

Para realizar esta investigación se desarrolló las siguientes actividades:

- Sistematización de información secundaria para conocer el estado de la temática a partir de la lectura y evaluación de bibliografía de consulta y de referencia.
- Definir mediante un estudio de mercado el análisis de oferta y demanda para la creación de un centro de atención médica para adultos mayores del cantón Quevedo.
- Realizar un estudio técnico para la creación de un centro de atención médica para adultos mayores en el cantón Quevedo.
- Determinar la viabilidad para la creación para un centro de atención médica para adultos en el cantón Quevedo, año 2014 a través del estudio financiero.

### 3. Desarrollo

El centro de atención médica “Viviendo Sano S.A.” debe ofrecer un servicio con características mejoradas en relación con los ya existentes, basados en los requerimientos y preferencias de los usuarios, para la ejecución del plan de negocios es recomendable proyectarse con porcentajes mínimos con el fin de no crear falsas expectativas para el proyecto, pero que después será cubierto mediante estrategias de mercadotecnia, con relación a la viabilidad de este, un proyecto puede ser viable desde diversas perspectivas: desde el punto de vista comercial, administrativo, jurídico, financiero, ambiental y desde un punto de vista técnico **(Florez, 2012, pág. 179)** se diseña la forma óptima de producir el bien o servicio, utilizando los recursos que se dispongan. Para iniciar el estudio, se debe tener claro los siguientes cuestionamientos: dónde, cuánto, cómo, y con qué se va a producir, los cuales permitirán definir el tamaño, la localización y los equipos e instalaciones óptimas a utilizar, permitiendo sugerir la organización requerida para el proyecto.”

El proyecto para la creación del centro de atención médica para adultos mayores en el cantón Quevedo, desde el punto de vista económico resulta viable y atractivo; la recuperación de la inversión es casi inmediata, generando utilidades desde el primer año de vida del proyecto; por lo que se recomienda su puesta en marcha la Inversión (**Florez, 2012, pág. 43**) “Esta etapa se caracteriza por la movilización de recursos humanos, financieros y físicos, con el propósito de garantizar los medios idóneos para el cumplimiento posterior del objetivo social de la empresa.”

#### 4. Resultados

Para el Estudio de Mercado, se aplicó la encuesta dirigida a la población de Quevedo, lo cual permitió, identificar la conducta del consumidor frente al producto: **CREACIÓN DE UN CENTRO DE ATENCIÓN MEDICA FAMILIAR A DOMICILIO PARA LOS ADULTOS MAYORES.**

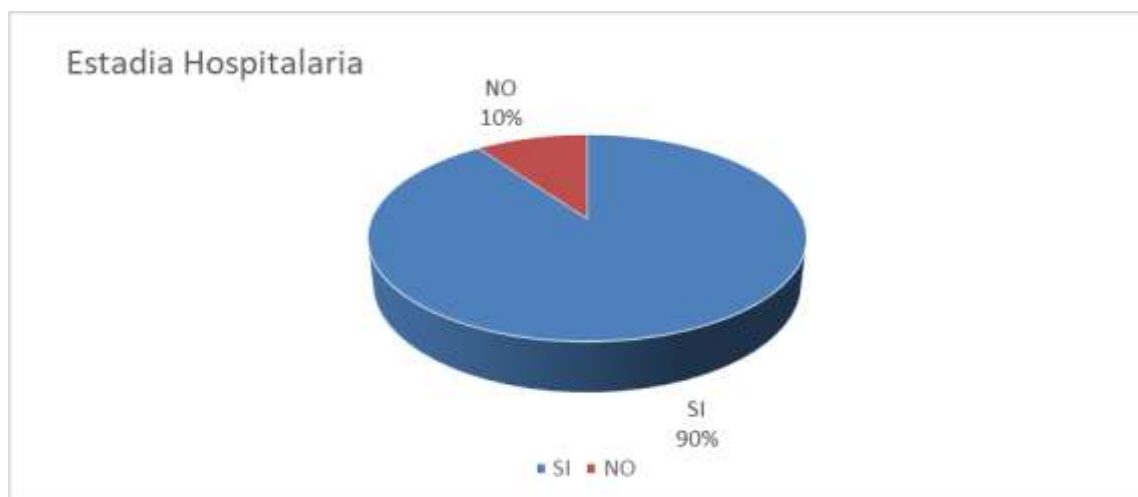
1¿Ha experimentado usted un familiar estadía hospitalaria?

Tabla 1. Estadía Hospitalaria

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	338	90%
NO	37	10%
<b>TOTAL</b>	<b>375</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación Autores

Gráfico 1. Estadía Hospitalaria



### Análisis:

En el presente gráfico demostrativo se demuestra que el 10% no han experimentado el servicio de una estadía hospitalaria. Mientras que un 90% expresa que sí lo han experimentado. Lo cual demuestra que se puede lograr poseer un servicio de atención hospitalaria.

### 2. ¿Para Ud. cuál es el mayor problema con las estadías hospitalarias?

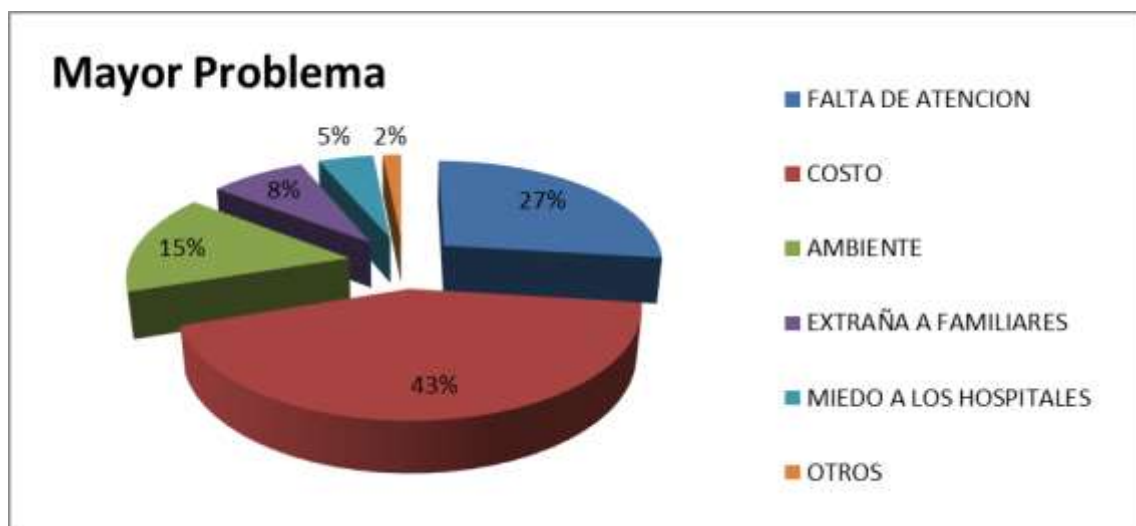
**Tabla 2. Mayor Problema**

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
FALTA DE ATENCIÓN	101	27%
COSTO	161	43%
AMBIENTE	58	15%
EXTRAÑA A FAMILIARES	31	8%
MIEDO A LOS HOSPITALES	18	5%
OTROS	6	2%
<b>TOTAL</b>	<b>375</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación Autores

### Gráfico 2. Mayor Problema





#### Análisis:

Se observa que el mayor problema que las personas encuentran con el servicio de estadías hospitalarias es el costo de éstas. El 43% respondieron que el mayor inconveniente era el alto precio de las estadías hospitalarias. El 27% señalaron que el mayor problema era la falta de atención que recibían en estos establecimientos de salud. El ambiente con el 15% opina que es el problema con quedarse en el hospital. Las otras opciones como, en la que las personas extrañan a sus familiares con 8%, le tienen miedo a los hospitales 5% y otros 2% restante de las encuestadas.

