



TECNOLOGICO SUPERIOR
“CORDILLERA”

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN BANCARIA Y FINANCIERA

TEMA

MEJORAR LA VIDA DEL ADULTO MAYOR MEDIANTE EL
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA CASA
HOGAR EN EL SECTOR RANCHO BAJO AL NORTE DEL DISTRITO
METROPOLITANO DE QUITO.

Proyecto de previo a la obtención del título de Tecnólogo en Administración
Bancaria y Financiera

Autor: Castro Santander María Teresa

Tutor: Msc. Napoleón Castro

Quito, Octubre de 2014

DECLARATORIA

Declaro que la investigación es absolutamente original, autentica, personal, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes. Las ideas, doctrinas resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.

María Teresa Castro Santander

CC:1713027199

CONTRATO DE CESIÓN SOBRE DERECHOS PROPIEDAD INTELLECTUAL.

Comparecen a la celebración del presente contrato de cesión y transferencia de derechos de propiedad intelectual, por una parte, la estudiante María Teresa Castro Santander por sus propios y personales derechos, a quien en lo posterior se le denominará el "CEDENTE"; y, por otra parte, el INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO CORDILLERA, representado por su Rector el Ingeniero Ernesto Flores Córdova, a quien en lo posterior se lo denominará el "CESIONARIO". Los comparecientes son mayores de edad, domiciliados en esta ciudad de Quito Distrito Metropolitano, hábiles y capaces para contraer derechos y obligaciones, quienes acuerdan al tenor de las siguientes cláusulas:

PRIMERA: ANTECEDENTE.- a) El Cedente dentro del pensum de estudio en la carrera de Administración Banca y Finanzas que imparte el Instituto Superior Tecnológico Cordillera, y con el objeto de obtener el título de Tecnólogo en Administración Banca Y Finanzas , el estudiante participa en el proyecto de grado denominado "MEJORAR LA VIDA DEL ADULTO MAYOR MEDIANTE EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA CASA HOGAR EN EL SECTOR DE RANCHO BAJO AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.", para lo cual ha implementado los conocimientos adquiridos en su calidad de alumno. **b)** Por iniciativa y responsabilidad del Instituto Superior Tecnológico Cordillera se desarrolla el estudio de factibilidad para la implementación de una casa hogar para el cuidado de las personas de la tercera edad motivo por el cual se regula de forma clara la cesión de los derechos de autor que genera la obra literaria y que es producto del proyecto de grado, el mismo que culminado es de plena aplicación técnica, administrativa y de reproducción.

SEGUNDA: CESIÓN Y TRANSFERENCIA.- Con el antecedente indicado, el Cedente libre y voluntariamente cede y transfiere de manera perpetua y gratuita todos los derechos patrimoniales en la cláusula anterior a favor del Cesionario, sin reservarse para sí ningún privilegio especial (código fuente, código objeto, diagramas de flujo, planos, manuales de uso, etc.). El Cesionario podrá explotar el estudio de factibilidad por cualquier medio o procedimiento tal cual lo establece el Artículo 20 de la Ley de Propiedad Intelectual, esto es, realizar, autorizar o prohibir, entre otros: a) La reproducción del estudio de factibilidad por cualquier forma o procedimiento; b) La comunicación pública del estudio de factibilidad; c) La distribución pública de ejemplares o copias, la comercialización, del estudio de factibilidad; d) Cualquier transformación o modificación del estudio de factibilidad; e) La protección y registro del estudio de factibilidad a nombre del Cesionario; f) Ejercer la protección jurídica del estudio de factibilidad; g) Los demás derechos establecidos en la Ley de Propiedad Intelectual y otros cuerpos legales que normen sobre la cesión de derechos de autor y derechos patrimoniales.

TERCERA: OBLIGACIÓN DEL CEDENTE.- El cedente no podrá transferir a ningún tercero los derechos que conforman la estructura, secuencia y organización del estudio de factibilidad que es objeto del presente contrato, como tampoco emplearlo o utilizarlo a título personal, ya que siempre se deberá guardar la exclusividad del estudio de factibilidad a favor del Cesionario.

CUARTA: CUANTIA.- La cesión objeto del presente contrato, se realiza a título gratuito y por ende el Cesionario ni sus administradores deben cancelar valor alguno o regalías por este contrato y por los derechos que se derivan del mismo.

QUINTA: PLAZO.- La vigencia del presente contrato es indefinida.

SEXTA: DOMICILIO, JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA.- Las partes fijan como su domicilio la ciudad de Quito. Toda controversia o diferencia derivada de éste, será resuelta directamente entre las partes y, si esto no fuere factible, se solicitará la asistencia de un Mediador del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio de Quito. En el evento que el conflicto no fuere resuelto mediante este procedimiento, en el plazo de diez días calendario desde su inicio, pudiendo prorrogarse por mutuo acuerdo este plazo, las partes someterán sus controversias a la resolución de un árbitro, que se sujetará a lo dispuesto en la Ley de Arbitraje y Mediación, al Reglamento del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de comercio de Quito, y a las siguientes normas: a) El árbitro será seleccionado conforme a lo establecido en la Ley de Arbitraje y Mediación; b) Las partes renuncian a la jurisdicción ordinaria, se obligan a acatar el laudo arbitral y se comprometen a no interponer ningún tipo de recurso en contra del laudo arbitral; c) Para la ejecución de medidas cautelares, el árbitro está facultado para solicitar el auxilio de los funcionarios públicos, judiciales, policiales y administrativos, sin que sea necesario recurrir a juez ordinario alguno; d) El procedimiento será confidencial y en derecho; e) El lugar de arbitraje serán las instalaciones del centro de arbitraje y mediación de la Cámara de Comercio de Quito; f) El idioma del arbitraje será el español; y, g) La reconvenición, caso de haberla, seguirá los mismos procedimientos antes indicados para el juicio principal.

SÉPTIMA: ACEPTACIÓN.- Las partes contratantes aceptan el contenido del presente contrato, por ser hecho en seguridad de sus respectivos intereses.

En aceptación firman al 30 día del mes de octubre del 2014

f) _____

f) _____

C.C. N° 1713027199

Instituto Superior Tecnológico Cordillera

CEDENTE

CESIONARIO

AGRADECIMIENTO

Agradezco primero a Dios padre celestial por darme la voluntad y la fuerza para poder culminar con esta meta. Al Ing. Napoleón Castro por su profesionalismo técnico y humano como mí tutor durante el semestre a todos mis maestros por compartirme sus conocimientos de ellos me llevo los mejores recuerdos por hacer posible este logro gracias les tendré siempre en mi corazón.

DEDICATORIA

A Édison Fernando Valdez Guevara por su motivación a ser cada día mejor

A mi querido hijo Jonathan Andrés Bravo Castro por su amor y respeto

Impulsándome a lograr mis objetivos

A mis amigos que fielmente me demuestran su cariño y apoyo de

siempre

ÍNDICE GENERAL

Declaratoria	II
Cesión De Derechos	II
Agradecimiento	IV
Dedicatoria	V
Índice general	VI
Índice de tablas.....	XIII
Índice de figuras.....	XVI
Indice de grafico.....	XVII
Resumen Ejecutivo.....	XVIII
Capítulo I.....	1
1. Introducción	1
1.1 Justificación.....	1
1.2 Antecedentes	2
Capítulo II	4
Análisis situacional	4
2.1 Ambiente Externo	4

2.1.2 Inflación.	4
2.1.3 El PIB.	5
2.1.1 factor económico.	5
2.1.2 Factor Social.....	6
2.1.3 Factor Legal.	6
2.1.4 Factor Tecnológico.....	10
2.2 Entorno Local.....	12
2.2.1 Clientes.....	12
2.2.1 Proveedores.	13
2.2.2 Competidores.	13
2.3 Análisis Interno	14
2.3.1 Propuesta Estratégica.	14
2.3.1.1 Misión.....	14
2.3.1.2 Visión.	14
2.3.1.3 Objetivos.	15
2.3.2 Gestión Administrativa.	17
2.3.3. Gestión Operativa.....	30
2.3.4. Gestión Comercial.....	33
2.3.4.3 Estrategias de Plaza.....	36
2.3.4.4 Estrategia de Promoción.....	36
2.3.4.5 Publicidad.	37
2.4. Análisis Foda.....	46

Capítulo III.....	49
3. Estudio de Mercado.....	49
3.1. Análisis de Consumidor.	49
3.1.01 Clientes.....	50
3.1.02 Tipos de Clientes.....	50
3.1.03 Mercado.	51
3.1.1 Determinación de la Población y Muestra.	51
3.1.1.1 Población.	51
3.1.1.2 Tipos de Población.....	51
3.1.1.3 Ubicación Geográfica.	52
3.1.1.5 La Muestra.	52
3.1.1.7 Fórmula de la Muestra.	54
3.1.1.7.1 Tabulación.	54
3.1.2 Técnicas de Obtención de Información.....	56
3.1.2.1 Entrevistas.....	56
3.1.2.2 Encuestas.	56
3.1.2.3 Encuesta Piloto.	57
3.1.3. Análisis de la Información.	57
3.1.3.1 Formato de la Encuesta.	57
3.1.3.2 Tabulación.	60
3.2 Oferta.....	79
3.2.1 Oferta Histórica.	79

3.2.2 Oferta Actual.....	79
3.2.3 Oferta Proyectada.....	80
3.4 Demanda	80
3.1 Demanda Histórica.....	81
3.2 Demanda Actual.....	81
3.3 Demanda Proyectada.....	81
3.5 Demanda Insatisfecha	82
Capítulo IV.....	83
4. Estudio Técnico.....	83
4.1 Tamaño del Proyecto.....	83
4.1.1 Capacidad Instalada.	83
4.1.2 Capacidad Óptima.....	84
4.2 Localización	85
4.2.1 Macro Localización.....	86
4.2.2 Micro Localización.	87
4.2.3 Localización Óptima	88
4.3 Ingeniería del Producto	91
4.3.1 Definición de Bienes y Servicios.	91
4.3.2 Distribución de Planta.....	93
4.3.3 proceso productivo.....	95
4.3.4 maquinaria.....	99
Capítulo V	103

5. Estudio financiero	103
5.1 Ingresos Operacionales.....	103
5.1.1 MOD (mano de obra directa).....	104
5.1.2 MPD (materia prima directa)	106
5.1.3 CIF (costos indirectos de fabricación).	106
5.1. Cálculo de Ingresos Operacionales.	107
5.2 Costos.....	111
5.2.1 Costos Directos.	111
5.2.2 Costos Indirectos.....	112
5.3. Gastos.....	113
5.2.3 Gastos Administrativos.	113
5.2.4 Costos de Ventas.....	114
5.2.5 Costos Financieros	115
5.2.6 Costos Fijos y Variables.....	116
5.2 Inversiones.	116
5.2.1 Inversión Fija.	116
5.2.1.1 Activos Fijos.....	117
5.2.1.2 Activos Nominales (diferidos).	117
5.2.2 Capital de Trabajo	118
5.2.3 Fuentes de Financiamientos y uso de Fondos	119
5.2.4 Amortización de Financiamiento	119
5.2.5 Depreciaciones (tabla de depreciación)	121

5.2.6 Estado de Situación Inicial.....	122
5.2.8 Flujo de Caja	125
5.3. Evaluación.....	127
5.3 Tasa de Descuento.....	127
5.3.2 VAN (valor actual neto).....	128
5.3.4 TIR (tasa interna de retorno).....	129
5.3.5 PRI (periodo de recuperación de la inversión).....	130
5.3.6 RCB (relación costo beneficio).....	131
5.3.6 Punto de Equilibrio	132
5.3.7 Análisis de Índices Financieros.....	135
Capítulo VI.....	137
6. Análisis de Impacto.....	137
6.1 Impacto Ambiental.....	137
6.2 Impacto Económico	138
6.3 Impacto Productivo	139
6.4 Impacto Social.....	139
Capítulo VII	141
7. Conclusiones y Recomendaciones	141
7.1 Conclusiones	141
7.2 Recomendaciones.....	142
Anexos	143
Bibliografía	146

Índice de tablas

Tabla 1 Planificación.....	18
Tabla 2 Control	20
Tabla 3 Actividades dentro de la casa hogar para el adulto mayor.....	31
Tabla 4 Fortalezas	46
Tabla 5 Fortalezas	47
Tabla 6 Debilidades.....	47
Tabla 7 Amenazas.....	48
Tabla 8 ¿Estaría usted de acuerdo con la implementación de una casa hogar para el cuidado del adulto mayor en el sector norte (Rancho Bajo)?	60
Tabla 9 ¿Con que frecuencia le gustaría visitar a su familiar en una casa hogar?	62
Tabla 10 ¿Qué servicios le gustaría que disponga la casa hogar?.....	64
Tabla 11 ¿Cuánto estaría usted dispuesto a pagar por el cuidado y atención médica del adulto mayor?	66
Tabla 12 ¿Conoce usted lugares similares que se dediquen al cuidado del adulto mayor?.....	68
Tabla 13 ¿En caso de que tenga usted a un familiar, amigo o conocido que este en una casa hogar, el servicio que le brindan es el más adecuado?	69
Tabla 14 ¿En el cuidado del adulto mayor el servicio médico que especialidades debería tener?	71
Tabla 15 Pregunta 8	73
Tabla 16 Pregunta 9	75
Tabla 17 Pregunta 10	77
Tabla 18 oferta histórica.....	79

Tabla 19 oferta de empresa	79
Tabla 20 oferta proyectada.....	80
Tabla 21 demanda histórica	81
Tabla 22 demanda actual.....	81
Tabla 23 demanda proyectada.....	81
Tabla 24 DEMANDA INSATISFECHA.....	82
Tabla 25 DE CAPACIDAD INSTALADA	84
Tabla 26 Capacidad Óptima.....	85
Tabla 27 Localización	86
Tabla 28 Parámetros.....	90
Tabla 29 Maquinaria	99
Tabla 30 equipo de computación	100
Tabla 31 muebles y enseres.....	100
Tabla 32 equipos de oficina	101
Tabla 33 equipo de servicio médico.....	102
Tabla 34 de servicios básicos	102
Tabla 35 MANO DE OBRA	105
Tabla 36 costos indirectos.....	107
Tabla 37 Ingresos Operacionales y no Operacionales	110
Tabla 38 Costos Directos	112
Tabla 39 Costos Indirectos. (Gastos de fabricación)	113
Tabla 40 Gastos Administrativos	114
Tabla 41 Costos de Ventas.....	115
Tabla 42 de Costos Financieros	115
Tabla 43 de Activos Fijos	117

Tabla 44 Activos diferidos	118
Tabla 45 Capital de Trabajo	118
Tabla 46 Fuente de Financiamiento y uso de Fondos	119
Tabla 47 Amortización.....	120
Tabla 48 Tabla de Depreciación	121
Tabla 49 Estado de Resultado Proyectado	124
Tabla 50 Estado de Resultado Proyectado	124
Tabla 51 Impuesto a la Renta.....	125
Tabla 52 Estado de Flujo de Caja	126
Tabla 53 Flujo de Inversión Ajustado	127
Tabla 54 Tasa de Descuento	128
Tabla 55 VAN	129
Tabla 56 Periodo de Recuperación de la Inversión.....	131
Tabla 57 Relación Costo Beneficio	132
Tabla 58 Punto de Equilibrio	133
Tabla 59 Punto de Equilibrio	134

Índice de figuras

figura 1 Organigrama de la casa hogar	22
figura 2 Localización Geográfica.....	36
figura 3 Logotipo.....	38
figura 4 Ubicación Geográfica	52
figura 5 Macrolocalización	87
figura 6 Microlocalización	88
figura 7 Localización Óptima.....	89
figura 8 Distribución de la Planta.....	93
figura 9 Matriz SPL.....	95
figura 10 Flujograma del Proceso de Venta del Servicio.....	98
figura 11 Gráfico del Punto de Equilibrio.....	134

Índice de gráfico

Gráfico 1 Pregunta 1	61
Gráfico 2 Pregunta 2	62
Gráfico 3 Pregunta 3	64
Gráfico 4 Pregunta 4	66
Gráfico 5 Pregunta 5	68
Gráfico 6 Pregunta 6	69
Gráfico 7 Pregunta 7	71
Gráfico 8 Pregunta 8	73
Gráfico 9 Pregunta 9	75
Gráfico 10 Pregunta 10	77
Gráfico 11 Parámetros.....	91

RESUMEN EJECUTIVO.

En el norte del Distrito Metropolitano de Quito sector Rancho Bajo se ha visto la necesidad de poner un centro de apoyo para las personas de la tercera edad, tomando en cuenta sus derechos y obligaciones que tiene la sociedad para la protección de estas personas, por primera vez en Ecuador mediante la Constitución del 2008 establece reglamentos en favor de la tercera edad ya que son de mucho cuidado y vulnerables.

La empresa fue creada con el objetivo de ayudar a las personas de la tercera edad para que puedan tener una mejor manera de vida, encontrando un lugar en donde se encuentren a gusto y se sienten como en casa.

Para saber que tan aceptable es la casa hogar en el lugar se realizó encuestas del estudio llegando a una conclusión satisfactoria, se tendrá la ayuda de los habitantes de la zona, estar bien preparados con una instalación amplia y las personas que conformarán parte de ella siendo agradable para quienes lo visiten.

Teniendo una recuperación en el tiempo de dos años
Por lo tanto es satisfactorio establecer este nuevo campo de servicio, buscando nuevas estrategias para el establecimiento que den un cambio a las personas del lugar.

EXECUTIVE SUMMARY

In Ecuador, for the first time, the Constitution of 2008 rules in favor of elderly people who are a vulnerable sector of our society. A Day Care Center for Elderly is needed in the area of Rancho Bajo in the North of Quito, taking into account their rights and the responsibility that society has for their assistance and protection.

The goal of the Company is to provide the elderly a place where they can feel as they are at home, improving their life quality.

According to the surveys that have been done in the area, the Day Care Center has a great demand. A comfortable property will be provided and the community are willing to cooperate. It will get the return of investment in 2 years

This project is a new field of action in the area and it will keep looking for new strategies in order, to have a positive impact on the people.

Capítulo I

1. Introducción

1.1 Justificación

El estudio de factibilidad es una alternativa de atención a las personas de la tercera edad del sector Rancho Bajo al Norte del Distrito Metropolitano de Quito, se ha visto la necesidad que en este sector no existe un centro de apoyo a este segmento tan importante dentro de la sociedad.

Es por eso que se orienta a crear una casa hogar para adultos mayores puesto que se está convencido que es prioritario atender al sector; se sabe que el gobierno apoya iniciativas de esta naturaleza con entidades públicas y privadas.

El Estudio de Factibilidad está enfocado a las personas de la tercera edad entre las cuales de 65 años en adelante que necesitan de muchos cuidados y protección, El bienestar del adulto mayor compete a todos, porque son el grupo de personas más vulnerables

Es una gran oportunidad para la implementación del Estudio de Factibilidad aprovechando las comodidades que se dan en el lugar y la falta de atención a las personas en el sector.

1.2 Antecedentes

En el Ecuador se establecieron regulaciones sobre derechos y obligaciones que tiene la sociedad para protección del adulto mayor. Según el Ministerio de Inclusión Económica y Social determinó que.

En el año 2008 de la Constitución de la Republica se dio por primera vez sobre los derechos y obligaciones con la sociedad, el servicio y la atención a niños niña, adolescente, jóvenes y los adultos mayores, todo esto se desarrolló por el bienestar de las personas que estaban expuestos a flagelos que atentaban contra la dignidad humana.(SOCIAL, 2012-2013)

El estudio de factibilidad se formuló pensando en el mejoramiento y desarrollo del país, para que las personas tengan una vida digna para un Buen Vivir, en especial de las personas que tienen una edad avanzada, comprende entre los 65 años en adelante las mismas que son dignas de respeto y que dejan huellas en el pasar del tiempo del transcurso de vida.

El envejecimiento es algo inevitable en las personas, ya que van cambiando su aspecto físico, moral e intelectual, y cada una de ellas tiene diferentes maneras de llegar a una etapa de su vida, ya sea por enfermedad, abandono, abusados desamparados, en la cual se trata de llegar a entender su manera de comportamiento, buscando ayuda psicológica y cumpliendo todas sus necesidades.

Es importante mencionar que en el estudio de factibilidad generara nuevas estrategias para el bienestar y desarrollo del lugar donde se implementara la casa hogar para adultos mayores, la misma que prestara servicios internos con personas profesionales dadas a las necesidades que se despliegan en el lugar ,todo lo que se trabaje en el lugar cambiara el panorama del sector para un beneficio, ayudando en las dificultades “socio económicas de las personas mayores ,ya que muchas

dependen del bono de desarrollo humano para poder subsistir ante la sociedad”.

(SOCIAL, 2012-2013).

La ubicación estará en un sector estratégico, contando con un ambiente de tranquilidad y de los servicios básicos donde se pueda dar un servicio de calidad y tengan un descanso fructífero, cumpliendo con las expectativas establecidas y los reglamentos impuestas por la ley.” Se ofrecerá nuevas áreas de trabajo para las personas de los alrededores, adicional se brindara servicio de charla espiritual, clases de baile creando un ambiente de armonía”. (ECUADOR 001, 2013, p. 23

Capítulo II

Análisis situacional

2.1 Ambiente Externo

El Ambiente Externo abarca variables externas que podrían afectar las actividades de la casa hogar para adultos mayores entre ellas se analizará las siguientes.

2.1.2 Inflación.

La inflación considerada como el aumento de precios de bienes y servicios en un período de tiempo es medida estadísticamente a través del índice de precios al consumidor del área urbana a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores de estratos medios y bajos, establecidas a través de una encuesta de hogares. (B. C. ECUADOR)

Al realizar el análisis de inflación es un factor determinante para el desarrollo de las actividades que se ejecutara en la casa hogar de los adultos mayores, ya que la variación de precios repercutirá en los costos operacionales por lo que afectan directamente al precio de los servicios. En el año 2012 nuestro país alcanzo una inflación del 4,16%, anual ya que esto repercutió en el sector costanero, mientras que en el 2013 se desaceleró llegando alcanzar al 2,70% siendo el más bajo en los últimos años y favorable para la ciudad de Quito, es un factor muy importante para determinar el crecimiento y desarrollo de la casa hogar, en el año actual del 2014 según la estadística llegara al 3,2% todo esto implicara mayores costos en el establecimiento.

2.1.3 El PIB

“Conocido también como Producto Interno Bruto, es una medida macroeconómica que expresa el valor monetario de la producción de bienes y servicios de demanda final de un país o una región durante un periodo determinado de tiempo” (normalmente un año).

El PIB es un factor en el cual ayuda a determinar hasta que punto se podría llegar en los gastos de los servicios de la casa hogar, se puede analizar que en el año 2012 hubo un crecimiento menos acelerado llegando al 5.1%, en el año 2013 da un alcance del 3.7% y 4% que significa una estabilidad económica moderada, se estima que para este año 2014 llegue al 4.5% Y 5.1%, esperando que todo sea de mejoramiento y positivismo que los años anteriores, todo esto significa un nuevo impulso a mejorar los planes de trabajo que se darán en el proyecto de factibilidad en el sector para las personas de la tercera edad, siendo de gran oportunidad para las personas que presten los servicios en el lugar.

2.1.1 Factor Económico.

Son los relacionados con el comportamiento de la economía, el flujo de dinero, de bienes y servicios, tanto a nivel nacional o internacional.

Se considera la política monetaria y fiscal de los gobiernos, el nivel de ingresos, el producto interno bruto, el ahorro, la inversión, los precios, el nivel de empleo. En el factor económico es una medida que no se puede pasar desprevenido ya que esto repercute mucho en los negocios de pequeñas y grandes empresas, se debe tomar atención a las principales tendencias de la renta y los patrones del consumidor en especial en el desarrollo de las nuevas casas para el cuidado de la tercera edad.

La casa hogar para los adultos mayores necesita personas y poder adquisitivo para funcionar, esto depende de la disponibilidad en la economía, los precios, y la

disponibilidad de crédito, realizaremos una inversión privada además de buscar financiamientos del gobierno local, central y provincial así como financiamientos externos de Organizaciones no Gubernamentales, y contribuciones de los clientes para el mantenimiento del centro.

2.1.2 Factor Social.

Los Factores Sociales son aquellas cosas que afectan a los seres humanos en conjunto, sea en el lugar o en el espacio en el que se encuentre.

