



Universidad
Nacional
de Loja

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa
de servicios de enfermería en la ciudad de Loja, año 2023**

**Trabajo de Integración Curricular
para la obtención del título de
Licenciatura en Administración de
Empresas**

AUTORA:

Scarlet Monserratt Flores Flores

DOCENTE ASESOR:

Ing. Juan Pablo Sempertegui Muñoz

Loja- Ecuador

2025



CERTIFICADO DE CULMINACIÓN Y APROBACIÓN DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

Yo, **Sempertegui Muñoz Juan Pablo**, director del Trabajo de Integración Curricular denominado **Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de servicios de enfermería en la ciudad de Loja, año 2023**, perteneciente al estudiante **Scarlet Monserratt Flores**, con cédula de identidad N° **1150620837**. Certifico que luego de haber dirigido el **Trabajo de Integración Curricular** se encuentra concluido, aprobado y está en condiciones para ser presentado ante las instancias correspondientes.

Es lo que puedo certificar en honor a la verdad, a fin de que, de así considerarlo pertinente, el/la señor/a docente de la asignatura de **Integración Curricular**, proceda al registro del mismo en el Sistema de Gestión Académico como parte de los requisitos de acreditación de la Unidad de Integración Curricular del mencionado estudiante.

Loja, 23 de Agosto de 2023



Firmado electrónicamente por:
JUAN PABLO
SEMPERTEGUI MUÑOZ

F)

**DIRECTOR DE TRABAJO DE INTEGRACIÓN
CURRICULAR**



Certificado TIC/TT.: UNL-2023-000601

Autoría

Yo, Scarlet Monserratt Flores Flores, declaro ser la autora del presente Trabajo de Integración Curricular y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido del mismo. Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja, la publicación de mi presente Trabajo de Integración Curricular en el Repositorio Institucional - Biblioteca Virtual.

Firma:

Cédula de Identidad: 1150620837

Fecha: 11 de febrero de 2025

Correo Electrónico: scarlet.flores@unl.edu.ec

Teléfono o Celular: 0980650204

Carta de autorización por parte del autor, para consulta, reproducción parcial o total y/o publicación electrónica del texto completo, del Trabajo de Integración Curricular.

Yo, **Scarlet Monserratt Flores Flores**, declaro ser autora del Trabajo de Integración Curricular denominado: “Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de servicios de enfermería en la ciudad de Loja, año 2023”, como requisito para optar el título de Licenciada en Administración de Empresas, autorizo al sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que, con fines académicos, muestre la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido en el Repositorio Institucional.

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el Repositorio Institucional, en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenios la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia del Trabajo de Titulación que realice un tercero. Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja a los once días del mes de febrero de dos mil veinte y cinco.

Firma:

Autor/a: Scarlet Monserratt Flores Flores

Cédula de Identidad: 1150620837

Dirección: Cantón Loja- Barrio El Dorado

Correo Electrónico: scarlet.flores@unl.edu.ec

Teléfono: 0980650204

DATOS COMPLEMENTARIOS

Director del Trabajo de Integración Curricular: Ing. Juan Pablo Sempertegui Muñoz

Dedicatoria

Este proyecto no es solo un logro académico; es el reflejo de sueños, sacrificios y el amor incondicional de quienes han sido el pilar fundamental de mi vida. Quiero dedicar este proyecto primeramente a Dios, por ser mi guía, mi fortaleza y llenar de bendiciones cada paso de este viaje académico.

A los dos grandes amores de mi vida, mi madre, María, y mi hermano, Jhoel, por inculcarme el ejemplo de esfuerzo y valentía, por creer en mí incluso cuando yo misma dudaba, y por ser mi apoyo incondicional en cada momento difícil.

A mis abuelitos, tía, primos, familia y amigas, por su apoyo constante y compañía en los momentos importantes de mi vida. Dedico este proyecto también a una persona especial que aún no conozco, pero con quien estoy segura de que compartiré el resto de mi vida, confiando en que juntos construiremos sueños y metas para el futuro.

Finalmente, a mí misma, por no rendirme, por creer en mis capacidades, por nunca dejar de soñar y por tener la certeza de que con esfuerzo, amor propio y dedicación todo es posible.

Scarlet Monserratt Flores Flores

Agradecimiento

Quiero expresar mi más sincero agradecimiento a la Universidad Nacional de Loja, por brindarme la oportunidad de formarme académicamente y alcanzar uno de mis metas. A la Carrera de Administración de Empresas, por su apoyo constante y a los docentes que generosamente compartieron sus conocimientos, ayudándome a crecer tanto profesional como personalmente. Un agradecimiento especial al Ing. Juan Pablo Sempertegui Muñoz, director de tesis, por su dedicación, paciencia y valiosa orientación para el desarrollo de este trabajo.

A mi madre, y a mi hermano, les agradezco de corazón por su apoyo y amor incondicional. A mis familiares y amigos, por estar siempre presentes en los momentos importantes de mi vida. También quiero agradecer a todas las personas que, de una u otra forma, estuvieron presentes en el transcurso de este proyecto, brindándome su apoyo y motivación. Este logro no habría sido posible sin cada uno de ustedes.

¡Gracias por acompañarme en este viaje académico!

Scarlet Monserratt Flores Flores

Índice de Contenidos

Portada	i
Certificación	ii
Autoría	iii
Carta de autorización	iv
Dedicatoria	v
Agradecimiento	vi
Índice de Contenidos	vii
Índice Tablas	xii
Índice de Figuras	xix
Índice Anexos	xxi
1. Título	1
2. Resumen	2
2.1. Abstract.....	3
3. Introducción	4
4. Marco Teórico	6
4.1. Marco Referencial	6
4.1.1. Antecedentes	6
4.2. Fundamentación Teórica Científica	7
4.2.1. Proyecto.....	7
4.2.2. Proyecto de inversión.....	7
4.2.3. Ciclo de un proyecto.....	7

4.2.3.1.	Etapa de pre inversión.....	7
4.2.3.2.	Etapa de inversión.....	8
4.2.3.3.	Etapa de operación	8
4.2.4.	Contenido del proyecto	8
4.2.4.1.	Estudio de mercado.....	8
4.2.4.2.	Estudio técnico	11
4.2.4.3.	Estudio Administrativo Legal	15
4.2.4.4.	Estudio financiero.....	17
4.2.4.5.	Evaluación financiera	21
4.3.	Marco conceptual.....	23
4.3.2.2.	¿Qué es enfermería?	25
4.3.2.3.	Importancia	25
4.3.2.5.	Beneficios de enfermería ´	26
4.3.2.6.	Actividades de la enfermera	26
4.3.2.7.	Habilidades de enfermería	27
4.3.2.8.	Investigación en enfermería	27
4.3.2.9.	Colaboración interdisciplinaria.....	27
5.	Metodología	29
5.1.	Enfoque.....	29
5.2.	Tipo.....	29
5.3.	Métodos	29
5.4.	Técnicas y instrumentos.....	30
5.5.	Población y muestra.....	30

6. Resultados	34
6.1. Información Base	34
6.1.1. Resultados obtenidos de la población en estudio de la ciudad de Loja	34
6.1.2. Resultados obtenidos de los oferentes de la ciudad de Loja	59
7. Discusión	75
7.1. Estudio de Mercado	75
7.1.1. Servicio Principal.....	75
7.1.2. Servicio Secundario	76
7.1.3. Servicios Sustitutos	76
7.1.4. Servicios Complementarios.....	77
7.1.5. Mercado Demandante.....	77
7.1.5.1. Análisis de la demanda	77
7.1.6. Análisis de la oferta.....	84
7.1.7. Plan de comercialización.....	96
7.1.7.1. Servicio	96
7.1.7.2. Precio.....	97
7.1.7.3. Plaza	98
7.1.7.4. Promoción	98
7.1.7.5. Publicidad.....	99
7.2. Estudio Técnico.....	101
7.2.1. Localización	101
7.2.1.1. Macro localización.....	103
7.2.1.2. Micro localización	104

7.2.2.	Tamaño del proyecto.....	105
7.2.2.1.	Capacidad.....	105
7.2.3.	Ingeniería del proyecto.....	108
7.2.4.	Infraestructura física.....	123
7.2.4.1.	Distribución de planta.....	123
7.3.	Estudio Administrativo Legal.....	124
7.3.1.	Base legal.....	124
7.3.2.	Filosofía Empresarial.....	126
7.3.3.	Estructura Organizativa.....	127
7.3.3.1.	Organigramas.....	128
7.3.3.2.	Manuales.....	132
7.4.	Estudio Financiero.....	139
7.4.1.	Inversiones.....	139
7.4.2.	Cuadro de Inversiones.....	159
7.4.4.	Presupuesto de costos.....	165
7.4.5.	Presupuesto de Ingresos.....	186
7.4.6.	Clasificación de los costos.....	188
7.4.7.	Punto de Equilibrio.....	207
7.4.8.	Estado de Pérdidas y Ganancias.....	211
7.4.9.	Flujo de Caja.....	213
7.5.	Evaluación Financiera.....	216
7.5.1.	Valor Actual Neto.....	216
7.5.2.	Tasa Interna de Retorno.....	217

7.5.3.	Relación Beneficio Costo	218
7.5.4.	Periodo de recuperación de capital	219
7.5.5.	Análisis de Sensibilidad.....	221
8.	Conclusiones	225
9.	Recomendaciones	227
10.	Bibliografía	228
11.	Anexos	231

Índice Tablas

Tabla 1. Proyección de la población urbana de la ciudad de Loja	32
Tabla 2. Numero de encuestas por parroquia	33
Tabla 3. Ingresos mensuales	34
Tabla 4. Integrantes por familia	36
Tabla 5. Integrantes por familia son mas.....	37
Tabla 6. Conocen los servicios de enfermería	38
Tabla 7. Servicios de enfermería que conocen	39
Tabla 8. Utilizan los servicios de enfermería	40
Tabla 9. Uso de servicios de enfermería.....	41
Tabla 10. Frecuencia con que van a servicios de servicios de enfermería	43
Tabla 11. Uso promedio del número de veces que acude a servicios de enfermería	44
Tabla 12. Jornada en que utilizan servicios de enfermería.....	45
Tabla 13. Horario en que utilizan servicios de enfermería.....	46
Tabla 14. Han acudido a una empresa de servicios de enfermería.....	47
Tabla 15. Familias que desean que se cree la empresa de servicios de enfermería.....	49
Tabla 16. Servicios que les gustaría a las familias que se brinde.....	50
Tabla 17. Opciones Seleccionadas y No Seleccionadas de la Tabla 16	50
Tabla 18. Familias que desean que la empresa brinde el servicio a domicilio	52
Tabla 19. Familias que están dispuestas a cancelar un costo adicional por el servicio a domicilio	53
Tabla 20. Jornada en que les gustaría acudir a la empresa de servicios de enfermería.....	54
Tabla 21. Horario en que les gustaría acudir a la empresa de servicios de enfermería.....	55
Tabla 22. Lugar de ubicación de la empresa de servicios de enfermería	57

Tabla 23. Medios para recibir información sobre el servicio	58
Tabla 24. Lista de oferentes encuestados.....	59
Tabla 25. Empresas que brindan servicios de enfermería.....	60
Tabla 26. Personas que atiende al día.....	60
Tabla 27. Gasto promedio por persona.....	61
Tabla 28. Horarios en que acuden más a servicios de enfermería	62
Tabla 29. Servicio de enfermería que utilizan mas.....	64
Tabla 30. Personas que acuden mensualmente al servicio de inyectología	65
Tabla 31. Personas que acuden mensualmente al servicio de signos vitales.....	66
Tabla 32. Personas que acuden mensualmente al servicio de canalización	67
Tabla 33. Personas que acuden mensualmente al servicio de colocación de sondas	68
Tabla 34. Personas que acuden mensualmente al servicio de cuidados postoperatorios ...	69
Tabla 35. Personas que acuden mensualmente al servicio de cuidado de adultos mayores	70
Tabla 36. Personas que acuden mensualmente al servicio de cuidado de niños	71
Tabla 37. Personas que acuden mensualmente al servicio de cuidados crónicos.....	72
Tabla 38. Incremento en ventas de servicios de enfermería del año.....	73
Tabla 39. Demandantes potenciales	78
Tabla 40. Demanda Potencial	79
Tabla 41. Demandantes Reales	80
Tabla 42. Demanda Real	81
Tabla 43. Demandantes Efectivos	82
Tabla 44. Demandantes Efectivos	83
Tabla 45. Demanda Efectiva	84

Tabla 46. Oferta de inyectología	85
Tabla 47. Oferta de signos vitales	86
Tabla 48. Oferta de canalización.....	87
Tabla 49. Oferta de colocación de sondas	87
Tabla 50. Oferta de cuidados postoperatorios.....	88
Tabla 51. Oferta de cuidado adultos mayores	89
Tabla 52. Oferta de cuidado de niños	90
Tabla 53. Oferta de cuidados crónicos.....	90
Tabla 54. Demanda Insatisfecha Inyectología.....	92
Tabla 55. Demanda Insatisfecha Signos Vitales	92
Tabla 56. Demanda Insatisfecha Canalización	93
Tabla 57. Demanda Insatisfecha Colocación de sondas	93
Tabla 58. Demanda Insatisfecha Cuidados Postoperatorios	94
Tabla 59. Demanda Insatisfecha Cuidado de Adultos Mayores	94
Tabla 60. Demanda Insatisfecha Cuidado de Niños.....	95
Tabla 61. Demanda Insatisfecha Cuidados Crónicos.....	95
Tabla 62. Capacidad Instala en función al tiempo	105
Tabla 63. Capacidad instalada en función a la oferta	106
Tabla 64. Capacidad Utilizada	107
Tabla 65. Simbología	109
Tabla 66. Flujograma de procesos de la compra de materia prima	110
Tabla 67. Flujograma de procesos del servicio de la empresa de enfermería	111
Tabla 68. Flujograma de proceso de servicio de inyectología	112

Tabla 69. Flujograma de proceso de servicio de signos vitales.....	113
Tabla 70. Flujograma de proceso de servicio de canalización.....	113
Tabla 71. Flujograma de proceso de servicio de colocación de sondas.....	114
Tabla 72. Flujograma de proceso de servicio de cuidados postoperatorios.....	115
Tabla 73. Flujograma de proceso de servicio de cuidado adultos mayores.....	116
Tabla 74. Flujograma de proceso de servicio de cuidado niños	116
Tabla 75. Flujograma de proceso de servicio de cuidados crónicos.....	117
Tabla 76. Tiempo Empleado en los servicios	118
Tabla 77. Equipos y Especificaciones para los servicios de enfermería.....	119
Tabla 78. Herramientas para los servicios de enfermería	121
Tabla 79. Manual de Funciones Gerente	132
Tabla 80. Manual de Funciones Asesor Jurídico.....	133
Tabla 81. Manual de Funciones Contador.....	134
Tabla 82. Manual de Funciones secretaria.....	135
Tabla 83. Manual de Funciones Enfermeras.....	136
Tabla 84. Manual de Funciones Médicos	137
Tabla 85. Manual de Funciones Publicista	137
Tabla 86. Presupuesto de Equipo	139
Tabla 87. Presupuesto de Herramientas.....	140
Tabla 88. Presupuesto de Muebles y Enseres de Planta	140
Tabla 89. Presupuesto de Muebles y Enseres de Administración	141
Tabla 90. Presupuesto de Equipo de Oficina	141
Tabla 91. Presupuesto de Equipo de Computo.....	142

Tabla 92. Reinversión de Equipo de Computo	142
Tabla 93. Presupuesto Equipo de Seguridad	143
Tabla 94. Depreciación Activos Fijos	144
Tabla 95. Resumen Activos Fijos	145
Tabla 96. Estudios Preliminares.....	145
Tabla 97. Patente Municipal.....	146
Tabla 98. Permiso de Bomberos.....	146
Tabla 99. Permiso de Funcionamiento.....	147
Tabla 100. Gastos Organizativos	147
Tabla 101. Resumen Activos Diferidos	147
Tabla 102. Presupuesto Materia Prima Inyectología	148
Tabla 103. Presupuesto Materia Prima Canalización.....	149
Tabla 104. Presupuesto Materia Prima Colocación de Sondas.....	149
Tabla 105. Presupuesto Materia Prima Cuidados Postoperatorios	149
Tabla 106. Presupuesto Materia Prima Cuidado de Adultos Mayores.....	150
Tabla 107. Presupuesto Materia Prima Cuidado de Niños	150
Tabla 108. Presupuesto Materia Prima Cuidados Crónicos	151
Tabla 109. Presupuesto Mano de Obra Directa	151
Tabla 110. Presupuesto Mano de Obra Indirecta	152
Tabla 111. Presupuesto Mano de Implementos del servicio	153
Tabla 112. Presupuesto Sueldos de Administración	154
Tabla 113. Presupuesto Servicios Básicos	154
Tabla 114. Presupuesto Suministros de Oficina.....	155

Tabla 115. Presupuesto Suministros de Limpieza.....	155
Tabla 116. Presupuesto de Útiles de Oficina	156
Tabla 117. Presupuesto de Arriendo.....	156
Tabla 118. Presupuesto de Transporte	157
Tabla 119. Presupuesto Sueldo Ventas	157
Tabla 120. Presupuesto de Publicidad.....	158
Tabla 121. Resumen de Capital de Trabajo.....	158
Tabla 122. Resumen Total de la Inversión.....	159
Tabla 123. Financiamiento.....	160
Tabla 124. Amortización de Crédito	160
Tabla 125. Resumen Gastos Financieros	161
Tabla 126. Amortización Activos Diferidos	161
Tabla 127. Costo Total de los Servicios	162
Tabla 128. Presupuesto General de los Servicios.....	165
Tabla 129. Presupuesto Inyectología	168
Tabla 130. Presupuesto Signos Vitales.....	170
Tabla 131. Presupuesto Canalización.....	172
Tabla 132. Presupuesto Colocación de Sondas.....	174
Tabla 133. Presupuesto Cuidados Postoperatorios	176
Tabla 134. Presupuesto Cuidado de Adultos Mayores.....	178
Tabla 135. Presupuesto Cuidado de Niños	180
Tabla 136. Presupuesto Cuidados Crónicos	182
Tabla 137. Costo Unitario y Precio de Venta de los servicios.....	184

Tabla 138. Ingresos de los servicios	186
Tabla 139. Costos Fijos y Costos Variables los Servicios	189
Tabla 140. Costos Fijos y Costos Variables de Inyectología	191
Tabla 141. Costos Fijos y Costos Variables Signos Vitales.....	193
Tabla 142. Costos Fijos y Costos Variables Canalización.....	195
Tabla 143. Costos Fijos y Costos Variables Colocación de Sondas.....	197
Tabla 144. Costos Fijos y Costos Variables Cuidados Postoperatorios	199
Tabla 145. Costos Fijos y Costos Variables Cuidado de Adultos Mayores.....	201
Tabla 146. Costos Fijos y Costos Variables Cuidado de Niños	203
Tabla 147. Costos Fijos y Costos Variables Cuidados Crónicos	205
Tabla 148. Estado de Pérdidas y Ganancias	212
Tabla 149. Flujo de caja.....	214
Tabla 150. Valor Actual Neto	216
Tabla 151. Tasa Interna de Retorno.....	217
Tabla 152. Relación Beneficio Costo	219
Tabla 153. Periodo de recuperación de capital	220
Tabla 154. Análisis de Sensibilidad con Incremento en Costos.....	222
Tabla 155. Análisis de Sensibilidad con Disminución en Ingresos	224

Índice de Figuras

Figura 1. Ingresos mensuales.....	35
Figura 2. Integrantes por familia	36
Figura 3. Integrantes por familia son mas	37
Figura 4. Servicios de enfermería que conocen.....	39
Figura 5. Utilizan los servicios de enfermería	40
Figura 6. Uso de servicios de enfermería	42
Figura 7. Frecuencia con que van a servicios de servicios de enfermería	43
Figura 8. Jornada en que utilizan servicios de enfermería	45
Figura 9. Horario en que utilizan servicios de enfermería	46
Figura 10. Han acudido a una empresa de servicios de enfermería	48
Figura 11. Familias que desean que se cree la empresa de servicios de enfermería	49
Figura 12. Servicios que les gustaría a las familias que se brinde	51
Figura 13. Familias que están dispuestas a cancelar un costo adicional por el servicio a domicilio	53
Figura 14. Jornada en que les gustaría acudir a la empresa de servicios de enfermería	54
Figura 15. Horario en que les gustaría acudir a la empresa de servicios de enfermería	56
Figura 16. Lugar de ubicación de la empresa de servicios de enfermería.....	57
Figura 17. Medios para recibir información sobre el servicio	58
Figura 18. Personas que atiende al día	61
Figura 19. Gasto promedio por persona	62
Figura 20. Horarios en que acuden más a servicios de enfermería	63
Figura 21. Servicio de enfermería que utilizan mas	64
Figura 22. Personas que acuden mensualmente al servicio de inyectología	66

Figura 23. Personas que acuden mensualmente al servicio de signos vitales	67
Figura 25. Personas que acuden mensualmente al servicio de colocación de sondas	69
Figura 26. Personas que acuden mensualmente al servicio de cuidados postoperatorios...	70
Figura 27. Personas que acuden mensualmente al servicio de cuidado de adultos mayores	71
Figura 28. Personas que acuden mensualmente al servicio de cuidado de niños.....	72
Figura 29. Personas que acuden mensualmente al servicio de cuidados crónicos	73
Figura 30. Incremento en ventas de servicios de enfermería del año	74
Figura 31. Logotipo de la empresa	97
Figura 32. Canal de distribución	98
Figura 33. Página de Facebook de la empresa	100
Figura 34. Pagina de Instagram de la empresa	100
Figura 35. Tarjeta de presentación Averso	100
Figura 36. Tarjeta de presentación Reverso	101
Figura 37. Mapa del Ecuador.....	103
Figura 38. Mapa del Cantón Loja, Provincia de Loja.....	104
Figura 39. Ubicación de la empresa “Enfermería Vital”	104
Figura 40. Distribución de planta	123
Figura 41. Organigrama Estructural de la empresa “Enfermería Vital Cía. Ltda.”	129
Figura 42. Organigrama Funcional de la empresa “Enfermería Vital Cía. Ltda.	130
Figura 43. Organigrama Posicional de la empresa “Enfermería Vital Cía. Ltda.....	131
Figura 44. Punto de equilibrio año 1	208
Figura 45. Punto de equilibrio año 3	209

Figura 46. Punto de equilibrio año 5	211
---	-----

Índice Anexos

Anexo 1. Modelo de encuesta a la demanda	231
---	-----

Anexo 2. Modelo de encuesta a la oferta.....	235
---	-----

Anexo 3. Certificación de Abstrac.....	239
---	-----

1. Título

Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de servicios de enfermería en la ciudad de Loja, año 2023

2. Resumen

El propósito de esta investigación fue determinar la factibilidad para establecer una empresa dedicada a la prestación de servicios de enfermería en la ciudad de Loja. Dentro del mismo se emplearon dos enfoques, el de tipo el exploratorio y el descriptivo, junto con técnicas como observación, encuestas y muestras. Estas metodologías permitieron segmentar la población, en donde se llevaron a cabo 381 encuestas a las familias urbanas de la ciudad de Loja, con el fin de identificar diversas demandas, incluida la demanda insatisfecha. En el estudio técnico, se detalla la ubicación óptima y el tamaño de la planta, con una capacidad instalada y utilizada de 14.087 en inyectología, 13.359 en signos vitales, 8.020 canalización, 1.784 colocación de sondas, 534 cuidados postoperatorios, 1.614 cuidado de adultos mayores, 2.293 cuidado de niños y 243 en cuidados crónicos. En términos de la gestión administrativa y legal de la empresa, se estableció la estructura empresarial y la organización como una compañía de responsabilidad limitada (Cía. Ltda). En el análisis financiero, se revela una inversión total de (\$90.743,30) dólares estadounidenses, con un (88.98 %) proveniente de los socios (\$ 80.743,30) y el restante (11.02%) de una fuente externa (préstamo bancario en BanEcuador) (\$ 10.000). El Valor Actual Neto (VAN) se proyecta en 159.435,54, la Tasa Interna de Retorno (TIR) de 87,04%, el Periodo de Recuperación de Capital se estima en (3) años, (8) meses y (26) días, la Relación Beneficio Costo es de (0.29) centavos de dólar por cada dólar invertido, y el Análisis de Sensibilidad indica que el proyecto puede soportar un aumento del (2,30%) en los costos y una disminución del (2%) en los ingresos. En resumen, basado en lo expuesto anteriormente, se llega a la conclusión de que la implementación del proyecto es factible.

2.1. Abstract

The purpose of this research was to determine the feasibility of establishing a company dedicated to the provision of nursing services in the city of Loja. Two approaches were used, exploratory and descriptive, together with techniques such as observation, surveys and samples. These methodologies allowed segmenting the population, where 381 surveys were conducted among urban families in the city of Loja, in order to identify various demands, including unsatisfied demand.

The technical study details the optimal location and size of the plant, with an installed and utilized capacity of 14,087 in Injection Therapy, 13,359 in vital signs, 8,020 cannulations, 1,784 probe placement, 534 postoperative care, 1,614 elderly care, 2,293 childcare, and 243 in chronic care. In terms of the administrative and legal management of the company, the business structure and organization were established as a limited liability company (Cia. Ltda.).

In the financial analysis, a total investment of (\$90,743.30) U.S. dollars is revealed, with 88.98% coming from the partners (\$80,743.30) and the remaining (11.02%) from an external source (bank loan in BanEcuador) (\$10,000). The Net Present Value (NPV) is projected at 159.435,54, the Internal Rate of Return (IRR) is 87.07%, the Capital Recovery Period is estimated at (3) years, (8) months and (26) days, the Benefit-Cost Ratio is (0.29) cents for each dollar invested, and the Sensitivity Analysis indicates that the project can support an increase of (2.30%) in costs and a decrease of (2%) in income. In summary, based on the above, it is concluded that the implementation of the project is feasible.

3. Introducción

El presente trabajo investigativo tiene como objetivo evaluar la viabilidad de establecer una empresa de servicios de enfermería en la ciudad de Loja. Esta iniciativa surge en respuesta a la creciente demanda de atención médica y cuidados especializados en el ámbito de la salud, con un enfoque en brindar servicios de enfermería de alta calidad, haciendo especial hincapié en la carencia actual de una empresa que se dedique a brindar servicios de enfermería en la ciudad de Loja, esta ausencia de servicios especializados en enfermería se ha vuelto más evidente debido a la naturaleza cíclica de la vida de las personas, donde las diferentes etapas y necesidades de atención médica hacen que la demanda de estos servicios sea constante y diversificada, en donde la ciudad de Loja, reconocida por su dinamismo económico y su desarrollo en el sector salud, ofrece un entorno propicio para la implementación de esta propuesta.

Este proyecto se inicia con un título que expone el principal objetivo del estudio, seguido de un resumen que detalla de manera precisa todo el trabajo de investigación. La introducción resalta la relevancia del tema abordado, además dentro del mismo se incluye una revisión de la literatura relacionada con el tema investigado, que abarca referencias sobre la temática, la importancia de proyectos de inversión, el estudio de mercado, el estudio técnico, el estudio financiero y la evaluación financiera.

Dentro del estudio de mercado, se llevó a cabo la aplicación de encuestas dirigidas a familias urbanas y encuestas a los principales oferentes, dentro del cual los resultados estadísticos permitieron identificar la demanda potencial, real, efectiva e insatisfecha, lo que sirvió de base para la elaboración de un plan de comercialización, este plan abarca aspectos como el servicio, la marca, la distribución, el precio y la promoción del mismo. En el estudio técnico, se proporciona información relacionada con la capacidad instalada y utilizada, la ubicación macro y micro del proyecto, y se describe el proceso del servicio, los equipos empleados y el personal involucrado en la empresa. El diseño organizacional abarca detalles sobre el tipo de empresa, su razón social, capital, duración y domicilio, además, se presenta

un organigrama estructural funcional y posicional, junto con su respectivo manual de funciones. Por otra parte, el estudio financiero abarca la determinación del nivel de inversión en activos fijos, diferidos y capital de trabajo, en donde también se identifican las fuentes de financiamiento necesarias, se establecen presupuestos de costos fijos, variables y unitarios, y se presenta el estado de pérdidas y ganancias. La información recopilada sirve de base para llevar a cabo la evaluación financiera del proyecto propuesto, considerando indicadores como el flujo de efectivo, el VAN, la TIR, el PR, el RBC y el AS.

Finalmente, se presentan las conclusiones y recomendaciones basadas en los resultados de los diversos estudios que conforman el proyecto. También se incluyen la descripción de las fuentes bibliográficas utilizadas en el desarrollo del estudio y anexos para verificar datos e información.

4. Marco Teórico

4.1. Marco Referencial

4.1.1. Antecedentes

Para la realización de este trabajo, se requiere recopilar información relevante sobre estudios previos que puedan servir como base para el desarrollo del proyecto titulado “Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de servicios de enfermería en la ciudad de Loja, año 2023”. En este sentido, se emplearon diversos estudios que fueron fundamentales para respaldar y argumentar el trabajo de manera adecuada.

Los autores (Lucas Chancay et al.) , mencionan que se realizó un estudio con el fin de desarrollar un proyecto de factibilidad para implementar un servicio de enfermería a domicilio en Guayaquil, con el propósito de cubrir la demanda de atención que no es proporcionada por los hospitales. En el artículo se destaca que en la ciudad aún no existen empresas bien organizadas que ofrezcan este servicio de manera establecida, y que el proyecto busca brindar atención profesional, de alta calidad y con altos estándares éticos, para generar confianza y fidelidad entre los clientes. Se dirige a personas de todas las edades con un nivel económico medio alto y alto que necesiten cuidados especializados. Además, se realizó una investigación de mercado que incluyó encuestas y grupos focales, y bajo un análisis de costo-beneficio, se concluyó que el proyecto es rentable y presenta un gran beneficio.

Por otro lado (Duarte Rojas et al., 2018), la atención en salud domiciliaria es un servicio que se brinda en el hogar del paciente, orientado a detectar, evaluar y dar seguimiento a problemas de salud. Este tipo de atención es de gran relevancia social, ya que beneficia a personas con enfermedades crónicas, discapacidades o limitaciones de movilidad, permitiendo mejorar su calidad de vida y promover su autonomía. Además, se resalta que esta modalidad abarca aspectos que trascienden la atención directa a enfermedades, incluyendo la promoción de la salud y el cuidado integral durante todo el ciclo vital del individuo.

4.2. Fundamentación Teórica Científica

4.2.1. Proyecto

Según (Edward, 1980), un proyecto se define como una idea, plan o iniciativa destinada a lograr un objetivo específico, ya sea para iniciar un negocio, innovar en uno existente, resolver un problema, satisfacer una necesidad o mejorar el bienestar social de las personas.

4.2.2. Proyecto de inversión

Es el plan prospectivo de una unidad de acción capaz de materializar algún aspecto del desarrollo económico o social. Esto implica desde el punto de vista económico, proponer la producción de algún bien o la prestación de algún servicio, con el empleo de ciertas técnicas y con miras a obtener un determinado resultado o ventaja económica o social. (Pimentel, 2008)

4.2.3. Ciclo de un proyecto

La formulación y evaluación de un proyecto conlleva tres etapas dentro de las cuales se detalla diversos puntos clave para que el mismo pueda ser ejecutado correctamente, donde se encuentran las siguientes:

- Pre inversión
- Inversión
- Operación

4.2.3.1. Etapa de pre inversión

Es la fase inicial del ciclo de proyectos, en la que se identifica y estudia la idea de proyecto. En esta etapa, se lleva a cabo una evaluación preliminar del proyecto para determinar su viabilidad y factibilidad y, en caso afirmativo, cuáles son las mejores opciones para su implementación.

4.2.3.2. Etapa de inversión

Es la fase en la que se implementa el proyecto. En esta etapa se llevan a cabo todas las actividades planificadas en la etapa anterior, incluyendo la adquisición de recursos, la construcción de infraestructura, la contratación del personal, la adquisición de equipos y materiales, etc.

4.2.3.3. Etapa de operación

Es la fase en la que el proyecto se pone en funcionamiento y se utilizan sus resultados. En esta etapa, se lleva a cabo la gestión y operación del proyecto, lo que puede incluir la prestación de servicios, la producción de bienes, la gestión de infraestructura, etc. Durante esta etapa, se monitorea el rendimiento del proyecto y se realizan ajustes para garantizar que se logren los objetivos y se mantenga la sostenibilidad del proyecto

4.2.4. Contenido del proyecto

El proyecto de inversión abarca 4 estudios, los cuales son:

- Estudio de mercado
- Estudio técnico
- Estudio financiero
- Evaluación financiera

4.2.4.1. Estudio de mercado

El estudio de mercado ayuda a la empresa a saber si su producto será aceptado por los consumidores y cómo colocarlo en el mercado. Si es necesario, la empresa debe hacer ajustes para evitar que los consumidores lo rechacen. El estudio también proporciona información sobre la competencia, precios y canales de distribución. (Morales Castro y Morales Castro, 2009)

Información base

Se encuentra constituida por los resultados de fuentes primarias, donde la información ha sido recolectada a través de diversas técnicas, dentro de las cuales se encuentran (encuestas,

entrevistas, observación, etc.). Cabe recalcar que es importante identificar con qué tipo de población se va a trabajar dentro del proyecto, dado que si es pequeña se debe encuestar a toda, no obstante, si esta es grande se debe aplicar muestreo.

Tamaño de muestra

Es el número de individuos que se seleccionan para participar en un estudio. Dentro de esta se debe considerar que una muestra demasiado pequeña puede llevar a conclusiones imprecisas o sesgadas, mientras que una muestra demasiado grande puede ser innecesaria y costosa, por ello es importante tomar en cuenta la población hacia la cual va enfocada en proyecto. La fórmula que se aplica para obtener el tamaño de muestra es la siguiente:

Formula:

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

Donde:

n= Tamaño de muestra

N= Población total

e= Error experimental

P= Probabilidad de éxito

Q= Probabilidad de fracaso

Z= Nivel de confianza

Producto

Producto principal

Producto que un consumidor busca comprar, ya sea un bien tangible o un servicio intangible. Este tipo de producto puede tener diferentes características, como la calidad, el precio, la marca, el diseño, las características técnicas, entre otros. Estas características son importantes para que los consumidores puedan tomar decisión de compra.

Producto secundario

Es aquel que se produce como resultado del proceso de producción principal, pero que no es el producto principal del proyecto. En otras palabras, es un subproducto que puede ser útil o valioso para su comercialización.

Productos sustitutos

Este puede utilizarse como alternativa al producto principal. Este tipo de producto puede ser importante para los consumidores que deseen comparar diferentes opciones de compra y seleccionar el producto que mejor se ajuste a sus necesidades. Los productos sustitutos pueden tener características y atributos similares al producto principal, pero también pueden tener precios diferentes, lo que puede influir en la decisión de compra del consumidor.

Productos complementarios

Se utiliza junto con el producto principal para mejorar la experiencia del consumidor. Los productos complementarios pueden ser importantes para mejorar la satisfacción del cliente.

Mercado demandante

En esta parte debe enfocarse claramente quienes serán los consumidores o usuario del producto, para ello es importante identificar las características comunes entre ellos mediante una adecuada segmentación del mercado en función de: sexo, edad, educación, ingresos, residencia, etc. (Pasaca Mora, 2017)

Análisis de la demanda

El principal propósito que se persigue con el análisis de la demanda es determinar y medir cuáles son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado respecto a un bien o servicio, así como establecer la posibilidad de participación del producto del proyecto en la satisfacción de dicha demanda. La demanda está en función de una serie de factores, como son la necesidad real que se tiene del bien o servicio, su precio, el nivel de ingreso de la población, y otros, por lo que en el estudio habrá que tomar en cuenta información proveniente de fuentes primarias y secundarias, de indicadores econométricos, etcétera (Baca Urbina, 2010)

Proyección de la demanda

Dentro de la estimación de la demanda se aplican 3 formulas las cuales so

$$i = \sqrt[n]{\frac{DF}{Db}} - 1$$

$$Dx = Db (1 + i)^n$$

Donde:

DF= Demanda final

Db= Demanda base

n= Periodo de tiempo. Años Db a DF

i= Índice/Tasa de crecimiento

T= Tasa de crecimiento $i \times 100$

Formulas:

Estudio de la oferta

Es la cantidad de un bien o servicio que los productores están dispuestos a ofrecer a los consumidores a un precio determinado. En general, se considera que cuando el precio de un bien o servicio aumenta, la oferta también aumenta, mientras que, si el precio disminuye, la oferta tiende a disminuir.

Comercialización de producto

La comercialización es el conjunto de acciones y procedimientos para introducir eficazmente los productos en el sistema de distribución. Considera planear y organizar las actividades necesarias para posicionar una mercancía o servicio logrando que los consumidores lo conozcan y lo consuman. (Economía, 2023)

Análisis de situación base

Se utiliza para evaluar el proyecto, es la descripción detallada y objetiva de la situación actual, que sirve como punto de partida para identificar problemas, necesidades y oportunidades en un determinado ámbito.