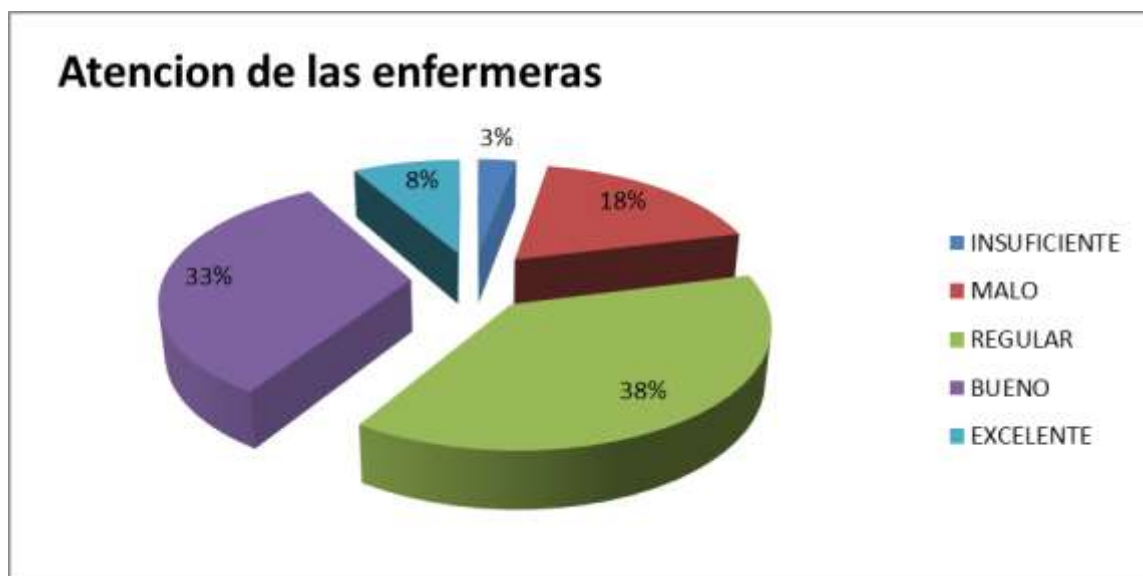
### 3. ¿Cómo califica usted la atención de las enfermeras?

**Tabla 3. Atención de las enfermedades**

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
INSUFICIENTE	11	3%
MALO	68	18%
REGULAR	142	38%
BUENO	123	33%
EXCELENTE	31	8%
<b>TOTAL</b>	<b>375</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación Autores

#### Grafico 3. Atención de las enfermedades



#### Análisis:

Aquí se puede ver la calificación que le dan las personas encuestadas a la atención personalizada de las enfermeras dentro del hospital, la mayoría 38% dijo que era regular, podemos concluir que debido a la falta de tiempo y de los equipos adecuados no pudieron brindar una mejor atención. El 33% de las personas dijeron que la atención es buena y el 18% de los individuos dijeron que era mala la atención.

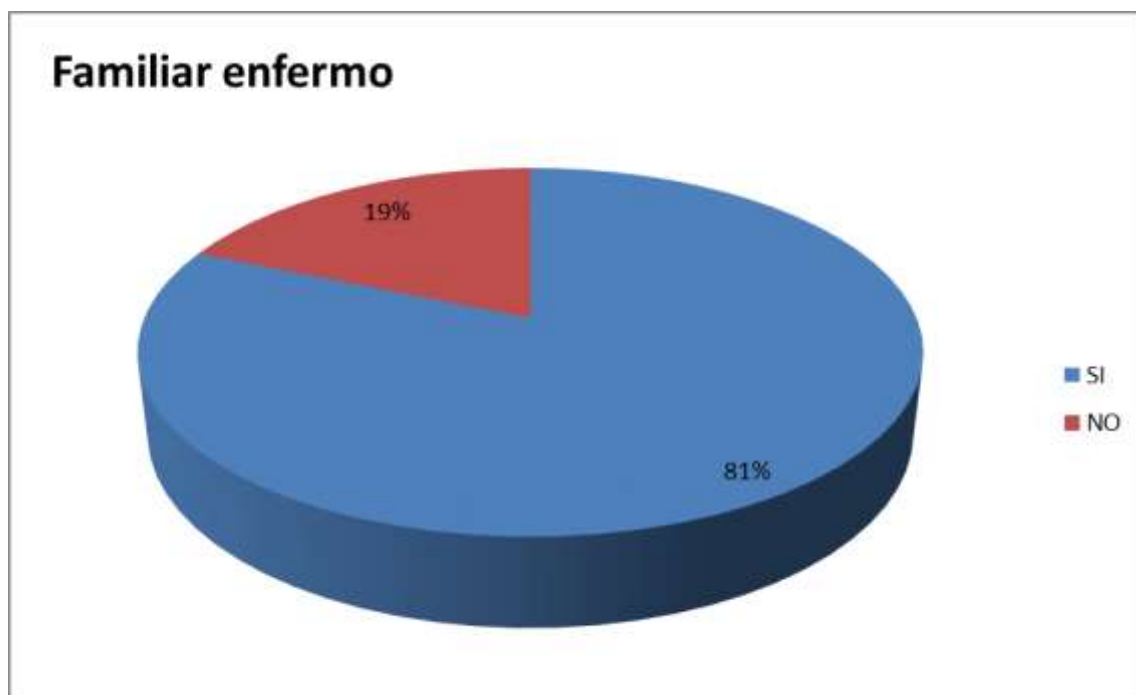
#### 4. ¿Ha tenido algún familiar enfermo en su domicilio?

**Tabla 4. Enfermo en su domicilio**

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	305	81%
NO	70	19%
<b>TOTAL</b>	<b>375</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación Autores

#### Grafico 4. Familiar enfermo



#### Análisis:

En este caso podemos observar que el 81% de los encuestados han tenido un familiar enfermo en su domicilio lo que nos es muy bueno para que nuestro proyecto surja, dentro de las personas que respondieron las encuestas solo el 19% contesto que no.

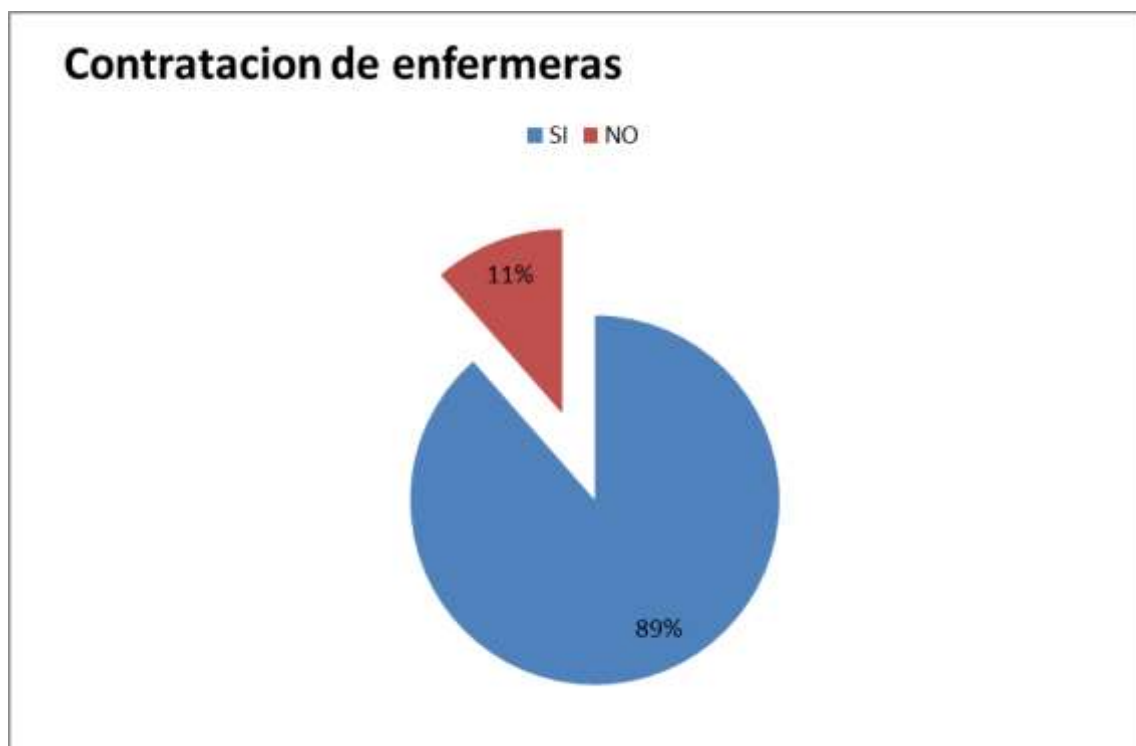
#### 5. ¿Estaría dispuesto a contratar los servicios de una enfermera a domicilio?