Se puede hablar de un factor social de la pobreza que existe en el país y en todas partes del mundo así como analizar en varios sectores de la ciudad como la del Norte de Distrito Metropolitano de Quito ya sea por el egoísmo o el individualismo que se da en las personas dejando al abandono a los seres más importantes de la sociedad personas de una edad avanzada perjudicando a los más pobres.

La violencia, es el factor que puede destruir la vida de las personas de tercera edad simplemente con la difamación o el aislamiento social, puede ser racial que es una de las más extendidas como la discriminación en diversos sectores sociales llevándoles a tomar decisiones comprometedoras.

En el estudio de factibilidad realizado en el sector, se tendrá el apoyo de la sociedad, que ayudaran a moldear la personalidad y la forma de vida con expectativas que les guste a la gente en la sociedad, cumpliendo con el compromiso para el buen vivir de las personas en especial dedicado a hombres y mujeres de una edad avanzada de los 65 años en adelante.

2.1.3 Factor Legal.

Factor legal es todo aquello que hace referencia a las normas que las empresas nacionales tiene que pasar para entrar en operación en el Ecuador, ya que son influencias del gobierno que prevalece en el momento es decir la ideología política

que tenga .Como se puede regir en el Art.36 de la" Constitución que habla de atención prioritaria y especializada en los ámbitos públicos y privados a los campos de inclusión social y económica, protección contra la violencia a las personas de la tercera edad"(NACIONAL, CONSTITUCION 2008).

“La Dirección Nacional de Gerontología (DINAGER), es el órgano que se encarga de formular, ejecutar, supervisar, evaluar los planes, programas y proyectos en beneficio de la tercera edad garantizando así su atención integral y protección social”, así como también los permisos de los sectores públicos, privados que anhelan relacionarse y colaboren a los adultos mayores en la que obligatoriamente sea en asistencia medica como puede ser en:

Centros de rehabilitación.

Centros Gerontológicos.

Casas de Asociaciones

Casas para Adultos Mayores.

Las decisiones que se tome en el hogar de adultos se ven afectadas por los cambios en el ambiente, el factor legal en el que se mueve, esto depende de las leyes que se compone, entidades públicas, grupos de organizaciones que influyen poniendo limites, se establecerá un servicio adecuado, se contara con un contrato que sea de beneficio para la empresa y los proveedores como farmacéuticos ,de salud, abogacía, asistencia social para de este modo establecer el factor legal de manera correcta estableciendo contratos con los clientes que salvaguardaran las contingencias futuras

Todo esto le corresponde inspeccionar y autorizar al Ministerio de Inclusión Económica y Social.

El Permiso de funcionamiento para la casa hogar de los Adultos Mayores se registrará al "Reglamento para el otorgamiento de permisos de funcionamiento de los centros de atención a los /adultos /as mayores/ por parte de instituciones del sector público y privado"

En este reglamento se trata sobre la naturaleza, obligaciones y modalidades de atención de la entidad, El permiso otorgado por la Dirección Nacional de Gerontología será anual en base a los parámetros establecidos en los manuales de funcionamiento.

Los requisitos para el funcionamiento son:

- servicio, criterio de selección, capacidad (número de plazas), derechos y deberes
- de las personas usuarias y del personal, otras normas de funcionamiento interno. Solicitud a la Dirección de Gerontología.
- Plano del lugar en el cual determine el espacio físico y el área de metros cuadrados.
- Detalle del personal con el que cuenta el centro, con indicación de si el mismo Ejercerá sus funciones con dedicación completa o parcial y señalar personal técnico, administrativo, profesional y auxiliar de servicio generales y/o cuidadores/as
- Servicios con los que cuenta y brinda el centro (señalar el número de Profesionales o técnicos por servicio).
- Capacidad dentro del lugar, con especificación del número de usuarios, interno, habitaciones individuales, colectivas o conjuntas en relación número de personas.
- Reglamento interno de funcionamiento, el cual contendrá, por lo menos,

- los siguientes requisitos:
- Objetivos del centro y determinación de los servicios que
- brindará, características de las personas destinatarias, requisitos de acceso al
 - a) Plan de trabajo de acuerdo a las características de usuarios/as del centro;
 - b) Copia de la cédula de ciudadanía del representante legal;
 - c) Copia del último recibo de luz, agua o teléfono; y
 - e) Los demás establecidos en el Decreto 1669
- Permiso de funcionamiento sanitario.
- Permiso de funcionamiento emitido por el cuerpo de bomberos.

En el Reglamento Nacional que Norma el funcionamiento de Centro de Atención Gerontológica según el R.O. N°1669, el mismo que autoriza para el Funcionamiento de los Centros de Atención para el Adulto Mayor por parte de Instituciones del sector Público y Privado R.O N° 681, también el Manual y Técnicas establecidas por la Dirección Nacional de Gerontología para el funcionamiento de los centro y residencias y demás entidades que se ameriten, como se puede mencionar a la Ley Orgánica de Protección Integral y Atención Prioritaria para el Adulto Mayor “porque la ley del anciano está obsoleta”. En el Art.36, 37,38, de la Constitución se menciona los derechos del anciano , en el artículo 38 indica “ 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 genero la cultura y las diferencias propias de las personas, comunidades pueblos y nacionalidades ,asimismo fomentara el mayos grado posible de autonomía personal y participación en la definición y ejecución de estas políticas”.

2.1.4 Factor Tecnológico.

En el país a partir del año 2008 viene estableciéndose políticas que se hace referencia en la nueva constitución como “Ciencia, Tecnología, innovación, y saberes ancestrales, tendrá como finalidad.

Que mejoren la calidad de vida y contribuyan a la realización del buen vivir.
(NACIONAL, CONSTITUCION 2008)

Este factor se refiere a técnicas y nuevos avances de la ciencia, se refiere al conocimiento científico del medio ambiente del hombre y sus propiedades, lo cual significa grandes capitales de inversión, se tendrá la oportunidad de llevar una adecuada y correcta administración mediante un servicio de software, contando con la tecnología actualizada con una programación que esté de acorde para el servicios en el departamento médico, terapia, tecnología, cocina.

El Departamento Medico.-consiste en brindar la atención y los cuidados necesarios para que los adultos mayores puedan llevar una vida íntegra dentro del establecimiento y su sociedad, dentro de los cuidados tenemos los más indispensables y relevantes como pueden ser:

- Incontinencia
- Trastornos de sueño
- Inmovilidad
- Trastornos del ánimo
- Arritmias cardiacas

Entre otros que pueden afectar la salud de los de la tercera edad.

Terapia.-“está orientada a analizar e instrumentar las ocupaciones del hombre con el fin de tratar su salud buscando el bienestar biopsicosocial a plenitud.” Dentro

de la casa tendremos la capacidad de tener como entretenimiento de terapia las siguientes:

- Habilidades diarias
- Ejercicio para realizar en el hogar
- Desarrollo de fuerza y resistencia
- Entrenamiento visual

Como se puede tomar en cuenta que estas terapias mientras más pronto se lleven a cabo con las personas que estén al cuidado, resultara más efectivo obteniendo buenos resultados en los pacientes.

Tecnología.- “se define como el conjunto de instrumentos, recursos técnicos o procedimientos empleados en un determinado campo o sector. “En la casa hogar de los adultos mayores contaremos con la tecnología médica es muy imprescindible contar con el servicio mencionado, siendo de gran utilidad para las atenciones requeridas.

Tecnología Médica.- “son todos los aparatos que se incorporan en la medicina para un mejor diagnóstico de las distintas enfermedades. Se tendrá un médico que posee

Conocimientos comprensión, “permitiéndole un verdadero desarrollo en sus habilidades para actuar en los ámbitos de prevención, fomento y recuperación de la salud de los seres más vulnerables como son las personas de la tercera edad demostrando sus principios éticos como.

Su sentido social

- Su espíritu crítico
- Capacidad de liderazgo

Todos estos conocimientos se aplicaran en el beneficio de las personas que estén dentro y fuera de la casa hogar.

Cocina.-será un lugar especialmente equipado con gran espacio para la preparación de los alimentos, que contara con dos cocinas modernas, refrigerador micro ondas, y otros aparatos electrodomésticos, también , el mismo en donde se prepararan los alimentos dependiendo de la estimulación del adulto mayor, una división de 5 comidas diarias seria.

- ✓ Desayuno
- ✓ Colación o refrigerio (matutino)
- ✓ Comida
- ✓ Colación o refrigerio (vespertino)
- ✓ Merienda o cena.

2.2 Entorno Local

“El entorno local se establecerá una matriz que ayudará organizar en informaciones conocimientos y previsiones sobre los posibles impactos que los factores externos podrían tener “sobre la iniciativa económica dada en la casa hogar.

2.2.1 Clientes.

“Cliente es la persona, empresa u organización que adquiere o compra de forma voluntaria productos o servicios que necesita o desea para sí mismo, para otra persona o para una empresa u organización; por lo cual, es el motivo principal por el que se crean, producen, fabrican y comercializan productos y servicios.”

Los clientes serán las familias de toda clase social, media, alta ya que son los que deciden sobre sus padres cuando llegan a una edad avanzada y dependen de sus hijos, serán los que definan el bienestar, sea por motivos en los cuales no puedan

tener una apropiada relación junto a ellos por trabajo u otras actividades presentadas en el ambiente familiar. Se puede observar que en la ciudad de Quito contamos con una población de 442.457 habitantes, en el norte de la ciudad como las zonas del Condado, Cotacollao, y Rancho Bajo, según las estadísticas cuenta con 31.263 habitantes, esto significa que es una población de gran crecimiento que será favorable para poder tomar las decisiones del caso, también se puede tomar en cuenta el ingreso promedio de las familias en la ciudad es de 892.9 dólares, tomando en cuenta que existen dos preceptores por hogar.

2.2.1 Proveedores.

Los principales proveedores serán de servicio profesional en Psicología, Derecho, Medicina, y las farmacéuticas, por lo tanto la "labor del cuidado consistirá en una serie de acciones que favorezcan al adulto mayor, en cuestión alimenticia estará a cargo del personal de cocina ya que el adulto mayor tiene una dieta sugerida por el medico lo asignamos puntualmente"

Los equipos médicos estarán a cargo de la casa de salud con la que se establezca el los servicios y será también en mantenimiento.

Se tendrá el servicio de terapias que estarán a cargo de personas profesionales de salud como son los terapeutas.

Con las que estableceremos relaciones mutuamente beneficiosas salvaguardando las contingencias futuras y obteniendo condiciones favorables de negociación.

2.2.2 Competidores.

Se ha identificado negocios similares en la Mitad del Mundo, y la Prensa Ponciano estableceremos un estudio de Benchmarking.

“Es un proceso de herramienta estratégica que procuraría la mejora en la empresa, la innovación y la creación, ventaja competitiva sostenible en base al aprendizaje”.

(MIGUEL 2011).

Se puede aplicar para identificar, comparar y aprender de otros buscando mejores resultados y así estaremos en un constante cambio en beneficio de la casa hogar de los adultos mayores a fin de mejorar los sistemas de atención y mantenimiento del lugar para ofrecer condiciones óptimas a clientes y la satisfacción de sus familiares

2.3 Análisis Interno

2.3.1 Propuesta Estratégica.

El fin de una propuesta estratégica interna es conocer las fuerzas y debilidades de los cuatro recursos fundamentales de la casa hogar de los adultos mayores.

Humanos, Técnicos, Comerciales, y Financieros. Esto comprende el ámbito de actuación en el lugar, su figuración estructural y jurídica, así como el conjunto de componentes tangibles e intangibles de los que se dispone.

2.3.1.1 Misión.

La misión es la razón de existir de una empresa, representa su identidad y personalidad en el momento presente (LACALLE 2012)

Ser un centro de atención integral al adulto mayor que cuente con una infraestructura adecuada funcional con profesionales de alto nivel caracterizado por su humanismo y responsabilidad y una satisfacción total de nuestros clientes.

3.3.1.2 Visión.

La visión es una imagen de futuro deseado, que la empresa busca y quiere crear con sus esfuerzos y acciones (LACALLE 2012)

En 5 años ser reconocidos como una de los mejores centros de atención integral del adulto mayor, con una estructura organizacional financiera y tecnológica que brinde un verdadero servicio y acompañamiento en la tercera edad en un buen vivir.

2.3.1.3 Objetivos.

Evaluar el cumplimiento de los planes, políticas, reglamentos y procedimientos que pueden tener una incidencia importante dentro del establecimiento, verificar los mecanismos de servicio en la salud que estén siendo utilizados y todo lo demás que pueda estar relacionado con las personas que estén al cuidado ,así como el cumplimiento de los objetivos establecidos :

- Realizar un estudio de mercado que defina la aceptación del servicio en el sector de Rancho Bajo.
- Determinar las fuentes de financiamiento que permita la implementación de la casa hogar.
- Evaluar mediante indicadores financieros la viabilidad y factibilidad del proyecto.

2.3.1.3.1 Objetivo General.

Crear una casa hogar especializada de atención al adulto mayor con estructura médica capaz de responder a las necesidades de los usuarios y sus familiares.

2.3.1.3.2 Objetivos Específico.

- Contratar médicos de alto nivel profesional que atiendan integralmente a los usuarios dentro del establecimiento con calidad profesional y humana.
- Crear instalaciones amigables con todas las comodidades para el cuidado diario de los pacientes.
- Dar una pronta solución a las inquietudes de los adultos mayores.

- Capacitar y evaluar en un determinado tiempo al personal del establecimiento.
- Tener una unidad de atención psicológica que mantenga la salud mental de los clientes en óptimas condiciones.

2.3.1.3.2 Principios y/o Valores.

Se practicara los valores implementados en la casa hogar que están vasados en el respeto, amistad, solidaridad, honestidad, autoestima, lealtad, y todos aquellos valores que dignifican al ser humano como parte importante en la sociedad.

Respeto.

Aplicado en cada una de las actividades ofrecidas a los Adultos Mayores y personal profesional encargado de la atención de ellos .Acogiéndonos siempre a la verdad creando un habiente de seguridad cordialidad y reconocimiento de las virtudes de los demás .

Amistad.

Demostrar un trato amable y brindar la confianza necesaria para que los clientes se sientan seguros durante su estadía.

Solidaridad.

Ayudan a resolver los problemas que aquejan a la sociedad al brindarle un lugar seguro para el cuidado de sus seres queridos, logrando un espíritu inmensamente fuerte y asumir sin temor los grandes desafíos.

Honestidad.

Cuando el ser humano es honesto se comporta de una manera transparente con sus semejantes, es decir no oculta nada y esto le da tranquilidad. La actuación en la casa hogar reunirá las características mencionadas demostrando

la sencillez de la gente (empleados) y la entrega demostrada por ellos durante el desempeño de las labores.

Autoestima.

Valor muy importante que día a día se fortalecerá en cada uno de los adultos mayores para el mejoramiento personal y social en busca de convivencia optimista dentro de la sociedad.

Lealtad.

Sentimiento de nobleza con los adultos mayores que puedan contar con profesionales a través de sus amistades y de su apoyo incondicional en los buenos y malos momentos.

(ELIZABETH 2010)

2.3.2 Gestión Administrativa.

Se toma a la Gestión Administrativa como el proceso de diseñar y mantener un ambiente laboral el cual está formado por individuos para trabajar en grupos para poder llegar a cumplir los objetivos planteados, se trata de grupos de funciones en una empresa que se encuentran interrelacionados entre sí como el planeamiento, organización, dirección y control. Todo lo relacionado con los procesos administrativos serán la base fundamental para que la casa hogar de los adultos mayores pueda alcanzar las metas que se propone al comienzo de la misma y pueda dirigirse de una manera correcta con eficacia y eficiencia cumpliendo con todas las tareas propuestas.

Planificación

Es el proceso de desarrollar las metas en la casa hogar y elegir un futuro curso de acción para lograrlos mediante de la planificación representado en el siguiente calendario de actividades.

Planificación

Tabla 1Planificación

actividades	Calendario de actividades											
	año											
	mes 1			mes 2			mes 3			mes 4		
	1	2	3	4	1	2	3	4				
constitución y legalización de la empresa												
obtención de crédito												
obtención de ruc												
obtención de permiso												
contrato de personal												
compra de maquinaria												
compra de muebles y equipo de computo												
colocación de maquinaria												
prueba de maquina												
prueba técnica												
compra de materia prima												
inicio de actividades												

Fuente: Análisis situacional 2013

Es importante tener bien planificado todas las actividades para poner en marcha el estudio de factibilidad, y así establecer los objetivos en la casa hogar para que todo se realice de una manera correcta.

Organización

Es el proceso mediante el cual empleados y sus labores se relacionan unos con los otros para cumplir los objetivos de la casa hogar .consiste en dividir el trabajo entre grupos e individuos y coordinar las actividades individuales de cada grupo, implica también establecer autoridad directiva.

En la casa hogar se utilizará una organización muy centrada ya que de esta dependerá la supervivencia del lugar para poder salir adelante y establecer las

metas programadas, todo esto se logrará con la colaboración de cada uno de los que formaremos parte para prestar los servicios en el sector.

Dirección

Dirigir implica mandar, influir y motivar a los empleados para que realicen tareas esenciales, la relación y el tiempo son fundamentales para las actividades de la dirección.

Se debe tomar en cuenta los esfuerzos de cada persona que integran el sistema de cooperación, es una parte esencial y central de la administración a la cual se debe ordenar los demás elementos, la dirección es guiar a un grupo de individuos para lograr los objetivos de la empresa.

Se tendrá la oportunidad de conocer a los empleados a la cual se designe cargos y obligaciones en las cuales tienen que ser cumplidas con un alto espíritu de colaboración, siendo los principales líderes dando el respeto y consideración a cada uno de las personas que se encuentren en el establecimiento ya sea por largo o corto tiempo todo esto será sin abusar de su estado físico, siendo necesario un pequeño control de sus actividades.

Control

Se define el control como un proceso efectuado por la junta directiva de la entidad la gerencia y demás personal, diseñado para proporcionar seguridad razonable relacionada con el logro de los objetivos.

Es el proceso de asegurar el desempeño eficiente para alcanzar los objetivos del establecimiento para las personas de la tercera edad

- Establecer metas y normas
- Reforzar aciertos y corregir las fallas que se den en la casa hogar

Por eso lo representaremos el manual en la siguiente forma.

Tabla 2 Control

Evaluación de desempeño							
Factores	Grado de cumplimiento					Departamento:	
						Calificación	
Disciplina	A	B	C	D	E	Cuant.	Cual.
Medir el grado de cumplimiento de normas y disposiciones establecidas							
Calidad de trabajo	A	B	C	D	E		
Medir la calidad y aciertos de los trabajos ejecutados, con eficiencia y capacidad demostrada							
Conocimiento	A	B	C	D	E		
Medir el nivel de conocimientos aplicado en la ejecución del trabajo							
Cumplimiento	A	B	C	D	E		
Medir el cumplimiento de los trabajadores asignados en los tiempos previstos							
Organización	A	B	C	D	E		
Aplica un sistema ordenado de trabajo							
Relaciones humanas	A	B	C	D	E		
Mantiene relaciones cordiales con sus subordinados, superiores y público en general							
Cantidad de trabajo	A	B	C	D	E		
Medir el volumen de trabajo, en la actividad que se desarrolla, si tiene al día sus tareas. No se deja influir por la calidad de trabajo							
	Suma total						
	Equivalencia						
Observaciones y comentarios							
Del evaluador:.....							
Firma:					fecha		
Ci							
Nombre							
Resultados							
Puntaje: _____							
Observaciones: _____				Firma de responsable del departamento: _____			
Fecha: _____							

Fuente: Análisis situacional 2013

Organigrama.

Toda la estructura está organizada de una manera sencilla, compuesta de tres niveles.

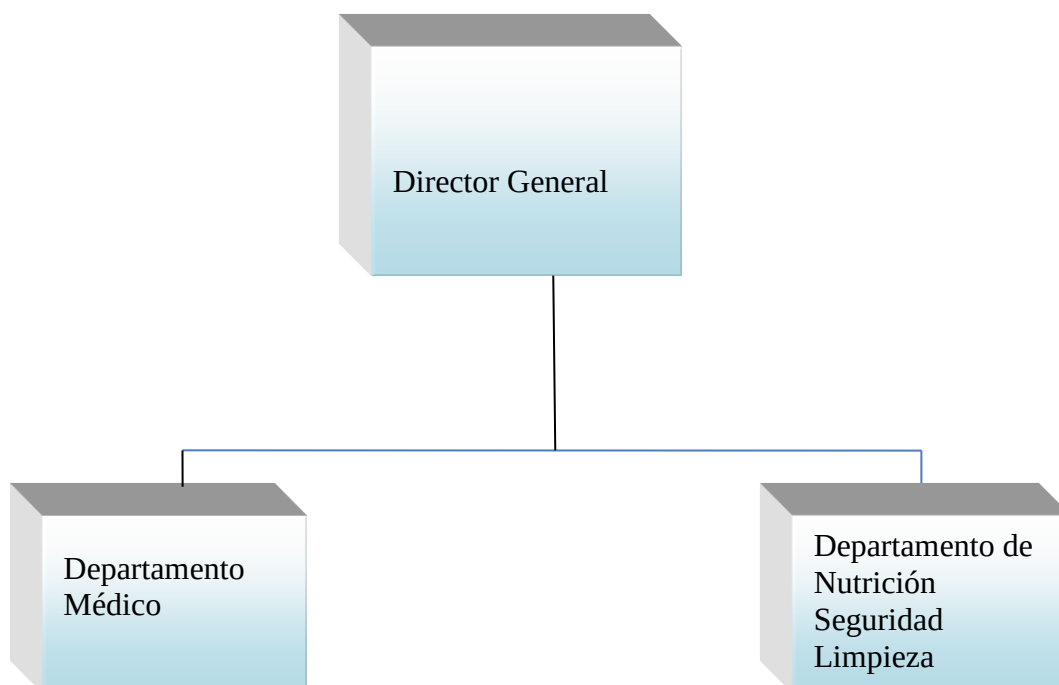
Área Ejecutiva.- Constituido por un Director General, teniendo a su cargo todo lo que lo relaciona con las políticas generales, la representación legal de la casa de los adultos mayores, actividades financieras, contables funciones directivas, reclutamiento y selección del personal.

Área Operativa.- Conformado por los doctores de medicina ,y personal técnico encargados del mantenimiento y las actividades y los servicios otorgados por médicos y enfermeras que serán los que estarán en contacto continuo con las personas de la tercera edad.

Área Auxiliar o de apoyo.- Estará formado por personas que aportaran al funcionamiento de la casa hogar como personal de cocina, limpieza y seguridad.

Casa hogar para adultos mayores "Buen Vivir"

Figura 1 Organigrama de la casa hogar



Elaborado por: Teresa Castro

FUNCIONES.

Descripción del cargo

Datos de Identificación:

Denominación del cargo: Director

Departamento: Dirección General

Supervisa a: Todos los Departamentos de la Empresa.

Naturaleza del Trabajo:

Será responsable de establecer las normas técnicas de Control Interno Específicas a sus funcionarios y empleados, así como de la aplicación de las mismas. Además se encargará de las actividades financieras-contables y las correspondientes a los departamentos de recursos humanos.

Funciones Específicas:

Controlar y supervisar la correcta ejecución de las tareas encomendadas al personal para su eficaz desempeño.

Realizar presupuestos operativos de la casa hogar.

Llevar un control de ingreso y salida del personal durante la jornada de trabajo.

Realizar estudios continuos sobre nuevas modalidades de servicios recreativos para los Adultos Mayores.

Aprobar la contratación de nuevos empleados, así como la aprobación de adelantos de mensualidades al personal.

Establecer los mecanismos de coordinación que permitan la adecuada administración de los recursos humanos, financieros y materiales del hogar de los adultos mayores.

Promover la capacitación y adiestramiento del personal en los programas que

Beneficien al desarrollo y superación de la casa hogar.

Elaborar estados financieros

Recibir e Inscribir a los Clientes.

Características Específicas:

- ❖ Requiere profesionalismo en sus funciones y buen trato a sus colaboradores como personas inteligentes.
- ❖ Fundamenta su toma de decisiones en una real toma de conocimiento.
- ❖ Le interesa no solo alcanzar el objetivo, sino la forma de conseguirlo y ejerce su autoridad y jerarquía de una manera firme y respetuosa.
- ❖ Requiere de un alto conocimiento de liderazgo que permita asegurar el resultado de todos los procesos de la casa hogar.

