



ESPE
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO**

CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA C.P.A

**PROYECTO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO
INGENIERO EN FINANZAS, CONTADOR PÚBLICO – AUDITOR**

AUTOR: Paola Gioconda Montenegro Berrazueta

**TEMA: PLAN FINANCIERO PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO
DE AYUDA AL ADULTO MAYOR UBICADO EN LA CIUDAD DE
LATACUNGA.**

DIRECTOR: ING. ÁLVARO CARRILLO, MBA

CODIRECTOR: ING. LUIS TIPÁN, MBA

SANGOLQUÍ, OCTUBRE 2014

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS – ESPE
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
DE COMERCIO

CERTIFICADO

Ing. Álvaro Carrillo, MBA

Ing. Luis Tipán, MBA

Certifican que el trabajo titulado “PLAN FINANCIERO PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE AYUDA AL ADULTO MAYOR UBICADO EN LA CIUDAD DE LATACUNGA”, realizado por PAOLA GIOCONDA MONTENEGRO BERRAZUETA ha sido guiado y revisado periódicamente y cumple con las normas estatutarias establecidas por la ESPE, en el Reglamento de Estudiantes de las Universidad de las Fuerzas Armadas.

El mencionado trabajo consta de un documento empastado y un disco compacto en cual contiene los archivos en formato (pdf).

Autorizan a PAOLA GIOCONDA MONTENEGRO BERRAZUETA que lo entregue al Ing. Álvaro Carrillo en su calidad de Director de la Carrera.

Sangolquí, 22 de octubre del 2014

Ing. Álvaro Carrillo, MBA.
DIRECTOR

Ing. Luis Tipán, MBA
CODIRECTOR

**UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS – ESPE
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
DE COMERCIO**

AUTORÍA DE RESPONSABILIDAD

PAOLA GIOCONDA MONTENEGRO BERRAZUETA

DECLARO QUE:

El trabajo de grado denominado: “PLAN FINANCIERO PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE AYUDA AL ADULTO MAYOR UBICADO EN LA CIUDAD DE LATACUNGA”, ha sido desarrollado con base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros, conforme a las citas que constan descritas a lo largo de este estudio, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

Consecuentemente este trabajo es de mi autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del trabajo de grado en mención.

Sangolquí, 22 de octubre del 2014

PAOLA GIOCONDA MONTENEGRO BERRAZUETA

**UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS – ESPE
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
DE COMERCIO**

AUTORIZACIÓN

Yo, PAOLA GIOCONDA MONTENEGRO BERRAZUETA

Autorizo a la Universidad de las Fuerzas Armadas – ESPE, la publicación en la biblioteca virtual de la institución del trabajo de grado titulado: “PLAN FINANCIERO PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE AYUDA AL ADULTO MAYOR UBICADO EN LA CIUDAD DE LATACUNGA”, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y autoría.

Sangolquí, 22 de octubre del 2014

PAOLA GIOCONDA MONTENEGRO BERRAZUETA

DEDICATORIA

Con todo el amor y admiración, el presente trabajo se lo dedico a Dios, quien supo guiarme por el buen camino, dándome siempre fuerzas para seguir adelante y no rendirme ante las adversidades.

Con mucho cariño y amor, a mi Madre ya mi Padre, quienes me han apoyado para poder llegar a esta instancia de mis estudios, ya que ellos siempre han estado presentes día a día con su amor, sabiduría, dedicación y apoyo, ha fomentado en mí el valor de la perseverancia por alcanzar mis sueños y objetivos con éxito.

También a mi hijo hermoso, quien ha sido mi mayor motivación para nunca rendirme y poder llegar hacer un ejemplo para él,

PAOLA

AGRADECIMIENTO

Le agradezco a Dios, porque ha sido siempre mi luz guiándome por el camino correcto y por ser mi fortaleza para poder culminar ahora mi carrera, por haberme dado las armas necesarias para seguir adelante, la capacidad de poder estudiar y la sabiduría para entender las cosas más difíciles, por haberme dado la oportunidad de poder realizarme como profesional.

A mis queridos padres Rubén y Silvia, que en todos estos años han sido mi mejor ejemplo de vida a seguir, que me han apoyado en todo momento, y me han inculcado siempre los mejores valores éticos y morales, que me han dado la oportunidad de estudiar en una excelente universidad, y por todo su esfuerzo y amor para conmigo.

A mi hijo amado Emilio, que es mi inspiración, mi entusiasmo y mi lucha de continuar y seguir creciendo profesionalmente

A mis hermanos que son parte importante de mi vida; Cristhian y Pamela, que han sido mi mejor ejemplo profesional a seguir; Doménica, que con su paciencia y alegrías han estado en todo momento a lo largo de mi carrera.

Agradezco a mi director de tesis el Ing. Álvaro Carrillo, quien con su confianza, sus conocimientos, su experiencia, su paciencia y su motivación, ha contribuido en el logro de mis objetivos,

A mis queridos profesores que de alguna manera han sido parte de esta meta, en especial a la Dra. Eugenia Camacho, que a más de ser una excelente maestra, me ha brindado su amistad y confianza, demostrándome siempre su apoyo en todo momento.

PAOLA

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CERTIFICADO.....	i
AUTORÍA DE RESPONSABILIDAD	ii
AUTORIZACIÓN.....	iii
DEDICATORIA	iv
ÍNDICE DE CONTENIDOS	vi
ÍNDICE DE FIGURAS.....	x
ÍNDICE DE TABLAS	xi
RESUMEN.....	xiv
ABSTRACT.....	xv
CAPÍTULO I.....	1
1. GENERALIDADES.....	1
1.1. TEMA.....	1
1.2. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA.....	1
1.3. OBJETIVOS.....	3
1.3.1. OBJETIVOS GENERAL.....	3
1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	4
1.4. MARCO TEÓRICO	4
1.4.1. Proyecto de Factibilidad.....	4
1.4.2. Plan Financiero	8
1.4.3. Razones Financieras	11
1.4.4. Punto de Equilibrio	17
1.4.5. Dolarización	17
1.4.6. Plan Nacional del Buen Vivir.....	18
1.4.7. Estrategias	22
CAPÍTULO II.....	30
2. ESTUDIO DE MERCADO.....	30
2.1. ANTECEDENTES.....	30
2.2. OBJETIVOS.....	31
2.2.1. Objetivo General	31
2.2.2. Objetivos Específicos.....	31

2.3.	SEGMENTO DE MERCADO	31
2.4.	PLAN MUESTRAL	32
2.4.1.	Tamaño de la Población	32
2.4.2.	Probabilidad de Ocurrencia.....	33
2.4.3.	Probabilidad de No Ocurrencia	33
2.4.4.	Error Muestral	33
2.4.5.	Nivel de Confianza	34
2.4.6.	Tamaño de la Muestra	34
2.5.	INSTRUMENTOS DE RECOPIACIÓN DE DATOS	35
2.5.1.	Cuestionario	35
2.5.2.	Resultados del estudio de Mercado	38
2.6.	Análisis de la Oferta	52
2.7.	Análisis de la Demanda	55
2.8.	Demanda Insatisfecha	56
2.9.	Proyección de la Demanda	58
	CAPÍTULO III	60
3.	ESTUDIO TÉCNICO	60
3.1.	LOCALIZACIÓN.....	60
3.1.1.	Macrolocalización.....	60
3.1.2.	Microlocalización.....	62
3.1.2.1.	MATRIZ DE SELECCIÓN ÓPTIMA	64
3.2.	INGENIERÍA DEL SERVICIO	65
3.2.1.	Definición del Negocio	65
3.3.	Ingeniería del Proyecto	66
3.3.1.	Distribución Física.....	66
3.3.2.	Requerimiento de Activos	69
3.3.3.	Gastos Requeridos	69
3.4.	Propuesta Administrativa	70
3.4.1.	Misión.....	70
3.4.2.	Visión	70
3.4.3.	Valores.....	71
3.4.4.	Estructura Orgánica	71

CAPÍTULO IV.....	73
4. PLAN FINANCIERO.....	73
4.1. INVERSIÓN DEL PROYECTO	73
4.1.1. Activos Fijos	73
4.1.2. Depreciaciones, Mantenimiento y Seguros	75
4.1.3. Nuevas Adquisiciones de Activos Fijos.....	75
4.1.4. Capital de Trabajo.....	76
4.1.5. Inversión Total del Proyecto.....	76
4.2. Financiamiento.....	77
4.3. Presupuestos de Operación.....	78
4.3.1. Presupuesto de Ingresos	78
4.3.2. Presupuesto de Costos y Gastos.....	79
4.4. Estados Financieros Presupuestados.....	83
4.4.1. Flujo de Efectivo.....	84
4.4.2. Balance de Situación General.....	87
4.4.3. Estados de Resultados	88
CAPÍTULO V.....	90
5. EVALUACIÓN FINANCIERA	90
5.1. ANÁLISIS FINANCIERO	90
5.1.1. Indicadores Financieros	90
5.1.2. Punto de Equilibrio	93
5.2. COSTO DE OPORTUNIDAD	94
5.3. TASA INTERNA DE RETORNO	94
5.4. VALOR ACTUAL NETO.....	98
5.5. PERÍODO DE RECUPERACIÓN.....	98
5.6. BENEFICIO COSTO	99
5.7. FACTIBILIDAD FINANCIERA	99
5.8. PLAN FINANCIERO PARA EL CENTRO DE AYUDA AL ADULTO MAYOR	100
5.8.1. Misión Financiera	100
5.8.2. Misión Social	100
5.8.3. Principios Financieros	100

5.8.4.	Objetivos Estratégicos	101
5.8.5.	Estrategias	101
5.8.6.	Indicadores de Gestión Social y Financiera	102
CAPÍTULO VI.....		103
6.	APORTE DEL PROYECTO AL MEJORAMIENTO DE LA CALIDAD DE VIDA DE LOS GRUPOS PRIORITARIOS	103
6.1.	Plan Nacional del Buen Vivir	103
6.2.	Indicadores Sociales	108
CAPÍTULO VII.....		110
7.	Conclusiones y Recomendaciones	110
7.1.	Conclusiones.....	110
7.2.	Recomendaciones	111
Bibliografía		112
ANEXOS		¡Error! Marcador no definido.

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura No. 1	Género.....	38
Figura No. 2	Edad	39
Figura No. 3	Sector Vivienda	40
Figura No. 4	Dedicación.....	40
Figura No. 5	Atención Especial	41
Figura No. 6	Vive Solo	42
Figura No. 7:	Vive con.....	43
Figura No. 8	Felicidad	44
Figura No. 9	Felicidad razones	45
Figura No. 10	Acude a un Centro de Cuidado	46
Figura No. 11	Nuevo Centro de Cuidado	47
Figura No. 12	Nuevo Centro de Cuidado	48
Figura No. 13	Permanencia	49
Figura No. 14	Servicios	50
Figura No. 15	Localización.....	51
Figura No. 16	Decisor	52
Figura No. 17	Demanda Actual	56
Figura No. 18	Demanda Insatisfecha	57
Figura No. 19	Demanda Insatisfecha: Mercado Meta	58
Figura No. 20	Proyección Demanda Insatisfecha: Mercado Meta	59
Figura No. 21	Macro Localización	62
Figura No. 22	ZONAS LATACUNGA	64
Figura No. 23	Espacio Verde	68
Figura No. 24	Fachada.....	68
Figura No. 25	Habitaciones.....	69
Figura No. 26	Orgánico Estructural.....	72

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla No. 1	Población Ecuador	2
Tabla No. 2	Población Provincia de Cotopaxi	2
Tabla No. 3	Población Latacunga	2
Tabla No. 4	Población Latacunga Por Edad	3
Tabla No. 5	Tamaño Muestra	35
Tabla No. 6	Género.....	38
Tabla No. 7	Edad	39
Tabla No. 8	Sector Vivienda	39
Tabla No. 9	Dedicación.....	40
Tabla No. 10	Atención Especial	41
Tabla No. 11	Atención Especial	41
Tabla No. 12	Vive Solo	42
Tabla No. 13	Vive con:.....	43
Tabla No. 14	Felicidad	44
Tabla No. 15	Felicidad razones	45
Tabla No. 16	Acude a un Centro de Cuidado	46
Tabla No. 17	Nuevo Centro de Cuidado	47
Tabla No. 18	Nuevo Centro de Cuidado	48
Tabla No. 19	Permanencia	49
Tabla No. 20	Servicios	50
Tabla No. 21	Localización.....	51
Tabla No. 22	Decisor	52
Tabla No. 23	Demanda Actual	56
Tabla No. 24	Demanda Insatisfecha	57
Tabla No. 25	Demanda Insatisfecha: Mercado Meta	58
Tabla No. 26	Proyección Demanda Insatisfecha: Mercado Meta	59
Tabla No. 27	Macrolocalización	61
Tabla No. 28	Macrolocalización	64
Tabla No. 29	Distribución Física	67
Tabla No. 30	Personal	71

Tabla No. 31	Edificios	74
Tabla No. 32	Vehículos.....	74
Tabla No. 33	Muebles y Enseres	74
Tabla No. 34	Maquinaria y Equipo	74
Tabla No. 35	Depreciaciones Mantenimiento y Seguros	75
Tabla No. 36	Nuevas Adquisiciones	75
Tabla No. 37	Capital de Trabajo	76
Tabla No. 38	Inversión Total del Proyecto	76
Tabla No. 39	Financiamiento	77
Tabla No. 40	Tabla de Amortización	78
Tabla No. 41	Pronóstico de Ingresos (dólares).....	79
Tabla No. 42	Servicios y Suministros.....	80
Tabla No. 43	Remuneraciones	80
Tabla No. 44	Otros Costos.....	81
Tabla No. 45	Resumen de Costos y Gastos 1 - 5.....	82
Tabla No. 46	Resumen de Costos y Gastos 6 - 10.....	83
Tabla No. 47	Flujo de Caja 1 - 5	85
Tabla No. 48	Flujo de Caja 6 - 10	86
Tabla No. 49	Balance General.....	87
Tabla No. 50	Estado de Resultados 1 - 5	89
Tabla No. 51	Estado de Resultados 6 - 10	89
Tabla No. 52	Indicadores Financieros - APALANCAMIENTO	90
Tabla No. 53	Indicadores Financieros – COMPOSICIÓN GASTOS	91
Tabla No. 54	Indicadores Financieros – LIQUIDEZ	92
Tabla No. 55	Indicadores Financieros – RENTABILIDAD.....	92
Tabla No. 56	Punto de Equilibrio	93
Tabla No. 57	COSTO DE OPORTUNIDAD	94
Tabla No. 58	Tasa Interna de Retorno Financiera	96
Tabla No. 59	Tasa Interna de retorno del Inversionista	97
Tabla No. 60	Valor Actual Neto.....	98
Tabla No. 61	Período de Recuperación	99
Tabla No. 62	Beneficio Costo	99

Tabla No. 63	Decisión Financiera	100
Tabla No. 64	Indicadores de Gestión.....	102
Tabla No. 65	Cumplimiento PNBV	107
Tabla No. 66	Aporte Social	108

RESUMEN

La calidad de vida alude directamente al “Buen Vivir” en todas las facetas de las personas, pues se vincula con la creación de condiciones para satisfacer sus necesidades materiales, psicológicas, sociales y ecológicas. Dicho de otra manera, tiene que ver con el fortalecimiento de las capacidades y potencialidades de los individuos y de las colectividades, en su afán por satisfacer sus necesidades y construir un proyecto de vida común. Este concepto integra variables asociadas con el bienestar, la felicidad y la satisfacción individual y colectiva, que dependen de relaciones sociales y económicas solidarias, sustentables y respetuosas de los derechos de las personas y de la naturaleza, en el contexto de las culturas y del sistema de valores en los que dichas personas viven, y en relación con sus expectativas, normas y demandas. En la ciudad de Latacunga existen la población ha crecido durante los últimos años y por ende en la dedicación al tiempo completo en el trabajo y ocupaciones de la vida cotidiana han hecho que la gente descuide sus responsabilidades con el cuidado y trato al adulto mayor, Latacunga no cuenta con centros de cuidado especializado para mejorar la calidad de vida de éstas personas; es así que se propone la creación de un centro de cuidado con todos los servicios y desarrollo físico y personal de las personas de la tercera edad, a la vez cumpliendo con lo establecido en el Plan Nacional del Buen Vivir.

PALABRAS CLAVE: PLAN FINANCIERO, CENTRO DE APOYO, CALIDAD DE VIDA, FINANZAS, DESARROLLO SOCIAL.

ABSTRACT

Quality of life directly alludes to the "good life" in all facets of the people, because it is linked with the creation of conditions for their material, psychological, social, and ecological needs. Put another way, has to do with the strengthening of the capacities and potentialities of individuals and communities, in its effort to meet your needs and build a project of common life. This concept integrates variables associated with well-being, happiness and satisfaction individual and collective, that depend on relations social and economic solidarity, sustainable and respectful of the rights of persons and nature, in the context of the cultures and system of values in which these people live, and in relation to expectations, standards and demands.

There are in the city of Latacunga population has grown over the years and therefore in dedication to the full time at work and occupations of daily life have made the people to neglect their responsibilities with care and treatment to the elderly, Latacunga does not have specialized care centers to improve the quality of life of these people; It's so proposes the creation of a care facility with all the services and physical and personal development of people of the third age, at the same time complying with the established in the National Plan

KEYWORDS: FINANCIAL PLAN, SUPPORT, QUALITY OF LIFE, FINANCE, SOCIAL DEVELOPMENT CENTER.

CAPÍTULO I

1. GENERALIDADES

1.1. TEMA

PLAN FINANCIERO PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE AYUDA AL ADULTO MAYOR UBICADO EN LA CIUDAD DE LATACUNGA.

1.2. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA

El Plan Nacional del Buen Vivir en la Política 3.4. señala “Brindar atención integral a las mujeres y a los grupos de atención prioritaria, con enfoque de género, generacional, familiar, comunitario e intercultural”

Así mismo, existen muchas causas de muerte en el caso de adultos mayores. Mientras las muertes por causas violentas y accidentes de tránsito ocupan los dos primeros lugares, la presencia de muertes por causas crónico-degenerativas progresivamente ha ido en aumento en los últimos años, mientras que han disminuido las muertes por causas transmisibles marcando claramente un momento de plena transición epidemiológica, así como la proliferación de enfermedades cancerígenas. Los ambientes domésticos, requieren la atención de la política pública en tanto son ambientes propicios a contaminación y enfermedades hídricas, alimenticias, crónico-degenerativas, accidentes en niños, tercera edad y madres, escenarios de violencia doméstica e intrafamiliar, adicciones, etc. Algunos de estos problemas están asociados con el hacinamiento, la no disponibilidad de servicios básicos, la mala calidad del agua de consumo.

El crecimiento poblacional que se ha desarrollado en la ciudad de Latacunga, en la provincia de Cotopaxi y en el mismo país se presentan en

las siguientes tablas del Censo de Población y Vivienda realizado por el INEC en el año 2010, así:

Tabla No. 1
Población Ecuador

Categorías	Casos	%	Acumulado %
Hombre	7.177.683	49,56 %	49,56 %
Mujer	7.305.816	50,44 %	100,00 %
Total	14.483.499	100,00 %	100,00 %

Tabla No. 2
Población Provincia de Cotopaxi

Categorías	Casos	%	Acumulado %
Hombre	198.625	48,54 %	48,54 %
Mujer	210.580	51,46 %	100,00 %
Total	409.205	100,00 %	100,00 %

Tabla No. 3
Población Latacunga

Categorías	Casos	%	Acumulado %
Hombre	82.301	48,27 %	48,27 %
Mujer	88.188	51,73 %	100,00 %
Total	170.489	100,00 %	100,00 %

En las tablas se observan los datos de la población al 2010, y comparado al censo anterior del 2001 se ve un alto crecimiento, ya que al 2001 se tenía una población en el país de 13.183.978 a 14.483.499 habitantes, en la provincia de Cotopaxi se tiene de 349.540 habitantes a 409.205 habitantes que representa una tasa anual de crecimiento anual del 1.71%, y en la ciudad de Latacunga se incrementa de 143.979 a 170.489 habitantes con una tasa de crecimiento anual del 1.84%. De acuerdo a lo que se observa en la pirámide, la población de 0 a 14 años presenta un incremento considerable tanto en hombres como en mujeres.

De 15 a 30 años se presentan entrantes en la pirámide, este fenómeno podría justificarse por la salida que tiene éste grupo de población fuera de su provincia por motivos de estudio, trabajo u otros. De 31 a 40 años la población se incrementa, esto, por el ingreso de población extranjera al país. A partir de los 41 años en adelante la población va disminuyendo.

Tabla No. 4
Población Latacunga Por Edad

Rango de edad	2001	%	2010	%
De 95 y más años	825	0,2%	244	0,1%
De 90 a 94 años	974	0,3%	744	0,2%
De 85 a 89 años	1.910	0,5%	2.090	0,5%
De 80 a 84 años	3.240	0,9%	4.058	1,0%
De 75 a 79 años	4.811	1,4%	5.848	1,4%
De 70 a 74 años	6.271	1,8%	8.124	2,0%
De 65 a 69 años	7.998	2,3%	10.826	2,6%
De 60 a 64 años	9.474	2,7%	11.689	2,9%
De 55 a 59 años	10.310	2,9%	13.604	3,3%
De 50 a 54 años	13.068	3,7%	15.215	3,7%
De 45 a 49 años	13.927	4,0%	18.611	4,5%
De 40 a 44 años	16.760	4,8%	20.405	5,0%
De 35 a 39 años	19.371	5,5%	24.172	5,9%
De 30 a 34 años	21.445	6,1%	27.117	6,6%
De 25 a 29 años	24.006	6,9%	31.932	7,8%
De 20 a 24 años	30.464	8,7%	35.680	8,7%
De 15 a 19 años	36.064	10,3%	42.499	10,4%
De 10 a 14 años	42.919	12,3%	46.489	11,4%
De 5 a 9 años	44.244	12,7%	47.367	11,6%
De 0 a 4 años	41.459	11,9%	42.491	10,4%
Total	349.540	100,0%	409.205	100,0%

1.3. OBJETIVOS

1.3.1. OBJETIVOS GENERAL

Diseñar un plan financiero para la creación de un centro de cuidado del adulto mayor para apoyar al mejoramiento de la calidad de vida del sector prioritario, con la finalidad de establecer las condiciones financieras, de

mercado y administrativas de ejecución en la ciudad de Latacunga, provincia de Cotopaxi.

1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Realizar un estudio de mercado, con el fin de determinar la oferta actual y la demanda insatisfecha.
- Realizar un estudio técnico con el fin de establecer el tamaño, localización e ingeniería del proyecto y cuantificar los recursos necesarios que nos permitan poner en marcha el presente proyecto.
- Diseñar la estructura organizacional de la empresa para establecer su base legal, filosofía corporativa; así como la organización y sus funciones.
- Elaborar un estudio financiero que permita determinar la rentabilidad del proyecto.
- Evaluar el aporte del proyecto al cumplimiento de los objetivos del Plan Nacional del Buen Vivir.

1.4. MARCO TEÓRICO

Se presentan los siguientes fundamentos teóricos:

1.4.1. Proyecto de Factibilidad

Estudio de factibilidad también Estudio de viabilidad es el análisis amplio de los resultados financieros, económicos y sociales de una inversión (dada una opción tecnológica -estudio de pre-factibilidad). En la fase de pre-inversión la eventual etapa subsiguiente es el diseño final del proyecto (preparación del documento de proyecto), tomando en cuenta los insumos de un proceso productivo, que tradicionalmente son: tierra, trabajo y capital (que generan ingreso: renta, salario y ganancia).

Es una propuesta de acción técnico económica para resolver una necesidad utilizando un conjunto de recursos disponibles, los cuales pueden ser, recursos humanos, materiales y tecnológicos entre otros. Es un documento por escrito formado por una serie de estudios que permiten al emprendedor que tiene la idea y a las instituciones que lo apoyan saber si la idea es viable, se puede realizar y dará ganancias.

Tiene como objetivos aprovechar los recursos para mejorar las condiciones de vida de una comunidad, pudiendo ser a corto, mediano o a largo plazo. Comprende desde la intención o pensamiento de ejecutar algo hasta el término o puesta en operación normal. Responde a una decisión sobre uso de recursos con algún o algunos de los objetivos, de incrementar, mantener o mejorar la producción de bienes o la prestación de servicios.