4.2.4.2. Estudio técnico

El estudio técnico es fundamental en un proyecto de inversión, ya que es en este dónde se estudia la localización y tamaño óptimo de las instalaciones ilustrando así todos los factores influyentes para el mejor desarrollo del proyecto. (Viñán et al., 2018)

Tamaño y localización

Dentro de este segmento se encuentra las capacidades productivas y la ubicación geográfica del proyecto

Tamaño

Para determinar el tamaño (capacidad productiva) en función a las unidades producidas y en función al tiempo, para ello es necesario aplicar los seis puntos apartados específicos los cuales son:

- Capacidad Teórica
- Capacidad instalada
- Capacidad utilizada
- Capacidad financiera
- Capacidad administrativa
- Reservas

Capacidad teórica

Es la cantidad máxima de producción o prestación de servicios que una empresa o proyecto puede alcanzar en condiciones ideales, es decir, sin limitaciones de recursos ni de demanda.

Capacidad instalada

Recursos y equipos que se han adquirido e instalado en una empresa o proyecto para poder llevar a cabo su producción o prestación de servicios. Para calcularla se toma en cuenta la producción sin que esta se detenta durante las 24h en los 365 (días/ año).

Capacidad utilizada

Cantidad de recursos y equipos que realmente se utilizan en una empresa o proyecto para llevar a cabo su producción o prestación de servicios. Dentro de esta capacidad se toma en

cuenta las jornadas legales de trabajo 264 días a los cuales se los multiplica por las 8h diarias de trabajo.

Capacidad financiera

Capacidad de una empresa o proyecto para obtener los recursos financieros necesarios para llevar a cabo sus operaciones. Esta capacidad está determinada por la solvencia financiera, la capacidad de endeudamiento, generación de ingresos, entre otros factores.

Capacidad administrativa

Gestión eficiente de los recursos y operaciones, se consideran aspectos claves como la capacidad para tomar decisiones, implementar estrategias, liderazgo etc.

Reservas

Son fondos que se mantienen apartados para afrontar contingencias o imprevistos durante la ejecución del proyecto.

Localización

El proyecto propuesto deberá señalar la localización más conveniente para asegurar la calidad, la cobertura y la eficiencia del servicio y el menor nivel de exposición a amenazas socio-naturales. En muchos casos la decisión de localización es determinante del éxito del proyecto, así como una desacertada decisión de ubicación puede acarrear el fracaso del mismo. (Públicas)

Micro localización

Se refiere a la selección específica del sitio donde se llevará a cabo el proyecto, por ello es importante tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- Cantón
- Ciudad
- Parroquia

- Barrio
- Sector
- Calles

Se refiere a la selección de la región o zona geográfica donde se establecerá el proyecto o empresa, donde se toma en cuenta lo siguiente:

- País
- Región
- Provincia
- Cantón

Factores de localización

Se encuentran constituidos por todos los elementos que ayudan al normal funcionamiento del proyecto como: (agua, luz, alcantarillado etc.).

Ingeniería de proyecto

Es una disciplina que se enfoca en la planificación, diseño, construcción y puesta en marcha, implica la aplicación de principios y técnicas de ingeniería para desarrollar soluciones efectivas y eficientes a los desafíos que se presentan durante la ejecución del proyecto.

Componentes de tecnología

Consiste en determinar la maquinaria y equipo adecuada a los requerimientos del proceso productivo y que este acorde con los niveles de producción esperados de acuerdo al nivel de demanda a satisfacer. (Pasaca Mora, 2017)

Infraestructura física

Está conformada por toda la parte física de la empresa, en donde se asigna un área específica para cada parte del proceso productivo.

Distribución de planta

Según (Mejía et al., 2011) La distribución de la fábrica se refiere a la determinación de la organización física, la distribución espacial de los factores industriales y elementos involucrados en el proceso de producción de una empresa y la ubicación de los diferentes departamentos dentro de la fábrica. Para determinar la distribución correcta, es importante considerar los diferentes productos o servicios ofrecidos, las operaciones y las estaciones de trabajo requeridas para la producción. Esto garantiza un flujo continuo y óptimo gracias a la composición de estos elementos. Tenga en cuenta el espacio necesario para los equipos de trabajo, los operadores, el manejo y el almacenamiento de materiales.

Diseño del producto

Se refiere a la creación y desarrollo de un producto o servicio que cumpla con las necesidades y expectativas del mercado objetivo. Esto implica la definición de las características, incluyendo sus especificaciones técnicas, diseño, funcionalidad, precio, entre otros aspectos.

Flujograma de procesos

Es una representación gráfica de los pasos que se deben seguir para llevar a cabo una serie de actividades en el proyecto. Este diagrama muestra el flujo de trabajo y las interacciones entre las diferentes áreas o departamentos involucrados en la ejecución del proyecto.

El diseño del producto y el flujograma de procesos son de suma importancia, dado que ayudan a garantizar que el proyecto se desarrolle de manera eficiente y efectiva, minimizando a los costos y maximizando los beneficios

4.2.4.3. Estudio Administrativo Legal

Base legal

La base legal está conformada por un conjunto de documentos establecidos por la ley para el correcto funcionamiento de la empresa, entre ellos se encuentra:

- Acta constitutiva
- La razón social
- Domicilio
- Objetivo de la sociedad
- Capital social
- Tiempo de duración de la sociedad
- Administradores

Estructura empresarial

La estructura organizacional es el sistema jerárquico escogido para organizar a los trabajadores en un organigrama de una empresa. Gracias a ella, se abordan las formas de organización interna y administrativa. El reparto del trabajo en áreas o departamentos se ramifica en un árbol. (Andrés, 2020)

Niveles jerárquicos de autoridad

a. Nivel legislativo

Se encuentra conformado por el nivel de máxima dirección de la empresa, los cuales se encargan de establecer las políticas de operación de la misma.

b. Nivel directivo

Son los encargados de relacionar directamente a los directivos de la empresa con el personal de la empresa.

c. Nivel ejecutivo

Dentro de este nivel se establece el gerente general, al cual lo nombrará el nivel directivo, el cual será el líder de la empresa.

d. Nivel asesor

Se refiere a los empleados que tienen responsabilidades de asesoramiento y toma de decisiones en la organización.

e. Nivel operativo

Parte de la organización que se encarga de llevar a cabo las tareas y actividades necesarias para la producción de bienes y/o servicios.

Organigramas

Según (Federico et al., 2016) El organigrama es un diagrama de la estructura formal de la organización. Es una representación visual que muestra las distintas posiciones existentes dentro de una organización, cómo están agrupadas y el flujo de autoridad formal.

Manuales

Son documentos que describen los procedimientos y protocolos que se deben seguir para llevar a cabo las diferentes actividades del proyecto.

4.2.4.4. Estudio financiero

El propósito de esta actividad consiste en elaborar información financiera que proporcione datos acerca de la cantidad de inversión, ingresos, gastos, utilidad de la operación del proyecto de inversión, nivel de inventarios requeridos, capital de trabajo, depreciaciones, amortizaciones, sueldos, etc., a fin de identificar con precisión el monto de inversión y los flujos de efectivo que producirá el proyecto. (Morales Castro y Morales Castro, 2009)

Inversiones y financiamiento

Inversiones

Asignación de recursos financieros a un proyecto con la finalidad de obtener retorno económico, dentro de esta se clasifican tres tipos de inversión que son las siguientes:

a. Inversiones en activos fijos

Es una forma de invertir en la infraestructura de la empresa, lo que puede permitirle aumentar la producción, mejorar la eficiencia, dentro de estos tenemos maquinaria, equipos de producción, edificios y terrenos.

b. Inversiones en activos diferidos

Son los gastos que se han pagado por adelantado, pueden incluir el pago anticipado de seguros, publicidad o investigación y desarrollo. Las inversiones en activos diferidos son una forma de invertir en el crecimiento futuro de la empresa, lo cual ayuda a obtener ventajas competitivas en el futuro.

c. Inversiones en capital de trabajo

Se refiere a los recursos financieros que una empresa necesita para financiar sus operaciones diarias y cubrir sus obligaciones a corto plazo, como el pago de salarios, el pago de proveedores y la compra de inventario.

Financiamiento

Según (BBVA, 2023) es el proceso por el que se proporciona capital a una empresa o persona para utilizar en un proyecto o negocio, es decir, recursos como dinero y crédito para que pueda ejecutar sus planes

Cabe recalcar que existen dos tipos de financiamiento

- **Fuente interna:** Aporte de socios
- **Fuente externa:** Entidades financiera

Análisis de costos

Costos de producción o fabricación

Tiene relación directa con el proceso de elaboración del producto o servicio, el cual está dado por la unidad de costo, la cual ayuda a medir el nivel de producción.

Costos de operación

Conformado por los gastos que no tienen relación con el proceso productivo (gastos de administración, ventas, financieros y otros gastos).

Costo total de producción

Este está formado por dos partes, las cuales son el costo de producción (CP) y los costos de operación (CO). Para poderlo obtener se utiliza las siguientes formulas:

Formulas:

$$CTP = CP + CO$$

$$CTP = CP + (G. A + G. F + G. V + O. G)$$

Donde:

CTP= Costo total producción

CP= Costo de producción

CO= Costo de operación

G. A= Gastos administrativos

G. F= Gastos financieros

G. V= Gastos de ventas

O. G= Otros Gastos

Costo unitario de producción

Es indispensable establecer el costo unitario, para el cual se aplica lo siguiente:

Formula:

$$CUP = \frac{CTP}{NUP}$$

Donde:

CUP= Costo unitario de producción

CTP= Costo total de producción

NUP= Número de unidades producidas

Establecimiento de precios

Método rígido

Consiste en establecer el costo unitario total añadiendo un margen de utilidad.

Formula:

$$PVP = CUP + MU$$

Donde:

PVP= Precio de venta al publico

CUP= Costo unitario de producción

MU= Margen de utilidad

Método flexible

Consiste en determinar el precio en base a valores ya establecidos en el mercado, tomando en cuenta a la demanda, competencia etc.

Precio ajustado

Asignación de un margen de utilidad sobre el costo total de producción.

Presupuesto proyectado

Es un instrumento financiero clave para la toma de decisiones, en el se estima los ingresos que se obtendrá en el proyecto como también los costos en que se incurrirá, el presupuesto debe constar necesariamente de dos partes, los ingresos y los egresos. (Pasaca Mora, 2017)

Estado de pérdidas y ganancias

Es un informe financiero que da muestra la rentabilidad de la empresa durante un período determinado, es decir, las ganancias y/o pérdidas que la empresa obtuvo o espera tener. (Contable, 2015)

Punto de equilibrio

Permite calcular el nivel de ventas o ingresos necesarios para que el proyecto genere un flujo de caja positivo y se recupere la inversión realizada. Este se da en función a lo siguiente:

En función de las ventas (volumen de ventas)

Formula:

$$PE = \frac{CFT}{1 - \left(\frac{CVT}{VT}\right)}$$

Donde:

PE= Punto de equilibrio

CFT= Costo fijo total

1= Constante matemática

CVT= Costo variable total

VT= Ventas totales

En función de capacidad instalada (capacidad de producción de la planta)

Formula:

$$PE = \frac{CFT}{VT-CVT} \times 100$$

En función de la producción (volumen de producción)

Formula:

$$PE = \frac{CFT}{N^{\circ} \text{ de Unidades Producidas}}$$

Representación grafica

Es la representación de los ingresos y gastos dentro del plano cartesiano, para ello es necesario clasificar los costos. Estos se clasifican de la siguiente manera:

- Costos fijos
- Costos variables

4.2.4.5. Evaluación financiera

Flujo de caja

Esta constituido por la diferencia entre los ingresos de los egresos, este ayuda a ver cual es la capacidad de endeudamiento de la empresa. Dentro del mismo se encuentran tres elementos:

- Inversión inicial
- Ingresos y egresos de operación
- Reinversiones y valor residual

Valor actual neto

Refleja los beneficios del proyecto luego de haber recuperado la inversión, cabe recalcar que para ello es necesario tener en cuenta los siguientes puntos:

- Si el VAN es positivo se acepta el proyecto
- Si el VAN es negativo se rechaza la inversión
- Si el VAN es igual a 0, la inversión pasa a ser decisión del inversionista

Formulas:

$$VANP = \sum VA1^n - Inversion$$

$$VA = FN(1 + i)^{-n}$$

$$i = \frac{T}{100}$$

Donde:

VANP= Valor actual neto del periodo

$\sum VA$ = Sumatoria de valor actual

FN= Flujo neto

(1 + i) = Factor de Actualización

n= Año del periodo

i= Tasa de Interés

Tasa interna de retorno

Representa el rendimiento que va a tener el proyecto, además puede ser considerada como la tasa de interés que se paga por un crédito.

Formula:

$$TIR = Tm + DT \left(\frac{VAN Tm}{VAN Tm - VAN TM'} \right)$$

Donde:

TIR= Tasa interna de retorno

Tm= Tasa menor

DT= Diferencia de tasas

VAN Tm= Valor actual neto de la tasa menor

VAN TM= Valor actual neto de la tasa mayor

Relación costo-beneficio

Representa cual es el rendimiento de cada unidad de dinero invertida en el proyecto, para ello se toma en cuenta los siguientes criterios:

- Si la relación ingresos / egresos es = 1 el proyecto es indiferente
- Si la relación es > 1 el proyecto es rentable
- Si la relación es < 1 el proyecto no es rentable

Formula:

$$RBC = \left(\frac{\sum \text{Ingresos Actualizados}}{\sum \text{Costos Actualizados}} \right) - 1$$

Análisis de sensibilidad

Sirve para evaluar cómo varía el resultado financiero de un proyecto cuando se cambia una variable importante, para ello se aplica las siguientes formulas:

Formulas:

$$\text{NTIR} = \text{tm} + \text{Dt} \left(\frac{\text{VAN Tm}}{\text{VAN Tm} - \text{VAN TM}} \right)$$

$$\text{Dif. TIR} = \text{TIR Proyecto} - \text{Nueva TIR}$$

$$\% \text{ variacion} = \frac{\text{Dif. TIR}}{\text{TIR del proyecto}} \times 100$$

$$\text{Sensibilidad} = \frac{\% \text{VARIACION}}{\text{NUEVA TIR}}$$

Donde:

NTIR= Nueva tasa interna de retorno

tm= Tasa menor

Dt= Diferencia de tasas

VAN m= Valor actual neto menor

VAN M= Valor actual neto mayor

Dif. TIR= Diferencia tasa interna de retorno

Periodo de recuperación de capital

Ayuda a conocer el tiempo en el cual se va recuperar la inversión inicial. Para ello se aplica la siguiente formula:

Formula:
$$\text{PRC} = \text{Año que supera la inversión} + \left(\frac{\text{Inversión} - \sum \text{primeros flujo}}{\text{flujo neto del año que supera la inversión}} \right)$$

4.3. Marco conceptual

4.3.1. Estudio de Factibilidad

4.3.1.1. Factibilidad

Según (Plasticas, 2023), se entiende por Factibilidad las posibilidades que tiene de lograrse un determinado proyecto". El estudio de factibilidad es el análisis que realiza una empresa para determinar si el negocio que se propone será bueno o malo, y cuáles serán las estrategias que se deben desarrollar para que sea exitoso.

4.3.1.2. Viabilidad

Es la posibilidad que tiene un proyecto para ser ejecutado y operado de tal manera que cumpla con su objetivo. Está relacionada con principios de calidad, eficiencia y pertinencia de un proyecto en términos de los elementos conceptuales que lo componen, la información utilizada, la coherencia de los planteamientos y el mayor acercamiento a la realidad a la que se refiere el proyecto.

4.3.2. Enfermería

4.3.2.1. Reseña Histórica

Según (Marqués, 2019) La palabra enfermería deriva del latín infirmus, que vendría a ser algo así como lo relacionado con los no fuertes. Se podría decir que la enfermería es tan antigua como la humanidad ya que las personas siempre han necesitado cuidados de enfermería cuando están enfermos o heridos.

La enfermería como profesión tiene sus raíces en la antigua Grecia, donde las mujeres que cuidaban a los enfermos eran conocidas como "therapeutae". Durante la Edad Media, las enfermeras eran monjas y se les encomendaba el cuidado de los enfermos y los heridos en los monasterios. A mediados del siglo XIX, Florence Nightingale, una enfermera británica, hizo contribuciones significativas al campo de la enfermería moderna y sentó las bases para la enfermería como una profesión respetada y reconocida.

Durante la Primera Guerra Mundial, la enfermería fue esencial para el cuidado de los heridos y los enfermos. Muchas mujeres se unieron a la Cruz Roja y a otros organismos para brindar atención médica a los soldados heridos. Después de la guerra, la enfermería se convirtió en una profesión respetada y bien remunerada.

En la década de 1920, la educación formal en enfermería comenzó a desarrollarse en los Estados Unidos y en otros países. Las enfermeras recibían formación en hospitales y escuelas de enfermería. En la década de 1940, la Asociación Nacional de Enfermeras de los Estados

Unidos estableció un plan para la educación en enfermería y la enfermería comenzó a ser reconocida como una profesión independiente.

Además, en la década de 1950, la enfermería comenzó a evolucionar y especializarse en diferentes áreas. Surgieron subespecialidades como la enfermería pediátrica, la enfermería geriátrica, la enfermería quirúrgica, entre otras. En la actualidad, la enfermería es una profesión esencial en el cuidado de la salud. Las enfermeras trabajan en hospitales, clínicas, centros de atención médica a largo plazo, hogares de ancianos, entre otros lugares. Además, han adquirido un rol fundamental en la promoción de la salud, la prevención de enfermedades y el fomento de estilos de vida saludables.

4.3.2.2. ¿Qué es enfermería?

La enfermería es una profesión de la salud que se enfoca en la atención y cuidado de las personas, familias y comunidades, para promover, mantener o restaurar su salud y prevenir enfermedades. Los enfermeros trabajan en estrecha colaboración con otros profesionales de la salud, como médicos, terapeutas, trabajadores sociales y otros especialistas, para brindar atención integral al paciente.

4.3.2.3. Importancia

La enfermería es una profesión fundamental en el cuidado de la salud. Su importancia radica en que los enfermeros son los profesionales de la salud que están en contacto más directo y continuo con los pacientes, proporcionándoles cuidados y atenciones que contribuyen al alivio de sus dolencias, al mantenimiento de su calidad de vida y a la prevención de enfermedades.

4.3.2.4. Educación en enfermería

La educación en enfermería es fundamental para formar enfermeros competentes, capaces de ofrecer atención de alta calidad. Esto incluye la formación en teoría y práctica de enfermería, habilidades clínicas y de comunicación, liderazgo y gestión, y ética.

4.3.2.5. Beneficios de enfermería

- **Cuidado de la salud:** los enfermeros juegan un papel vital en el cuidado de la salud de los pacientes. Ayudan a los pacientes a entender y manejar sus enfermedades y les proporcionan los tratamientos necesarios.
- **Prevención de enfermedades:** los enfermeros también desempeñan un papel importante en la prevención de enfermedades. Trabajan para educar a las personas sobre la prevención de enfermedades y fomentan estilos de vida saludables.
- **Apoyo emocional:** los enfermeros brindan apoyo emocional a los pacientes y sus familias. Les ayudan a lidiar con el estrés y la ansiedad que pueden surgir durante una enfermedad o tratamiento médico.
- **Coordinación del cuidado:** los enfermeros también trabajan para coordinar el cuidado de los pacientes. Trabajan con otros profesionales de la salud para garantizar que los pacientes reciban el cuidado adecuado en el momento adecuado.
- **Investigación:** los enfermeros también contribuyen a la investigación en el campo de la salud. Trabajan en estudios clínicos y en la recopilación y análisis de datos para mejorar la atención médica y los tratamientos.

4.3.2.6. Actividades de la enfermera

Según (Gutierrez, 2020), la enfermera se encarga de hacer las siguientes actividades:

- Vigilar el estado del paciente
- Supervisar dieta y actividades físicas
- Administrar medicamento
- Medir presión sanguínea, temperatura y peso de los pacientes
- Tomar muestras para análisis de laboratorio
- Tomar signos vitales

4.3.2.7. Habilidades de enfermería

- **Habilidades técnicas:** los enfermeros deben tener habilidades técnicas para realizar procedimientos médicos, como la toma de signos vitales, la administración de medicamentos, la colocación de catéteres y la realización de curaciones. También deben saber cómo utilizar equipos médicos, como monitores, ventiladores y bombas de infusión.
- **Habilidades de comunicación:** los enfermeros deben ser capaces de comunicarse efectivamente con los pacientes, sus familias y otros miembros del equipo de atención médica.
- **Habilidades de liderazgo y gestión:** los enfermeros pueden tener responsabilidades de liderazgo y gestión, incluyendo la supervisión de otros enfermeros, la coordinación de la atención médica y la toma de decisiones en el cuidado del paciente.
- **Habilidades de enseñanza:** los enfermeros deben ser capaces de educar a los pacientes y sus familias sobre su salud y su tratamiento, proporcionando información clara y accesible sobre las condiciones médicas y los procedimientos.
- **Habilidades de trabajo en equipo:** los enfermeros trabajan en estrecha colaboración con otros profesionales de la salud, y deben ser capaces de trabajar en equipo para brindar atención integral y coordinada al paciente.

4.3.2.8. Investigación en enfermería

La investigación en enfermería se enfoca en la generación y aplicación de conocimientos científicos en la práctica de enfermería, para mejorar la calidad de atención al paciente y la salud de la población.

4.3.2.9. Colaboración interdisciplinaria

La enfermería trabaja en colaboración con otros profesionales de la salud para ofrecer atención integral al paciente, incluyendo médicos, terapeutas, trabajadores sociales y otros especialistas.

4.3.3. Servicios de salud

4.3.3.1. Atención en la salud

Se refiere al conjunto de servicios que se brindan a los usuarios en el marco de los procesos relacionados con el aseguramiento y las intervenciones de atención médica en las áreas de promoción y prevención, diagnóstico, tratamiento y rehabilitación que están disponibles para toda la población. Estos servicios son recibidos por individuos o poblaciones para promover, mantener, monitorear o restaurar la salud. La prestación adecuada de un servicio de salud implica la correcta ejecución de varios procesos de atención y soporte. (Duarte et al., 2018)

4.3.3.2. Hospitalización domiciliaria

La hospitalización en casa se refiere a una opción que te permite recibir atención médica, tratamiento y otros cuidados necesarios en tu propia casa, con la misma calidad y cantidad que recibirías en un hospital. Este servicio es brindado por profesionales de la salud cuando el paciente ya no requiere la infraestructura hospitalaria, pero aún necesita un seguimiento activo y frecuente por un período de tiempo limitado. (Mueve, 2021)

5. Metodología

5.1. Enfoque

5.1.1. Enfoque cuantitativo

Es una metodología de investigación que se basa en el uso de técnicas y herramientas estadísticas para recolectar y analizar datos numéricos y objetivos. El presente estudio es cuantitativo, dado que se aplicará estadísticas y encuestas para la recolección de información.

5.2. Tipo

Se establecieron dos enfoques, el de tipo el exploratorio que busca obtener una comprensión inicial y general del problema de estudio y el descriptivo que se utiliza para describir y medir las características de la población, este busca obtener información precisa y objetiva sobre variables específicas y sus relaciones. El presente estudio es exploratorio, porque se va a conocer cómo está el mercado la oferta, demanda de servicios de enfermería en la ciudad de Loja y descriptivo dado que este ayudara a describir las variables a estudiar.

5.3. Métodos

5.3.1. Método deductivo

Este método ayudara a la recolección de información bibliográfica tanto de libros, revistas, documentos y folletos que tienen relación con los temas de proyectos de inversión, sobre servicios de enfermería etc. lo que servirá como base para la estructura teórica del proyecto y que aportara con conceptos concretos y comprensibles de los temas en estudio

5.3.2. Método inductivo

Este método se lo aplicara en el análisis de las encuestas para la obtención de datos primarios y de esta manera conocer el nivel de acogida que va a tener la empresa de servicios de enfermería en la ciudad de Loja.

5.3.3. Método descriptivo

Ayudará a identificar los factores económicos y sociales, con el fin de ubicar a la empresa en forma de competencia en el mercado.

5.3.4. Método estadístico

Este método ayudará a la tabulación e interpretación de los resultados obtenidos mediante la aplicación de encuestas a los consumidores de servicios de enfermería en la ciudad de Loja, a través del cual se hará representación gráfica sobre los resultados obtenidos.

5.4. Técnicas y instrumentos

5.4.1. Encuestas

Consiste en hacer una serie de preguntas estructuradas a una muestra representativa de la población o grupo objetivo, con el objetivo de obtener información cuantitativa y estadística sobre un tema específico, la cual se aplicará a las familias de la ciudad de Loja.

5.4.2. Entrevista

Consiste en hacer preguntas abiertas y exploratorias a un individuo o grupo de personas con el fin de obtener información cualitativa y en profundidad sobre un tema específico. Esta técnica se la utilizara para conocer cómo está la competencia de servicios de enfermería en la ciudad de Loja.

5.4.3. Observación

. Esta técnica se utiliza para obtener información sobre el comportamiento de los usuarios, el uso de los recursos o el impacto de un proyecto en el entorno. En la presente investigación se utilizará esta técnica al momento de observar que no existe una empresa que preste servicios de enfermería en la ciudad de Loja.

5.5. Población y muestra

Este mercado lo constituye las familias de la ciudad de Loja, cuya población es la siguiente:

Según el INEC y las proyecciones realizadas por el ministerio de obras públicas y transporte terrestre el cantón Loja cuenta con una población de 222.830 habitantes al año 2010 y 274.112 al año 2020 de esta población el 81% radica al área urbana, el 9% está en la periferia y el 10% se encuentra en el área rural, de la misma información se desprende que el 49,2% son del sexo masculino y el 50,8% corresponde al sexo femenino, conjuntamente el 46,9% corresponde a la población económicamente activa.

Considerando que el horizonte de vida para este proyecto es de 5 años, es por ello que es fundamental proyectar la población para este tiempo.

- **Tasa de crecimiento poblacional del periodo**

Determinar el porcentaje de incremento

$$i = \sqrt[n]{\frac{Df}{Db}} - 1$$

$$i = \sqrt[10]{\frac{274.112}{222.830}} - 1$$

$$i = \sqrt[10]{1,2301} - 1$$

$$i = 1,0209 - 1$$

$$i = 0,02093$$

$$T = i * 100$$

$$T = 0,02093 * 100$$

$$T = 2,09$$

$$T = 2,10$$

Proyectar la población para la vida útil del proyecto.

Tabla 1.*Proyección de la población urbana de la ciudad de Loja*

Años	Población	Población urbana (81%)	Población por familia
2023	291.950	236.479	59.120
2024	298.081	241.445	60.361
2025	304.341	246.516	61.629
2026	310.732	251.693	62.923
2027	317.257	256.978	64.245

Nota. Elaboración propia de la autora**Fuente:** Datos obtenidos del INEC

$$Dx = Db(1 + i)^n$$

$$P2023 = 222.830(1 + 0,02093)^{13}$$

$$P2023 = 222.830(1,02093)^{13}$$

$$P2023 = 222.830(1.3090)$$

$$P2023 = 291.950$$

Con esta información de fuentes secundarias (INEC), y la información de las encuestas se puede calcular las otras demandas para el estudio.

Se determino aplicar muestreo, por lo tanto se determinó el tamaño de la muestra mediante la siguiente formula

$$n = \frac{NxZ^2x PxQ}{[(N - 1)e^2] + [Z^2xPxQ]}$$

$$n = \frac{59.120 x 1.96^2 x 0.5 x 0.5}{[(59.120 - 1)0.05^2] + [1.96^2 x 0.5 x 0.5]}$$

$$n = \frac{59.120 x 3.8416 x 0.5 x 0.5}{[(59.120 - 1)0.0025] + [3.8416 x 0.5 x 0.5]}$$

$$n = \frac{56.779}{[(59.120)0.05^2] + [1.96^2 x 0.5 x 0.5]}$$

$$n = \frac{56.779}{[(148)] + 0.9604}$$

$$n = 381 \text{encuestas}$$

La aplicación de la encuesta se hará a las familias de las parroquias urbanas de la Ciudad de Loja, para ello se dividirá el total de la muestra para el numero de parroquias, lo cual nos da lo siguiente:

$$381/6=63.5$$

Tabla 2.

Numero de encuestas por parroquia

Parroquias	N° de encuestas por parroquia
El Sagrario	64
Sucre	64
El Valle	64
San Sebastián	63
Punzara	63
Carigán	63
Total	381

Nota. Elaboración propia de la autora

6. Resultados

6.1. Información Base

La investigación de mercado estuvo dirigida a las familias de la ciudad de Loja con el objetivo de determinar las demandas y preferencias relacionadas con los servicios de enfermería. Mediante una serie de preguntas diseñadas, se buscó recopilar información sobre las necesidades de servicios de enfermería en las familias, el análisis de los datos obtenidos permitirá comprender mejor las demandas específicas de la comunidad y brindará información relevante para adaptar los servicios de enfermería a las necesidades de las familias lojanas. A continuación, se presentan los resultados y el análisis de la encuesta, proporcionando una visión detallada de las preferencias y expectativas de las familias en cuanto a los servicios de enfermería en la ciudad de Loja.

6.1.1. Resultados obtenidos de la población en estudio de la ciudad de Loja

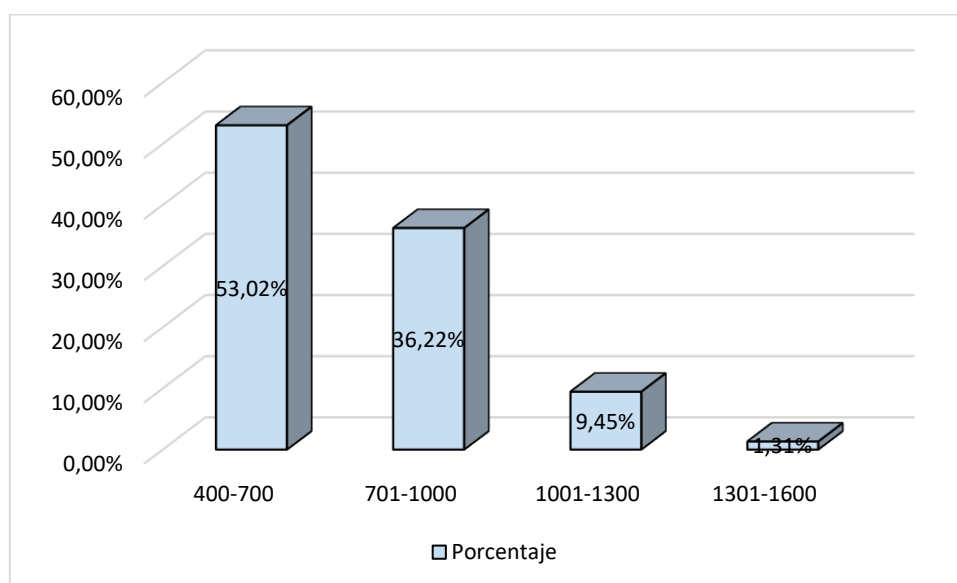
1. ¿A cuánto asciende su ingreso mensual?

Tabla 3.
Ingresos mensuales

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	x.m	f*xm
400-700	202	53,02%	550	111100
701-1000	138	36,22%	851	117369
1001-1300	36	9,45%	1151	41418
1301-1600	5	1,31%	1451	7253
Total	381	100%		277140
Promedio				727

Nota. Resultados obtenidos de la población en estudio.

Figura 1.
Ingresos mensuales



Nota. Figura elaborada con los datos de la tabla 3.

Análisis e interpretación:

Los ingresos mensuales se refieren a la cantidad de dinero que una persona, empresa u organización recibe en un mes determinado. De acuerdo a la información proporcionada se muestra una distribución de ingresos en la ciudad de Loja, donde la mayoría de las familias (53%) se encuentra en el rango de 400 a 700. Esto sugiere que una parte considerable de la población se encuentra en una situación económica que puede considerarse dentro de los ingresos bajos a medios, alrededor del 36% de las familias tienen ingresos en el rango de 701 a 1000. Este grupo representa una proporción significativa de la población y refleja un nivel de ingresos medios. El 9% de las familias de Loja tienen ingresos en el rango de 1001 a 1300. Este segmento de la población se considera de ingresos medios-altos. Un porcentaje muy pequeño (1%) de las familias tiene ingresos en el rango de 1301 a 1600. Esta categoría representa un grupo minoritario en la ciudad y se considera de ingresos relativamente altos.

2. ¿Cuántos integrantes son en su familia?

Tabla 4.

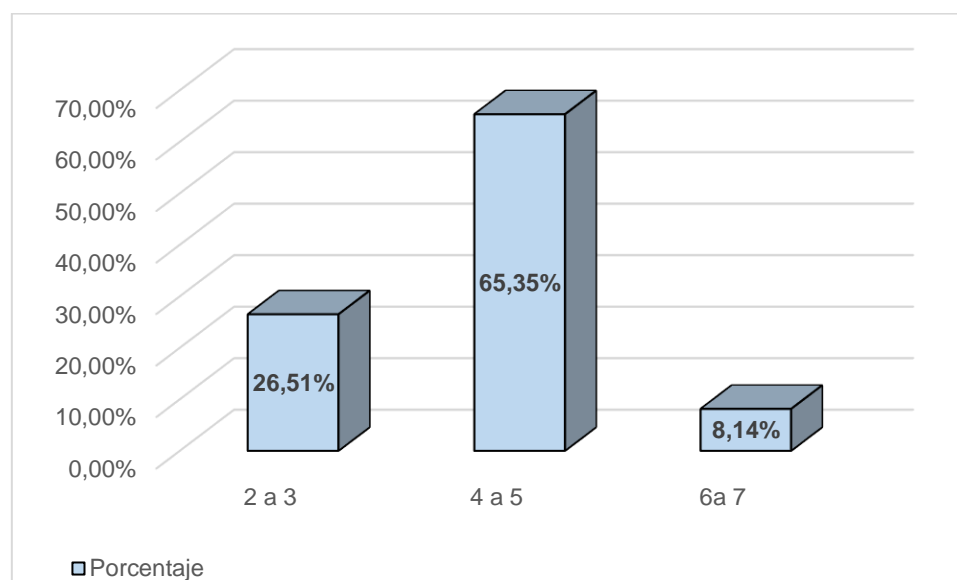
Integrantes por familia

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	x.m	f*xm
2-3	101	26,51%	3	253
4-5	249	65,35%	5	1121
6-7	31	8,14%	7	202
Total	381	100%		1575
Promedio				4

Nota. Resultados obtenidos de la población en estudio.

Figura 2.

Integrantes por familia



Nota. Figura elaborada con los datos de la tabla 4.

Análisis e interpretación:

Los integrantes de una familia son las personas que conforman un núcleo familiar y comparten lazos de parentesco y convivencia en un mismo hogar. La información revela que la mayoría representado por un 65,35% de las familias en la ciudad de Loja tienen un tamaño moderado (4-5 integrantes); seguido del 26,51% de familias más pequeñas (2-3 integrantes) y número menor de 8,14% de familias más grandes (6-7 integrantes). Comprender la

distribución de tamaños familiares es importante para entender las necesidades y los desafíos específicos que enfrentan las familias en términos de vivienda, gastos y dinámica familiar.

3. En su familia ¿Los integrantes son más?

Tabla 5.

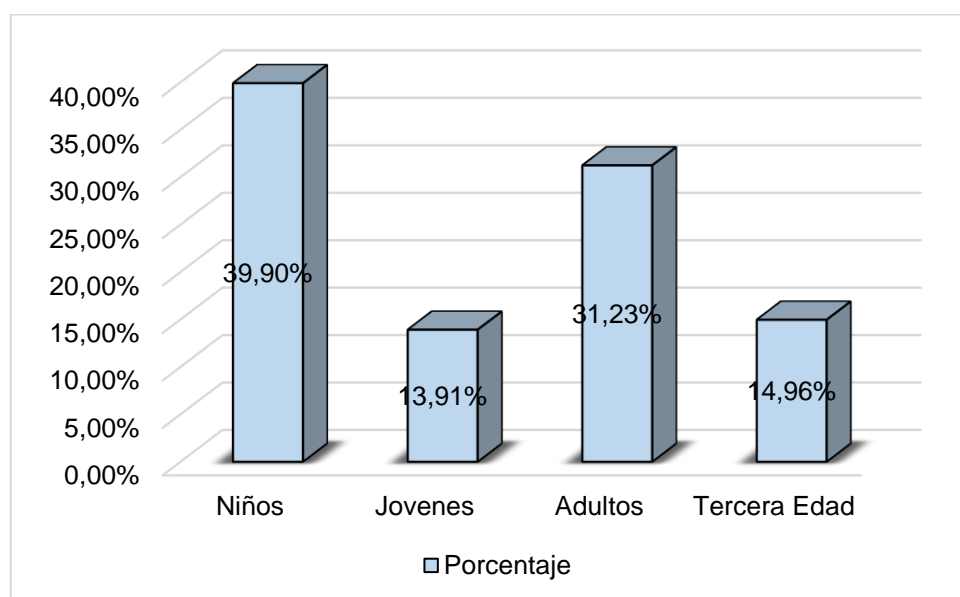
Integrantes por familia son mas

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Niños	152	39,90%
Jóvenes	53	13,91%
Adultos	119	31,23%
Tercera Edad	57	14,96%
Total	381	100%

Nota. Resultados obtenidos de la población en estudio.

Figura 3.

Integrantes por familia son mas



Nota. Figura elaborada con los datos de la tabla 5.