**Tabla 5. Contratación de enfermera**

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	332	89%
NO	43	11%
<b>TOTAL</b>	<b>375</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación Autores

#### Grafico 5. Contratación de enfermeras



#### Análisis:

Podemos observar que un 89% de las personas encuestadas están dispuestas a contratar una enfermera a domicilio y un 11% dijeron que no estarían dispuestos a contratar los servicios de enfermería. Podemos decir mediante este resultado que nuestro proyecto cuenta con un gran porcentaje de aceptación.

#### 6. ¿Qué tipo de servicios médicos estaría dispuesto a contratar usted?

**Tabla 1. Tipo de cuidado**

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
ADULTOS MAYORES	207	55%
ESCARAS/ULCERAS	15	4%
PEDIATRIA	15	4%
POSTRADOS EN CAMA	58	15%
SONDAS	46	12%
HIPERTENSOS	15	4%
DIABETICOS	19	5%
<b>TOTAL</b>	<b>375</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación Autores

#### Grafico 6. Tipo de cuidado



Mediante esto podemos ver que las personas están dispuestas a contratar una enfermería a domicilio en un 55% por cuidados de adultos mayores. El 16% por cuidados de personas que se encuentran postrados en cama. El 12% por cuidados de personas que tengan sonda. El 5 por cuidados de personas con diabetes. El 4% por cuidados de escaras, ulceras, por presión e hipertensos respectivamente.

**7 ¿Cuánto estaría dispuesto a cancelar usted por el servicio por hora de una enfermera profesional?**

**Tabla 2. Disposición pago enfermera.**

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MENOS DE \$10	282	75%
MAS 11 A \$15	68	18%
MAS DE \$16	25	7%
<b>TOTAL</b>	<b>375</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación Autores

**Gráfico 7. Disposición pago enfermera**



### Análisis:

En este gráfico podemos apreciar que el 75% de las personas están dispuestos a pagar menos de 10 dólares la hora por enfermera. Y el 18% están dispuestos a pagar entre 11 y 15 dólares. Solo el 7% de los encuestados pagarían de 16 dólares en adelante.

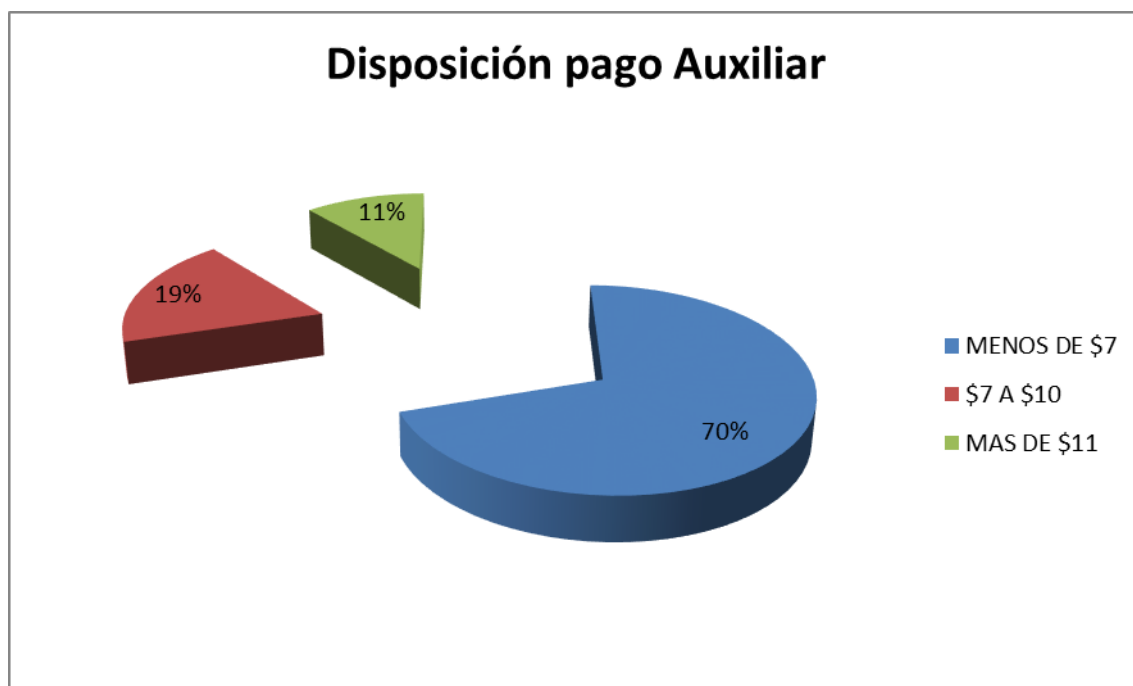
8. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar usted la hora por los servicios de un auxiliar de enfermería?

Tabla 3. Disposición pago Auxiliar

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MENOS DE \$7	263	70%
\$7 A \$10	70	19%
MAS DE \$11	42	11%
<b>TOTAL</b>	<b>375</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación Autores

Gráfico 8. Disposición pago auxiliar



### Análisis:

Podemos apreciar que el 70% de las personas están dispuestos a pagar menos de 7 dólares la hora por auxiliar. Y el 19% están dispuestos a pagar entre 7 y 10 dólares, 11% de los encuestados pagarían de 11 dólares en adelante.

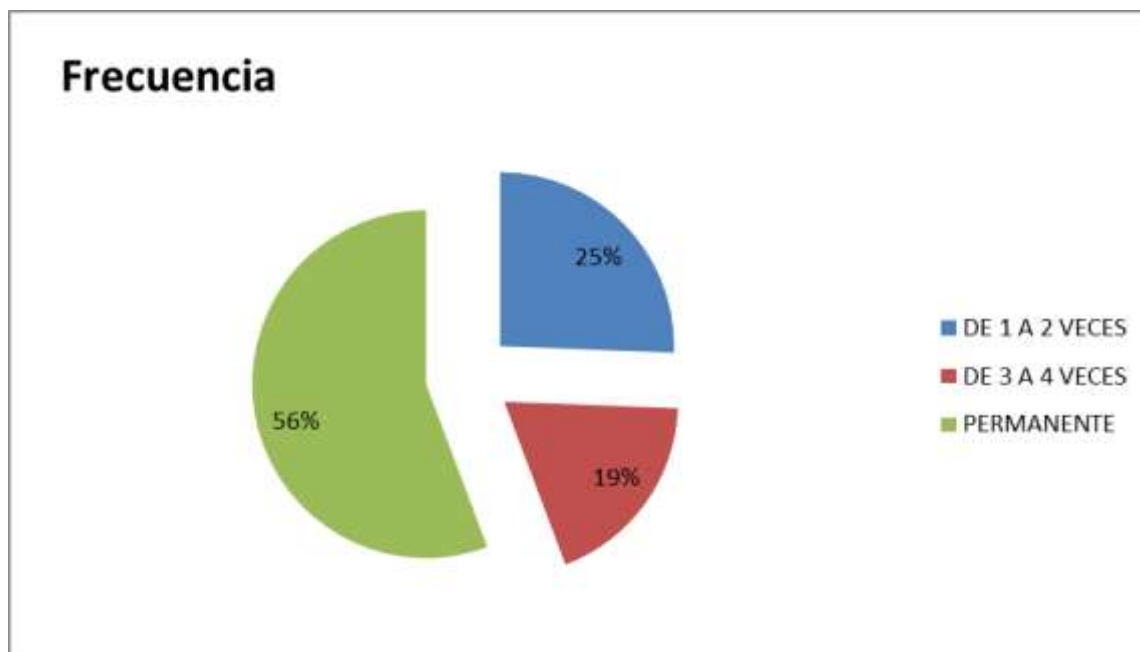
#### 4. ¿Con que frecuencia le gustaría recibir estos servicio médicos a domicilio?

**Tabla 9. Frecuencia**

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
DE 1 A 2 VECES	96	26%
DE 3 A 4 VECES	70	19%
PERMANENTE	209	56%
<b>TOTAL</b>	<b>375</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación Autores

**Gráfico 9. Frecuencia**



#### **Análisis:**

En esta pregunta se observa que el 56% de las personas les gustaría recibir este servicio de formas permanentes. Un 25% de los encuestados desearían recibir este servicio de 1 a 2 veces por semana y un 19% de 3 a 4 veces por semana.