Requisitos mínimos:

- Edad mínima 30 años
- Experiencia mínima 3 años
- Género masculino y femenino
- Tener conocimiento en Administración de Empresas

Descripción del cargo

Datos de Identificación:

Denominación del cargo: Médico

Departamento: Médico

Se reporta a: Director

Supervisa a: Enfermera

Naturaleza del Trabajo:

Participar en la elaboración de actividades médicas a seguir durante el mes y

presentar al Director para su aprobación y ejecución, asumiendo su responsabilidad con ética y profesionalismo.

Funciones Específicas:

- ❖ Realizar exámenes físico completo a los adultos mayores, con el fin de prevenir posibles enfermedades.
- ❖ Llevar un expediente médico de cada uno de los adultos mayores.
- ❖ Reportar informes de salud del adulto mayor a Dirección.
- ❖ Estar preparado para cualquier emergencia.
- ❖ Procurar una relación médico - paciente en armonía y ética.
- ❖ Mantener la privacidad del paciente.
- ❖ Notificar casos catastróficos y de enfermedades infecciosas venéreas a la autoridad pertinente.
- ❖ Coordinar reuniones de trabajo para tratar casos especiales para el mejoramiento de la casa hogar.
- ❖ Informar oportunamente a Dirección, casos de daños de implementos que se utilizan para la asistencia médica al adulto mayor.

Características Específicas:

Conocimiento en medicina general.

Espíritu de solidaridad y colaboración con los adultos mayores.

Compromiso de servicio a los adultos mayores, en el contexto ético y moral de La medicina.

Autonomía en la toma de decisiones.

Requisitos mínimos:

- Edad mínima 35 años
- Experiencia mínima 3 años

- Género masculino o femenino.
- Doctor en medicina general con especialización en Geriatría.

Descripción del cargo

Datos de Identificación:

Denominación del cargo: Enfermera (1)

Departamento: Médico

Se reporta a: Médico

Naturaleza del Trabajo:

Realizar las labores de acuerdo a las normas reglamentarias de la casa hogar cumpliendo sus actividades con eficiencia y amabilidad.

Funciones Específicas:

- ❖ Tratar con amabilidad al paciente y estar debidamente uniformada.
- ❖ Estar preparada para cualquier emergencia médica que amerite.
- ❖ Estar presente en cada procedimiento realizado por el médico.
- ❖ Informar oportunamente a las autoridades de la entidad temas relacionados al trabajo y novedades que presenten los adultos mayores.
- ❖ Presentar al médico informes diarios de diagnósticos realizados a los pacientes.
- ❖ Cuidar los recursos del área para su adecuado uso y mantenimiento.

Características Específicas:

- ❖ Iniciativa para cumplir con sus funciones encomendadas.
- ❖ Espíritu de colaboración con las personas adultas.
- ❖ Capacidad de resolución de problemas que ameriten en el momento.
- ❖ Poseer alto grado de responsabilidad.

Requisitos mínimos:

- Edad mínima 25 años
- Experiencia mínima 2 años
- Sexo femenino y masculino
- Educación superior. Título de enfermera

Descripción del cargo**Datos de Identificación:**

Denominación del cargo: Mantenimiento de limpieza

Se reporta a: Director

Naturaleza del Trabajo:

Cumplir con las actividades cotidianas de forma eficiente, desempeñando los

Labores de manera ágil y eficaz.

Funciones Específicas:

- ❖ Mantener limpias las áreas de trabajo de la casa hogar
- ❖ Informar a las autoridades de la casa hogar sobre cualquier anomalía que se presente.
- ❖ Dar información clara y precisa a las personas de forma cordial y respetuosa.
- ❖ Cuidar los accesorios de limpieza y usar la vestimenta adecuada al realizar sus funciones.

Características Específicas:

- Ser responsable en sus actividades a desempeñar.
- Ser muy atento con los clientes.
- Tener buena comunicación con sus superiores.

Requisitos mínimos:

- Edad mínima 20 años

- Género masculino y femenino
- debe ser Bachiller

Descripción del cargo

Datos de Identificación:

Denominación del cargo: Guardia de Seguridad (1)

Se reporta a: Director

Naturaleza del Trabajo:

Cumplir sus labores de forma responsable; con el fin de velar por la seguridad de la casa hogar.

Funciones Específicas:

- ❖ Controlar el ingreso y salida de los clientes o familiares de los adultos mayores.
- ❖ Proporcionar información oportuna a personas que la requieran, sobre los servicios que se ofrecen.
- ❖ Velar por la seguridad de los bienes y enseres de la casa hogar.
- ❖ Permanecer siempre en su lugar de trabajo y no ausentarse sin la debida

Justificación.

- ❖ Informar a las autoridades sobre algún inconveniente que se presente dentro o

Alrededores de la casa hogar.

- ❖ abrir y cerrar las puertas de las instalaciones, de acuerdo al horario de labores.

Características Específicas:

- Ser responsable en sus labores diarias
- Ser proactivo en caso de alguna emergencia.

- Ser paciente y tolerante.
- Mantener buena comunicación con el personal de la casa hogar.

Requisitos mínimos:

- Edad mínima 23 años
- Experiencia mínima 2 años
- Género masculino y femenino
- Ser Bachiller
- Haber realizado el Servicio Militar en los hombres
- Tener conocimiento sobre seguridad
- Facilidad en manejo de instrumentos de seguridad.

Descripción del cargo

Datos de Identificación:

Denominación del cargo: Cocinera (1)

Se reporta a Director

Naturaleza del Trabajo:

Cumplir con las funciones de manera organizada y con la debida higiene que amerita este espacio del centro recreacional.

Funciones Específicas:

- ❖ Permanecer todo el tiempo necesario en su trabajo y velar por la seguridad de sus bienes y enseres.
- ❖ Informar oportunamente a las autoridades sobre cualquier novedad que se ocasionare
- ❖ Mantener limpio y ordenado su lugar de trabajo.
- ❖ Presentar informes diarios sobre alimentos que se preparan.
- ❖ Se ocuparán de la condimentación de los víveres, con sujeción al menú y

regímenes alimentarios que se les facilite.

Características Específicas:

- Ser responsable en el desempeño de sus labores.
- Ser atento y cordial con los adultos mayores y personal de la casa hogar.
- Ser innovadores en alimentos nutricionales.
- Mantener una adecuada comunicación con sus superiores.

Requisitos mínimos:

- Edad mínima 30 años
- Experiencia mínima 3 años
- Sexo femenino y masculino
- Cursos realizados sobre nutrición y salud
- Mínimo haber terminado la primaria

2.3.3. Gestión Operativa.

La gestión operativa es un proceso por el cual se orienta, se previene, se emplean los recursos y esfuerzos para llegar a una meta, un fin, un objetivo o a resultados de una organización todas estas obtenidas por la secuencia de actividades además de un tiempo requerido. (CECILIA2012)

En la Gestión Operativa de la casa hogar de los adultos mayores, se especificara las actividades que se realizaran para el cuidado de los adultos mayores como puede ser las siguientes.

Actividades dentro de la casa hogar para el adulto mayor.

Tabla 3 Actividades dentro de la casa hogar para el adulto mayor

Actividad	Tiempo	Observaciones
Práctica de ejercicio físico	30 minutos de 65 años hasta 80	Tener en cuenta la salud del adulto mayor
Actividad de manualidades	1 hora de los 65 años hasta 80	Estar pendientes de las habilidades y destrezas del paciente.
Leer	20 minutos solo de 65 años hasta los 70	No dejar que se canse la vista por mucho tiempo
Chequeo del médico hacia el paciente las veces que se amerite	Sin tiempo alguno.	Obtener una completa información del diagnóstico de manera ordenada
Tener un control exacto de la alimentación y nutrición.	45 minutos establecidos por el médico	No pasarnos de los parámetros que el médico, lo establezca
Estar pendientes de las fechas especiales, cumpleaños, día del padre, día de la madre, navidad.	Sin límite de horario	Cumplir con las expectativas de los adultos mayores para que tengan una vida llena de alegría y buen vivir.
El aseo personal de los adultos mayores	Baño de todos los días de 15 a 20 minutos	Mantener de una forma ordenada los artículos de aseo de cada adulto mayor, peine, pasta dental, corta uñas,

	máximo	jabón de baño, etc, para que el adulto mayor pueda ocupar en caso que lo desee .
Estar al tanto de su vestir	15 minutos máximo dependiendo de su edad	Estar al tanto siempre de la ropa que vayan a usar, tiene que ser holgada y dependiendo del clima que se encuentre, que no se pongan al revés, zapatos suaves y una talla más de la que usan
Los cambios en los adultos como trastornos y mareos	No tiene horario se da en las personas de 75 años en adelante	Identificar como y cuando se presenta estas dificultades, avisando inmediatamente al médico, no dejar que permanezcan mucho tiempo en lugares cerrados
Aseo de pérdidas involuntarias como la incontinencia urinaria y fecal	Se da en las personas de los 75 años en adelante, cada 30,60,y 90	Verificar que los horarios sean llevados en una hoja de registro ,para que de esta manera se pueda reducir el tiempo de 3 a 4 veces al día y puedan tener una vida tranquila

	minutos	
Velar por su descanso en caso de insomnio y la imposibilidad de realizar sus actividades diarias	No tiene ningún horario establecido	Avisar inmediatamente al médico ya que se puede dar por los medicamentos que este ingiriendo o también se puede reducir los alimentos y el café

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Teresa Castro

2.3.4. Gestión Comercial.

La Gestión comercial, para una empresa es crucial saber hacia dónde quiere desarrollarse comercialmente, qué productos son rentables, que zonas geográficas funcionan, cuáles hay que potenciar, que precios marcar, todo ello forma parte de la gestión comercial (LLUIS 2009)

Para establecer la gestión comercial en la casa hogar se debe seleccionar un segmento de mercado que vaya en conjunto de herramientas operativas con el Marketing mix y poder tener una respuesta de aceptación positiva del servicio ante el público para que de esta manera sea el más adecuado, siendo de satisfacción ante la sociedad, tomando en cuenta como hay que hacer nos, conocer para poder llegar a los hogares que necesiten de los servicios teniendo en cuenta lo siguiente.

- **Entorno competitivo:** Estar preparado para las estrategias que tenga la competencia, ya que esto está siempre en un continuo cambio, tener siempre nuevos planes de mejoramiento.

- **Posicionamiento ante los clientes:** Mantener siempre una buena imagen de la casa hogar para que los clientes tengan una buena impresión de los servicios, los adultos mayores serán tratados con calidad humana y poder establecer una buena relación con los familiares.
- **Elección de los clientes:** La casa hogar que se espera realizar será la que determine y seleccione a los clientes mediante una pequeña evaluación en donde determine que es el lugar apropiado para el tiempo de su estadía recibiendo un trato equitativo y condición humana única para que se sientan como en su propio hogar

2.3.4.1 Estrategias de Servicios.

La estrategia de servicios es considerado como un principio organizacional que permita a la gente que trabaje en una empresa de servicio, canalizar sus esfuerzos hacia servicios enfocados en el beneficio, que se distinga muy bien ante los ojos de los clientes.(NAPOLEON2009)

Todos los servicios que se den en la casa hogar será de acuerdo a las posibilidades y satisfacciones del cliente tomando en cuenta la credibilidad y sociabilidad que se tenga con el cliente con cortesía y categoría humana.

Tomando en cuenta lo mencionado anteriormente definiremos las siguientes estrategias entre otras.

- Posicionamiento ante los clientes
- Tener un habiente del buen vivir
- Alimentación sana y saludable
- Que rengan una estadía sana y cómoda
- Invertir para el mejoramiento de la casa hogar

para variar los servicios

- Controlar completamente los servicios establecidos
- Estar en constante capacitación al personal para dar un trato adecuado al adulto mayor
- Contar con un ambiente acogedor, limpio con suficiente espacio para las actividades de los clientes y puedan relacionarse con personas de edades similares

2.3.4.2 Estrategias de Precio.

Con independencia del método que una empresa elija para fijar sus precios, la realidad indica que no existe algo semejante a un precio ideal que pueda ser mantenida de manera indefinida. Y que la fijación de precio tiene lugar en un contexto dinámico en el que importa mucho lo que ocurre alrededor. (IRMA2006)

Para las estrategias de precio de la casa hogar del adulto mayor se detallara de la siguiente manera.

Descuentos: Se podrá otorgar un descuento en los dos primeros meses de ingreso

- ❖ Un descuento del 4% si el adulto mayor ingresa en compañía de alguien más
- ❖ Y un descuento del 6% se ingresa en pareja de matrimonio

Formas de Pago: Las formas de pago serán de tres maneras

- ❖ Pago en efectivo
- ❖ Deposito en la cuenta de ahorros
- ❖ Pago cada mensual

Todo esto será buscando la mejor alternativa para el cliente y poder dar un mejor servicio.

2.3.4.3 Estrategias de Plaza.

La localización geográfica o macro localización hay que relacionarlo con aquel lugar que en conjunto “minimice” los costes de abastecimiento y distribución a los puntos periféricos aludidos (TEJERO2008).

En el siguiente croquis se establecerá donde se ubicara la casa hogar del adulto mayor, Buen Vivir.



Figura 2 Localización Geográfica

FUENTE: Análisis situacional, 2013

2.3.4.4 Estrategia de Promoción.

-  Ofrecer un descuento a las personas que presenten un cupón de las publicaciones de las hojas volantes
-  Ofrecer el descuento a los adultos mayores que cumplan años en fechas especiales como el día del padre y de la madre.
-  Ofrecer descuento de dos meses al 10% a los adultos mayores que cumplan un año dentro de la casa hogar Buen Vivir.

2.3.4.5 Publicidad.

Nombre de la empresa.

Casa hogar para el adulto mayor “**Buen vivir.**”

Logotipo.

Un logo es una imagen formada por un símbolo a veces por una tipografía cuya función principal es representar a la empresa, podríamos decir que es un símbolo de garantía va hacer que la empresa se diferencie en un mercado feroz gracias a la publicidad. (Jiménez, 2012).

Toda persona que emprenda un proyecto es necesario que se identifique y se haga conocer mediante la publicidad y su marca para que sea distinguido de los demás, la casa hogar se identificará con el siguiente logotipo, que llevará cuatro colores como:

Verde: “Tiene una fuerte afinidad con la naturaleza y nos conecta con ella nos hace empanizar con los demás encontrando de una forma natural las palabras justas”

Rojo: “Simboliza poder, color que se asocia con la vitalidad y ambición”

Marrón: “Es el color de la madre tierra, aporta al sentido de la estabilidad y aleja la inseguridad”.

Logotipo:



Figura 3 Logo tipo

Eslogan.

Pensando siempre en tu felicidad.

Díptico.



Díptico



Flyers

RETIRO



Servicios de la casa hogar

- Servicio médico
- Administrar medicamentos
- Servicio de alimentación
- Servicio de peluquería
- Servicio de rehabilitación



Dirección
Parroquia Cotocollao
Sector Rancho Bajo calle G manzana 22 # 390

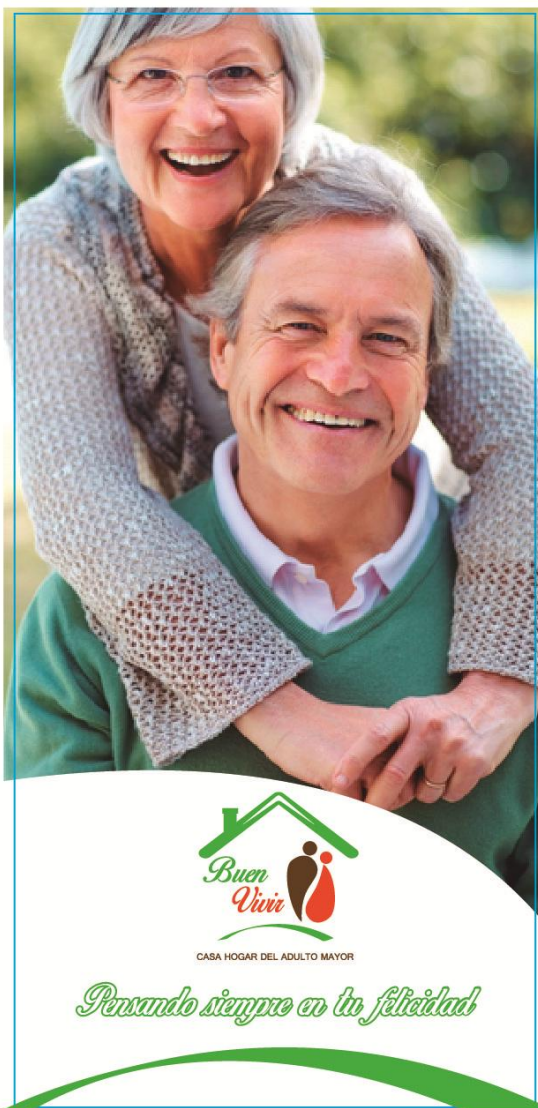
Teléfonos
(593) 2 495-371
(593) 0958787238

Correo
buen-vivir2014@hotmail.com

QUITO - ECUADOR

Flyers

TIRO



Afiche



CASA HOGAR DEL ADULTO MAYOR

Pensando siempre en tu felicidad

Dirección
Parroquia Cotacollao
Sector Rancho Bajo calle G manzana 22 # 390

Teléfonos
(593) 2 495-371
(593) 0958787238

Correo
buen-vivir2014@hotmail.com

Diseño de la taza



Merchandising

Camisetas



2.4. Análisis Foda

Análisis Foda (siglas de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas)

Evaluación que ofrece un panorama conciso de la situación estratégica de una empresa. (JUSTIN2012)

❖ Fortalezas

Tabla 4 Fortalezas

Variables	IMPACTO		
	Alto	Medio	Bajo
Garantizar que el servicio sean único y con personas profesionales	X		
Contar siempre con nuevas estrategias para el beneficio de4l adulto mayor garantizando así los servicios ofrecidos		X	
Tener una buena expectativa de precio que seas accesible y esté al alcance de las familias que ocuparán el servicio	X		
Tener los equipos necesarios para complementar la adecuada atención		X	

❖ Oportunidades

Tabla 5 Fortalezas

Variable	IMPACTO		
	Alto	Medio	Bajo
Contar con un clima cálido y tranquilo que es de gran ayuda para las personas de la tercera edad		X	
No existe una casa hogar para adultos en el sector y su alrededor	X		
Beneficio de todos los servicios básicos	X		
Se cuenta con la facilidad de llegar al lugar, con transporte de buses de línea urbana			X

❖ Debilidades

Tabla 6 Debilidades

Variable	IMPACTO		
	Alto	Medio	Bajo
Pocos clientes, no tener la oportunidad de tener una nueva alianza con nuevos clientes		X	
No contar con todos los recursos necesarios para el servicio			X
No contar con el espacio físico adecuado para la estadía de los de la tercera edad		X	
No tener una adecuada capacitación para el personal, en el trato al adulto mayor		X	

❖ Amenazas

Tabla 7 Amenazas

Variable	IMPACTO		
	Alto	Medio	Bajo
Instalación de una nueva casa hogar cerca del lugar o su alrededor		X	
Instalaciones más amplias, con servicios de puerta a puerta		X	
Competidores directos que tengan mayor acogida ,precios más bajos en las mensualidades		X	
Llegar a estar en una crisis económica en la cual no se pueda sustentar los servicios			X

Elaborado por: Teresa Castro

Capítulo III

3. Estudio de Mercado

La investigación de mercados es actualmente una herramienta fundamental para la gestión empresarial, es esencial para entender los mercados, para contrastar y confirmar tendencias, para definir estrategias y líneas de actuación presentes y futuras, y finalmente, y no por ello menos importante, para controlar resultados. (SANZ, 2010)

Es importante saber en la actualidad la aceptación que se puede tener en el mercado empresarial para tener un posicionamiento alto y de gran satisfacción para los clientes.

3.1. Análisis de Consumidor.

Investigación del consumidor. El estudio del consumidor es fundamental para el desarrollo de estrategias de mercadotecnia que tengan mayor probabilidad de atraer y retener clientes para la empresa. (LLELI, 2011).

Es importante en todo negocio hacer un análisis del consumidor para poder saber la satisfacción del servicio y la credibilidad de tener una buena acogida de los clientes.

3.1.01 Clientes.

Un cliente es aquella persona que recibe cierto servicio o bien, a cambio de alguna compensación monetaria o cualquier otro objeto de valor. La palabra proviene del latín cliens. (RODOLFO, 2012)

Los clientes son las personas más importantes que se puede tener en un negocio ya que depende mucho de ellos para poder tener una buena estabilidad económica y seguir cumpliendo metas establecidas y propuestas ya sea a corto o largo plazo.

3.1.02 Tipos de Clientes

Clientes Actuales. Este tipo de clientes es el que genera el volumen de ventas actual, por tanto, es la fuente de los ingresos que percibe la empresa en la actualidad y es la que le permite tener una determinada participación en el mercado. (QuimiNET, 2011).

Se podría decir que son personas que están siempre dependiendo de los servicios del mismo lugar, estarán continuamente contando con los servicios que se prestará en la casa hogar del adulto mayor Buen Vivir.

Clientes Potenciales. Son clientes en los que podrían dar lugar a un determinado volumen de ventas en el futuro (a corto, mediano o largo plazo) y por tanto, se los puede considerar como la fuente de ingresos futuros. (QuimiNET, 2011)

Se considera a los clientes que podrían utilizar el servicio a largo plazo que es una fuente de economía imprescindible para la casa hogar.

Clientes Amigables. Son simpáticos y amables, aunque en ocasiones pueden llegar a hablar demasiado. Se recomienda tratarlos bien, pero parar cortésmente en caso de que se pierda demasiado tiempo con ellos. (BEATRIZ, 2013)

Se tendrá una satisfacción grata de tener esta clase de clientes en la casa hogar ya que dan a entender que los servicios serán gratos y satisfactorios.

3.1.03 Mercado.

Se entiende por mercado el lugar en que asisten las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar la transacción de bienes y servicios a un determinado precio. El mercado está en todas partes donde quiera que las personas cambien bienes o servicios por dinero. (MIGUEL M. L., 2012).

Se puede decir que es un lugar donde podemos intercambiar los servicios o bienes por dinero.

3.1.1 Determinación de la Población y Muestra.

3.1.1. 1Población.

Es el conjunto de todos los individuos que cumplen ciertas propiedades y de quienes deseamos estudiar ciertos datos. Podemos entender que una población abarca todo el conjunto de elementos de los cuales podemos obtener información, entendiendo que todos ellos han de poder ser identificados. La población deberá ser definida sobre la base de las características que lo delimitan. (JOAQUIN, 2010)

Es un conjunto de personas que habitan en un determinado lugar, ya sea por su cultura o costumbres.

3.1.1.2 Tipos de Población.

Población Finita.

Se puede definir cuándo se conoce el tamaño de la población. (ALEXANDER, 2010)

Población Infinita.