Análisis e interpretación:

De acuerdo a la información proporcionada muestra la distribución de los integrantes en las familias de la ciudad de Loja de acuerdo a los grupos de niños, jóvenes, adultos y tercera edad. Se observa que los niños representan la mayor proporción según lo indicado por el 39,90% de las familias, seguidos por los adultos con el 31,23%, esta categoría incluye a las

personas en plena edad adulta, generalmente entre los 25 y 59 años; el 14,96% de las familias tienen personas de la tercera edad, esto indica que una proporción significativa de las familias en la ciudad de Loja tiene al menos un miembro mayor de 60 años y, en menor medida los jóvenes en el 13,91% de las familias.

3. ¿En su familia conocen los servicios de enfermería?

Tabla 6.

Conocen los servicios de enfermería

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Si	381	100%
No	0	0%
Total	381	100%

Nota. Resultados obtenidos de la población en estudio.

Análisis e interpretación:

Los servicios de enfermería se refieren a la atención y cuidado proporcionados por profesionales de enfermería a individuos, familias y comunidades. Según la afirmación, del 100% de las familias de la ciudad de Loja conocen los servicios de enfermería. Esto implica que todas las familias en la ciudad están conscientes de la existencia y la naturaleza de los servicios que brinda la enfermería. Si se asume que la afirmación es precisa y representativa de la realidad, se puede interpretar que hay un alto nivel de conocimiento generalizado entre las familias de la ciudad de Loja sobre los servicios de enfermería.

4. De los siguientes servicios de enfermería seleccione ¿Cuáles conoce su familia?

Tabla 7.

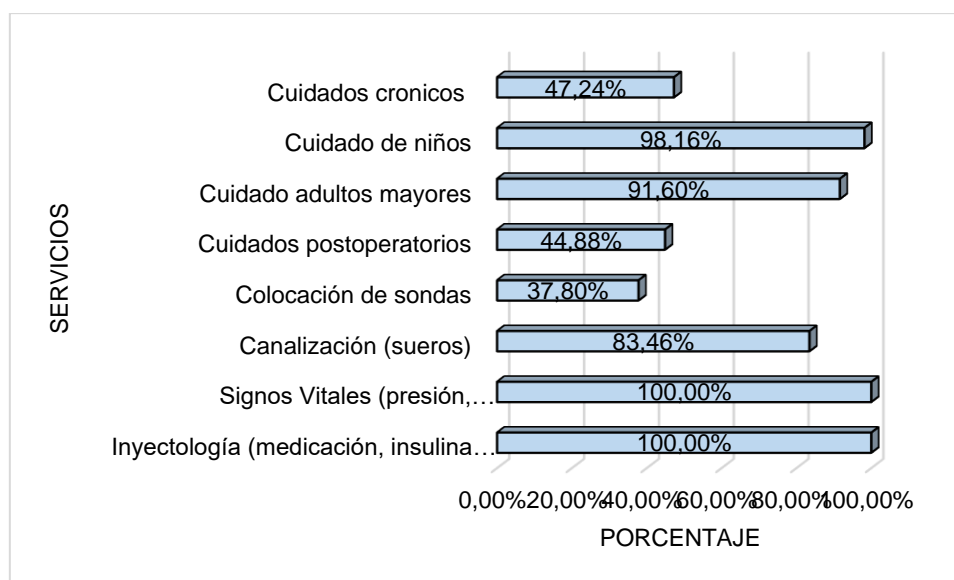
Servicios de enfermería que conocen

Detalle	Frecuencia		Total	Porcentaje		Porcentaje Total
	Si	No		Si	No	
	Conoce	conoce		Conoce	conoce	
Inyectología (medicación, insulina etc.)	381	0	381	100,00%	0,00%	100%
Signos Vitales (presión, saturación, temperatura etc.)	381	0	381	100,00%	0,00%	100%
Canalización (sueros)	318	63	381	83,46%	16,54%	100%
Colocación de sondas	144	237	381	37,80%	62,20%	100%
Cuidados postoperatorios	171	210	381	44,88%	55,12%	100%
Cuidado adultos mayores	349	32	381	91,60%	8,40%	100%
Cuidado de niños	374	7	381	98,16%	1,84%	100%
Cuidados crónicos	180	201	381	47,24%	52,76%	100%

Nota. Resultados obtenidos de la población en estudio.

Figura 4.

Servicios de enfermería que conocen



Nota. Figura elaborada con los datos de la tabla 7.

Análisis e interpretación:

De los servicios de enfermería consultados, todos los encuestados afirman conocer inyectología y la medición de signos vitales con un 100%, lo que indica una sólida base en competencias esenciales. En cuanto a la canalización de sueros, el 83.46% la conoce, reflejando una alta prevalencia de esta habilidad avanzada. Sin embargo, técnicas más especializadas, como la colocación de sondas 37.8%, cuidados postoperatorios 44.88% y manejo de pacientes crónicos 47.24%, presentan un menor nivel de conocimiento, evidenciando áreas de mejora en formación. Por otro lado, el cuidado de adultos mayores 91.6% y de niños 98.16% son ampliamente reconocidos, probablemente debido a su alta demanda en el ámbito familiar y cotidiano.

5. ¿En su familia utiliza servicios de enfermería?

Tabla 8.

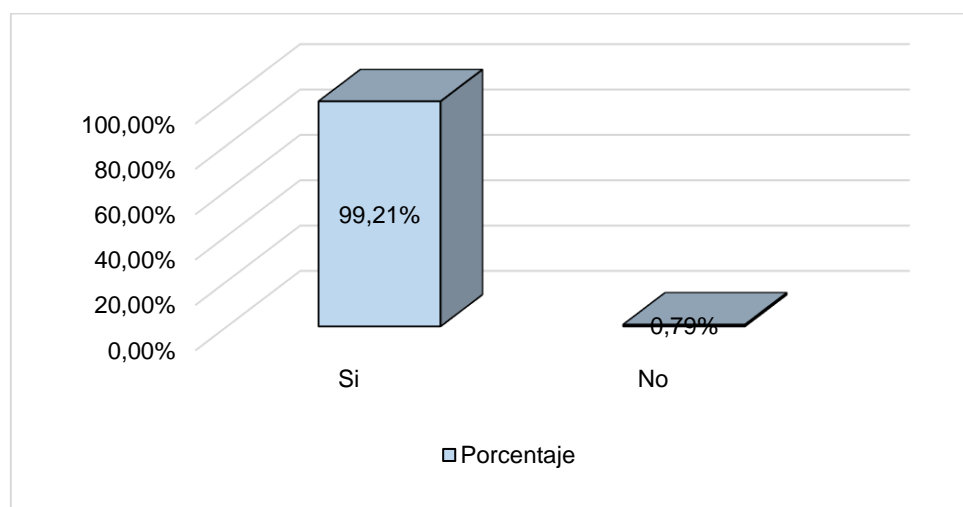
Utilizan los servicios de enfermería

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Si	378	99,21%
No	3	0,79%
Total	381	100%

Nota. Resultados obtenidos de la población en estudio.

Figura 5.

Utilizan los servicios de enfermería



Nota. Figura elaborada con los datos de la tabla 8.

Análisis e interpretación:

La información proporcionada muestra que el 99,21% de las familias utilicen los servicios de enfermería indica una amplia aceptación y demanda de estos servicios en la comunidad de Loja. Esto sugiere que las familias reconocen el valor y la importancia de contar con el apoyo y la atención de los profesionales de enfermería para el cuidado de su salud y bienestar, no obstante, un 0,79% de la población en estudio no utiliza.

6. Seleccione los servicios de enfermería, indicando el grado de uso en su familia, siendo 1 menor uso y 5 mayor uso.

Tabla 9.
Uso de servicios de enfermería

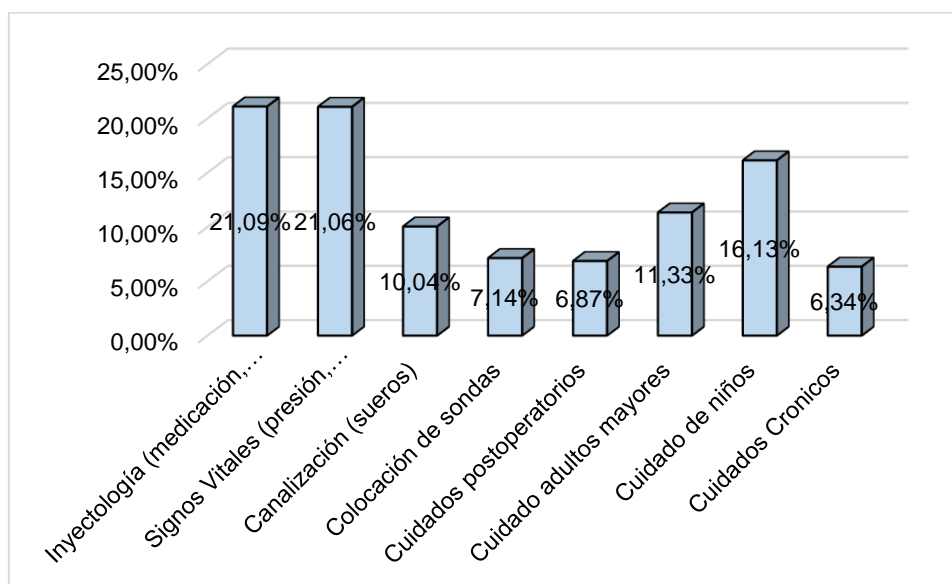
Valoración	Bajo		Medio		Alto	Total
	1	2	3	4	5	
Inyectología (medicación, insulina etc.)	-	7	156	150	65	378
Signos Vitales (presión, saturación, temperatura etc.)	-	31	149	94	104	378
Canalización (sueros)	180	148	21	14	15	378
Colocación de sondas	320	40	7	-	11	378
Cuidados postoperatorios	308	60	10	-	-	378
Cuidado adultos mayores	137	168	34	14	25	378
Cuidado de niños	101	102	23	58	94	378
Cuidados crónicos	340	31	7	-	-	378
Total	1386	587	407	330	314	3024
Porcentaje						6671

Nota. Resultados obtenidos de la población en estudio.

- Inyectología (medicación, insulina etc.) **(21.09%)**
- Signos Vitales (presión, saturación, temperatura etc.) **(21.06%)**
- Canalización (sueros) **(10.04%)**
- Colocación de sondas **(7.14%)**

- Cuidados postoperatorios **(6.87%)**
- Cuidado adultos mayores **(11.33%)**
- Cuidado de niños **(16.13%)**
- Cuidados crónicos **(6.34%)**

Figura 6.
Uso de servicios de enfermería



Nota. Figura elaborada con los datos de la tabla 9.

Análisis e interpretación:

De acuerdo a la información proporcionada de la población de estudio, el análisis revela que se utilizan un 21,09 % servicios como inyectología para administrar medicamentos; 21,06% signos vitales para monitorear la salud, 10,04% canalización para la administración de sueros; 7,14% colocación de sondas para diversas necesidades médicas, 6,87% cuidados postoperatorios para garantizar una adecuada recuperación; 11,33% cuidado de adultos mayores para brindar atención especializada; 16,13% cuidado de niños para su salud y bienestar; y 6,34% cuidados crónicos para situaciones críticas. Estos servicios reflejan la diversidad de necesidades de atención médica y cuidado en las familias de la ciudad de Loja. Estos datos permitirán conocer la demanda real al año de cada servicio de enfermería.

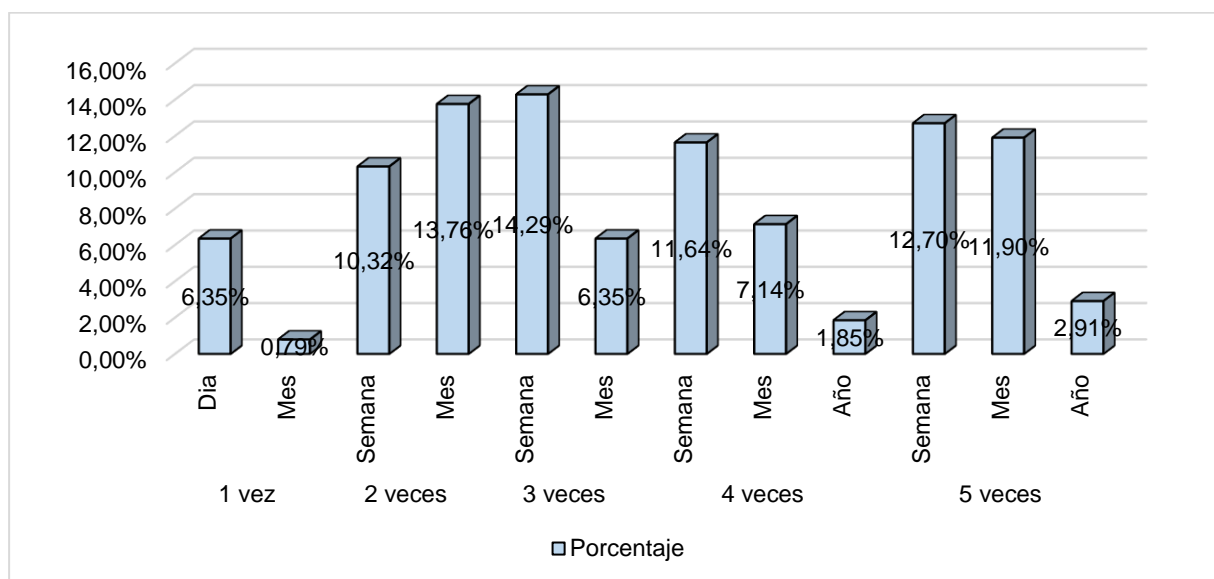
7. ¿Con qué frecuencia acude a servicios de enfermería su familia? B (Seleccione una sola opción)

Tabla 10.
Frecuencia con que van a servicios de servicios de enfermería

Detalle		Frecuencia	Porcentaje
1 vez	Día	24	6,35%
	Mes	3	0,79%
2 veces	Semana	39	10,32%
	Mes	52	13,76%
3 veces	Semana	54	14,29%
	Mes	24	6,35%
4 veces	Semana	44	11,64%
	Mes	27	7,14%
	Año	7	1,85%
5 veces	Semana	48	12,70%
	Mes	45	11,90%
	Año	11	2,91%
Total		378	100%

Nota. Resultados obtenidos de la población en estudio

Figura 7.
Frecuencia con que van a servicios de servicios de enfermería



Nota. Figura elaborada con los datos de la tabla 10.

Análisis e interpretación:

La frecuencia se refiere a la cantidad de veces que ocurre un evento o suceso en un período de tiempo determinado. De acuerdo a la información recolectada la frecuencia con que las familias acuden a servicios de enfermería es: una vez al día 6%; al mes 1%; dos veces a la semana 10%; al mes 14%; tres veces a la semana 14%; al mes 6%; cuatro veces a la semana 12%, al mes 7 %; al año 2% y cinco veces a la semana 13%; al

Tabla 11.

Uso promedio del número de veces que acude a servicios de enfermería

Detalle	Dia/ Semana/ Mes/ Año				Frecuencia al año	x.f	Porcentaje $x = \sum (x * f) / n$
	Dia	Semana	Mes	Año			
1 vez	24	-	3	-	8796	8796	
2 veces	-	39	52	-	2652	5304	
3 veces	-	54	24	-	3096	9288	
4 veces	-	44	27	7	2619	10476	49099/20210
5 veces	-	48	45	11	3047	15235	
Total al mes					20210	49099	2
Total al año							24

Nota. Información obtenida de la tabla 11.

Análisis e interpretación:

El uso promedio se refiere a la cantidad media o típica de un bien o servicio que se consume por unidad de tiempo, generalmente en un determinado grupo o población. En este caso se termino el promedio de número de veces que acuden las familias a una empresa de servicios de enfermería, obteniendo al mes la cantidad de 2 veces y al año 4 veces. Estos datos ayudaran a calcular la demanda efectiva

8. ¿En qué jornada utiliza servicios de enfermería su familia?

Tabla 12.

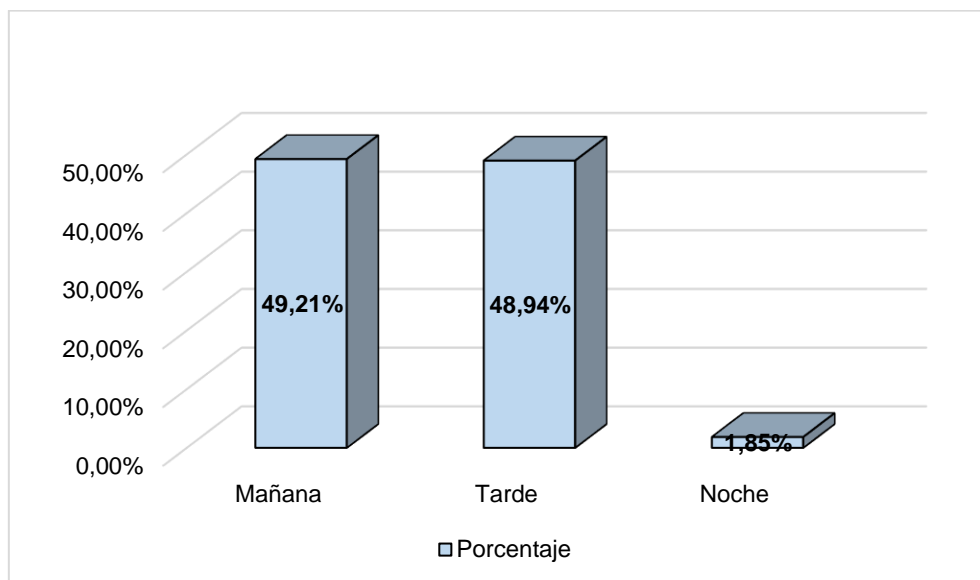
Jornada en que utilizan servicios de enfermería

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Mañana	186	49,21%
Tarde	185	48,94%
Noche	7	1,85%
Total	378	100%

Nota. Resultados obtenidos de la población en estudio.

Figura 8.

Jornada en que utilizan servicios de enfermería



Nota. Figura elaborada con los datos de la tabla 12.

Análisis e interpretación:

La jornada de atención se refiere al período de tiempo durante el cual una empresa o establecimiento de servicios está disponible y abierto para brindar atención a sus clientes o pacientes. La mayoría de la población de estudio muestran una preferencia por las jornadas de la mañana (49,21%) y tarde (48,94%) para acudir a la empresa de servicios de enfermería. Esto indica que estas franjas horarias son consideradas convenientes y accesibles para recibir atención y cuidado de enfermería.

La preferencia por las jornadas de la mañana y tarde puede estar relacionada con la adaptación a las rutinas diarias de las familias. Estas jornadas podrían permitirles programar las visitas a la empresa de servicios de enfermería sin interrumpir otras responsabilidades o compromisos cotidianos.

9. ¿En qué horario utiliza servicios de enfermería su familia?

Tabla 13.

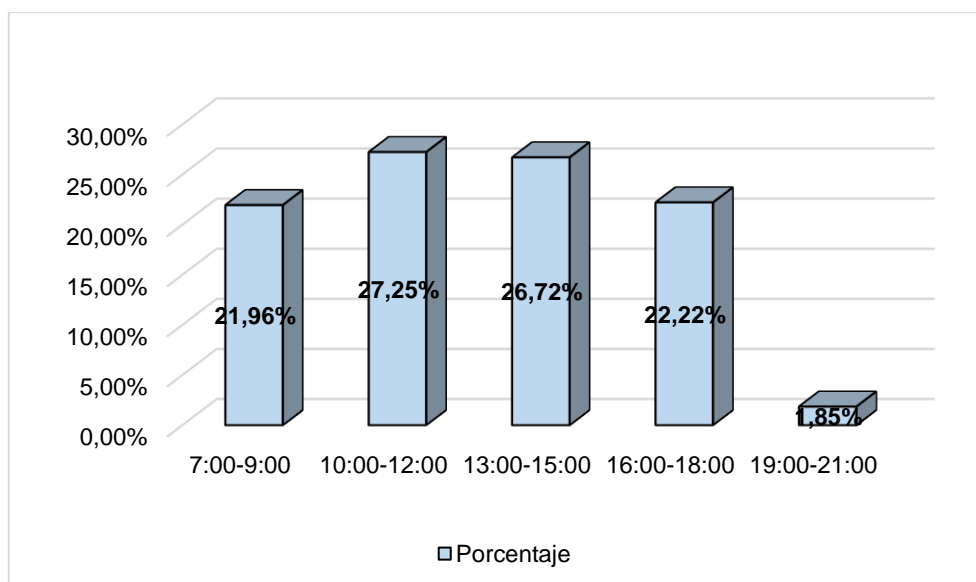
Horario en que utilizan servicios de enfermería

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
7:00-9:00	83	21,96%
10:00-12:00	103	27,25%
13:00-15:00	101	26,72%
16:00-18:00	84	22,22%
19:00-21:00	7	1,85%
Total	378	100%

Nota. Resultados obtenidos de la población en estudio.

Figura 9.

Horario en que utilizan servicios de enfermería



Nota: Figura elaborada con los datos de la tabla 13.

Análisis e interpretación:

Los horarios de atención se refieren a los períodos específicos en los que los servicios de enfermería están disponibles para brindar atención y cuidados a las personas. En primer lugar, el horario de 10:00 a 12:00 muestra el mayor porcentaje de uso de servicios de enfermería; con un 27,25%. Esto indica que una parte significativa de las familias elige esta franja horaria para recibir atención médica y cuidados de enfermería. Las horas de la tarde también presentan una demanda considerable de servicios de enfermería. El intervalo de 13:00 a 15:00 registra un 26,72% de utilización, mientras que el horario de 16:00 a 18:00 tiene un porcentaje del 22,22%. Esto sugiere que muchas familias optan por buscar servicios de enfermería durante las horas de la tarde, posiblemente después del almuerzo o antes de que termine la jornada laboral. En contraste, el uso de servicios de enfermería durante las horas nocturnas es relativamente bajo. El horario de 19:00 a 21:00 muestra un porcentaje del 1,85%, indicando que solo un número reducido de familias busca atención médica y cuidados de enfermería durante esta franja horaria.

En resumen, el análisis sugiere que las familias de la ciudad de Loja tienden a utilizar los servicios de enfermería principalmente durante las horas matutinas y las horas de la tarde.

10. ¿Han acudido su familia a una empresa de servicios de enfermería en la ciudad de Loja?

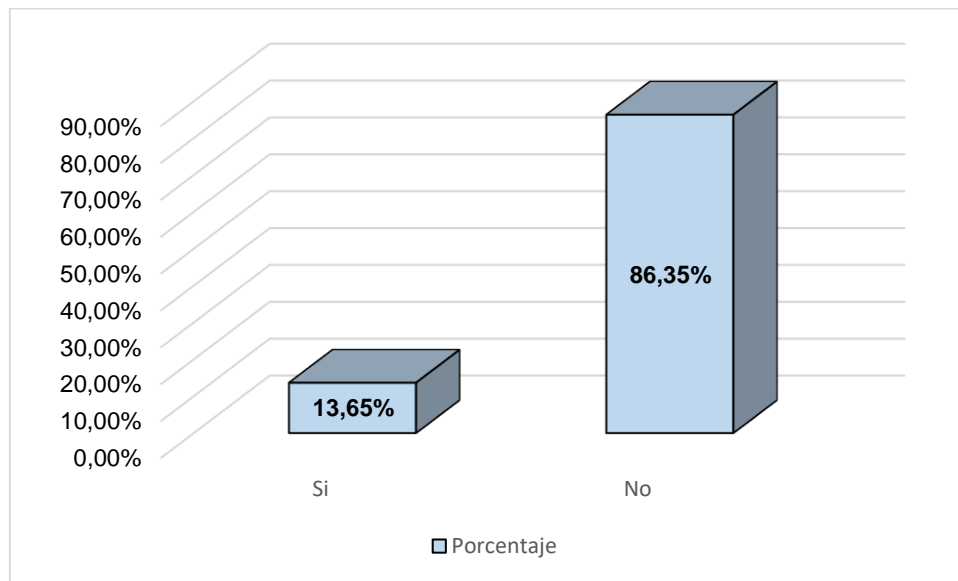
Tabla 14.
Han acudido a una empresa de servicios de enfermería

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Si	52	13.64%
No	329	86.35%
Total	381	100%

Nota. Resultados obtenidos de la población en estudio.

Figura 10.

Han acudido a una empresa de servicios de enfermería



Nota. Figura elaborada con los datos de la tabla 14.

Análisis e interpretación:

Una empresa de servicios de enfermería es una organización que se dedica a proporcionar una variedad de servicios relacionados con la atención y el cuidado de enfermería. La información de la población de estudio indica que el 86.35% no ha acudido a una empresa de servicios de enfermería en la ciudad de Loja.

La gran mayoría muestra la ausencia de una empresa de servicios de enfermería en la ciudad de Loja, ya que utilizan en vez de este tipo de empresa clínicas o hospitales lo cual indica una limitación en la disponibilidad de este tipo de atención médica para las familias. Esto destaca la necesidad de establecer una infraestructura de atención de enfermería en la ciudad para garantizar que las familias tengan acceso adecuado a servicios de enfermería y puedan recibir la atención y el cuidado necesario para su bienestar.

11. ¿Si en la ciudad de Loja se creara una empresa de servicios de enfermería su familia utilizaría este servicio?

Tabla 15.

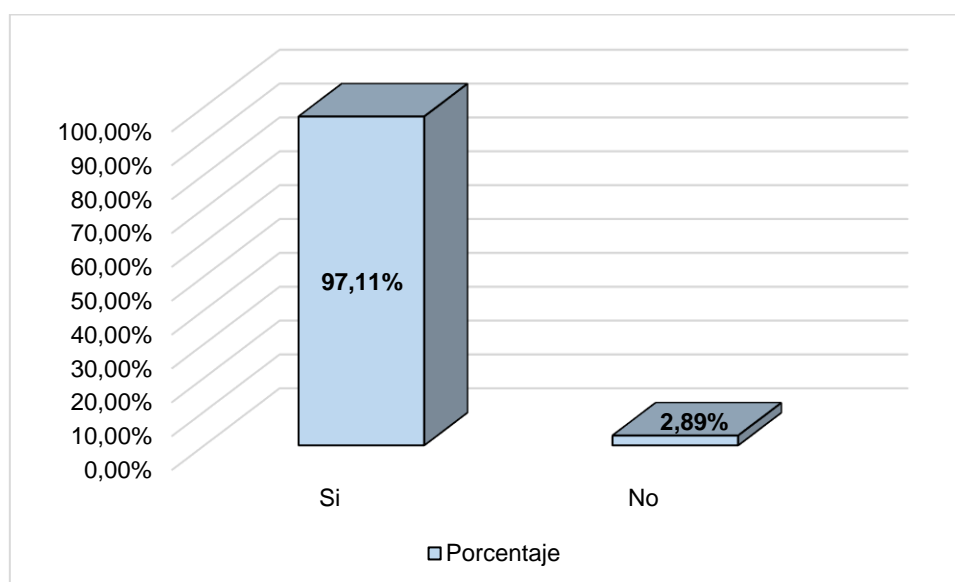
Familias que desean que se cree la empresa de servicios de enfermería

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Si	370	97,11%
No	11	2,89%
Total	381	100%

Nota. Resultados obtenidos de la población en estudio

Figura 11.

Familias que desean que se cree la empresa de servicios de enfermería



Nota. Figura elaborada con los datos de la tabla 15.

Análisis e interpretación:

De acuerdo a la información el 97,11% de la población de estudio de la ciudad de Loja desea que se cree una empresa de servicios de enfermería, mientras que el 2,89% no está de acuerdo. Estos resultados indican un fuerte apoyo para la creación de la empresa y sugieren una demanda insatisfecha en la comunidad. Es importante investigar las razones detrás de la oposición del 2,89% y abordar sus inquietudes. En general, existe un respaldo

mayoritario para la empresa, lo que indica una oportunidad para cubrir las necesidades de la población y mejorar la calidad de vida.

12. ¿Qué tipo de servicios de enfermería le gustaría que se brinde en la empresa?

Tabla 16.
Servicios que les gustaría a las familias que se brinde

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Servicios Básicos (Inyectología, Signos vitales, Canalización etc.)	355	95,95%
Cuidados postoperatorios	28	7,57%
Cuidado adultos mayores	343	92,70%
Cuidado de niños	320	86,49%
Cuidado de pacientes crónicos (cuidados intensivos)	147	39,73%
Total	370	100%

Nota. Resultados obtenidos de la población en estudio.

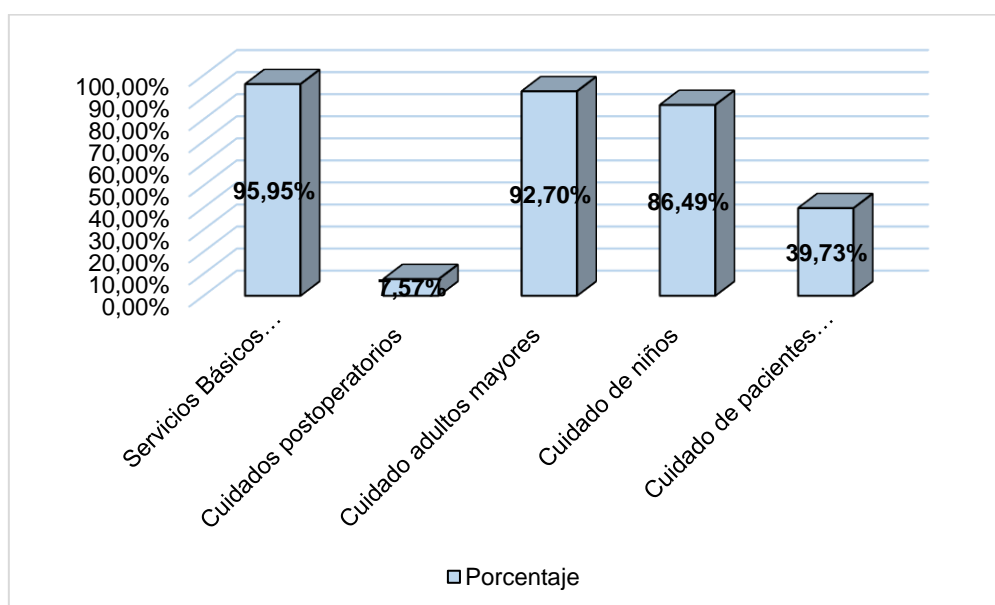
Tabla 17.
Opciones Seleccionadas y No Seleccionadas de la Tabla 16

Detalle	Frecuencia		Porcentaje		Total
	Opciones seleccionadas	Opciones no seleccionadas	Opciones seleccionadas	Opciones no seleccionadas	
Servicios Básicos (Inyectología, Signos vitales, Canalización etc.)	355	15	95,95%	4,05%	100,00%
Cuidados postoperatorios	28	342	7,57%	92,43%	100,00%
Cuidado adultos mayores	343	27	92,70%	7,30%	100,00%
Cuidado de niños	320	50	86,49%	13,51%	100,00%

Cuidado de pacientes crónicos (cuidados intensivos)	147	223	39,73%	60,27%	100,00%
---	-----	-----	--------	--------	---------

Nota. Información obtenida de la tabla 16.

Figura 12.
Servicios que les gustaría a las familias que se brinde



Nota. Figura elaborada con los datos de la tabla 16.

Análisis e interpretación:

De acuerdo con la información recopilada de la población de estudio se obtuvo lo siguiente:

- **Inyectología, Signos vitales, Canalización, etc. (95,95%):** Existe una alta demanda de servicios básicos de enfermería, como administración de medicamentos, monitoreo de signos vitales y canalización de venas.
- **Cuidado de adultos mayores (92,70%):** Hay una alta demanda de cuidado y atención para adultos mayores, incluyendo cuidado personal, administración de medicamentos y compañía.

- **Cuidado de niños (86,49%):** Existe una demanda significativa de cuidado y atención para niños, abarcando alimentación, higiene, juego y supervisión.
- **Cuidados postoperatorios (7,57%):** Aunque la demanda es menor, aún existe interés en recibir cuidados especializados después de una cirugía.
- **Cuidado de pacientes crónicos (cuidados intensivos) (9,73%):** Aunque la demanda es más limitada, existe una demanda en cuidados intensivos para pacientes crónicos que requieren monitoreo constante.

En general, las familias valoran servicios que cubren una amplia gama de necesidades, desde servicios básicos de enfermería hasta cuidado de adultos mayores y niños. Estos resultados brindan información importante para la empresa y pueden ayudar a desarrollar una oferta de servicios que satisfaga las necesidades de las familias de manera efectiva. Estos datos permitirán conocer la demanda efectiva de cada servicio de enfermería.

¿Desearía que el servicio sea también a domicilio?

Tabla 18.

Familias que desean que la empresa brinde el servicio a domicilio

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Si	370	100%
Total	370	100%

Nota. Resultados obtenidos de la población en estudio.

Análisis e interpretación:

Los servicios a domicilio son aquellos que se brindan directamente en el hogar de las personas, en lugar de requerir que las personas se desplacen a una ubicación externa. De acuerdo a la información el 100% de la población desea que la empresa de servicios de enfermería preste servicios a domicilio en la ciudad de Loja. La preferencia por los servicios de enfermería a domicilio puede estar relacionada con varios factores como los siguientes: las personas pueden tener dificultades para desplazarse debido a problemas de movilidad o enfermedades crónicas. Además, recibir atención médica en casa puede brindar un mayor

sentido de comodidad y familiaridad, lo que puede contribuir a una mejor recuperación y bienestar general.

13. ¿Estaría dispuesto a cancelar un costo adicional por el servicio?

Tabla 19.

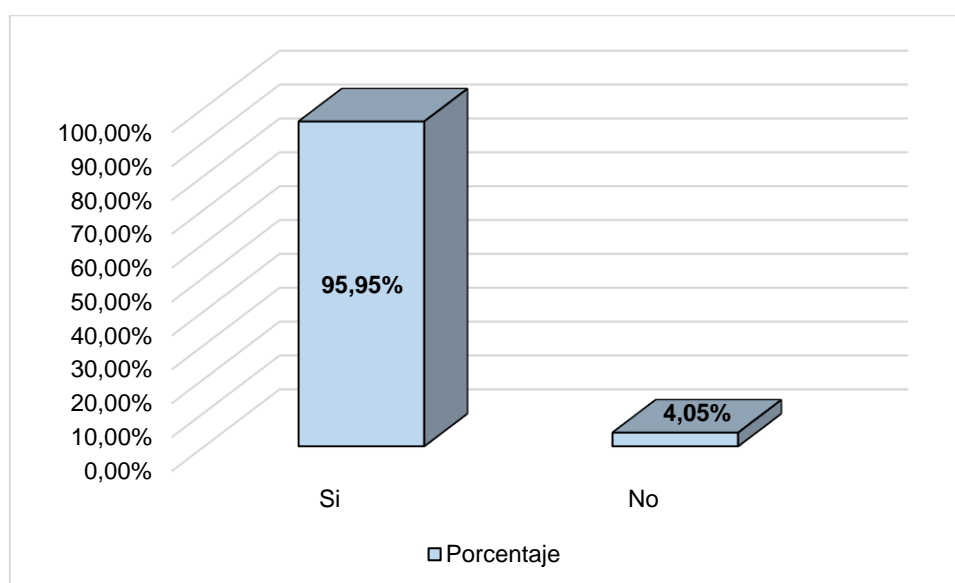
Familias que están dispuestas a cancelar un costo adicional por el servicio a domicilio

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Si	355	95,95%
No	15	4,05%
Total	370	100%

Nota. Resultados obtenidos de la población en estudio.

Figura 13.

Familias que están dispuestas a cancelar un costo adicional por el servicio a domicilio



Nota. Figura elaborada con los datos de la tabla 19.

Análisis e interpretación:

Pagar un costo adicional significa que los usuarios están dispuestos a pagar una cantidad extra de dinero además de los honorarios o tarifas normales para acceder a un determinado servicio o beneficio adicional. El 95.95% de la población de la ciudad de Loja está dispuesta a pagar un costo adicional por servicios de enfermería a domicilio. Esto refleja

una alta demanda y valoración de la comodidad de recibir atención médica en el hogar. Aunque el 4.05% no desea pagar extra, existe una clara preferencia por los servicios a domicilio. Esto brinda una oportunidad para la empresa de servicios de enfermería de satisfacer esta demanda y adaptar sus servicios en consecuencia.

14. ¿En qué jornada le gustaría acudir a su familia a la empresa de servicios de enfermería?

Tabla 20.