Estudio de Mercado

Un Estudio de Mercado es la primera parte de la investigación formal del estudio, el objetivo de esta investigación es verificar la posibilidad real de penetración de un producto o servicio en un mercado determinado”; con el estudio bien realizado el investigador podrá sentir el riesgo que corre y la posibilidad de éxito. El objetivo aquí es estimar las ventas. Lo primero es definir el producto o servicio: ¿Qué es?, ¿Para qué sirve?, ¿Cuál es su "unidad": piezas, litros, kilos, etc.?, después se debe ver cuál es la demanda de este producto, a quien lo compra y cuanto se compra en la ciudad, o en el área donde está el "mercado".

Estudio Técnico

El objetivo del estudio técnico es dar información para de esta manera cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes, es decir existen diversos procesos productivos opcionales en donde la jerarquización difiere en función del grado de perfección financiera.

Es decir se deberían aplicar las tecnologías y procedimientos más actuales, la solución que puede ser óptima técnicamente pero no financieramente. De tal manera que con el estudio técnico se determinará los requerimientos de equipos de fábrica para la operación y el monto de la inversión correspondiente.

El análisis de los antecedentes hará posible cuantificar las necesidades de mano de obra por especialización y asignarles un nivel de remuneración para el cálculo de los costos de operación. De tal manera que deberán reducirse los costos de mantenimiento y reparaciones así como el de reposición de los equipos. En cuanto al proceso productivo que será descrito se puede conocer las materias primas y los restantes insumos que demandará el proceso, la definición del tamaño del proyecto es fundamental para la determinación de las inversiones y costos que se derivan del estudio técnico.

De acuerdo al tamaño del proyecto se determinarán las inversiones y costos que se derivan del estudio técnico. En la etapa del estudio técnico del proyecto se optan la alternativa de tamaño y procesos específicos pero en ocasiones existen dudas y por lo tanto no se tomarán decisiones en una etapa tan preliminar. Acerca de los efectos de la disyuntiva de tener una o dos plantas sobre la decisión de localización son más complejos de lo que parece, puesto que incorporan restricciones técnicas a un análisis económico ya fluido fuertemente por los costos de transporte, la cercanía de las fuentes de materias primas y del mercado consumidor, la disponibilidad y precio relativo de los insumos, las expectativas de variaciones futuras en la situación vigente y otros. Las decisiones de carácter técnico pueden complicarse cuando se combinan con decisiones derivadas de los estudios particulares del proyecto es decir tomando un factor como la duración de la materia prima a más de proporcionar información al estudio técnico se condicionarán algunas de decisiones de mercado o financiera relacionadas a distribución del producto, adquisición de la materia prima o inversiones.

Estudio Organizacional

El diagnóstico organizacional es un proceso en que un determinado observador explicara las experiencias que tiene de una organización y de su operar, para ello utiliza sus esquemas de distinción, que le permite destacar algo con respecto a un trasfondo.

Rodríguez, Hernán (Proyectos para PYMES Mexicanas, 2004) menciona que un diagnóstico “es un proceso de medición de la efectividad de una organización desde una perspectiva sistémica” así como también “un proceso de evaluación focalizado en un conjunto de variables que tienen relevancia central para la comprensión, y control del comportamiento organizacional” (1999, p. 42). Dentro de un diagnóstico organizacional es importante tomar en cuenta las perspectivas de los empleados que trabajan dentro de la organización, debido a que estos son la piedra angular de este estudio. Dentro de una organización debe haber un autodiagnóstico del ambiente, es decir que los empleados analicen sus propios comportamientos.

La formulación de estrategias se compone de dos elementos: uno proactivo que tiene carácter anticipativo y el otro concebido como respuesta a nuevos desarrollos, oportunidades especiales y experiencia con los éxitos y fracasos de movimientos, enfoques y acciones estratégicas anteriores. Las tres tareas consistentes en definir el negocio, establecer objetivos y formular una estrategia se relacionan con la definición de la dirección que ha de tomar la empresa. Los tres aspectos especifican conjuntamente hacia dónde se orienta la organización y cómo planea la dirección lograr los resultados esperados; y constituyen, en conjunto, un plan estratégico.

1.4.2. Plan Financiero

Permitirá el desarrollo de estados proyectados en un lapso de cinco años, y así determinar el punto de equilibrio del proyecto y principalmente conocer la rentabilidad. Aquí se demuestra lo importante: ¿La idea es rentable?,. Para saberlo se tienen tres presupuestos: ventas, inversión, gastos. Que salieron de los estudios anteriores. Con esto se decidirá si el proyecto es viable, o si se necesita cambios, como por ejemplo, si se debe vender más, comprar maquinas más baratas o gastar menos.

Hay que recordar que cualquier "cambio" en los presupuestos debe ser realista y alcanzable, si la ganancia no puede ser satisfactoria, ni considerando todos los cambios y opciones posibles entonces el proyecto será "no viable" y es necesario encontrar otra idea de inversión. Así, después de modificaciones y cambios, y una vez seguro de que la idea es viable, entonces, se pasara al último estudio. Según el autor Baca Urbina Gabriel El Análisis económico pretende determinar cual es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, cual será el costo total de la operación de la planta (que abarque las funciones de producción, administración y ventas, así como otra serie de indicadores que servirán como base para la parte final y definitiva del proyecto, que es la evaluación económica.

Una característica clave de la planificación financiera que debemos resaltar es que los pronósticos que se realizan constituyen valiosos elementos del control empresarial; gracias a la presencia de estos se pueden identificar desviaciones cuando se comparan los resultados reales versus los presupuestos; generando así los insumos para determinar acciones correctivas oportunas.

Luego se determina los activos requeridos para soportar el nivel de ventas planificando y se establece la forma como se financiarán los activos

requeridos; con esa información se está en la capacidad de proyectar el balance de resultados y el balance general, las utilidades y los dividendos por acción, y también los indicadores financieros. (Brigham, 1995)

Otro resumen financiero que debe ser considerado, como parte de la planificación financiera empresarial es el flujo de caja, que se lo define como;” un estado financiero básico que presenta, de una manera dinámica, el movimientos de entrada y salidas de efectivo de una empresa, en un periodo determinado de tiempo y al situación de efectivo, al final del mismo periodo” (Ortiz, 1997)

La elaboración del flujo de caja proyectado o presupuestado de efectivo ayuda a responder, las preguntas: cuánto efectivo, probablemente tendremos, cuando y durante cuánto tiempo.

Las principales cuantas que conforman el activo circulante son: efectivo, cuentas por cobrar e inventarios.

Pasivo circulante (24): Con respecto al pasivo circulante, entre las principales cuantas tenemos: cuentas por pagar, impuestos por pagar y gastos devengados por pagar.

La Administración Financiera

Las finanzas se definen como un arte y la ciencia de administrar el dinero, dentro de la vida diaria todas las personas y organizaciones ganan u obtienen dinero, lo gastan o lo invierten. Las finanzas están relacionadas con este proceso, las instituciones, los mercados y los instrumentos implicados en la transferencia de dinero entre individuos, empresas y gobiernos. La mayoría de las decisiones de todas las empresas u organizaciones se miden en términos económico-financieros, por eso las decisiones de todas las personas que conforman la empresa, de todos los departamentos juegan un

papel clave en la operación de la empresa y necesitan una comprensión básica de las funciones de administración financiera.

El tamaño y la importancia de la administración financiera dependen del tamaño de la empresa, en empresas pequeñas la función financiera la realiza el departamento de contabilidad, conforme la empresa se enfrente al crecimiento será necesario contar con decisiones que ayude al área financiera, sea este por sí solo o apoyado por sus superiores.

Enfrentándose al crecimiento la empresa deberá ir creando puestos responsables de decisiones financieras específicas, el administrador financiero es el responsable de las actividades financieras, como son la planeación financiera y la obtención de fondos, la toma de decisiones de inversiones de capital, la administración de efectivo, de las actividades de crédito, de los fondos de pensión y de las divisas, mientras que el jefe de contabilidad maneja las actividades contables, como la contabilidad empresarial, administración de impuestos, contabilidad financiera y contabilidad de costos, encargándose el primero más a la parte externa y el otro a la interna.

Las finanzas y la contabilidad por lo general se confunden. Muchas veces es difícil distinguir la administración financiera y la contabilidad. En empresas pequeñas el contralor suele realizar la función financiera, y en empresas grandes muchos contadores se encargan de varias actividades financieras. Sin embargo, hay dos diferencias básicas entre las finanzas y la contabilidad: una está relacionada con el énfasis en los flujos de efectivo y la otra con la toma de decisiones.

Toda corporación tiene muchos y variados usos para los registros e informes estandarizados de sus actividades financieras. Periódicamente los reguladores, acreedores (prestamistas), propietarios y la administración deben preparar informes. Las guías utilizadas para preparar y mantener

registros e informes financieros se conocen como principios de compatibilidad generalmente aceptados (GAAP, por sus siglas en inglés). Estas prácticas y procedimientos contables están autorizados por el organismo de reglamentación de la profesión de contaduría pública, la Financial Accounting Standards Board.

El análisis de razones de los estados financieros de una empresa es de interés para los accionistas, acreedores y la propia administración de la empresa. Los accionistas actuales y los prospectos se interesan en los niveles de riesgo y rendimiento actual y futuro de la empresa, los cuales afectan directamente el precio de las acciones. A los acreedores de la empresa les interesa sobre todo la liquidez a corto plazo de la compañía y su capacidad para hacer pagos de intereses y del principal. Un asunto que también les interesa la rentabilidad de la empresa; quieren estar seguros de ella. La administración, como los accionistas, se preocupa por todos los aspectos de la situación financiera de la empresa y trata de producir razones financieras que sean consideradas como favorables tanto para los propietarios como para los acreedores. Además, la administración usa razones para supervisar el desempeño de la empresa de un periodo a otro.

1.4.3. Razones Financieras

Según Van Horne (2002: 141), Las Razones Financieras se pueden clasificar en las siguientes categorías:

Razones de Balance general

- Razones de Liquidez
- Razones de Apalancamiento financiero (deuda)

Razones de Estado de resultados

Y del estado de resultados / Balance general

- Razones de cobertura
- Razones de Actividad
- Razones de Rentabilidad

Es importante señalar que las razones financieras obedecen a ciertos patrones y no siempre se usará la misma fórmula para su cálculo. Por lo tanto, antes de tomar su valor en forma absoluta se debe analizar significado y método de cálculo.

RAZONES DE LIQUIDEZ

La liquidez de una organización es juzgada por la capacidad para saldar las obligaciones a corto plazo que se han adquirido a medida que éstas se vencen. Se refieren no solamente a las finanzas totales de la empresa, sino a su habilidad para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes.

Capital Neto De Trabajo (Cnt)

Esta razón se obtiene al descontar de las obligaciones corrientes de la empresa todos sus derechos corrientes.

$$\text{CNT} = \text{Pasivo Corriente} - \text{Activo Corriente}$$

La administración del capital de trabajo explica el proceso de toma de decisiones relacionado a la selección de aquella combinación, de activos circulantes y pasivos circulantes, que represente los menores costos y los mayores beneficios para la empresa. Cuando hablamos de capital de trabajo

debemos hacer una diferenciación entre: capital de trabajo neto- diferencia entre el total del activo circulante y el total del pasivo circulante- y el capital de trabajo bruto- sumatoria del saldo de todas las cuentas que conforman el activo circulante- (Shim y Siegel, 2004: 99). Al capital de trabajo neto algunos tratadistas también lo denominan capital circulante.

Índice De Solvencia (Is)

Este considera la verdadera magnitud de la empresa en cualquier instancia del tiempo y es comparable con diferentes entidades de la misma actividad.

$$\text{IS} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Índice De La Prueba Del Ácido (Acido)

Esta prueba es semejante al índice de solvencia, pero dentro del activo corriente no se tiene en cuenta el inventario de productos, ya que este es el activo con menor liquidez.

$$\text{ACIDO} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Razón de endeudamiento

Estas razones indican el monto del dinero terceros que se utilizan para generar utilidades, estas son de gran importancia ya que estas deudas comprometen a la empresa en el transcurso del tiempo.

Razón De Endeudamiento (Re)

Mide la proporción del total de activos aportados por los acreedores de la empresa.

$$RE = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$$

Razón Pasivo-Capital (Rpc)

Indica la relación entre los fondos a largo plazo que suministran los acreedores y los que aportan los dueños de las empresas.

$$RPC = \frac{\text{Pasivo a largo plazo}}{\text{Capital contable}}$$

Razón Pasivo A Capitalización Total (Rpct)

Tiene el mismo objetivo de la razón anterior, pero también sirve para calcular el porcentaje de los fondos a largo plazo que suministran los acreedores, incluyendo las deudas de largo plazo como el capital contable.

$$RPCT = \frac{\text{Deuda a largo plazo}}{\text{Capitalización total}}$$

RAZÓN DE RENTABILIDAD

Estas razones permiten analizar y evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños.

Margen Bruto De Utilidades (Mb)

Indica el porcentaje que queda sobre las ventas después que la empresa ha pagado sus existencias.

$$\text{MB} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de lo Vendido}}{\text{Ventas}}$$

Margen De Utilidades Operacionales (Mo)

Representa las utilidades netas que gana la empresa en el valor de cada venta. Estas se deben tener en cuenta deduciéndoles los cargos financieros o gubernamentales y determina solamente la utilidad de la operación de la empresa.

Margen Neto De Utilidades (Mn)

Determina el porcentaje que queda en cada venta después de deducir todos los gastos incluyendo los impuestos.

Rotación Del Activo Total (Rat)

Indica la eficiencia con que la empresa puede utilizar sus activos para generar ventas.

$$\text{RAT} = \frac{\text{Ventas anuales}}{\text{Activos totales}}$$

Rendimiento De La Inversión (Rei)

Determina la efectividad total de la administración para producir utilidades con los activos disponibles.

$$\text{REI} = \frac{\text{Utilidades netas después de impuestos}}{\text{Activos totales}}$$

RAZÓN DE COBERTURA

Estas razones evalúan la capacidad de la empresa para cubrir determinados cargos fijos. Estas se relacionan más frecuentemente con los cargos fijos que resultan por las deudas de la empresa.

Veces Que Se Ha Ganado El Interés (Vgi)

Calcula la capacidad de la empresa para efectuar los pagos contractuales de intereses.

$$\text{VGI} = \frac{\text{Utilidad antes de intereses e impuestos}}{\text{Erogación anual por intereses}}$$

Cobertura Total Del Pasivo (Ctp)

Esta razón considera la capacidad de la empresa para cumplir sus obligaciones por intereses y la capacidad para rembolsar el principal de los préstamos o hacer abonos a los fondos de amortización.

$$\text{CTP} = \frac{\text{Ganancias antes de intereses e impuestos}}{\text{Intereses más abonos al pasivo principal}}$$

Razón De Cobertura Total (Ct)

Esta razón incluye todos los tipos de obligaciones, tanto los fijos como los temporales, determina la capacidad de la empresa para cubrir todos sus cargos financieros.

CT = Utilidades antes de pagos de arrendamientos, intereses e impuestos
Intereses + abonos al pasivo principal + pago de arrendamientos

Riesgo

El riesgo puede definirse como la variabilidad que puede producirse en los rendimientos esperados, de ahí que a mayor incertidumbre, mayor es la probabilidad de variabilidad.

Una alternativa de inversión que registre mayores niveles de riesgo, necesariamente debe estar compensada por una mayor tasa de rentabilidad financiera.

1.4.4. Punto de Equilibrio

La modalidad de punto de equilibrio que las empresas aplican con más frecuencia es aquella cuyo resultado se expresa en términos monetarios. Aquellas empresas que usan el punto de equilibrio expresado en unidades físicas tienen el limitante de que esta fórmula es aplicable únicamente cuando la empresa produce y/o vende un solo producto.

1.4.5. Dolarización

Entre los principales beneficios generados por la dolarización están los siguientes:

- Estabilidad en el índice general de precios; pues la inflación se ha mantenido en los últimos años en niveles de un dígito;
- Tasas de interés moderadas en relación con las vigentes cuando la economía estaba sujeta a la inflación;
- Mejoramiento de la certidumbre a la hora de elaborar presupuestos financieros personales y empresariales, lo cual motiva a que el sistema

financiero nacional abriera líneas de crédito a largo plazo con mayores facilidades;

- Incremento de la tendencia, a nivel del sector empresarial ecuatoriano, por la preocupación del mejoramiento competitivo a través de acciones que mejoren la calidad y productividad de sus operaciones, eliminando así la dependencia exagerada de medidas devaluatorias como mecanismo de mejoramiento competitivo frente a productos extranjeros;
- Cambio de una especulación financiera hacia inversiones con fines productivos;
- Todos los ecuatorianos, sin distinción de clase socioeconómica, han podido acceder a una divisa que antes era un privilegio solo para ciertos estratos de la población, y
- Control de emisión monetaria irresponsable que antes solo servía para satisfacer los voraces apetitos políticos de los gobernantes de turno.

1.4.6. Plan Nacional del Buen Vivir

El Plan Nacional para el Buen Vivir (PNBV), ha sido la estructura medular de la ideología política y económica del gobierno actual. En un inicio se tituló “Plan Nacional de Desarrollo” y fue aplicado en el período 2007-2010. El segundo “Programa de Gobierno” (2009-2013) acuñó el término “Plan Nacional para el Buen Vivir”, que se usa hasta esta última edición.

El PNBV 2013-2017, representa una postura política definida y constituye la guía de gobierno que aplicará en los próximos cuatro años de mandato. Es el tercer plan a escala nacional y busca poder concretar todos los objetivos y metas que en él se plantean y de dar continuidad a aquellas actividades que se vienen desarrollando de los planes anteriores.

El Buen Vivir (Sumak Kawsay) como lo define el propio Plan es la forma de vida que permite la felicidad y la permanencia de la diversidad cultural y ambiental; es armonía, igualdad, equidad y solidaridad. Este es el nuevo

horizonte, que será la guía para mantener los cambios realizados y promover principalmente un nuevo giro hacia el cambio de la Matriz Energética y Productiva.

La idea es que el PNBV vaya más allá de las metas fijadas por las Naciones Unidas en los Objetivos del Milenio. De ahí que la atención mundial se centre en el país, ya que el ambicioso proyecto nacional busca ser un referente a nivel internacional.

Para esta nueva edición del PNBV se incluye el término “socialismo del Buen Vivir”. Este término según Fander Falconí, ex-Secretario Nacional de Planificación y Desarrollo, y principal arquitecto del actual Plan, “No sólo se trata de cambiar las relaciones de producción, sino principalmente la mentalidad ciudadana”. En síntesis, se busca crear una sociedad más justa, en la que el centro de la acción pública sea el ser humano y la vida.

Este “nuevo socialismo” gira en base a los siguientes ejes: La equidad, que es catalogado como un imperativo moral para erradicar la pobreza. La Revolución Cultural, como aquel que genera nuevos conceptos y valores ciudadanos para constituir una sociedad crítica, emprendedora, creativa y solidaria. También implica una revolución educativa para formar ciudadanos con otra mentalidad, con valores asentados, con ética y con autoestima. El territorio y la Revolución Urbana, que están identificados con la equidad, la cohesión y el ordenamiento territorial. La Revolución Agraria, que es un proceso que ha sido postergado y que significa redistribución de la tierra, fomento al crédito, asistencia técnica, comercio justo y acceso al riego. La Revolución del Conocimiento, que propone la innovación, la ciencia y la tecnología, como fundamentos para el cambio de la matriz productiva, concebida como una forma distinta de producir y consumir. Por último la excelencia, que es un principio y espíritu rector de este nuevo socialismo, mediante el cual se espera lograr emprender procesos eficientes para alcanzar cambios en las estructuras de poder.

Este nuevo socialismo tiene a su vez los siguientes principios:

- Sociedad radicalmente justa.- En base a la justicia social y económica como base del ejercicio de las libertades, la justicia democrática participativa, la justicia intergeneracional y la justicia intergeneracional.
- Sociedad con trabajo liberador y tiempo creativo.- Como punto de partida de la libertad potencial que genera el trabajo es que la ciudadanía tenga la posibilidad de asegurar su propio sustento y autonomía.
- Sociedad igualitaria y equitativa.- La distribución y redistribución de los recursos, basadas en una reestructura social, reducirán las brechas sociales y económicas.
- Sociedad de plenas capacidades, emancipación y autonomía.-Una sociedad que no sobrevive sino que vive digna y plenamente; que expande sus capacidades, que crea, que ejerce su rol político, que no se satisface con suplir sus necesidades mínimas.
- Sociedad solidaria.- Potenciar la cooperación, la solidaridad y la fraternidad, es fundamental en una sociedad que quiere recuperar el carácter público y social del individuo.
- Sociedad corresponsable y propositiva.- El abandonar la actitud pasiva de esperar que el Estado y sus instituciones resuelvan todas nuestras necesidades.
- Sociedad en armonía con la naturaleza.- La valoración de la naturaleza y sus funciones, así como el planteamiento de las actividades humanas dentro de los límites biofísicos de los ecosistemas en los territorios, asumiendo responsabilidad con las futuras generaciones.
- Primacía de los bienes superiores.- La primacía de los bienes superiores implica un replanteamiento de la teoría económica convencional que no los toma en cuenta, dado que el mercado ocupa el centro de la organización de la sociedad y desplaza al ser humano.
- Sociedad de excelencia.- El socialismo se construye desde la excelencia, el esfuerzo individual y colectivo por ser cada día mejores.

- Sociedad pluralista, participativa y autodeterminada.- La democracia participativa pretende un tipo de igualdad que posibilite la reciprocidad entre sus miembros.
- Soberanía e integración de los pueblos.- Busca el impulsar la integración política, cultural y económica de la región Andina, de América del Sur y de Latinoamérica, la consolidación de organizaciones de carácter supranacional conformadas por los Estados de América Latina y del Caribe, y la suscripción de tratados y otros instrumentos de integración regional. Se debe, asimismo, fomentar un nuevo sistema de comercio e inversión entre los Estados, con justicia y solidaridad.
- Estado democrático, plurinacional y laico.- La formación de un Estado plurinacional, megadiverso y plural, exige su descolonización; el reconocimiento político de la diversidad étnica, religiosa y sexual, y el forjamiento de una sociedad con derechos de titularidad colectiva: lengua, cultura, justicia y territorio.
- Fortalecimiento de la sociedad.- Se trata de promover la construcción de una sociedad que profundice la calidad de la democracia y amplíe sus espacios de incidencia en condiciones de igualdad social y material.

OBJETIVO 3:

MEJORAR LA CALIDAD DE VIDA DE LA POBLACIÓN

Mediante el fortalecimiento de políticas intersectoriales y la consolidación del Sistema Nacional de Inclusión y Equidad Social.

OBJETIVO 9:

GARANTIZAR EL TRABAJO DIGNO EN TODAS SUS FORMAS.

Los principios y orientaciones para el Socialismo del Buen Vivir reconocen que la supremacía del trabajo humano sobre el capital es incuestionable. De esta manera, se establece que el trabajo no puede ser concebido como un factor más de producción, sino como un elemento

mismo del Buen Vivir y como base para el despliegue de los talentos de las personas.

Art. 280.- El Plan Nacional de Desarrollo es el instrumento al que se sujetarán las políticas, programas y proyectos públicos; la programación y ejecución del presupuesto del Estado; y la inversión y la asignación de los recursos públicos; y coordinar las competencias exclusivas entre el Estado central y los gobiernos autónomos descentralizados. Su observancia será de carácter obligatorio para el sector público e indicativo para los demás sectores.

Mejorar la calidad de vida de la población es un reto amplio que demanda

1.4.7. Estrategias

Estrategias es la determinación de los objetivos básicos a largo plazo de una empresa y la adopción de los cursos de acción y asignación de los recursos necesarios para alcanzarlos. Estrategia es la dirección y el alcance de una organización a largo plazo, y permite conseguir ventajas para la organización a través de su configuración de recursos en un entorno cambiante, para hacer frente a las necesidades de los mercados y satisfacer las expectativas de los stakeholders, es decir, quienes pueden afectar o son afectados por las actividades de una empresa. Johnson y Scholes (2001:10). En el mismo orden de ideas, tenemos que las estrategias “son los medios a implementar por miembros de alto nivel, de suma importancia para la vida de la empresa y determinantes para la consecución y logro de metas y objetivos a largo plazo.”

Koontz y Wehrich (1994: 123) definen la estrategia como la “determinación de los objetivos básicos a largo plazo de una empresa y

la adopción de los cursos de acción y asignación de los recursos necesarios para alcanzarlos”. Francés (2001: 27, 28) califica este tipo de definiciones como amplias, y sugiere una conceptualización restringida para las estrategias considerando la presencia de la incertidumbre; al respecto señala que es una “combinación de medios a emplear para alcanzar los objetivos, en presencia de incertidumbre... Cuando existe plena certeza acerca de la eficacia de los medios para alcanzar los objetivos, no se requiere de estrategia”.