Cuando no se conoce el tamaño de la población. (ALEXANDER, 2010)

3.1.1.3 Ubicación Geográfica.

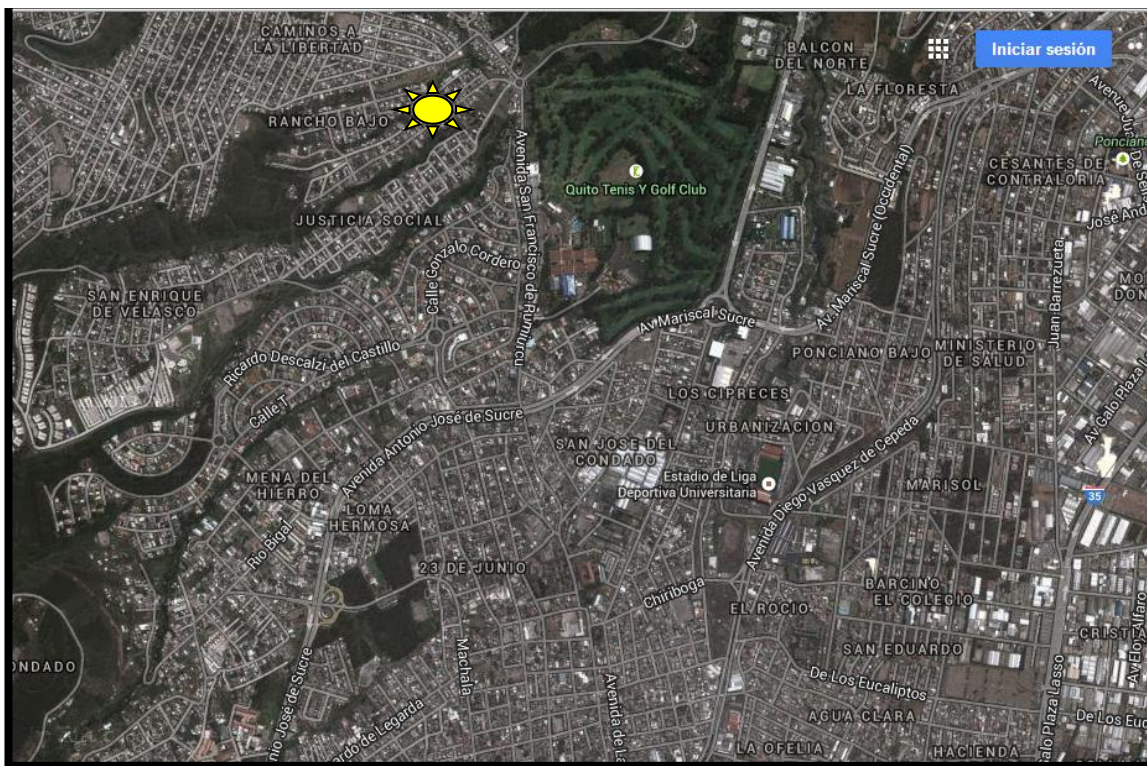


Figura 4 Ubicación Geográfica

Fuente: (Ubicación Geográfica de Rancho Bajo)

3.1.1.5 La Muestra.

Subconjunto o porción de la población que se selecciona con el propósito de hacer el estudio uno o mas facil o manejable. (SANDRA, 2010)

Se pude decir que es muy importante para realizar estudios y saber la cantidad de habitantes en la poblacion.

3.1.1.6 Tipos de Muestreo.

➤ No Probabilístico

Son los muestreos en que todos los individuos tienen la misma probabilidad de ser elegidos para formar parte de la muestra. No se asegura la representatividad de la muestra extraída (OLMEDO, 2013).

Con este muestreo se tiene una mayor aceptación de probabilidad de ser aceptados sin tener una exactitud en la muestra extraída.

➤ Muestreo por cuotas

Consiste en la selección de individuos que reúnan condiciones parecidas, se escogen a los primeros que se encuentren y recojan esas características. (OLMEDO, 2013)

Es decir que se puede coger con características iguales o similares y los primeros que se los vea.

➤ Muestreo intencional o conveniencia

Consiste en la selección de individuos que puede representar a la población, usando los que son más cercanos al investigador. (OLMEDO, 2013)

Es decir un grupo de personas representativas de una población siendo los más cercanos al investigador.

➤ Muestreo bola de nieve

Consiste en seleccionar una muestra a través de unos individuos que conducen a otros y estos a otros, así hasta alcanzar la muestra suficiente

(OLMEDO, 2013)

Tomar cuenta una manera de cadena que esté bien organizada para obtener la muestra suficiente y real.

➤ Probabilístico

Es un proceso que se conoce la probabilidad que tiene cada elemento de integrar la muestra. (MAULE, 2013)

3.1.1.7 Fórmula de la Muestra.

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

n=Tamaño de la muestra

N=Población

E=Error de estimación

P=Probabilidad de ocurrencia “éxito”

Q=Probabilidad de no ocurrencia “fracaso”

Z=Valor expresado en desviación típicos y que está en función de un nivel de confianza dado.

3.1.1.7.1 Tabulación.

n=Tamaño de la muestra

N=31.263

$$e=5\%$$

$$P=50\%$$

$$Q=50\%$$

$$Z=95\%=1.96$$

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

$$n = \frac{31.263(0.50)(0.50)(1.96)^2}{(31.263 - 1)(0.05)^2 + (0.50)(0.50)(1.96)^2}$$

$$n = \frac{(31.263)(0.25)(3.84)}{31.262(0.0025) + (0.25)(3.84)}$$

$$n = \frac{30.012.48}{(77.50) + (0.96)}$$

$$n = \frac{30.012.48}{78.46}$$

$$n = 382$$

3.1.2 Técnicas de Obtención de Información.

Las técnicas, facilitan la obtención de información con la que comprender la naturaleza humana. Permiten conocer el porqué de hechos subjetivos y psicológicos que no son directamente observables como los pensamientos, sentimientos, las actitudes y las motivaciones de las personas. (ARDURA, 2011)

Es algo importante que no se puede pasar por alto, de gran ayuda para poder llevar a cabo una buena información sin alterar, tomando en cuenta las actitudes de las personas que estén dispuestas a colaborar.

3.1.2.1 Entrevistas.

La entrevista permite llegar al núcleo de los temas del caso con mayor rapidez y profundidad, sondear las motivaciones hacer preguntas de seguimiento y facilitar que las personas cuenten sus historias (SIMONS, 2011)

Se puede decir que la entrevista es entre dos personas para obtener información rápida haciendo preguntas sencillas y relacionadas al tema que se necesita saber sea de una persona o entidad.

3.1.2.2 Encuestas.

La encuesta es un instrumento de captura de información estructurado, lo que puede influir en la información recogida y no puede/debe utilizarse más que en determinadas situaciones en las que la información que se requiere capturar está estructurada en la población objeto de estudio (Martin, 2011)

Es una investigación que se realiza para obtener información cuantitativa utilizando procedimientos estandarizados y obtener una información más amplia y efectiva

3.1.2.3 Encuesta Piloto.

También conocida como prueba piloto influye en la manera de implementar un programa, permite conocer las áreas de implementación que requiera un supervisión rigurosa y ofrecer consideraciones para la evaluación completa (OECD, 2011)

En la encuesta piloto nos da a entender que es una prueba para mejorar los problemas que se encuentren en las evaluaciones y saber si se necesita mayor o menor evaluación tomando en cuenta el tema de interés.

3.1.3. Análisis de la Información.

El análisis de información que facilita al usuario información lo más relevante posible a su necesidad y de la forma más eficiente posible. (Granollers, Saltiveri, 2011, P) Indica que una información debe ser sencilla y sin cuestionar para obtener una adecuada investigación que será útil para el estudio de factibilidad.

3.1.3.1 Formato de la Encuesta.

ENCUESTA

El objetivo de la encuesta es obtener información respecto a la creación de una casa hogar para el adulto mayor en el sector norte.

Marque con una x la respuesta que usted crea conveniente en cada una de las preguntas.

Género	Masculino	☐	Femenino	☐		
Edad	18- 30	☐	31-45	☐	45-60	☐
Nivel de Ingresos	340-450	☐	451-600	☐	600 o más	☐

Estado Civil Soltero ☐ Casado ☐ Divorciado ☐ Unión
libre ☐

1.-¿Estaría usted de acuerdo con la implementación de una casa hogar para el cuidado del adulto mayor en el sector norte en (Rancho Bajo)?

SI ☐NO ☐

2.-¿Con qué frecuencia le gustaría visitar a su familiar en una casa hogar?

Diario ☐

Semanal ☐

Quincenal ☐Mensual ☐

3.-¿Qué servicios le gustaría que disponga la casa hogar?

- Alimentación ☐
- Beneficio de salud ☐
- Actividad recreativa ☐
- Otros ☐

4.-¿Cuánto estaría usted dispuesto a pagar por el cuidado y atención médica del adulto mayor?

☐ 250-300 ☐ 350-400 450 ☐

500 en adelante ☐

5.- ¿Conoce usted lugares similares que se dediquen al cuidado del adulto mayor?

SI ☐NO ☐

6.- ¿En caso de que tenga usted a un familiar, amigo o conocido que este en una casa el servicio que le brindan es el más adecuado?

☐SI ☐

NO

Por

qué _____

7.- ¿En el cuidado del adulto mayor el servicio médico que especialidades debería tener?

b) Médico General ☐c) Médico Nutricionista ☐d) Médico Especialista ☐e) Médico Geriátrico ☐f) Médico de Actividades creativas ☐g) Otros ☐

8.- ¿Cuál cree usted que sería la edad en que un adulto mayor puede ingresar a una casa hogar?

60-65 ☐65-70 ☐70-75 en adelante ☐

9.-¿Ha visitado o tiene algún pariente en alguno de estos hogares de cuidado del adulto mayor?

- a) Sagrado Corazón de María ☐
- b) Mitad del Mundo ☐
- c) Ponciano ☐

10.-¿Cómo le gustaría que sea la forma de pago de los servicios de la casa hogar del adulto mayor?

Quincenal ☐ Mensual ☐

Gracias por su colaboración!!!

3.1.3.2 Tabulación.

1.- ¿Estaría usted de acuerdo con la implementación de una casa hogar para el cuidado del adulto mayor en el sector norte (Rancho Bajo)?

Tabla 8 ¿Estaría usted de acuerdo con la implementación de una casa hogar para el cuidado del adulto mayor en el sector norte (Rancho Bajo)?

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
SI	264	69%
NO	118	31%
Total	382	100%

Elaborado por : Teresa Castro

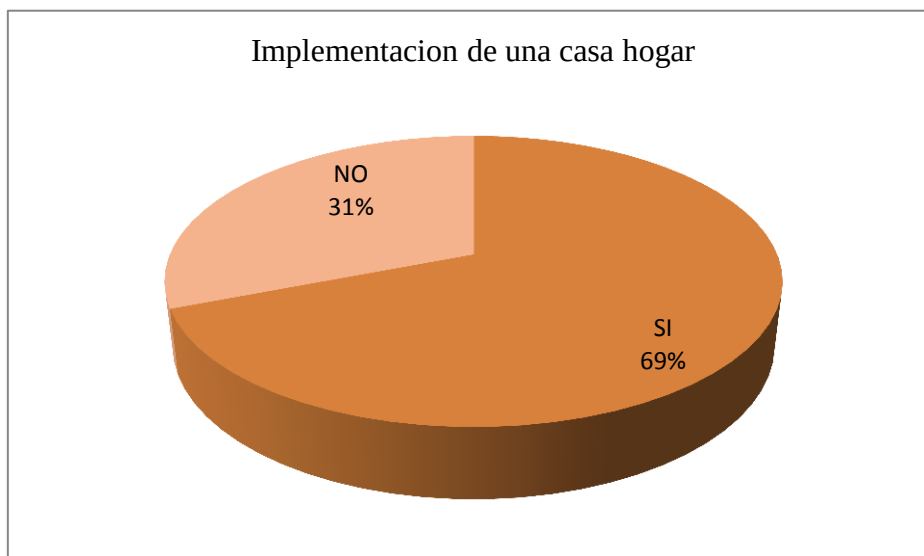


Gráfico 1 Pregunta 1

Elaborado por: Teresa Castro

Interpretación.

EL gráfico representa que el 69% de los encuestadores del sector norte del Distrito Metropolitano de Quito respondieron que sí es factible la implementacion de una casa hogaren el sector de Rancho Bajo,y el 31% que no sería aceptable.Se puede analizar que en el sector es aseptable implementar una casa hogar para el cuidado del adulto mayor.

2.-¿Con que frecuencia le gustaría visitar a su familiar en una casa hogar?

Tabla 9 ¿Con que frecuencia le gustaría visitar a su familiar en una casa hogar?

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Diario	68	18%
Semanal	190	50%
Quincenal	124	32%
Mensual	0	0%
Total	382	100%

Elaborado por: Teresa castro

Pregunta 2

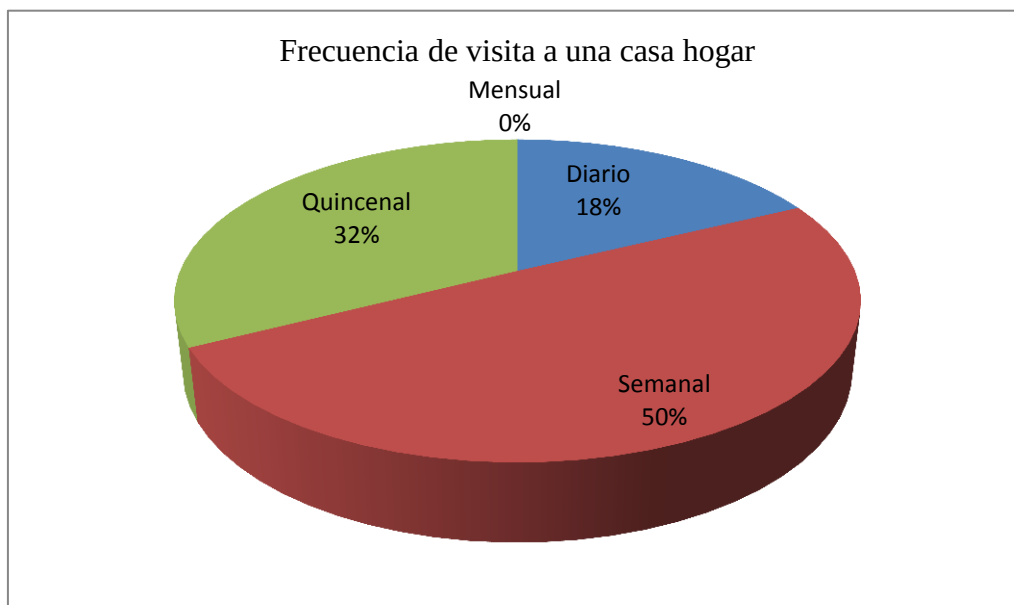


Gráfico 2 Pregunta 2

Elaborado por: Teresa Castro

Interpretación.

Se puede interpretar en la gráfica que el 50% de los encuestados en el sector norte del Distrito Metropolitano de Quito respondieron que si era factible semanalmente, especialmente fines de semana (sábados y domingos) mientras que el

32% aceptaron que sería mejor quincenalmente, también podemos observar que un 18% se decidieron que fuera a diario, como podemos interpretar que en la gran mayoría está de acuerdo que hicieran las visitas cada semana.

3.- ¿Qué servicios le gustaría que disponga la casa hogar?

Pregunta 3

Tabla 10 ¿Qué servicios le gustaría que disponga la casa hogar?

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Alimentación	54	14%
Beneficio de salud	153	40%
Actividad recreativa	175	46%
Otros	0	0%
Total	382	100%

Elaborado por : Teresa Castro

Pregunta 3

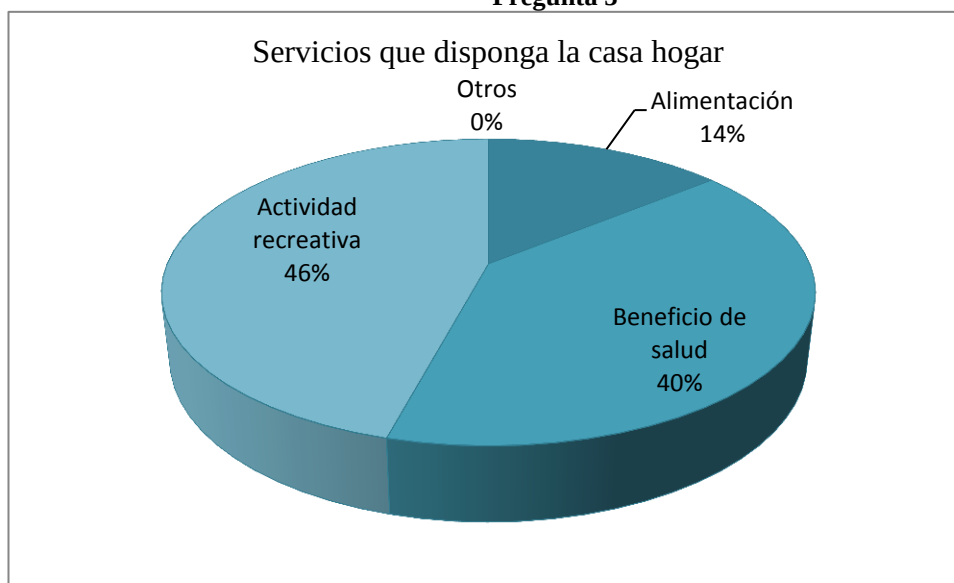


Gráfico 3 Pregunta 3

Elaborado por: Teresa Castro

Interpretación.

La gráfica muestra que el 46% de los encuestados al Norte del Distrito Metropolitano de Quito por preferencia se deciden a las actividades recreativas, un 40% por el beneficio de salud y un 14% en alimentación, llegando a hacer una respuesta positiva en el estudio de factibilidad.

4.- ¿Cuánto estaría usted dispuesto a pagar por el cuidado y atención médica del adulto mayor?

Pregunta 4

Tabla 11 ¿Cuánto estaría usted dispuesto a pagar por el cuidado y atención médica del adulto mayor?

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
250-300	321	84%
350-400	53	14%
450-500	8	2%
Total	382	100%

Pregunta 4

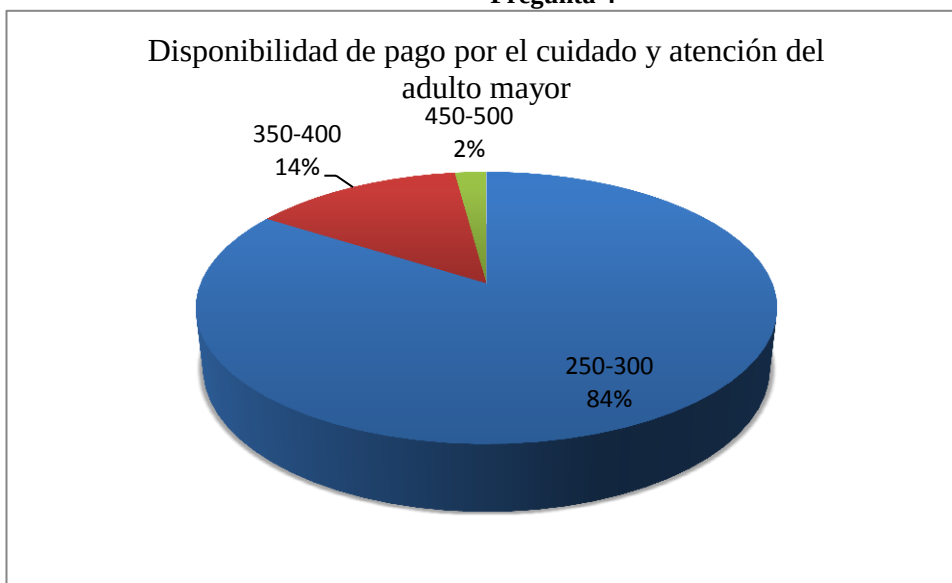


Gráfico 4 Pregunta 4

Elaborado por: Teresa Castro

Interpretación.

En el gráfico se puede observar que el 84% de encuestados en el sector norte de Quito seleccionaron 250-300 por lo que es factible y un precio cómodo y justo, el 14% se decidieron por 350-400, y un porcentaje del 2% eligieron el pago de 450-500 en adelante siendo aquellas personas que gozan de una estabilidad laboral y mejores beneficios.

5.- ¿Conoce usted lugares similares que se dediquen al cuidado del adulto mayor?

Pregunta 5

Tabla 12 ¿Conoce usted lugares similares que se dediquen al cuidado del adulto mayor?

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
SI	303	79%
NO	79	21%
Total	382	100%

Pregunta 5

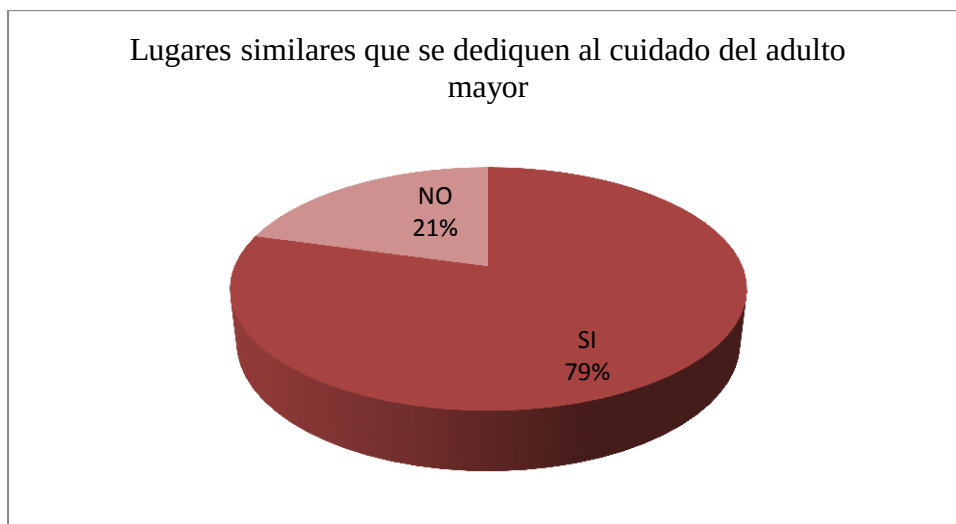


Gráfico 5 Pregunta 5

Elaborado por: Teresa castro

Interpretación.

La grafica nos muestra que el 79% de encuestados en el sector norte de Quito respondieron que si conocen un lugar que se dedique al cuidado del adulto mayor, y el 21% respondieron que no conocen un lugar dedicado a el servicio mencionado.

6.- ¿En caso de que tenga usted a un familiar, amigo o conocido que este en una casa hogar, el servicio que le brindan es el más adecuado?

Pregunta 6

Tabla 13 ¿En caso de que tenga usted a un familiar, amigo o conocido que este en una casa hogar, el servicio que le brindan es el más adecuado?

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
SI	281	74%
NO	101	26%
Total	382	100%

Elaborado por: Teresa Castro

Pregunta 6

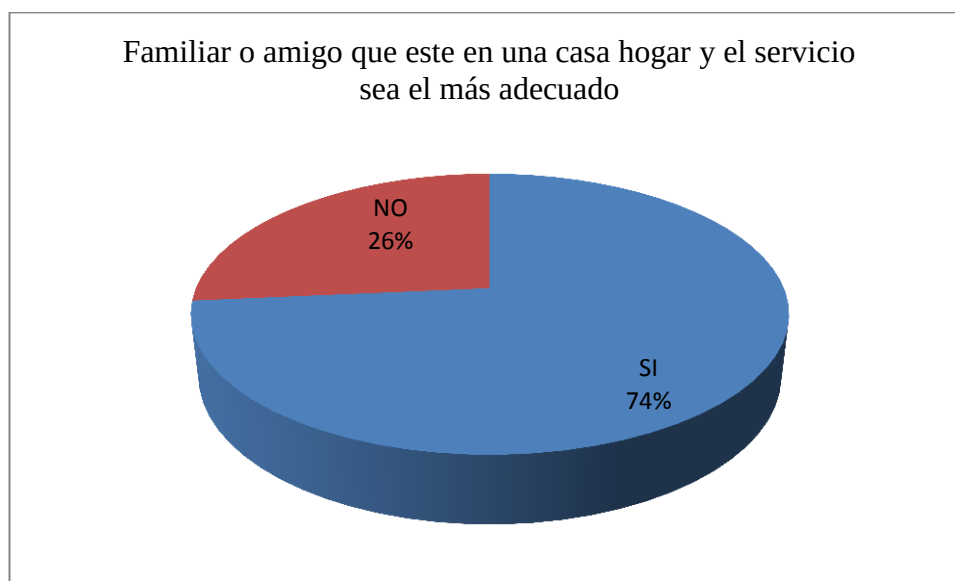


Gráfico 6 Pregunta 6

Elaborado por: Teresa Castro

Interpretación.

En la gráfica podemos observar qué el 74% de encuestados en el sector norte de Quito tienen a sus amigos o familiares que dependen de este servicio y se encuentran satisfechos.

También se puede analizar que el 26% no están contentos con los servicios brindados.

Es una buena oportunidad para poder prestar un servicio de calidad y cumplir con las expectativas propuestas en el estudio de factibilidad.

7.- ¿En el cuidado del adulto mayor el servicio médico que especialidades debería tener?

Pregunta 7

Tabla 14 ¿En el cuidado del adulto mayor el servicio médico que especialidades debería tener?