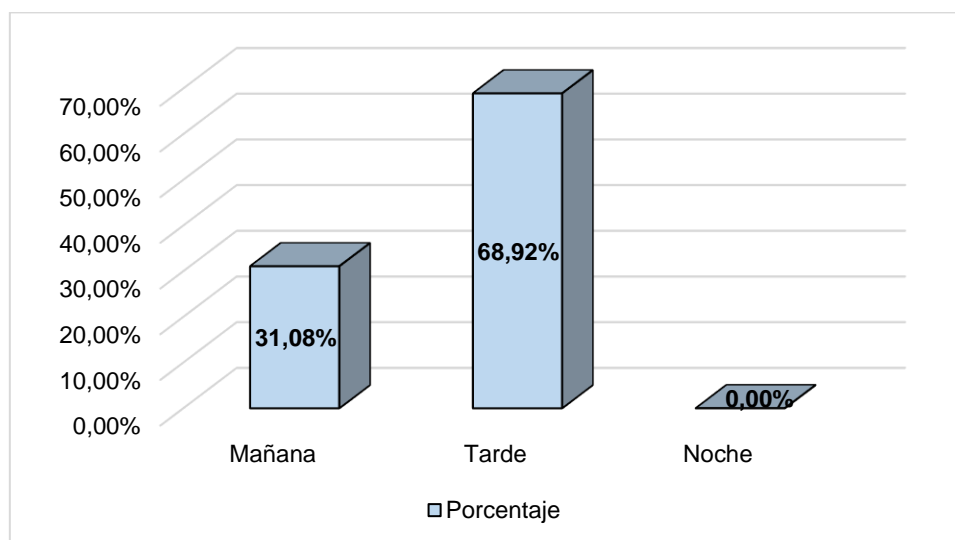
Jornada en que les gustaría acudir a la empresa de servicios de enfermería

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Mañana	115	31,08%
Tarde	255	68,92%
Noche	0	0,00%
Total	370	100%

Nota. Resultados obtenidos de la población en estudio.

Figura 14.

Jornada en que les gustaría acudir a la empresa de servicios de enfermería



Nota. Figura elaborada con los datos de la tabla 20.

Análisis e interpretación:

Según los datos proporcionados; el 31,08% de las familias desean utilizar los servicios de enfermería en la jornada de mañana, mientras que el 68,92% prefieren la jornada de tarde. No se ha mencionado que ninguna familia desee utilizar los servicios durante la noche. Este análisis revela una preferencia clara por la jornada de tarde entre las familias que buscan servicios de enfermería. La jornada de tarde puede ser más conveniente para la mayoría de las familias, ya que es probable que tengan más tiempo libre después de cumplir con sus compromisos diarios. Estos resultados pueden ayudar a la empresa de servicios de enfermería a adaptar sus horarios y recursos para satisfacer las demandas de las familias de manera más efectiva.

15. ¿En qué horario le gustaría acudir a la empresa de servicios de enfermería?

Tabla 21.

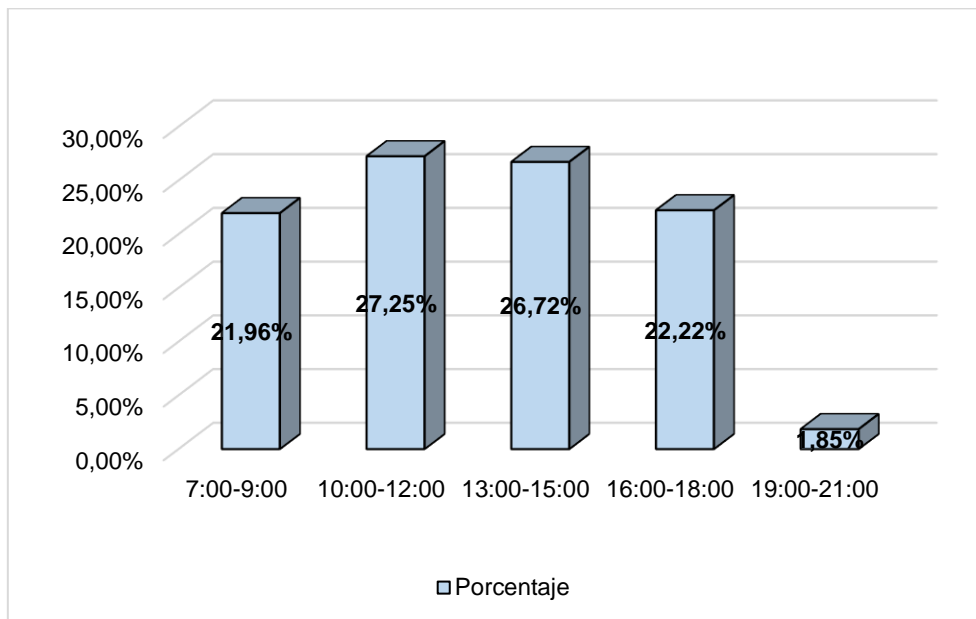
Horario en que les gustaría acudir a la empresa de servicios de enfermería

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
7:00-9:00	83	21,96%
10:00-12:00	103	27,25%
13:00-15:00	101	26,72%
16:00-18:00	84	22,22%
19:00-21:00	7	1,85%
Total	370	100%

Nota. Resultados obtenidos de la población en estudio.

Figura 15.

Horario en que les gustaría acudir a la empresa de servicios de enfermería



Nota. Figura elaborada con los datos de la tabla 21.

Análisis e interpretación:

Según los resultados el horario de 10:00-12:00 obtuvo el porcentaje más alto con un 27,25% de preferencia, el 26,72% de las familias indica que desearían el horario de 13:00 a 15:00, mientras que el 16:00-18:00 tiene un porcentaje del 22,22%, además de 7:00-9:00 tiene un porcentaje del 21,96% y el horario de 19:00-21:00 es el menos preferido con solo un 1,85%.

Los horarios de 10:00-12:00 y 13:00-15:00 tienen una alta preferencia, lo que indica que muchas personas encuentran conveniente acudir a la empresa durante esas horas. Esto podría estar relacionado con el hecho de que son horarios después del desayuno o el almuerzo, lo que les permite planificar su visita sin interrumpir otras actividades diarias.

16. ¿En qué lugar le gustaría que este ubicada?

Tabla 22.

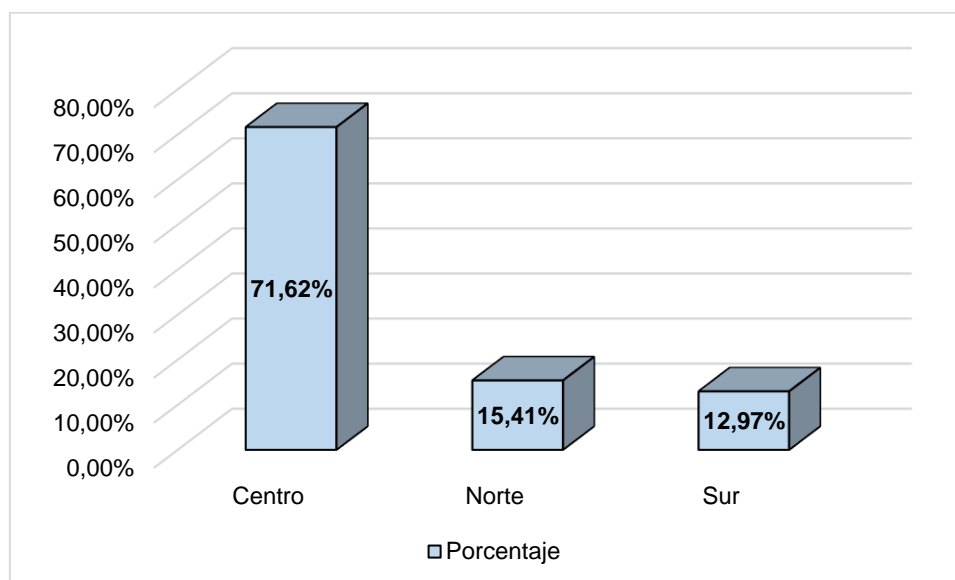
Lugar de ubicación de la empresa de servicios de enfermería

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Centro	265	71,62%
Norte	57	15,41%
Sur	48	12,97%
Total	370	100%

Nota. Resultados obtenidos de la población en estudio.

Figura 16.

Lugar de ubicación de la empresa de servicios de enfermería



Nota. Figura elaborada con los datos de la tabla 22.

Análisis e interpretación:

De acuerdo a la información proporcionada el 71,62% de las familias encuestadas expresaron su preferencia por tener la empresa de servicios de enfermería ubicada en el centro de la ciudad. Esto indica que la mayoría de las familias consideran que tener una empresa de este tipo en una ubicación céntrica es conveniente y accesible. El 15,41% de las familias manifestaron su preferencia por que la empresa de servicios de enfermería se

encuentre en la zona norte de Loja y el 12,97% de las familias indicaron que preferirían que la empresa de servicios de enfermería esté ubicada en el sur.

En base a estos datos, se puede concluir que la mayoría de la población de estudio preferirían que la empresa de servicios de enfermería se ubique en el centro de la ciudad de Loja.

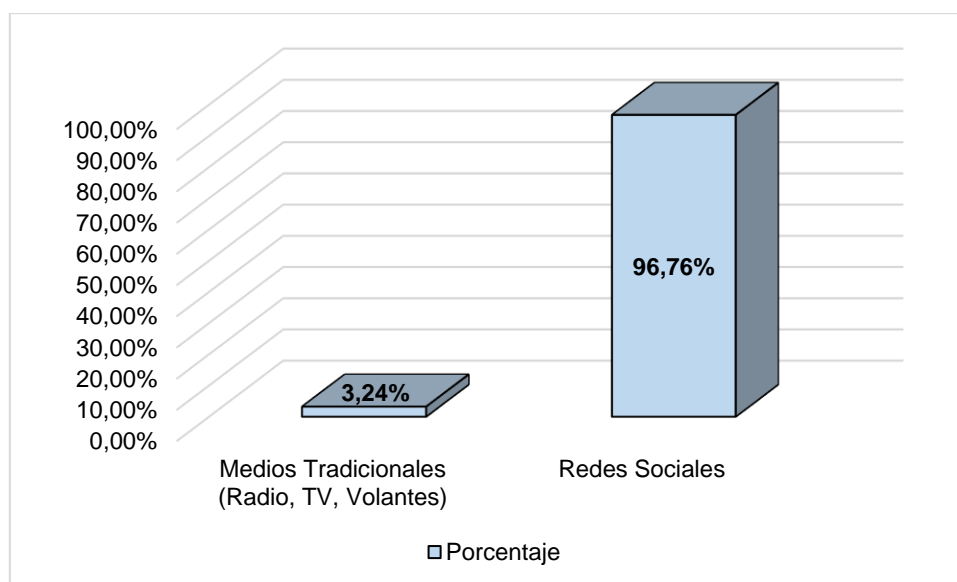
17. ¿Por qué medios le gustaría enterarse del servicio de enfermería?

Tabla 23.
Medios para recibir información sobre el servicio

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Medios Tradicionales (Radio, TV, Volantes)	12	3,24%
Redes Sociales	358	96,76%
Total	370	100%

Nota. Resultados obtenidos de la población en estudio.

Figura 17.
Medios para recibir información sobre el servicio



Nota: Figura elaborada con los datos de la tabla 23.

Análisis e interpretación

El resultado muestra una clara preferencia por las redes sociales como medio de comunicación e información sobre la empresa de servicios de enfermería. El porcentaje es alto 96,76% indica que la mayoría de la población de estudio encuentran las redes sociales como una herramienta efectiva y accesible para obtener información sobre la empresa. Por otro lado; el 3,24% que prefiere los medios tradicionales representa una minoría significativamente más pequeña. Esto sugiere que una parte minoritaria de las familias todavía confía en medios como periódicos, televisión o radio para obtener información sobre la empresa.

La preferencia puede estar enfocada en que las redes sociales están ampliamente disponibles en dispositivos móviles y se han convertido en una parte integral de la vida cotidiana de muchas personas, mientras que los medios tradicionales utilizan por la familiaridad con esos medios o la desconfianza en las redes sociales.

6.1.2. Resultados obtenidos de los oferentes de la ciudad de Loja

A continuación, se presentan los resultados obtenidos de la aplicación de encuestas físicas a las 5 empresas que ofertan servicios de enfermería.

Tabla 24.
Lista de oferentes encuestados

Nombre	Dirección
Hospital Clínica Moderna	Lauro Guerrero y Imbabura
Clínica San Agustín	18 de Noviembre y Azuay
Clínica Abendaño	Olmedo y Leopoldo Palacios
Clínica Mogrovejo	18 de Noviembre entre Lourdes y Catacocha
Clínica San José	Juan de Salinas y Sucre

Nota. Resultados obtenidos de los oferentes.

1. ¿En su empresa usted brinda servicios de enfermería?

Tabla 25.

Empresas que brindan servicios de enfermería

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Si	5	100%
Total	5	100%

Nota. Resultados obtenidos de los oferentes.

Análisis e interpretación

De acuerdo a los resultados obtenidos el 100% de los oferentes encuestados brindan servicios de enfermería en su empresa.

2. ¿En promedio cuantas personas atiende a diario en su empresa?

Tabla 26.

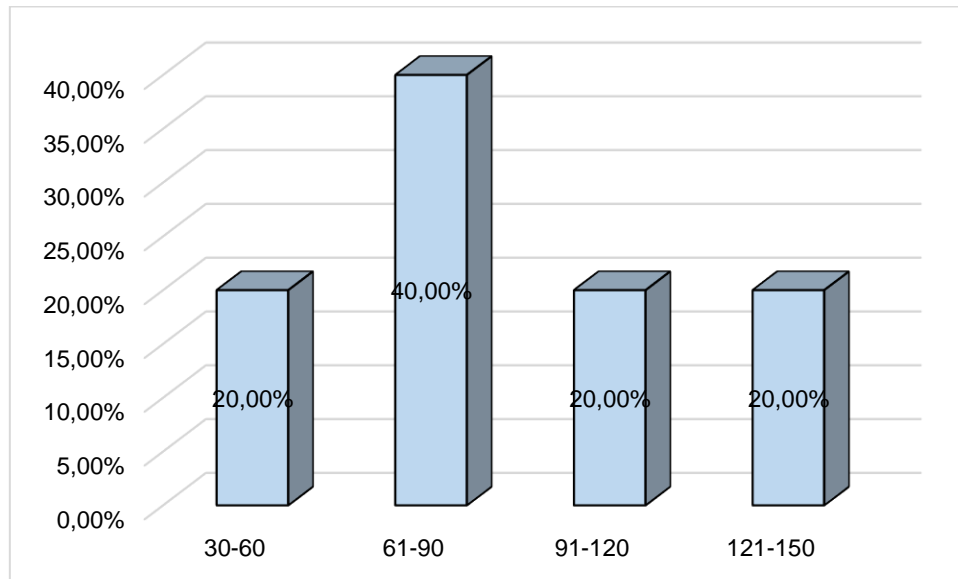
Personas que atiende al día

Detalle	Frecuencia	X-m	Xm*f	Porcentaje
30-60	1	45	45	20,00%
61-90	2	76	151	40,00%
91-120	1	106	106	20,00%
121-150	1	271	271	20,00%
151-180	0	166	-	0,00%
	5	663	573	100,00%

Nota. Resultados obtenidos de los oferentes.

$$\text{Promedio de personas atendidas al día} = \frac{\sum X_m * f}{n} = \frac{573}{5} = 115$$

Figura 18.
Personas que atiende al día



Nota: Figura elaborada con los datos de la tabla 26.

Análisis e interpretación:

La cantidad de personas atendidas representan a los pacientes o individuos que reciben cuidados y atención por parte de profesionales de enfermería. De acuerdo a la información proporcionada el 40% de las clínicas atienden de 61-90 pacientes y un porcentaje igual de 20% en un rango de 30-60, 91-120 y más de 121-150, lo cual da un promedio de 115 pacientes atendidos diariamente.

3. ¿En promedio cuanto gasta una persona en la clínica?

Tabla 27.
Gasto promedio por persona

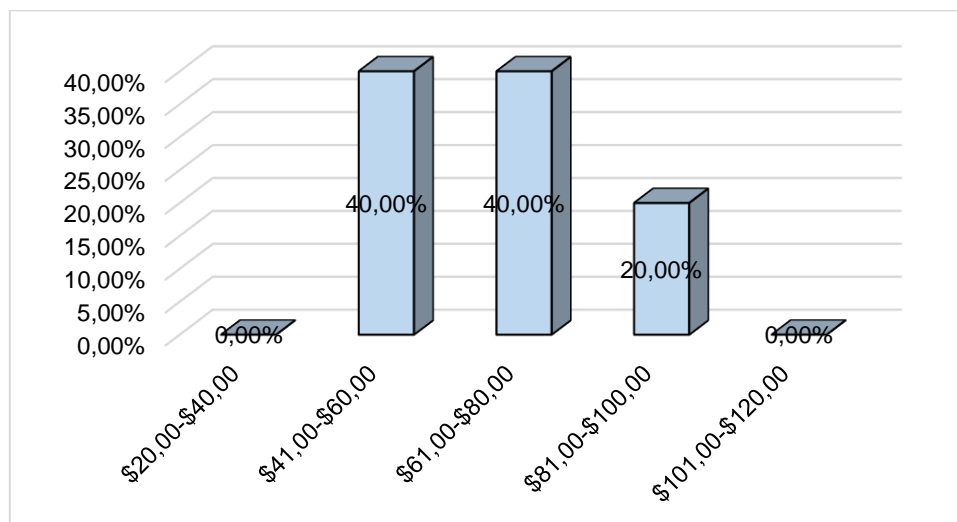
Detalle	Frecuencia	X-m	Xm*f	Porcentaje
\$20,00-\$40,00	0	30,00	0,00	0,00%
\$41,00-\$60,00	2	50,50	101,00	40,00%
\$61,00-\$80,00	2	70,50	141,00	40,00%
\$81,00-\$100,00	1	90,50	90,50	20,00%
\$101,00-\$120,00	0	110,50	0,00	0,00%
Total	5	352,00	332,50	100,00%

Nota. Resultados obtenidos de los oferentes.

$$\text{Promedio gasto promedio por persona} = \frac{\sum X_m * f}{n} = \frac{332,50}{5} = \$67,00$$

Figura 19.

Gasto promedio por persona



Nota: Figura elaborada con los datos de la tabla 27.

Análisis e interpretación:

El gasto promedio por persona se refiere al monto promedio que el paciente gasta o invierte en los servicios de enfermería ofertados por la empresa. Dentro de la encuesta aplicada se pudo determinar que en un porcentaje de 40% gastan de \$41,00-\$60,00 y \$61,00-\$80,00, mientras que un 20% gasta de \$81,00-\$100,00; lo cual da \$67,00 como gasto promedio por persona en servicios de enfermería.

4. ¿En qué horario acuden más a servicios de enfermería en su empresa?

Tabla 28.

Horarios en que acuden más a servicios de enfermería

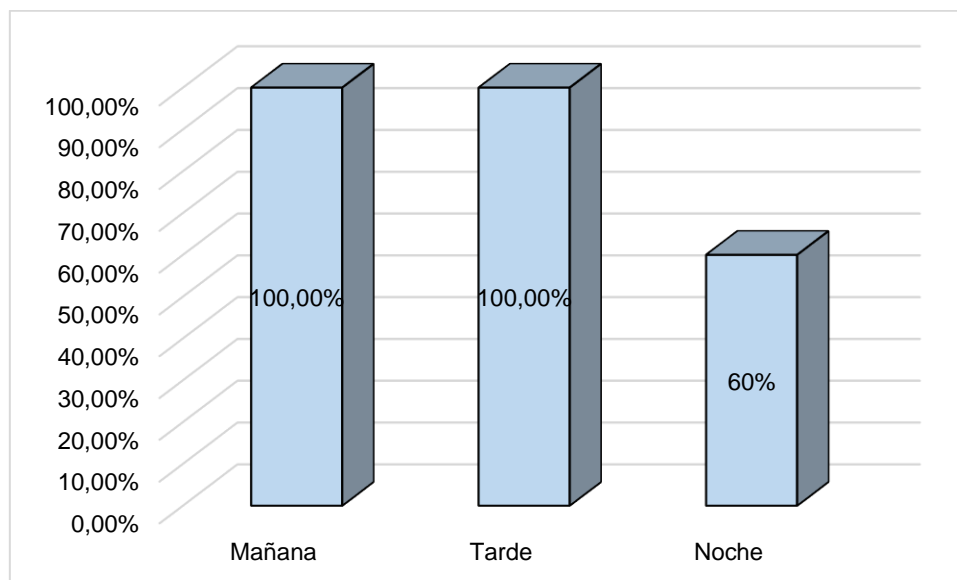
Detalle	Frecuencia		Porcentaje		Total
	Opciones seleccionadas	Opciones no seleccionadas	Opciones seleccionadas	Opciones no seleccionadas	
Mañana	5	0	100,00%	0,00%	100,00%

Tarde	5	0	100,00%	0,00%	100,00%
Noche	3	2	60%	40,00%	100,00%

Nota. Resultados obtenidos de los oferentes.

Figura 20.

Horarios en que acuden más a servicios de enfermería



Nota: Figura elaborada con los datos de la tabla 28.

Análisis e interpretación:

Los horarios en que acuden más son los períodos de tiempo durante los cuales las personas acuden a ser atendidos dentro la empresa, de acuerdo a la información recabada el horario en que más asisten representado por el 100% de los oferentes es la mañana y tarde, cabe recalcar que un porcentaje del 60% acude en la noche. Esta información ayudara establecer en que horario la empresa de servicios de enfermería requiere de mas personal para atender a los pacientes.

5. ¿Qué servicio de enfermería utilizan más las personas en su empresa?

Tabla 29.

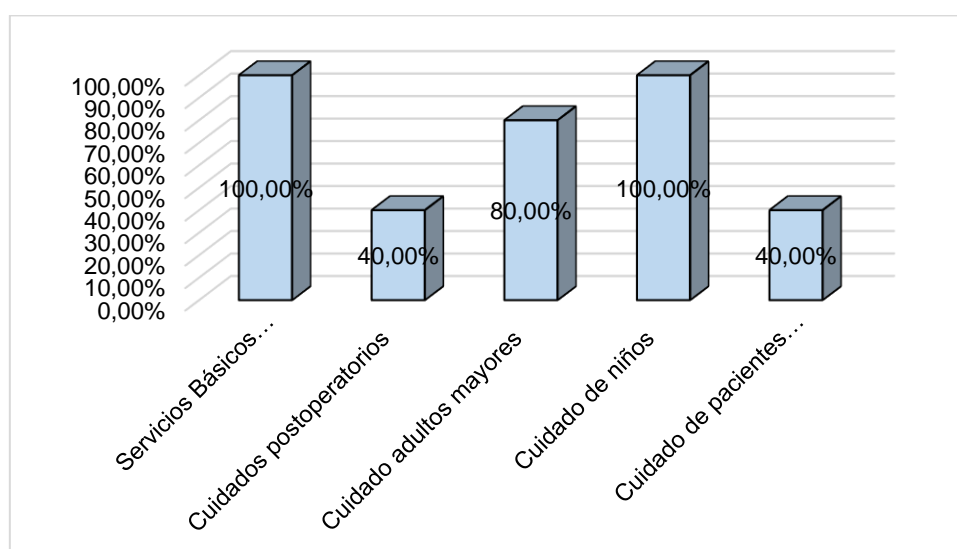
Servicio de enfermería que utilizan mas

Detalle	Frecuencia		Porcentaje		Total
	Opciones seleccionadas	Opciones no seleccionadas	Opciones seleccionadas	Opciones no seleccionadas	
Servicios Básicos (Inyectología, Signos vitales, Canalización etc.)	5	0	100,00%	0,00%	100,00%
Cuidados postoperatorios Cuidado adultos mayores	2	3	40,00%	60,00%	100,00%
Cuidado de niños Cuidado de pacientes crónicos (cuidados intensivos)	5	0	100,00%	0,00%	100,00%
	2	3	40,00%	60,00%	100,00%

Nota. Resultados obtenidos de los oferentes.

Figura 21.

Servicio de enfermería que utilizan mas



Nota. Figura elaborada con los datos de la tabla 29.

Análisis e interpretación:

Los servicios de enfermería más frecuentemente solicitados por las personas son los servicios básicos (Inyectología, Signos vitales, Canalización etc.) y cuidado de niños representado por un 100%, además del cuidado de adultos mayores con un 80% y con un 40% cuidados posoperatorios y cuidado de pacientes crónicos. Esta información es de suma importancia para saber cuál el servicio más demandado por los pacientes.

6. ¿En promedio cuantas personas acuden al servicio de inyectología mensualmente?

Tabla 30.

Personas que acuden mensualmente al servicio de inyectología

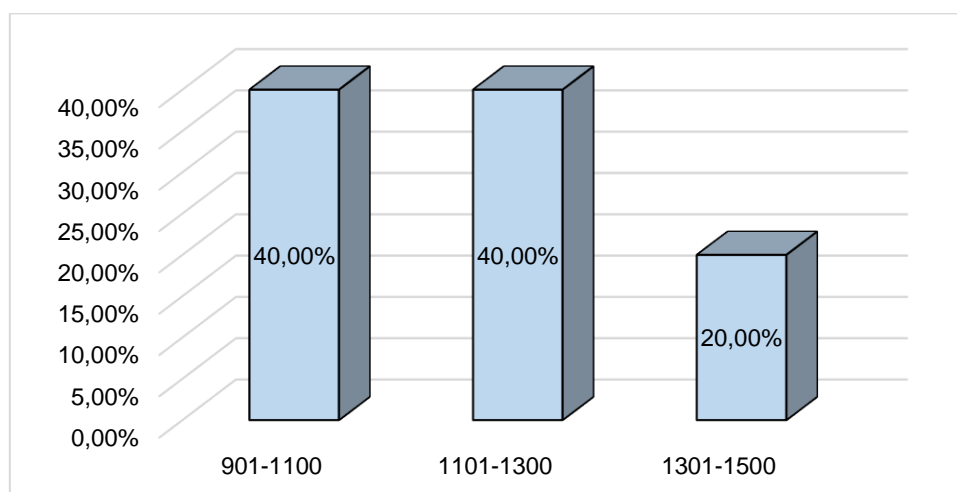
Detalle	Frecuencia	X-m	Xm*f	Porcentaje
400-600	0	600	-	0,00%
601-800		801	-	0,00%
801-1000	2	1.001	2.001	40,00%
1001-1200	2	1.201	2.401	40,00%
1201-1400	1	1.401	1.401	20,00%
	5	5.002	5.803	100,00%

Nota. Resultados obtenidos de los oferentes.

$$\text{Promedio de inyectologia} = \frac{\sum X_m * f}{n} = \frac{5.803}{5} = 1161$$

Figura 22.

Personas que acuden mensualmente al servicio de inyectología



Nota. Figura elaborada con los datos de la tabla 30.

Análisis e interpretación:

De acuerdo con la información proporcionada sobre las personas que acuden al servicio de inyectología en las empresas que ofertan servicios de enfermería en la ciudad de Loja se obtuvo lo siguiente a un 40% de estas concurren de 901-1100 y 1101-1300, mientras que en un 20% de 1301-1500, lo cual da un promedio de 1161 personas que acuden mensualmente dentro de este servicio.

7. ¿En promedio cuantas personas acuden al servicio de signos vitales mensualmente?

Tabla 31.

Personas que acuden mensualmente al servicio de signos vitales

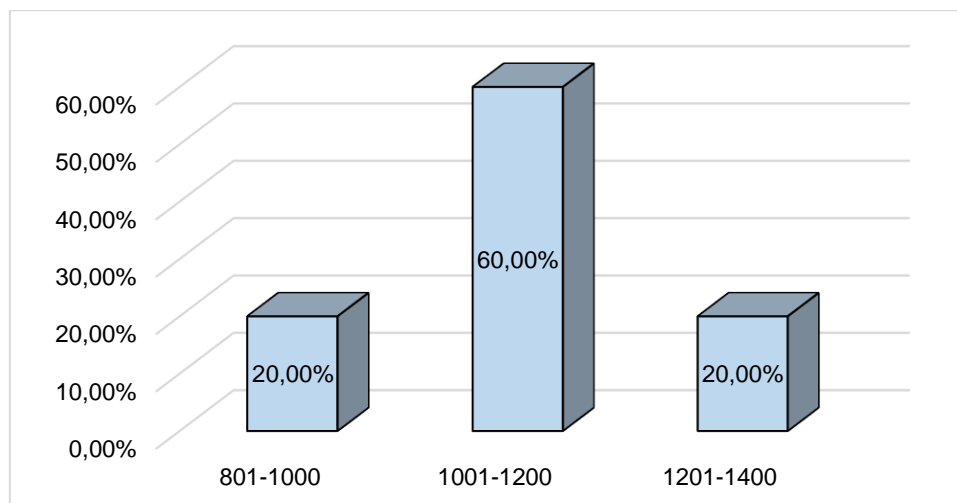
Detalle	Frecuencia	X-m	Xm*f	Porcentaje
400-600	0	500		0,00%
601-800	0	701		0,00%
801-1000	1	901	901	20,00%
1001-1200	3	1.101	3.302	60,00%
1201-1400	1	1.301	1.301	20,00%
	5	4.502	5.503	100,00%

Nota. Resultados obtenidos de los oferentes.

$$\text{Promedio de signos vitales} = \frac{\sum X_m * f}{n} = \frac{5.503}{5} = 1101$$

Figura 23.

Personas que acuden mensualmente al servicio de signos vitales



Nota. Figura elaborada con los datos de la tabla 31.

Análisis e interpretación:

La información proporcionada sobre las personas que acuden al servicio de signos vitales se obtuvo lo siguiente a un 60% de las empresas encuestadas concurren de 1001-1200, mientras que un 20% de 801-1000 y 1201-1400, lo cual da un promedio de 1101 personas que acuden mensualmente dentro de este servicio.

8. ¿En promedio cuantas personas acuden al servicio de canalización?

Tabla 32.

Personas que acuden mensualmente al servicio de canalización

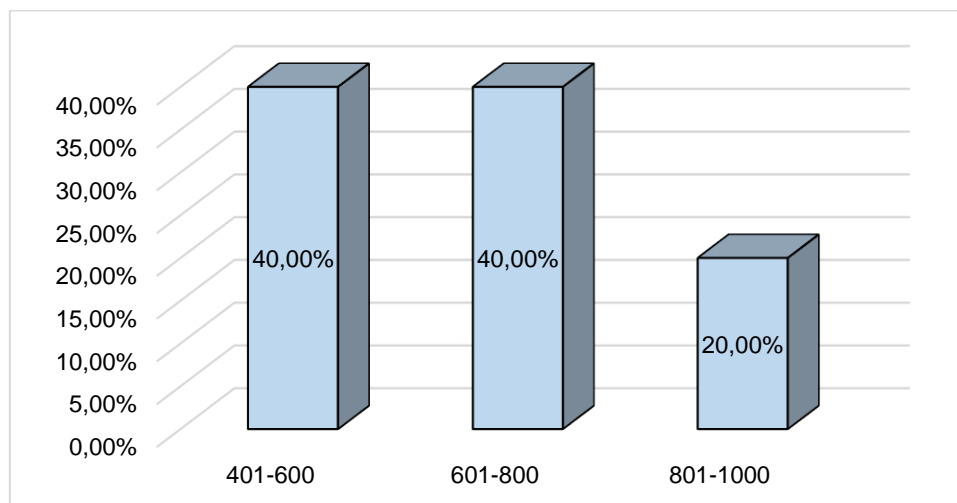
Detalle	Frecuencia	X-m	Xm*f	Porcentaje
200-400	0	300	-	0,00%
401-600	2	501	1.001	40,00%
601-800	2	701	1.401	40,00%
801-1000	1	901	901	20,00%
1001-1200	0	1.101	-	0,00%
	5	3.502	3.303	100,00%

Nota. Resultados obtenidos de los oferentes.

$$\text{Promedio de canalización} = \frac{\sum X_m * f}{n} = \frac{3.303}{5} = 661$$

Figura 24

Personas que acuden mensualmente al servicio de canalización



Nota. Figura elaborada con los datos de la tabla 32.

Análisis e interpretación:

De acuerdo con la información proporcionada sobre las personas que acuden al servicio de canalización se obtuvo lo siguiente a un 40% de las empresas encuestadas concurren de 401-600 y 601-800, mientras que un 20% de 801-1000, lo cual da un promedio de 661 personas que acuden mensualmente dentro de este servicio.

9. ¿En promedio cuantas personas acuden al servicio de colocación de sondas?

Tabla 33.

Personas que acuden mensualmente al servicio de colocación de sondas

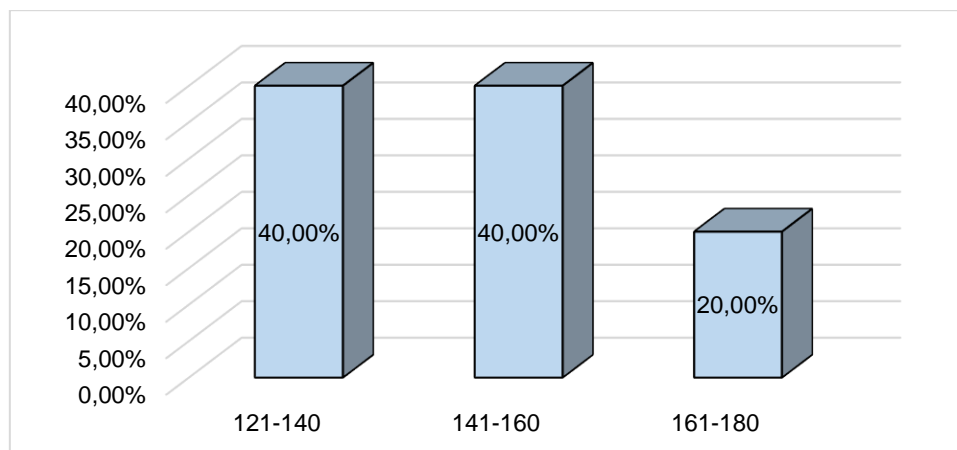
Detalle	Frecuencia	X-m	Xm*f	Porcentaje
80-100	0	90	-	0,00%
1001-120	0	111	-	0,00%
121-140	2	131	261	40,00%
141-160	2	151	301	40,00%
161-180	1	171	171	20,00%
	5	652	733	100,00%

Nota. Resultados obtenidos de los oferentes.

$$\text{Promedio de colocación de sondas} = \frac{\sum X_m * f}{n} = \frac{733}{5} = 147$$

Figura 25.

Personas que acuden mensualmente al servicio de colocación de sondas



Nota. Figura elaborada con los datos de la tabla 33.

Análisis e interpretación:

De acuerdo con la información proporcionada sobre las personas que acuden al servicio de colocación de sondas se obtuvo lo siguiente a un 40% de las empresas encuestadas concurren de 121-140 y 141-160, mientras que un 20% de 161-180, lo cual da un promedio de 147 personas que acuden mensualmente dentro de este servicio.

10. ¿En promedio cuantas personas acuden al servicio de cuidados postoperatorios?

Tabla 34.

Personas que acuden mensualmente al servicio de cuidados postoperatorios

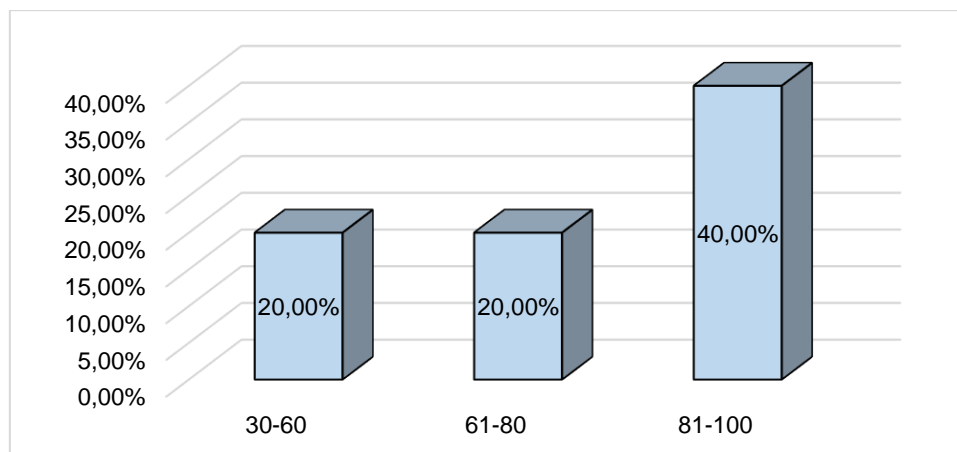
Detalle	Frecuencia	X-m	Xm*f	Porcentaje
30-60	1	30	30	20,00%
61-80	1	51	51	20,00%
81-100	2	71	141	40,00%
101-120	0	91	-	0,00%
121-140	0	111	-	0,00%
	4	352	222	80,00%

Nota Resultados obtenidos de los oferentes.

$$\text{Promedio cuidados postoperatorios} = \frac{\sum X_m * f}{n} = \frac{222}{5} = 44$$

Figura 26.

Personas que acuden mensualmente al servicio de cuidados postoperatorios



Nota. Figura elaborada con los datos de la tabla 34.

Análisis e interpretación:

Los datos recabados sobre las personas que acuden al servicio de cuidados postoperatorios se obtuvo lo siguiente a un 20% de las empresas encuestadas concurren de 30-60 y 61-80, mientras que un 40% de 181-100, lo cual da un promedio de 44 personas que acuden mensualmente dentro de este servicio.

11. ¿En promedio cuantas personas acuden al servicio de cuidado de adultos mayores?

Tabla 35.