En este orden de ideas, Díez y López (2001: 149, 150G) afirman que: “la estrategia es la elección de una vía de actuación entre distintas alternativas con vistas a alcanzar un objetivo... está caracterizada por:

- La incertidumbre: acerca del entorno, el comportamiento de los competidores y las referencias de los clientes.
- La complejidad: derivada de las distintas formas de percibir el entorno y de interrelacionarse éste con la empresa.
- Los conflictos organizativos: entre los que toman decisiones y los que están afectados por ellas”.

Sallenave identifica cuatro componentes básicos en la definición de la estrategia empresarial:

- Objetivos claramente definidos (atributos, escalas de medida, normas, horizonte temporal).
- Plan de acción, para la empresa total y sus diferentes divisiones.
- Programas funcionales, donde se describen y cuantifican las implicaciones del plan en cada función de la firma (finanzas, mercadeo, personal, producción, etc).
- Recursos requeridos para ejecutar los programas.

Todo ese conjunto interminable de decisiones son las que serán delineadas en las estrategias financieras, las cuales, en términos generales,

estarán agrupadas en dos categorías: estrategias relacionadas con la inversión (asignación de recursos) y estrategias de financiamiento (obtención de recursos, incluyendo las decisiones relacionadas con el reparto de dividendos), tanto en el corto como en el largo plazo. Dentro de estos dos grandes grupos de estrategias se involucra un proceso de toma de decisiones que considera un importante número de variables e indicadores, que serán estudiados en mayor o menor detalle a lo largo de este curso (gestión del riesgo, gerencia de tesorería, gerencia basada en valor, innovación de herramientas financieras, planificación tributaria).

En la empresa la estrategia, es un conjunto de fines, misiones y objetivos que tiene cada empresa indistinta de su actividad, así como acciones que han de emprenderse para alcanzar algo. Las estrategias se caracterizan por:

- La incertidumbre: acerca del entorno, el comportamiento de los competidores y las referencias de los clientes.
- La complejidad: derivada de las distintas formas de percibir el entorno y de interrelacionarse éste con la empresa.
- Los conflictos organizativos: entre los que toman decisiones y los que están afectados por ellas

Estrategias de estabilidad y supervivencia:

En este tipo de estrategia se distinguen las siguientes

Estrategias de saneamiento:

Las aplicaremos ante fases de inestabilidad para tratar de frenar caída de las ventas y de los beneficios, incrementando la eficiencia de empresa y saneando su situación económico-financiera. Con este fin se procede: a la sustitución de la alta dirección, a la supresión de algunos activos o el empleo

de estos en otras actividades buscando mayor eficacia, a la reducción de costes en existencias, personal, etc.

Estrategia de cosecha:

Cuando la situación de una empresa es relativamente buena a pesar de sufrir un declive en sus ventas, pero sin llegar a resultados negativos y a situaciones de insolvencia, resulta conveniente la implantación de este tipo de estrategia que, básicamente, consiste en una reducción de inversiones en aquellas actividades poco o nada rentables, reduciendo costes y generando una liquidez que será utilizada para sanear la empresa y reemprender de nuevo el crecimiento.

Estrategia de desinversión y liquidación:

Esta estrategia deberá ponerse en práctica cuando las dos estrategias mencionadas anteriormente se muestren ineficaces, dándose un agravamiento en la situación de la empresa y consistirá en la venta de partes de la empresa, procediendo a una reestructuración interna, con el objeto de reiniciar posteriormente una actividad desde una dimensión mucho más reducida. Esta liquidación de actividades va a permitir reducir costes, hacer frente al pago de las deudas e incluso realizar nuevas inversiones buscando mayor eficiencia.

Estrategias competitivas

Una estrategia competitiva tiene por objeto asegurar a la empresa una ventaja competitiva sostenible y duradera, frente a las fuerzas competitivas de un mercado concreto. Este tipo de estrategia es aquella que consiste en emprender acciones ofensivas o defensivas para crear una posición defendible en un sector industrial, para enfrentarse con éxito a las fuerzas

competitivas y obtener así un rendimiento superior sobre la inversión para la empresa. Dentro de ella se distinguen las siguientes:

Estrategia de liderazgo en costes:

Consiste en fabricar uno o varios productos incurriendo en unos costes menores que la competencia, aunque no pueden descuidarse del todo aspectos como la calidad, el servicio etc.

Estrategia de diferenciación:

Esta estrategia consiste en ofrecer un producto que el consumidor considere distinto a los ofertados por los competidores, lo que le mueve a pagar un precio superior por él. Con esta estrategia la empresa consigue aislarse de la rivalidad competitiva debido a la lealtad de los clientes y a la menor sensibilidad al precio resultante. No obstante, esta estrategia tiene ciertos riesgos como puede ser la entrada de imitadores en el mercado que oferten unos precios algo menores

Estrategia de enfoque o alta segmentación:

Consiste en centrarse en un grupo concreto de clientes o en una determinada área geográfica. Limitando el ámbito de su competencia esta estrategia puede ser a su vez de liderazgo en costes o de diferenciación con las consabidas ventajas e inconvenientes que ambas estrategias presentan.

FINANCIERA

Es la parte del proceso de planificación y gestión estratégica de una organización, que se relaciona directamente con la obtención de los recursos requeridos para financiar las operaciones del negocio y con su asignación en

alternativas de inversión que contribuyan al logro de los objetivos esbozados en el plan, tanto en el corto como en el mediano y largo plazo.

Las estrategias financieras son decisiones financieras en planeación y control de alto nivel; de suma importancia para la vida de la empresa y determinantes para la consecución de recursos y objetivos a largo plazo. Dichas decisiones son tomadas por la más alta autoridad, dentro de la organización de la empresa, ya sea el “consejo de administración”, o bien, por el “gerente general” denominado también “presidente”, o por la “comisión ejecutora del consejo”, etc. En este sentido, el ejecutivo de finanzas o administrador financiero, le corresponde formular las recomendaciones sobre las decisiones estratégicas financieras, para su aprobación por el consejo de administración; el gerente general, la comisión ejecutora del consejo, etc. Las estrategias financieras de una empresa, pueden resumirse en términos de objetivos, políticas y planes

La estrategia financiera de una organización consiste en las acciones combinadas que ha emprendido la dirección y qué pretende para lograr los objetivos financieros y luchara por la misión de la organización. Una estrategia financiera es la mejor manera para conseguir la inversión (los recursos económicos) necesaria para generar el negocio o para expandir ya sea con recursos de potenciales accionistas o recursos de entidades, incluyendo la forma de pago que mejor satisfaga al negocio. Dentro de la estrategia financiera se incluyen los costos y precios de venta que harán del negocio un éxito.

ESTRATEGIAS FINANCIERAS LARGO PLAZO

a) Sobre la inversión.

Generalmente, cuando la empresa se propone una estrategia ofensiva o de reorientación, incluso, en ocasiones defensiva, entonces es muy probable

que las decisiones sobre la inversión apunten hacia el crecimiento. En este caso, corresponde precisar de qué modo resulta conveniente crecer, existiendo diferentes posibilidades entre las que se destacan los llamados crecimiento interno y externo

b) Sobre la estructura financiera

La definición de la estructura de financiamiento permanente de la empresa deberá definirse en correspondencia con el resultado económico que ésta sea capaz de lograr. En tal sentido, vale destacar que las estrategias al respecto apuntan directamente hacia el mayor o menor riesgo financiero de la empresa, por lo que en la práctica, en muchas ocasiones se adoptan estrategias más o menos arriesgadas en dependencia del grado de aversión al riesgo de los inversores y administradores, o simplemente como consecuencia de acciones que conllevan al mayor o menor endeudamiento, o sea, no a priori o elaboradas, sino resultantes

ESTRATEGIAS FINANCIERAS CORTO PLAZO

a) Sobre el capital de trabajo.

El capital de trabajo de la empresa está conformado por sus activos circulantes o corrientes, entendiéndose por administración del capital de trabajo a las decisiones que involucran la administración eficiente de éstos, conjuntamente con el financiamiento corriente o pasivo circulante.

b) Sobre el financiamiento corriente.

El financiamiento corriente de la empresa, llamado el pasivo circulante, está compuesto por fuentes espontáneas (cuentas y efectos por pagar, salarios, sueldos, impuestos y otras retenciones derivadas del normal funcionamiento de la entidad), así como por fuentes bancarias y extra

bancarias (representadas por los créditos que reciben las empresas provenientes de bancos y de otras organizaciones), reporta un costo financiero que en dependencia de la fuente se presenta de forma explícita o no.

c) Sobre la gestión del efectivo.

Las decisiones sobre el efectivo de la empresa, por su importancia en el desempeño, generalmente se establecen las políticas que deberán seguirse con los factores condicionantes de la liquidez de la empresa, a saber, los inventarios, los cobros y los pagos.

CAPÍTULO II

2. ESTUDIO DE MERCADO

2.1. ANTECEDENTES

La investigación de mercado es la recopilación, registro y análisis sistemático de datos relacionados con problemas del mercado de bienes y servicios. La investigación de mercados como un enfoque sistemático y objetivo hacia el desarrollo y provisión de información aplicable al proceso de toma de decisiones en la gerencia de mercadeo. Los estudios relacionados con la investigación de mercados pueden clasificarse como básicos o aplicados.

La investigación básica busca extender los límites del conocimiento, en relación con algún aspecto del sistema de mercadeo. Los estudios o investigaciones de la investigación aplicada están interesados en facilitarles ayuda a los gerentes para que tomen mejores decisiones. Estos estudios están dirigidos hacia situaciones específicas de la organización y determinarlos por los requisitos del proceso de toma de decisiones.

Una característica deseable para la investigación básica, es que se realizada en una forma detenida y completa. En el caso de la investigación aplicada, la minuciosidad de la investigación está de acuerdo con las necesidades de información que tenga la persona que toma la decisión. Para éste proyecto se requiere una investigación de mercado con el fin de obtener información relacionadas con personas de la tercera edad y cuantificar la posible demanda que podría tener la creación del centro de albergue para éste grupo vulnerable.

Se busca cumplir con los siguientes objetivos en éste proyecto:

2.2. OBJETIVOS

2.2.1. Objetivo General

Obtener información cualitativa y cuantitativa de población perteneciente a la tercera edad y que reside en la ciudad de Latacunga, para establecer la demanda insatisfecha.

2.2.2. Objetivos Específicos

- Aplicar una encuesta a la muestra seleccionada aleatoriamente que pertenece la población de la tercera edad de Latacunga.
- Realizar una entrevista de profundidad a expertos en el área de cuidado al adulto mayor.
- Estimar la demanda actual y demanda insatisfecha.

2.3. SEGMENTO DE MERCADO

Según Philip Kotler y Gary Amstrong un segmento de mercado se define como "...un grupo de consumidores que responden de forma similar a un conjunto determinado de esfuerzos de marketing" (Philip Kotler)

Patricio Bonta y Mario Farber, definen un segmento de mercado como "Aquella parte del mercado definida por diversas variables específicas que permiten diferenciarla claramente de otros segmentos. A medida que se considera una mayor cantidad de variables para definir cualquier segmento de mercado, el tamaño del segmento se reduce y las características de este son más homogéneas" (Bonta, 1999)

Así, un segmento de mercado es un grupo de personas, empresas u organizaciones con características homogéneas en cuanto a deseos, preferencias de compra o estilo en el uso de productos, pero distintas de las

que tienen otros segmentos que pertenecen al mismo mercado. Además, este grupo responde de forma similar a determinadas acciones de marketing; las cuales, son realizadas por empresas que desean obtener una determinada rentabilidad, crecimiento o participación en el mercado.

El perfil del mercado meta (segmento de mercado) para el proyecto, son las personas mayores de 65 años que residen en la zona urbana de Latacunga, según el INEC **se tienen 31.934 adultos mayores.**

2.4. PLAN MUESTRAL

2.4.1. Tamaño de la Población

Berenson, *Estadística* (2000) señala que todo estudio estadístico ha de estar referido a un conjunto o colección de personas o cosas. Este conjunto de personas o cosas es lo que denominaremos población. Las personas o cosas que forman parte de la población se denominan elementos. En sentido estadístico un elemento puede ser algo con existencia real, como un automóvil o una casa, o algo más abstracto como la temperatura, un voto, o un intervalo de tiempo.

A su vez, cada elemento de la población tiene una serie de características que pueden ser objeto del estudio estadístico. Así por ejemplo si consideramos como elemento a una persona, podemos distinguir en ella los siguientes caracteres: sexo, edad, nivel de estudios, profesión, peso, altura, color de pelo, etc.

En este estudio la población es **31.934 adultos mayores.**

2.4.2. Probabilidad de Ocurrencia

Jeffrey, R.C., *Probability and the Art of Judgment*, Cambridge University Press. (1992), describe que la probabilidad mide la frecuencia con la que se obtiene un resultado (o conjunto de resultados) y luego al llevar a cabo un experimento aleatorio, del que se conocen todos los resultados posibles, bajo condiciones suficientemente estables. La teoría de la probabilidad se usa extensamente en áreas como la estadística, la física, la matemática, la ciencia y la filosofía para sacar conclusiones sobre la probabilidad discreta de sucesos potenciales y la mecánica subyacente discreta de sistemas complejos. La probabilidad de ocurrencia, es el porcentaje que se predice sucederá el evento analizado, en el proyecto de investigación es del 50%, es decir 0.5, ya que no existen estudios anteriores sobre este tema.

Probabilidad de Ocurrencia. **P = 0.5**

2.4.3. Probabilidad de No Ocurrencia

Esta probabilidad es el porcentaje el cual se estima no sucederá un evento, y que sumando a la probabilidad de ocurrencia debe ser un 100%, es decir un valor de 1, por lo tanto se tiene que esta probabilidad es del 50%.

Probabilidad de Ocurrencia. **Q = 0.5**

2.4.4. Error Muestral

Fritz Scheuren (2005). *"What is a Margin of Error?"*, Chapter 10, define al error muestral como el error a causa de observar una muestra en lugar de la población completa. El error muestral deseado, generalmente puede ser controlado tomando una muestra aleatoria de la población, suficientemente grande sin embargo, el costo de esto puede ser limitante. El error muestral puede ser contrastado con el error no muestral, el cual se refiere al conjunto

de las desviaciones del valor real que no van en función de la muestra escogida, entre los cuales se encuentran varios errores sistemáticos y algunos errores aleatorios. Resultan mucho más difíciles de cuantificar que el error muestral.

$$\text{Error muestral} = E = 0.05$$

2.4.5. Nivel de Confianza

El nivel de confianza es la probabilidad a priori de que el intervalo de confianza a calcular contenga al verdadero valor del parámetro. Se indica por $1 - \alpha$ y habitualmente se da en porcentaje $(1 - \alpha)\%$, según LEVIN, Richard I. Estadística para administradores. 2° ed. México: Prentice -Hall Latinoamericana, 1988, 940 p.

$$\text{Nivel de Confianza} = 95\%; \text{ Curva Normal (para confianza 95\%)} = z = 1.96$$

2.4.6. Tamaño de la Muestra

Aplicando la fórmula de tamaño de muestra

$$n = \frac{Z^2(NPQ)}{((N-1)(E^2)) + Z^2(PQ)}$$

n = Tamaño de muestra.

PQ = Varianza de la población con respecto a las principales características que van a representar.

N = Población

E = Error de Estimación.

Z = Valor de en la curva normal del nivel de confianza.

Tabla No. 5
Tamaño Muestra

VARIABLES	VALOR
N	31.934
P	0,50
Q	0,50
E	0,05
Z	1,96
Tamaño de Muestra	380

2.5. INSTRUMENTOS DE RECOPIACIÓN DE DATOS

2.5.1. Cuestionario

Para la recopilación de información del Adulto Mayor se aplicará una Encuesta, a través de preguntas cerradas con la finalidad de que sea más entendible y de manera administrada, es decir, el encuestador pregunta y el encuestado responde, lo que permite una señalización correcta de las respuestas mencionadas. Será encuestado el Adulto Mayor o quien se encuentre en el hogar a cargo del mismo.

Para la selección se visitarán lugares de concentración masiva como centros comerciales, supermercados, bancos y otros lugares de la ciudad de alto tráfico personal como parques.

La encuesta aplicada es:

ENCUESTA PARA IDENTIFICAR LA NECESIDAD DE CREACIÓN DE UN CENTRO DE CUIDADO DEL ADULTO MAYOR

Seleccione una sola respuesta a las opciones de cada una de las siguientes preguntas:

A. DATOS DE INFORMACIÓN

Encuestado:

Género: Masculino Femenino

Edad:

Lugar de Residencia: Norte Centro Sur

Ocupación: Empleado Negocio Propio
 Independiente Jubilado Ninguna

B. CUESTIONARIO

1. Requiere algún tipo de atención especial?

SI NO

1.1. Cuál?

- Medicina General
- Psicológico
- Tratamiento Cáncer
- Otros

2. Usted vive sólo?

SI NO

2.1. Con quién vive usted?

- Hijo (a)
- Hermano (a)
- Nietos
- Otro

3. Se encuentra feliz en el hogar habitual actual?

SI NO

3.1. Por qué no?

- Se siente sólo
- No tiene la atención que necesita
- Requiere cuidado especial
- Otro

4. Acude actualmente algún centro de cuidado del Adulto Mayor?
 SI NO
5. Considera que debe existir un centro de atención y cuidado para el Adulto Mayor?
 SI NO
6. Acudiría a un centro de cuidado del Adulto Mayor?
 SI NO
- 6.1. El tiempo de permanencia sería?
 Permanente
 Eventual
7. Qué servicios debería brindar el centro de atención del adulto mayor?
- Vivienda adecuada para su desplazamiento.
 - Ambiente familiar.
 - Guardería diaria.
 - Enfermería 24 horas.
 - Atención Médica Gerontológica.
 - Terapia física, gimnasia pasiva.
 - Terapia ocupacional.
 - Actividades recreativas fuera de las instalaciones.
 - Control de signos vitales.
 - Suministración de Medicinas.
 - Nutrición balanceada.
 - Servicio de Peluquería.
 - Servicios espirituales.
 - Arreglo y lavado de ropa.
 - Personal especializado.
 - Atención médica a domicilio.
 - Transporte puerta a puerta.
8. En dónde debería estar ubicado el centro de apoyo del adulto mayor?
- Campo.
 - Ciudad

9. Quién decide en el hogar el traslado suyo a un centro de cuidado?

- Usted mismo
- Otro (s) Familiares

Gracias

2.5.2. Resultados del estudio de Mercado

A. DATOS DE INFORMACIÓN

Tabla No. 6

Género

	Frecuencia	Porcentaje
Hombre	169	44,47%
Mujer	211	55,53%
	380	100,00%

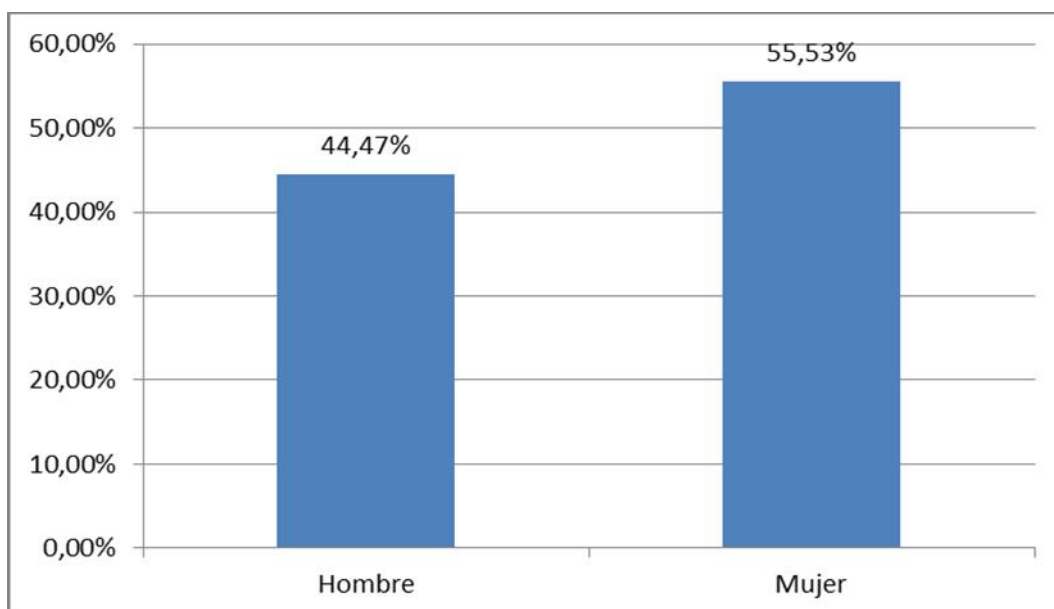


Figura No. 1 Género

Tabla No. 7

Edad

	Frecuencia	Porcentaje
65 a 70 años	182	47,89%
71 a 76 años	84	22,11%
77 a 82 años	48	12,63%
82 a 87 años	34	8,95%
Más de 87 años	32	8,42%
	380	100,00%

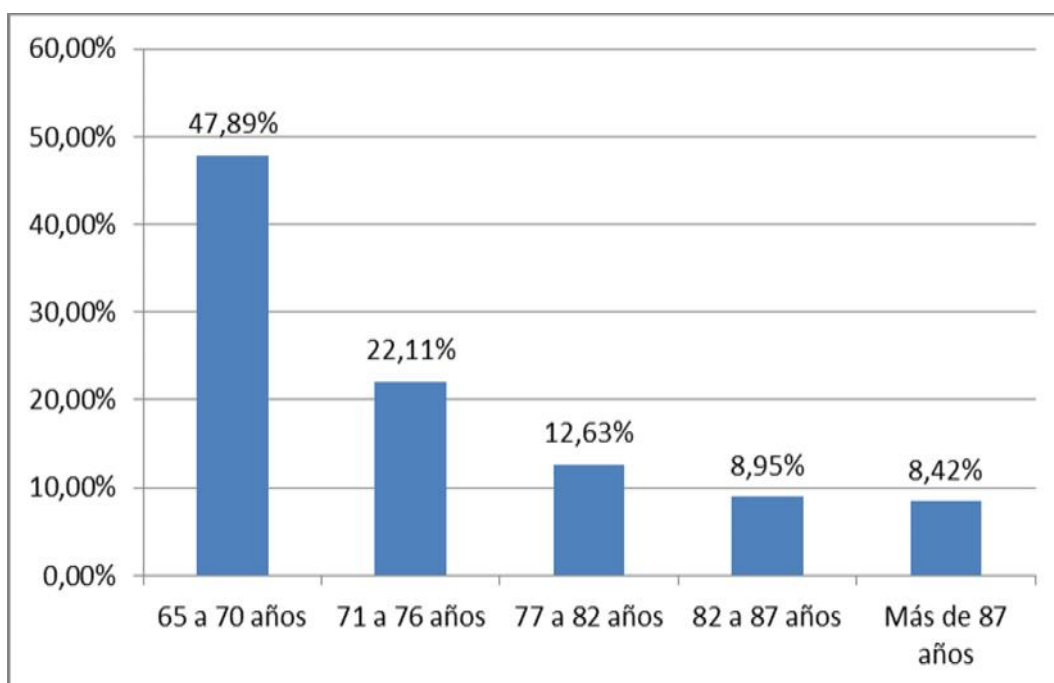


Figura No. 2 Edad

Tabla No. 8

Sector Vivienda

	Frecuencia	Porcentaje
Norte	184	48,42%
Centro	71	18,68%
Sur	125	32,89%
	380	100,00%

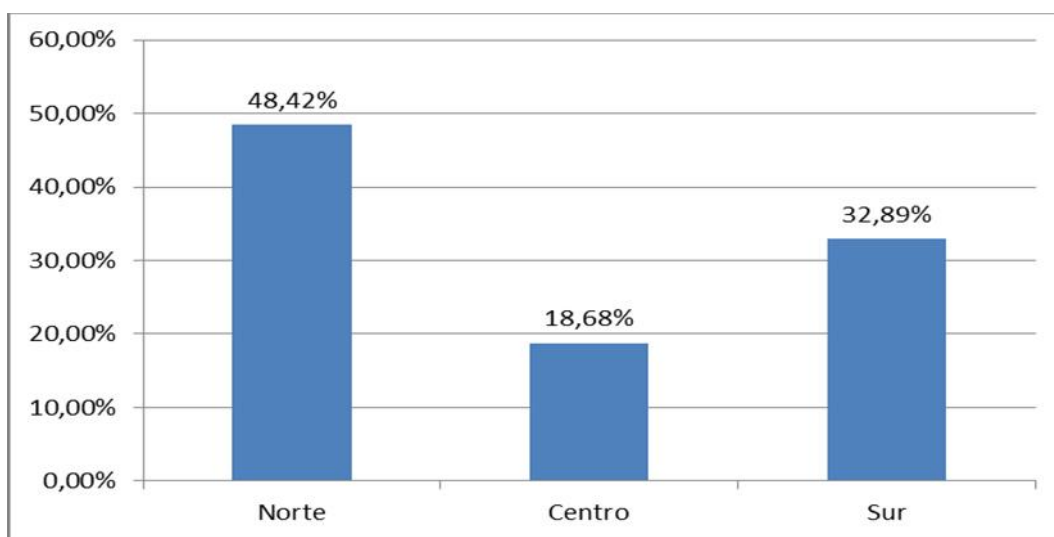


Figura No. 3 Sector Vivienda

Tabla No. 9

Dedicación

	Frecuencia	Porcentaje
Empleado	56	14,74%
Negocio Propio	24	6,32%
Jubilado	205	53,95%
Ninguno	73	19,21%
Independiente	22	5,79%
	380	100,00%

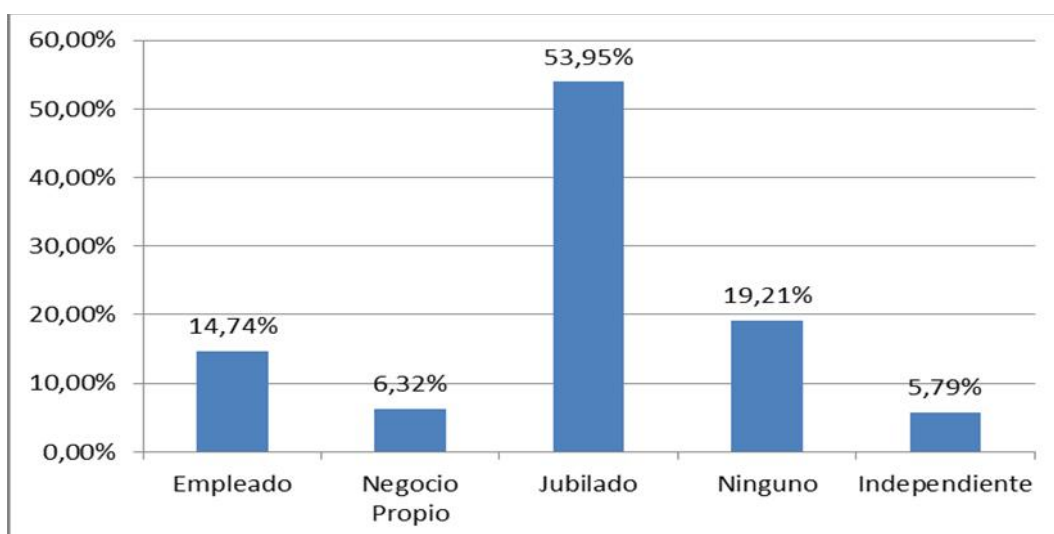


Figura No. 4 Dedicación

B. CUESTIONARIO

1. Requiere algún tipo de atención especial?

Tabla No. 10

Atención Especial

	Frecuencia	Porcentaje
Si	267	70,26%
No	113	29,74%
	380	100,00%

1.1.Cuál?