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Médico General	141	37%
Médico Nutricionista	17	4%
Médico Especialista	144	38%
Médico Geriátrico	80	21%
Médico de actividades creativas	0	0%
Otros	0	0%
Total	382	100%

Elaborado por : Teresa Castro

Gráfico N° 7 Pregunta 7

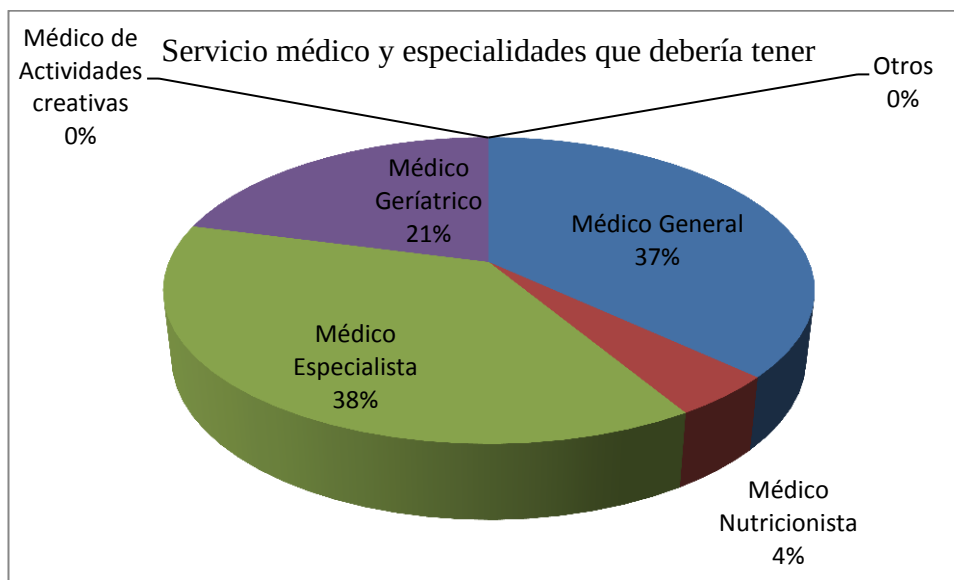


Gráfico 7 Pregunta 7

Interpretación.

En la gráfica nos muestra que el 38% de encuestados en el sector norte de Quito deciden por un médico especialista, él 37% por un médico general, 21% que sería mejor el médico geriátrico, el 4% de encuestados se deciden por médico nutricionista.

Hay que tomar en cuenta que la mayoría están de acuerdo en un buen cuidado con profesionales expertos en atención de los adultos mayores como se merecen.

8.- ¿Cuál cree usted que sería la edad en que un adulto mayor puede ingresar a una casa hogar?

Pregunta 8

Tabla 15 Pregunta 8

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
60-65	8	2%
65-70	278	73%
70-75 en adelante	96	25%
Total	382	100%

Elaborado por : Teresa Castro

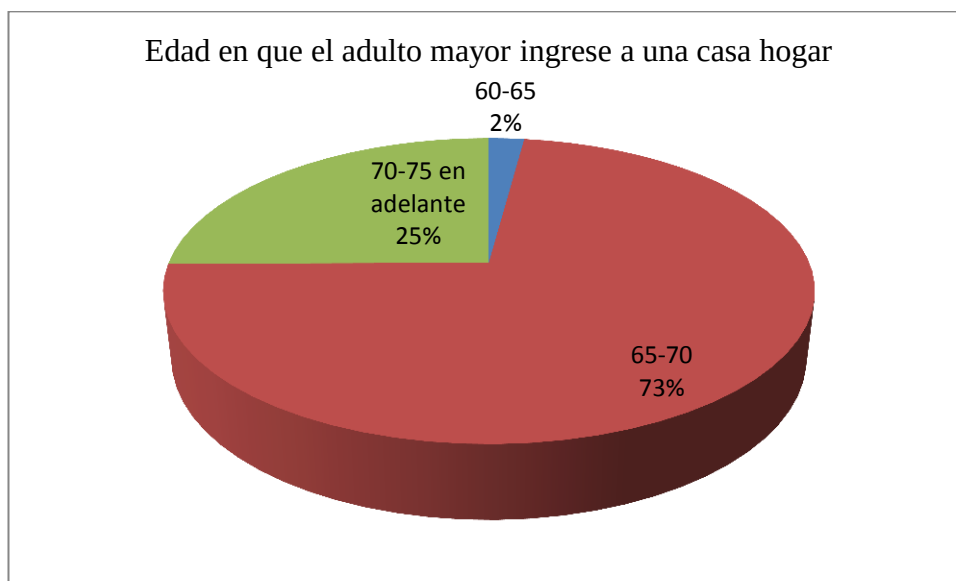


Gráfico 8 Pregunta 8

Elaborado por: Teresa Castro

Interpretación.

Se puede interpretar en la gráfica de los encuestados al Norte del Distrito Metropolitano de Quito que el 73% decidieron que una buena edad para el ingreso a su nuevo hogar del adulto mayor es desde los 60 a 65 años de edad, y un 25% toman la decisión que sería conveniente de 70 -75 en adelante y representando en el 2% una edad de 60-65 .Podemos darnos cuenta que la edad conveniente está entre los 65y75años.

9.- ¿Ha visitado o tiene algún pariente en alguno de estos hogares del cuidado del adulto mayor?

Tabla N° 16 Pregunta 9

Tabla 16 Pregunta 9

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Sagrado Corazón de María	106	28%
Mitad del Mundo	170	44%
Ponciano	106	28%
Total	382	100%

Elaborado por: Teresa Castro

Gráfico N° 9

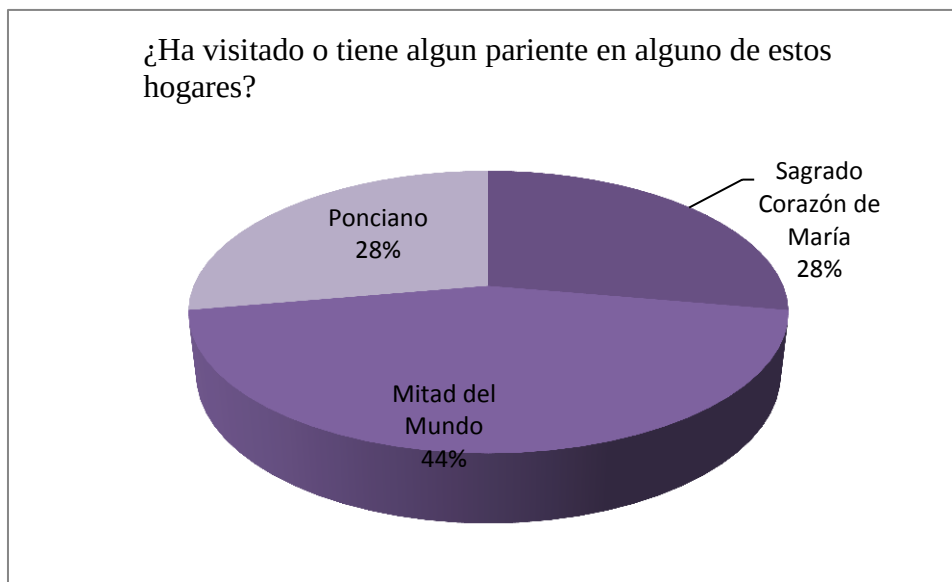


Gráfico 9 Pregunta 9

Elaborado por: Teresa Castro

Interpretación.

En el gráfico se puede observar que el 45%% de los encuestados en el norte de la ciudad de Quito han visitado y conocen la Mitad del Mundo y un 28% conocen Sagrado Corazón de María, así como también el 28% conocen el lugar de la casa hogar en Ponciano

Analizando que es un grado de porcentaje normal en ser los lugares más visitados y conocidos por el momento.

10.-¿Cómo le gustaría que sea la forma de pago de los servicios de la casa hogar del adulto mayor?

Tabla N° 17

Tabla 17 Pregunta 10

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Quincenal	66	17%
Mensual	316	83%
Total	382	100%

Elaborado por: Teresa Castro

Gráfico N° 10

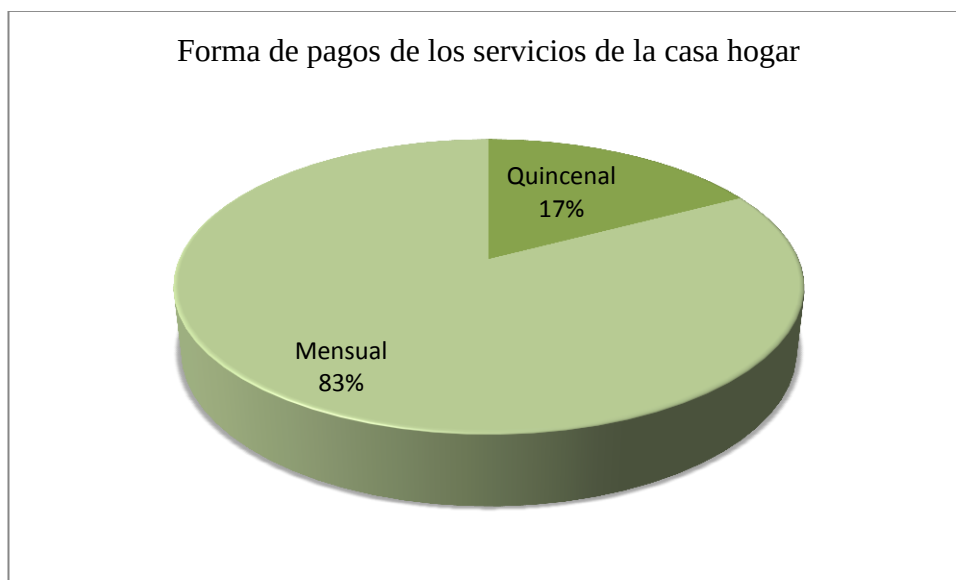


Gráfico 10 Pregunta 10

Elaborado por: Teresa Castro

Interpretación.

Se puede Observar en el gráfico que el 83% de los encuestados al Norte del Distrito Metropolitano de Quito decidieron la mayoría que sería factible pagar mensual,

y el 17% quincenal .Por lo tanto un gran porcentaje de la población están dispuestos a los pagos mensualmente.

3.2 Oferta

Es la cantidad de un bien que los vendedores están dispuestos y son capaces de vender en el mercado. (POLACO, 2011)

Se puede decir que es la cantidad de los bienes y servicios que los vendedores pueden ofrecer a sus clientes .

3.2.1 Oferta Histórica.

Tabla 18 oferta histórica.

año	factor	oferta
2014	4,5	9.734.807,50
2013	4,5	9.296.741,16
2012	3,5	8.971.355,22
2011	2,4	8.756.042,69
2010	0,84	8.682.491,93
2009	1,23	8.575.697,28

Elaborado por: Teresa Castro

3.2.2 Oferta actual.

Tabla 19 oferta de empresa

Año	factor	oferta
2014	4,5	9.734.807,50

Elaborado por: Teresa Castro

3.2.3 Oferta Proyectada.

Tabla 20 oferta proyectada

Año	factor	oferta
2014	4,5	9.734.807,50
2015	4,5	10.172.873,83
2016	4,5	10.630.653,16
2017	4,5	11.109.032,55
2018	4,5	11.608.939,01
2019	4,5	12.131.341,27

Elaborado por: Teresa Castro

3.4 Demanda

Es la cantidad de bienes y/o servicios que los compradores o consumidores están dispuestos a adquirir para satisfacer sus necesidades o deseos, quienes además, tienen la capacidad de pago para realizar la transacción a un precio determinado y en un lugar establecido (Cherry-red-ruby, 2011). Se puede definir a la satisfacción de los clientes y que estén de acuerdo con el precio establecido en el servicio.

3.1 Demanda Histórica

Tabla 21 demanda histórica

año	factor	demanda
2014	1,5	22.124.562,49
2013	1,3	21.836.943,18
2012	0,8	21.662.247,63
2011	0,4	21.575.598,64
2010	1,3	21.295.115,86
2009	1,12	21.056.610,56

Elaborado por: Teresa Castro

3.2 Demanda Actual

Tabla 22 demanda actual

Año	factor	demanda
2014	1,5	22.124.562,49

Elaborado por : Teresa Castro

3.3 Demanda Proyectada

Tabla 23 demanda proyectada

Año	factor	demanda
2014	1,5	22.124.562,49
2015	1,5	22.456.430,93
2016	1,5	22.793.277,39
2017	1,5	23.135.176,55
2018	1,5	23.482.204,20
2019	1,5	23.834.437,26

Elaborado por: Teresa Castro

3.5 Demanda Insatisfecha

Se llama Demanda Insatisfecha aquella Demanda que no ha sido cubierta en el Mercado y que pueda ser cubierta, al menos en parte, por el Proyecto; dicho de otro modo, existe Demanda insatisfecha cuando la Demanda es mayor que la Oferta. (VÁSQUEZ, 2011)

Tabla 24 DEMANDA INSATISFECHA

Año	Oferta	Demanda	Demanda insatisfecha
2014	9.734.807,50	22.124.562,49	-12389754,99
2015	10.172.873,83	22.456.430,93	-12283557,09
2016	10.630.653,16	22.793.277,39	-12162624,24
2017	11.109.032,55	23.135.176,55	-12026144,01
2018	11.608.939,01	23.482.204,20	-11873265,19
2019	12.131.341,27	23.834.437,26	-11703096,00

Elaborado por: Teresa Castro

Capítulo IV

4. Estudio Técnico

El estudio técnico es aquel que presenta la determinación del tamaño óptimo de la planta, determinación de la localización óptima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis organizativo, administrativo y legal. (ALEJO, 2013)

4.1 Tamaño del Proyecto

Para determinar el tamaño se deberá tener en cuenta la disponibilidad de materia prima, insumos y mano de obra. No considerar alguno de ellos podría resultar en una instalación sobredimensionada o con unos costos de producción muy por encima de los esperados (MORALES, 2011)

Se tiene que tomar en cuenta la disponibilidad suficiente de todos estos recursos para poder obtener un buen resultado.

4.1.1 Capacidad Instalada.

Es el potencial de producción o volumen máximo de producción que una empresa en particular, unidad, departamento o sección, puede lograr durante un período de tiempo determinado, teniendo en cuenta todos los recursos que tienen disponibles, sea los equipos de producción, instalaciones, recursos humanos, tecnología, experiencia/conocimientos (NUNES, 2012)

Debemos tomar en cuenta el espacio físico y que sea acogedor y con amplitud para los clientes.

Tabla 25 DE CAPACIDAD INSTALADA

Departamentos	Número de Camas	Número Camillas	Número Andaderas	Número Sillas de ruedas	Número de Lavadoras
Médico		1			
Rehabilitación			2	2	
Reposo	12				
Lavado					2
Total	12	1	2	2	2

Elaborado por: Teresa Castro

4.1.2 Capacidad Óptima.

Tamaño Óptimo de la Planta Dependerá de las dimensiones de sus instalaciones de la capacidad máxima de producción, teniendo en cuenta los aspectos económicos y técnicos (BEATRIZ, 2011)

Se debe tomar en cuenta el espacio para la distribución de los implementos que serán del servicio.

Tabla 26 Capacidad Óptima

AREAS	LARGO m2	ANCHOM2
Área Administrativa	5m2	5m2
Área Higiene	4m2	4m2
Área Médica	5m2	5m2
Área de Rehabilitación	5m2	5m2
Área de Reposo	5m2	5m2
Área de Cocina	5m2	3m2
Área de Bodega	5m2	5m2
Área de Seguridad	4m2	4m2
Área de Parqueadero	8m2	4m2
Área de Lavandería	4m2	3m2
Área de Mantenimiento	5m2	3m2
Área de Reciclaje	4m2	3m2

Elaborado Por: Teresa Castro

4.2 Localización

Las decisiones de ubicación de las instalaciones no se pueden tomar a la ligera, por el contrario antes de seleccionar el sitio final, generalmente involucran largos y costosos estudios de ubicación (Terelanz, 2013) Para poder establecer un estudio de factibilidad se debe tomar en cuenta el sitio específico y exacto.

Tabla 27 Localización

País	Ecuador
Provincia	Pichincha
Cantón	Quito
Parroquia	Cotocollao
Sector	Rancho Bajo
Localización	Norte

Elaborado por: Teresa Castro

4.2.1 Macro Localización.

Conjuga los aspectos relativos a los asentamientos humanos, identificación de actividades productivas, y determinación de centros de desarrollo. Selección y delimitación precisa de las áreas, también denominada sitio, en que se localizara y operara el proyecto dentro de la macro zona. (Evelyn, 2012) Se refiere al lugar exacto en la cual se desarrollará el estudio de factibilidad.



Figura 5 MACROLOCALIZACIÓN

Fuente: (Mapa de las Provincias del Ecuador)

4.2.2 Micro Localización.

También llamada macro zona, es el estadio de localización que tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto. Determinando sus características físicas e indicadores socioeconómicos más relevantes. (Evelyn, 2012)

La casa hogar estará ubicada en el sector Rancho Bajo calle G manzana 29 , la cual permitirá la ubicación con facilidad de llegar ya que es un sector muy conocido.

Plano de la ciudad de Quito para la Micro localización.



Figura 6 Micro localización

Fuente: Rancho Bajo Quito EC170134

4.2.3 Localización Óptima

Es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital (criterio privado) u obtener el cos unitario(criterio social).El objetivo general de este punto es llegar a determinar el sitio donde se instalará la planta . (Veracruzada, 2009) Es decir que como se puede determinar el espacio físico de los servicios para la implementación de la casa hogar.

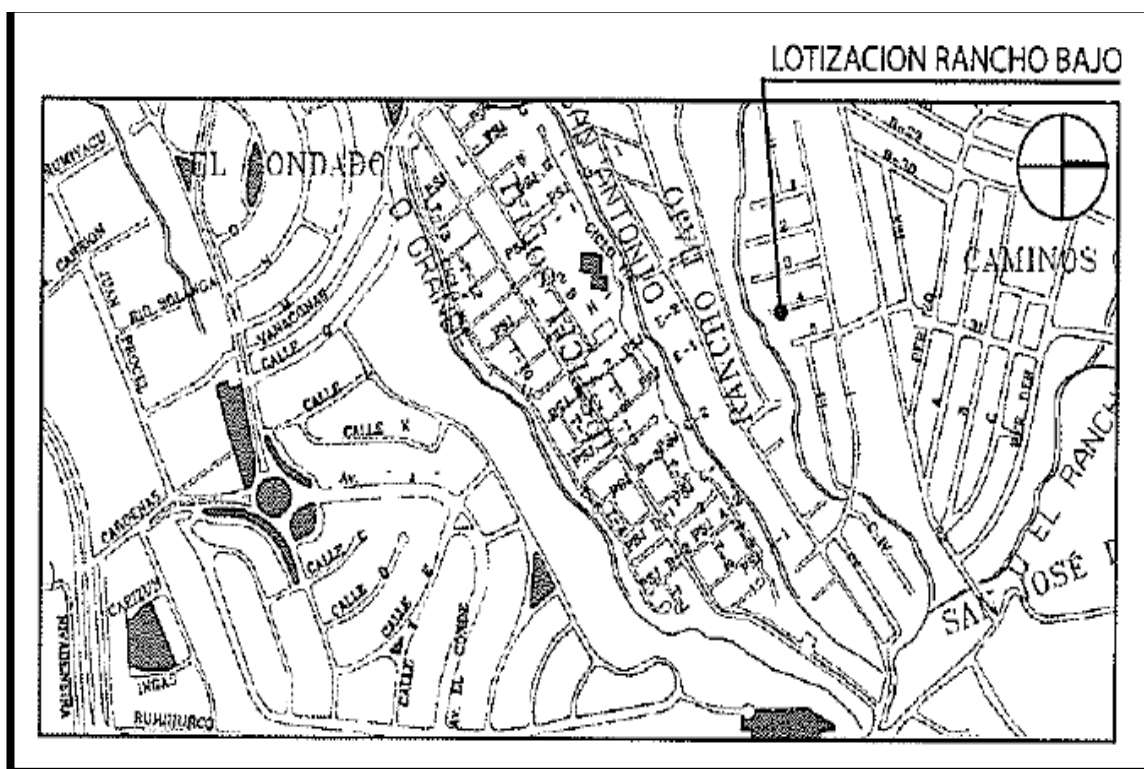


Figura 7 Localización Óptima

Fuente : Escrituras del señor Miguel Arguello

Tabla 28 Parámetros

PARAMETROS	%
Seguridad	15%
Servicios Básicos	10%
Vías de comunicación	15%
Cercanía de los clientes	30%
Cercanía de los proveedores	10%
Transporte	10%
Ubicación geográfica	10%
TOTAL	100%

Elaborado por: Teresa Castro

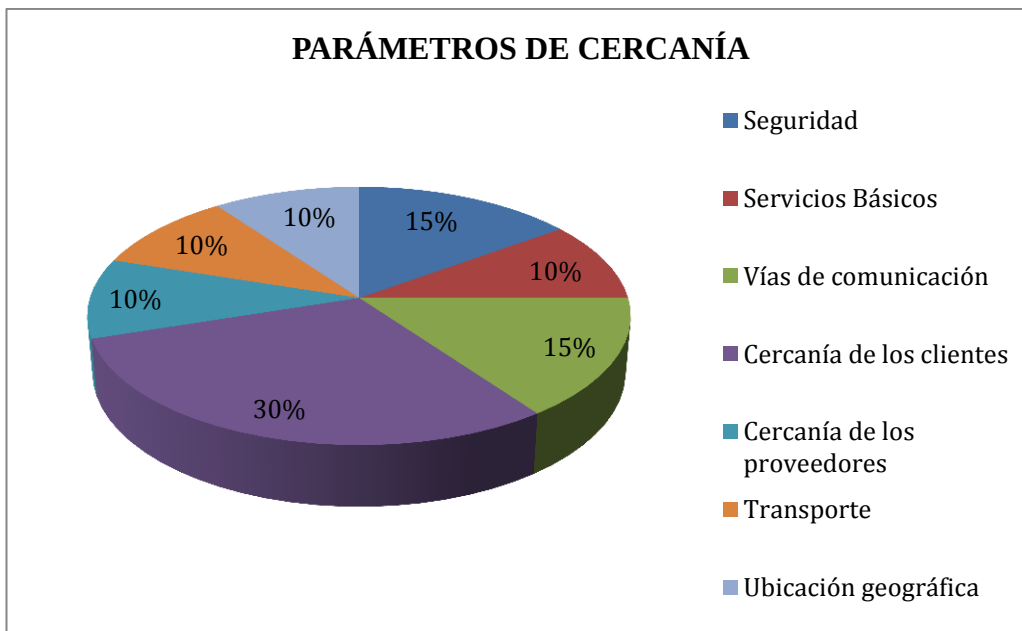


Gráfico 11 Parámetros

Elaborado por: Teresa Castro

4.3 Ingeniería del Producto

4.3.1 Definición de Bienes y Servicios.

Se ha visto la necesidad, que en este sector no existe un centro de apoyo al adulto mayor a este segmento tan importante dentro de la sociedad. Es por eso que se orienta a crear una casa hogar para adultos mayores puesto que se está convencido que es prioritario atender al sector; se sabe que el gobierno apoya iniciativas de esta naturaleza con entidades públicas y privadas.

El Estudio de Factibilidad está enfocado a las personas de la tercera edad entre las cuales de 65 años en adelante que necesitan de muchos cuidados y protección, El bienestar del adulto mayor compete a todos, porque son el grupo de personas más vulnerables

Es una gran oportunidad para la implementación del Estudio de Factibilidad aprovechando las comodidades que se dan en el lugar y la falta de atención a las personas en el sector. Por se define el servicio para el adulto mayor como algo tan importante dentro del establecimiento, se prestará los servicios de:

- ❖ Servicio médico
- ❖ Servicio de alimentación
- ❖ Servicio de mucama
- ❖ Administrar medicamentos
- ❖ Servicio de peluquería
- ❖ Servicio de rehabilitación.