Personas que acuden mensualmente al servicio de cuidado de adultos mayores

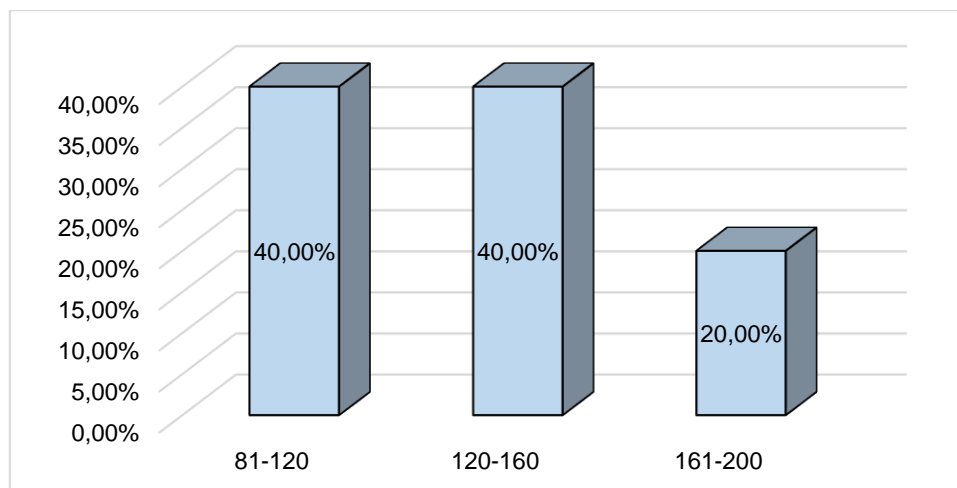
Detalle	Frecuencia	X-m	Xm*f	Porcentaje
40-80	0	60	-	0,00%
81-120	2	101	201	40,00%
120-160	2	141	281	40,00%
161-200	1	181	181	20,00%
201-240		221	-	0,00%
	5	702	663	100,00%

Nota. Resultados obtenidos de los oferentes.

$$\text{Promedio de cuidado adultos mayores} = \frac{\sum X_m * f}{n} = \frac{663}{5} = 133$$

Figura 27.

Personas que acuden mensualmente al servicio de cuidado de adultos mayores



Nota. Figura elaborada con los datos de la tabla 35.

Análisis e interpretación:

La información dada sobre las personas que acuden al servicio de cuidado de adultos mayores se obtuvo lo siguiente a un 40% de las empresas encuestadas concurren de 81-120 y 120-160, mientras que un 20% de 161-200, lo cual da un promedio de 133 personas que acuden mensualmente dentro de este servicio.

12. ¿En promedio cuantas personas acuden al servicio de cuidado de niños?

Tabla 36.

Personas que acuden mensualmente al servicio de cuidado de niños

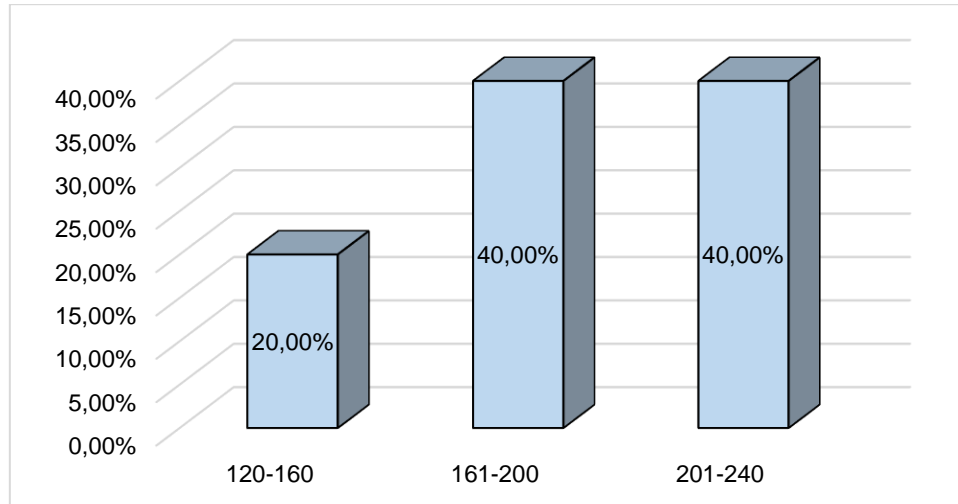
Detalle	Frecuencia	X-m	Xm*f	Porcentaje
40-80	0	60	-	0,00%
81-120	0	101	-	0,00%
120-160	1	140	140	20,00%
161-200	2	181	361	40,00%
201-240	2	221	441	40,00%
	5	702	942	100,00%

Nota. Resultados obtenidos de los oferentes.

$$\text{Promedio de cuidado de niños} = \frac{\sum X_m * f}{n} = \frac{942}{5} = 189$$

Figura 28.

Personas que acuden mensualmente al servicio de cuidado de niños



Nota. Figura elaborada con los datos de la tabla 36.

Análisis e interpretación:

De acuerdo con la encuesta aplicada a los oferentes sobre las personas que acuden al servicio de cuidado de niños se obtuvo lo siguiente a un 40% de las empresas encuestadas concurren de 161-200 y 201-240, mientras que un 20% de 120-160, lo cual da un promedio de 189 personas que acuden mensualmente dentro de este servicio.

13. ¿En promedio cuantas personas acuden al servicio de cuidados crónicos?

Tabla 37.

Personas que acuden mensualmente al servicio de cuidados crónicos

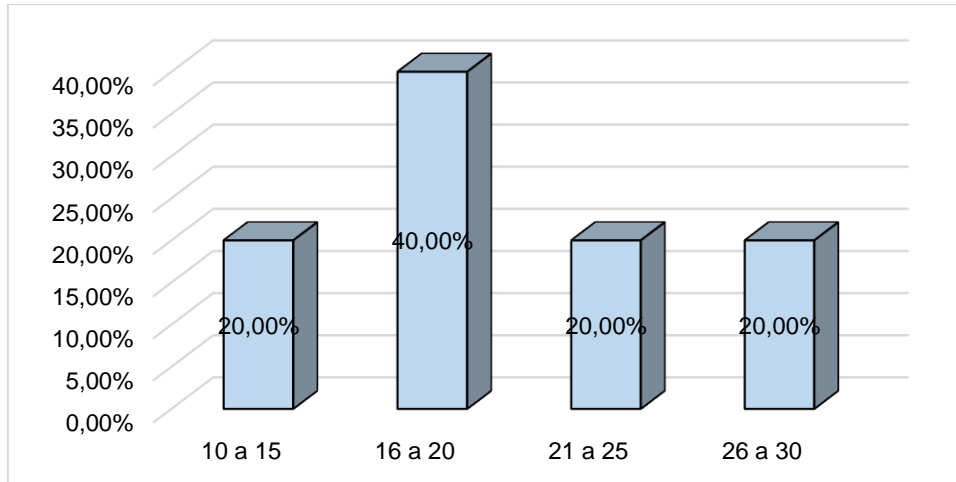
Detalle	Frecuencia	X-m	Xm*f	Porcentaje
10-15	1	13	13	20,00%
16-20	2	18	36	40,00%
21-25	1	23	23	20,00%
26-30	1	28	28	20,00%
31-35	0	33	-	0,00%
	5	115	100	100,00%

Nota. Resultados obtenidos de los oferentes.

$$\text{Promedio de cuidados cronicos} = \frac{\sum X_m * f}{n} = \frac{100}{5} = 20$$

Figura 29.

Personas que acuden mensualmente al servicio de cuidados crónicos



Nota. Figura elaborada con los datos de la tabla 37.

Análisis e interpretación:

Los datos recabados sobre las personas que acuden al servicio de cuidados crónicos se obtuvo lo siguiente a un 20% de las empresas encuestadas concurren de 10-15, 21-25 y 26-30, mientras que un 40% de 16-20 lo cual da un promedio de 20 personas que acuden mensualmente dentro de este servicio.

14. ¿Cuál es el porcentaje de incremento de servicios de enfermería que han llegado a su empresa respecto al año pasado?

Tabla 38.

Incremento en ventas de servicios de enfermería del año

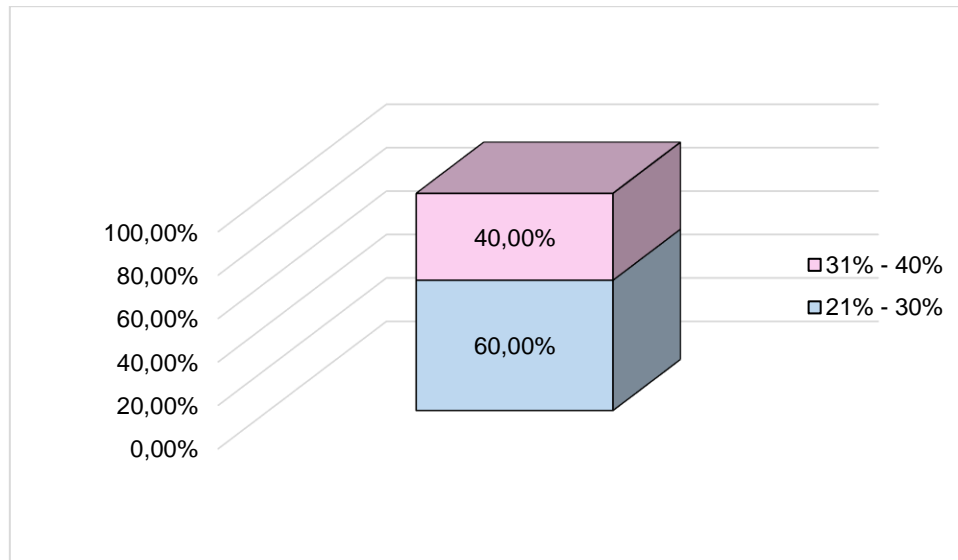
Detalle	Frecuencia	X-m	Xm*f	Porcentaje
10% - 20%	0	15,00	0,00	0,00%
21% - 30%	3	25,50	76,50	60,00%
31% - 40%	2	35,50	71,00	40,00%
41% - 50%		45,50	0,00	0,00%
	5	121,50	147,50	100,00%

Nota: Resultados obtenidos de los oferentes

$$\text{Promedio de incremento en ventas} = \frac{\sum X_m * f}{n} = \frac{147,50}{5} = 30\%$$

Figura 30.

Incremento en ventas de servicios de enfermería del año



Nota. Figura elaborada con los datos de la tabla 38.

Análisis e interpretación:

De acuerdo a las encuestas realizadas a los oferentes, se obtuvo que un incremento de 30% de servicios de enfermería respecto al año pasado, este dato nos ayudara a proyectar la oferta

7. Discusión

7.1. Estudio de Mercado

7.1.1. Servicio Principal

Dentro de la empresa de servicios de enfermería, se brindarán los siguientes servicios básicos en la infraestructura sanitaria:

- **Inyectología:** Los enfermeros estarán capacitados para administrar inyecciones de medicamentos, ya sea por vía intramuscular, subcutánea o intravenosa.
- **Toma de signos vitales:** Se medirá y registrará los signos vitales de los pacientes, como la presión arterial, la frecuencia cardíaca, la frecuencia respiratoria y la temperatura corporal, lo cual permite evaluar el estado de salud de los pacientes y detectar cualquier cambio o anormalidad.
- **Canalización:** Realizaran la canalización de venas, es decir, la inserción de un catéter o aguja en una vena para administrar medicamentos, líquidos intravenosos.

Además de los servicios básicos, la empresa de servicios de enfermería también ofrecerá atención especializada en la infraestructura sanitaria, que incluirá:

- **Cuidado de niños:** Se brindará cuidados especializados a niños. Esto puede incluir la administración de medicamentos pediátricos, el monitoreo de signos vitales, el manejo de enfermedades comunes en la infancia.

Cuidado de enfermería a domicilio.

Dentro de la empresa de servicios de enfermería, se brindarán los siguientes servicios a domicilio:

- **Servicios Básicos:** Los enfermeros y enfermeras llevarán a cabo servicios básicos en el hogar de los pacientes, como la inyectología, es decir, la administración de medicamentos por vía intramuscular, subcutánea o intravenosa según las indicaciones médicas. También se encargarán de tomar los signos vitales, como la presión arterial,

la frecuencia cardíaca, la frecuencia respiratoria y la temperatura corporal, para evaluar el estado de salud del paciente.

- **Canalización:** Se realizará canalización de venas para colocación de sueros a domicilio.
- **Cuidados postoperatorios:** Los enfermeros y enfermeras brindarán cuidados especializados a los pacientes que se encuentren en proceso de recuperación después de una cirugía
- **Cuidado de adultos mayores:** Los profesionales de enfermería se encargarán de brindar cuidados especializados a los adultos mayores en su propio hogar como: asistencia en actividades de la vida diaria, la prevención de caídas, el monitoreo de enfermedades crónicas, la ayuda en la movilidad.

7.1.2. Servicio Secundario

Asesoría en su atención

Dentro de la empresa de servicios de enfermería, también se brindará asesoría en la atención o consulta de los pacientes. Esta asesoría tiene como objetivo proporcionar orientación, información y apoyo a los pacientes y sus familias, con el fin de mejorar su comprensión sobre su condición de salud y promover una atención adecuada.

7.1.3. Servicios Sustitutos

Clínicas y consultorios médicos que ofrecen atención ambulatoria

La atención ambulatoria se refiere a los servicios médicos y de atención sanitaria que se brindan en un entorno no hospitalario, donde los pacientes acuden a recibir atención médica y regresan a sus hogares el mismo día. En este tipo de atención, los pacientes no requieren hospitalización ni ingreso prolongado.

Alternativa para las familias que prefieren acudir a una instalación física en lugar de recibir atención en sus hogares, la cual puede ofrecer servicios similares en términos de atención

médica, aunque la atención a domicilio puede proporcionar mayor comodidad y personalización.

7.1.4. Servicios Complementarios

Servicios adicionales

En la empresa de servicios de enfermería, se promoverá activamente la colaboración con otros profesionales de la salud, como médicos y terapeutas, a través de convenios y acuerdos de trabajo conjunto. Esto permitirá brindar una atención integral y coordinada a los pacientes, optimizando los resultados de salud y garantizando una experiencia de cuidado completa.

7.1.5. Mercado Demandante

7.1.5.1. Análisis de la demanda

Demanda Potencial

La demanda potencial se refiere al número de personas o clientes que podrían requerir o beneficiarse de los servicios de enfermería ofrecidos por la empresa, por lo tanto, se multiplica por la población objetivo que es 99,1%; datos obtenidos de la pregunta seis que representa las familias que si utilizan los servicios de enfermería.

Para calcularla, se considera la población proyectada durante un período de cuatro años. Posteriormente, se identifican los demandantes potenciales, es decir, quienes manifestaron interés en contratar servicios de enfermería, lo cual corresponde al 99,21%. Por ejemplo, para el primer año, se multiplica la población total proyectada por el 99,21%, obteniendo un total de 58.654 personas como la población potencial que demandaría estos servicios. Este procedimiento se aplica de igual manera para los años siguientes.

Tabla 39.
Demandantes potenciales

Año		Población Objetivo	Demandantes Potenciales (99,21%)
1	2023	59.120	58.654
2	2024	60.361	59.886
3	2025	61.629	61.144
4	2026	62.923	62.428
5	2027	64.245	63.739

Nota. Datos obtenidos de la investigación de mercado. Información tomada de la tabla 1 y tabla 8.

Para calcular la demanda potencial de servicios de enfermería, se tomó en cuenta la población potencial, que corresponde al 99,21% de la población objetivo. La población potencial del primer año se multiplica por el promedio de uso de servicios, siguiendo este procedimiento:

Demanda Potencial de Servicios de Enfermería (Año 1)

Demanda Potencial (Servicios de Enfermería) = Población Potencial x Uso promedio

Demanda Potencial (Servicios de Enfermería) = 58.654 x 24

Demanda Potencial (Servicios de Enfermería) = 1.407.708

Este mismo método se aplica para los años posteriores, considerando los demandantes potenciales y el promedio de uso estimado de los servicios.

Tabla 40.
Demanda Potencial

Año	Población objetiva	Demandantes Potenciales (99,21%)	Uso Promedio	Demanda potencial
2023	59.120	58.654	24	1.407.708
2024	60.361	59.886	24	1.437.257
2025	61.629	61.144	24	1.467.450
2026	62.923	62.428	24	1.498.261
2027	64.245	63.739	24	1.529.739

Nota. Datos obtenidos de la investigación de mercado. Información tomada de la tabla 11 y tabla 39.

Demanda Real

Primero, para calcular los demandantes reales, se utiliza como base los demandantes potenciales. Para ello se debe multiplicar la población potencial total del primer año por el porcentaje de consumo real de cada producto, lo que permite determinar el número de demandantes reales.

La demanda real se obtiene multiplicando los demandantes potenciales que son las familias que si han utilizado servicios de enfermería 58 654 x 21,09% de la población que solicita el servicio de inyectología dando de esta manera un resultado de 12.371 demandantes reales del servicio de inyectología, este mismo procedimiento se lo aplica para el resto de años.

Tabla 41.
Demandantes Reales

Años		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Población						
Real		58.654	59.886	61.144	62.428	63.739
%Demanda						
Servicios	Real	Demandantes Reales				
Inyectología	21,09%	12.371	12.631	12.896	13.167	13.443
Signos Vitales	21,06%	12.353	12.613	12.878	13.148	13.424
Canalización	10,04%	5.891	6.015	6.141	6.270	6.402
Colocación de sondas	7,14%	4.185	4.273	4.363	4.454	4.548
Cuidados postoperatorios	6,87%	4.027	4.111	4.198	4.286	4.376
Cuidado adultos mayores	11,33%	6.647	6.787	6.929	7.075	7.223
Cuidado de niños	16,13%	9.461	9.659	9.862	10.069	10.281
Cuidados Crónicos	6,34%	3.719	3.797	3.877	3.958	4.042

Nota. Datos obtenidos de la investigación de mercado. Información tomada de la tabla 9 y tabla 40.

Para calcular la demanda real de cada servicio, se consideró la población real, la cual representa un porcentaje de la población potencial. El año 1 tiene una población real de 12.371, lo cual se multiplica por el promedio de consumo que es 24 dando como resultado 296.904 como se lo muestra a continuación:

Demanda Real de Servicio de Inyectología (Año 1)

Demanda Real (inyectología) = Población real x Promedio Consumo

Demanda Real (inyectología) 12.371 x 24

Demanda Real (inyectología)= 296.904

De la misma forma se realiza el cálculo para los demás años con los diferentes servicios, y su respectivo consumo.

Tabla 42.
Demanda Real

Años		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Demandantes Reales		12.371	12.631	12.896	13.167	13.443
Servicios	Uso Promedio	Demanda Real (Año 1)	Demanda Real (Año 2)	Demanda Real (Año 3)	Demanda Real (Año 4)	Demanda Real (Año 5)
Inyectología	24	296.904	303.136	309.504	316.003	322.642
Signos Vitales	24	296.482	302.705	309.064	315.553	322.183
Canalización	24	141.383	144.351	147.383	150.477	153.639
Colocación de sondas	24	100.445	102.554	104.708	106.906	109.152
Cuidados postoperatorios	24	96.647	98.675	100.748	102.864	105.025
Cuidado adultos mayores	24	159.530	162.879	166.301	169.792	173.360
Cuidado de niños	24	227.056	231.823	236.693	241.662	246.740
Cuidados intensivos	24	89.261	91.135	93.049	95.003	96.999

Nota. Datos obtenidos de la investigación de mercado. Información tomada de la tabla 11 y tabla 41.

Demanda Efectiva

La demanda efectiva en los servicios de enfermería representa a las personas que cuentan con la disposición y capacidad económica para contratar estos servicios, en este caso, incluye a aquellos interesados en adquirir atención de enfermería.

Para calcular a los demandantes efectivos, se multiplico los demandantes reales y se utilizó como base a las familias identificadas en la pregunta 12 de la investigación de campo, quienes afirmaron estar interesadas en contratar estos servicios con un 97,11%

Al aplicar este porcentaje a los 12.371 demandantes reales, se obtuvo un total de 12.013 familias dispuestas a contratar los servicios de enfermería.

Tabla 43.
Demandantes Efectivos

Servicios	Demandantes Efectivos 97,11% de la Población Real				
Inyectología	12.013	12.266	12.523	12.786	13.055
Signos Vitales	11.996	12.248	12.506	12.768	13.036
Canalización	5.721	5.841	5.963	6.089	6.217
Colocación de sondas	4.064	4.150	4.237	4.326	4.417
Cuidados postoperatorios	3.911	3.993	4.077	4.162	4.250
Cuidado adultos mayores	6.455	6.590	6.729	6.870	7.015
Cuidado de niños	9.187	9.380	9.577	9.778	9.984
Cuidados Crónicos	3.612	3.688	3.765	3.844	3.925

Nota. Datos obtenidos de la investigación de mercado. Información tomada de la tabla 15.

Con el fin obtener una estimación más precisa de las familias que contratarían servicios de enfermería y los tipos de servicios requeridos, se toma como base a los demandantes efectivos, que corresponden al 97,11% de los demandantes reales. Esto se calcula multiplicando la población real del primer año por el porcentaje estimado de personas interesadas en cada tipo de servicio, lo que permite determinar los demandantes efectivos.

Por ejemplo, en el primer año, se multiplica el total de demandantes reales por el porcentaje estimado del 95.95% correspondiente a quienes contratarían servicios de inyectología, resultando en 11.527 demandantes efectivos para este tipo de atención.

Este mismo procedimiento se utiliza para calcular los demandantes efectivos en los años siguientes

Tabla 44.
Demandantes Efectivos

Años		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Población Efectiva		12.013	12.266	12.523	12.786	13.054
Servicios	%Demanda Efectiva	Demandantes Efectivos				
Inyectología	95,95%	11.527	11.769	12.016	12.268	12.526
Signos Vitales	95,95%	11.511	11.752	11.999	12.251	12.508
Canalización	95,95%	5.489	5.604	5.722	5.842	5.965
Colocación de sondas	95,95%	3.900	3.982	4.065	4.151	4.238
Cuidados postoperatorios	7,57%	296	302	309	315	322
Cuidado adultos mayores	92,70%	5.984	6.109	6.238	6.369	6.503
Cuidado de niños	86,49%	7.946	8.113	8.283	8.457	8.635
Cuidados intensivos	39,73%	1.435	1.465	1.496	1.527	1.559

Nota. Datos obtenidos de la investigación de mercado. Información tomada de la tabla 16 y tabla 43.

Para calcular la demanda efectiva de servicios de enfermería, se consideró la población efectiva, que representa un porcentaje de la población real, aplicando el siguiente procedimiento:

Demanda de Efectiva servicio de Inyectología (Año 1)

Demanda Efectiva (inyectología) = Población efectiva x Promedio Consumo

Demanda Efectiva (inyectología) 11.527 x 24

Demanda Efectiva (inyectología)= 276.646

Este mismo cálculo se realiza para los años posteriores, considerando los diferentes tipos de servicios de enfermería y el promedio de uso estimado para cada uno.

Tabla 45.
Demanda Efectiva

Años		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Demandantes Efectivos		11.527	11.769	12.016	12.268	12.525
Servicios	Uso Promedio	Demanda Efectiva (Año 1)	Demanda Efectiva (Año 2)	Demanda Efectiva (Año 3)	Demanda Efectiva (Año 4)	Demanda Efectiva (Año 5)
Inyectología	24	276.646	282.453	288.387	294.442	300.628
Signos Vitales	24	276.253	282.052	287.977	294.023	300.201
Canalización	24	131.736	134.502	137.327	140.210	143.156
Colocación de sondas	24	93.592	95.556	97.564	99.612	101.705
Cuidados postoperatorios	24	7.105	7.254	7.406	7.562	7.721
Cuidado adultos mayores	24	143.611	146.625	149.705	152.849	156.060
Cuidado de niños	24	190.706	194.709	198.799	202.973	207.238
Cuidados crónicos	24	34.439	35.161	35.900	36.654	37.424

Nota. Datos obtenidos de la investigación de mercado. Información tomada de la tabla 11 y tabla 44.

7.1.6. Análisis de la oferta

En la ciudad de Loja basándose en los resultados de las encuestas aplicadas a 5 oferentes de servicios de enfermería, se pudo establecer que el crecimiento de servicios de enfermería es de 30% anual, dato que fue recogido en la pregunta 14 a los oferentes; el cual es la tasa

con la que se proyectó la oferta para inyectología, signos vitales, canalización, colocación de sondas, cuidados postoperatorios, cuidado de adultos mayores, cuidado de niños y cuidados crónicos.

Oferta del servicio de inyectología

Tabla 46.
Oferta de inyectología

Año	N° Personas que acuden	OFERTA
	Mensualmente (5 empresas)	N° Personas que acuden anualmente
	1161 personas que acuden c/u	12 meses
1	5805	69.660
2		90.558
3		117.725
4		153.043
5		198.956

Nota. Datos obtenidos de la investigación de mercado. Información tomada de la tabla 30 y tabla 38.

Análisis e interpretación:

Para estimar la cantidad de servicios de inyectología, se realizó una encuesta a 5 empresas que ofrecen estos servicios. Dentro de estas empresas, en promedio, acuden 1161 personas a inyectología al mes (resultados obtenidos de la encuesta aplicada a los oferentes tabla 30). Luego, para obtener una estimación del número total de este servicio, multiplicamos esta cifra por las 5 empresas encuestadas, esto nos da un total de 5805 personas que concurren al servicio de inyectología al mes. Para calcular la oferta anual, multiplicamos esta cifra mensual por 12 meses, lo que nos lleva 69.660 al año, para por consiguiente proyectar la oferta del próximo año, en donde se aplica una tasa de crecimiento del 30% (resultado obtenido de la encuesta aplicada a los oferentes tabla 38). Esta tasa se utiliza para estimar el incremento anual y así se determina la oferta para el próximo año de la siguiente manera:

Proyección de la oferta año 2 = (69.660 * 30%) + 69.600

Proyección de la oferta año 2 = 90.558

Este mismo procedimiento se aplica para los demás años y demás servicios.

Oferta del servicio de signos vitales

Tabla 47.
Oferta de signos vitales

Año	N° Personas que acuden	OFERTA
	Mensualmente (5 empresas)	N° Personas que acuden anualmente
	1101 personas que acuden c/u	12 meses
1	5505	66.060
2		85.878
3		111.641
4		145.134
5		188.674

Nota. Datos obtenidos de la investigación de mercado. Información tomada de la tabla 31 y tabla 38.

Análisis e interpretación:

La cantidad promedio de servicios de signos vitales es de 1101 mensualmente (resultados obtenidos de la encuesta aplicada a los oferentes tabla 31), luego el valor multiplicado por las 5 empresas encuestadas, para por consiguiente calcular la oferta anual, multiplicamos esta cifra mensual por 12 meses, lo que nos lleva a un total de 66.060 servicios al año. Después, para proyectar la oferta del próximo año, aplicamos una tasa de crecimiento del 30%.

Oferta del servicio de canalización

Tabla 48.
Oferta de canalización

Año	N° Personas que acuden Mensualmente (5 empresas)	OFERTA N° Personas que acuden anualmente
	661 personas que acuden c/u	12 meses
1	3305	39.660
2		51.558
3		67.025
4		87.133
5		113.273

Nota. Datos obtenidos de la investigación de mercado. Información tomada de la tabla 32 y tabla 38.

Análisis e interpretación:

La cantidad promedio de servicios de canalización es de 661 mensualmente (resultados obtenidos de la encuesta aplicada a los oferentes tabla 33), luego el valor multiplicado por las 5 empresas encuestadas, para por consiguiente calcular la oferta anual, multiplicamos esta cifra mensual por 12 meses, lo que nos lleva a un total de 39.660 servicios al año. Después, para proyectar la oferta del próximo año, aplicamos una tasa de crecimiento del 30%.

Oferta del servicio de colocación de sondas

Tabla 49.
Oferta de colocación de sondas

Año	N° Personas que acuden Mensualmente (5 empresas)	OFERTA N° Personas que acuden anualmente
	147 personas que acuden c/u	12 meses
1	735	8.820
2		11.466
3		14.906

4	19.378
5	25.191

Nota. Datos obtenidos de la investigación de mercado. Información tomada de la tabla 33 y tabla 38.

Análisis e interpretación:

La cantidad promedio de servicios de colocación de sondas es de 147 mensualmente (resultados obtenidos de la encuesta aplicada a los oferentes tabla 33), luego el valor multiplicado por las 5 empresas encuestadas, para por consiguiente calcular la oferta anual, multiplicamos esta cifra mensual por 12 meses, lo que nos lleva a un total de 8.820 servicios al año. Después, para proyectar la oferta del próximo año, aplicamos una tasa de crecimiento del 30%.

Oferta del servicio de cuidados postoperatorios

Tabla 50.
Oferta de cuidados postoperatorios

Año	N° Personas que acuden Mensualmente (5 empresas)	OFERTA N° Personas que acuden anualmente
	44 personas que acuden c/u	12 meses
1	220	2.640
2		3.432
3		4.462
4		5.800
5		7.540

Nota. Datos obtenidos de la investigación de mercado. Información tomada de la tabla 34 y tabla 38.

Análisis e interpretación:

La cantidad promedio de servicios de cuidados postoperatorios es de 44 mensualmente (resultados obtenidos de la encuesta aplicada a los oferentes tabla 34), luego el valor multiplicado por las 5 empresas encuestadas, para por consiguiente calcular la oferta anual,

multiplicamos esta cifra mensual por 12 meses, lo que nos lleva a un total de 2.640 servicios al año. Después, para proyectar la oferta del próximo año, aplicamos una tasa de crecimiento del 30%.

Oferta del servicio de cuidado adultos mayores

Tabla 51.
Oferta de cuidado adultos mayores

Año	N° Personas que acuden Mensualmente (5 empresas)	OFERTA N° Personas que acuden anualmente
	133 personas que acuden c/u	12 meses
1	665	7.980
2		10.374
3		13.486
4		17.532
5		22.792

Nota. Datos obtenidos de la investigación de mercado. Información tomada de la tabla 35 y tabla 38.

Análisis e interpretación:

La cantidad promedio de servicios de cuidado de adultos mayores es de 133 mensualmente (resultados obtenidos de la encuesta aplicada a los oferentes tabla 35), luego el valor multiplicado por las 5 empresas encuestadas, para por consiguiente calcular la oferta anual, multiplicamos esta cifra mensual por 12 meses, lo que nos lleva a un total de 7.980 servicios al año. Después, para proyectar la oferta del próximo año, aplicamos una tasa de crecimiento del 30%.

Oferta del servicio de cuidado de niños

Tabla 52.

Oferta de cuidado de niños

Año	N° Personas que acuden Mensualmente (5 empresas)	OFERTA N° Personas que acuden anualmente
		189 personas que acuden c/u
1	945	11.340
2		14.742
3		19.165
4		24.914
5		32.388

Nota. Datos obtenidos de la investigación de mercado. Información tomada de la tabla 36 y tabla 38.

Análisis e interpretación:

La cantidad promedio de servicios de cuidado de niños es de 189 mensualmente (resultados obtenidos de la encuesta aplicada a los oferentes tabla 36), luego el valor multiplicado por las 5 empresas encuestadas, para por consiguiente calcular la oferta anual, multiplicamos esta cifra mensual por 12 meses, lo que nos lleva a un total de 11.340 servicios al año. Después, para proyectar la oferta del próximo año, aplicamos una tasa de crecimiento del 30%.

Oferta del servicio de cuidados crónicos

Tabla 53.

Oferta de cuidados crónicos

Año	N° Personas que acuden Mensualmente (5 empresas)	OFERTA N° Personas que acuden anualmente
		20 personas que acuden c/u

1	100	1.200
2		1.560
3		2.028
4		2.636
5		3.427

Nota. Datos obtenidos de la investigación de mercado. Información tomada de la tabla 37 y tabla 38

Análisis e interpretación:

La cantidad promedio de servicios de cuidados crónicos es de 20 mensualmente (resultados obtenidos de la encuesta aplicada a los oferentes tabla 37), luego el valor multiplicado por las 5 empresas encuestadas, para por consiguiente calcular la oferta anual, multiplicamos esta cifra mensual por 12 meses, lo que nos lleva a un total de 1.200 servicios al año. Después, para proyectar la oferta del próximo año, aplicamos una tasa de crecimiento del 30%.

Demanda Insatisfecha

Después de analizar la oferta y la demanda, se identifica la existencia de una demanda insatisfecha. Para calcularla, se debe restar la demanda menos la oferta. Así se obtiene la demanda insatisfecha, que en este caso refleja los servicios de enfermería que es probable que el mercado requiera en los próximos años.

Demanda Insatisfecha Inyectología

Para calcular la demanda insatisfecha, se toma como referencia la cantidad de servicios de enfermería que se demanda necesitar en el primer año, menos la oferta que los competidores podrán proporcionar durante ese mismo periodo. Este cálculo se obtiene de la siguiente manera:

Demanda Insatisfecha de inyectología Año 1 = Demanda Efectiva Año 1 – Total Oferta

Demanda Insatisfecha de inyectología Año 1 = 276.646-69.660

Demanda Insatisfecha de inyectología Año 1 = 206.986

Este mismo procedimiento se aplica para los siguientes años y para cada uno de los servicios.

Tabla 54.

Demanda Insatisfecha Inyectología

Año	Demanda Efectiva	Oferta	Demanda Insatisfecha
1	276.646	69.660	206.986
2	282.461	90.558	191.903
3	288.380	117.725	170.654
4	294.436	153.043	141.393
5	300.608	198.956	101.652

Nota. Información obtenida de la tabla 45 de la demanda efectiva y tabla 46 de la oferta.

Análisis e interpretación:

La tabla muestra que, en los próximos 5 años, hay más personas que necesitan el servicio de inyectología de las que actualmente están siendo atendidas. En el año actual hay 206.986 personas que no están siendo atendidas, lo que indica que existe una demanda no satisfecha en este mercado, lo cual es una oportunidad para entrar a ofrecer este servicio.

Demanda Insatisfecha Signos Vitales

Tabla 55.

Demanda Insatisfecha Signos Vitales

Año	Demanda Efectiva	Oferta	Demanda Insatisfecha
1	276.244	66.060	210.184
2	282.047	85.878	196.169
3	287.988	111.641	176.347
4	294.022	145.134	148.888
5	300.193	188.674	111.519

Nota. Información obtenida de la tabla 45 de la demanda efectiva y tabla 47 de la oferta.

Análisis e interpretación:

La tabla muestra que, en los próximos 5 años, hay más personas que necesitan el servicio de signos vitales de las que actualmente están siendo atendidas. En el año actual hay 210.184 personas que no están siendo atendidas, lo que indica que existe una demanda no satisfecha en este mercado, lo cual es una oportunidad para entrar a ofrecer este servicio.

Demanda Insatisfecha Canalización

Tabla 56.
Demanda Insatisfecha Canalización

Año	Demanda Efectiva	Oferta	Demanda Insatisfecha
1	131.737	39.660	92.077
2	134.507	51.558	82.949
3	137.339	67.025	70.314
4	140.217	87.133	53.084
5	143.165	113.273	29.892

Nota. Información obtenida de la tabla 45 de la demanda efectiva y tabla 48 de la oferta.

Análisis e interpretación:

La tabla muestra que, en los próximos 5 años, hay más personas que necesitan el servicio de canalización de las que actualmente están siendo atendidas. En el año actual hay 92.077 personas que no están siendo atendidas, lo que indica que existe una demanda no satisfecha en este mercado, lo cual es una oportunidad para entrar a ofrecer este servicio.

Demanda Insatisfecha Colocación de Sondas

Tabla 57.
Demanda Insatisfecha Colocación de sondas

Año	Demanda Efectiva	Oferta	Demanda Insatisfecha
1	93.587	8.820	84.767
2	95.566	11.466	84.100
3	97.570	14.906	82.664
4	99.596	19.378	80.219
5	101.715	25.191	76.524

Nota. Información obtenida de la tabla 45 de la demanda efectiva y tabla 49 de la oferta.

Análisis e interpretación:

La tabla muestra que, en los próximos 5 años, hay más personas que necesitan el servicio de colocación de sondas de las que actualmente están siendo atendidas. En el año actual hay 84.767 personas que no están siendo atendidas, lo que indica que existe una demanda no satisfecha en este mercado, lo cual es una oportunidad para entrar a ofrecer este servicio.

Demanda Insatisfecha Cuidados Postoperatorios

Tabla 58.
Demanda Insatisfecha Cuidados Postoperatorios

Año	Demanda Efectiva	Oferta	Demanda Insatisfecha
1	7.105	2.640	4.465
2	7.253	3.432	3.821
3	7.407	4.462	2.945
4	7.562	5.800	1.761
5	7.721	7.540	181

Nota. Información obtenida de la tabla 45 de la demanda efectiva y tabla 50 de la oferta.

Análisis e interpretación:

La tabla muestra que, en los próximos 5 años, hay más personas que necesitan el servicio de cuidados postoperatorios de las que actualmente están siendo atendidas. En el año actual hay 4.465 personas que no están siendo atendidas, lo que indica que existe una demanda no satisfecha en este mercado, lo cual es una oportunidad para entrar a ofrecer este servicio.

Demanda Insatisfecha Cuidado de Adultos Mayores

Tabla 59.
Demanda Insatisfecha Cuidado de Adultos Mayores

Año	Demanda Efectiva	Oferta	Demanda Insatisfecha
1	143.609	7.980	135.629
2	146.637	10.374	136.263
3	149.707	13.486	136.221

4	152.866	17.532	135.334
5	156.047	22.792	133.256

Nota. Información obtenida de la tabla 45 de la demanda efectiva y tabla 51 de la oferta.