Tabla No. 11

Atención Especial

	Frecuencia	Porcentaje
Medicina General	128	47,94%
Psicológico	18	6,74%
Tratamiento Cáncer	65	24,34%
Otros	56	20,97%
	267	100,00%

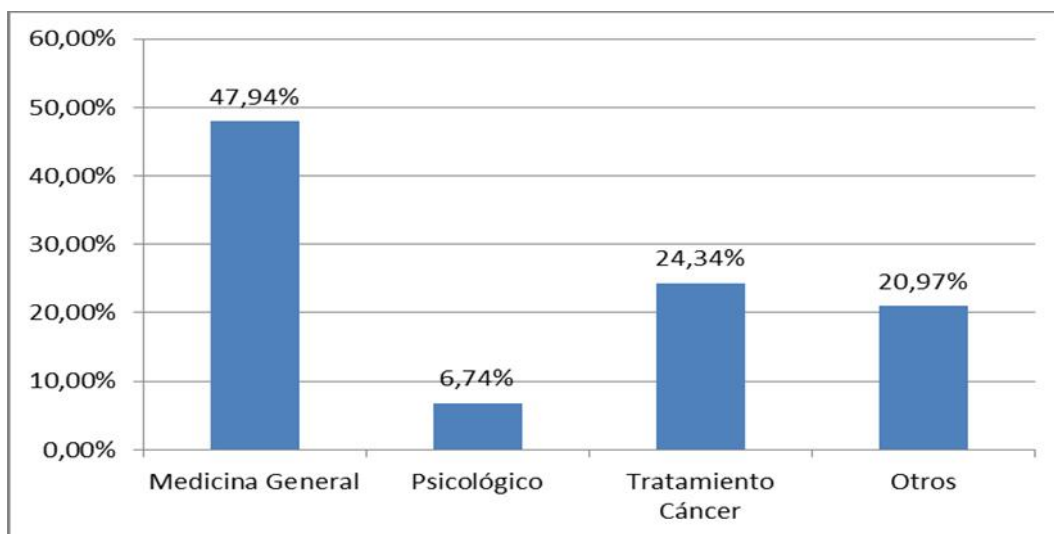


Figura No. 5 Atención Especial

El 47.94% de los encuestados requieren atención médica general, un 24.34% requieren tratamiento para cáncer, el 20.97% de los adultos mayores tienen otro tipo de atenciones y el 6.74% ayuda psicológica.

2. Usted vive sólo?

Tabla No. 12

Vive Solo

	Frecuencia	Porcentaje
Si	119	31,32%
No	261	68,68%
	380	100,00%

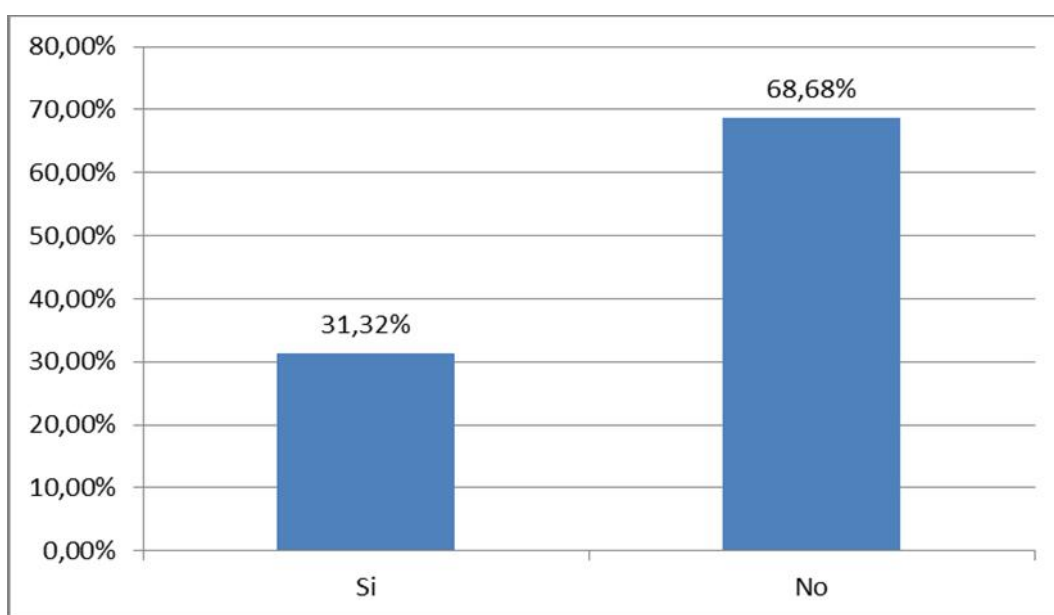


Figura No. 6 Vive Solo

Un 68.68% de los adultos mayores encuestados viven en compañía de familiares u otras personas, es decir no están solos, pero un 31.32% viven solos.

2.1. Con quién vive usted?

Tabla No. 13

Vive con:

	Frecuencia	Porcentaje
Hijo (a)	94	36,02%
Esposo (a)	115	44,06%
Hermano (a)	27	10,34%
Nietos	9	3,45%
Otros	16	6,13%
	261	100,00%

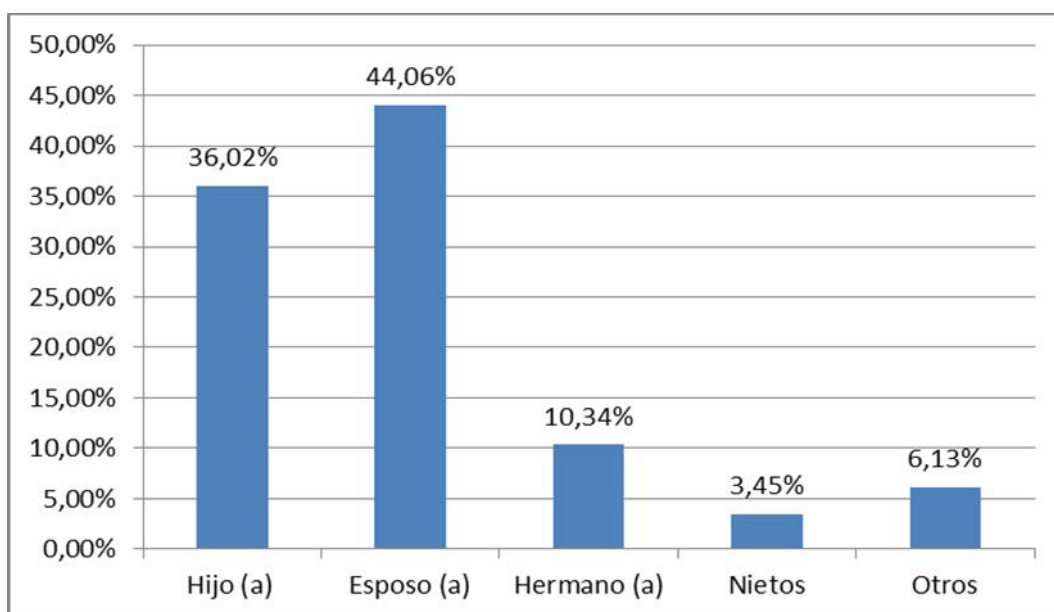


Figura No. 7: Vive con

Del 68.68% de adultos mayores que no viven solos el 44.06% viven con sus esposas (os), el 36.02% con sus hijos, 10.34% con sus nietos.

3. Se encuentra feliz en el hogar habitual actual?

Tabla No. 14

Felicidad

	Frecuencia	Porcentaje
Si	236	62,11%
No	144	37,89%
	380	100,00%

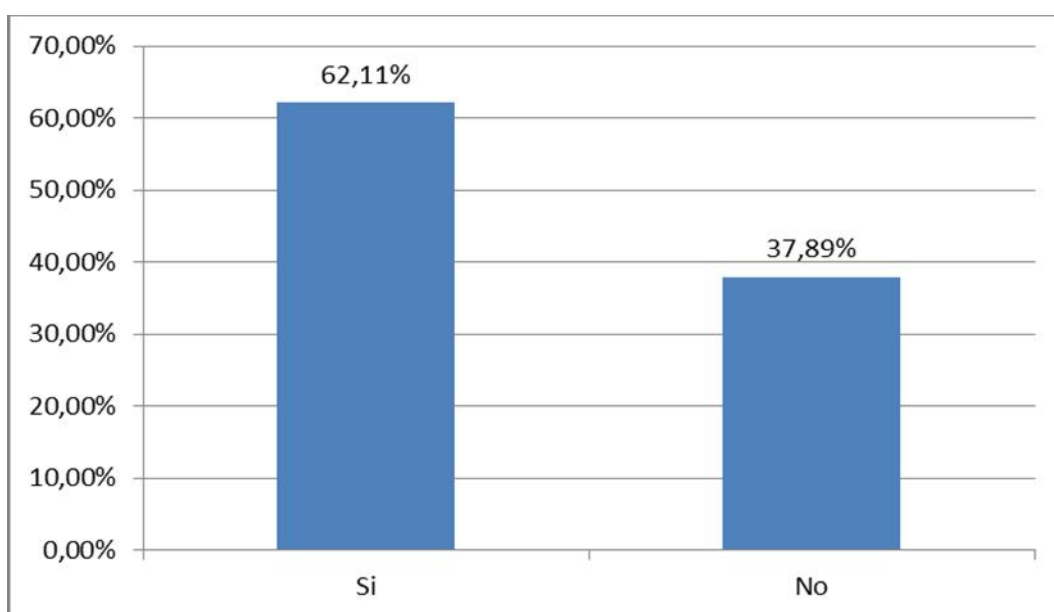


Figura No. 8 Felicidad

El 62.11% de los encuestados consideran que se encuentran en un estado de felicidad de su hábitat actual, pero existe un preocupante 37.89% que no se consideran felices.

3.1. Por qué no?

Tabla No. 15

Felicidad razones

	Frecuencia	Porcentaje
Se siente sólo	28	19,44%
No tiene la atención que necesita	60	41,67%
Requiere cuidado especial	48	33,33%
Otro	8	5,56%
	144	100,00%

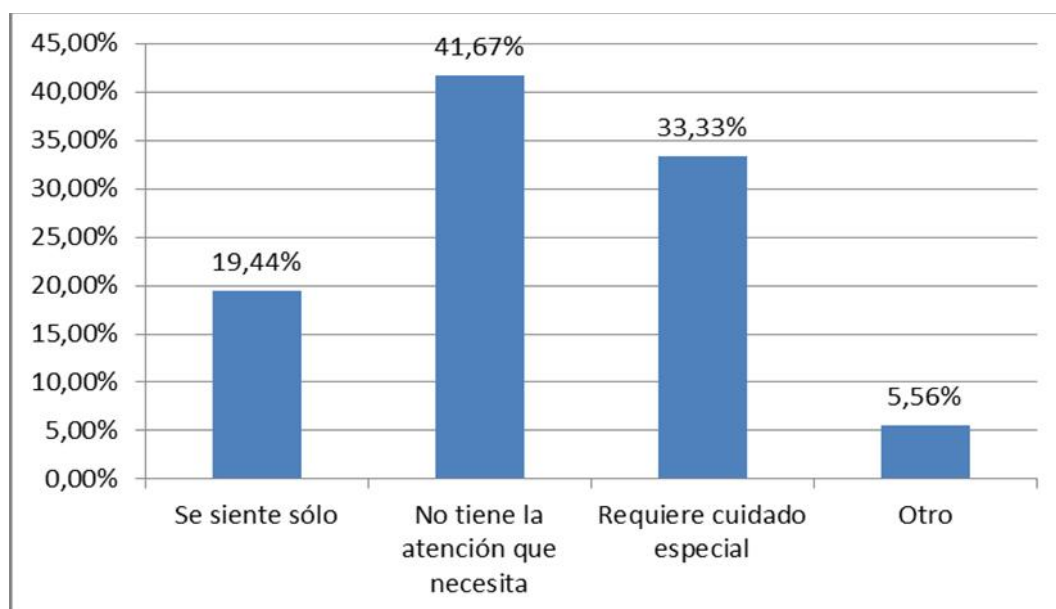


Figura No. 9 Felicidad razones

Del 37.89% de adultos mayores que no se consideran felices, el 41.67% señalan como la principal razón la de no contar con la atención necesaria, un 33.33% porque requieren cuidados especiales, y el 19.44% se sienten solos.

4. Acude actualmente algún centro de cuidado del Adulto Mayor?

Tabla No. 16

Acude a un Centro de Cuidado

	Frecuencia	Porcentaje
Si	62	16,32%
No	318	83,68%
	380	100,00%

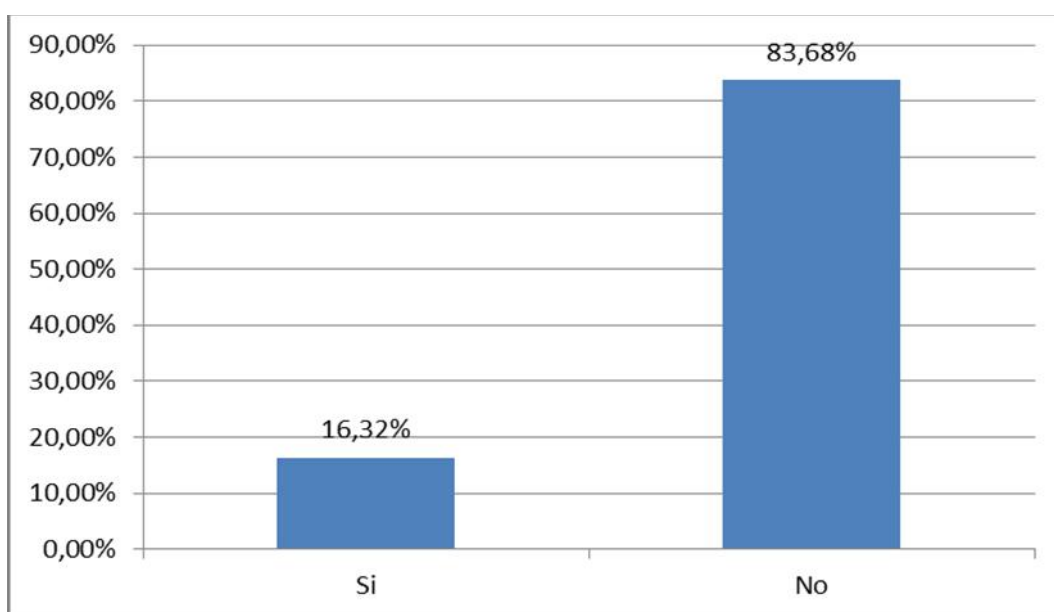


Figura No. 10 Acude a un Centro de Cuidado

El 16.32% de adultos mayores encuestados ya acuden actualmente a algún centro de cuidado.

5. Considera que debe existir un centro de atención y cuidado para el Adulto Mayor?

Tabla No. 17

Nuevo Centro de Cuidado

	Frecuencia	Porcentaje
Si	118	31,05%
No	262	68,95%
	380	100,00%

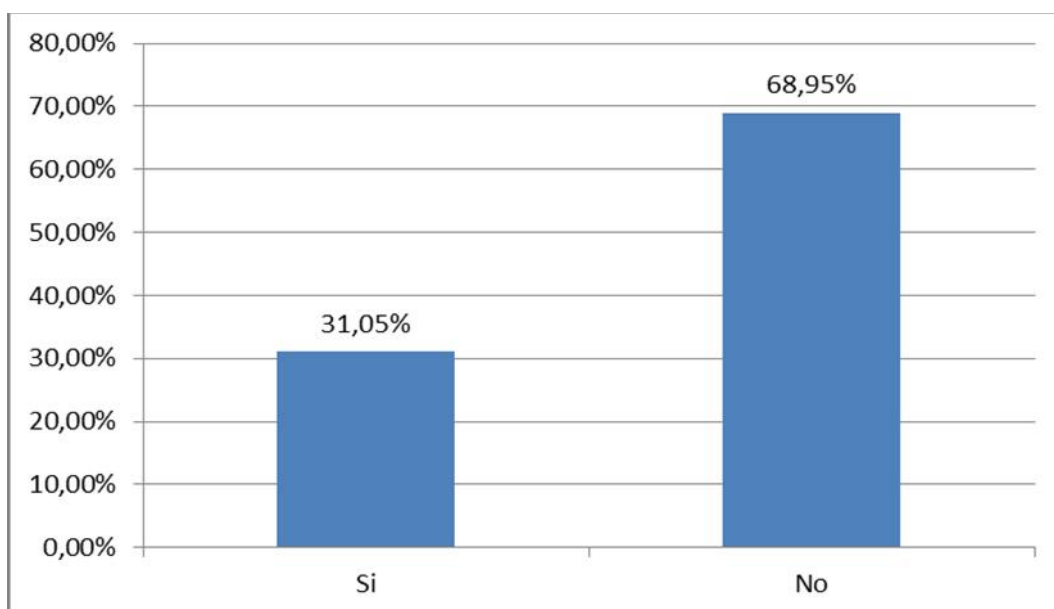


Figura No. 11 Nuevo Centro de Cuidado

Un 68.95% de los encuestados consideran que si debe existir en la ciudad de Iatacunga un Centro de Cuidado y Atención para el Adulto Mayor.

6. Acudiría a un centro de cuidado del Adulto Mayor?

Tabla No. 18

Nuevo Centro de Cuidado

	Frecuencia	Porcentaje
Si	118	31,05%
No	262	68,95%
	380	100,00%

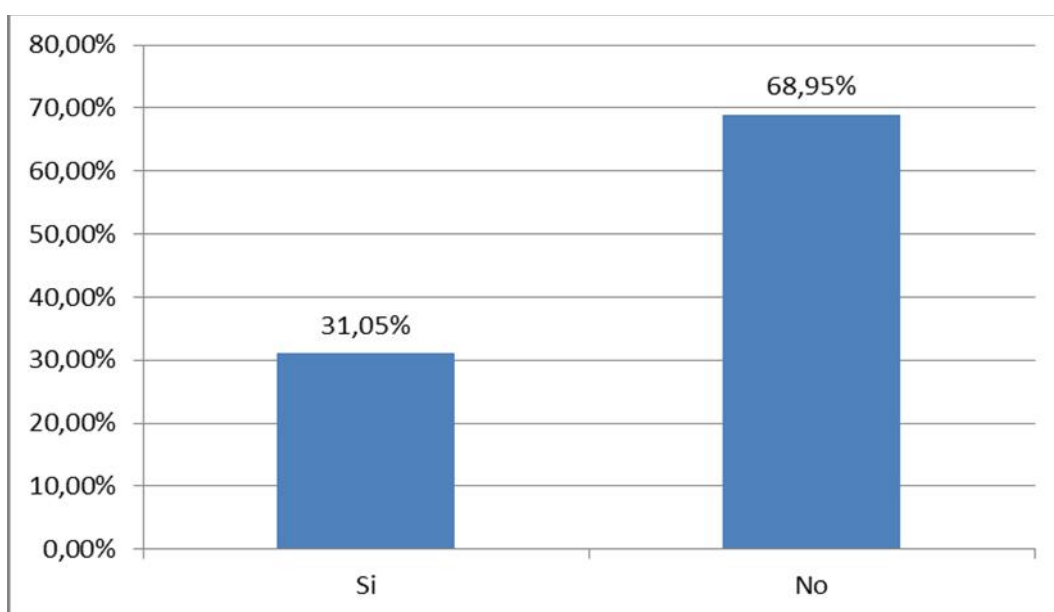


Figura No. 12 Nuevo Centro de Cuidado

Un representativo 31.05% de los encuestados si asistirían al Centro de Cuidado y Atención para el Adulto Mayor.

6.1. El tiempo de permanencia sería?

Tabla No. 19

Permanencia

	Frecuencia	Porcentaje
Permanente	45	38,14%
Eventual	73	61,86%
	118	100,00%

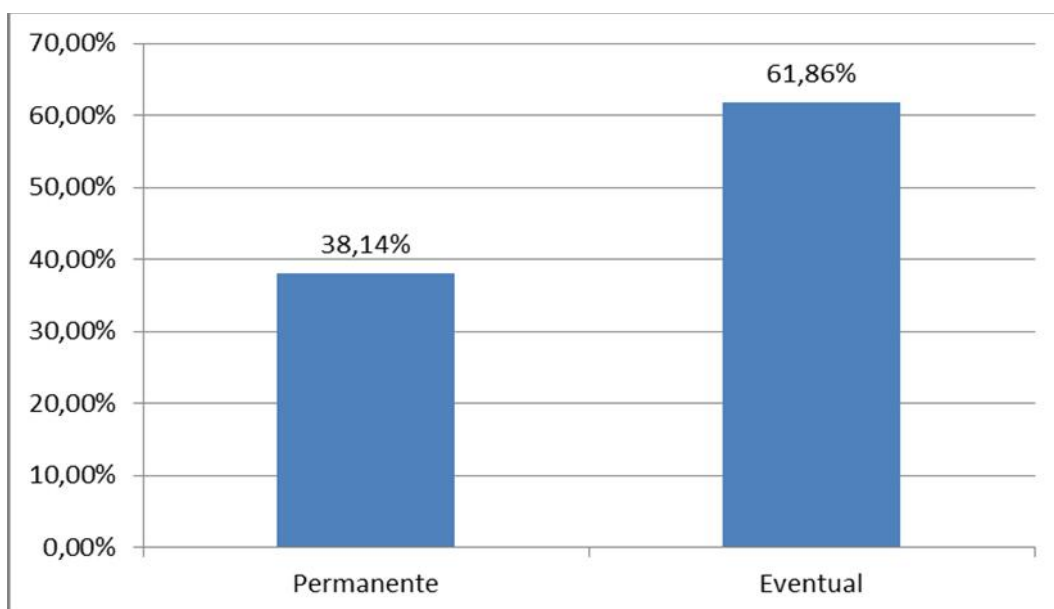


Figura No. 13 Permanencia

Del 31.05% de los encuestados que si asistirían al Centro de Cuidado y Atención para el Adulto Mayor, el 38.14% lo haría de manera permanente (internado) y el 61.86% eventualmente (servicio externo).