4.3.2 Distribución de Planta

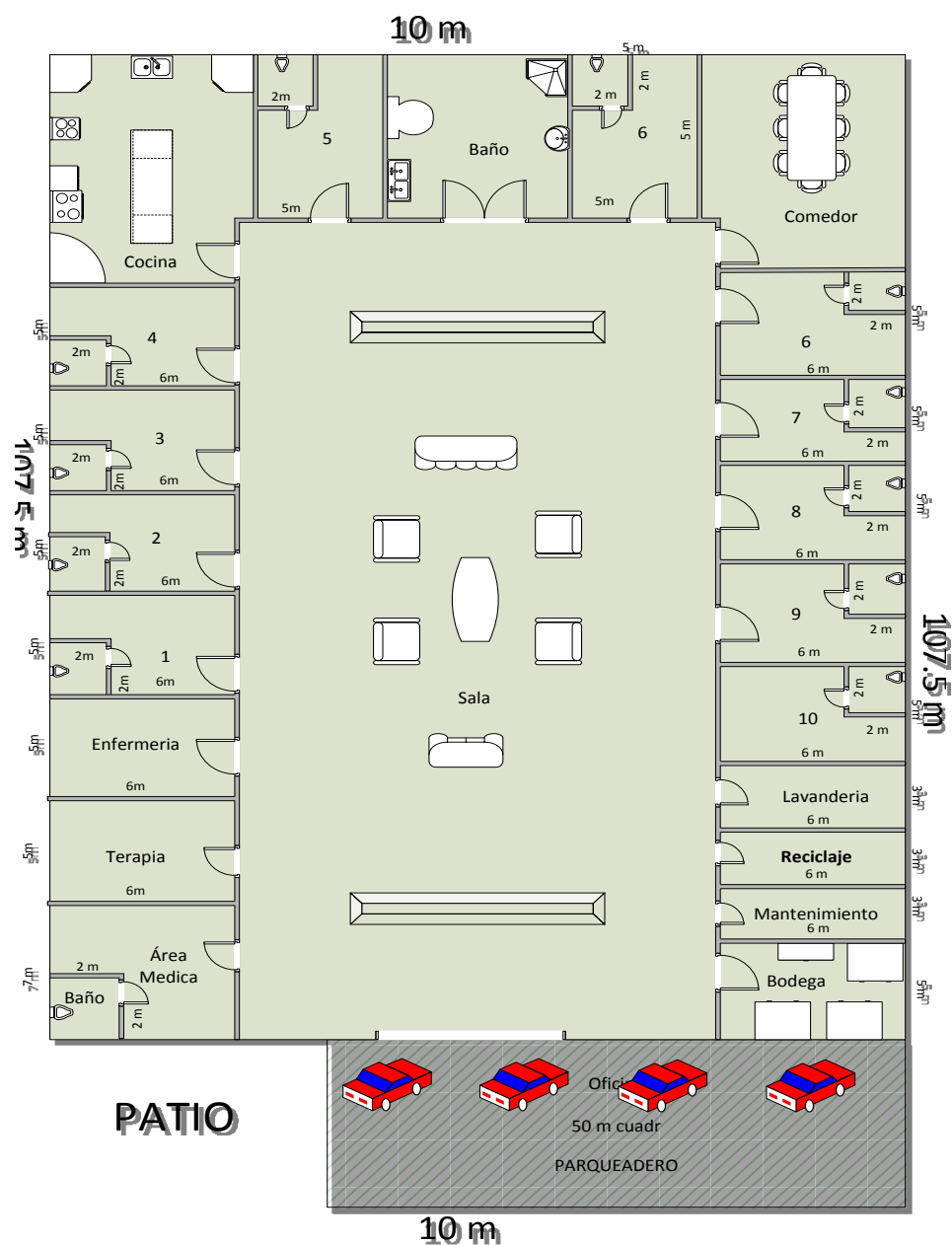


Figura 8 Distribución de la Planta

Elaborado por: Teresa Castro

4.3.2.1 Matriz SPL

CÓDIGO DE CERCANÍA

A = Absolutamente necesario

E = Especialmente importante

I = Importante

O = Ordinaria o normal

U = Sin importancia

X = Indeseable

CÓDIGO DE RAZONES

1 = Por control

2 = Por higiene

3= Por proceso

4 = Por conveniencia

5 = Por seguridad

1 Area Administrativa	U
2 Area de Higiene	3 U A 3 U
3 Area Médica	2 I 3 U O 1 O 4 U
4 Area de Rehabilitación	3 O 3 I 3 O O 1 I 2 U 3 I
5 Area de Reposo	4 U 3 O 1 O 1 O O 3 O 3 I 2 C 4
6 Area de Cocina	3 U 3 O 1 X 3 O 3 O 1 O I
7 Area de Bodega	1 O 3 X 3 O 4 X 3
8 Area de Seguridad	1 U 3 A 1
9 Area de Parqueadero	5

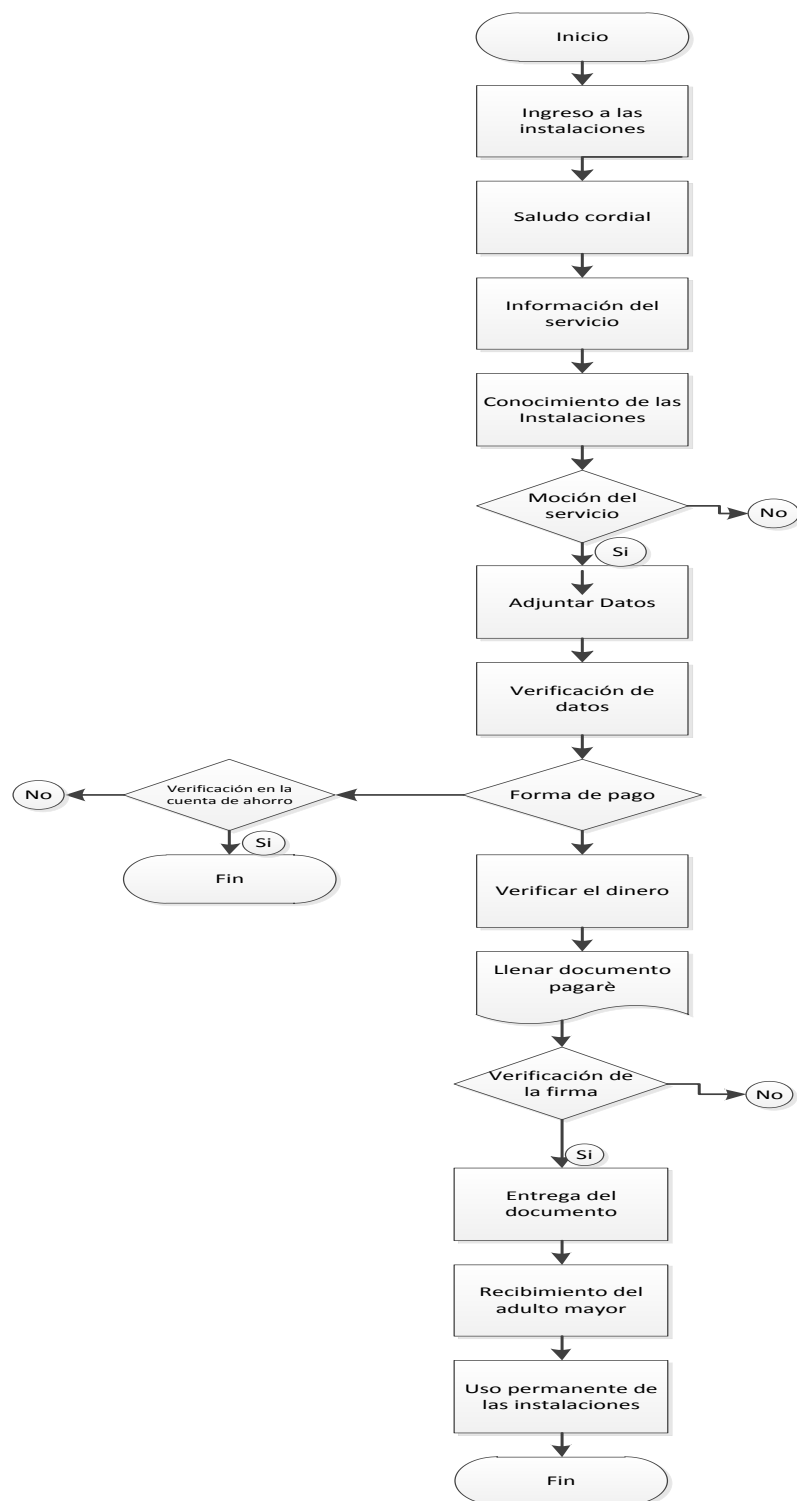
Elaborado por: Teresa Castro

El proceso productivo es la transformación de la materia prima en producto terminado, que se podrán en funcionamiento a medida que los vayan demandando los clientes (Fernandez, 2012) Se puede decir que es un proceso de una materia prima, producto o servicios que se puede transformar en algo beneficioso para las personas.

- ❖ Servicio diario a los adultos mayores
- ❖ Preparación de una ducha de agua caliente, tibia de 6:30 a 6:45 am
- ❖ Cambiarles de ropa 7:00 Am
- ❖ Un momento de oración de 7:30 a 8:00 pm hasta el día siguiente
Llevarles a las 7:05 al comedor para el desayuno hasta las 8:00am
- ❖ Aseo personal (dientes y manos) 8:05 a 8:15 am
- ❖ Cheque médico por 30 minutos de 8:20 a 8:50 am
- ❖ Llevarles a su hora de terapia de 30 minutos dependiendo de quienes puedan asistir de 8:55 a 9:25 am
- ❖ Un descanso 9:25 a 10:am
- ❖ Servicio de lunch de 10:00 am hasta 10:30 am (frutas o jugo natural)
- ❖ Darles su medicamento si en caso lo requieran
- ❖ Un paseo por las instalaciones de 10:30 a 12:00 pm
- ❖ Prepararles para el almuerzo de 12:05 a 1:05 pm
- ❖ Descanso previo por el lapso de una hora 1:05 a 2:05
- ❖ Llevarles que vean una película si están en condiciones de 2:05 a 4:00pm
- ❖ Llevarles al área recreativa para que puedan conversar, jugar y participar en canto, baile y en otras actividades más de 2:05 pm a 6:00 pm dependiendo del tiempo
- ❖ Dirigirlos al comedor para la cena o merienda (algo ligero) de 6:00 a 7:00pm

- ❖ Servirles su medicina si lo requieren
- ❖ Llevarlos a su habitación de descanso 7:05pm
- ❖ Aseo personal de la noche 7:15pm
- ❖ Ponerlos el pijama de 7:15 a 7:25pm
- ❖ Hacerlos acostar en su camita máximo a las 7:30 pm

Figura 10 Flujo grama del proceso de venta del servicio



Elaborado por: Teresa Castro

4.3.4 Maquinaria.

Tabla 29 Maquinaria

Maquinaria			
Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Proyector portátil Epson	1	\$ 649,00	\$ 649,00
Pizarra acrílica	1	\$ 140,00	\$ 140,00
Cocina a gas de horno Indurama	1	\$ 350,00	\$ 350,00
Cocina de Inducción	2	\$ 750,00	\$ 1.500,00
Horno semi industrial	1	\$ 340,00	\$ 340,00
Licuada electro lux	1	\$ 65,00	\$ 65,00
Batidora Kitchenaid	1	\$ 75,00	\$ 75,00
Planchadores	1	\$ 25,00	\$ 25,00
Planchas Black &Becker	2	\$ 47,90	\$ 95,80
Lavadoras Whirlpool	2	\$ 679,99	\$ 1.359,98
Extractor de jugo Oster	1	\$ 139,00	\$ 139,00
Refrigeradora Electro lux 2 puertas	1	\$ 1.159,00	\$ 1.159,00
Aspiradora electro lux	1	\$ 95,00	\$ 95,00
Total		\$ 4.514,89	\$ 5.992,78

Elaborado por: Teresa Castro

Tabla 30 equipo de computación

Equipo de Computación			
Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Computadoras H P	3	\$ 550,00	\$ 1.650,00
Impresoras Canon	3	\$ 230,00	\$ 690,00
Total			\$ 2.340,00

Elaborado por: Teresa Castro

Tabla 31muebles y enseres

Muebles y enseres			
Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Escritorio de médico	2	\$ 130,00	\$ 260,00
Silla de espera	3	\$ 100,00	\$ 300,00
Silla ejecutiva	2	\$ 90,00	\$ 180,00
Archivador	2	\$ 110,00	\$ 220,00
Juego de comedor	2	\$ 1.200,00	\$ 2.400,00
Silla giratoria	1	\$ 105,00	\$ 105,00
Camillas	2	\$ 202,16	\$ 404,32
Dispensador de agua	2	\$ 95,00	\$ 190,00
Total		\$ 2.032,16	\$ 4.059,32

Elaborado por: Teresa Castro

Tabla 32 Equipos de oficina

Equipo de Oficina				
Concepto	U. Medida	Cantidad	Costo unitario	Costo Total
Esferos	Unidad	12	\$ 0,35	\$ 4,20
Lápices	Unidad	12	\$ 0,17	\$ 2,04
Calculadora	Unidad	2	\$ 12,00	\$ 24,00
Carpetas	Unidad	15	\$ 2,50	\$ 37,50
Papel Bond	Resma	1	\$ 3,50	\$ 3,50
Sellos	Unidad	2	\$ 5,00	\$ 10,00
Grapadoras	Unidad	2	\$ 6,70	\$ 13,40
Grapas	Caja	1	\$ 1,75	\$ 1,75
Perforadora	Unidad	2	\$ 7,30	\$ 14,60
Goma	Unidad	2	\$ 1,50	\$ 3,00
Tijeras	Unidad	2	\$ 2,00	\$ 4,00
Posits	Caja	3	\$ 0,65	\$ 1,95
Clips	Caja	2	\$ 0,50	\$ 1,00
Marcadores	Unidad	2	\$ 0,95	\$ 1,90
Cinta adhesiva	Unidad	1	\$ 0,50	\$ 0,50
Saca grapas	Unidad	2	\$ 1,00	\$ 2,00
Resaltador	Unidad	2	\$ 0,75	\$ 1,50
Total Mensual			\$ 47	\$ 126,84

Elaborado por: Teresa Castro

Tabla 33 equipo de servicio médico

Equipo de Servicio Médico			
Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Tensiómetro	1	\$ 151,03	\$ 151,03
Oxímetros	1	\$ 398	\$ 398,00
Armario de acero inoxidable	1	\$ 468,36	\$ 468,36
Estetoscopios	1	\$ 160,16	\$ 160,16
Geucómetro	1	\$ 39,20	\$ 39,20
Andaderas	2	\$ 50	\$ 100,00
Silla de ruedas	3	\$ 211,57	\$ 634,71
Balanza	2	\$ 618,56	\$ 1.237,12
Lámparas	1	\$ 67,20	\$ 67,20
Muletas de aluminio	1	\$ 17,00	\$ 17,00
Mesas auxiliares de curaciones	1	\$ 162,40	\$ 162,40
Total		\$ 2.343,48	\$ 3.435,18

Elaborado por: Teresa Castro

Tabla 34 de servicios básicos

Detalle	Costo mensual	Costo anual
Agua potable	\$ 100,00	\$ 100,00
Luz eléctrica	\$ 130,00	\$ 1.560,00
Teléfono/ Internet	\$ 120,00	\$ 1.440,00
Total	\$ 330,00	\$ 3.100,00

Elaborado por: Teresa Castro

Capítulo V

5. Estudio Financiero

El estudio financiero es el análisis de la capacidad de una empresa para ser sustentable, viable y rentable en el tiempo. es una parte fundamental de la evaluación de un proyecto de inversión. El cual puede analizar un nuevo emprendimiento, una organización en marcha, o bien una nueva inversión para una empresa (Anzil, 2012).

Se puede determinar que es una parte fundamental para saber la inversión que se tendrá en el estudio de factibilidad de la casa hogar del adulto mayor Buen Vivir, cuál será el costo total de inversión en el transcurso de la implementación del mismo.

5.1 Ingresos Operacionales

Comprende los valores recibidos y/o causados como resultado de las actividades desarrolladas en cumplimiento de su objeto social mediante la entrega de bienes o servicios, así como los dividendos, participaciones y demás ingresos por

concepto de intermediación financiera, siempre y cuando se identifique con el objeto social principal del ente económico. (Simahan, 2009).

Es importante definir por qué y para que se necesitan, cuál es el valor de los ingresos que se ocuparán en el proceso del estudio de factibilidad. También se debe tomar en cuenta los costos fundamentales para el cálculo requerido como son:

- ❖ MOD (mano de obra directa)
- ❖ MPD (materia prima directa)
- ❖ CIF (costos indirectos de fabricación)

5.1.1 MOD (mano de obra directa).

Mano de obra, La mano de obra es el esfuerzo humano que interviene en el proceso de transformación de las materias primas en productos terminados. Los sueldos, salarios y obligaciones prestacionales del personal de la fábrica, que paga la empresa, así como todas las obligaciones a que den lugar. (Reyna, 2012).

Tomando en cuenta el esfuerzo físico y mental de todo ser humano y trabajador, que se esmera por elaborar un producto o servicio, aportando cada uno de ellos con su intelectualidad para que todo salga de la mejor manera.

Tabla N° 35 MANO DE OBRA

Tabla 35 MANO DE OBRA

MANO DE OBRA											
N o	NOMBRE	CARGO	INGRESOS		TOTAL INGRESOS	9,45% AP. PERS.	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	FONDOS DE RESERVA	PROVISIONES	TOTAL
			SUELDO	HORAS EXTRAS							
2	Fernando rivera	Medico	\$ 387,67	\$ 8,55	\$ 396,22	\$ 37,44	32,31	28,33	32,31	92,95	489,17
3	Sonia Morillo	Enfermera	\$ 383,62	\$ 8,46	\$ 392,08	\$ 37,05	31,97	28,33	31,97	92,27	484,35
3	Olga Vera	Enfermera	\$ 383,62	\$ 8,46	\$ 392,08	\$ 37,05	31,97	28,33	31,97	92,27	484,35
	Rocío Jurado	Cocinera	\$ 340,00	\$ 7,50	\$ 347,50	\$ 32,84	28,33	28,33	28,33	85,00	432,50
TOTAL			\$ 2.524,09	\$ 55,68	\$ 2.579,77	\$ 241,21				362,49	1.890,37

Elaborado por: Teresa Castro

5.1.2 MPD (materia prima directa)

Materia Prima Directa: La materia prima que se puede identificar o cuantificar plenamente con los productos terminados se clasifica como Materia Prima Directa (MPD) y pasa a ser el primer elemento del costo de producción. (Ederady, 2011)

Se puede expresar que son los productos físicos que se utilizan en la transformación de un producto o servicio final, la materia prima y los costos que representa en un proyecto, como se puede dar cuenta en el estudio de factibilidad no se puede especificar la materia prima directa.

5.1.3 CIF (costos indirectos de fabricación).

Los costos indirectos de fabricación son todos aquellos costos que no se relacionan directamente con la manufactura, pero contribuyen y forman parte importante de los costos de producción, como podríamos mencionar: la mano de obra indirecta y materiales indirectos agua, luz y servicios públicos para la planta de producción. (Ronny 2011) .

Se puede definir que los costos indirectos no forman parte directa de la producción en la transformación del producto, son parte importante para ello. Qué lo identificaremos de la siguiente manera.

Tabla 36 costos indirectos

Sueldos y Salarios (MOI)			1056,57	
Prestaciones Sociales			257,30	
útiles de Aseo			463,57	
Servicios Básicos			990	
Otros materiales Indirectos			2615,83	
Depreciación de la Maquinaria			599,278	
Depreciación de Servicio Medio			343,518	
Total			6326,06	

Elaborado por : Teresa Castro

5.1. Cálculo de Ingresos Operacionales.

Identificado los costos del estudio de factibilidad para la casa hogar del adulto mayor se puede seguir con el cálculo de los ingresos operacionales, proyectado para 5 años expresados en la siguiente manera.

Inflación 2,70%

Crecimiento

Poblacional 1,5%

Ingresos Operacionales y no Operacionales

proyecto

a: 5 años

Tabla 37 Ingresos Operacionales y no Operacionales

	AÑO 1			AÑO 2			AÑO 3			AÑO 4		
PRODUCTOS	Cantidad	Precio Unitario	Ingreso	Cantidad	Precio Unitario	Ingreso	Cantidad	Precio Unitario	Ingreso	Cantidad	Precio Unitario	Ingreso
Servicio de cuidado del adulto mayor	300	\$ 275,00	\$ 82.500,00	305	\$ 282,43	\$ 86.139,63	310	\$ 290,05	\$ 89.915,65	315	\$ 297,88	\$ 93.832,78
			-		-		-		-		-	

Elaborado por: Teresa Castro

5.2 Costos

Un costo, es un egreso que representa el valor de los recursos que se erogan en la realización de actividades que generan ingreso; el costo se identifica por ser generador directo de ingreso y por tanto, es recuperable, está directamente relacionado con el producto y/o servicio que brinda la empresa .(Javier, 2010).

Los costos son los valores que se invierten con el propósito de empezar en un proyecto de producto o servicio, los mismos que se clasifican en costos directos e indirectos, mostrados de la siguiente manera.

5.2.1 Costos Directos.

Estos costes se asocian con el producto de una forma muy clara, sin necesidad de ningún tipo de reparto. Se producen cuando las empresas establecen mecanismos de control para conocer con exactitud la cantidad de coste que va al producto, servicio o sección como son:

- Materias Primas: son los materiales que hemos consumido para fabricar el producto. Pueden extraerse directamente de la naturaleza o haber sido elaborados previamente por otra empresa.
- Mano de Obra Directa (MOD): son las personas relacionadas directamente con el producto debido a que se encargan de su elaboración. Las horas empleadas en el producto podemos medirlas a través de partes de trabajo o tarjetas de tiempos. (Díez, 2014).

Como se puede observar que los costos se relaciona directamente con dos elementos importantes en la transformación de un bien o servicio, lo identificamos de la siguiente manera.

COSTOS DIRECTOS

Tabla 38 Costos Directos

Materiales Directos	7920
Mano de obra directa	4583,66
Prestaciones Sociales	1087,46
Total	13591,11287

Elaborado por: Teresa Castro

5.2.2 Costos Indirectos.

Son aquellos que ocurren en caso de accidente pero que la empresa no puede medir ni estimar de forma real ni exacta: defectos en la producción, averías, errores cometidos imagen social que genera (Lacalle, 2012).

Como podemos darnos cuenta en el concepto nos da a entender que no tienen ninguna relación directa en la transformación del producto o servicio final, pero si son importantes aportando indirectamente lo detallamos de la siguiente manera.

Tabla N°39 Costos Indirectos. (Gastos de fabricación)

Tabla 39 Costos Indirectos. (Gastos de fabricación)

Sueldos y Salarios (MOI)				1056,57
Prestaciones Sociales				257,30
útiles de Aseo				463,57
Servicios Básicos				990
Otros materiales Indirectos				2615,83
Depreciación de la Maquinaria				599,278
Depreciación de Servicio Medio				343,518
Total				6326,06

Elaborado por : Teresa Castro

5.3. Gastos.

Se considera gasto aquella parte de recursos destinados a obtener o adquirir elementos consumibles o, sea aquello que se consuma en un plazo inferior a un año, las pérdidas producidas en un ejercicio económico, como el consumo eléctrico, líneas telefónicas, salarios devengados a los empleados entre otros. (Carrasco, 2010 pag.47)

Son todos los desembolsos para cubrir con diferentes obligaciones o cualquier clase de actividad pertenecientes a las operaciones.

5.2.3 Gastos Administrativos.

Tienen relación directa con el departamento de administración, ventas y los servicios financieros, son valores no recuperables ni inventariables. (Fernando, 2010).

Se puede analizar que son los gastos que se hace para mantener el area administrativa tomando en cuenta las remuneraciones al personal, materiales de aseo y todos los suministros utilizados para un trabajo en cuestión de documentos, lo definimos de la siguiente manera.

Tabla N° 40 Gastos Administrativos

Tabla 40 Gastos Administrativos

Sueldos y salarios				4284,06
Prestaciones sociales				1038,60
Útiles de Oficina				126,84
Servicios Básicos (Agua, luz, Teléfono)				1485,00
Depreciación Muebles y Enseres				405,93
Depreciación Equipo de Computo				779,92
Equipo de Oficina				12,68
Amortización				80
Gastos organización empresa				400
Total				8613,04

Elaborado por : Teresa Castro

5.2.4 Costos de Ventas.

Los costos de ventas, los costos por la administración en general, y los costos por el financiamiento de los recursos ajenos que la empresa necesita para su desenvolvimiento (Fernando, 2010).

Son desembolsos que hace la empresa para poder realizar actividades necesarias por beneficio de la misma.

Tabla N° 41 Costos de Ventas

Tabla 41 Costos de Ventas

Alquileres		6600
Publicidad		900
Total		7500

Elaborado por: Teresa Castro.