Análisis e interpretación:

La tabla muestra que, en los próximos 5 años, hay más familias que necesitan el servicio de cuidado de adultos mayores de las que actualmente están siendo atendidas. En el año actual hay 135.629 personas que no están siendo atendidas, lo que indica que existe una demanda no satisfecha en este mercado, lo cual es una oportunidad para entrar a ofrecer este servicio.

Demanda Insatisfecha Cuidado de Niños

Tabla 60.

Demanda Insatisfecha Cuidado de Niños

Año	Demanda Efectiva	Oferta	Demanda Insatisfecha
1	190.712	11.340	179.372
2	194.706	14.742	179.964
3	198.796	19.165	179.631
4	202.968	24.914	178.054
5	207.244	32.388	174.856

Nota. Datos obtenidos de la tabla 44 de la demanda efectiva y tabla 52 de la oferta

Análisis e interpretación:

La tabla muestra que, en los próximos 5 años, hay más familias que necesitan el servicio de cuidado de niños de las que actualmente están siendo atendidas. En el año actual hay 179.372 personas que no están siendo atendidas, lo que indica que existe una demanda no satisfecha en este mercado, lo cual es una oportunidad para entrar a ofrecer este servicio.

Demanda Insatisfecha Cuidados Crónicos

Tabla 61.

Demanda Insatisfecha Cuidados Crónicos

Año	Demanda Efectiva	Oferta	Demanda Insatisfecha
------------	-------------------------	---------------	-----------------------------

1	34.437	1.200,00	33.237
2	35.156	1.560,00	33.596
3	35.900	2.028,00	33.872
4	36.653	2.636,40	34.017
5	37.426	3.427,32	33.998

Nota. Información obtenida de la tabla 45 de la demanda efectiva y tabla 53 de la oferta.

Análisis e interpretación:

La tabla muestra que, en los próximos 5 años, hay más familias que necesitan el servicio de cuidados crónicos de las que actualmente están siendo atendidas. En el año actual hay 33.237 personas que no están siendo atendidas, lo que indica que existe una demanda no satisfecha en este mercado, lo cual es una oportunidad para entrar a ofrecer este servicio.

7.1.7. Plan de comercialización

El plan de comercialización es una estrategia detallada que establece cómo la empresa va a promocionar sus servicios, incluye acciones y tácticas específicas para alcanzar los objetivos de marketing y ventas, como la identificación del público objetivo, la definición del mensaje de marketing, la selección de canales de distribución, la fijación de precios, la promoción y la gestión de relaciones con los clientes. En resumen, el plan de comercialización servirá a la empresa de servicios de enfermería como guía para lograr el éxito en el mercado.

7.1.7.1. Servicio

Nombre de la empresa

Enfermería Vital será una empresa de servicios de enfermería cuyo nombre simbolizará nuestra visión y compromiso con el cuidado y la vitalidad de los clientes.

- **Enfermería:** Es el nombre que representará el compromiso con la práctica de la enfermería y el papel esencial que se desempeñará en el cuidado de la salud de las personas.

- **Vital:** Representará la importancia que se dará a la salud y al bienestar integral de las personas a las que se atenderá.

Logotipo de la empresa

Figura 31.

Logotipo de la empresa



Nota. Elaboración propia de la autora

Eslogan

El eslogan, "Tu salud, nuestra prioridad", encapsula el enfoque en el paciente, dentro del cual se centra en que cada persona es única y tiene necesidades individuales en términos de salud y bienestar. Por eso, existirá el compromiso de brindar una atención personalizada, respetando los valores y prioridades en cada decisión y recomendación emitida.

7.1.7.2. Precio

En la empresa de servicios de enfermería, se reconocerá la importancia de establecer precios justos y competitivos en los servicios. Para determinar el precio adecuado, se llevará a cabo un exhaustivo análisis de los costos totales involucrados en la prestación del servicio de enfermería. Además, se considerará cuidadosamente los precios establecidos en el mercado competente al que se pertenece teniendo en cuenta que cada servicio de enfermería requiere recursos tanto humanos como materiales, y para ello es fundamental tener en cuenta estos costos al establecer los precios.

Además, al ser una empresa nueva en el mercado, se comprende la importancia de establecer una posición sólida y ganar la confianza de los clientes. En este sentido, se decide adoptar una estrategia de precios que se alinee con los precios establecidos por nuestra

competencia. esta decisión tiene como objetivo principal evitar generar pérdidas y ofrecer a los clientes un valor competitivo desde el inicio de las operaciones.

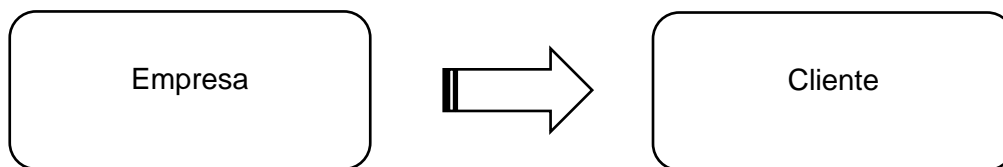
7.1.7.3. Plaza

La comercialización, es un conjunto de actividades y estrategias que una empresa implementa para promocionar, vender y distribuir sus productos o servicios en el mercado. El objetivo principal de la comercialización es identificar las necesidades y deseos de los clientes y satisfacerlos de manera rentable para la empresa.

La empresa de servicios de enfermería tiene su plaza establecida en la ciudad de Loja, la ubicación estratégica en esta localidad permite estar cerca de centros médicos, hospitales y comunidades locales, lo que facilitara atender las necesidades de los clientes de manera eficiente.

La empresa utilizará un canal directo de distribución de empresa a cliente para ofrecer los servicios, en donde se establecerá una relación directa y cercana con los clientes, sin intermediarios, para brindar una atención personalizada y de calidad.

Figura 32.
Canal de distribución



Nota: *Elaboración propia de la autora*

7.1.7.4. Promoción

La promoción se refiere a las actividades y estrategias que utilizara la empresa para comunicar, informar y persuadir a su público objetivo sobre sus servicios.

Las promociones de la empresa se darán a conocer principalmente a través de medios digitales, aprovechando el alcance y la interacción que ofrecen plataformas como Facebook,

Instagram y WhatsApp, donde se compartirán ofertas especiales, descuentos y novedades de los servicios.

Este enfoque digital se complementará con medios tradicionales, como la distribución de volantes, la colocación de anuncios en periódicos locales, revistas especializadas, y la difusión en radio y televisión. Esta combinación de medios digitales y tradicionales asegurará que las promociones lleguen a diferentes familias.

7.1.7.5. Publicidad

En la actualidad, la comunicación se desarrolla principalmente en plataformas digitales, por lo que es esencial promocionar los servicios de la empresa de enfermería a través de internet, según la encuesta aplicada en la investigación de mercado, las familias prefieren obtener información mediante redes sociales ampliamente utilizadas, como Facebook e Instagram. Sin embargo, para garantizar un alcance efectivo, es necesario implementar una campaña publicitaria que combine el impacto del entorno digital con estrategias tradicionales.

Los elementos clave de la campaña serán:

- **Redes sociales:** Creación y difusión de contenido dinámico, incluyendo imágenes, videos cortos y anuncios dirigidos al público objetivo.
- **Material publicitario físico:** Elaboración de volantes informativos, tarjetas de presentación y vallas estratégicamente ubicadas para aumentar la visibilidad de los servicios.

Figura 33.
Página de Facebook de la empresa



Nota: Elaboración propia de la autora.

Figura 34.
Página de Instagram de la empresa



Nota. Elaboración propia de la autora.

Figura 35.
Tarjeta de presentación Averso



Nota: Elaboración propia de la autora.

Figura 36.

Tarjeta de presentación Reverso



Nota. Elaboración propia de la autora.

7.2. Estudio Técnico

Durante la fase de desarrollo de este estudio, se examina la viabilidad del proyecto en términos de su funcionamiento y tecnología. Se realiza un análisis exhaustivo del proceso de producción para optimizar los recursos disponibles. También se considera la ubicación tanto a nivel macro como micro, se determina el tamaño adecuado para la empresa y se establece un flujo de trabajo eficiente. Además, se detalla el personal administrativo necesario para garantizar el buen funcionamiento de la empresa de servicios de enfermería.

7.2.1. Localización

Se trata de la selección de la ubicación de la empresa y la evaluación de varios factores que determinarán el lugar específico donde se llevará a cabo el proyecto.

Beneficios de la ubicación céntrica:

1. **Accesibilidad:** El centro de la ciudad generalmente cuenta con una excelente infraestructura de transporte, lo que facilita el acceso tanto para los profesionales de la enfermería como para los pacientes. La presencia de paradas de transporte público,

y opciones de estacionamiento cercanas hace que sea conveniente para las personas llegar al lugar.

2. **Visibilidad:** Es una zona con alta visibilidad y tráfico peatonal, lo que brinda una oportunidad única a la empresa de que se dé a conocer. Esto puede aumentar la visibilidad de la empresa y atraer a un mayor número de clientes potenciales.
3. **Proximidad a instituciones médicas:** Se encuentran cerca hospitales, clínicas y otras instituciones médicas importantes, al estar ubicado cerca de estas instituciones se puede brindar la oportunidad de establecer colaboraciones y asociaciones estratégicas, lo que será beneficioso tanto para la empresa de servicios de enfermería como para los pacientes que requieran atención adicional.
4. **Variedad de servicios y comodidades:** Cuenta con una amplia gama de servicios y comodidades cercanas, como farmacias, laboratorios, tiendas de suministros médicos y otros establecimientos que pueden ser necesarios en la prestación de servicios de enfermería. Esto facilita el acceso a recursos y facilita la logística de la empresa.

Factores de localización

- **Costo de arriendo:** El costo de arrendar un local comercial es una consideración fundamental para cualquier negocio, es importante encontrar un equilibrio entre un alquiler asequible y una ubicación que sea accesible y atractiva para los clientes.
- **Planta baja:** Una ubicación en la planta baja es especialmente relevante para una empresa de servicios de enfermería, ya que puede facilitar el acceso para los pacientes, especialmente aquellos con movilidad reducida o que requieren asistencia para moverse. Además, estar en la planta baja puede hacer que la empresa sea más visible y accesible para el público en general, lo que puede atraer a más clientes potenciales.
- **Instalación amplia:** Una instalación amplia es esencial para una empresa de servicios de enfermería, ya que es probable que necesiten espacio para acomodar salas de

espera, consultorios, áreas de tratamiento y suministros médicos. Tener suficiente espacio también puede permitir la expansión futura del negocio.

Zona de parqueadero: Contar con una zona de parqueadero es una ventaja significativa, ya que facilita el acceso de los pacientes y sus familiares a la empresa de servicios de enfermería. La disponibilidad de estacionamiento puede ser un factor decisivo para los clientes al elegir una empresa de atención médica, especialmente en áreas urbanas o con alta densidad de tráfico.

7.2.1.1. Macro localización

Esta empresa se localizará en la región sur del país, específicamente en la ciudad de Loja, cantón Loja, provincia de Loja.

Figura 37.
Mapa del Ecuador



Nota. Mapa del Ecuador, adaptado de Google Maps por la autora.

Figura 38.

Mapa del Cantón Loja, Provincia de Loja

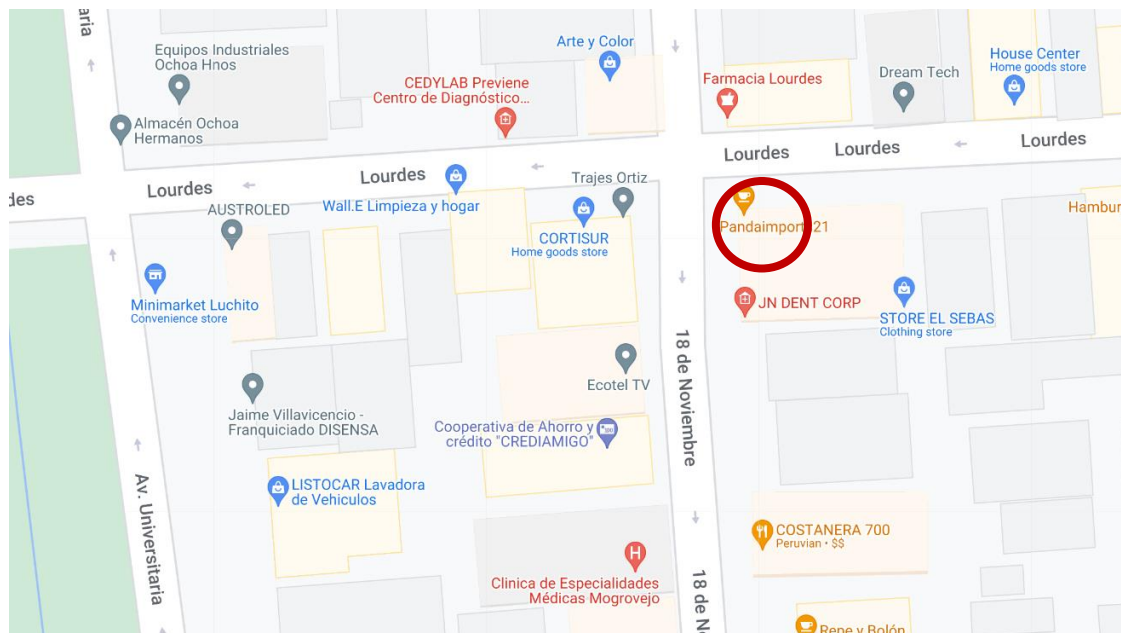


Nota. Mapa del Cantón Loja, Provincia de Loja, Google Maps.

7.2.1.2. Micro localización

Figura 39.

Ubicación de la empresa "Enfermería Vital"



Nota. Recuperado de Google Maps, adaptado por la autora.

La empresa se encontrará ubicada en la ciudad de Loja en la parte central, en San Sebastián entre las calles Lourdes y Avenida Universitaria.

7.2.2. Tamaño del proyecto

Constituyó el punto en que se encontró la capacidad de volúmenes de servicios, que tuvo la empresa. Se determinó en función de la cantidad de prestaciones en cada uno de los 8 servicios, los cálculos fueron para periodos de tiempo un año.

7.2.2.1. Capacidad

Capacidad instalada

La capacidad instalada de la empresa de servicios de enfermería se determinó en función del tiempo, considerando el volumen total de atención posible. Esto implica que se calculó el uso del 100% de los recursos, tomando en cuenta los tiempos que toma brindar cada servicio, las horas diarias disponibles para la atención y los días en los que se prestarán los servicios. Así, se estableció cuántos pacientes pueden ser atendidos, considerando el tiempo requerido para cada servicio y el tiempo de operación diario.

Tabla 62..

Capacidad Instala en función al tiempo

SERVICIO	Horas al día	Minutos al día	Tiempo	PERSONAS QUE ACUDEN/JORNADA		
				Día 24 horas	Semana 7 días	Año 52 semanas
Inyectología	24	1440	15	96	672	34.944,00
Signos Vitales			10	144	1008	52.416,00
Canalización			20	72	504	26.208,00
Colocación de sondas			15	96	672	34.944,00
Cuidados postoperatorios			20	72	504	26.208,00

Cuidado adultos				
mayores	45	32	224	11.648,00
Cuidado de niños	50	28,8	201,6	10.483,20
Cuidados crónicos	120	12	84	4.368,00

Nota. Datos obtenidos de la tabla 76 del tiempo empleado en los servicios.

Capacidad instalada en función a la oferta

La siguiente capacidad se obtuvo tomando en cuenta el promedio mensual de personas que acuden a los diferentes servicios, de acuerdo con la encuesta aplicada a los oferentes. Además, se consideraron los tiempos que toma brindar cada servicio, las horas diarias disponibles para la atención y los días en los que se prestarán los servicios. De la siguiente manera:

Tabla 63.
Capacidad instalada en función a la oferta

	N° Personas que adquieren el servicio	N° Personas que adquieren el servicio	N° Personas que adquieren el servicio	N° Personas que adquieren el servicio
	Día 24h	Semana 7 días	Mes 30 días	Año 52 semanas
Inyectología	39	271	1161	14.087
Signos Vitales	37	154	1101	13.359
Canalización	22	34	661	8.020
Colocación de sondas	5	257	147	1.784
Cuidados postoperatorios	1	10	44	534

Cuidado adultos mayores	4	31	133	1.614
Cuidado de niños	6	44	189	2.293
Cuidados cronicos	1	5	20	243
Total	115	806	3.456	41.933

Nota. Datos obtenido de la tabla 30 a la 37 de la encuesta aplicada a los oferentes sobre el promedio de mensual de personas que acuden a los diferentes servicios.

Capacidad utilizada

Tabla 64.
Capacidad Utilizada

Servicios	N° Personas que adquieren el servicio	N° Personas que adquieren el servicio	N° Personas que adquieren el servicio	N° Personas que adquieren el servicio
	Dia 24h	Semana 7 días	Mes 30 días	Año 52 semanas
Inyectología	39	271	1161	14.087
Signos Vitales	37	154	1101	13.359
Canalización	22	34	661	8.020
Colocación de sondas	5	257	147	1.784
Cuidados postoperatorios	1	10	44	534
Cuidado adultos mayores	4	31	133	1.614
Cuidado de niños	6	44	189	2.293
Cuidados cronicos	1	5	20	243
Total	115	806	3.456	41.933

Nota. Datos obtenidos de la tabla 62, la empresa tendrá la misma capacidad utilizada dado que se trabajará las 24 horas los 7 días de la semana.

7.2.3. Ingeniería del proyecto

El fin de la ingeniería del proyecto es obtener un entendimiento completo de todos los elementos necesarios para el funcionamiento efectivo de la empresa de servicios de enfermería, incluyendo la infraestructura física, la tecnología y la maquinaria requerida, con el propósito de asegurar que todos estos recursos estén debidamente identificados, comprendidos y disponibles, con el fin de garantizar el desempeño óptimo en la empresa.

Diseño del servicio

La empresa "Enfermería Vital", ofrecerá los siguientes servicios que son los más usados actualmente.:

- Inyectología
- Signos Vitales
- Canalización
- Colocación de sondas
- Cuidados postoperatorios
- Cuidado adultos mayores
- Cuidado niños
- Cuidados crónicos





7.2.3.1. Proceso Servicio

En esta etapa se describe el proceso general para la prestación del servicio, abarcando desde la recepción de la solicitud hasta el cierre del servicio, cada actividad está cuidadosamente estructurada para garantizar una atención eficiente y de calidad. Para una mejor comprensión, se presentarán flujogramas que representarán gráficamente cada etapa del proceso, indicando los tiempos estimados y los movimientos requeridos para llevar a cabo el servicio de manera óptima.

Flujograma de procesos

Es una representación gráfica que muestra, de manera ordenada y visual, las etapas, actividades, tiempos y movimientos necesarios para llevar a cabo cada uno de los servicios inyectología, signos vitales, canalización, colocación de sondas, cuidados postoperatorios, cuidado adultos mayores, cuidado niños, cuidados crónicos.

Tabla 65.
Simbología

	Representa el comienzo o término del proceso.
	Indica una acción específica que se debe realizar.
	Representa actividades de entrada o salida
	Decisión en base a la evaluación





Nota. *Elaboración propia de la autora.*

Análisis del flujograma de procesos de la compra de materia prima

- **Identificación de necesidad de materia prima:** Determinar los materiales requeridos para la producción o el inventario.
- **Revisión de inventario:** Verificar si la materia prima necesaria ya está disponible o si es necesario realizar una compra.
- **Solicitar cotizaciones a proveedores:** Contactar a varios proveedores para obtener precios y condiciones de los materiales.
- **Evaluación de cotizaciones:** Comparar las ofertas recibidas para seleccionar la mejor opción según precio, calidad y tiempos de entrega.
- **Selección del proveedor:** Elegir el proveedor que ofrezca las mejores condiciones para la compra.
- **Realizar pedido de compra:** Formalizar el pedido a través de una orden de compra, especificando cantidades y precios.
- **Confirmación de entrega:** Asegurarse de que el proveedor ha confirmado la fecha y condiciones de entrega de la materia prima.

- **Recepción de materia prima:** Recibir la mercancía de acuerdo con el pedido realizado.
- **Verificación de calidad y cantidad:** Revisar que la materia prima entregada coincida con el pedido en cantidad y calidad.
- **Registro de compra y actualización de inventario:** Registrar la compra en los sistemas y actualizar el inventario para reflejar la nueva materia prima.

Tabla 66.
Flujograma de procesos de la compra de materia prima






N.º	Actividades						Tiempo(min)
1.	Identificación de necesidad de materia prima	X					15
2.	Revisión de inventario	X					10
3.	Solicitar cotizaciones a proveedores	X					20
4.	Evaluación de cotizaciones	X					15
5.	Selección de proveedor				X		10
6.	Realizar pedido de compra	X					10
7.	Confirmación de entrega	X					10
8.	Recepción de materia prima	X					15
9.	verificación de calidad y cantidad						15
10	Registro de compra y actualización de inventario	X					10
Total							2h: 10 min

Nota. Flujograma del proceso de compra de materia prima

Análisis del flujograma de procesos del servicio de enfermería

- **Solicitud de servicio de enfermería:** El paciente o familia solicita la atención de enfermería.
- **Evaluación de necesidades del paciente:** Determinar qué tipo de atención se requiere para el paciente.
- **Asignación de enfermero/a:** Selección de un enfermero/a disponible según las necesidades del paciente.
- **Realización de la intervención de enfermería:** Proporcionar la atención correspondiente, como administración de medicamentos o cuidados específicos.
- **Monitoreo de condición del paciente:** Monitoreo del progreso del paciente durante las visitas y ajuste si es necesario.
- **Actualización de registros médicos:** Registrar la evolución y las acciones realizadas durante cada visita.
- **Elaboración de plan de cuidados:** Crear un plan de atención personalizado basado en la valoración.
- **Comunicación al paciente/familia:** Al concluir el servicio, se entrega un informe final al paciente o familiares.
- **Cierre de servicio:** Finalización del servicio y archivo de la información.





Tabla 67.
Flujograma de procesos del servicio de la empresa de enfermería

N.º	Actividades						Tiempo(min)
1.	Solicitud de servicio de enfermería		X				5
2.	Evaluación de necesidades del paciente		X				10
3.	Asignación de enfermero/a		X				2
4.	Realización de la intervención de enfermería		X				20

5.	Monitoreo de condición del paciente		X	5
6.	Actualización de registros médicos	X		5
7.	Elaboración de plan de cuidados	X		5
8.	Comunicación al paciente/familia	X		2
9.	Cierre Servicio		X	0
Total				2h: 10 min






Nota. Flujograma del proceso del servicio de la empresa de enfermería

Tabla 68.
Flujograma de proceso de servicio de inyectología

N.º	Actividades					Tiempo(min)
1.	Inicio	X				0
2.	Preparación del paciente		X			2
3.	Lavado de manos		X			1
4.	Preparación del material		X			2
5.	Preparación de la inyección		X			3
6.	Administración de la inyección			X		3
7.	Retirada de la aguja			X		1
8.	Eliminación de desechos		X			1
9.	Cuidados posteriores		X			1
10.	Lavado de manos		X			1
11.	Fin				X	0
Total						15






Nota. Elaboración propia de la autora.

Tabla 69.
Flujograma de proceso de servicio de signos vitales

N.º	Actividades						Tiempo(min)
1.	Inicio	X					0
2.	Preparación e higiene de manos		X				1
3.	Identificar el paciente correctamente				X		1
4.	Medir temperatura			X			1
5.	Medir saturación			X			2
6.	Medir frecuencia respiratoria			X			2
7.	Medir presión arterial			X			2
8.	Registrar resultados		X				1
9.	Fin					X	0
Total							10

Nota. Elaboración propia de la autora.

Tabla 70..
Flujograma de proceso de servicio de canalización



N.º	Actividades						Tiempo(min)
1.	Inicio	X					0
2.	Preparación del Equipo		X				3
3.	Lavado de manos		X				2
4.	Preparación del material estéril		X				3
5.	Selección del área de punción				X		2

6.	Desinfección del área de punción	X			2
7.	Inserción de la branula		X		3
8.	Fijación de la branula	X			2
9.	Eliminación de desechos	X			2
10	Lavado de manos	X			1
11.	Fin			X	0
Total					20

Nota. Elaboración propia de la autora.

Tabla 71.

Flujograma de proceso de servicio de colocación de sondas

N.º	Actividades						Tiempo(min)
1.	Inicio	X					0
2.	Preparación del Equipo		X				2
3.	Lavado de manos		X				1
4.	Preparación del material estéril		X				2
5.	Explicación del procedimiento al paciente		X				1
6.	Selección del área de inserción				X		1
7.	Desinfección del área de inserción		X				2
8.	Inserción de sonda			X			3
9.	Fijación de la sonda		X				1
10	Eliminación de desechos		X				1
11.	Lavado de manos		X				1

12.	Fin			X	0
Total					15






Nota. Elaboración propia de la autora.

Tabla 72.
Flujograma de proceso de servicio de cuidados postoperatorios






N.º	Actividades						Tiempo(min)
1.	Inicio	X					0
2.	Recepción y traslado del paciente		X				3
3.	Control de signos vitales			X			4
4.	Administración de medicamentos			X			3
5.	Revisión de vendajes y drenajes		X				5
6.	Cambio de posición del paciente		X				2
7.	Orientación al paciente y familiares		X				2
8.	Registro de cuidados en la hoja clínica		X				1
9.	Fin					X	0
Total							20

Nota. Elaboración propia de la autora.

Tabla 73*Flujograma de proceso de servicio de cuidado adultos mayores*

N.º	Actividades						Tiempo(min)
1.	Inicio	X					0
2.	Valoración inicial del paciente		X				5
3.	Revisión de historial médico		X				5
4.	Verificación de signos vitales		X				5
5.	Higiene y aseo personal		X				10
6.	Administración de medicamentos (si aplica)				X		5
7.	Monitoreo de efectos secundarios (si aplica)				X		5
8.	Movilización del paciente (si aplica)		X				3
9.	Revisión de entorno (seguridad, confort)		X				4
10	Registro de datos y actualización del expediente		X				3
11.	Fin					X	0
Total							45






Nota. Elaboración propia de la autora.**Tabla 74.***Flujograma de proceso de servicio de cuidado niños*

N.º	Actividades						Tiempo(min)
1.	Inicio	X					0
2.	Valoración inicial del niño		X				5

3.	Revisión de historial médico del niño	X		5
4.	Verificación de signos vitales	X		5
5.	Actividad lúdica (juego o ejercicio)	X		10
6.	Alimentación (si aplica)		X	5
7.	Higiene personal	X		5
8.	Supervisión durante el descanso	X		5
9.	Revisión de entorno (seguridad, confort)	X		5
10	Registro de actividades y observaciones	X		5
11.	Fin		X	0
Total				50

Nota. Elaboración propia de la autora.

Tabla 75.
Flujograma de proceso de servicio de cuidados crónicos

N.º	Actividades						Tiempo(min)
1.	Inicio	X					0
2.	Valoración inicial del paciente		X				10
3.	Revisión de historial médico		X				5
4.	Verificación de signos vitales		X				10
5.	Administración de medicamentos (si aplica)			X			15
6.	Monitoreo de efectos secundarios (si aplica)			X			10

7.	Realización de pruebas o exámenes médicos (si aplica)	X		20
8.	Higiene y cuidado personal	X		10
9.	Acompañamiento emocional	X		15
10.	Movilización del paciente (si aplica)	X		5
11.	Revisión de entorno (seguridad, confort)	X		10
12.	Registro de datos y actualización del expediente	X		5
13.	Planificación de seguimiento o próximas citas	X		5
14.	Fin		X	0
Total				120

Nota. Elaboración propia de la autora.

Tabla 76.

Tiempo Empleado en los servicios

Detalle	Tiempo
Inyectología	15
Signos Vitales	10
Canalización	20
Colocación de sondas	15
Cuidados postoperatorios	20
Cuidado adultos mayores	45
Cuidado de niños	50
Cuidados crónicos	120

Nota. Elaboración propia de la autora.

7.2.3.2. Componentes de tecnología

Está representada por los equipos que se utilizara para brindar los servicios de enfermería.

Tabla 77.
Equipos y Especificaciones para los servicios de enfermería

Equipo	Descripción General	Especificaciones
 <p>Monitor de Signos Vitales</p>	Monitor avanzado para unidades de cuidados intensivos. Permite el monitoreo continuo de varios parámetros vitales.	<p>Modelo: GEHealthcare CARESCAPE B650</p> <p>Monitoreo de ECG, presión arterial, saturación de oxígeno, etc.</p> <p>Pantalla táctil de 15".</p> <p>Alarmas configurables.</p> <p>Registro de tendencias y reportes.</p>
 <p>Dispositivo de Signos Vitales</p>	Carro portátil diseñado para realizar mediciones rápidas y precisas de signos vitales, utilizado en hospitales y clínicas en áreas de emergencia, cuidados intensivos, entre otras.	<p>Modelo: Welch Allyn Connex ProBP 3400</p> <p>Monitor de presión arterial, termómetro, oxímetro de pulso.</p> <p>Pantalla táctil color de 7".</p> <p>Mediciones de presión arterial, frecuencia cardíaca, temperatura y saturación de oxígeno. Conectividad con EMR.</p> <p>Alarmas configurables.</p> <p>Carro con ruedas para fácil movilidad.</p>
 <p>Nebulizador</p>	Nebulizador portátil para administración de medicamentos inhalables en pacientes con afecciones respiratorias.	<p>Modelo: Pari Boy Mobile</p> <p>Capacidad del depósito: 10ml.</p> <p>Flujo de aire: 6-8 l/min.</p> <p>Nebulización en 5-10 minutos.</p> <p>Sistema silencioso.</p>

Ventilador Mecánico



Ventilador mecánico para soporte respiratorio invasivo y no invasivo en pacientes con dificultades respiratorias.

Modelo: Dräger Savina 300

Modos de ventilación: controlado, asistido, CPAP, BiPAP.

Rango de presión: 5-80 cmH₂O.

Rango de volumen: 100-2000 ml.

Alarmas visuales y sonoras.

Glucómetro



Dispositivo para medir niveles de glucosa en sangre. Utilizado principalmente por pacientes con diabetes.

Modelo: Accu-Chek Guide

Tiempo de medición: 4 segundos.

Rango: 10-600 mg/dL. Pantalla LCD.

Almacena hasta 720 resultados. Promedios de resultados para 7, 14, 30, 90 días.

Bomba de infusión



Es una bomba de infusión utilizada para la administración precisa de líquidos, medicamentos y nutrientes en pacientes críticos o de cuidados intensivos.

Modelo: B.Braun Infusomat® Spa

Rango de infusión: 0.1 ml/h - 1200 ml/h.

Precisión de infusión: $\pm 2\%$ a 10-1200 ml/h.

Pantalla digital de fácil lectura.

Alarmas visuales y sonoras configurables.

Programación y administración de infusión en bolos.

Opciones de integración con sistemas de gestión de datos del hospital.

Nota. Equipos utilizados para los servicios de enfermería

Herramientas

Para la prestación de los servicios de enfermería son necesarias las siguientes herramientas:

Tabla

78.

Herramientas para los servicios de enfermería

Herramientas	Descripción General	Especificaciones
 Estetoscopio	Dispositivo utilizado para auscultar los sonidos del cuerpo, como los latidos del corazón, la respiración y los ruidos gastrointestinales.	Tubo flexible para transmisión del sonido. Campana (para sonidos de baja frecuencia) y diafragma (para sonidos de alta frecuencia). Material de alta calidad, como acero inoxidable y silicona. Longitud típica del tubo: 60-80 cm.
 Saturador	Dispositivo utilizado para medir la saturación de oxígeno en la sangre y la frecuencia del pulso. Es vital para evaluar el estado respiratorio de un paciente.	Rango de medición de SpO2: 70-100%. Rango de frecuencia del pulso: 30-250 latidos por minuto. Pantalla digital LED. Alarma cuando los valores exceden los límites establecidos. Batería recargable o de larga duración.

Equipo de sutura



Conjunto de herramientas médicas utilizadas para cerrar heridas o incisiones quirúrgicas. Incluye agujas, hilos de sutura y otros instrumentos complementarios..

Agujas de diferentes tamaños y tipos (curvas, rectas).

Hilos absorbibles o no absorbibles (nylon, seda, etc.).

Portaagujas.

Tijeras quirúrgicas.

Pinzas de sujeción.

Esterilización garantizada

Silla de ruedas



Dispositivo de movilidad utilizado para pacientes que tienen dificultades para caminar o moverse

Estructura metálica o de aluminio.

Ruedas traseras grandes y ruedas delanteras giratorias.

Respaldo reclinable o fijo.

Asientos cómodos con cojín.

Soportes para pies ajustables.

Tallímetro de pared



Instrumento médico utilizado para medir la altura de las personas de manera precisa

Escala graduada en centímetros o pulgadas.

Material: aluminio, acero o plástico resistente.

Fácil instalación en pared.

Medición precisa y rápida.

Rango de medición: 50 cm a 210 cm.

Balanza



Instrumento utilizado para medir el peso corporal de los pacientes. críticos o de cuidados intensivos.

Capacidad máxima de peso: 150-250 kg.

Plataforma antideslizante.

Pantalla digital o analógica.

Alta precisión en la medición.

Funciones de medida,

medición de peso en

diferentes unidades (kg, lb).

Nota. Herramientas utilizadas para los servicios de enfermería

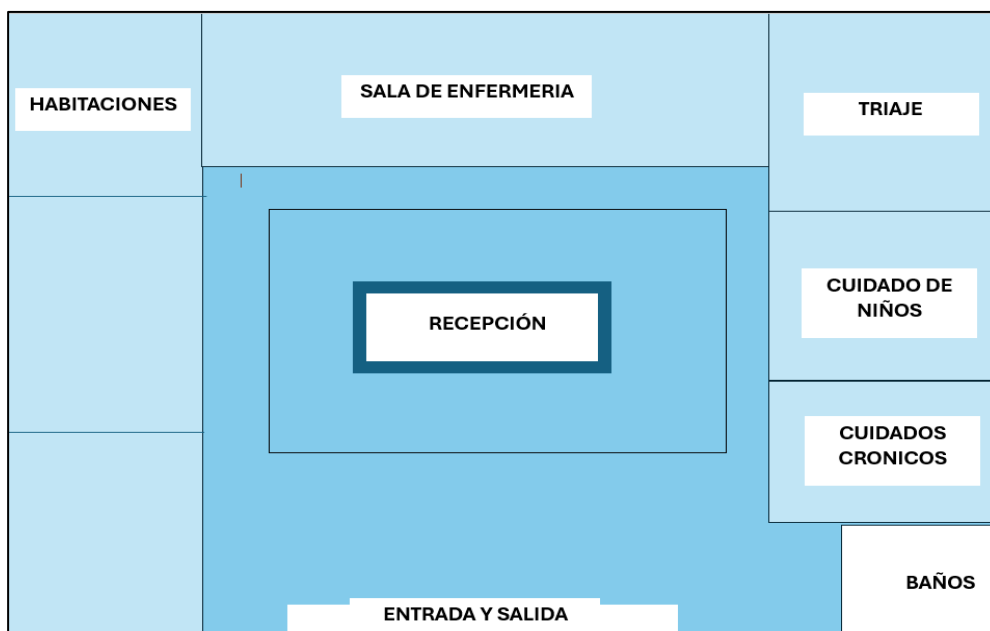
7.2.4. Infraestructura física

La infraestructura de la empresa de servicios de enfermería está vinculada a la parte física de la unidad operativa. En este caso, para comenzar con las actividades, se alquilará un local adecuado. Se destinará un espacio de 60m² para la instalación del equipo necesario las herramientas requeridas para el funcionamiento de los servicios de enfermería.

7.2.4.1. Distribución de planta

Figura 40.

Distribución de planta



Nota. Elaboración propia de la autora.

7.3. Estudio Administrativo Legal

7.3.1. Base legal

En la ciudad de Loja, en Ecuador, a los 5 días del mes de julio del año 2023, se reúnen las personas físicas Scarlet Monserratt Flores Flores, Stefany Michelle Flores Flores, Alexis David Moreno Flores y Jhoel Alejandro Diaz Flores, en adelante denominados "Los Socios", con el propósito de constituir una empresa de servicios de enfermería, la cual se regirá por las siguientes disposiciones:

Denominación y Objeto Social:

- a) La empresa se denominará "Enfermería Vital Cía. Ltda." y se constituirá como una sociedad de responsabilidad limitada.
- b) El objeto social de la empresa será brindar servicios de enfermería en la infraestructura, así como también a domicilio. Estos servicios incluirán cuidados básicos de enfermería, asistencia en la administración de medicamentos, curaciones, cuidado de adultos mayores, cuidados intensivos, cuidado de niños enfermos, seguimiento de tratamientos y cualquier otro servicio relacionado con el cuidado de la salud.

Domicilio:

El domicilio social de la empresa será Avenida Universitaria y Lourdes, en la ciudad de Loja, Ecuador. Podrá establecer sucursales o agencias en otros lugares del país o en el extranjero, previa autorización de los socios.

Capital Social:

El capital social de la empresa será del 25% de la inversión total del proyecto y será aportado por los socios:

- a) Scarlet Monserratt Flores Flores
- b) Stefany Michelle Flores Flores

c) Alexis David Moreno Flores

d) Jhoel Alejandro Diaz Flores

Responsabilidad de los Socios:

La responsabilidad de los socios estará limitada al capital aportado por cada uno de ellos y no se extenderá a sus bienes personales.