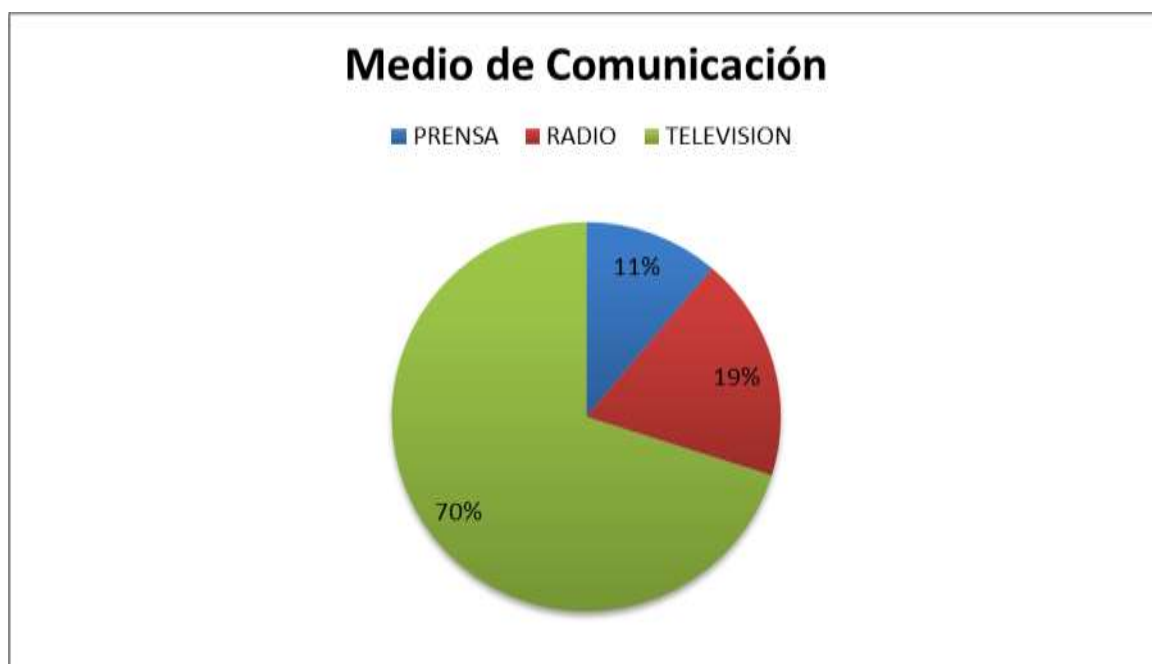
#### 10. ¿Qué medio de comunicación utiliza Ud. para informarse sobre servicios médicos?

**Tabla 10. Medio de comunicación**

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
PRENSA	42	11%
RADIO	70	19%
TELEVISION	263	70%
<b>TOTAL</b>	<b>375</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación Autores

**Grafico 10. Medio de Comunicación**



**Análisis:**

En esta pregunta se observa que el 70% de las personas se informa a través de medios televisivos y que el 19% lo hace a través de la radio y por ultimo un 11% lo hace a través de la prensa.

**11. ¿Qué horario utiliza Ud. para informarse?**

**Tabla 11. Horario**

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MAÑANA	282	75%
TARDE	68	18%
NOCHE	25	7%



<b>TOTAL</b>	<b>375</b>	<b>100%</b>
--------------	------------	-------------

Fuente: Investigación Autores

**Gráfico 11. Horario**



#### **Análisis:**

En esta pregunta se nota que el 75% de las personas se informa en horarios matinales y que el 18% de los encuestados prefiere informarse por la tarde y por último el 7% de los encuestados se informa por las noches.

#### **Estudio técnico para la creación del centro de atención médica para adultos mayores en el cantón Quevedo.**

El centro de atención médica para adultos mayores, cuyo socio fundador es el administrador del negocio Cristian Alfredo Fuentes Herrera; tiene a su cargo a aproximadamente 15 personas, en una planta ubicada en la avenida Quito vía Santo Domingo, ciudadelas Las Mercedes, cantón Quevedo.

La razón social de esta empresa será "Viviendo Sano S.A."

#### **Localización**

El proyecto se construirá en el país Ecuador, Provincia de Los Rios, en la ciudad de Quevedo.



## Estudio Organizacional

“Viviendo Sano S.A.” es una compañía que ofrece el servicio de enfermería a domicilio. El personal esta adecuadamente capacitado y entre ellos constan enfermeras y auxiliares de enfermería para garantizar satisfacción a los clientes. Entre los servicios constan todo tipo de cuidados, desde los básicos hasta los que requieren tratamientos específicos.

Recibiendo este servicio en su domicilio, se brinda la oportunidad de tener un cuidado personalizado y un personal que está totalmente a disposición del cliente. De esta manera, ofrecer al cliente una pronta recuperación en un mejor ambiente, como lo es su domicilio; evitando enfermedades contagiosas y sin tener que pasar toda una noche en el hospital. Dentro de la cartera de servicios también se incluyen cuidados para aquellos adultos mayores que necesitan cuidados y no los reciben por parte de sus familiares.

## La Empresa

“Viviendo Sano S.A.” pretende convertirse en un respaldo fundamental para quienes confíen el cuidado de sus seres queridos a nuestro equipo de trabajo, el cual está altamente capacitado en lo práctico y lo teórico, y es completamente idóneo para desarrollar las labores necesarias en el tratamiento de enfermedades y en la ayuda de las actividades cotidianas de los adultos mayores.

La empresa entregará un servicio personalizado, que pone énfasis en la humanización de la atención domiciliaria y en los servicios asociados al área de salud y enfermería. De esta forma el paciente mantiene en la cotidianidad de su hogar, junto a sus seres queridos, el cuidado específico que necesita acorde a su situación personal

## **Misión**

Viviendo Sano S.A. se dedica a ofrecer servicios de enfermería integral a los ciudadanos, brindando el servicio a nivel domiciliario, contando con personal competente y cualificado para garantizar la satisfacción de nuestros clientes mediante el cumplimiento de las normas de bioseguridad recomendadas por la OMS y OPS.

## **Visión**

Ser una empresa líder en la prestación de servicios de enfermería reconocida por su excelencia, calidez y calidad al ofrecer el servicio a nivel domiciliario adaptándonos a las necesidades de nuestros clientes.

## **Alcance**

El proyecto está orientado a asistir a nuestros clientes potenciales que son los habitantes del cantón Quevedo y sector de influencias, de tercera edad que requieran atención especializada.

## **Inversión en obras físicas**

Nos basamos en la valoración de los equipos y el personal que se requerirá para que el proyecto se realice se va a recurrir en los siguientes costos. Todos estos costos al final deben ser cubiertos por los servicios prestados de Viviendo Sano S.A. para no incurrir en pérdidas y esperar que la acogida aumente de manera proporcional para de esta manera generar utilidades y lograr exitosamente el crecimiento de Viviendo Sano S.A.

El lugar donde se instalara Viviendo Sano S.A. tendrá un espacio de 6 x 15 m<sup>2</sup>.