5.2.5 Costos Financieros

Entendiendo por tales costos financieros respecto de los ingresos derivados de la cesión de terceros de capitales propios devengados en el periodo impositivo, grupo para la adquisición de participaciones en empresas o para la aportación de capital o fondos propios en referida entidades. (Gonzales, 2012).

Tabla N° 42 de Costos Financieros

Tabla 42 de Costos Financieros

Gastos Financieros			Valor	
Amortización de Intereses			903,58	

Elaborado por: Teresa castro

5.2.6 Costos Fijos y Variables.

Los costos fijos se mantienen inalterados sea cual sea el nivel de producción, como el alquiler de las instalaciones. El criterio de la división obedece una visión desde el corto plazo.

Los costos variables aumentarán o disminuirán de forma directa en función del nivel de producción, como la materia prima puesto que a largo plazo todos son variables.

(Alfredo Rocafort Nicolau, 2012 pag.30).

Los costos fijos y variables son aquellos que se costearan en favor de todo lo administrativo o comercial, lo pronunciamos de la siguiente manera.

5.2 Inversiones.

La inversión es la compra de bienes que se utilizarán en el futuro para producir más bienes y servicios. Es la suma de equipos de capital, inventarios y estructuras incluyendo las compras de hogares de viviendas nuevas

(Mankiw, 2012 pag. 497).

Son los cambios iniciales que toda persona hace para empesar una operación o una actividad. basandonos mediante las mismas para una organización y actividad comercial de completa satisfacción.

5.2.1 Inversión Fija.

Inversión fija son aquellos recursos tangibles y no tangibles nesarios para la realización del proyecto, tienen una vida util mayor a un año se deprecian, tal es el caso de las maquinarias y equipos, muebles, enceres, vehículos y otros, los terrenos son los únicos que no se deprecian. (Pasquel, 2012).

Son los desembolsos fijos que se hace para realizar en financiamiento propio de todos los componentes mencionados en el anterior concepto.

5.2.1.1 Activos Fijos

En los activos fijos se puede expresar de la siguiente manera, es decir que son todos los bienes físicos que se utilizan para un proyecto.

**Tabla 43 de Activos Fijos
Equipo de Computación**

Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Computadoras H P	3	\$ 550,00	\$ 1.650,00
Impresoras Canon	3	\$ 230,00	\$ 690,00
Total			\$ 2.340,00

Elaborado por :Teresa Castro

5.2.1.2 Activos Nominales (diferidos).

Representan aquellos materiales que la empresa a comprado para consumirlos en periodo futuro, y los servicios pagados en forma anticipada. (Gudiño, 2014).

Todos estos materiales indispensables para el proyecto pueden ser activos intangibles.

Tabla 44 Activos diferidos

TABLA N° 44 ACTIVOS DIFERIDOS	
Gastos de Constitución	\$ 400,00
TOTAL	\$ 400,00

Elaborado por : Teresa Castro

5.2.2 Capital de Trabajo

La definición más básica de capital de trabajo lo considera como aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar. En este sentido el capital de trabajo es lo que comúnmente conocemos activo corriente. (Efectivo, inversiones a corto plazo, cartera e inventarios). (Finanzas, 2011)

Es todo lo que la empresa necesita como activos corrientes para el debido proceso de un servicio durante el tiempo necesario de la misma.

Tabla N° 45 Capital de Trabajo

Tabla 45 Capital de Trabajo

DESCRIPCION	1 MES	2 MESES	3 MESES	TOTAL
Sueldos Personal	\$ 1.890,37	\$ 1.890,37	\$ 1.890,37	\$ 5.671,11
Arriendo	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 1.650,00
Servicios Básicos	\$ 330,00	\$ 330,00	\$ 330,00	\$ 990,00
Materia Prima				
TOTAL	\$ 2.770,37	\$ 2.770,37	\$ 2.770,37	\$ 8.311,11

Elaborado por: Teresa Castro

5.2.3 fuentes de financiamientos y uso de fondos

Tabla 46 Fuente de Financiamiento y uso de Fondos

CAPITAL PROPIO	30%	\$ 7.399,57
CAPITAL FINANCIADO	70%	\$ 17.265,66
TOTAL	100%	\$ 24.665,23

Elaborado por: Teresa castro

5.2.4 Amortización de Financiamiento

El establecimiento de las amortizaciones adecuadas constituye la política de amortizaciones de la empresa y es un ámbito de política dentro de la misma, por ser amortización un coste se deduce de los beneficios de la empresa. (Campillo, 1998)

Es lo que pone al tanto de la recuperación de la inversión en el transcurrir de los años.

Tabla N° 47 Amortización

TABLA DE AMORTIZACIÓN

Inversión	:	100%	\$ 24.665,23		
Cap. Propio	:	30%	\$ 7.399,57		
Financiamiento	:	70%	\$ 17.265,66		
Plazo	:			5	Años
Interés	:			11%	2,20%
Pagos	:		ANUAL		

Tabla 47 Amortización

Periodo	Saldo	Interés	Cuota	Capital	Saldo
			Fija		Insoluto
0	\$ 17.265,66	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 17.265,66
1	\$ 17.265,66	\$ 379,84	\$ 3.684,35	\$ 3.304,50	\$ 13.961,16
2	\$ 13.961,16	\$ 307,15	\$ 3.684,35	\$ 3.377,20	\$ 10.583,96
3	\$ 10.583,96	\$ 232,85	\$ 3.684,35	\$ 3.451,50	\$ 7.132,47
4	\$ 7.132,47	\$ 156,91	\$ 3.684,35	\$ 3.527,43	\$ 3.605,03
5	\$ 3.605,03	\$ 79,31	\$ 3.684,35	\$ 3.605,03	\$ 0,00
TOTAL		\$ 1.156,06	\$ 18.421,73	\$ 17.265,66	

Elaborado por: Teresa Castro

5.2.5 Depreciaciones (tabla de depreciación)

Una depreciación es un desgaste que sufre un activo debido al uso que se da para la producción de la empresa ya sea en oficina fuera de la empresa o en la fábrica como todos los bienes son diferentes su uso no es igual. (Astudillo, 2014).

Son aquellos bienes que con el pasar del tiempo sufren desgaste y pierden su valor dependiendo de los años transcurridos .

Tabla N° 48 Tabla de Depreciación

Tabla 48 Tabla de Depreciación

FIJO	Valor	V.U	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5	Valor Residual
Maquinaria	\$ 5.992,78	10	\$ 599,28	\$ 599,28	\$ 599,28	\$ 599,28	\$ 599,28	\$ 2.996,39
Muebles y enseres	\$ 4.059,32	10	\$ 405,93	\$ 405,93	\$ 405,93	\$ 405,93	\$ 405,93	\$ 2.029,66
Equipo de Oficina	\$ 126,84	10	\$ 12,68	\$ 12,68	\$ 12,68	\$ 12,68	\$ 12,68	\$ 63,42
Equipo de Servicio Médico	\$ 3.435,18	10	\$ 343,52	\$ 343,52	\$ 343,52	\$ 343,52	\$ 343,52	\$ 1.717,59
Equipo de Computación	\$ 2.340,00	33,33%	\$ 779,92	\$ 779,92	\$ 779,92	\$ 779,92	\$ 779,92	\$ 779,92
TOTAL	\$ 15.954,12		\$ 2.141,33	\$ 2.141,33	\$ 2.141,33	\$ 2.141,33	\$ 2.141,33	\$ 7.586,98

Elaborado por: Teresa Castro

5.2.6 Estado de Situación Inicial

El estado de situación inicial también llamado balance general es un informe financiero estado contable que refleja la situación del patrimonio de una empresa en un momento determinado, se estructura a través de tres componentes patrimoniales el activo, pasivo, y patrimonio neto. (Castro, 2013)

Se puede analizar que son los activos y pasivos que representa a la empresa o servicio

En donde se puede llevar un control del capital contable en la cual verificaremos las deudas de la misma

EMPRESA " BUEN VIVIR "
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
del 1 de Enero del 2014

ACTIVO

Activo Corriente **\$ 8.311,11**

Bancos \$ 8.311,11

Activo No Corriente **\$ 15.954,12**

MAQUINARIA \$ 5.992,78

MUEBLES Y ENSERES \$ 4.059,32

EQUIPO DE COMPUTACIÓN \$ 2.340,00

Equipo de Oficina \$ 126,84

Equipo de Servicio Médico \$ 3.435,18

Otros Activos **\$ 400,00**

Gastos de Constitución \$ 400,00

TOTAL ACTIVO **\$ 24.665,23**

PASIVO

Pasivo Corriente **\$ 17.265,66**

Documentos por Pagar \$ 17.265,66

TOTAL PASIVO **\$ 17.265,66**

PATRIMONIO **\$ 7.399,57**

Capital social \$ 7.399,57

TOTAL PASIVO + PATRIMONIO **\$ 24.665,23**

GERENTE

CONTADOR

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

Tasa de Inflación: 2,70%

Tabla 49 Estado de Resultado Proyectado

Descripción	Año 2011	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015
VENTAS	82.500,00	86.139,63	89.915,65	93.832,78	97.895,89
Costo de Produccion	45.000,00	46.215,00	46.215,00	46.215,00	46.215,00
Utilidad Bruta en Ventas	37.500,00	39.924,63	43.700,65	47.617,78	51.680,89
Gastos Operacionales					
Gastos Administrativos	19.785,94	20.320,16	20.868,81	21.432,26	21.432,26
Gastos de Ventas	7.500,00	7.702,50	7.910,47	8.124,05	8.343,40
Gastos Financieras	379,84	307,15	232,85	156,91	79,31
Utilidad Operacional	9.834,21	11.594,82	14.688,53	17.904,55	21.825,91
15 % Participacion Laboral	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Utilidad Neta	9.834,21	11.594,82	14.688,53	17.904,55	21.825,91
Impuesto a la renta	0	59,24	284,85	572,68	1160,89
Utilidad Bruta en Ventas	9.834,21	11.535,58	14.403,67	17.331,87	20.665,03

Elaborado por: Teresa Castro

Tabla N° 50 Estado de Resultado Proyectado

Tabla 50 Estado de Resultado Proyectado

11.594,82	14.688,53	17.904,55	21.825,91
10410	13270	19920	19920
1.184,82	1.418,53	-2.015,45	1.905,91
5%	10%	15%	15%
59,24087369	141,852624	-302,3174303	285,8869287
0	143	875	875
59,24087369	284,852624	572,6825697	1160,886929

Elaborado por: Teresa Castro

Tabla 51 Impuesto a la Renta.

Para el año 2014 la tabla vigente para liquidar el Impuesto a la Renta es la siguiente:

Año 2014 - En dólares			
Fracción Básica	Exceso Hasta	Impuesto Fracción Básica	Impuesto Fracción Excedente
-	10.410	0	0%
10.410	13.270	0	5%
13.270	16.590	143	10%
16.590	19.920	475	12%
19.920	39.830	875	15%
39.830	59.730	3.861	20%
59.730	79.660	7.841	25%
79.660	106.200	12.824	30%
106.200	En adelante	20.786	35%

Fuente: (Servicio de Rentas Internas 2014)

5.2.8 Flujo de Caja

EL flujo de caja es un informe financiero que representa un detalle de flujos de ingresos y egresos de dinero que tiene una empresa en un periodo dado (Moreno,2010)

En el concepto anterior se entiende que son las entradas y salidas de dinero de una empresa.

Tabla 52 Estado de Flujo de Caja

ESTADO DE FLUJO DE CAJA						
	0	1	2	3	4	5
FUENTES	\$ 24.665,23	\$ 12.055,55	\$ 13.816,15	\$ 16.909,86	\$ 20.125,88	\$ 39.945,34
APORTE PROPIO	\$ 7.399,57					
PRÉSTAMOS	\$ 17.265,66					
UTILIDAD NETA		\$ 9.834,21	\$ 11.594,82	\$ 14.688,53	\$ 17.904,55	\$ 21.825,91
DEPRECIACIÓN		\$ 2.141,33	\$ 2.141,33	\$ 2.141,33	\$ 2.141,33	\$ 2.141,33
AMORTIZACIÓN DE LA INVERSIÓN		80	80	80	80	80
VALOR RESIDUAL						\$ 7.586,98
CAPITAL DE TRABAJO						8311,11
USOS	\$ 24.665,23	\$ 379,84	\$ 307,15	\$ 232,85	\$ 156,91	\$ 79,31
INVERSIÓN FIJA	\$ 15.954,12					
INVERSIÓN DIFERIDA	\$ 400,00					
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 8.311,11					
AMORTIZACIÓN		\$ 379,84	\$ 307,15	\$ 232,85	\$ 156,91	\$ 79,31
FLUJO ACTUAL	\$ -	\$ 11.675,70	\$ 13.509,01	\$ 16.677,01	\$ 19.968,97	\$ 39.866,03
FLUJO ACUMULADO	\$ -	\$ 11.675,70	\$ 25.184,71	\$ 41.861,72	\$ 61.830,69	\$ 101.696,72

Tabla 53 Flujo de Inversión Ajustado

FLUJO DE INVERSIÓN AJUSTADO						
DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INVERSIÓN REAL	\$ 24.665,23				\$ 2.340,00	
PRÉSTAMOS	\$ 17.265,66				0	
FLUJO AJUSTADO DE INVERSIONES	\$ 7.399,57				\$ 2.340,00	

Elaborado por : Teresa Castro

FLUJO NETO FINANCIERO						
FLUJO DE INVERSIONES AJUSTADO	\$ 7.399,57				\$ 2.340,00	
FLUJO ACTUAL		\$ 11.675,70	\$ 13.509,01	\$ 16.677,01	\$ 19.968,97	\$ 39.866,03
FLUJO NETO FINANCIERO	\$ 7.399,57	\$ 11.675,70	\$ 13.509,01	\$ 16.677,01	\$ 22.308,97	\$ 39.866,03

Elaborado por : Teresa Castro

5.3. Evaluación.

La evaluación tiene como objetivo principal verificar los impactos y resultados de la operación frente a lo programado inicialmente. (Miranda, 2005)

Toma cuenta todas las inversiones del inicio de la proyección para saber como esta la empresa y si cumple con dichos objetivos.

5.3 Tasa de Descuento

La tasa de descuento también se llama a veces tasa de interés, pero funciona de manera inversa a la operación que se suele realizar, se utiliza para determinar el valor futuro de una inversión realizada en el presente.

(Staff, 2009)

En presente estudio de factibilidad se tomará una tasa promedio que sea factible, no sea muy elevada para que de esta manera sea aceptable el proyecto.

Tabla 54 Tasa de Descuento

	TASA ACTIVA	+	TASA PASIVA
TMAR=			
TMAR=	8,17%		4,53%
TMAR=	12,70%		

Elaborado por : Teresa Castro

5.3.2 VAN (valor actual neto)

El valor actual neto calcula el valor neto presente de una inversión a partir de una tasa de descuento y una serie de pagos futuros (valores negativos) e ingresos (valores positivos). (Ruiz, 2011).

Es un método de mayor aceptación, favorable para guiar y saber en qué estados se encuentra los flujos de fondo.

Tabla 55 VAN

VAN=	-I	+	FNE 1	+	FNE 2	+	FNE 3	+	FNE 4	+	FNE 5
			$(1+i)^1$		$(1+i)^2$		$(1+i)^3$		$(1+i)^4$		$(1+i)^5$
VAN=	\$ (24.665,23)	+	\$ 11.675,70	+	\$ 13.509,01	+	\$ 16.677,01	+	\$ 22.308,97	+	\$ 39.866,03
			1,127		1,270129		1,431435383		1,61322766641		1,81811
VAN=	\$ (24.665,23)	+	\$ 10.359,985	+	\$ 10.635,932	+	\$ 11.650,55248	+	\$ 13.828,77975	+	\$ 21.927,21220
VAN=	\$ 43.737,23										

Elaborado por Teresa Castro: Teresa Castro

5.3.4 TIR (tasa interna de retorno)

La tasa interna de retorno TIR, es la tasa que iguala el valor presente neto a cero, también es conocida como la tasa de rentabilidad producto de la inversión de los flujos netos de efectivo. (Vaquero, 2012)

Mediante este indicador permite saber el periodo de recuperación de la inversión, el tiempo si es conveniente el proyecto y si está en los parámetros establecidos con el dinero.

Tabla N° 56 TIR

TIR=	Tasa Activa + Tasa Pasiva	
TIR=	8,29%	49,70%
TIR=	57,98%	

TIR =	- I	+	FNE 1	+	FNE 2	+	FNE 3	+	FNE 4	+	FNE 5
			$(1+i)^1$		$(1+i)^2$		$(1+i)^3$		$(1+i)^4$		$(1+i)^5$
TIR =	-24665,23	+	\$ 11.675,70	+	\$ 13.509,01	+	\$ 16.677,01	+	\$ 22.308,97	+	\$ 39.866,03
			1,579817		2,495821753		3,942941635		6,229126225		9,840879506
TIR =	\$ -24.665,233	+	7.390,54	+	5412,648511	+	4229,586587	+	3581,396399	+	4051,063825
TIR =	0,00										

Elaborado por : Teresa Castro

5.3.5 PRI (periodo de recuperación de la inversión).

Es un instrumento que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión inicial.

(Vaquero J. D., 2010), Permite saber el plazo exacto en que se puede recuperar la inversión.

Tabla 57Periodo de Recuperación de la Inversión

INVERSIÓN INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
\$ -24.665,23	\$ 9.834,21	\$ 11.535,58	\$ 14.403,67	\$ 17.331,87	\$ 39.945,34
	\$ -14.831,02	\$ -3.295,44	\$ 11.108,23	\$ 28.440,10	\$ 68.385,44

RECUPERACIÓN DEL CAPITAL	AÑOS	3
	MESES	1
	DÍAS	23

Elaborado por: Teresa Castro

5.3.6 RCB (relación costo beneficio).

La relación costo beneficio toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, para determinar cuáles son los beneficios por cada peso que se sacrifica en el proyecto.(Vaquero J. D., 2010).

Ayuda a determinar los ingresos y egresos de lo que se gasta en una empresa, es decir por cada dólar invertido

Tabla 58 Relación Costo Beneficio

<u>RELACIÓN COSTO BENEFICIO</u>					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	FNE 1	FNE 2	FNE 3	FNE 4	FNE 5
	$(1+i)^1$	$(1+i)^2$	$(1+i)^3$	$(1+i)^4$	$(1+i)^5$
VENTAS	\$ 82.500,00	\$ 86.139,63	\$ 89.915,65	\$ 93.832,78	\$ 97.895,89
	1,127	1,270129	1,431435383	1,61322768	1,81810759
	\$ 73.203,19	\$ 67.819,59	\$ 62.815,02	\$ 58.164,62	\$ 53.844,94
COSTO DE VTAS + GASTOS	72.665,79	74.544,81	75.227,12	75.928,23	76.069,97
	1,127	1,270129	1,431435383	1,613227677	1,818107592
	64477,18378	58690,73734	52553,62687	47066,03386	41840,19399
RELACIÓN C/B	\$ 1,14	\$ 1,16	\$ 1,20	\$ 1,24	\$ 1,29

Elaborado por: Teresa Castro

5.3.6 Punto de Equilibrio

Se denomina punto de equilibrio al nivel en el cual los ingresos son iguales a los costos y gastos, es decir es igual al costo total y por ende no hay utilidad ni pérdida

(Atom,2012) Permite saber si hay igualdad entre las pérdidas o ganancias.

Tabla N°59 Punto de Equilibrio

Tabla 59 Punto de Equilibrio

COSTOS VARIABLES	\$ 1.890,37
MANO DE OBRA DIRECTA	
Sueldos y Salarios	\$ 1.890,37
Total de Mano de Obra Directa	\$ 1.890,37
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	
MATERIA PRIMA INDIRECTA	
Sábanas (1/2 plaza)	\$ 312,00
Cobijas (1/2plaza)	\$ 432,00
Toallas grandes	\$ 300,00
Toallas pequeñas	\$ 30,00
Cortinas (comprando al por mayor se otorga el 20%dc)	\$ 375,00
Edredones (1/2 plaza)	\$ 672,00
Almohadas	\$ 72,00
Domyos	\$ 240,00
Tijeras quirúrgicas	\$ 10,08
Pinzas anatómica	\$ 9,84
Martillo de reflejos	\$ 19,98
Bisturís materiales y equipo	\$ 6,80
Jeringuillas descartables (caja de 100 und)	\$ 9,21
Ejercitador manual (caja de 10 unidades)	\$ 24,90
Bandeja instrumental	\$ 48,02
Termómetros	\$ 54,00
TOTAL	\$ 2.615,83
Total de Materia prima Indirecta	\$ 2.615,83
COSTOS FIJOS	\$ 3.725,11
MANO DE OBRA INDIRECTA	
Sueldos y Salarios	\$ 255,00
Total de Mano de Obra Indirecta	\$ 255,00
OTROS COSTOS INDIRECTOS	
Depreciación Maquinaria y Equipo	\$ 599,28
Total otros costos Indirectos	\$ 599,28
TOTAL Costos Indirectos De Fabricación	\$ 3.470,11

Elaborado por: Teresa Castro

MEJORAR LA VIDA DEL ADULTO MAYOR MEDIANTE EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA CASA HOGAR EN EL SECTOR DE RANCHO BAJO AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

Tabla N° 60 Punto de Equilibrio

Tabla 56 Punto de Equilibrio

$$PE = \frac{3725,11}{\$ 202,71} \$ 18,38 \text{ P.E. UNIDADES}$$

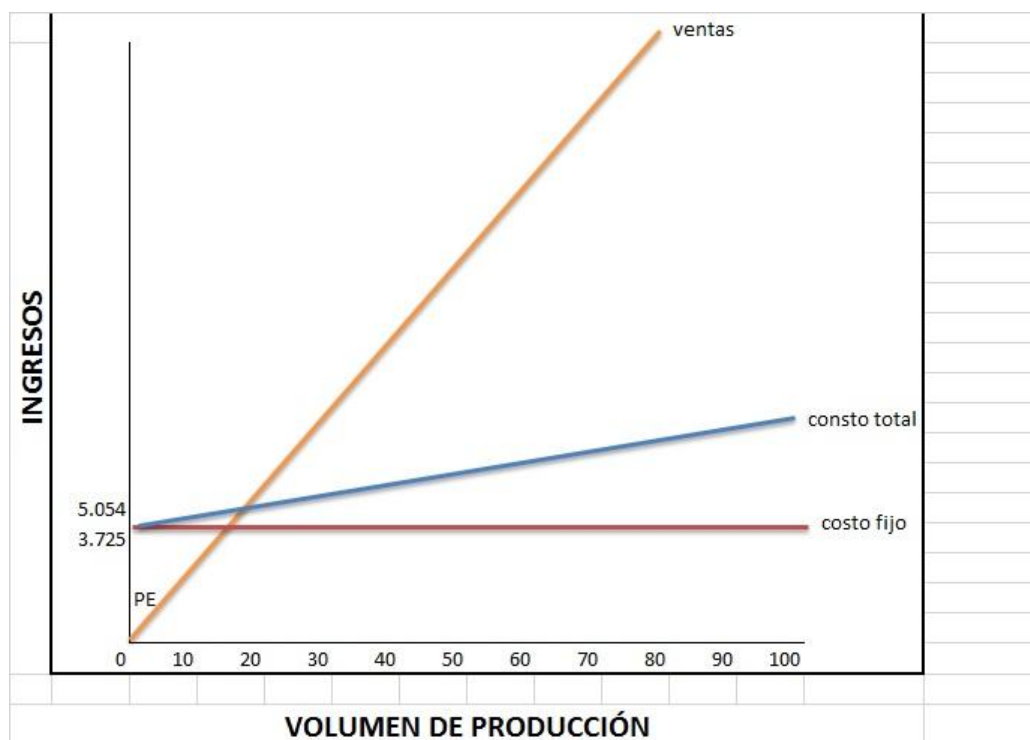
$$PE = PV_u \times UND$$

$$PE = \$ 18 \times 275 = 5.053,65 \text{ INGRESOS}$$

Elaborado por: Teresa Castro

5.3.7.1 Gráfico del Punto de Equilibrio

Figura 11 Gráfico del Punto de Equilibrio



Elaborado por: Teresa Castro

5.3.7 Análisis de Índices Financieros

ROA (rentabilidad sobre el activo total)

		AÑO 1
ROA=	Utilidad Neta	\$ 9.834,21
	Activo Total	\$ 24.665,23
		0,398707522
		0,43

Análisis: Como se puede dar cuenta que el activo total es de 43%, el cual si va subiendo mayor serán las ganancias de la empresa.