Duración:

La duración de la empresa será indefinida, salvo que se acuerde su disolución y liquidación según lo establecido en la ley.

Administración:

La administración de la empresa estará a cargo de los socios en calidad de coadministradores. Las decisiones se tomarán por mutuo acuerdo y se registrarán en actas que serán firmadas por todos los socios.

Distribución de Utilidades y Pérdidas:

Las utilidades y pérdidas se distribuirán entre los socios de acuerdo con sus respectivas participaciones en el capital social.

Fiscalización:

La empresa designará un auditor externo para llevar a cabo la fiscalización de sus operaciones financieras de acuerdo con lo establecido en la ley.

Disolución y Liquidación:

La empresa podrá disolverse y liquidarse por mutuo acuerdo de los socios o por otras causas previstas en la ley.

Ley Aplicable:

La empresa se regirá por las leyes del Ecuador y cualquier controversia que surja en relación con su constitución o funcionamiento se someterá a la jurisdicción de los tribunales competentes de la ciudad de Loja.

En prueba de conformidad, los socios firmaran la presente acta de constitución en dos ejemplares originales, uno para cada uno, en el lugar y fecha antes indicados.

7.3.2. Filosofía Empresarial.

Misión

Proporcionar servicios de enfermería de alta calidad y atención compasiva a los pacientes. Nos esforzamos por mejorar la calidad de vida de aquellos a quienes servimos, brindando cuidados profesionales y personalizados en el entorno de su elección. Buscamos promover la salud, el bienestar y la autonomía de nuestros pacientes, manteniendo altos estándares de ética y excelencia en cada interacción.

Visión

Para el 2028 convertirnos en la principal empresa de servicios de enfermería reconocida por su excelencia y compromiso con el cuidado de la salud en nuestra ciudad ofreciendo servicios innovadores, adaptados a las necesidades cambiantes de nuestros clientes y garantizando la máxima satisfacción tanto para los pacientes como para sus familias.

Valores

- **Honestidad:** Ser honestos en todas las interacciones, manteniendo la integridad y la sinceridad en la comunicación con nuestros pacientes y sus familias
- **Compromiso con la calidad:** Brindar atención de enfermería de alta calidad y basada en evidencia científica.
- **Compasión y empatía:** Mostrar compasión y empatía hacia los pacientes, atendiendo sus necesidades emocionales y físicas.

- **Respeto y dignidad:** Respetar la diversidad y la individualidad de cada paciente, protegiendo su dignidad y derechos.
- **Colaboración y trabajo en equipo:** Promover la colaboración y el trabajo en equipo tanto internamente como en alianzas con otros proveedores de atención médica.
- **Responsabilidad social:** Participar activamente en programas y proyectos que promuevan la salud y la educación en la comunidad.

Políticas

- **Calidad y seguridad:** Garantizar altos estándares de calidad y seguridad en todos los servicios, siguiendo las normas y regulaciones correspondientes.
- **Confidencialidad y privacidad:** Respetar la privacidad y la confidencialidad de la información del paciente, cumpliendo con las leyes y regulaciones de protección de datos y privacidad.
- **Atención centrada en el paciente:** Adaptar la atención a las necesidades individuales y respetar las decisiones y preferencias del paciente.
- **Desarrollo profesional:** Fomentar el desarrollo profesional y personal de los empleados, ofreciendo oportunidades de capacitación y crecimiento continuo.
- **Cumplimiento ético:** Operar de acuerdo con altos estándares éticos y profesionales, evitando conflictos de intereses y tomando decisiones transparentes y justas.

7.3.3. Estructura Organizativa

Para garantizar un funcionamiento eficiente y el desarrollo adecuado de las actividades de la empresa de servicios de enfermería, es imprescindible contar con una estructura organizativa que sirva como una guía clara para definir las responsabilidades y el papel de cada empleado en la empresa.

Niveles jerárquicos de autoridad

- **Nivel legislativo:** Este nivel constituye el primer nivel jerárquico y está conformado por la Junta General de Socios de la empresa de servicios de enfermería. Sus

funciones son guiar al presidente, brindar apoyo a la gerencia y comprender su responsabilidad de supervisión.

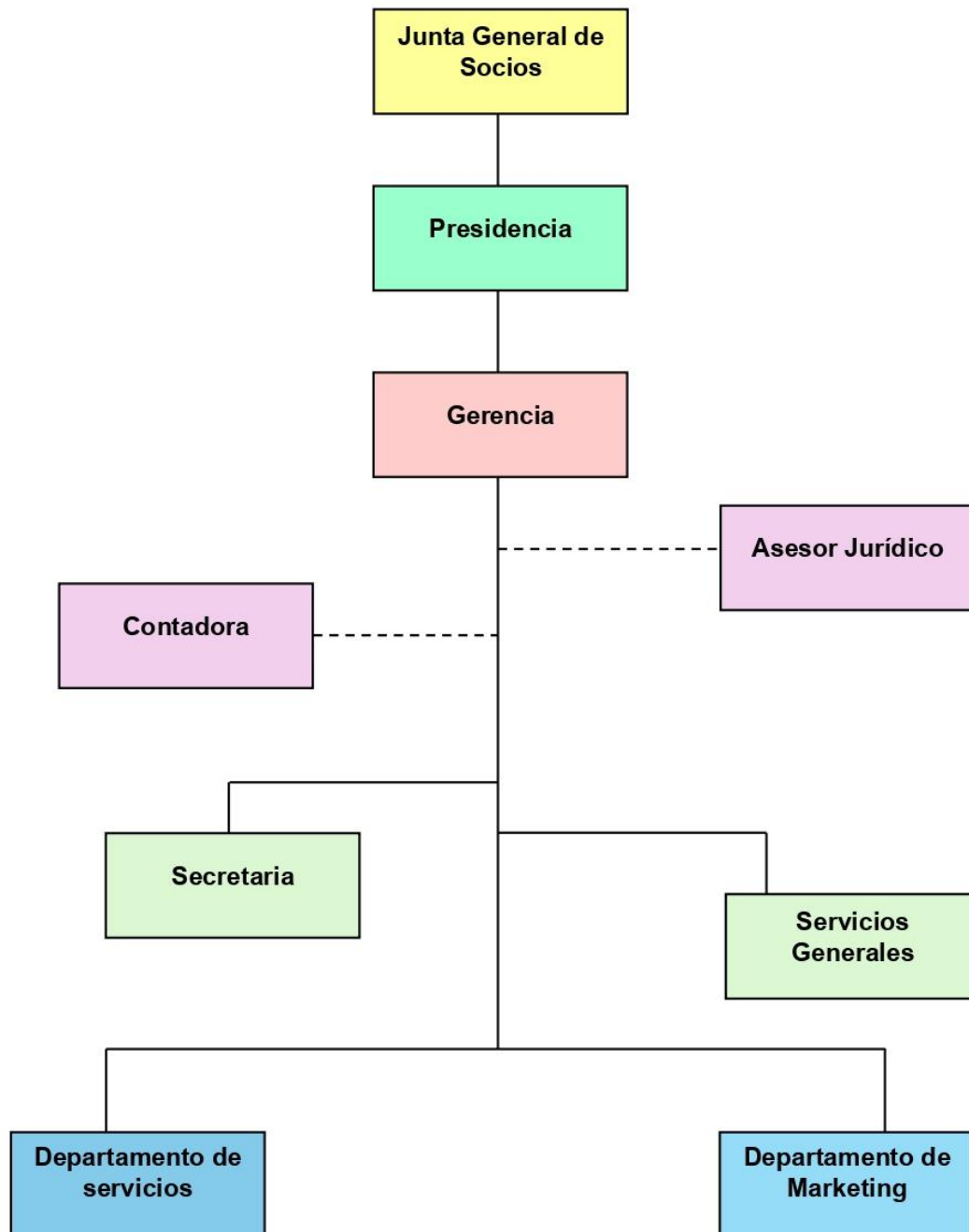
- **Nivel Ejecutivo:** Se encuentra el gerente de la empresa de servicios de enfermería, este puesto tiene la responsabilidad de ejecutar las decisiones tomadas a nivel directivo, el cual se encargará de fijar los objetivos y metas de la empresa, así como de planificar, organizar, dirigir, controlar y apoyar las actividades diarias.
- **Nivel Asesor:** En este nivel se encuentran los asesores contratados de manera temporal según las necesidades de la empresa. Lo conforma el Asesor Jurídico cuya función es la de aconsejar e informar en materia jurídica a la empresa.
- **Nivel Auxiliar:** Se encuentra la secretaria que desempeña un papel fundamental al facilitar y apoyar la ejecución eficiente de los diversos niveles administrativos, asegurando que los servicios se brinden de manera oportuna y efectiva.
- **Nivel Operativo:** El nivel operativo comprende los diferentes departamentos de la empresa de servicios de enfermería, cada uno con sus diferentes empleados.

7.3.3.1. Organigramas

Organigrama Estructural

El organigrama estructural de la empresa de servicios de enfermería, estará constituido por la junta general de socios, gerencia, secretaría, departamentos de servicios, finanzas, ventas, así como su respectiva asesoría legal como se lo muestra a continuación:

Figura 41.
Organigrama Estructural de la empresa "Enfermería Vital Cía. Ltda."

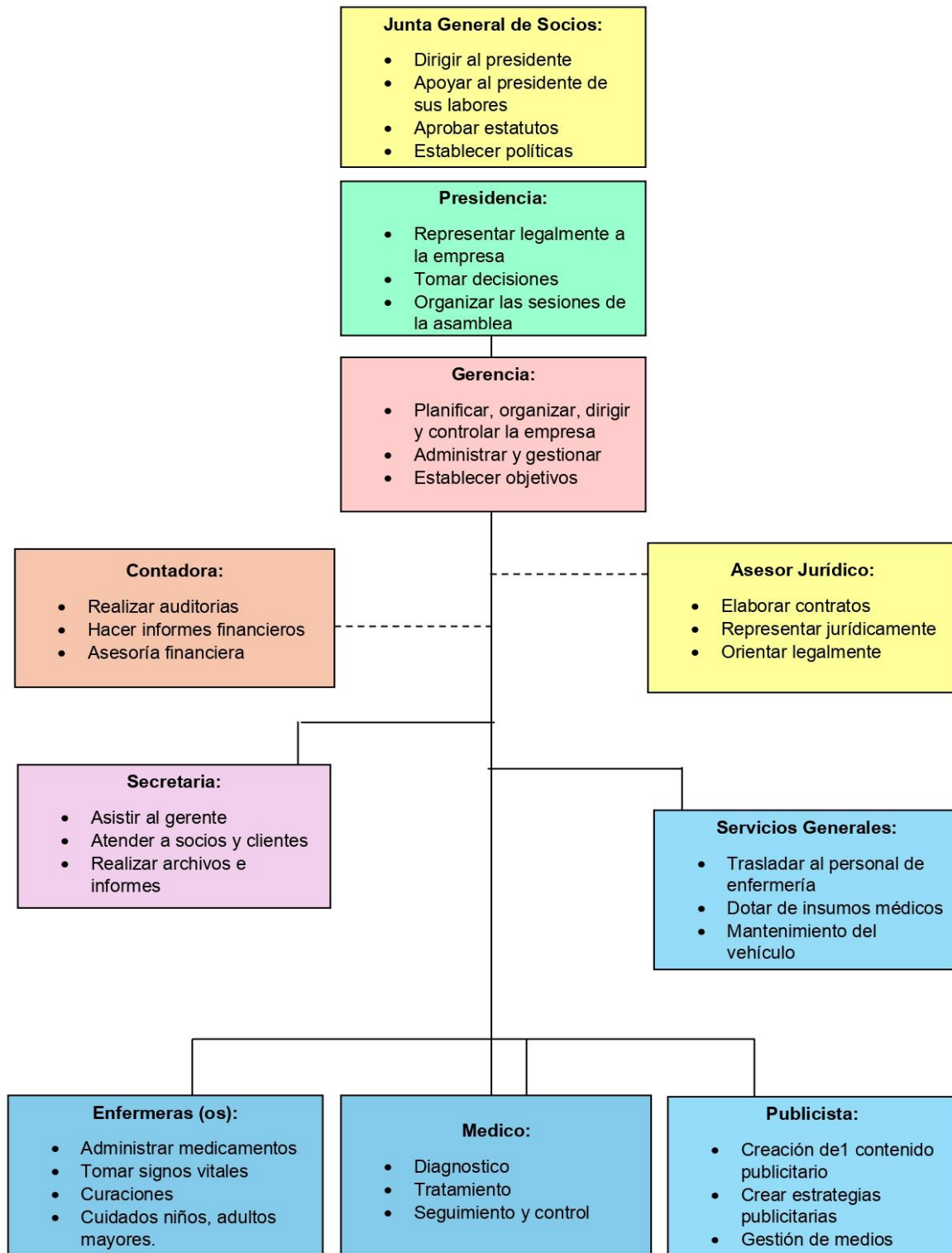


Nota. Elaboración propia de la autora.

Organigrama Funcional

Dentro de este organigrama se detallarán los departamentos de la empresa con sus respectivas funciones, con el fin de cumplir los objetivos establecidos.

Figura 42.
Organigrama Funcional de la empresa “Enfermería Vital Cía. Ltda.

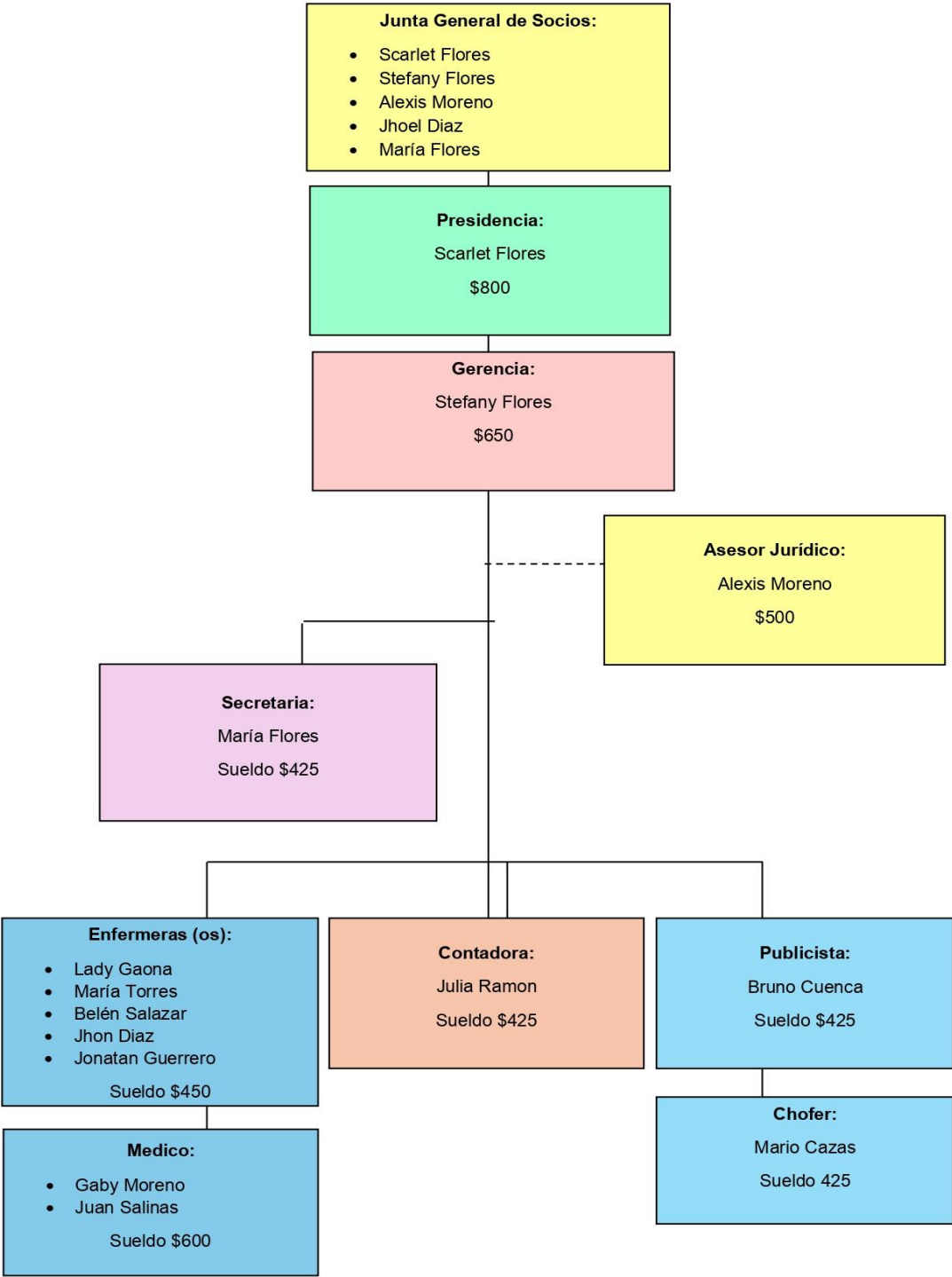


Nota. Elaboración propia de la autora.

Organigrama posicional

En este organigrama se detalla lo siguiente: distribución, cargo, denominación y el sueldo que perciben los trabajadores de la empresa “Enfermería Vital Cía. Ltda.”

Figura 43.
Organigrama Posicional de la empresa “Enfermería Vital Cía. Ltda.




Nota. Elaboración propia de la autora.

7.3.3.2. Manuales

El objetivo de los manuales de funciones en la empresa "Enfermería Vital Cía. Ltda." es proporcionar descripciones detalladas de los diferentes puestos de trabajo presentes en la organización, estas descripciones destacan los conocimientos, habilidades y destrezas necesarias para que el personal pueda desempeñar eficientemente las funciones asignadas.

Los puestos de trabajo incluidos en los manuales son: gerente, secretaria, asesor jurídico, enfermero, medico, jefe de ventas, contador y chofer. Estos manuales de funciones servirán como guía para que cada empleado comprenda claramente sus responsabilidades y pueda desempeñar su trabajo de manera efectiva.

Tabla 79.
Manual de Funciones Gerentes

	Código	01
	Departamento	Administración General
	Título de puesto	GERENTE
	Superior inmediato	Junta General de Socios
	Supervisa	Todo el personal

Naturaleza del trabajo:

- Responsable de la gestión integral de la empresa, incluyendo la planificación, organización, dirección y control de todas las actividades generales.

Funciones:

- Cumplir con todas las disposiciones establecidas por la Junta general de socios.
- Actuar como representante legal de la empresa en asuntos legales y administrativos.
- Planificar y organizar las diversas funciones y actividades de los diferentes departamentos de la empresa.
- Tomar decisiones acertadas y específicas que impulsen el crecimiento de la empresa.
- Realizar una revisión exhaustiva de las finanzas de la empresa, incluyendo ingresos y gastos. Diseñar y desarrollar proyectos de mejora y expansión para la empresa.
- Gestionar y optimizar los recursos disponibles en la empresa.
- Demostrar habilidades de liderazgo para motivar y guiar al equipo de trabajo.

Características del puesto:

- Se encarga de las labores relacionadas con la gestión y supervisión de aspectos administrativos, financieros y técnicos durante la realización de las tareas.


Requisitos:

- Título de Licenciado en Administración de Empresas
- Experiencia mínima de 2 años

Nota. Elaboración propia de la autora.

Tabla 80.

Manual de Funciones Asesor Jurídico

	Código	02
	Departamento	Asesoría Jurídica
	Título de puesto	ASESOR JURÍDICO
	Superior inmediato	Junta General de Socios
	Supervisa	Ninguno

Naturaleza del trabajo:

- Proporcionar orientación y asesoramiento a los altos directivos de la empresa en lo que respecta a cuestiones legales y normativas.

Funciones:

- Brindar asesoramiento a los directivos de la empresa y a sus funcionarios en asuntos legales y jurídicos.
- Participar en las sesiones de la Junta General de Socios, aportando conocimientos y perspectivas jurídicas.
- Proponer e informar sobre proyectos relacionados con temas jurídicos en beneficio de la empresa.
- Participar activamente en los procesos contractuales de la empresa.
- Representar a la empresa tanto en instancias judiciales como extrajudiciales, en colaboración con el Gerente.

Características del puesto:


- Se requiere una gran capacidad para resolver problemas legales de manera eficiente y efectiva.
- El trabajo implica una alta responsabilidad y la necesidad de manejar información confidencial de la empresa de manera segura.

Requisitos:

- Título de Abogado
- Experiencia mínima de 2 años

Nota. Elaboración propia de la autora.

Tabla 81.
Manual de Funciones Contador

	Código	03
	Departamento	Asesoría Contable
	Título de puesto	CONTADOR
	Superior inmediato	Junta General de Socios
	Supervisa	Ninguno

Naturaleza del trabajo:

- Proporcionar la información contable y financiera de manera puntual y confiable.

Funciones:

- Llevar y controlar la contabilidad de la empresa, garantizando la precisión y integridad de los registros financieros.
- Preparar y entregar informes financieros periódicos que brinden una visión clara y precisa de la situación económica de la empresa.
- Realizar declaraciones financieras, incluyendo impuestos y otros informes requeridos por las autoridades competentes.
- Realizar un análisis detallado de los estados financieros de la empresa, evaluando el desempeño financiero.
- Elaborar los roles de pago de los empleados, asegurándose de calcular correctamente los salarios y beneficios correspondientes.
- Presentar y firmar los estados financieros mensuales ante el Gerente, brindando una visión clara y precisa de la situación financiera de la empresa.
- Participar en las reuniones de la Junta General de Socios cuando se requiera, proporcionando información financiera y asesoramiento en temas relacionados.
- Realizar el proceso de pago de sueldos a los trabajadores, garantizando el cumplimiento de las obligaciones laborales y fiscales correspondientes.
- Realizar inventarios periódicos de la mercadería que posee la empresa, financieros y sugiriendo acciones para mejorar la eficiencia y rentabilidad.

Características del puesto:


- Conocimientos en contabilidad
- Habilidad numérica

Requisitos:

- Título de Licenciada en Contabilidad de costos
- Experiencia mínima de 2 años

Nota. Elaboración propia de la autora.

Tabla 82.
Manual de Funciones secretaria

	Código	04
	Departamento	Apoyo
	Título de puesto	SECRETARÍA
	Superior inmediato	Gerente General
	Supervisa	Ninguno

Naturaleza del trabajo:

- Es directamente responsable por la correcta ejecución de los trabajos, por la excelente atención a las personas que ingresan a la oficina y las demás labores de su competencia.

Funciones:

- Preparación de los documentos siguiendo el orden establecido por el supervisor directo.
- Brindar una atención adecuada y oportuna a las llamadas telefónicas y a las personas que visitan la oficina, además de informar al jefe sobre los mensajes recibidos.
- Mantener el archivo de los documentos de su área de trabajo de manera precisa y actualizada.
- Organizar las existencias de materiales y suministros de oficina de manera eficiente.
- Redactar y confeccionar la correspondencia necesaria en la dependencia.

Características del puesto:


- Tener habilidades informáticas para utilizar eficientemente software y herramientas tecnológicas.

Requisitos:

- Título de secretaria ejecutiva
- Experiencia mínima de 2 años

Nota. Elaboración propia de la autora.

Tabla 83.
Manual de Funciones Enfermeras

	Código	05
	Departamento	Servicios
	Título de puesto	ENFERMERAS
	Superior inmediato	Gerente General
	Supervisa	Ninguno

Naturaleza del trabajo:

- Brindar un servicio dedicado al cuidado y bienestar de los pacientes, además de la asistencia y atención médica bajo la supervisión de médicos y otros profesionales de la salud.

Funciones:

- Realizar una evaluación completa del paciente para obtener información sobre su historial médico, síntomas actuales, signos vitales y cualquier otra información relevante para planificar su atención.
- Preparar y administrar medicamentos según las indicaciones del médico, asegurándose de que se sigan los protocolos adecuados para la dosificación y el horario.
- Proporcionar cuidados básicos y avanzados a los pacientes, incluyendo la realización de curaciones, colocación de catéteres, administración de terapias, etc.
- Vigilar de cerca a los pacientes, observando cualquier cambio en su estado de salud y respondiendo de manera adecuada y oportuna a cualquier emergencia o deterioro.

Características del puesto:


- Flexibilidad en los turnos, para garantizar la continuidad de la atención y brindar cuidados a los pacientes en cualquier momento que lo necesiten.
- Ética profesional, mantener la confidencialidad de la información del paciente y proteger su privacidad, solo compartiendo la información necesaria con otros profesionales de la salud involucrados en la atención del paciente.

Requisitos:

- Título de Licenciada en enfermería
- Experiencia mínima de 2 años

Nota. Elaboración propia de la autora.

Tabla 84.
Manual de Funciones Médicos

	Código	06
	Departamento	Servicios
	Título de puesto	MEDICOS
	Superior inmediato	Gerente General
	Supervisa	Ninguno

Naturaleza del trabajo:

- Son profesionales altamente capacitados que diagnostican enfermedades, prescriben tratamientos, realizan procedimientos médicos y cirugías, y brindan atención médica en general a los pacientes

Funciones:

- Evaluar los síntomas, realizar exámenes físicos, análisis de resultados de laboratorio y pruebas diagnósticas para determinar la causa de las enfermedades.
- Recetar medicamentos, terapias y tratamientos adecuados para tratar las enfermedades y mejorar la salud de los pacientes.
- Realizar procedimientos médicos, cirugías y otros tratamientos invasivos para abordar condiciones específicas.
- Proporcionar atención continua a los pacientes, monitorear su progreso y ajustar el tratamiento según sea necesario.

Características del puesto:


- Capacidad de comprender y conectar emocionalmente con los pacientes, mostrando compasión y cuidado hacia su bienestar.
- Ser capaz de comunicarse de manera efectiva con los pacientes, sus familias y otros miembros del equipo médico.

Requisitos:

- Título de médico general
- Experiencia mínima de 2 años

Nota. Elaboración propia de la autora.

Tabla 85.
Manual de Funciones Publicista

	Código	05
	Departamento	Marketing
	Título de puesto	PUBLICISTA
	Superior inmediato	Gerente General
	Supervisa	Ninguno

Naturaleza del trabajo:

- Brindar un servicio dedicado al cuidado y bienestar de los pacientes, además de la asistencia y atención médica bajo la supervisión de médicos y otros profesionales de la salud.

Funciones:

- Determinar en qué canales y plataformas se distribuirán los anuncios para llegar a los clientes de manera óptima.
- Crear y gestionar la presencia de la empresa en redes sociales, interactuar con el público y mantener una imagen positiva en línea.
- Trabajar en la gestión de la imagen pública de la empresa, gestionar y mantener una relación positiva con los medios de comunicación y el público.
- Desarrollar contenido publicitario y de marketing, como blogs, videos, infografías, correos electrónicos y otros materiales promocionales.
- Estar al tanto de las últimas tendencias en publicidad, marketing, tecnología y comportamiento del consumidor para mantener la relevancia y efectividad de las estrategias publicitarias.

Características del puesto:

- Flexibilidad en los turnos, para garantizar la continuidad de la atención y brindar cuidados a los pacientes en cualquier momento que lo necesiten.
- Ética profesional, mantener la confidencialidad de la información del paciente y proteger su privacidad, solo compartiendo la información necesaria con otros profesionales de la salud involucrados en la atención del paciente.

Requisitos:

- Título de Lic en Marketing
- Experiencia mínima de 2 años

Nota. Elaboración propia de la autora.

7.4. Estudio Financiero

En esta parte del proyecto, se consideran los requerimientos de activos fijos, diferidos y circulantes necesarios para que la empresa de servicios de enfermería pueda iniciar y desarrollar sus actividades de manera efectiva.

7.4.1. Inversiones

La elaboración del presupuesto de inversión requiere identificar los activos esenciales, como los activos fijos, diferidos y circulantes. Es necesario calcular su depreciación, amortización y realizar proyecciones que permitan una gestión financiera eficiente.

Inversiones en activos fijos

Los activos fijos del proyecto se componen de la inversión en recursos materiales de la empresa, tal como se presenta a continuación

Equipo

Para la prestación del servicio se requiere de tecnología, la cual se detalla en el siguiente cuadro:

Tabla 86.
Presupuesto de Equipo

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Costo total
Dispositivo de signos vitales	Unidad	6	\$ 1.200,00	\$ 7.200,00
Monitor de signos vitales	Unidad	6	\$ 1.600,00	\$ 9.600,00
Ventilador mecánico	Unidad	2	\$14.000,00	\$28.000,00
Bomba de infusión	Unidad	5	\$ 1.100,00	\$ 5.500,00
Nebulizador	Unidad	3	\$ 100,00	\$ 300,00
Glucómetro	Unidad	5	\$ 70,00	\$ 350,00
Total				\$ 50.950,00

Nota. Datos obtenidos de Mercado libre.

Herramientas

Consisten en las herramientas que serán utilizados durante la prestación de servicios de enfermería, para lo cual las enfermeras designadas asumirán la responsabilidad sobre unidades específicas de las mismas.

Tabla 87.
Presupuesto de Herramientas

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Costo total
Estetoscopio	Unidad	6	\$ 50,00	\$ 300,00
Saturador	Unidad	6	\$ 30,00	\$ 180,00
Equipo de sutura	Unidad	6	\$ 60,00	\$ 360,00
Silla de ruedas	Unidad	2	\$ 120,00	\$ 240,00
Tallímetro de pared	Unidad	4	\$ 100,00	\$ 400,00
Balanza	Unidad	4	\$ 30,00	\$ 120,00
Total				\$ 1.600,00

Nota. Datos obtenidos de BioMedic.

Muebles y enseres de planta

Son los elementos mobiliarios utilizados en las instalaciones para llevar a cabo las actividades y prestación del servicio.

Tabla 88.
Presupuesto de Muebles y Enseres de Planta

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Costo total
Camilla Hospitalaria				
Eléctrica	Unidad	4	\$ 1.500,00	\$ 6.000,00
Camilla Hospitalaria	Unidad	6	\$ 1.000,00	\$ 6.000,00
Calefactor	Unidad	6	\$ 40,00	\$ 240,00
Sillas de recepción	Unidad	4	\$ 120,00	\$ 480,00
Sofá cama	Unidad	2	\$ 250,00	\$ 500,00
Tachos de basura	Unidad	6	\$ 18,00	\$ 108,00
Perchas	Unidad	2	\$ 30,00	\$ 60,00
Dispensador higiénico	papel Unidad	6	\$ 10,00	\$ 60,00

Dispensador jabón					
liquido	Unidad	6	\$ 15,00	\$ 90,00	
Armario plastico	Unidad	1	\$ 95,00	\$ 95,00	
Mesas puente	Unidad	3	\$ 30,00	\$ 90,00	
Total					\$ 7.723,00

Nota. Datos obtenidos de BioMedic y de Almacenes Pica.

Muebles y Enseres de Administración

Estos activos se utilizan para la mejora y acondicionamiento de las áreas de trabajo, lo que, a su vez, facilitará la realización de las actividades tanto administrativas

Tabla 89.
Presupuesto de Muebles y Enseres de Administración

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Costo total
Escritorio	Unidad	3	\$ 120,00	\$ 360,00
Archivador	Unidad	3	\$ 100,00	\$ 300,00
Perchas	Unidad	2	\$ 50,00	\$ 100,00
Silla giratoria	Unidad	4	\$ 80,00	\$ 320,00
Total				\$ 1080,00

Nota. Datos obtenidos de JS Muebles.

Equipo de Oficina

Se encuentran componentes que posibilitarán la eficaz ejecución de las diversas tareas administrativas.

Tabla 90.
Presupuesto de Equipo de Oficina

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Costo total
Teléfono inalámbrico	Unidad	5	\$ 40,00	\$ 200,00
Perforadora	Unidad	4	\$ 8,00	\$ 32,00
Grapadora	Unidad	4	\$ 8,00	\$ 32,00
Calculadora	Unidad	2	\$ 5,00	\$ 10,00
Total				\$ 274,00

Nota. Datos obtenidos de la Reforma.

Equipo de Computo

Conjunto de dispositivos informáticos que desempeñan un papel esencial en las actividades de administración y contabilidad.

Tabla 91.
Presupuesto de Equipo de Computo

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Costo total
Computadora	Unidad	2	\$ 1.200,00	\$ 2.400,00
Impresora	Unidad	1	\$ 260,00	\$ 260,00
Total				\$ 2.660,00

Nota. Datos obtenidos de Novicompu.

Reinversión Equipo de Computo

Se trata de la adquisición de un nuevo equipo de cómputo después de que el equipo anterior ha alcanzado el final de su vida útil, con el propósito de asegurar que las operaciones administrativas no se vean interrumpidas. La tasa de inflación es del 20%

Tabla 92.
Reinversión de Equipo de Computo

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Costo total
Computadora	Unidad	2	\$ 1.440,00	\$ 2.880,00
Impresora	Unidad	1	\$ 312,00	\$ 312,00
Total				\$ 3.192,00

Nota. Datos obtenidos de Novicompu.

Equipo de seguridad

Conjunto de herramientas, dispositivos y materiales diseñados para proteger a las personas y los entornos frente a riesgos potenciales.

Tabla 93.
Presupuesto Equipo de Seguridad

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Costo total
Cámara	Unidad	8	\$ 60,00	\$ 480,00
Extintor	Unidad	2	\$ 15,00	\$ 30,00
Total				\$ 510,00

Nota: Datos obtenidos de Novicompu

Tabla 94.*Depreciación Activos Fijos*

Activo	Activo Vida Útil	Valor Activo	% Depreciación	3 años		5 años	
				Depreciación Anual	Valor residual	Depreciación anual	Valor residual
Equipo	10	\$50.950,00	10%	\$ 4.585,50		\$ 4.585,50	\$ 28.022,50
Herramientas de servicios	10	\$ 1.600,00	10%	\$ 144,00		\$ 144,00	\$ 880,00
Muebles y enseres de planta	10	\$ 7.723,00	10%	\$ 695,07		\$ 695,07	\$ 4.247,65
Muebles y enseres de administración	10	\$ 1.080,00	10%	\$ 97,20		\$ 97,20	\$ 594,00
Equipo de oficina	10	\$ 274,00	10%	\$ 24,66		\$ 24,66	\$ 150,70
Equipo de computo	3	\$ 2.660,00	33%	\$ 591,14	\$ 886,58		
Reinversión de equipo de computo	3	\$ 3.192,00	33%			\$ 1.063,89	\$ 1.773,26
Equipo de seguridad	10	\$ 510,00	10%	\$ 45,90		\$ 45,90	\$ 280,50
Total		\$67.989,00		\$ 6.183,47		\$ 6.656,22	

Nota. Información realizada con los datos de las tablas de Activo fijo.

Tabla 95.
Resumen Activos Fijos

Activo	Valor Activo
Equipo	\$50.950,00
Herramientas de servicios	\$ 1.600,00
Muebles y enseres de planta	\$ 7.723,00
Muebles y enseres de administración	\$ 1.080,00
Equipo de oficina	\$ 274,00
Equipo de computo	\$ 2.660,00
Reinversión de equipo de computo	\$ 3.192,00
Equipo de seguridad	\$ 510,00
Total	\$67.989,00

Nota. Información realizada con los datos de las tablas de Activo fijo.

Activos Diferidos

En la fase preoperativa, es necesario efectuar gastos que aseguren el funcionamiento adecuado de la empresa.

Estudios preliminares

Involucra los costos asociados con la evaluación de la viabilidad de la inversión. Los detalles de estos costos se encuentran en el cuadro siguiente:

Tabla 96.
Estudios Preliminares

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Precio	
			Unitario	Costo total
Estudio de mercado	Unidad	1	\$ 800,00	\$ 800,00
Estudio de factibilidad	Unidad	1	\$ 850,00	\$ 850,00
Total				\$ 1.650,00

Nota. Información realizada con la investigación de campo.

Patente Municipal

Para poder comercializar el producto y operar la empresa de manera legal y sin problemas, es necesario cumplir con ciertos requisitos y obtener aprobaciones de instituciones específicas el Municipio de Loja. Estas autoridades otorgan las licencias y permisos necesarios para llevar a cabo las actividades comerciales de manera legal y regulada.

Tabla 97.
Patente Municipal

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Precio	
			Unitario	Costo total
Patente municipal	Unidad	1	\$ 300,00	\$ 300,00
Total				\$ 300,00

Nota. Información realizada con la investigación de campo.

Permiso de bomberos

Es un requisito regulatorio que la empresa necesitara para operar legalmente.

Tabla 98.
Permiso de Bomberos

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Precio	
			Unitario	Costo total
Permiso de bomberos	Unidad	1	\$ 30,00	\$ 30,00
Total				\$ 30,00

Nota. Información realizada con la investigación de campo.

Permiso de funcionamiento

Estos son los costos relacionados con la obtención del permiso de funcionamiento que la planta de producción necesita para iniciar sus operaciones de fabricación. Esto incluye el registro sanitario y el permiso de funcionamiento emitido por ARCSA (Agencia de Regulación y Control Sanitario).

Tabla 99.
Permiso de Funcionamiento

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Precio	
			Unitario	Costo total
Permiso de funcionamiento	Unidad	1	\$ 350,00	\$ 350,00
Total				\$ 350,00

Nota. Información realizada con la investigación de campo.

Gastos Organizativos

Antes de iniciar la etapa de operación, es necesario llevar a cabo una serie de actividades que permitan que la empresa funcione de manera legal y cumpliendo con todas las regulaciones.