7. Qué servicios debería brindar el centro de atención del adulto mayor?

Tabla No. 20

Servicios

	Porcentaje
Vivienda adecuada para su desplazamiento.	3,39%
Ambiente familiar.	6,78%
Guardería diaria.	7,54%
Enfermería 24 horas.	8,89%
Atención Médica Gerontológica.	2,64%
Terapia física, gimnasia pasiva.	6,03%
Terapia ocupacional.	3,17%
Actividades recreativas fuera de las instalaciones.	4,14%
Control de signos vitales.	8,89%
Suministración de Medicinas.	8,89%
Nutrición balanceada.	4,67%
Servicio de Peluquería.	3,39%
Servicios espirituales.	5,05%
Arreglo y lavado de ropa.	3,39%
Personal especializado.	8,89%
Atención médica a domicilio.	5,35%
Transporte puerta a puerta	8,89%
	100,00%

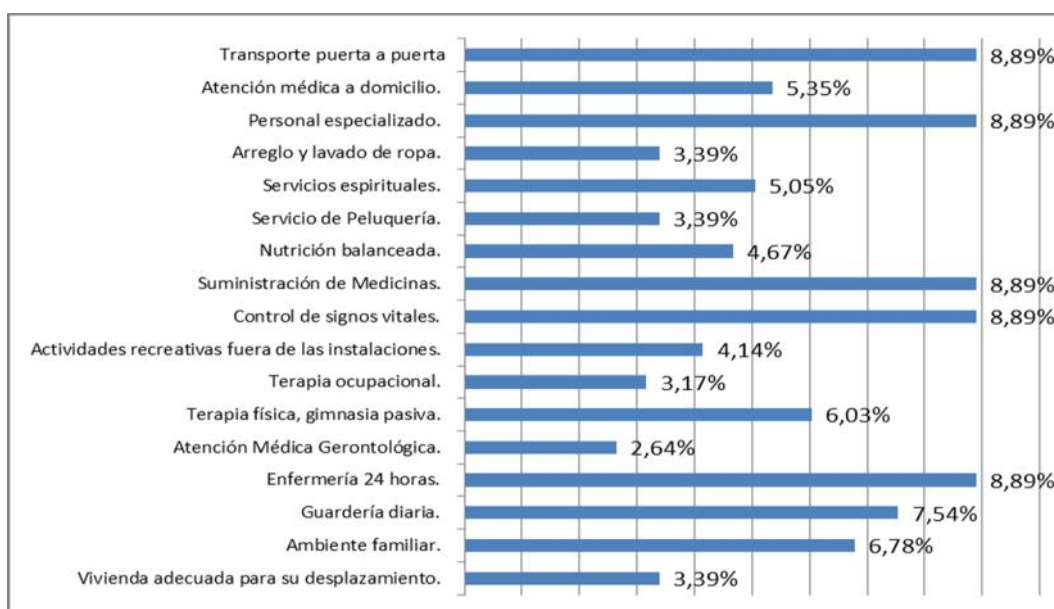


Figura No. 14 Servicios

Los requerimientos son diversos de los encuestados, pero el centro de atención del Adulto Mayor, abarcará el mayor número de servicios generales y de especialización para atender a un gran porcentaje de la población de este sector vulnerable de la economía.

8. En dónde debería estar ubicado el centro de apoyo del adulto mayor?

Tabla No. 21

Localización

	Frecuencia	Porcentaje
Campo	71	60,17%
Ciudad	47	39,83%
	118	100,00%

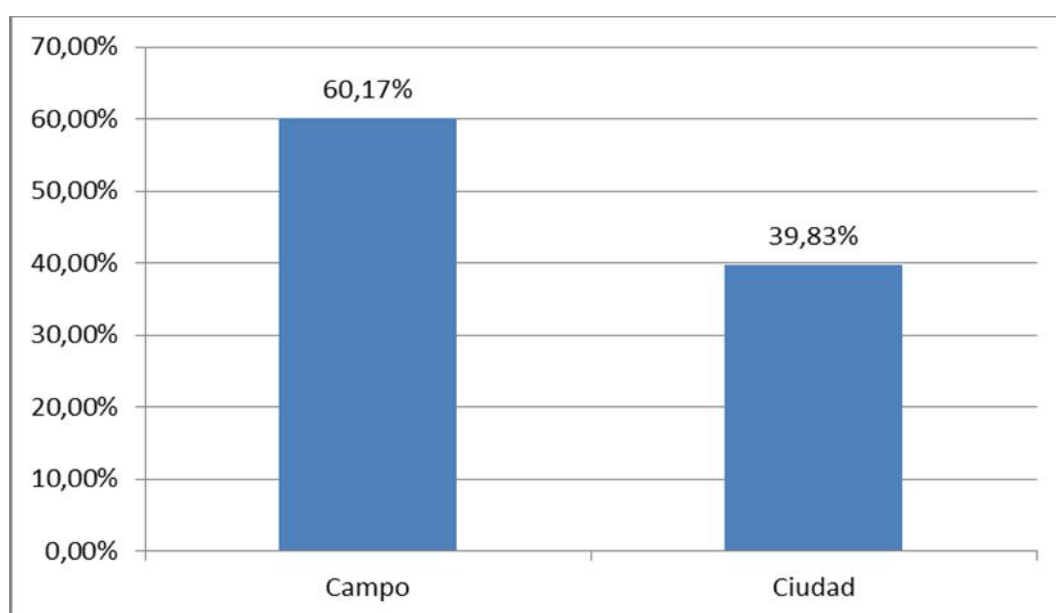


Figura No. 15 Localización

La preferencia para la ubicación del Centro de atención al adulto Mayor en el cantón Latacunga está en un 60.17% que sea en el campo, y el 39.83% desearían se halle en la misma ciudad.

9. Quién decide en el hogar el traslado suyo a un centro de cuidado?

Tabla No. 22

Decisor

	Frecuencia	Porcentaje
Adulto Mayor	82	69,49%
Familia u Otros	36	30,51%
	118	100,00%

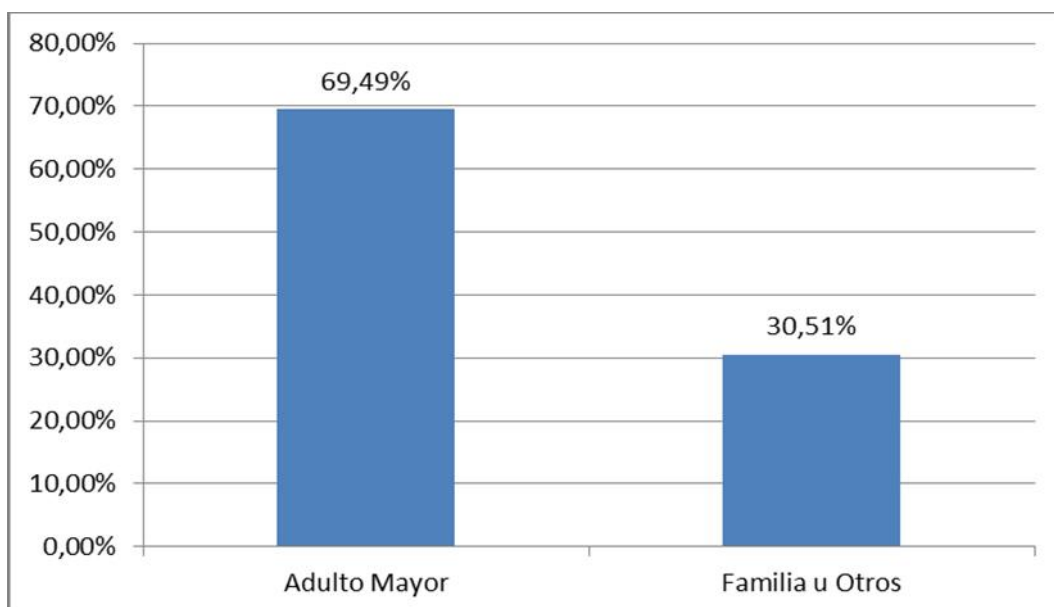


Figura No. 16 Decisor

El 69.49% de los adultos mayores encuestados en la zona urbana de la ciudad de Latacunga toman sus propias decisiones, para asistir o internarse en un Centro de Atención del Adulto Mayor, mientras que el 30.51% requieren la decisión de sus familiares, esposos, u otras personas.

2.6. Análisis de la Oferta

Para Laura Fisher y Jorge Espejo, autores del libro "Mercadotecnia", la oferta se refiere a "las cantidades de un producto que los productores están dispuestos a producir a los posibles precios del mercado." Complementando

ésta definición, ambos autores indican que la ley de la oferta "son las cantidades de una mercancía que los productores están dispuestos a poner en el mercado, las cuales, tienden a variar en relación directa con el movimiento del precio, esto es, si el precio baja, la oferta baja, y ésta aumenta si el precio aumenta" (Laura)

Kotler, Armstrong, Cámara y Cruz, autores del libro "Marketing", plantean la siguiente definición de oferta de marketing: "Combinación de productos, servicios, información o experiencias que se ofrece en un mercado para satisfacer una necesidad o deseo." Complementando ésta definición, los autores consideran que las ofertas de marketing no se limitan a productos físicos, sino que incluyen: servicios, actividades o beneficios; es decir, que incluyen otras entidades tales como: personas, lugares, organizaciones, información e ideas.

En la ciudad de Latacunga, se encuentra un solo centro de cuidado del adulto mayor que es el Hogar de Ancianos Instituto Estupiñán,

Nombre:	Hogar de Ancianos Instituto Estupiñán.
Descripción:	Centro residencial para personas de la tercera edad.
Dirección:	Juan Abel Echeverría.
Localidad:	Latacunga
Provincia:	Cotopaxi
País:	Ecuador

La Institución entrega en esta etapa de la vida; calor y afecto a través de una atención que incluye los siguientes servicios:

- Cuidado espiritual.
- Vivienda
- Alimentación.
- Vestuario.

- Salud.
- Terapia física y ocupacional esporádicamente.
- Servicios exequiales.

El Instituto en la actualidad atiende a todos los Adultos Mayores que han sido admitidos, con las siguientes características:

- En el “Instituto Estupiñán” habitan 61 Adultos Mayores de los cuales 41 son mujeres y 20 son varones
- El grupo tiene una media de 65 años de edad
- En cuanto al género el 67.21% pertenece al género femenino y el 32.78% al género masculino.
- La realidad personal del Adulto Mayor está marcada por la ausencia familiar o abandono en algunos casos, el 78% viven esta realidad, y el 12% cuentan con el apoyo relativo de la familia.
- El 80% provienen del área rural y el 20% del área urbana de la provincia de Cotopaxi.
- De los Adultos Mayores que habitan en el Instituto, el 85% de las personas padecen de las siguientes patologías.
 - Respiratorio (neumonía y bronquitis, resfrío común)
 - Cardiopulmonar (hipertensión arterial)
- Psiquiátricos (depresión, esquizofrenia, retardo mental, párkinson, epilepsia, alzhéimer)
 - Diabetes
 - Traumatología
 - Discapacidades (auditivas, visuales, físicas).5

En el Hogar de Ancianos “Instituto Estupiñán” existe una muy limitada ayuda por parte del Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES), y que el Hogar se mantiene con las ayudas de personas generosas que colaboran durante el año. Y en referencia a profesionales que están dedicados exclusivamente a la terapia física – recreativa no existe; y si los hay, es

ocasional. Estudiantes que cursan el tercer año de Cultura Física, de la Universidad Técnica de Ambato, realizan esta actividad, pero no tienen la experiencia ni el conocimiento teórico – práctico para realizar actividades que ayuden a solucionar los problemas del Hogar de Ancianos, realizando de vez en cuando y sin control alguno.

Los Adultos Mayores del “Instituto Estupiñan”, se encuentran en estado sedentario no existe ninguna clase de actividad físico recreativa; en sus momentos de tiempo libre únicamente se limitan a estar sentados en el patio del Instituto de 09h00 a 12h00 y de 14h00 a 17h00, no realizan ninguna actividad, aumentando el riesgo de adquirir enfermedades.

2.7. Análisis de la Demanda

Según Laura Fisher, autora del libro "Mercadotecnia", la demanda se refiere a "las cantidades de un producto que los consumidores están dispuestos a comprar a los posibles precios del mercado".

Simón Andrade, autor del libro "Diccionario de Economía", proporciona la siguiente definición de demanda: "Es la cantidad de bienes o servicios que el comprador o consumidor está dispuesto a adquirir a un precio dado y en un lugar establecido, con cuyo uso pueda satisfacer parcial o totalmente sus necesidades particulares o pueda tener acceso a su utilidad intrínseca"

De acuerdo al estudio de mercado se tiene una demanda actual (que requiere y acudiría al Centro de Ayuda al Adulto Mayor – Latacunga) de 31,05% de la población de personas mayores de 65 años en la ciudad de Latacunga.

Éste porcentaje representa 9.916 adultos mayores que actualmente requieren el Centro de Ayuda en Latacunga. (31.934 adultos mayores X 31.05%)

Tabla No. 23

Demanda Actual

Población Mayores de 65 años	31.934 PERSONAS
% Requieren Centro Apoyo	31,05%
Demanda Actual Total	PERSONAS
	9.916

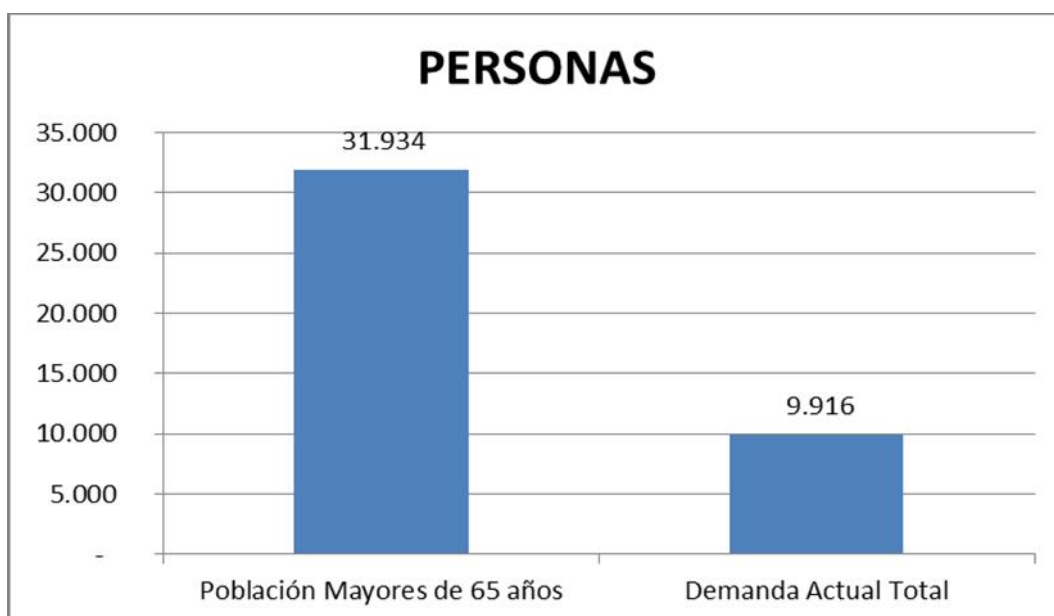


Figura No. 17 Demanda Actual

2.8. Demanda Insatisfecha

La demanda actual es de 9.916 adultos mayores, de los cuales el 38.14% buscan una estadía permanente y representan 3.782 personas, y de ellos un 33.33% buscan atención especial, por lo que se tendría una **demanda insatisfecha de 1.260 adultos mayores.**

Considerando la capacidad instalada que se piensa implementar para la creación del albergue, no se podrá atender a toda esa demanda

insatisfecha, por lo que se dirigirá el servicio a quienes requieren **Atención Médica Gerontológica que es el 2,64%** de la demanda insatisfecha y que representan 33 pacientes permanentes y el **6.03% que representan 76 personas**. Teniendo un Total de **109 pacientes permanentes**.

Tabla No. 24

Demanda Insatisfecha

		PERSONAS
Demanda Actual Total		9.916
Estancia	Permanente	3.782
		(38,14%)
Servicios	Eventuales	6.135
		(61,86%)
Cuidado	Especial	1.260
		(33,33%)

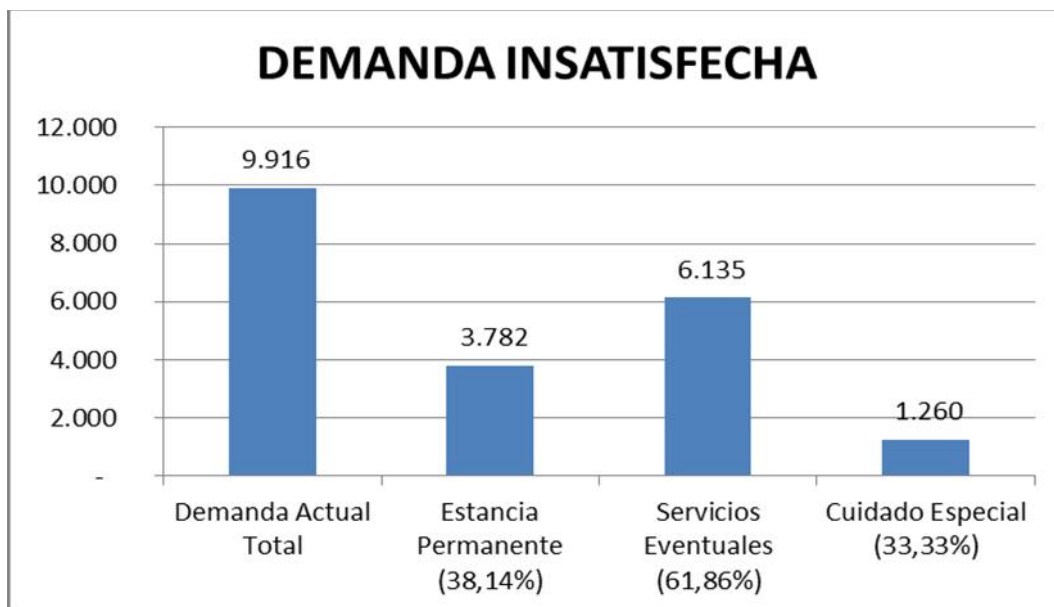


Figura No. 18 Demanda Insatisfecha

Tabla No. 25

Demanda Insatisfecha: Mercado Meta

PERSONAS	
Cuidado Especial (33,33%)	1.260
Atención Médica Gerontológica.	2,64%
	33
Terapia física, gimnasia pasiva.	6,03%
	76
Total Adultos Atender Permanentes	109
Capacidad Instalada	100

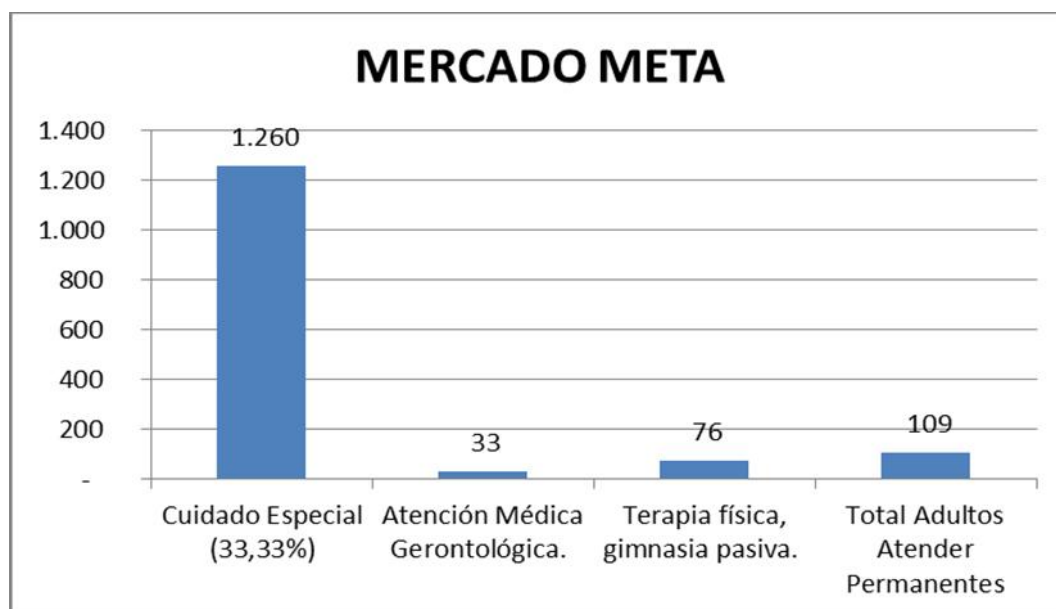


Figura No. 19 Demanda Insatisfecha: Mercado Meta

2.9. Proyección de la Demanda

Considerando la demanda actual se puede proyectar el crecimiento anual de acuerdo a la tasa de crecimiento poblacional que es del 2.1%, por lo tanto se tiene:

Tabla No. 26

Proyección Demanda Insatisfecha: Mercado Meta

Adultos Mayores	
Año 2014	109
Año 2015	112
Año 2016	114
Año 2017	116
Año 2018	119
Año 2019	121

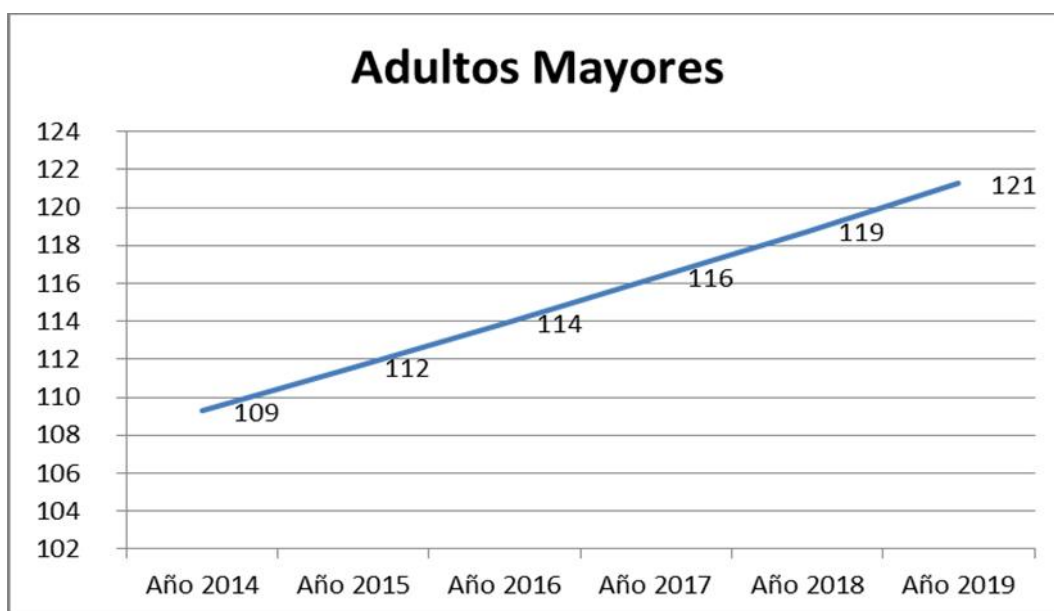


Figura No. 20 Proyección Demanda Insatisfecha: Mercado Meta

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO TÉCNICO

3.1. LOCALIZACIÓN

3.1.1. Macrolocalización

Consiste en decidir la zona general en donde se instalará la empresa o negocio. 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 socio-económicos más relevantes. Es decir, cubriendo las exigencias o requerimiento de proyecto. Tiene el propósito de encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto, es decir cubriendo las exigencias o requerimientos contribuyendo a minimizar los costos de inversión y los costos y gastos durante el periodo productivo del proyecto. En la macro localización se deben tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- Facilidades y costos del transporte.
- Disponibilidad y costo de la mano de obra e insumos, materias primas, energía eléctrica, combustibles, agua, etc.
- Localización del mercado.
- Disponibilidad, características topográficas y costo de los terrenos.
- Facilidades de distribución.
- Comunicaciones
- Condiciones de vida
- Leyes y reglamentos,
- Clima,
- Acciones para evitar la contaminación del medio ambiente,
- Disponibilidad y confiabilidad de los sistemas de apoyo,
- Actitud de la comunidad,

- Zonas francas,
- Condiciones sociales y culturales.