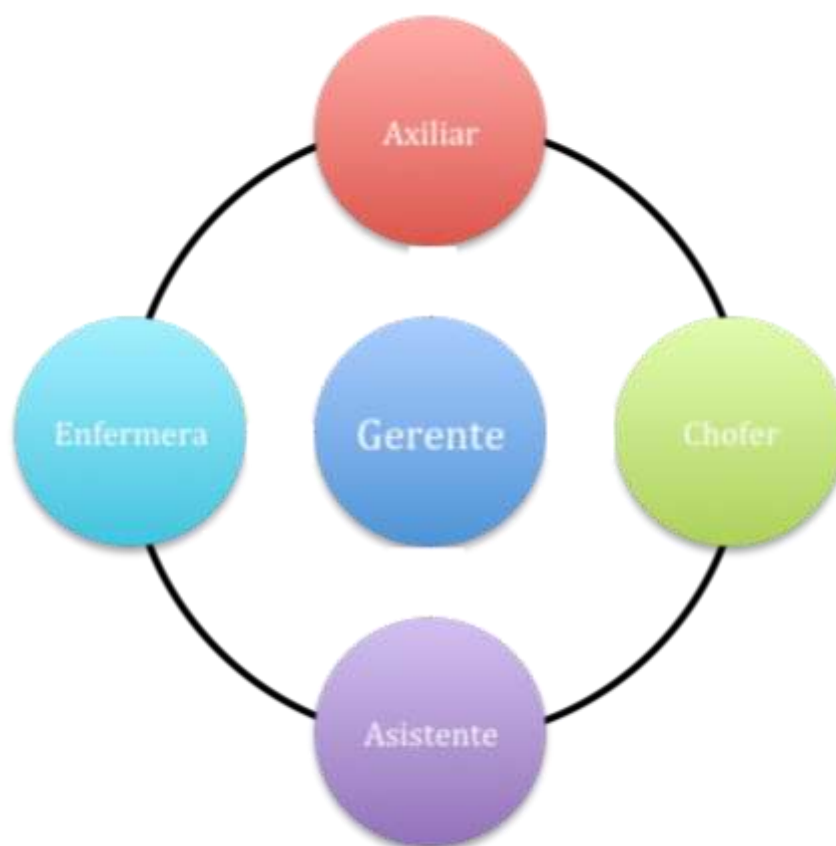
Viviendo Sano S.A. contará con sus respectivas divisiones para cada una de los departamentos las cuales las detallamos a continuación:

- Gerente General
- Asistente de gerencia
- Sala de reuniones de Enfermeras y auxiliares
- Cafetería
- Baño

### Plano de la infraestructura



### Organigrama



ESTUDIO DE SITUACIÓN CENTRO DE ATENCIÓN MEDICA FAMILIAR A DOMICILIO  
PARA LOS ADULTOS MAYORES EN EL CANTÓN QUEVEDO.

“Viviendo Sano S.A.”



Fortaleza	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"><li>• Presentación de factibilidad de proyecto de inversión (TIR Tasa Interna de Retorno 84,6%)</li><li>• Talento humano con perfil y competencias a la actividad</li><li>• Servicio personalizado, que pone énfasis en la humanización de la atención domiciliaria y en los servicios asociados al área de salud y enfermería.</li><li>• Área de ubicación estratégica</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Nicho de mercado aun no explotado</li><li>• Financiamiento de créditos productivos entidades financieras (CFN).</li><li>• Proyección de nuevos mercados.</li></ul>
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"><li>• Escasos recursos para inversión.</li><li>• Diámetro de establecimiento para atención de clientes.</li><li>• Desconocimiento de leyes que regulen actividad.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Condiciones de Políticas que se generen.</li><li>• Implementación negocios con características de servicios similares.</li><li>• Inseguridad.</li><li>• Aspectos ambientales</li></ul>



**Estudios:**


- Profesional en administración de empresas. Marketing. Economista

**Funciones:**

- Es el actor principal del negocio, tiene la dirección y administración del negocio
- Es representante legal y deberá custodiar por el correcto cumplimiento de los procedimientos.
- Representar a la empresa ante autoridades de la localidad.
- Establecer la política interna.
- Gestión ordenada los procesos contables.
- Elaboración y control de presupuestos.
- Control de Tratados para el cumplimiento de servicios.
- Control de Cuentas por Cobrar y Cuentas por Pagar.
- Proyecciones de indicadores de servicios

**Responsabilidad y Autoridad**

- Revisión de cumplimiento del manual de procedimientos (aspectos administrativos y contables).
- Custodiar por el correcto cumplimiento de las políticas de la empresa.
- Mantener la privacidad de la información proporcionada de empresa a cliente.
- Comprometido en desempeño de las metas y objetivos establecidos.
- Cumplir con las políticas y los procedimientos

Revisado por:	Autores	
<b>MANUAL DE PROCEDIMIENTOS VIVIENDO SANO S.A</b> <b>Asistente de Gerente General</b>		
<p><b>Estudios:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Profesional en: Administración de Empresas. Marketing. Gestión Empresarial.</li> </ul> <p><b>Funciones:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Controlar el itinerario del calendario empresarial.</li> <li>• Ayudar en toda logística de los programas en la institución internos y externos.</li> <li>• Receptar y atender las llamadas telefónicas realizadas a la empresa.</li> <li>• Ordenar y examinar los archivos de la empresa.</li> <li>• Gestionar y efectuar las retribuciones por servicios adquiridos.</li> <li>• Requerir y justificar los egresos por conceptos de viáticos en la empresa.</li> </ul> <p><b>Responsabilidad y Autoridad:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Revisión de cumplimiento del manual de procedimientos (aspectos administrativos y contables).</li> <li>• Custodiar por el correcto cumplimiento de las políticas de la empresa.</li> <li>• Mantener la privacidad de la información proporcionada de empresa a cliente.</li> <li>• Comprometido en desempeño de las metas y objetivos establecidos.</li> <li>• Cumplir con las políticas y los procedimientos.</li> </ul>		
Revisado por:	Autores	







**Estudios:**

- Profesional en: Licenciatura en Enfermería.


**Funciones:**

- Estimar, proyectar, elaborar y valorar la atención de personas cuyo estado de salud sean normales o enfermas.
- Tener la adecuada preparación para la comprobación eficaz en riesgos y molestias de salud.
- Dar atención integral a los pacientes sanos o enfermos.
- Colaborar en los procesos administrativos.
- Cumplir los manuales éticos de su profesión.
- Comprometerse con las situaciones recomendables en la admisión y traslado de los pacientes.
- Efectuar la admisión de los pacientes revisando el historial clínico.
- Efectuar los tratamientos médicos.
- Establecer gestiones de enfermería en circunstancias de emergencias con los pacientes.

**. Responsabilidad y Autoridad:**

- Revisión de cumplimiento del manual de procedimientos (aspectos administrativos y contables).
- Custodiar por el correcto cumplimiento de las políticas de la empresa.
- Mantener la privacidad de la información proporcionada de empresa a cliente.
- Comprometido en desempeño de las metas y objetivos establecidos.
- Cumplir con las políticas y los procedimientos.

Revisado por:	Autores	

<b>MANUAL DE PROCEDIMIENTOS VIVIENDO SANO S.A</b> <b>Auxiliar de Enfermería</b>		
<b>Estudios:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Profesional en: Auxiliar en Enfermería.</li> </ul>		
<b>Funciones:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuidar y guiar a los pacientes con relación a las exigencias y posibilidades en base a las políticas de la empresa.</li> <li>• Respaldar la descripción del diagnóstico en los pacientes.</li> <li>• Atender a los pacientes cuando se solicite.</li> <li>• Colaborar en los cuidados de los pacientes para su rehabilitación.</li> <li>• Administrar la medicina a los pacientes según prescripción del médico.</li> </ul>		
<b>Responsabilidad y Autoridad:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Revisión de cumplimiento del manual de procedimientos (aspectos administrativos y contables).</li> <li>• Custodiar por el correcto cumplimiento de las políticas de la empresa.</li> <li>• Mantener la privacidad de la información proporcionada de empresa a cliente.</li> <li>• Comprometido en desempeño de las metas y objetivos establecidos.</li> <li>• Cumplir con las políticas y los procedimientos.</li> </ul>		
Revisado por:	Autores	

## MANUAL DE PROCEDIMIENTOS VIVIENDO SANO S.A

### Chofer



#### Estudios:

- Profesional en: Conducción de vehículos de transporte.

#### Funciones:

- Conducir la ambulancia de manera cuidadosa, con la debida cautela y rápidamente, preservando el estado de salud del paciente.
- Tener en óptimas condiciones el vehículo.
- Embarcar y descargar los pacientes, además de manipular las personas con atención y seguridad.

#### Responsabilidad y Autoridad:

- Revisión de cumplimiento del manual de procedimientos (aspectos administrativos y contables).
- Custodiar por el correcto cumplimiento de las políticas de la empresa.
- Mantener la privacidad de la información proporcionada de empresa a cliente.
- Comprometido en desempeño de las metas y objetivos establecidos.
- Cumplir con las políticas y los procedimientos.