ROE (rentabilidad sobre el patrimonio total)

ROE=	Utilidad Neta	\$ 9.834,21
	Patrimonio Total	\$ 4.943,41
		\$ 1,99

Análisis: Por cada dólar invertido de la empresa obtiene una ganancia de \$ 1,99 sobre sus propios recursos.

ROI (rentabilidad sobre inversión)

$$\text{ROI} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Inversión}} = \frac{\$ 9.834,21}{\$ 16.478,03} = \$ 59,68$$

Análisis : Se puede analizar que la empresa durante el tiempo del capital tendrá una ganancia de \$ 59,68

Capítulo VI

6. Análisis de impacto

6.1 Impacto Ambiental

En el estudio de factibilidad de la casa hogar se tendrá un modo correcto de cumplir con las disposiciones que puedan afectar al medio ambiente, tomando en consideración todos los riesgos que perturben u ocasionen en el lugar.

Se llevará a cabo una estricta y adecuada limpieza la misma que debe demostrar una admirable autenticidad de frescura, que de seguro impactará a todas las personas que visiten el lugar y con esto se demostrará la autenticidad del establecimiento siendo pioneros y mejores en el servicio dado.

Será importante estar informados de los nuevos cambios que se den en el ambiente, conocer el lugar y todo lo que pueda rodear el sitio donde se llevará a cabo el proyecto, de seguro no causará tanto perjuicio a la naturaleza, es necesario mencionar que se cuenta con un lugar donde aún se respira un aire puro un aire fresco.

No se puede olvidar de los cambios climáticos y atmosférico que se vienen dando en el transcurrir del tiempo, es obligatorio y de suma importancia el reciclaje de los desechos producidos en el lugar aplicando de la siguiente forma:

Papel o Cartón.-los mismos que serán colocados en los recolectores de color verde cartones de las diferentes compras, hojas de papel bond, periódico, revistas, cuadernos

Plástico.-serán colocados en un recolector de color negro donde especifique los desperdicios como pueden ser todo lo referente a botellas de plástico, fundas, platos desechables, cucharas, vasos.

6.2 Impacto Económico

El impacto económico que causará en el estudio de factibilidad se hará referente al servicio que se dará en el lugar generando empleo para las personas que estén dispuestas a colaborar, todo esto será relacionado con el PIB sectorial, Inflación

Alojamiento y servicio : En los últimos años a crecido en un 4,4% lo que esto significa que es positivo para el país ,generando más empleo para ayudar a muchas familias ecuatorianas y mejorando la calidad de vida y al desarrollo del mismo todo esto se relaciona en una mejor vida.

La Inflación: Es un factor importante que no se debe pasar por alto ,en el último año en el país ha subido al 3,41% lo que significa que no es muy favorable para el estudio de factibilidad esto origina a más intervenciones y nuevas expectativas debido a los cambios que este factor realiza.

Como se analizó anteriormente se puede dar cuenta que el estudio de factibilidad va en aumento el activo total llegando a un promedio de 43% obteniendo una ganancia de \$1,42 sobre lo invertido, mientras que el porcentaje vaya subiendo mayor serán las ganancias de la casa hogar, ya que la inversión se recuperará en un años diez meses.

6.3 Impacto Productivo

Favorece la productividad por la posibilidad de contar con más comodidades para las personas. Los habitantes actuales producirán mejor y será posible tentar personas con mayores niveles de calificación para trabajar dado que se dispondrá de condiciones mínimas aceptables de bienestar.(Mendoza, 2011).

El estudio de factibilidad para una casa hogar del adulto mayor es de gran ayuda y beneficio para los pobladores del sector, llegando a generar fuentes de trabajo para las familias, tomar encuenta que es un lugar donde se prestará los mejores servicios donde los clientes se sientan como en casa y tengan un ambiente familiar ,la amabilidad de todos quienes vamos a conformar este gran proyecto es de mucha importancia ya que de ello también depende para que tenga un buen prestigio y sea uno de los primeros pioneros en la prestación de este servicio llegando a sociabilizarnos con mucha gente que de seguro será satisfactorio para ellos y también para nosotros el poder contar con personas confiables que aporten nuevas ideas que será beneficioso para la casa hogar

Buen Vivir.

6.4 Impacto Social

Impacto social es el cambio en la situación de una población como resultado de la entrega de bienes, servicios o nuevas alternativas a su estado inicial un cambio asociados a un tiempo específico. (Espae, 2010)

El nuevo Proyecto de factibilidad de la casa hogar del adulto mayor creará una nueva imagen de vivencia en el sector , en el cual las personas tendrán la oportunidad de mejorar sus negocios ,por lo transcurrido que este se volverá con las

visitas familiares en el que se tendrá un cambio de desarrollo , aportando con el Ecuador .

Contribuirá un cambio en la cultura personas de distintos lugares vendrán hasta el sitio sea por su familiar que se hospede por largo o corto tiempo en la casa hogar ,se tendrá la oportunidad de conocer amistades nuevas de distintas clases sociales creando un a imagen de sociabilidad en las personas .

Capítulo VII

7. Conclusiones y Recomendaciones

7.1 Conclusiones

El presente estudio de factibilidad para la implementación de la casa hogar del adulto mayor está dirigido para las personas de la tercera edad en especial de los 65 años en adelante, el mismo que tiene una gran aceptación por los moradores del sector y sus alrededores, el mismo que prestará sus servicios de una manera cordial y en los horarios más convenientes de los visitantes.

Es importante mencionar que también tiene un factor económico bastante aceptable, se puede decir que se tiene un valor actual de 43.502,17 y una tasa interna de retorno de 0,98, la recuperación de la inversión mediante la investigación realizada será el tiempo de dos años, diez meses y 18 días .

Por lo tanto es satisfactorio establecer este nuevo campo de servicio, buscando nuevas estrategias para el establecimiento que den un cambio a las personas del lugar.

7.2 Recomendaciones

Es importante hacer una evaluación de financiamiento en la casa hogar una vez al año para darse cuenta de los inconvenientes ocurridos en el transcurrir del tiempo, y seguir mejorando de la mejor manera posible.

Tener al personal de trabajo en constante capacitación, de diferentes necesidades que lo adquieran, darles cursos de capacitación y un buen trato y respeto para que se sientan cómodos y disfruten de lo que ellos hacen.

Dependiendo de la situación que se preste en el lugar, buscar algo propio y no pagar arriendo que sea la comodidad y el bienestar de todos los que participamos en el establecimiento buscando mejores caminos de desarrollo.

Estar bien informados sobre los préstamos para no tener problemas a futuro, administrar con claridad y honestidad siendo una persona con ética, demostrando el respeto a los demás.

Anexos

ANEXOS



Silla de ruedas

\$ 211.57



CAMILLA MÉDICA

\$ 202.16



ANDADERAS DEL ADULTO MAYOR \$ 17.00



PROYECTOR \$ 649.00

MEJORAR LA VIDA DEL ADULTO MAYOR MEDIANTE EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA CASA HOGAR EN EL SECTOR DE RANCHO BAJO AL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.

Bibliografía

2008, C. (2008). *ASAMBLEA NACIONAL*. QUITO: ASAMBLEA NACIONAL.

79, R. G. (06 de 10 de 2011). *Slideshare*. Recuperado el 28 de 09 de 2014, de

<http://es.slideshare.net/rgarza79/costo-indirecto-de-fabricacin-ronny-garza>

ALEJO. (28 de 10 de 2013). *Slideshare*. Recuperado el 22 de 08 de 2014, de

slideshare.net/alejo2211/estudio-tnico-1?related=1

ALEXANDER, H. (03 de 04 de 2010). *POBLACION Y MUESTRA*. Recuperado el

23 de 07 de 2014, de [http://es.slideshare.net/Prymer/poblacin-y-muestra-](http://es.slideshare.net/Prymer/poblacin-y-muestra-3631173)

3631173

Alfredo Rocafort Nicolau, V. P. (2012). *Contabilidad de costes*. Barcelona: Profit.

Anzil, F. (08 de 01 de 2012). *Zona Económica*. Recuperado el 16 de 09 de 2014, de

<http://www.zonaeconomica.com/estudio-financiero>

ARDURA, I. R. (30 de 7 de 2011). *Dret Penal II -Imma Rodríguez*. Recuperado el

05 de 08 de 2014, de [http://books.google.com.ec/books?id=-3j-](http://books.google.com.ec/books?id=-3j-OkJ4IBYC&dq=tecnicas++de+obtencion+de+informacion+para+encuestas&hl=es&source=gbs_navlinks_s)

[OkJ4IBYC&dq=tecnicas++de+obtencion+de+informacion+para+encuestas&](http://books.google.com.ec/books?id=-3j-OkJ4IBYC&dq=tecnicas++de+obtencion+de+informacion+para+encuestas&hl=es&source=gbs_navlinks_s)

[hl=es&source=gbs_navlinks_s](http://books.google.com.ec/books?id=-3j-OkJ4IBYC&dq=tecnicas++de+obtencion+de+informacion+para+encuestas&hl=es&source=gbs_navlinks_s)

ASAMBLEA, N. (2008). *CONSTITUCION 2008*. QUITO: ASAMBLEA

NACIONAL.

Astudillo, C. (31 de 01 de 2014). *La contabilidad*. Recuperado el 06 de 10 de 2014,

de [http://contabilidadden.blogspot.com/2014/01/depreciaciones-metodo-de-](http://contabilidadden.blogspot.com/2014/01/depreciaciones-metodo-de-linea-recta-y.html)

[linea-recta-y.html](http://contabilidadden.blogspot.com/2014/01/depreciaciones-metodo-de-linea-recta-y.html)

Atom. (13 de 10 de 2012). *La Contabilidad de Costos en la Virtualidad*. Recuperado

el 07 de 10 de 2014, de

<http://lacontabilidaddecostosenlavirtualidad.blogspot.com/2012/10/el-punto-de-equilibrio.html>

Atom. (s.f.). *La contabilidad de costos en la virtualidad*.

BEATRIZ, M. (20 de 09 de 2011). *Slideshare*. Recuperado el 23 de 08 de 2014, de http://es.slideshare.net/maria_beatriz23/determinacin-del-tamao-ptimo-de-la-planta

BEATRIZ, S. (29 de 01 de 2013). *GESION.Org*. Recuperado el 23 de 07 de 2014, de <http://www.gestion.org/marketing/atencion-cliente/30546/tipos-de-clientes/>

Campillo, J. L. (1998). *Coceptos Bàsicos de Economia*. Valencia: Reproval.

Carrasco, R. D. (2010). *Técnica Contable: Gestión Administrativa. Ciclo Formativo de Grado Medio*. San Vicente (Alicante): Club Universitario.

Castro, A. (28 de 11 de 2013). *Prezi*. *Estructura de estado de situación inicial*.

Recuperado el 06 de 10 de 2014, de

<http://prezi.com/884qbg2u6zgk/estructura-de-estado-de-situacion-inicial/>

CECILIA, T. C. (05 de 12 de 2012). *Gestion Operativa*. Recuperado el 11 de 07 de 2014

Cherry-red-ruby. (11 de 11 de 2011). Recuperado el 22 de 08 de 2014, de Slideshare:

http://es.slideshare.net/cherry_red_rubi/demanda-10113002

Díez, J. M. (01 de 05 de 2014). *EL DERECHO*. Recuperado el 28 de 09 de 2014, de

http://www.elderecho.com/tribuna/contable/costes_directos-costes_indirectos_11_685180004.html

Ecuador, A. N. (2008). *ONSTITUCION 2008*. Quito: Republica del Ecuador.

ECUADOR, B. C. (15 de 06 de 2014). www.bce.fin.ec/index.php/indicadores-economicos. Recuperado el 15 de 06 de 2014

ECUADOR, N. A. (s.f.).

Ederady. (19 de 07 de 2011). *Slideshare*. Recuperado el 16 de 09 de 2014, de

<http://es.slideshare.net/ederady/concepto-de-costoclasificacion>

ELIZABETH, A. B. (Julio de 2010).

Repositorios.unemi.edu.ec/bitstream/123456789/947/1/centro%20recreacion
al. Recuperado el 31 de 05 de 2014

Espae. (17 de 09 de 2010). *Slideshare*. Recuperado el 07 de 10 de 2014, de

<http://es.slideshare.net/lagreda/medicin-del-impacto-social-espae-2010>

Evelyn, M. (05 de 02 de 2012). *Financiamiento de proyectos educativos* .

Recuperado el 29 de 08 de 2014, de

<http://mineliaevelyn.blogspot.com/2012/02/micro-localizacion-y-macro-localizacion.html>

Fernandez, J. (2012). *Empresa y Administración (Edición 2012)*. Madrid: Editex.

Fernando, L. (09 de 09 de 2010). *Slideshare*. Recuperado el 29 de 09 de 2014, de

[http://es.slideshare.net/lscargot/contabilidad-de-costos-](http://es.slideshare.net/lscargot/contabilidad-de-costos-bsico?next_slideshow=1)
[bsico?next_slideshow=1](http://es.slideshare.net/lscargot/contabilidad-de-costos-bsico?next_slideshow=1)

Finanzas, E. y. (28 de 06 de 2011). *Gerencie.com*. Recuperado el 06 de 10 de 2014,

de <http://www.gerencie.com/capital-de-trabajo.html>

Gonzales, C. C. (03 de 07 de 2012). *Thomson Reuters Lex Nova Blogs*. Recuperado

el 10 de 06 de 2014, de [http://fiscal.blogs.lexnova.es/2012/07/25/limitacion-](http://fiscal.blogs.lexnova.es/2012/07/25/limitacion-de-los-gastos-financieros-segun-el-real-decreto-ley-122012/)
[de-los-gastos-financieros-segun-el-real-decreto-ley-122012/](http://fiscal.blogs.lexnova.es/2012/07/25/limitacion-de-los-gastos-financieros-segun-el-real-decreto-ley-122012/)

Gudiño, J. (20 de 03 de 2014). *Glosario contable y financiero*. Recuperado el 10 de

06 de 2014, de

[http://books.google.com.ec/books?id=vmIhAAQBAJ&dq=activos+nomin](http://books.google.com.ec/books?id=vmIhAAQBAJ&dq=activos+nominales+o+diferidos&hl=es&source=gbs_navlinks_s)
[ales+o+diferidos&hl=es&source=gbs_navlinks_s](http://books.google.com.ec/books?id=vmIhAAQBAJ&dq=activos+nominales+o+diferidos&hl=es&source=gbs_navlinks_s)

GUILLERMO, L., & CALDAS, M. E. (2012). *Recursos Humanos y*

Responsabilidad Social Corporativa. España: Editex.

GUILLERMO, L., & EUGNIA, C. (2012). Recursos Humanos y responsabilidad

social corporativa. En G. Lacalle, & E. Caldas, *Recursos Humanos y*

responsabilidad social corporativa. España: Editex.

IRMA, R. A. (2006). *Editorial U O C*. Recuperado el 13 de 07 de 2014, de

[books.google.com.ec/books?id=3j-](https://books.google.com.ec/books?id=3j-okj4IBYC&pg=PA30&dq=que+es+la+estrategia+de+precio)

[okj4IBYC&pg=PA30&dq=que+es+la+estrategia+de+precio](https://books.google.com.ec/books?id=3j-okj4IBYC&pg=PA30&dq=que+es+la+estrategia+de+precio).

Javier, J. R. (12 de 04 de 2010). *Definición de Costo,gasto y Compras*. Recuperado

el 28 de 09 de 2014, de [http://tesisugto.blogspot.com/2010/01/capitulo-i-](http://tesisugto.blogspot.com/2010/01/capitulo-i-generalidades.html)

[generalidades.html](http://tesisugto.blogspot.com/2010/01/capitulo-i-generalidades.html)

Jiménez, I. (11 de 05 de 2012). *Wor Trade Senter Monterrey*. Recuperado el 08 de

10 de 2014, de [http://wtcnl.uanl.mx/noticias/nacional/logotipo-y-marca-de-](http://wtcnl.uanl.mx/noticias/nacional/logotipo-y-marca-de-una-empresa.html)

[una-empresa.html](http://wtcnl.uanl.mx/noticias/nacional/logotipo-y-marca-de-una-empresa.html)

JOAQUIN, S. T. (2010). *FUNDAMENTOS DE BIOSTADISTICA Y ANALISIS DE*

DAOS PARA ENFERMERIA. BARCELONA: Univ.AUTONOMA DE

BARCELONA.

JUSTIN, L. G. (21 de 05 de 2012).

books.google.com.ec/books?id=CswjaBFXHLKc&dq=analisis+foda+de+em

[presa+2010&hl=](https://books.google.com.ec/books?id=CswjaBFXHLKc&dq=analisis+foda+de+em). Recuperado el 20 de 07 de 2014, de Administracion de

Pequeñas Empresas.

Lacalle, G. (2012). *operaciones administrativas de recursos humanos*. Madrid:

Editex, S.A.

LACALLE, G. (2012). *Recursos Humanos y responsabilidad social corporativa*.

Editox.

- LLELI, V. (23 de 05 de 2011). *SLIDESHARE*. Recuperado el 23 de 07 de 2014, de <http://es.slideshare.net/nallevake/analisis-del-consumidor>
- LLUIS, G. (2009). *www.crealogicas.com*. Recuperado el 12 de 07 de 2014, de [www.organizacionempresas.es/gestion comercial](http://www.organizacionempresas.es/gestion%20comercial).
- LLUIS, G. (2009). *www.organizacionempresas.es/gestion comercial*. Recuperado el 07 de 12 de 2014, de [ww.crealogicas.com](http://www.crealogicas.com).
- Mankiw, N. (2012). *Principios de economía*. México: Cengage Learning.
- Martin, F. A. (2011). *La encuesta: una perspectiva general metodológica*. Madrid: CIS Centro de Investigaciones Sociológicas.
- MAULE, A. Y. (21 de 04 de 2013). *MUESTREO PROBABILISICO*. Recuperado el 24 de 07 de 2014, de <http://es.slideshare.net/maule/tema-32-muestreo-probabilistico>
- Mendoza. (15 de 01 de 2011). *Los Andes*. Recuperado el 07 de 10 de 2014, de <http://archivo.losandes.com.ar/notas/2011/1/15/impacto-productivo-544882.asp>
- MIGUEL, L. (15 de 04 de 2011). [www.luismiguelmanene.com/2011/04/15/benchmarking finiciones-aplicaciones-tipos-y-fases-proseso](http://www.luismiguelmanene.com/2011/04/15/benchmarking-finiciones-aplicaciones-tipos-y-fases-proseso). Recuperado el 05 de 07 de 2014
- MIGUEL, M. L. (04 de 04 de 2012). *MERCADO:CONCEPTOS, TIPOS, ESTRATEGIAS ATRACTIVO Y SEGMENTACION*. Recuperado el 23 de 07 de 2014, de <http://www.luismiguelmanene.com/2012/04/04/el-mercado-concepto-tipos-estrategias-atractivo-y-segmentacion/>
- Miranda, J. J. (2005). *Gestión de Proyectos*. Bogotá: Guadalupe.
- MORALES, C. (14 de 06 de 2011). *Slideshare*. Recuperado el 23 de 08 de 2014, de <http://es.slideshare.net/cmmc1957/unidad-3-estudio-del-mercado>

- Moreno, M. A. (07 de 07 de 2010). *El Blog Salmòn*. Recuperado el 07 de 10 de 2014, de <http://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/el-flujo-de-caja-y-su-importancia-en-la-toma-de-decisiones>
- NACIONAL, A. (2008). *CONSTITUCION*. QUITO: CONSTITUCION 2008.
- NACIONAL, A. (2008). *CONSTITUCION 2008*. QUITO: ASAMBLEA NACIONAL.
- NAPOLEON, V. (19 de 09 de 2009). *N V.Consultoria-Asesoría Empresarial*. Recuperado el 13 de 07 de 2014, de napovilla-elblogdenapo.blogspot.com/2009/09/que-es-una-estrategia-de-servicios.html.
- NUNES, P. (26 de 08 de 2012). *Knoow*. Recuperado el 23 de 08 de 2014, de <http://www.knoow.net/es/cieeconcom/gestion/capacidadinstalada.htm>
- OECD. (2011). Establecimiento de un marco para la evaluación e incentivos docentes consideraciones para México. En O. Publusing, http://books.google.com.ec/books?id=TW55T6FM6WIC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false (pág. 132). México: ISBN 978-92-64-05998-6(PDF).
- OLMEDO, P. Y. (04 de 11 de 2013). *MUESTREO*. Recuperado el 24 de 07 de 2014, de <http://es.slideshare.net/pattyolmedo/muestreo-27888036?related=1>
- Pasquel, J. (07 de 07 de 2012). *Slideshare*. Recuperado el 01 de 10 de 2014, de <http://es.slideshare.net/JimenaPaspuel/exposicion-inversion-fija>
- POLACO, R. H. (18 de 12 de 2011). *Slideshare*. Recuperado el 22 de 08 de 2014, de <http://es.slideshare.net/RicardoPolanco/la-oferta-y-la-demanda-10627464>
- QuimiNET. (31 de 03 de 2011). *QuimiNet*. Recuperado el 23 de 07 de 2014, de <http://www.quiminet.com/articulos/cuales-son-los-diferentes-tipos-de-clientes-que-existen-51404.htm>

- Reyna. (19 de 10 de 2012). *Slideshare*. Recuperado el 16 de 09 de 2014, de <http://es.slideshare.net/reyna20121/mano-de-obra-14792375>
- RODOLFO. (27 de 08 de 2012). *SOBRE CONCEPTOS*. Recuperado el 23 de 07 de 2014, de <http://sobreconceptos.com/cliente>
- Ruiz, G. E. (2011). *Gestión Financiera*. Madrid: Paraninfa S.A.
- SANDRA, Z. (01 de 02 de 2010). *POBLACION,MUESTRA MUESTREO*. Recuperado el 24 de 07 de 2014, de <http://es.slideshare.net/Mudsy/poblacion-muestra-muestreo-3047765>
- SANZ, M. J. (2010). *INTRODUCCION A LA INVESTIGACION DE MERCADO*. ESPAÑA: ESIC EDITORIAL.
- SANZ, M. J. (2010). *INTRODUCCION A LA INVESTIGACION DE MERCADOS*. MADRID: ESIC.
- Simahan, J. S. (04 de 06 de 2009). *mail x mail.com*. Recuperado el 16 de 09 de 2014, de <http://www.mailxmail.com/curso-contabilidad-practica-5-estado-ganancias-perdidas/ingresos-operacionales>
- SIMONS, H. (2011). *El Estudio de caso:Teoría y práctica*. Madrid: Morata.
- SOCIAL, M. d. (2012-2013). *www.inclusion.gob.ec*. Recuperado el 05 de 2014
- Staff, J. R. (23 de 04 de 2009). *Tasa de Descuento*. Recuperado el 07 de 10 de 2014, de <http://conservation-strategy.org/es/hydrocalculator-help-article/tasa-de-descuento>
- Terelanz. (27 de 02 de 2013). Recuperado el 29 de 08 de 2014, de Ensayos gratis: <http://clubensayos.com/Temas-Variados/Definicion-Y-Localizacion-De-Planta/572008.html>
- TONI GRANOLLERS;SALTIVERI, J. L. (2011). *Diseño de sistemas interactivos centrados en el usuario*. En T. GRANOLLERS,

http://books.google.com.ec/books?id=TW55T6FM6WIC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbg_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false (pág. 280). Barcelona: UOC.

Vaquero, J. D. (23 de 02 de 2010). *Pymes Futuro*. Recuperado el 07 de 10 de 2014, de <http://www.pymesfuturo.com/pri.htm>

Vaquero, J. D. (05 de 01 de 2012). *Pymes Futuro*. Recuperado el 07 de 10 de 2014, de <http://www.pymesfuturo.com/tiretorno.htm>

VÁSQUEZ, L. (26 de 08 de 2011). *Scribd*. Recuperado el 22 de 08 de 2014, de <http://es.scribd.com/doc/63155301/Demanda-Insatisfecha>

Veracruzada, U. (24 de 05 de 2009). *Slideshare*. Recuperado el 29 de 08 de 2014, de <http://es.slideshare.net/chipokles/evaluacion-de-proyectos-1480301>