El proyecto se ubicará en la Provincia de Cotopaxi, que es una zona que al igual que en la mayoría de las provincias del Ecuador, se encuentran muchas diferencias entre los sectores urbano y rural que aparecen en las esferas de vivienda, educación, salud, empleo.

Estas disparidades se agravan paulatinamente por el incontrolable crecimiento de la población. En los últimos años se observa que existe un número cada vez más creciente de personas que abandonan la provincia para radicarse en otros lugares con expectativas de mejoramiento. La ciudad de Latacunga es la capital de la Provincia y está situada a 2,850 metros sobre el nivel del mar, por su disponibilidad de servicios básicos, y cercanía a hospitales, centros de salud, farmacias y laboratorios.

Tabla No. 27

Macrolocalización

FACTOR	LOCALIZACIÓN
PAÍS	Ecuador
PROVINCIA	Cotopaxi
CANTÓN	Latacunga
ZONA	Urbana
SECTOR	Norte / Sur

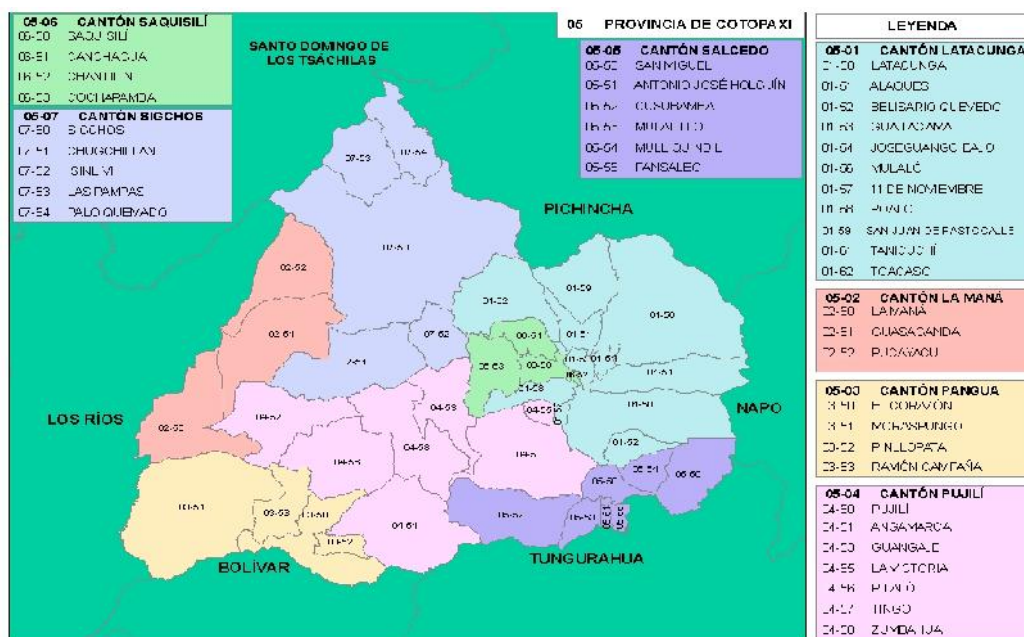


Figura No. 21 Macro Localización

3.1.2. Microlocalización

Se elige el punto preciso, dentro de la macro zona, en donde se ubicará definitivamente la empresa o negocio. 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 localizará y operará el proyecto dentro de la macro zona.

Tiene el propósito de seleccionar la comunidad y el lugar exacto para instalar la planta industrial, siendo este sitio el que permite cumplir con los objetivos del lograr la más alta rentabilidad o producir el mínimo costo unitario. Para la micro localización hay que tomar en cuenta:

- Localización urbana, o suburbana o rural,
- Transporte del personal,
- Policía y bomberos,
- Costo de los terrenos,

- Cercanía a carreteras,
- Cercanía al aeropuerto,
- Disponibilidad de vías férreas,
- Cercanía al centro de la ciudad,
- Disponibilidad de servicios básicos.
- Tipo de drenajes,
- Condiciones de las vías urbanas y de las carreteras,
- Disponibilidad de restaurantes,
- Recolección de basuras y residuos, Restricciones locales,
- Impuestos,
- Tamaño del sitio,
- Forma del sitio,
- Características topográficas del sitio,
- Condiciones del suelo en el sitio.

En la selección de la micro localización se presentan alternativas de acuerdo a varios factores específicos que influirán en la operación del proyecto, como son:

- Cercanía a Hospitales, laboratorios clínicos y farmacias:
- Disponibilidad de espacios para parqueadero, áreas verdes, y construcción edificio.
- Facilidad de Acceso a las áreas de circulación hacia la ciudad.

De acuerdo a lo señalado, se tienen:

- ALTERNATIVA 1: Belisario Quevedo (salida sur)
- ALTERNATIVA 2: Lasso (salida norte)
- ALTERNATIVA 3: LOCOA (ciudad)

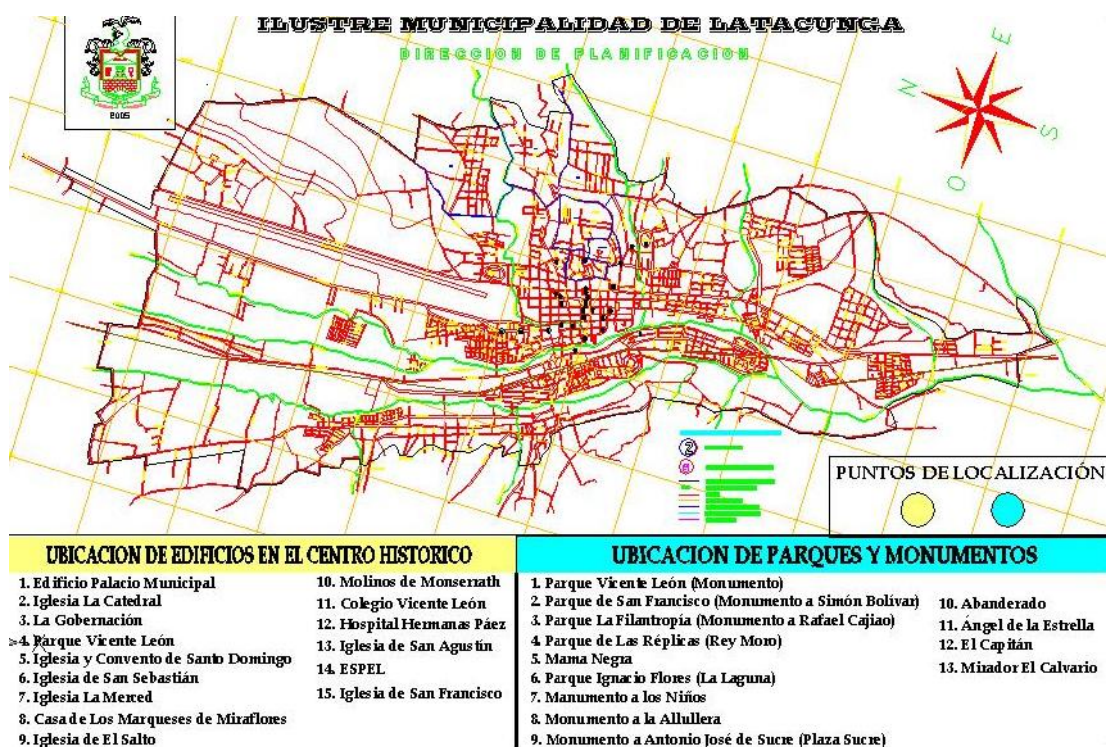


Figura No. 22 ZONAS LATACUNGA

3.1.2.1. MATRIZ DE SELECCIÓN ÓPTIMA

Tabla No. 28

Macrolocalización

FACTORES	PESO %	CALIFICACIÓN POR OPCIÓN SOBRE 10 PUNTOS			CALIFICACIÓN PONDERADA POR OPCIÓN		
		1	2	3	1	2	3
Cercanía	30,00%	8	5	8	2.4	1.5	2.4
Disponibilidad	30,00%	10	10	8	3.0	3.0	2.4
Accesos	40,00%	10	5	10	4,0	2,0	1.6
TOTAL	100,00%	28	20	26	9,4	6,5	6.4

La Matriz de ponderación de factores indica que la mejor alternativa de localización esta en Belisario Quevedo de la zona urbana en la ciudad de Latacunga.

3.2. INGENIERÍA DEL SERVICIO

3.2.1. Definición del Negocio

Ayudar al mejoramiento del nivel de vida de la población de la tercera edad de la Ciudad y del Campo en el cantón Latacunga.

Los fines específicos son:

- Desarrollo de actividades de difusión, sociabilización y entrenamiento en personas de la Tercera Edad
- Mejorar la calidad de vida del grupo de la Tercera Edad
- Crear una red de comunicación de la personas de la Tercera Edad
- Buscar o promover el bien común de la sociedad, mediante las actividades de promocionar, desarrollar e incentivar el bien general en sus aspectos sociales, culturales, educacionales, actividades relacionadas con la filantropía y beneficencia pública.
- Gestionar que se brinde atención a la salud y alimentación a las personas de la Tercera Edad.
- Difundir los derechos de la Tercera Edad

Servicios

- Vivienda adecuada para su desplazamiento.
- Ambiente familiar.
- Guardería diaria.
- Enfermería 24 horas.
- Atención Médica Gerontológica.

- Terapia física, gimnasia pasiva.
- Terapia ocupacional.
- Actividades recreativas fuera de las instalaciones.
- Control de signos vitales.
- Suministración de Medicinas.
- Nutrición balanceada.
- Servicio de Peluquería.
- Servicios espirituales.
- Arreglo y lavado de ropa.
- Personal especializado.
- Atención médica a domicilio.
- Transporte puerta a puerta

3.3. Ingeniería del Proyecto

3.3.1. Distribución Física

Se construirá el Centro de Cuidado de personas de la Tercera Edad en Belisario Quevedo, Ciudad de Latacunga, Provincia de Cotopaxi. En un área de 10 hectáreas, a tres cuadras de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE Extensión Latacunga.

La capacidad instalada para atender adultos mayores permanentes será de 100 plazas (100 personas), y en emergencia o atención ambulatoria hasta 35 personas diarias.

El Centro constará con la siguiente estructura física, en una construcción de dos plantas:

PLANTA UNO: Recepción, Emergencia, Comedor, Cocina, lavandería, habitaciones triples, farmacia y laboratorios.

PLANTA DOS: Habitaciones dobles y habitaciones simples, y un área social.

Tabla No. 29

Distribución Física

Físico	Cantidad
Habitaciones Simples	20
Habitaciones Dobles	15
Habitaciones Triples	10
Áreas Verdes	3
Áreas Sociales	2
Comedor	2
Cocina	1
Lavandería	1
Bodega	1
Parqueaderos	20
Guardianía	1
Laboratorio	1
Farmacia	1
Emergencia	1

Habitación privada

Acogedora y confortable es el alojamiento perfecto para personas de la tercera edad, con una cama, veladores, con tina de baño, agua caliente.

Habitación doble 1

Un ambiente atractivo y de relax amuebladas, esta habitación a diferencia de las otras es más espaciosa y es posible integrar una cama supletoria, dispone de baño completo.

Habitación Doble 2

Amobladas de acuerdo a las necesidades de nuestros abuelitos, las habitaciones están equipadas con todas las comodidades.



Figura No. 23 Espacio Verde



Figura No. 24 Fachada



Figura No. 25 Habitaciones

3.3.2. Requerimiento de Activos

Para la ejecución del Proyecto se necesitan los siguientes activos:

- Terreno (10 hectáreas) 100.000 dólares
- Construcción 180.000 dólares
- Equipos Informáticos 20.000 dólares
- Equipos de Comunicación 8.000 dólares
- Equipos de Laboratorios 75.000 dólares
- Equipos Cocina / Restaurante 18.000 dólares
- Mobiliario Áreas Y oficinas 32.000 dólares
- Mobiliario Habitaciones 92.000 dólares
- Vehículos Administración (2) 75.000 dólares
- Ambulancias (2) 62.000 dólares

3.3.3. Gastos Requeridos

- Uniformes

- Prendas de Seguridad
- Prendas Clínicas
- Medicamentos
- Materiales de Oficina
- Transporte (combustible y Mantenimiento)
- Seguros
- Promoción y Publicidad
- Remuneraciones
- Servicios Profesionales
- Reactivos y materiales Laboratorios
- Insumos Jardines
- Alimentos
- Servicios Generales (Agua, Energía Eléctrica, Teléfonos, Internet, TV Cable).

3.4. Propuesta Administrativa

3.4.1. Misión

Ofrecer a los adultos mayores un lugar donde pueda tener una vida digna, confortable y sana, mejorando su calidad de vida a través de su convivencia armónica con otras personas en el ámbito físico, espiritual, social para que así puedan vivir en la forma más adecuada posible a fin de lograr un mayor bienestar y una calidad de vida de excelencia.

3.4.2. Visión

Mejorar la calidad de vida del adulto mayor con servicios de cuidado, atención y salud efectivos, manteniendo un liderazgo en el centro del país.

3.4.3. Valores

- Calidad de Vida
- Satisfacción Emocional
- Hermandad
- Familiaridad
- Felicidad

3.4.4. Estructura Orgánica

Para el funcionamiento eficiente se requiere del siguiente equipo de talento humano:

Tabla No. 30

Personal

Cargo	Cantidad
Administrador	1
Secretaria General	1
Asesor Jurídico	1
Médico General Permanente	3
Médico Especialista Permanente	2
Enfermer@s	4
Trabajadora Social	1
Contador General	1
Asistente Contable	1
Jefe Comercialización	1
Jefe Talento Humano	1
Personal Mantenimiento	4
Conserjes	2
Cocina / Lavandería	3
Secretarías	1
Jardineros	1
Total	28

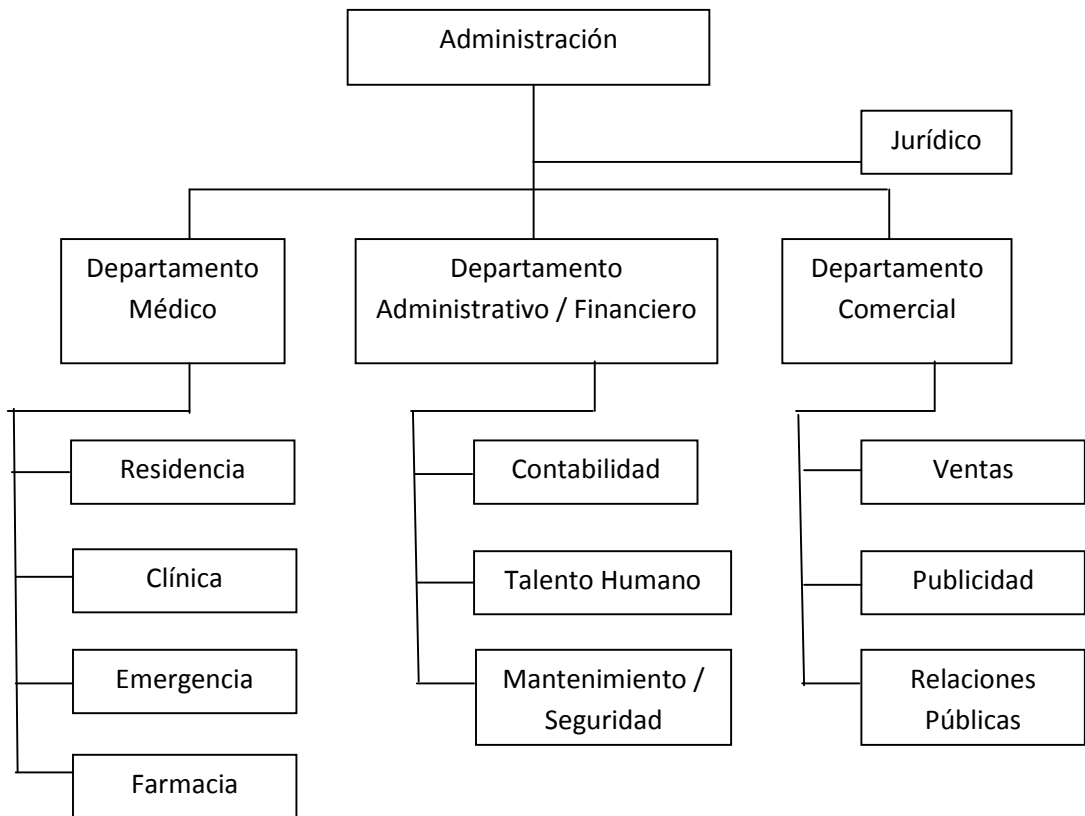


Figura No. 26 Orgánico Estructural

CAPÍTULO IV

4. PLAN FINANCIERO

4.1. INVERSIÓN DEL PROYECTO

Gitman (2003), define que la inversión puede tener dos connotaciones según se refiera a una economía privada o pública. En el primer caso se entiende como inversión privada la disposición de cualquier porción de dinero sin afectación, con el objeto de incrementar la cantidad de bienes productivos en una economía privada, sea o no empresaria.

En el segundo caso, representa la suma de inversiones privadas en un país, conjuntamente con los fondos públicos que los gobiernos destinan a la adquisición de bienes productivos, entre otros. Ahora bien, no es posible divorciar ambos términos del todo, dado que en el plano macroeconómico, señala Pérez (2001), “Keynes, demostró el papel multiplicador de las inversiones en la economía, a través del consumo”.

Mientras que el estudio financiero es fundamental, ya que éste investiga toda aquella información adicional que no suministran los estudios previos y son esenciales para determinar la rentabilidad del proyecto; tal es el caso de las fuentes y condiciones de financiamiento. Como se puede inferir, las decisiones respecto al presupuesto de inversiones son extremadamente importantes para cualquier entidad económica, puesto que generalmente exigen la realización de gastos de considerable cuantía, que tendrán un efecto decisivo en la rentabilidad de la empresa durante muchos años.

4.1.1. Activos Fijos

Los activos fijos se definen como los bienes que una empresa utiliza de manera continua en el curso normal de sus operaciones; representan al

conjunto de servicios que se recibirán en el futuro a lo largo de la vida útil de un bien adquirido. Para el presente proyecto se requieren los siguientes activos fijos:

Tabla No. 31

Edificios

Descripción	Valor Total
Terreno	100.000,00
Construcción	180.000,00
Total	280.000,00

Tabla No. 32

Vehículos

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total Dólares
Tuckson	1	35.000,00	35.000.00
Camioneta FORD	1	40.000.00	40.000.00
Ambulancias	2	31.000.00	62.000.00
Total			137.000,00

Tabla No. 33

Muebles y Enseres

Descripción	Valor Total Dólares
Mobiliario Áreas Y oficinas	32.000.00
Mobiliario Habitaciones	92.000.00
Total	124.000.00

Tabla No. 34

Maquinaria y Equipo

Descripción	Valor Total Dólares
Equipos Informáticos	20.000,00
Equipos de Comunicación	8.000,00
Equipos de Laboratorios	75.000,00
Equipos Cocina / Restaurante	18.000,00
Total	121.000,00

4.1.2. Depreciaciones, Mantenimiento y Seguros

Es un procedimiento de contabilidad que tiene como fin distribuir de manera sistemática y razonable, el costo de los activos fijos tangibles menos su valor de desecho (si lo tienen) entre la vida útil estimada de la unidad.

Tabla No. 35

Depreciaciones Mantenimiento y Seguros

	DEPREC.	MANTEN.	SEGUROS	DEPREC.	MANT.	SEGUROS
	PORCENTAJE			USD		
Edificios / Construcciones	5,00%	5,00%	2,00%	9.000,00	9.000,00	3.600,00
Maquinaria y Equipos	20,00%	5,00%	2,00%	24.200,00	6.050,00	2.420,00
Muebles y Enseres	20,00%	5,00%	2,00%	24.800,00	6.200,00	2.480,00
Vehículos	20,00%	5,00%	2,00%	27.400,00	6.850,00	2.740,00
Subtotal				85.400,00	28.100,00	11.240,00

4.1.3. Nuevas Adquisiciones de Activos Fijos

El proyecto tiene una vida útil de diez años, por lo que se requiere renovar equipos y muebles, así como vehículos en el sexto año de ejecución del mismo.

Tabla No. 36

Nuevas Adquisiciones

NUEVAS ADQUISICIONES				
		DEPREC.	MANT.	SEGUROS
		USD		
Maquinaria	y	12.000,00	3.000,00	1.200,00
Equipos				
Muebles	y	12.000,00	3.000,00	1.200,00
Enseres				
Vehículos		27.400,00	6.850,00	2.740,00
Subtotal		51.400,00	12.850,00	5.140,00

4.1.4. Capital de Trabajo

El capital de trabajo es el recurso económico destinado al funcionamiento inicial y permanente del negocio, que cubre el desfase natural entre el flujo de ingresos y egresos. Entre los activos circulantes y los pasivos circulantes.

Tabla No. 37

Capital de Trabajo

CAPITAL DE TRABAJO OPERATIVO	
Costo Mantenimiento Adulto Mayor	120.000,00
Suministros y servicios	29.000,00
Mano de obra directa	163.200,00
Mano de obra indirecta	53.400,00
Mantenimiento y seguros (activos fijos operativos)	39.340,00
SUBTOTAL	404.940,00
Requerimiento diario	1.124,83
Requerimiento ciclo de caja	33.745,00
CAPITAL DE TRABAJO OPERATIVO	33.745,00

4.1.5. Inversión Total del Proyecto

Para la ejecución del presente proyecto se requieren 735.645,00 dólares, cuya mayor concentración se halla en la inversión de los activos fijos que es de 662.000,00 dólares.

Tabla No. 38

Inversión Total del Proyecto

INVERSIÓN	DÓLARES
ACTIVOS FIJOS	
Terreno	100.000,00
Edificios / Construcciones	180.000,00
Maquinaria y Equipos	121.000,00
Muebles y Enseres	124.000,00
Vehículos	137.000,00
SUBTOTAL	662.000,00
ACTIVOS DIFERIDOS	
Planos y Permisos	38.000,00

Continúa →

Imprevistos (5% de activos diferidos)	1.900,00
SUBTOTAL	39.900,00
Capital de Trabajo Operativo	33.745,00
INVERSIÓN TOTAL	735.645,00

4.2. Financiamiento

A toda estrategia productiva corresponde una estrategia financiera, la cual se traduce en el empleo de formas de financiación concretas. En este sentido Aguirre (1992) define la financiación como: "la consecución del dinero necesario para el financiamiento de la empresa y quien ha de facilitarla"; o dicho de otro modo, la financiación consiste en la obtención de recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines.

La Gestión del Financiamiento es una de las funciones más importantes de la gerencia financiera, y es de vital importancia para la optimización de los recursos financieros disponibles y el crecimiento de una organización, a partir de un análisis profundo del comportamiento del mismo. Una adecuada caracterización y cumplimiento de esta función así como la claridad de los objetivos emanados de los más altos niveles de decisión ha sido clave para el desarrollo de emprendimientos exitosos y perdurables.

Del total de inversión del proyecto que suman 735.645,00 dólares, de los cuáles 300.000 dólares se conseguirán a través de un crédito del Banco del Estado en Convenio con el Municipio de Latacunga, a una tasa del 8% a un plazo de cinco años.

Tabla No. 39

Financiamiento

FINANCIAMIENTO	
Aporte Accionistas	435.645,00
Crédito Banco del Estado	300.000,00
TOTAL FINANCIAMIENTO	735.645,00

Tabla No. 40

Tabla de Amortización

MONTO:		300.000,00		
PLAZO		10		
INTERÉS NOMINAL		4,00%	ANUAL	8,00%
CUOTA		36.987,28		
PERIODO DE PAGO		Semestral		
PERIODO	PRINCIPAL	INTERÉS	AMORTIZ.	CUOTA
1	300.000,00	12.000,00	24.987,28	36.987,28
2	275.012,72	11.000,51	25.986,77	36.987,28
3	249.025,94	9.961,04	27.026,25	36.987,28
4	221.999,70	8.879,99	28.107,30	36.987,28
5	193.892,40	7.755,70	29.231,59	36.987,28
6	164.660,81	6.586,43	30.400,85	36.987,28
7	134.259,96	5.370,40	31.616,88	36.987,28
8	102.643,08	4.105,72	32.881,56	36.987,28
9	69.761,52	2.790,46	34.196,82	36.987,28
10	35.564,70	1.422,59	35.564,70	36.987,28

4.3. Presupuestos de Operación

El presupuesto es el instrumento de desarrollo anual de las empresas o instituciones cuyos planes y programas se formulan por término de un año. (Brimson, 1997)

4.3.1. Presupuesto de Ingresos

Rivera (2002) expresa que "los ingresos son las retribuciones que recibe la empresa por la venta de bienes o los servicios prestados en un periodo determinando, este ingreso se debe reconocer en el momento de la venta del bien o prestación del servicio independiente de la forma de pago." (p.184). Por lo tanto los ingresos son los incrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del período contable, en forma de entradas o incrementos de valor de los activos, o bien como decrementos de las obligaciones, que dan como resultado aumentos del patrimonio neto, y no están relacionados con las aportaciones de los propietarios a este patrimonio.