Revisado por:

Autores

## Logo



## Servicios y procedimientos

### Cuidado de pacientes adultos mayores

- Higiene
- Alimentación
- Ejercicio físico

### Cuidado de pacientes con escaras o úlceras por presión

- Cuidados de la piel
- Manejo de la presión

### Cuidados de pacientes postrados en cama

- Actividades físicas
- Permanece en cama
- Las condiciones ambientales
- Cuidados específicos en adultos mayores postrados
- Cuidado de la cuidadora

### Cuidados de pacientes con sondas

- Sondas nasogástricas
- Sonda vesical
- Sonda gastrostomía

### Cuidado de los pacientes hipertensos

- Actividades físicas

- Manejo de la presión
- Las condiciones ambientales

#### **Cuidado de pacientes diabéticos**

- Conservación del equilibrio de líquidos y electrolitos
- Mejoramiento del consumo nutricional
- Reducción de la ansiedad
- Mejoramiento de los cuidados personales

#### **MARKETING MIX: 5 P'S**

##### **Precio**

El precio al que las personas podrán adquirir el servicio tendrá el siguiente costo:

Por enfermera:

De 9 dólares por hora

Por auxiliar de enfermería:

De 5 dólares por hora

El valor por los servicios se cancelará de forma pre-pagada, recibiremos la historia clínica del paciente previamente para que las Enfermeras la revisen y luego asignar al personal y el equipo adecuado.

Los precios estarán basados en todos los costos incurridos para la implementación, difusión del servicio y la administración y mantenimiento de la empresa. A más de esto, hemos pensado en aplicar este servicio solo para los estratos socioeconómicos medio típico, medio alto y alto, aquellos individuos que están en posibilidades de adquirir este servicio para satisfacer esta necesidad.

##### **Producto**

La atención de enfermería hospitalaria está cambiando. El enfermo agudo está siendo atendido en su domicilio. A pesar que este modelo de atención no es nuevo, se está volviendo a lo que en el periodo preindustrial era la forma normal de cuidado.

Hoy en día, las tendencias de salud son las de mantener al paciente el tiempo más corto posible en el hospital y continuar con su cuidado en el hogar. La tendencia es ofrecer servicios

de salud comunitaria, que puedan disminuir los costos de salud.

El modelo de atención domiciliaria del enfermo agudo son las bases del cuidado moderno de los programas de atención en el hogar y una de las alternativas más deseables.

Los enfermos permanecen en su ambiente propio, no están expuestos a las posibles infecciones y no tienen que adaptarse a la hospitalización. El hogar y la familia son elementos de gran importancia en la atención domiciliaria, los que juegan un rol preponderante en el bienestar y recuperación del paciente. Por otro lado, las enfermeras también reconocen la importancia e influencia de la familia cuando se pierde la salud.

La atención domiciliaria no solamente es facilitada por la presencia del equipo de salud, sino también a través del traslado del material y equipos necesarios para alcanzar una óptima atención de enfermería.

Es importante enfatizar que los beneficiarios de este sistema son clientes que tienen seguros de salud privado o que, sin tener aquellos seguros, pueden financiar los gastos personalmente.

### **Promoción**

Viviendo Sano S.A. dará a conocer su nombre a través de:

- Publicidad
- Promoción en las ventas
- Marketing Directo

### **Plaza**

La ciudad de Quevedo está ubicada en la parte central de Ecuador, su actividad económica principal es la agropecuaria. Es la cabecera cantonal del Cantón Quevedo y la ciudad más grande y poblada de la Provincia de Los Ríos. Es considerada la nueva capital bananera de Ecuador por ser el centro de operaciones de la mayoría de compañías bananeras que operan en el país y por la prestigiosa calidad de su fruta de exportación. Este cantón fluminense tiene 9 parroquias urbanas: Quevedo, San Camilo, San Cristóbal, Venus del Río Quevedo, Nicolás Infante Díaz, Guayacán, Siete de Octubre, 24 de mayo y Viva Alfaro. Tiene 2 parroquia rurales: San Carlos, La Esperanza.

### **Plan de Medios.**

#### **Televisiva**

Los servicios centro de atención médica para adultos mayores y su entorno en Quevedo serán publicadas dos meses por año, a través del medio de comunicación más importante de la localidad como es **“Rey TV 39”**, un canal que se garantiza por su buena información y prestigio.

MEDIO	CLIENTE	PRODUCTO	PERIODO	PROGRAMAS	VALOR	COSTO
Rey Tv	Viviendo Sano	Centro de atención médica para adultos mayores	2 meses	Noticieros, Programas deportivos	\$ 500	\$ 1.000

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Autores

### Radial

La publicidad radial se la hará dos meses por año, a través de **“Rey Tv”** por ser uno de las primeras radios en sintonía por los radio escucha de esta localidad ya que por su cercanía con cantones aledaños es de fácil acceso para su contratación e idónea para posicionar de una manera más agresiva la marca y modelo de negocio como es Centro de atención médica para adultos mayores.

MEDIO	CLIENTE	PRODUCTO	PERIODO	PROGRAMAS	VALOR	COSTO
Radio Rey	Viviendo Sano	Centro de atención médica para adultos mayores	2 meses	Noticieros	\$ 250	\$ 500

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Autores

### Prensa

La apertura del Centro de atención médica para adultos mayores será publicada en uno de los diarios de mayor circulación a nivel regional y local como es el **“DIARIO LA HORA”**, gracias a su información veraz y oportuna que le brinda a sus lectores.

MEDIO	CLIENTE	PRODUCTO	PERIODO	SECCIÓN	VALOR	COSTO
Diario la Hora	Viviendo Sano	Centro de atención médica para adultos mayores	2 veces	Noticiosa	\$ 45	\$ 90

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Autores

### Promoción Día de Adulto Mayor

Para la promoción del día del adulto mayor 1 de octubre se propone un descuento del 25% en todos nuestros servicios a los primeros 10 clientes.

MEDIO	CLIENTE	PRODUCTO	PERIODO	SECCIÓN	VALOR	COSTO
Promocional	Viviendo Sano	Centro de atención médica para adultos mayores	1 día	10	\$ 22,50	\$ 225

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Autores

### Presupuesto general plan de medios

MEDIOS	VALOR
TELEVISIVO	1.000,00
RADIAL	500,00
ESCRITO	90,00
PROMOCIÓN	225,00
TOTAL	1.815,00

**Fuente:** Investigación

**Elaborado por:** Autores

### Estudio financiero para la creación para un centro de atención médica para adultos en el cantón Quevedo.

A continuación se presenta el análisis financiero para determinar la factibilidad económica del proyecto.

### Inversión

Detalle	Total
<b>Activos fijos</b>	<b>87.724,00</b>
Muebles de oficina	3.207,00
Equipo de oficina	181,00
Equipo de computación	2.440,00
Ambulancia	60.000,00
Cafetería	330,00
Equipo operativos	21.566,00
<b>Activos diferidos</b>	<b>1.200,00</b>
Gasto de constitución	1.200,00
<b>Inversión total</b>	<b>88.924,00</b>

Autores

La inversión del proyecto es necesaria para la compra de activos y está conformada en dos tipos de activos: activos fijos y activos diferidos. Las inversiones en activos fijos incluyen muebles y equipos para la adecuación de la compañía para desarrollar las actividades



requeridas con eficiencia. Las inversiones en activos diferidos están constituidas por los gastos de constitución y gastos operacionales.