Los ingresos que tendrá el Centro de Cuidado del Adulto Mayor son dos.

- Ingresos por Adultos Internados, que serán 100 con un pago mensual de 350 dólares, de los cuáles dependiendo su estado socio económico, el 50% será absorbido por el MIES y el Municipio de Latacunga.
- Ingreso por atención médica de emergencias, que se estiman 35 adultos mayores por día a un valor por consulta de 15 dólares.

Tabla No. 41

Pronóstico de Ingresos (dólares)

	1	2	3	4	5
Adultos Internos	420.000,00	462.000,00	508.200,00	559.020,00	614.922,00
Adultos Consulta Externa	126.000,00	126.000,00	126.000,00	126.000,00	126.000,00
INGRESOS	546.000,00	588.000,00	634.200,00	685.020,00	740.922,00

	6	7	8	9	10
Adultos Internos	676.414,20	744.055,62	818.461,18	900.307,30	990.338,03
Adultos Consulta Externa	126.000,00	126.000,00	126.000,00	126.000,00	126.000,00
INGRESOS	802.414,20	870.055,62	944.461,18	1.026.307,30	1.116.338,03

4.3.2. Presupuesto de Costos y Gastos

Moreno (2002) señala que "los egresos son lo que gasta en un cierto tiempo ya sea semanal, quincenal, mensual, trimestralmente en el año" (p.165). El concepto de egresos de todas maneras se encuentra muy ligado a la contabilidad, en este caso, significa la salida de dinero de las arcas de una empresa u organización.

Los egresos incluyen los gastos y las inversiones, el gasto es aquella partida contable que aumenta las pérdidas o disminuye el beneficio, y siempre supone un desembolso financiero, ya sea movimiento de caja o bancario, el pago de un servicio por ejemplo ya sea de conexión a internet o el arrendamiento de un local comercial estos son algunos de los gastos habituales que forman parte de los egresos de las empresas. Los gastos al igual que los ingresos pueden ser: Gastos Variables y Gastos Fijos.

Rivera (2002) expresa que "los gastos o egresos variables son aquellos que varían de manera importante y que, por lo general, no tenemos de manera mensual o bimestral; es decir son mayores que los gastos fijos, probablemente estamos gastando en cosas que no son importantes."

Los costos son los que provienen de la generación del producto y los gastos los desembolsos en actividades indirectas pero necesarias para que la generación del servicio de cuidado al adulto mayor.

Tabla No. 42
Servicios y Suministros

	1	2	3	4	5
Transporte	6.000,00	6.600,00	7.260,00	7.986,00	8.784,60
Vestimentas	3.000,00	3.300,00	3.630,00	3.993,00	4.392,30
Gastos Generales	6.000,00	6.600,00	7.260,00	7.986,00	8.784,60
Capacitación	3.000,00	3.300,00	3.630,00	3.993,00	4.392,30
Servicios Profesionales	8.000,00	8.800,00	9.680,00	10.648,00	11.712,80
Alimentación	3.000,00	3.300,00	3.630,00	3.993,00	4.392,30
TOTAL	29.000,00	31.900,00	35.090,00	38.599,00	42.458,90

	6	7	8	9	10
Transporte	9.663,06	10.629,37	11.692,30	12.861,53	14.147,69
Vestimentas	4.831,53	5.314,68	5.846,15	6.430,77	7.073,84
Gastos Generales	9.663,06	10.629,37	11.692,30	12.861,53	14.147,69
Capacitación	4.831,53	5.314,68	5.846,15	6.430,77	7.073,84
Servicios Profesionales	12.884,08	14.172,49	15.589,74	17.148,71	18.863,58
Alimentación	4.831,53	5.314,68	5.846,15	6.430,77	7.073,84
TOTAL	46.704,79	51.375,27	56.512,80	62.164,08	68.380,48

Tabla No. 43
Remuneraciones

MANO DE OBRA DIRECTA			
Cargos	Salario/mensual USD	No. Personas	Costo total USD anual
Médico General	2.000,00	2	48.000,00
Médico Especialista	2.800,00	2	67.200,00
Enfermera	1.000,00	3	36.000,00
Trabajo Social	1.000,00	1	12.000,00
SUBTOTAL		8	163.200,00

Continúa →

MANO DE OBRA INDIRECTA			
Cargos	Salario/mensual USD	No. Personas	Costo total USD anual
Jefe Mantenimiento	800	1	9.600,00
Conserjes	600	2	14.400,00
Cocina	500	2	12.000,00
Lavandería	500	2	12.000,00
Jardineros	450	1	5.400,00
SUBTOTAL		8	53.400,00
PERSONAL ADMINISTRATIVO			
Cargos	Salario/mensual USD	No. Personas	Gasto total USD anual
Administrador	2.500,00	1	30.000,00
Secretaria General	600,00	1	7.200,00
Contador	800,00	1	9.600,00
Asistente Contable	500,00	1	6.000,00
Jefe Talento Humano	600,00	1	7.200,00
SUBTOTAL		5	60.000,00
PERSONAL DE VENTAS			
Cargos	Salario/mensual USD	No. Personas	Gasto total USD anual
Jefe Comercial	900,00	1	10.800,00
Secretarias	500,00	1	6.000,00
SUBTOTAL		2	16.800,00

Tabla No. 44

Otros Costos

PERIODO:	1	2	3	4	5
Promoción y Publicidad	4.000,00	4.400,00	4.840,00	5.324,00	5.856,40
PERIODO:	6	7	8	9	10
Promoción y Publicidad	6.442,04	7.086,24	7.794,87	8.574,36	9.431,79

Tabla No. 45

Resumen de Costos y Gastos 1 - 5

PERIODO:	1	2	3	4	5
COSTOS DIRECTOS DE PRODUCCIÓN					
Mano de obra directa	163.200,00	163.200,00	163.200,00	163.200,00	163.200,00
Materiales directos	120.000,00	132.000,00	145.200,00	159.720,00	175.692,00
Subtotal	283.200,00	295.200,00	308.400,00	322.920,00	338.892,00
COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN					
Costos que representan desembolso:					
Mano de obra indirecta	53.400,00	53.400,00	53.400,00	53.400,00	53.400,00
Suministros y servicios	29.000,00	31.900,00	35.090,00	38.599,00	42.458,90
Mantenimiento y seguros	39.340,00	39.340,00	39.340,00	39.340,00	57.330,00
Parcial	121.740,00	124.640,00	127.830,00	131.339,00	153.188,90
Costos que no representan desembolso:					
Depreciaciones	85.400,00	85.400,00	85.400,00	85.400,00	136.800,00
Amortizaciones	380,00	380,00	380,00	380,00	380,00
Subtotal	207.520,00	210.420,00	213.610,00	217.119,00	290.368,90
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Gastos que representan desembolso:					
Remuneraciones	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00
Parcial	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00
Gastos que no representan desembolso:					
Amortizaciones	7.600,00	7.600,00	7.600,00	7.600,00	7.600,00
Subtotal	67.600,00	67.600,00	67.600,00	67.600,00	67.600,00
GASTOS DE VENTAS	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Gastos que representan desembolso:					
Remuneraciones	16.800,00	16.800,00	16.800,00	16.800,00	16.800,00
Promoción y Publicidad	4.000,00	4.400,00	4.840,00	5.324,00	5.856,40
Parcial	20.800,00	21.200,00	21.640,00	22.124,00	22.656,40
Subtotal	20.800,00	21.200,00	21.640,00	22.124,00	22.656,40
GASTOS FINANCIEROS	23.000,51	18.841,03	14.342,13	9.476,12	4.213,05
TOTAL	602.120,51	613.261,03	625.592,13	639.239,12	723.730,35

Tabla No. 46
Resumen de Costos y Gastos 6 - 10

PERIODO:	6	7	8	9	10
COSTOS DIRECTOS DE PRODUCCION					
Mano de obra directa	163.200,00	163.200,00	163.200,00	163.200,00	163.200,00
Materiales directos	193.261,20	212.587,32	233.846,05	257.230,66	282.953,72
Subtotal	356.461,20	375.787,32	397.046,05	420.430,66	446.153,72
COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCION					
Costos que representan desembolso:					
Mano de obra indirecta	53.400,00	53.400,00	53.400,00	53.400,00	53.400,00
Suministros y servicios	46.704,79	51.375,27	56.512,80	62.164,08	68.380,48
Mantenimiento y seguros	57.330,00	57.330,00	57.330,00	57.330,00	57.330,00
Parcial	157.434,79	162.105,27	167.242,80	172.894,08	179.110,48
Costos que no representan desembolso:					
Depreciaciones	136.800,00	136.800,00	136.800,00	136.800,00	136.800,00
Amortizaciones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Subtotal	294.234,79	298.905,27	304.042,80	309.694,08	315.910,48
GASTOS DE ADMINISTRACION	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Gastos que representan desembolso:					
Remuneraciones	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00
Parcial	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00
Gastos que no representan desembolso:					
Amortizaciones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Subtotal	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00
GASTOS DE VENTAS	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Gastos que representan desembolso:					
Remuneraciones	16.800,00	16.800,00	16.800,00	16.800,00	16.800,00
Promoción y Publicidad	6.442,04	7.086,24	7.794,87	8.574,36	9.431,79
Parcial	23.242,04	23.886,24	24.594,87	25.374,36	26.231,79
Subtotal	23.242,04	23.886,24	24.594,87	25.374,36	26.231,79
GASTOS FINANCIEROS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL	733.938,03	758.578,83	785.683,72	815.499,09	848.296,00

4.4. Estados Financieros Presupuestados

4.4.1. Flujo de Efectivo

Los presupuestos del flujo de efectivo del proyecto coadyuvan a definir las cantidades de fondeo requeridas y auxilian en la selección de procedimientos para obtener los recursos monetarios, a fin de afrontar dichos requerimientos con capital de trabajo propios o generando algunos pasivos.

Para el proyecto se tiene:

Tabla No. 47
Flujo de Caja 1 - 5

	PREOP.	1	2	3	4	5
A. INGRESOS OPERACIONALES						
Recuperación ventas	0,00	546.000,00	588.000,00	634.200,00	685.020,00	740.922,00
Parcial	0,00	546.000,00	588.000,00	634.200,00	685.020,00	740.922,00
B. EGRESOS OPERACIONALES						
Pago a proveedores	0,00	129.000,00	161.900,00	178.090,00	195.899,00	215.488,90
Mano de obra directa		163.200,00	163.200,00	163.200,00	163.200,00	163.200,00
Mano obra indirecta		53.400,00	53.400,00	53.400,00	53.400,00	53.400,00
Gastos de ventas		20.800,00	21.200,00	21.640,00	22.124,00	22.656,40
Gastos administración		60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00
Costos de fabricación		39.340,00	39.340,00	39.340,00	39.340,00	57.330,00
Parcial	0,00	465.740,00	499.040,00	515.670,00	533.963,00	572.075,30
C. FLUJO OPERACIONAL (A - B)	0,00	80.260,00	88.960,00	118.530,00	151.057,00	168.846,70
D. INGRESOS NO OPERACIONALES						
Créditos	0,00	300.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Aportes de capital	735.645,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Parcial	735.645,00	300.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
E. EGRESOS NO OPERACIONALES						
Pago de intereses		23.000,51	18.841,03	14.342,13	9.476,12	4.213,05
Pago capital pasivo	0,00	50.974,06	55.133,54	59.632,44	64.498,44	69.761,52
<i>Continúa →</i>						
ACTIVOS FIJOS OPERATIVOS						
Terreno	100.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Edificios	180.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Equipos	121.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	60.000,00
Muebles y Enseres	124.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	60.000,00
Vehículos	137.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	137.000,00
Activos diferidos	39.900,00					
Parcial	701.900,00	73.974,57	73.974,57	73.974,57	75.265,75	337.841,70
F. FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)	33.745,00	226.025,43	-73.974,57	-73.974,57	-75.265,75	-337.841,70
G. FLUJO NETO GENERADO (C+F)	33.745,00	306.285,43	14.985,43	44.555,43	75.791,25	-168.995,00
H. SALDO INICIAL DE CAJA	0,00	33.745,00	340.030,43	355.015,87	399.571,30	475.362,55
I. SALDO FINAL DE CAJA (G+H)	33.745,00	340.030,43	355.015,87	399.571,30	475.362,55	306.367,55
REQUERIMIENTOS DE CAJA		38.811,67	41.586,67	42.972,50	44.496,92	47.672,94

Tabla No. 48

Flujo de Caja 6 - 10

	6	7	8	9	10
A. INGRESOS OPERACIONALES					
Recuperación por ventas	802.414,20	870.055,62	944.461,18	1.026.307,30	1.116.338,03
Parcial	802.414,20	870.055,62	944.461,18	1.026.307,30	1.116.338,03
B. EGRESOS OPERACIONALES					
Pago a proveedores	237.037,79	260.741,57	286.815,73	315.497,30	347.047,03
Mano de obra directa	163.200,00	163.200,00	163.200,00	163.200,00	163.200,00
Mano de obra indirecta	53.400,00	53.400,00	53.400,00	53.400,00	53.400,00
Gastos de ventas	23.242,04	23.886,24	24.594,87	25.374,36	26.231,79
Gastos de administración	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00
Costos de fabricación	57.330,00	57.330,00	57.330,00	57.330,00	57.330,00
Parcial	594.209,83	618.557,81	645.340,59	674.801,65	707.208,82
C. FLUJO OPERACIONAL	208.204,37	251.497,81	299.120,59	351.505,65	409.129,21
D. INGRESOS NO OPERACIONALES					
Aportes de capital	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Parcial	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
E. EGRESOS NO OPERACIONALES					
Pago de intereses	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Pago capital de los pasivos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Reposición y nuevas inversiones					
ACTIVOS FIJOS OPERATIVOS					
Terreno	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Edificios / Construcciones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Maquinaria y Equipos	121.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Muebles y Enseres	124.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Vehículos	137.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Activos diferidos					
Parcial	384.578,75	10.271,43	16.721,52	23.816,62	31.621,23
F. FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)	-384.578,75	-10.271,43	-16.721,52	-23.816,62	-31.621,23
G. FLUJO NETO GENERADO (C+F)	-176.374,38	241.226,38	282.399,07	327.689,03	377.507,98
H. SALDO INICIAL DE CAJA	306.367,55	129.993,18	371.219,56	653.618,63	981.307,65
I. SALDO FINAL DE CAJA (G+H)	129.993,18	371.219,56	653.618,63	981.307,65	1.358.815,63
REQUERIMIENTOS DE CAJA	49.517,49	51.546,48	53.778,38	56.233,47	58.934,07
NECESIDADES EFECTIVO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

4.4.2. Balance de Situación General

Tabla No. 49

Balance General

	Saldos	
	iniciales	1
ACTIVO CORRIENTE		
Caja y bancos	33.745,00	340.030,43
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	33.745,00	340.030,43
ACTIVOS FIJOS OPERATIVOS		
Terreno	100.000,00	100.000,00
Edificios / Construcciones	180.000,00	180.000,00
Maquinaria y Equipos	121.000,00	121.000,00
Muebles y Enseres	124.000,00	124.000,00
Vehículos	137.000,00	137.000,00
Subtotal activos fijos	662.000,00	662.000,00
(-) depreciaciones		85.400,00
TOTAL ACTIVOS FIJOS NETOS	662.000,00	576.600,00
ACTIVO DIFERIDO	39.900,00	39.900,00
Amortización acumulada		7.980,00
TOTAL ACTIVO DIFERIDO	39.900,00	31.920,00
NETO		
TOTAL DE ACTIVOS	735.645,00	948.550,43
PASIVO CORRIENTE		
Porción corriente deuda largo plazo	0,00	55.133,54
Cuentas y documentos por pagar proveedores	0,00	20.000,00
TOTAL DE PASIVOS CORRIENTES	0,00	75.133,54
PASIVO LARGO PLAZO	0,00	193.892,40
TOTAL DE PASIVOS	0,00	269.025,94
PATRIMONIO		
Capital social pagado	735.645,00	735.645,00
Reserva legal	0,00	0,00
Futuras capitalizaciones	0,00	0,00
Utilidad (pérdida) retenida	0,00	0,00
Utilidad (pérdida) neta	0,00	-56.120,51
TOTAL PATRIMONIO	735.645,00	679.524,49
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	735.645,00	948.550,43

4.4.3. Estados de Resultados

Según Flores (2008) "el estado de ganancias y pérdidas es aquel que suministra información acerca del desempeño pasado de una entidad donde su propósito es medir los resultados de las operaciones de la entidad durante un periodo o tiempo específico" ; así mismo Franco (2004) expresa que " un estado de ganancias y pérdidas efectivamente elaborado debe proporcionar información importante relativa a la estructura de ingresos y gastos de la empresa (...)" . Por otra parte Guajardo (2001), indica que "el estado de ganancias y pérdidas o estado de resultados es el principal medio para medir la rentabilidad de la empresa a través de un periodo, ya sea de un mes tres meses o un año" .

El Estado de Ganancias y Pérdidas conocido también como Estado de Resultados, Estado de Ingresos y Gastos, es un informe financiero que muestra la rentabilidad de una empresa durante un período determinado; es decir, las ganancias y/o pérdidas que la empresa obtuvo o espera tener, por ello este es un estado financiero netamente económico y de carácter dinámico elaborado al cierre del ejercicio contable, generalmente realizado cada año.

Determina el monto de la diferencia entre los ingresos y los gastos contables, Este estado financiero nos muestra el aumento o disminución que sufre el capital contable o patrimonio de la empresa como consecuencia de las operaciones practicadas durante un periodo de tiempo, mediante la descripción de gastos, ingresos y costos; es decir que el estado de ganancias y pérdidas comprende las cuentas de gastos, ingresos y costos.

Tabla No. 50**Estado de Resultados 1 - 5**

	1	2	3	4	5
Ventas Netas	546.000,00	588.000,00	634.200,00	685.020,00	740.922,00
Costo de Ventas	490.720,00	505.620,00	522.010,00	540.039,00	629.260,90
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	55.280,00	82.380,00	112.190,00	144.981,00	111.661,10
Gastos de ventas	20.800,00	21.200,00	21.640,00	22.124,00	22.656,40
Gastos de administración	67.600,00	67.600,00	67.600,00	67.600,00	67.600,00
UTILIDAD OPERACIONAL	-33.120,00	-6.420,00	22.950,00	55.257,00	21.404,70
Gastos financieros	23.000,51	18.841,03	14.342,13	9.476,12	4.213,05
UTILIDAD (PERDIDA) ANTES PARTICIPACION	-56.120,51	-25.261,03	8.607,87	45.780,88	17.191,65
Participación utilidades	0,00	0,00	1.291,18	6.867,13	2.578,75
UTILIDAD ANTES IMP.RENTA	-56.120,51	-25.261,03	7.316,69	38.913,75	14.612,90
Impuesto a la renta	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
UTILIDAD (PERDIDA) NETA	-56.120,51	-25.261,03	7.316,69	38.913,75	14.612,90

Tabla No. 51**Estado de Resultados 6 - 10**

	6	7	8	9	10
Ventas Netas	802.414,20	870.055,62	944.461,18	1.026.307,30	1.116.338,03
Costo de Ventas	650.695,99	674.692,59	701.088,85	730.124,73	762.064,21
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	151.718,21	195.363,03	243.372,33	296.182,57	354.273,82
Gastos de ventas	23.242,04	23.886,24	24.594,87	25.374,36	26.231,79
Gastos de administración	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00
UTILIDAD OPERACIONAL	68.476,17	111.476,79	158.777,47	210.808,21	268.042,03
Gastos financieros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
UTILIDAD ANTES PARTICIPACION	68.476,17	111.476,79	158.777,47	210.808,21	268.042,03
Participación utilidades	10.271,43	16.721,52	23.816,62	31.621,23	40.206,31
UTILIDAD ANTES IMP.RENTA	58.204,74	94.755,27	134.960,85	179.186,98	227.835,73
Impuesto a la renta	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
UTILIDAD (PERDIDA) NETA	58.204,74	94.755,27	134.960,85	179.186,98	227.835,73

CAPÍTULO V

5. EVALUACIÓN FINANCIERA

5.1. ANÁLISIS FINANCIERO

El análisis financiero es el estudio que se hace de la información contable, mediante la utilización de indicadores y razones financieras. La contabilidad representa y refleja la realidad económica y financiera de la empresa, de modo que es necesario interpretar y analizar esa información para poder entender a profundidad el origen y comportamiento de los recursos de la empresa.

5.1.1. Indicadores Financieros

Son índices que reflejan el estado financiero de una empresa, los principales son la liquidez, rentabilidad, endeudamiento y activos.

Tabla No. 52

Indicadores Financieros - APALANCAMIENTO

Apalancamiento	1	2	3	PROM
Pasivos totales/activos totales	28,4%	24,8%	19,5%	24,2%
Pasivos corrientes/activos totales	7,9%	9,4%	11,0%	9,4%
Patrimonio/activos totales	71,6%	75,2%	80,5%	75,8%

El Centro de Ayuda al adulto mayor tiene un nivel de deuda del 24.2% en promedio, por lo que podría adquirir más financiamiento hasta llegar a un 40% como nivel adecuado y no incurrir en riesgos financieros.

Tabla No. 53**Indicadores Financieros – COMPOSICIÓN GASTOS**

Composición de costos y gastos	1	2	3	PROM
Costos directos/costos y gastos totales	47,0%	48,1%	49,3%	48,2%
Costos indirectos/costos y gastos totales	34,5%	34,3%	34,1%	34,3%
Gastos administrativos/costos y gastos totales	11,2%	11,0%	10,8%	11,0%
Gastos de ventas/costos y gastos totales	3,5%	3,5%	3,5%	3,5%
Gastos financieros/costos y gastos totales	3,8%	3,1%	2,3%	3,1%
Costo de ventas/costos y gastos totales	81,5%	82,4%	83,4%	82,5%
Costo materia prima/costos y gastos totales	19,9%	21,5%	23,2%	21,6%
Costo materiales indirectos/costos y gastos totales	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Costo suministros y servicios/costos y gastos totales	4,8%	5,2%	5,6%	5,2%
Costo mano obra directa/costos y gastos totales	27,1%	26,6%	26,1%	26,6%
Costo mano obra indirecta/costos y gastos totales	8,9%	8,7%	8,5%	8,7%
Gastos personal administ./costos y gastos totales	10,0%	9,8%	9,6%	9,8%
Gastos personal ventas/costos y gastos totales	2,8%	2,7%	2,7%	2,7%
Total remuneraciones/costos y gastos totales	48,7%	47,8%	46,9%	47,8%

El costo de ventas o de generación de los servicios representan en promedio el 82.5% de los gastos totales.

LIQUIDEZ

La liquidez es la capacidad de la empresa de hacer frente a sus obligaciones de corto plazo. La liquidez se define como la capacidad que tiene una empresa para obtener dinero en efectivo. Es la proximidad de un activo a su conversión en dinero. Para medir la liquidez de una empresa se utiliza el ratio o razón de liquidez. La cual mide la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo. Del análisis de estas

razones se puede conocer la solvencia de efectivo de la empresa y su capacidad de permanecer solvente en caso de acontecimientos adversos.

Tabla No. 54

Indicadores Financieros – LIQUIDEZ

Liquidez	USD			
	1	2	3	PROM
Capital de trabajo	264.896,9	273.383,4	309.581,7	282.620,7
Índice de liquidez (prueba ácida)	4,5	4,3	4,4	4,4
Índice de solvencia	4,5	4,3	4,4	4,4

La liquidez es favorable porque el capital de trabajo es positivo, y los índices de liquidez son mayores que 1, así la solvencia significa que el Centro de Ayuda dispone de 4.4 dólares de activos corrientes para cubrir cada dólar de pasivo corriente.

RENTABILIDAD

La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla. La rentabilidad mide la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y la utilización de las inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades.

Tabla No. 55

Indicadores Financieros – RENTABILIDAD

	1	2	3	PROM
Utilidad neta/patrimonio (ROE)	-8,26%	-3,86%	1,11%	-3,67%
Utilidad neta/activos totales (ROA)	-5,92%	-2,90%	0,89%	-2,64%
Utilidad neta/ventas	-10,28%	-4,30%	1,15%	-4,47%
Cobertura de intereses	(1,4)	(0,3)	1,6	(0,1)

Los dos primeros años la rentabilidad es negativa porque el Centro de Ayuda tiene pérdidas, pero a partir del tercer año ésta mejora, y como es un proyecto social no importa generar ganancias, sino más bien, cubrir con la operación normal de los servicios que oferta el centro.

5.1.2. Punto de Equilibrio

Es importante conocer el mínimo de producción y ventas que garantice que el negocio puede cancelar sus costos fijos, variables y, todos los demás compromisos que demanden erogaciones de efectivo, a los cuales están obligado el negocio. Existen gastos que se registran contablemente como tales pero no implican salida de efectivo, tales como la depreciación, las amortizaciones y los diferidos.

El punto de equilibrio ayuda a mantener un estado económico estable entre los ingresos obtenidos por ingresos (ventas) y costos. Además indicará las ventas mínimas que debe tener el centro de ayuda al adulto mayor sin ganar ni perder.

Para el presente estudio se clasificaron los costos fijos y variables que se generan de la creación del centro de ayuda al adulto mayor.

Tabla No. 56

Punto de Equilibrio

	1	2	3	4	5
COSTOS Y GASTOS					
			<i>Fijo</i>		
Mano de obra indirecta	53.400,0	53.400,0	53.400,0	53.400,0	53.400,0
Mantenimiento y seguros	39.340,0	39.340,0	39.340,0	39.340,0	57.330,0
Depreciaciones	85.400,0	85.400,0	85.400,0	85.400,0	136.800,0
Amortizaciones	7.980,0	7.980,0	7.980,0	7.980,0	7.980,0
Gastos administrativos	60.000,0	60.000,0	60.000,0	60.000,0	60.000,0
Gastos de ventas	20.800,0	21.200,0	21.640,0	22.124,0	22.656,4
Gastos financieros	23.000,5	18.841,0	14.342,1	9.476,1	4.213,0
TOTAL	289.920,5	286.161,0	282.102,1	277.720,1	342.379,4
COSTOS Y GASTOS			<i>Variable</i>		
Mano de obra directa	163.200,0	163.200,0	163.200,0	163.200,0	163.200,0

Continúa →

Materiales directos	120.000,0	132.000,0	145.200,0	159.720,0	175.692,0
Suministros y servicios	29.000,0	31.900,0	35.090,0	38.599,0	42.458,9
TOTAL	312.200,0	327.100,0	343.490,0	361.519,0	381.350,9
VENTAS	546.000,0	588.000,0	634.200,0	685.020,0	740.922,0
PUNTO DE EQUILIBRIO	124,00%	109,68%	97,04%	85,85%	95,22%

Se observa que el proyecto tiene que tener ingresos mayores al 100% en los dos primeros años de ejecución por la pérdida que genera el centro de ayuda al adulto mayor, pero a partir del tercer año es favorable porque para llegar al punto de equilibrio se deben mantener ingresos menores al 100% de lo presupuestado.

5.2. COSTO DE OPORTUNIDAD

El costo de oportunidad es la tasa porcentual que se deja de percibir por realizar otra actividad o negocio diferente a la que ofrece el mercado en otras actividades.

Tabla No. 57

COSTO DE OPORTUNIDAD

Costo de Oportunidad	10,00%
----------------------	--------

5.3. TASA INTERNA DE RETORNO

La tasa interna de rendimiento (TIR, o IRR, por sus siglas en inglés) es tal vez la técnica refinada para preparar presupuestos de capital más utilizada. Es la tasa de descuento que es igual al valor actual de una oportunidad de inversión con \$ 0 (puesto que el valor presente de los flujos positivos de efectivo es igual a la inversión inicial). Las tasas de retorno se calculan trayendo a la fecha de hoy los flujos de caja considerando que el valor actual es cero, así:

$$\text{VALOR ACTUAL NETO} = (\text{SUMATORIA DE FLUJOS A TIEMPO ACTUAL}) \\ \text{MENOS (INVERSIÓN)} = \text{CERO}$$

$$0 = (\text{FLUJO AÑO 1}) / ((1+\text{TIR})^1) + (\text{FLUJO AÑO 2}) / ((1+\text{TIR})^2) + (\text{FLUJO AÑO 3}) / ((1+\text{TIR})^3) + (\text{FLUJO AÑO 4}) / ((1+\text{TIR})^4) + \dots + (\text{FLUJO AÑO 10}) / ((1+\text{TIR})^{10}) - \text{INVERSIÓN}$$

La tasa interna de retorno financiera y del inversionista son favorables ya que superan al costo de oportunidad del 10%.

5.4. VALOR ACTUAL NETO

El Valor Actual Neto mide la rentabilidad del proyecto en valores monetarios que exceden a la rentabilidad deseada después de recuperar toda la inversión. Para ello calcula el valor actual de todos los flujos futuros de caja proyectados a partir del primer período de operación y le resta la inversión total expresada en el momento cero.

VALOR ACTUAL NETO = (SUMATORIA DE FLUJOS A TIEMPO ACTUAL)
MENOS (INVERSIÓN)

VALOR ACTUAL NETO = (FLUJO AÑO 1)/ ((1+I)^1) + (FLUJO AÑO 2)/
((1+I)^2) + (FLUJO AÑO 3)/ ((1+I)^3) + (FLUJO AÑO 4)/ ((1+I)^4) + ...
+(FLUJO AÑO 10)/ ((1+I)^10) – INVERSIÓN

Tabla No. 60

Valor Actual Neto

Indicador	USD
Valor actual neto (VAN)	63.202,14

En el proyecto se tiene un valor actual neto de 63.202,14 dólares, que implica ser favorable para ejecutar la inversión, ya que es un valor positivo.

5.5. PERÍODO DE RECUPERACIÓN

El Período de Recuperación de la inversión tiene por objeto medir en cuanto tiempo se recupera la inversión, incluyendo el costo de capital involucrado.
(Chain

PRRI = de n flujo de fondos hasta equiparar la inversión inicial

Tabla No. 61**Período de Recuperación**

Indicador	AÑOS
Período de recuperación (nominal)	8.16 AÑOS

Para el proyecto se calcula la recuperación de la inversión en 8.16 años. Lo que es un factor favorable también porque es menor al tiempo de análisis del proyecto que son diez años.

5.6. BENEFICIO COSTO

El Beneficio-Costo indica la rentabilidad promedio que genera el proyecto por cada dólar que se invierte en la ejecución y funcionamiento del mismo.

$$B / C = \text{Flujo de Fondos} / \text{Inversión}$$

Tabla No. 62**Beneficio Costo**

Indicador	USD
Coficiente beneficio/costo	1.09

Se calcula dividiendo los ingresos de los flujos para la inversión. En éste proyecto se tiene un beneficio costo de 1.09 dólares, que significa que por cada dólar invertido se tiene una ganancia de 9 centavos de dólar, y es favorable ya que es un indicador mayor que la unidad.

5.7. FACTIBILIDAD FINANCIERA

El proyecto es factible de ejecución, ya que presenta resultados favorables como son un VAN mayor que cero, una TIR superior al costo de oportunidad, el Período de Recuperación de la Inversión menor a los diez años de vida útil del proyecto ya que se recupera en 8 años, y una tasa de

beneficio costo superior a uno. En el siguiente cuadro se observa el resumen de factores de evaluación financiera:

Tabla No. 63

Decisión Financiera

Retorno		
Tasa interna de retorno financiera (TIRF)	11,34%	
Tasa interna de retorno del inversionista (TIRI)	11,47%	
Valor actual neto (VAN)	63.202,14	USD
Período de recuperación (nominal)	8,16	AÑO
Coeficiente beneficio/costo	1,09	

5.8. PLAN FINANCIERO PARA EL CENTRO DE AYUDA AL ADULTO MAYOR

5.8.1. Misión Financiera

Administrar eficientemente los recursos financieros del Centro de Ayuda al Adulto Mayor, con niveles adecuados de liquidez, rentabilidad y deuda, para atender con calidad las necesidades que tienen los miembros de éste grupo vulnerable de la economía, con un entorno que desarrolle el buen vivir.

5.8.2. Misión Social

Dar prioridad al cuidado óptimo de las personas de la tercera edad, antes que al capital.

5.8.3. Principios Financieros

- Equidad en el uso de recursos financieros
- Uso de utilidades en atención humana y de salud.
- Cuidado del manejo de los recursos financieros.
- Cubrir costos y gastos antes que generar utilidades.

5.8.4. Objetivos Estratégicos

- Mantener la liquidez en niveles superiores a 4 puntos.
- Lograr una rentabilidad social del 8% a 10% anual.
- Aprovechar los niveles de deuda hasta llegar a niveles del 40%.
- Cuidar los niveles de generación del punto de equilibrio.

5.8.5. Estrategias

Financieras

- Obtener el financiamiento del 50% gasto mensual del servicio prestado al Adulto Mayor Internado, de parte del Estado, a través del MIES, y por parte del Municipio de Latacunga.
- Ampliar los créditos del Banco del Estado a la misma tasa del 8% anual, y con carácter no reembolsable.
- Destinar excesos de liquidez a la adquisición de equipos médicos y medicinas.
- Realizar un análisis financiero mensual del estado del Centro de Apoyo al Adulto Mayor, para tomar correctivos.
- Realizar alianzas con fundaciones y otros estamentos del Estado para obtener apoyo de especialistas médicos y de otorgación de alimentos, vestidos, y activos productivos para el funcionamiento del centro.

Sociales

- Capacitar a todo el personal que labora en el Centro de Ayuda al Adulto Mayor.
- Desarrollar Talleres de Motivación y Emprendimiento para los Adultos Mayores que se internan en el Centro de Apoyo, así como para los que acudan a consultas externas.

- Fomentar la unidad de los adultos mayores internos, para lograr una calidad de vida digna y feliz.
- Brindar los servicios médicos, alimenticios, deportivos, psicológicos, ambulatorios y farmacéuticos de manera oportuna y eficiente.

Generación de Servicios

- Mantener la capacidad instalada en 100 plazas, (100 adultos mayores internos) durante los 10 años de evaluación del proyecto.
- Ampliar la prestación de servicios sociales, médicos y humanos.

5.8.6. Indicadores de Gestión Social y Financiera

Los indicadores de gestión son medidas utilizadas para determinar el éxito de un proyecto o una organización. Los indicadores de gestión suelen establecerse por los líderes del proyecto u organización, y son posteriormente utilizados continuamente a lo largo del ciclo de vida, para evaluar el desempeño y los resultados.

Tabla No. 64

Indicadores de Gestión

Indicador	Cálculo	Base	Medición
Liquidez	Activo Corriente / Pasivo Corriente	Mínimo 4	Mensual
Apalancamiento	Pasivo Total / Activo Total	Máximo 40%	Mensual
Rentabilidad	Utilidad Neta / Ingresos	8 a 10%	Mensual
Punto de Equilibrio	Costo Fijo/ (Ingresos. Costos Variables)	Máximo 100%	Mensual
Adultos Internos	Número	Entre 80 y 100	Mensual
Adultos Externos	Número	Mínimo 15	Diario
Nivel de Calidad de Vida	Encuesta	80% Muy Bueno	Anual
Capacitación Personal	Encuesta	50 % de Aplicabilidad	Anual
Motivación Personal	Encuesta	80% Alta	Anual

CAPÍTULO VI

6. APOORTE DEL PROYECTO AL MEJORAMIENTO DE LA CALIDAD DE VIDA DE LOS GRUPOS PRIORITARIOS

6.1. Plan Nacional del Buen Vivir

El Plan es un conjunto de objetivos que expresan la voluntad de continuar con la transformación histórica del Ecuador. Sus objetivos son: Consolidar el Estado democrático y la construcción del poder popular. Auspiciar la igualdad, la cohesión, la inclusión y la equidad social y territorial, en la diversidad. Mejorar la calidad de vida de la población. Fortalecer las capacidades y potencialidades de la ciudadanía. Construir espacios de encuentro común y fortalecer la identidad nacional, las identidades diversas, la plurinacionalidad y la interculturalidad.

Consolidar la transformación de la justicia y fortalecer la seguridad integral, en estricto respeto a los derechos humanos. Garantizar los derechos de la naturaleza y promover la sostenibilidad territorial y global. Consolidar el sistema económico social y solidario, de forma sostenible. Garantizar el trabajo digno en todas sus formas. Impulsar la transformación de la matriz productiva. Asegurar la soberanía y eficiencia de los sectores estratégicos para la transformación industrial y tecnológica. Garantizar la soberanía y la paz, profundizar la inserción estratégica en el mundo y la integración latinoamericana.

El Plan Nacional para el Buen Vivir está acompañado por un sistema de monitoreo y evaluación que hará posible conocer los impactos de la gestión pública y generar alertas oportunas para la toma de decisiones. Este sistema está basado en la lógica de comparar lo programado frente a lo realizado, tomando como base la planificación nacional y la formulación realista de indicadores y metas.

Los indicadores del Plan responden a criterios básicos de calidad. Los indicadores son:

- Precisos y relevantes, puesto que permiten medir cambios atribuibles a las políticas públicas;
- Confiables y transparentes, en razón de que distintos evaluadores obtienen los mismos resultados;
- Periódicos, para conocer y evaluar su tendencia en el tiempo; y
- De impacto, porque permiten ver los cambios en el bienestar de la población.

Asimismo, las metas propuestas en el Plan se definen en términos de cantidad, calidad y tiempo. Son claras, precisas, realistas, cuantificables y alcanzables en el tiempo establecido. Las metas se construyen en forma técnica de acuerdo a las tendencias del indicador, los estándares internacionales, los esfuerzos fiscales para la consecución de metas y al análisis de la gestión de las intervenciones públicas (incluye análisis de supuestos). La validación final de las metas alcanzadas se realiza en la esfera política para determinar el compromiso que ha existido en cada una de las partes que forman el aparato estatal. Está basada en modelos de consistencia macroeconómica, de esfuerzo fiscal y de optimización.

Es apropiado destacar que nuestro Plan Nacional para el Buen Vivir va más allá de las propias metas fijadas por las Naciones Unidas en los “Objetivos del Milenio” (ONU, 2011). Por ello es importante recalcar que el Ecuador rebasa las propias expectativas de este organismo mundial, puesto que aspira siempre a sobrepasar las mencionadas “metas mínimas” y se auto propone, con decisión, “máximos sociales para impulsar un cambio irreversible, rápido, profundo y radical en el país.

La palabra transición está relacionada con movimiento progresivo. La transición implica un movimiento temporal hacia algo; no es una meta en sí

misma. Toda transformación social, económica o cultural requiere una transición. De lo contrario, habría que destruir todo y empezar de cero. Sin transición, una transformación es muy costosa y demasiado dolorosa.

Para alcanzar el socialismo del Buen Vivir – no sólo trata de cambiar las relaciones de producción, sino principalmente la mentalidad ciudadana.

La aplicación del Plan para el Buen Vivir implica un proceso de rupturas de distinta naturaleza, que constituye el motor que genera la transformación en el país, y que representa un resultado de coherencia con los principios programáticos del Gobierno.

El Buen Vivir es nuestro horizonte. Ofrece alternativas para construir una sociedad más justa, en la que el centro de la acción pública sea el ser humano y la vida. Supera los límites de las visiones convencionales de desarrollo que lo conciben como un proceso lineal, de etapas históricas sucesivas, que reducen el concepto a una noción exclusiva de crecimiento económico.

El Socialismo del Buen Vivir se identifica con la consecución del bien común y la felicidad individual, alejados de la acumulación y el consumo excesivos. Se obtiene con el máximo aprovechamiento de talentos y capacidades personales y colectivas. Es un espíritu vigoroso que impulsa el aprendizaje y la superación.

Está presente en el amor, en la amistad, en la fraternidad, en la solidaridad y en la armonía con la naturaleza.

Sociedad solidaria

La comunidad de acción está en el corazón de los proyectos democrático-republicanos. Parte del siguiente postulado humanista: “Yo te doy porque tú necesitas y no porque pueda obtener un beneficio a cambio”.

Potenciar la cooperación, la solidaridad y la fraternidad, es fundamental en una sociedad que quiere recuperar el carácter público y social del individuo. Se trata de forjar ciudadanos y ciudadanas que reconozcan las necesidades y los intereses de los otros, que acepten la justicia y la ley, que respeten las instituciones, que legitimen el principio de la redistribución de la riqueza y que promuevan la igualdad social. Se busca erradicar el principio de desarrollo personal y egoísta, característico de una sociedad de libre mercado, bajo el principio de que las personas no solo tienen derecho a la vida, sino a una vida compatible con la dignidad que nos iguala como personas.

Objetivos

- **Objetivo 1:** “Consolidar el Estado democrático y la construcción del poder popular” establece las políticas y líneas estratégicas necesarias para radicalizar el proceso de transformación del Estado y fortalecer el poder popular y ciudadano.
- **Objetivo 2:** “Auspiciar la igualdad, la cohesión, la inclusión y la equidad social y territorial, en la diversidad”.
- **Objetivo 3:** “Mejorar la calidad de vida de la población”.
- **Objetivo 4:** “Fortalecer las capacidades y potencialidades de la ciudadanía”.
- **Objetivo 5:** “Construir espacios de encuentro común y fortalecer la identidad nacional, las identidades diversas, la plurinacionalidad y la interculturalidad”.

- **Objetivo 6:** “Consolidar la transformación de la justicia y fortalecer la seguridad integral, en estricto respeto a los derechos humanos”.
- **Objetivo 7:** “Garantizar los derechos de la naturaleza y promover la sostenibilidad ambiental territorial y global”.
- **Objetivo 8:** “Consolidar el sistema económico social y solidario, de forma sostenible”.
- **Objetivo 9:** “Garantizar el trabajo digno en todas sus formas”.
- **Objetivo 10:** “Impulsar la transformación de la matriz productiva”.
- **Objetivo 11:** “Asegurar la soberanía y eficiencia de los sectores estratégicos para la transformación industrial y tecnológica”.
- **Objetivo 12:** “Garantizar la soberanía y la paz, y profundizar la inserción estratégica en el mundo y la integración latinoamericana”.

En el proyecto y plan para la creación del Centro de Ayuda al Adulto Mayor se cumple con el PNBV en un porcentaje superior a los 50 puntos porcentuales 59.58%, lo que implica un nivel de pertinencia muy adecuado para su ejecución, así:

Tabla No. 65

Cumplimiento PNBV

Objetivos	Centro de Ayuda	Nivel
Objetivo 1: “Consolidar el Estado democrático y la construcción del poder popular”	Libre ejercicio de empresa de servicios	20%
Objetivo 2 “Auspiciar la igualdad, la cohesión, la inclusión y la equidad social y territorial, en la diversidad”.	Grupo Vulnerable de la Economía: Adulto Mayor.	100%
Objetivo 3 “Mejorar la calidad de vida de la población”.	Apoyo en salud, vivienda, cuidado, alimentación y hogar.	100%
Objetivo 4: “Fortalecer las capacidades y potencialidades de la ciudadanía”.	Desarrollo físico y psicológico del Adulto Mayor.	100%
Objetivo 5: “Construir espacios de encuentro común y fortalecer la identidad nacional, las identidades diversas, la plurinacionalidad y la interculturalidad”.	No existe diferenciación de razas, cultos, ni creencias sociales.	100%

Continúa →

Objetivo 7: “Garantizar los derechos de la naturaleza y promover la sostenibilidad ambiental territorial y global”.	Cuidado del ambiente en todo proceso.	50%
Objetivo 8: “Consolidar el sistema económico social y solidario, de forma sostenible”.	Apoyo Grupo Vulnerable: Adulto Mayor	100%
Objetivo 9: “Garantizar el trabajo digno en todas sus formas”.	Genera fuentes de trabajo: Médicos, Obreros, Administradores, entre otros.	100%
Objetivo 10: “Impulsar la transformación de la matriz productiva”.	Uso de Energía Renovable.	5%
Objetivo 11: “Asegurar la soberanía y eficiencia de los sectores estratégicos para la transformación industrial y tecnológica”.	Puede generar nuevo conocimiento sobre la calidad de vida del adulto Mayor.	20%
Objetivo 12: “Garantizar la soberanía y la paz, y profundizar la inserción estratégica en el mundo y la integración latinoamericana”.	Puede generar convenios y tareas internacionales de apoyo mutuo.	20%
Total Aporte Porcentual: 715 / 1200		59.58%

6.2. Indicadores Sociales

El proyecto apoya con una generación de remuneraciones y giro de compras a terceros por montos superiores a los 250 mil dólares anuales por cada uno, aparte de brindar servicio a 100 adultos mayores internados de manera permanente, y a 35 adultos atendidos por día en consulta externa y servicios recreacionales y motivacionales gratuitos.

Tabla No. 66

Aporte Social

Sueldos y salarios	293.400,00
Valor agregado	287.870,00
Población atendida	100 adultos internos
	35 adultos consulta externa

Además a través del aporte Estatal cubre el 50% de la atención del Adulto Mayor en su residencia mensual, es decir, de los 350 dólares que cuesta el mantener con alta calidad de vida a una adulto internado en el Centro de Apoyo, el estado y el Municipio aportará con el 50% de cada persona, entonces, son 100 adultos por mes, significa un aporte social y económico de 17.500 dólares al mes.

CAPÍTULO VII

7. Conclusiones y Recomendaciones

7.1. Conclusiones

- Se realizó un estudio de mercado, con el fin de determinar la oferta actual y la demanda insatisfecha, estableciéndose una demanda insatisfecha muy alta, de 1260 personas.
- Del estudio técnico se determinó que la capacidad instalada del proyecto será ña atención de 100 adultos mayores por mes, como internos, y de 35 adultos mayores atendidos diarios por consulta externa. Además la localización óptima del proyecto es en la ciudad de Latacunga Barrio Belisario Quevedo, en la naturaleza.
- Se estructuro filosofía corporativa, así como la razón de ser y la visión del Centro de Ayuda al Adulto Mayor, alineada al plan nacional del buen vivir.
- Mediante el estudio financiero que permita determino que se requiere una inversión de Del total de inversión del proyecto que suman 735.645,00 dólares, de los cuáles 300.000 dólares se conseguirán a través de un crédito del Banco del Estado en Convenio con el Municipio de Latacunga, a una tasa del 8% a un plazo de cinco años.

7.2. Recomendaciones

- Se recomienda dar a conocer el proyecto a los organismos estatales para obtener financiamiento.
- Es necesario actualizar el estudio de mercado para identificar otros grupos vulnerables que pueden sumarse a los beneficios sociales del proyecto realizado.
- Se debe evaluar financiera y socialmente el cumplimiento del plan.
- Es importante realizar convenios internacionales para incorporar tecnología blanda y dura para fortalecer los servicios que preste el Centro de Ayuda, y brindar una calidad de vida efectiva a todos sus miembros.

Bibliografía

- Bonta, P. (1999). *Marketing y Publicidad*. Norma.
- Brigham. (1995). *Administración Financiera*. MacGraw-Hill.
- Brimson, J. (1997). *Contabilidad por Actividades*. Alfaomega .
- Censos, I. N. (2009). *Censo*. Latuncunga.
- Censos, I. N. (2010). *Censo*. Latacunga.
- Chain, N. S. (s.f.). *Evaluación de Proyectos de Inversión en la empresa*. Mexico: MacGraw Hill.
- Eduardo, A. R. (2009). *El Emprendedor de Éxito*. MacGraw-Hill Interamericana.
- Gabriel, B. U. (2005). *Evaluación de Proyectos*. México: MacGraw-Hill Interamericana.
- James, K. T. (1998). *Investigación de Mercado*. MacGraw-Hill Interamericana.
- José, O. C. (2010). *Contabilidad General*. Productora de Publicaciones.
- Juan, G. C. (2008). *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión*. México: MacGraw-Hill Interamericana.
- Laura, F. (s.f.). *Mercadotecnia*. MacGraw Hill.
- Nacional, G. (s.f.). *www.inec.gob.ec*. Recuperado el julio de 2014
- Ortiz. (1997). *Planificación Financiera*. MacGraw-Hill.
- Philip Kotler, G. (s.f.). *Fundamentos de Marketing* . Amstrong.
- Vivir, P. N. (2013-2017).
- www.bce.gob.ec*. (s.f.). Recuperado el julio de 2014

ANEXOS