#### Muebles de Oficina

Detalle	Cantidad	Precio	Total
Silla ejecutiva	1	130,00	130,00
Silla secretarial	1	65,00	65,00
Silla sencilla	21	22,00	462,00
Escritorio ejecutivo	1	190,00	190,00
Escritorio sencillo	1	90,00	90,00
Archivadores	3	90,00	270,00
Mesa de conferencia	1	900,00	900,00
Pizarra	1	200,00	200,00
Juego de Muebles	1	900,00	900,00
<b>TOTAL</b>			<b>3.207,00</b>

Autores

#### Equipo de oficina

Detalle	Cantidad	Precio	Total
Teléfono	2	70,00	140,00
Perforadoras	2	8,00	16,00
Grapadoras	2	10,00	20,00
Tijeras	1	5,00	5,00
<b>TOTAL</b>			<b>181,00</b>

Autores

#### Equipo de Computación

Detalle	Cantidad	Precio	Total
Computadora	2	600,00	1.200,00
Infocus	1	800,00	800,00
Impresora multifunción	2	220,00	440,00
<b>TOTAL</b>			<b>2.440,00</b>

Autores

#### Cafetería

Detalle	Cantidad	Precio	Total
Microondas	1	85,00	85,00
Mini refrigeradora	1	175,00	175,00
Cafetera	1	70,00	70,00
<b>TOTAL</b>			<b>330,00</b>

Autores

#### Equipo Operativos

Detalle	Cantidad	Precio	Total
---------	----------	--------	-------

Nebulizadores	3	150,00	450,00
Equipo de sutura	1	80,00	80,00
Equipos de curaciones	2	18,00	36,00
Esterilizador	1	250,00	250,00
Tanques de oxígeno	5	150,00	750,00
Máquina respirador	1	20.000,00	20.000,00
<b>TOTAL</b>			<b>21.566,00</b>

Autores

### Tabla de Depreciación

Activo	Vida útil (Años)	Costo	Dep. Anual
Muebles de Oficina	10	3.207,00	320,70
Equipo de Oficina	10	181,00	18,10
Equipo de Computación	5	2.440,00	488,00
Ambulancia	5	60.000,00	12.000,00
Cafetería	10	330,00	33,00
Equipo Operativos	5	21.566,00	4.313,20
<b>Total</b>			<b>17.173,00</b>

Autores

### Gastos de constitución

Detalle	Cantidad	Precio	Total
Aprobación de constitución	1	400,00	400,00
Apertura de cuenta de integración	1	200,00	00,00
Escritura pública de constitución de compañía	1	200,00	200,00
Inscripción cámara	1	100,00	100,00
Certificado de seguridad del cuerpo de bomberos	1	100,00	100,00
Movilización de tramites	1	100,00	100,00
Otros tramites	1	100,00	100,00
<b>TOTAL</b>			<b>1.200,00</b>

Autores

Estos gastos se deben de realizar antes de que inicien las actividades en la empresa ya que son requisitos dispuestos en la ley. Entre ellos tenemos permisos municipales, gastos de afiliación a cámaras, certificados sanitarios, licencias, registros mercantil, marcas, etc. Se estimó un costo total de \$1.200,00

### Financiamiento

Los gastos financieros deben reconocer el gasto generado por el uso de la deuda, es decir únicamente sus intereses. En este caso consiste en el pago de los intereses de la deuda contraída con la Corporación Financiera Nacional con el fin de financiar la adquisición del equipo, maquinaria, vehículos, útiles de oficina y demás activos fijos del proyecto

### Financiamiento

Detalle	Monto	Porcentaje
<b>Monto</b>	<b>88.924,00</b>	<b>100%</b>
Capital propio	49.952,48	56%
Préstamo	38.971,52	44%

Autores

El costo de la inversión inicial es de \$ 88.924,00 invertido en activos fijos, activos diferidos. El financiamiento de la inversión inicial total se lo realizará mediante la aportación de capital propio y endeudamiento.

Debido a que la inversión es de \$ 88.924,00 se ha decidido financiar con un 44% de deuda lo que nos da un préstamo valorado en \$ 38.971,52 a una tasa bancaria del 10,5% anual a 5 años plazo.

#### Amortización del préstamo

N. Cuota	Saldo	Capital	Intereses	Cuota
0	38.971,52	-	-	-
1	32.651,29	6.320,23	4.092,01	10.412,24
2	25.667,44	6.983,85	3.428,39	10.412,24
3	17.950,29	7.717,15	2.695,08	10.412,23
4	9.422,84	8.527,45	1.884,78	10.412,23
5	-	9.422,84	989,40	10.412,24

Autores

Las cuotas a pagar son de \$ 10412,24 Para lo cual solicitaremos un préstamo a la CFN. Se utilizará el financiamiento para la compra de activos como equipos de oficina, de computación, equipos especializados para el servicio y una parte ser destinará al pago de la mano de obra.

#### Ingresos por servicios prestados

Presentación	Cantidad	No. Horas/Día	Horas Total/Día	Ingreso/Hora	Ingreso/Mensual	Ingresos Anuales
Enfermeras	6	6	36	9,00	9.720,00	116.640,00
Auxiliares	6	6	36	5,00	5.400,00	64.800,00
<b>TOTAL</b>					<b>15.120,00</b>	<b>181.440,00</b>

Autores

#### Gastos administrativos

Personal	Cantidad	Sueldos	Mensual	Anual
Gerente General	1	1.500,00	1.500,00	18.000,00
Asistente	1	500,00	500,00	6.000,00
Chofer	1	700,00	700,00	8.400,00
Enfermera	6	960,00	5.760,00	69.120,00
Auxiliar	6	500,00	3.000,00	36.000,00
<b>TOTAL</b>			<b>11.460,00</b>	<b>137.520,00</b>

Autores

#### Gastos de ventas

Detalle	Cantidad	Sueldos	Mensual	Anual
---------	----------	---------	---------	-------

Revista	1	200,00	200,00	2.400,00
Sitio web	1	56,67	56,67	680,00
<b>TOTAL</b>			<b>256,67</b>	<b>3.080,00</b>

Autores

#### Gastos de servicio

Detalle	Cantidad	Sueldos	Mensual	Anual
Luz	1	75,00	75,00	900,00
Agua	1	30,00	30,00	360,00
Teléfono	1	150,00	150,00	1.800,00
Internet	1	60,00	60,00	720,00
<b>TOTAL</b>			<b>315,00</b>	<b>3.780,00</b>

Autores

### Estado de pérdidas y ganancias

DETALLE	1	2	3	4	5
<b>Ingresos</b>	<b>181.440,00</b>	<b>190.512,00</b>	<b>200.037,60</b>	<b>210.039,48</b>	<b>220.541,45</b>
(-) Gastos Operacionales	169.688,23	163.751,85	164.485,15	165.295,45	166.190,84
Depreciación (de activos fijos)	17.173,00	10.573,00	10.573,00	10.573,00	10.573,00
Gastos Administrativos	137.520,00	137.520,00	137.520,00	137.520,00	137.520,00
Gastos de Venta	3.080,00	3.080,00	3.080,00	3.080,00	3.080,00
Gastos de plan de medios	1.815,00	1.815,00	1.815,00	1.815,00	1.815,00
Gastos de Servicios	3.780,00	3.780,00	3.780,00	3.780,00	3.780,00
Amortización	6.320,23	6.983,85	7.717,15	8.527,45	9.422,84
<b>(=) Utilidad Operacional</b>	<b>11.751,77</b>	<b>26.760,15</b>	<b>35.552,45</b>	<b>44.744,03</b>	<b>54.350,61</b>
(-)Gastos No Operacionales	4.092,01	3.428,39	2.695,08	1.884,78	989,40
Gastos Financieros	4.092,01	3.428,39	2.695,08	1.884,78	989,40
<b>(=) Utilidad antes de Part. Trab. E Imp.</b>	<b>7.659,76</b>	<b>23.331,76</b>	<b>32.857,37</b>	<b>42.859,25</b>	<b>53.361,22</b>
(-) 15% Participación de Trabajadores	1.148,96	3.499,76	4.928,61	6.428,89	8.004,18
<b>(=) Utilidad antes de Impuestos</b>	<b>6.510,80</b>	<b>19.832,00</b>	<b>27.928,76</b>	<b>36.430,36</b>	<b>45.357,03</b>
(-) 25% Impuesto a la Renta	1.627,70	4.958,00	6.982,19	9.107,59	11.339,26
<b>(=) UTILIDAD NETA</b>	<b>4.883,10</b>	<b>14.874,00</b>	<b>20.946,57</b>	<b>27.322,77</b>	<b>34.017,78</b>

Autores

Los ingresos se incrementarán año a año en un 5% equivalente al crecimiento promedio del número de personas ingresadas en los centros de salud. A este resultado se deducen los Gastos Operacionales, dándonos como resultado la Utilidad Operativa. Luego de restar los Gastos Financieros, obtenemos la Utilidad antes de Impuestos y Participación de Trabajadores. Siendo los porcentajes de 25% y el 15% respectivamente para cada rubro, al restarlos, tenemos como resultado la Utilidad Neta

### Flujo de caja proyectado

DESCRIPCIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>Ventas</b>		<b>181.440,00</b>	<b>190.512,00</b>	<b>200.037,60</b>	<b>210.039,48</b>	<b>220.541,45</b>
Depreciación		17.173,00	10.573,00	10.573,00	10.573,00	10.573,00

<b>Ingresos Operativos</b>		<b>198.613,00</b>	<b>201.085,00</b>	<b>210.610,60</b>	<b>220.612,48</b>	<b>231.114,45</b>
<b>Gastos</b>		<b>152.515,23</b>	<b>153.178,85</b>	<b>153.912,15</b>	<b>154.722,45</b>	<b>155.617,84</b>
Sueldos		137.520,00	137.520,00	137.520,00	137.520,00	137.520,00
Gastos de ventas		3.080,00	3.080,00	3.080,00	3.080,00	3.080,00
Plan de medios		1.815,00	1.815,00	1.815,00	1.815,00	1.815,00
Gastos de servicios		3.780,00	3.780,00	3.780,00	3.780,00	3.780,00
Amortización		6.320,23	6.983,85	7.717,15	8.527,45	9.422,84
<b>FLUJO OPERATIVO</b>		<b>39.777,54</b>	<b>40.922,30</b>	<b>48.981,30</b>	<b>57.362,58</b>	<b>66.073,77</b>
<b>Ingresos No Operativos</b>		<b>88.924,00</b>				
Aporte Propio		49.952,48				
Préstamo		38.971,52				
<b>Egresos No Operativos</b>	<b>88.924,00</b>	<b>5.719,71</b>	<b>8.386,39</b>	<b>9.677,27</b>	<b>10.992,37</b>	<b>12.328,66</b>
Inversiones	88.924,00					
Impuestos		1.627,70	4.958,00	6.982,19	9.107,59	11.339,26
Intereses		4.092,01	3.428,39	2.695,08	1.884,78	989,40
<b>FLUJO NO OPERATIVO</b>	<b>(88.924,00)</b>	<b>83.204,29</b>	<b>(8.386,39)</b>	<b>(9.677,27)</b>	<b>(10.992,37)</b>	<b>(12.328,66)</b>
<b>FLUJO NETO</b>	<b>(88.924,00)</b>	<b>122.981,83</b>	<b>32.535,91</b>	<b>39.304,03</b>	<b>46.370,21</b>	<b>53.745,12</b>

Autores

El flujo de caja son los resultados de anexar todas aquellas entradas o ingresos y aquella disminución de los salidas de dinero que se han generado en la propuesta, estos costos tienen su origen en base a los análisis que se hayan realizado.

### Punto de Equilibrio

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Precio venta unitario promedio	12,00
Unidades vendidas	15.120,00
<b>Ingreso total</b>	<b>181.440,00</b>
Costo fijo total	137.520,00
Costo variable total	14.822,73
Cv unitario	0,98
<b>Cantidad cft/(p*cvu)</b>	<b>11.690</b>
<b>Punto de equilibrio económico / PEE</b>	<b>137.520</b>

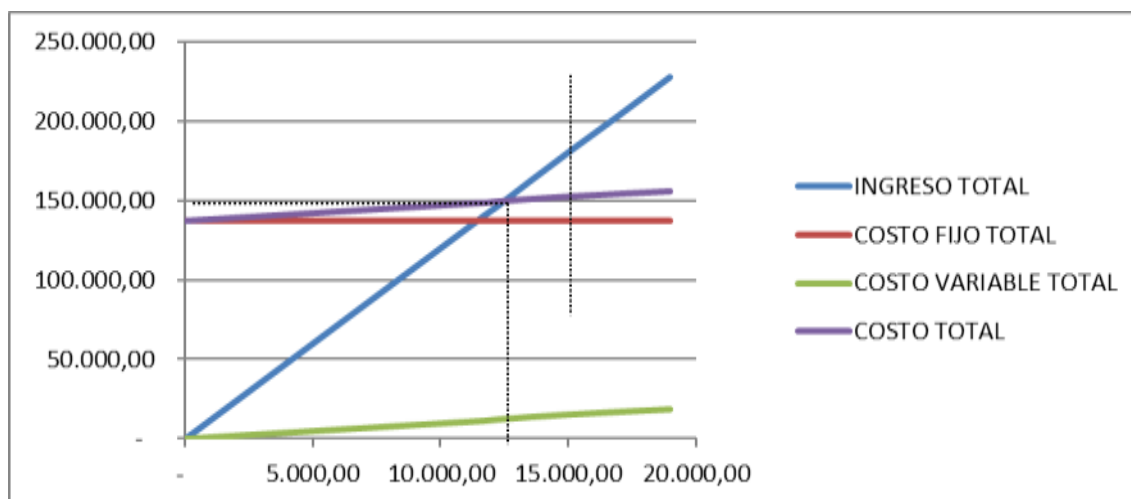
Autores

### Proyección del punto de equilibrio mínimo y máximo

A	B	C=A*B	D	E	F=B*E	G=D+F
Precio venta promedio unitario	Cantidad	Ingreso total	CF total	CV unitario	Costo variable total	Costo total
12,00	-	-	137.520,00	0,98	-	137.520,00
12,00	11.689,83	140.277,96	137.520,00	0,98	11.460,00	148.980,00
12,00	12.200,00	146.400,00	137.520,00	0,98	11.960,14	149.480,14
12,00	13.500,00	162.000,00	137.520,00	0,98	13.234,58	150.754,58
12,00	15.120,00	181.440,00	137.520,00	0,98	14.822,73	152.342,73
12,00	17.000,00	204.000,00	137.520,00	0,98	16.665,77	154.185,77
12,00	19.000,00	228.000,00	137.520,00	0,98	18.626,45	156.146,45

Autores

### Gráfico 12. Punto de equilibrio



Demuestra la cantidad necesaria de (11.690), con el punto de equilibrio económico (137.520)

### Valor Actual Neto

Por lo que con la realización de la formula la rentabilidad de nuestro sector es de 15,50%, por lo que utilizaremos esta tasa para nuestro proyecto. Como regla de decisión se dice que un proyecto



con valor actual neto igual o mayor a cero se acepta, y uno con valor negativo se rechaza. Nuestro proyecto arroja un VAN de \$103.597,89 es decir, es factible

<b>VAN (Valor Actual Neto)</b>	<b>\$ 103.597,89</b>
TASA DE CRÉDITO	15,50%
INVERSIÓN INICIAL	(88.924,00)

### **Tasa Interna de Retorno**

La tasa interna de retorno es aquella que hace que los desembolsos sean iguales a los flujos futuros descontados. En otras palabras equivale a hacer cero el VAN. La regla de decisión nos dice que cuando la TIR es igual o mayor a la TMAR se acepta el proyecto. En nuestro proyecto la TIR resultante fue de 84,6% que es mucho mayor que la tasa de descuento, quedando demostrado la factibilidad.

<b>TIR (Tasa Interna de Retorno)</b>	<b>84,6%</b>
--------------------------------------	--------------

## **5. Conclusiones**

- A través del Estudio de Mercado se determinó cuáles son los servicios que necesita la población del cantón Quevedo, identificando la demanda de atención que se brinda a los adultos mayores, además con el análisis de mercado se comprobó que la atención de este centro cuenta con las mejores perspectivas para la implementación de la empresa.
- Mediante el estudio técnico se determinó la viabilidad para la implementación a través de la adquisición de materiales, los equipos y las funciones detalladas del personal administrativo y para brindar el servicio, obteniendo resultados favorables para el proyecto.
- Según el análisis del VAN del proyecto de inversión podemos concluir que el proyecto es factible ya que arroja un VAN de \$ 103.597,89 y una TIR de 84,6% con respecto a la tasa mínima aceptable de rendimiento de 15,50 %, es decir, a través de los 5 años proyectados el flujos de efectivo son positivos y van creciendo anualmente.

## **Bibliografía**

- Alicea, J. L. "Investigación de mercados". Ediciones Starbook, Madrid, España, 2011.
- Blanco, C., Blanco, E. "Como elaborar un plan de negocios". Primera Edición M.S.T.V & Video cía.Ltda.México, 2010.

- Camino, J. R., & López-Rúa., M. d. (2012). Dirección de Marketing: fundamentos y aplicaciones. (Tercera. ed.). Madrid.: ESIC EDITORIAL.
- Florez, J. (2012). *Plan de negocio para pequeñas empresas*. Bogotá: Ediciones de la U.