Tabla 100.
Gastos Organizativos

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Precio	
			Unitario	Costo total
Capacitación del personal	Unidad	1	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00
Adecuamiento del local	Unidad	1	\$ 5.000,00	\$ 3.000,00
Total				\$ 5.000,00

Nota. Información realizada con la investigación de campo.

Tabla 101.
Resumen Activos Diferidos

Detalle	Valor
Estudios preliminares	\$ 1.650,00
Patente municipal	\$ 300,00
Permiso de bomberos	\$ 50,00
Permiso de funcionamiento	\$ 350,00
Gastos organizativos	\$ 5.000,00
Registro de marcas y patentes	\$ 850,00
Total	\$ 8.200,00

Nota. La presente tabla muestra los activos diferidos necesarios para que la empresa inicie sus actividades.

Capital de Trabajo

Para el proyecto actual, se han calculado los costos necesarios para un mes de prestación de servicios, este cálculo es fundamental para planificar y presupuestar adecuadamente el proyecto y garantizar que se cuenten con los recursos financieros necesarios para llevarlo a cabo de manera exitosa.

- **Materia Prima Directa**

Está constituida por la materia prima que se utilizara la empresa para ofrecer los diferentes servicios de enfermería, la cual se detalla una por una en las siguientes tablas:

Materia Prima Inyectología

Tabla 102.

Presupuesto Materia Prima Inyectología

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Costo total mes	Costo total anual
Jeringuilla 1 cc	Unidad	60	\$ 0,05	\$ 3,00	\$ 36,00
Jeringuilla 3cc	Unidad	60	\$ 0,10	\$ 6,00	\$ 72,00
Jeringuilla 5cc	Unidad	60	\$ 0,10	\$ 6,00	\$ 72,00
Jeringuilla 10cc	Unidad	50	\$ 0,10	\$ 5,00	\$ 60,00
Jeringuilla 20cc	Unidad	20	\$ 0,20	\$ 4,00	\$ 48,00
Jeringuilla 50cc	Unidad	20	\$ 0,20	\$ 4,00	\$ 48,00
Curas caja100 u	Unidad	1	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 120,00
Alcohol 1000ml	Unidad	1	\$ 3,28	\$ 3,28	\$ 39,36
Guantes látex blanco	Unidad	2	\$ 4,00	\$ 8,00	\$ 96,00
Curas 100 u	Unidad	1	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 120,00
Torundas funda 500 u	Unidad	1	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 96,00
Solución Salina 1000ml	Unidad	5	\$ 3,50	\$ 17,50	\$ 210,00
Total			\$	81,78	\$ 1.017,36

Nota. Información con datos recabados de Farmacias Cuxibamba

Materia Prima Canalización

Tabla 103.

Presupuesto Materia Prima Canalización

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Costo total mes	Costo total
					anual
Branula 18	Unidad	20	\$ 0,75	\$ 15,00	\$ 180,00
Branula 20	Unidad	30	\$ 0,75	\$ 22,50	\$ 270,00
Branula 22	Unidad	30	\$ 0,75	\$ 22,50	\$ 270,00
Branula 24	Unidad	20	\$ 0,75	\$ 15,00	\$ 180,00
Alcohol 1000ml	Unidad	1	\$ 3,28	\$ 3,28	\$ 39,36
Torundas 500 u	Unidad	1	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 96,00
Llaves de 3 vías	Unidad	40	\$ 0,40	\$ 16,00	\$ 192,00
Esparadrapo	Unidad	3	\$ 2,40	\$ 7,20	\$ 86,40
Guantes látex blanco	Unidad	2	\$ 4,00	\$ 8,00	\$ 96,00
Curas 100 u	Unidad	1	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 120,00
Solución Salina 1000ml	Unidad	20	\$ 3,50	\$ 70,00	\$ 840,00
Total				\$ 197,48	\$ 2.369,76

Nota. Información con datos recabados de Farmacias Cuxibamba.

Materia Prima Colocación de Sondas

Tabla 104.

Presupuesto Materia Prima Colocación de Sondas

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Costo total	Costo total
				mes	anual
Solución Salina 1000ml	Unidad	10	\$ 3,50	\$ 35,00	\$ 420,00
Gasas	Unidad	40	\$ 0,10	\$ 4,00	\$ 48,00
Guantes quirúrgicos	Unidad	20	\$ 0,50	\$ 10,00	\$ 6,00
Guantes látex blanco	Unidad	2	\$ 4,00	\$ 8,00	\$ 96,00
Total				\$ 57,00	\$ 570,00

Nota. Información con datos recabados de Farmacias Cuxibamba.

Materia Prima Cuidados Postoperatorios

Tabla 105.

Presupuesto Materia Prima Cuidados Postoperatorios

Detalle	Unidad de		Precio		Costo total	Costo Total
	medida	Cantidad	Unitario		mes	anual
Gasas	Unidad	50	\$ 0,10	\$	5,00	\$ 60,00
Guantes quirúrgicos	Unidad	15	\$ 0,50	\$	7,50	\$ 6,00
Guantes látex blanco	Unidad	2	\$ 4,00	\$	8,00	\$ 96,00
Solución Salina 500ml	Unidad	15	\$ 2,00	\$	30,00	\$ 360,00
Total				\$	38,00	\$ 456,00

Nota. Información con datos recabados de Farmacias Cuxibamba

Materia Prima Cuidado de Adultos Mayores

Tabla 106.

Presupuesto Materia Prima Cuidado de Adultos Mayores

Detalle	Unidad de		Precio		Costo total	Costo Total
	medida	Cantidad	Unitario		mes	anual
Bajalenguas funda 500 u	Unidad	2	\$ 8,00	\$	16,00	\$ 192,00
Guantes látex blanco	Unidad	2	\$ 4,00	\$	8,00	\$ 96,00
Total				\$	24,00	\$ 288,00

Nota. Información con datos recabados de Farmacias Cuxibamba

Materia Prima Cuidado de Niños

Tabla 107.

Presupuesto Materia Prima Cuidado de Niños

Detalle	Unidad de		Precio		Costo total	Costo Total
	medida	Cantidad	Unitario		mes	anual
Bajalenguas funda 500 u	Unidad	3	\$ 8,00	\$	24,00	\$ 288,00
Guantes látex blanco	Unidad	2	\$ 4,00	\$	8,00	\$ 96,00
Total				\$	32,00	\$ 384,00

Nota. Información con datos recabados de Farmacias Cuxibamba.

Materia Prima Cuidados Crónicos

Tabla 108.

Presupuesto Materia Prima Cuidados Crónicos

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Costo total mes	Costo Total anual
Solución Salina 1000ml	Unidad	15	\$ 3,50	\$ 52,50	\$ 630,00
Hilo nylon sutura 4/0 12 u	Unidad	1	\$ 24,00	\$ 24,00	\$ 288,00
Hilo nylon sutura 6/0 12 u	Unidad	1	\$ 24,00	\$ 24,00	\$ 288,00
Hilo reabsorbible 24 u	Unidad	1	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 360,00
Tanque de oxígeno	Unidad	1	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 1.200,00
Lidocaína	Unidad	8	\$ 4,00	\$ 32,00	\$ 384,00
Gasas	Unidad	50	\$ 0,10	\$ 5,00	\$ 60,00
Guantes quirúrgicos	Unidad	15	\$ 0,50	\$ 7,50	\$ 6,00
Guantes látex blanco	Unidad	1	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 48,00
Total				\$ 279,00	\$ 3.264,00

Nota. Información con datos recabados de Farmacias Cuxibamba y Biomedic..

Mano de Obra Directa

Este rubro se refiere al personal que estará directamente involucrado en el proceso del servicio de la planta, en este caso, incluye diez enfermeras que trabajaran en el departamento de servicios. Este presupuesto es esencial para calcular los costos laborales asociados al servicio y garantizar que se cuente con el personal necesario para llevar a cabo las operaciones de manera eficiente. A continuación, se detalla el presupuesto correspondiente:

Tabla 109.

Presupuesto Mano de Obra Directa

Rubro	Enfermeras
RBU	\$ 480,00
Aporte patronal 11,15%	\$ 53,52
Aporte IECE 0,5%	\$ 2,40
Aporte SECAP 0,5%	\$ 2,40
Décimo cuarto sueldo (SBU/12)	\$ 40,00

Décimo tercer sueldo (Sueldo/12)	\$	40,00
Vacaciones /24	\$	20,00
Fondos de reserva 8,33%	\$	39,98
Costo real mano de obra	\$	678,30
Número de trabajadores		10
Total, al mes	\$	6.783,04
Total, al año	\$	81.396,48

Nota. Información basada en el Ministerio de Relaciones Laborales.

Mano de Obra Indirecta

Está constituida por tres médicos que trabajaran a la par con las enfermeras para brindar un servicio eficaz y eficiente en la empresa.

Tabla 110.
Presupuesto Mano de Obra Indirecta

Rubro		Médicos
RBU	\$	550,00
Aporte patronal 11,15%	\$	61,33
Aporte IECE 0,5%	\$	2,75
Aporte SECAP 0,5%	\$	2,75
Décimo cuarto sueldo (SBU/12)	\$	45,83
Décimo tercer sueldo (Sueldo/12)	\$	45,83
Vacaciones /24	\$	22,92
Fondos de reserva 8,33%	\$	45,82
Costo real mano de obra	\$	777,22
Número de trabajadores		3
Total, general al mes	\$	2.331,67
Total, general al año	\$	27.980,04

Nota. Información basada en el Ministerio de Relaciones Laborales.

Implementos del servicio

Se refieren a los recursos y herramientas necesarios para llevar a cabo la atención de enfermería de manera efectiva y segura. Estos implementos son esenciales para garantizar que se brinde atención de alta calidad a los pacientes.

Tabla 111.
Presupuesto Mano de Implementos del servicio

Detalle	Unidad de medida	Cantidad mensual	Precio Unitario	Total	Cantidad Anual	Total anual
Sabanas						
(Juego)	Unidad	3,00	18,00	\$ 54,00	2	\$ 108,00
Cobijas	Unidad	3,00	15,00	\$ 45,00	2	\$ 90,00
Almohadas	Unidad	4,00	5,00	\$ 20,00	3	\$ 60,00
Compresas	Unidad	5,00	3,00	\$ 15,00	5	\$ 75,00
Camiseta	Unidad	2,00	15,00	\$ 30,00	2	\$ 60,00
Uniformes	Unidad	7,00	30,00	\$ 210,00	2	\$ 420,00
Batas	Unidad	6,00	12,00	\$ 72,00	2	\$ 144,00
Total				\$ 446,00		\$ 957,00

Nota. Información obtenida de la investigación de campo.

Costos de operación

Correspondiente a los gastos administrativos y de ventas, en los que la empresa incurrirá cuando este en marcha.

Gastos de Administración

Sueldos de Administración

Se requiere asegurar que la empresa cuente con los fondos necesarios para cubrir los salarios del personal administrativo en su primer mes de trabajo, el cual está compuesto por el gerente, secretaria, personal de limpieza, contador y abogado.

Tabla 112.
Presupuesto Sueldos de Administración

Rubro	Gerente	Secretaria	Limpieza	Contador	Abogado
RBU	\$ 800,00	\$ 450,00	\$ 225,00	\$ 60,00	\$ 50,00
Aporte patronal 11,15%	\$ 89,20	\$ 50,18	\$ 25,09		
Aporte IECE 0,5%	\$ 4,00	\$ 2,25	\$ 1,13		
Aporte SECAP 0,5%	\$ 4,00	\$ 2,25	\$ 1,13		
Décimo cuarto sueldo (SBU/12)	\$ 66,67	\$ 37,50	\$ 18,75		
Décimo tercer sueldo (Sueldo/12)	\$ 66,67	\$ 37,50	\$ 18,75		
Vacaciones /24	\$ 33,33	\$ 18,75	\$ 9,38		
Fondos de reserva 8,33%	\$ 66,64	\$ 37,49	\$ 18,74		
Costo real mano de obra	\$ 1.130,51	\$ 635,91	\$ 317,96		
Número de trabajadores	1	1	1	1	1
Total, al mes	\$ 1.130,51	\$ 635,91	\$ 317,96	\$ 60,00	\$ 50,00
Total, al año	\$ 13.566,08	\$ 7.630,92	\$ 3.815,46	\$ 720,00	\$ 600,00
Total, general al año	\$ 26.332,46				

Nota: Información basada en el Ministerio de Relaciones Laborales.

Servicios Básicos

Se refiere a la planificación y asignación de recursos financieros para cubrir los costos esenciales como electricidad, agua, gas, Internet y otros gastos similares necesarios para operar la empresa y brindar atención de enfermería. Este presupuesto ayuda a garantizar que la empresa pueda mantener su funcionamiento sin problemas y brindar servicios de calidad a los pacientes.

Tabla 113.
Presupuesto Servicios Básicos

Detalle	Unidad de medida	Cantidad mensual	Precio Unitario	Total Mensual	Cantidad Anual	Total anual
Agua Potable	Unidad	1	60,00	\$ 50,00	12	\$ 600,00
Luz Eléctrica	Unidad	1	60,00	\$ 50,00	12	\$ 600,00
Internet	Unidad	1	30,00	\$ 20,00	12	\$ 240,00

Teléfono	Unidad	1	25,00	\$ 20,00	12	\$ 240,00
Total				\$ 140,00		\$ 1.680,00

Nota. Información obtenida de EERSSA, Municipio de Loja, y Velocity.

Suministros de Oficina

Son los materiales y equipos utilizados en un entorno de trabajo para llevar a cabo tareas administrativas y facilitar las operaciones diarias.

Tabla 114.
Presupuesto Suministros de Oficina

Detalle	Unidad de medida	Cantidad mensual	Precio Unitario	Total		
				Mensual	Cantidad Anual	Total anual
Esferos	Unidad	6,00	0,30	\$ 1,80	5	\$ 9,00
Tijeras	Unidad	3,00	0,90	\$ 2,70	2	\$ 5,40
Lápices	Unidad	6,00	0,30	\$ 1,80	5	\$ 9,00
Libretas	Unidad	6,00	1,00	\$ 6,00	6	\$ 36,00
Corrector	Unidad	4,00	0,80	\$ 3,20	5	\$ 16,00
Hojas Papel						
Boom	Unidad	4,00	3,75	\$ 15,00	8	\$ 120,00
Carpetas	Unidad	8,00	0,50	\$ 4,00	7	\$ 28,00
Total				\$ 34,50		\$ 223,40

Nota. Información obtenida de la Reforma.

Suministros de Limpieza

Son esenciales para mantener los estándares de higiene y garantizar un entorno seguro para los pacientes, mantener una limpieza adecuada es crucial para prevenir la propagación de infecciones y garantizar la seguridad.

Tabla 115.
Presupuesto Suministros de Limpieza

Detalle	Unidad de medida	Cantidad mensual	Precio Unitario	Total		
				Mensual	Cantidad Anual	Total anual
Escobas	Unidad	3	\$ 2,00	\$ 6,00	3	\$ 18,00
Trapeadores	Unidad	3	\$ 2,50	\$ 7,50	4	\$ 30,00

Recogedores	Unidad	3	\$ 2,00	\$ 6,00	4	\$ 24,00
Jabón líquido	Unidad	4	\$ 2,50	\$ 10,00	12	\$ 120,00
Franelas	Unidad	6	\$ 1,00	\$ 6,00	6	\$ 36,00
Total				\$ 35,50		\$ 228,00

Nota. Información obtenida de Supermercado Zerimar..

Útiles de Oficina

En esta sección se enumeran todos los elementos necesarios para el funcionamiento del área administrativa de la empresa

Tabla 116.
Presupuesto de Útiles de Oficina

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Total
Caja de Grapas	Unidad	1,00	\$ 3,00	\$ 3,00
Caja de Clips	Unidad	1,00	\$ 2,00	\$ 10,00
Total al mes				\$ 13,00
Total al año				\$ 156,00

Nota. Información obtenida de la Reforma.

Arriendo

La empresa llevará a cabo todas sus operaciones en una única ubicación, a pesar de que su costo es elevado debido a su ubicación estratégica. Sin embargo, esta elección permitirá atraer a un gran número de visitantes

Tabla 117.
Presupuesto de Arriendo

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Total
Arriendo	Mes	1,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
Total al mes				\$ 1000,00
Total al año				\$ 12.000,00

Nota. Información obtenida de la investigación de campo.

Transporte

Es un elemento importante para garantizar que los profesionales de la enfermería lleguen a tiempo a las ubicaciones de los pacientes, además, el transporte también se refiere al manejo de suministros médicos y equipos, asegurándose de que estén disponibles y en buen estado de funcionamiento en el lugar donde se presta el servicio de enfermería.

Tabla 118.
Presupuesto de Transporte

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Total
Taxi	Unidad	60,00	\$ 1,25	\$ 75,00
Total al mes				\$ 75,00
Total al año				\$ 900,00

Nota. Información obtenida de la investigación de campo.

Gastos de Ventas

Los gastos de ventas son los costos en los que incurre una empresa para promocionar y vender sus servicios.

Publicista

Se requiere asegurar que la empresa cuente con los fondos necesarios para cubrir el salario del publicista que tiene la responsabilidad de desarrollar campañas publicitarias efectivas que lleguen al público objetivo y generen resultados positivos para los clientes y la empresa.

Tabla 119.
Presupuesto Sueldo Ventas

Rubro	Publicista
RBU	\$ 225,00
Aporte patronal 11,15%	\$ 25,09
Aporte IECE 0,5%	\$ 1,13
Aporte SECAP 0,5%	\$ 1,13

Décimo cuarto sueldo (SBU/12)	\$	18,75
Décimo tercer sueldo (Sueldo/12)	\$	18,75
Vacaciones /24	\$	9,38
Fondos de reserva 8,33%	\$	18,74
Costo real mano de obra	\$	317,96
Número de trabajadores		1
Total al mes	\$	317,96
Total al año	\$	3.815,46

Nota. Información basada en el Ministerio de Relaciones Laborales.

Publicidad

El costo por los medios a través de los cuales la empresa llevará a cabo su publicidad para promocionar sus servicios a su audiencia objetivo.

Tabla 120.
Presupuesto de Publicidad

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Precio Unitario	Total
Radio	Unidad	8,00	13,00	\$ 104,00
Redes Sociales	Unidad	12,00	20,00	\$ 240,00
Prensa	Unidad	3,00	40,00	\$ 120,00
Hojas Volantes	Unidad	200,00	0,05	\$ 10,00
Total al mes				\$ 474,00
Total al año				\$ 5.688,00

Nota. Información obtenida de Redes Sociales y Investigación de Campo.

Tabla 121.
Resumen de Capital de Trabajo

Detalle	Costo Mensual	Costo Anual
Materia Prima Directa	\$ 709,26	\$ 8.463,12
Materiales Indirectos	\$ -	\$ -
Indumentaria de servicio	\$ 446,00	\$ 957,00
Mano de Obra Directa	\$ 6.783,04	\$ 81.396,48
Mano de Obra Indirecta	\$ 2.331,67	\$ 27.980,04
Sueldo de Ventas	\$ 317,96	\$ 3.815,46

Sueldo de Administración	\$ 2.194,37	\$ 26.332,46
Servicios Básicos	\$ 140,00	\$ 1.680,00
Suministros de Oficina	\$ 34,50	\$ 223,40
Suministros de Limpieza	\$ 35,50	\$ 228,00
Útiles de Oficina	\$ 13,00	\$ 156,00
Publicidad	\$ 474,00	\$ 5.688,00
Arriendo	\$ 1.000,00	\$ 12.000,00
Transporte	\$ 75,00	\$ 900,00
Total, Capital de Trabajo	\$ 14.554,30	\$ 169.819,96

Nota. Elaboración propia de la autora.

7.4.2. Cuadro de Inversiones

A continuación, se muestra la tabla con los valores necesarios para cada uno de los activos requeridos para operar el establecimiento.

Tabla 122.

Resumen Total de la Inversión

Detalle	Costo Total
Activos Fijos	\$ 67.989,00
Activos Diferidos	\$ 8.200,00
Capital de Trabajo	\$ 14.554,30
Total, Inversión	\$ 90.743,30

Nota. Datos obtenidos del activo fijo, activo diferido y capital de trabajo.

7.4.3. Financiamiento

Cada empresa cuenta con un capital propio interno, el cual proviene de los propietarios o socios de la compañía. En el caso de la empresa de servicios de enfermería "**Enfermería Vital. Cia.Ltda**", los socios contribuirán con el 25% del total de la inversión que es de \$90.743,30 según el presupuesto. Además, se planea utilizar un préstamo de \$10,000.00 con un plazo de 5 años y una tasa de interés anual del 20%. Este préstamo será proporcionado por el BanEcuador, y los pagos se realizarán de forma trimestral.

Tabla 123.
Financiamiento

Detalle	Valor	Porcentaje
Capital Propio	\$ 80.743,30	88,98%
Capital Externo	\$ 10.000,00	11,02%
Total	\$ 90.743,30	100%

Nota. Tabla realizada con información obtenida de Ban Ecuador.

Amortización de Crédito

Para calcular la amortización del crédito que se obtendrá en BanEcuador al 20% de interés anual, se utilizará el valor anual de este rubro, que es de \$500.00 dólares, de acuerdo al método de cálculo que emplea la institución.

Tabla 124.
Amortización de Crédito

Años	Trimestres	Amortización del capital	Capital Anual	Interés	Interés Anual	Dividendo Anual	Saldo
1	0						\$ 10.000,00
	1	\$ 500,00		\$ 500,00		\$ 1.000,00	\$ 9.500,00
	2	\$ 500,00	\$ 2.000,00	\$ 475,00	\$ 1.850,00	\$ 975,00	\$ 9.000,00
	3	\$ 500,00		\$ 450,00		\$ 950,00	\$ 8.500,00
	4	\$ 500,00		\$ 425,00		\$ 925,00	\$ 8.000,00
	5	\$ 500,00		\$ 400,00		\$ 900,00	\$ 7.500,00
	6	\$ 500,00	\$ 2.000,00	\$ 375,00	\$ 1.450,00	\$ 875,00	\$ 7.000,00
2	7	\$ 500,00		\$ 350,00		\$ 850,00	\$ 6.500,00
	8	\$ 500,00		\$ 325,00		\$ 825,00	\$ 6.000,00
	9	\$ 500,00		\$ 300,00		\$ 800,00	\$ 5.500,00
	10	\$ 500,00	\$ 2.000,00	\$ 275,00	\$ 1.050,00	\$ 775,00	\$ 5.000,00
3	11	\$ 500,00		\$ 250,00		\$ 750,00	\$ 4.500,00
	12	\$ 500,00		\$ 225,00		\$ 725,00	\$ 4.000,00
	13	\$ 500,00		\$ 200,00		\$ 700,00	\$ 3.500,00
	14	\$ 500,00	\$ 2.000,00	\$ 175,00	\$ 650,00	\$ 675,00	\$ 3.000,00
4	15	\$ 500,00		\$ 150,00		\$ 650,00	\$ 2.500,00
	16	\$ 500,00		\$ 125,00		\$ 625,00	\$ 2.000,00
	17	\$ 500,00		\$ 100,00		\$ 600,00	\$ 1.500,00

	18	\$ 500,00	\$ 2.000,00	\$ 75,00	\$ 250,00	\$ 575,00	\$ 1.000,00
5	19	\$ 500,00		\$ 50,00		\$ 550,00	\$ 500,00
	20	\$ 500,00		\$ 25,00		\$ 525,00	\$ -

Nota. Resumen de los pagos de interés y crédito a realizar con la institución Ban Ecuador

los cuales se realizarán de forma trimestral.

Tabla 125.

Resumen Gastos Financieros

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Interés	\$ 1.850,00	\$ 1.450,00	\$ 1.050,00	\$ 650,00	\$ 250,00
Total	\$ 1.850,00	\$ 1.450,00	\$ 1.050,00	\$ 650,00	\$ 250,00

Nota. Datos obtenidos de la tabla 124.

Otros Gastos

Amortización Activos Diferidos

En este proyecto, se ha determinado que es apropiado amortizar el activo diferido a lo largo de 5 años. En consecuencia, la amortización anual asciende a \$1.640,00 dólares.

Tabla 126.

Amortización Activos Diferidos

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Amortización Activos Diferidos	\$ 1.640,00	\$ 1.640,00	\$ 1.640,00	\$ 1.640,00	\$ 1.640,00
Total	\$ 1.640,00	\$ 1.640,00	\$ 1.640,00	\$ 1.640,00	\$ 1.640,00

Nota. Amortización de activos diferidos

Análisis de los Costos

Es esencial realizar un análisis de costos ya que esto facilita la puesta en marcha del proyecto y, en última instancia, determina su viabilidad. Para calcular el costo total, es necesario examinar los costos relacionados con el servicio y la operación. Para determinar el Costo Total del Servicio, se toman los valores previamente calculados en el Capital de Trabajo

y se los ajusta anualmente. Además, se incluyen los valores correspondientes a depreciaciones y amortizaciones. A continuación, se detalla este proceso.

Costos del Servicio: Es un elemento fundamental en cualquier proyecto. Para calcular el costo unitario del servicio, se relaciona el costo total con el número de servicios prestados durante un período determinado. Esto permite tener una idea precisa de cuánto cuesta brindar cada uno de los servicios, lo que es esencial para la gestión financiera y la toma de decisiones.

Tabla 127.
Costo Total de los Servicios

Detalle	Año 1
COSTO DEL SERVICIO	
Costo Primo	
Materia Prima Directa	\$ 8.463,12
Mano de Obra Directa	\$ 81.396,48
Gastos Indirectos de	
Fabricación	
Materiales Indirectos	\$ -
Mano de Obra Indirecta	\$ 27.980,04
Depreciación Equipo	\$ 4.585,50
Depreciación Herramientas	\$ 140,00
Depreciaciones muebles y enceres de planta	\$ 695,07
Depreciación de equipo de seguridad	\$ 45,90
Indumentaria del Servicio	\$ 957,00
TOTAL, COSTO DE SERVICIO	\$ 124.263,11
GASTOS DE	
ADMINISTRACIÓN	
Sueldos de Administración	\$ 26.332,46
Servicios básicos	\$ 1.680,00
Depreciaciones muebles y enceres de Administración	\$ 97,20
Depreciación equipo de Oficina	\$ 24,66

Depreciación equipo de computo	\$	591,14
Suministros de Oficina	\$	223,40
Suministros de Limpieza	\$	228,00
Arriendo	\$	12.000,00
Útiles de Oficina	\$	156,00
Transporte	\$	900,00
<hr/>		
Total, Gastos de Administración	\$	42.232,86
<hr/>		
GASTOS DE VENTA		
Sueldo Ventas	\$	3.815,46
Publicidad	\$	5.688,00
Total, Gastos de Venta	\$	9.503,46
<hr/>		
GASTO FINANCIERO		
Interés por préstamo	\$	1.850,00
Total, Gasto Financiero	\$	1.850,00
<hr/>		
OTROS GASTOS		
Amortización del capital	\$	2.000,00
Amortización del activo diferido	\$	1.640,00
Total, otros Gastos	\$	3.640,00
<hr/>		
TOTAL COSTO DE OPERACIÓN	\$	57.226,32
COSTO TOTAL DEL SERVICIO	\$	181.489,43

Nota. Costo total de servicios año 1.

El cálculo del Costo Total del Servicio (CTS) se basa en las siguientes fórmulas:

Costo de Servicio (CS) se obtiene sumando el Costo Primo (CP) y el Costo de Servicio (C. S):

$$\text{CTS} = \text{CS} + \text{CO}$$

Luego, el costo total del servicio (CTS) se calcula sumando el costo de servicio (CS) y los costos de operación.

Para poder aplicar la formula es necesario saber cuál es el costo primo y el costo del servicio, cuyos valores dan el costo del servicio

$$\mathbf{CS = CP + C.S}$$

$$\mathbf{CS = \$89.859,60 + \$34.403,51}$$

$$\mathbf{CS = \$124.263,11}$$

Por consiguiente, se determina los costos de operación, para ello se toma en cuenta los gastos administrativos, gastos de ventas, gastos financieros y otros gastos.

$$\mathbf{CO = GAS. ADM + GAST. V + GAST. F + OTROS G.}$$

$$\mathbf{CO = \$ 42.232,86 + \$ 9.503,46 + \$ 1.850,00 + \$3.640,00}$$

$$\mathbf{CO = \$57.226,32}$$

Finalmente se aplica la fórmula general para de tal manera poder obtener el costo total de servicio.

$$\mathbf{CTS = CS + CO}$$

$$\mathbf{CTS = \$124.263,11 + \$57.226,32}$$

$$\mathbf{CTS = 181.489,43}$$

7.4.4. Presupuesto de costos

En el presupuesto de costos de los servicios de enfermería, se detallan todos los gastos relacionados con la atención de los pacientes durante un año de operación. Para estimar el costo de la inversión y su rendimiento a lo largo del tiempo en un proyecto, es crucial proyectar tanto los costos como los ingresos durante el horizonte de vida útil del proyecto. La inflación desempeña un papel fundamental en el crecimiento de los costos y gastos, así como en el valor futuro del dinero, de acuerdo a ello la inflación será del 1.69%.

Para calcular el costo de cada servicio de enfermería, es necesario desarrollar un presupuesto específico para cada tipo de atención. Los costos totales se distribuyen entre los diferentes servicios ofrecidos, lo que permite determinar el costo de cada uno.

Este presupuesto se organiza en varias categorías: costos de atención, gastos operativos, gastos administrativos, gastos de ventas y otros gastos adicionales, como se detalla en las tablas a continuación.

Tabla 128.

Presupuesto General de los Servicios

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
COSTO DEL SERVICIO					
Costo Primo					
Materia Prima Directa	\$ 8,463.12	\$ 8,606.15	\$ 8,751.59	\$ 8,899.49	\$ 9,049.89
Mano de Obra Directa	\$ 81,396.48	\$ 82,772.08	\$ 84,170.93	\$ 85,593.42	\$ 87,039.95
Total, Costo Primo	\$ 89,859.60	\$ 91,378.23	\$ 92,922.52	\$ 94,492.91	\$ 96,089.84
GASTOS INDIRECTOS DEL SERVICIO					
Materiales Indirectos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

Mano de Obra Indirecta	\$ 27,980.04	\$ 28,452.90	\$ 28,933.76	\$ 29,422.74	\$ 29,919.98
Depreciación Equipo	\$ 4,585.50	\$ 4,585.50	\$ 4,585.50	\$ 4,585.50	\$ 4,585.50
Depreciación Herramientas	\$ 140.00	\$ 140.00	\$ 140.00	\$ 140.00	\$ 140.00
Depreciaciones muebles y encerados de planta	\$ 695.07	\$ 695.07	\$ 695.07	\$ 695.07	\$ 695.07
Depreciación de equipo de seguridad	\$ 45.90	\$ 45.90	\$ 45.90	\$ 45.90	\$ 45.90
Indumentaria del Servicio	\$ 957.00	\$ 973.17	\$ 989.62	\$ 1,006.34	\$ 1,023.35
Total, Gastos Indirectos del Servicio	\$ 34,403.51	\$ 34,892.55	\$ 35,389.85	\$ 35,895.55	\$ 36,409.80
TOTAL, COSTO DE SERVICIO	\$ 124,263.11	\$ 126,270.77	\$ 128,312.37	\$ 130,388.46	\$ 132,499.64
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN					
Sueldos de Administración	\$ 26,332.46	\$ 26,777.48	\$ 27,230.02	\$ 27,690.21	\$ 28,158.17
Servicios básicos	\$ 1,680.00	\$ 1,708.39	\$ 1,737.26	\$ 1,766.62	\$ 1,796.48
Depreciaciones muebles y encerados de Administración	\$ 97.20	\$ 97.20	\$ 97.20	\$ 97.20	\$ 97.20
Depreciación equipo de Oficina	\$ 24.66	\$ 24.66	\$ 24.66	\$ 24.66	\$ 24.66
Depreciación equipo de computo	\$ 591.14	\$ 591.14	\$ 591.14	\$ 591.14	\$ 591.14
Suministros de Oficina	\$ 223.40	\$ 227.18	\$ 231.01	\$ 234.92	\$ 238.89
Suministros de Limpieza	\$ 228.00	\$ 231.85	\$ 235.77	\$ 239.76	\$ 243.81
Arriendo	\$ 12,000.00	\$ 12,202.80	\$ 12,409.03	\$ 12,618.74	\$ 12,832.00
Útiles de Oficina	\$ 156.00	\$ 158.64	\$ 161.32	\$ 164.04	\$ 166.82
Transporte	\$ 900.00	\$ 915.21	\$ 930.68	\$ 946.41	\$ 962.40
Total, Gastos de Administración	\$ 42,232.86	\$ 42,934.55	\$ 43,648.09	\$ 44,373.69	\$ 45,111.56
GASTOS DE VENTA					
Sueldo Ventas	\$ 3,815.46	\$ 3,879.94	\$ 3,945.51	\$ 4,012.19	\$ 4,080.00

Publicidad	\$ 5,688.00	\$ 5,784.13	\$ 5,881.88	\$ 5,981.28	\$ 6,082.37
Total, Gastos de Venta	\$ 9,503.46	\$ 9,664.07	\$ 9,827.39	\$ 9,993.47	\$ 10,162.36
GASTO FINANCIERO					
Interés por préstamo	\$ 1,850.00	\$ 1,450.00	\$ 1,050.00	\$ 650.00	\$ 250.00
Total, Gasto Financiero	\$ 1,850.00	\$ 1,450.00	\$ 1,050.00	\$ 650.00	\$ 250.00
OTROS GASTOS					
Amortización del capital	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
Amortización del activo diferido	\$ 1,640.00	\$ 1,640.00	\$ 1,640.00	\$ 1,640.00	\$ 1,640.00
Total, otros Gastos	\$ 3,640.00	\$ 3,640.00	\$ 3,640.00	\$ 3,640.00	\$ 3,640.00
TOTAL COSTO DE OPERACIÓN	\$ 57,226.32	\$ 57,688.61	\$ 58,165.48	\$ 58,657.17	\$ 59,163.92
COSTO TOTAL DEL SERVICIO	\$ 181,489.43	\$ 183,959.39	\$ 186,477.85	\$ 189,045.63	\$ 191,663.57

Nota. La presente tabla muestra el presupuesto del costo total de los servicios de enfermería para los 5 años del proyecto.

Presupuestos de los servicios

Para poder calcular el presupuesto para cada uno de los servicios se dividió los valores totales del presupuesto general de los servicios (Tabla 128) para el total de servicios que son 8, lo cual se detalla a continuación en las siguientes tablas:

Tabla 129.
Presupuesto Inyectología

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
COSTO DEL SERVICIO					
Costo Primo					
Materia Prima Directa	\$ 1,017.36	\$ 1,034.55	\$ 1,052.04	\$ 1,069.82	\$ 1,087.90
Mano de Obra Directa	\$ 10,174.56	\$ 10,346.51	\$ 10,521.37	\$ 10,699.18	\$ 10,879.99
Total, Costo Primo	\$ 11,191.92	\$ 11,381.06	\$ 11,573.40	\$ 11,768.99	\$ 11,967.89
GASTOS INDIRECTOS DEL SERVICIO					
Materiales Indirectos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Mano de Obra Indirecta	\$ 3,497.51	\$ 3,556.61	\$ 3,616.72	\$ 3,677.84	\$ 3,740.00
Depreciación Equipo	\$ 573.19	\$ 573.19	\$ 573.19	\$ 573.19	\$ 573.19
Depreciación Herramientas	\$ 17.50	\$ 17.50	\$ 17.50	\$ 17.50	\$ 17.50
Depreciaciones muebles y encerados de planta	\$ 86.88	\$ 86.88	\$ 86.88	\$ 86.88	\$ 86.88
Depreciación de equipo de seguridad	\$ 5.74	\$ 5.74	\$ 5.74	\$ 5.74	\$ 5.74
Indumentaria del Servicio	\$ 119.63	\$ 121.65	\$ 123.70	\$ 125.79	\$ 127.92
Total, Gastos Indirectos del Servicio	\$ 4,300.44	\$ 4,361.57	\$ 4,423.73	\$ 4,486.94	\$ 4,551.23
TOTAL, COSTO DE SERVICIO	\$ 15,492.36	\$ 15,742.63	\$ 15,997.13	\$ 16,255.94	\$ 16,519.12
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN					
Sueldos de Administración	\$ 3,291.56	\$ 3,347.18	\$ 3,403.75	\$ 3,461.28	\$ 3,519.77
Servicios básicos	\$ 210.00	\$ 213.55	\$ 217.16	\$ 220.83	\$ 224.56
Depreciaciones muebles y encerados de Administración	\$ 12.15	\$ 12.15	\$ 12.15	\$ 12.15	\$ 12.15

Depreciación equipo de Oficina	\$ 3.08	\$ 3.08	\$ 3.08	\$ 3.08	\$ 3.08
Depreciación equipo de computo	\$ 73.89	\$ 73.89	\$ 73.89	\$ 73.89	\$ 73.89
Suministros de Oficina	\$ 27.93	\$ 28.40	\$ 28.88	\$ 29.36	\$ 29.86
Suministros de Limpieza	\$ 28.50	\$ 28.98	\$ 29.47	\$ 29.97	\$ 30.48
Arriendo	\$ 1,500.00	\$ 1,525.35	\$ 1,551.13	\$ 1,577.34	\$ 1,604.00
Útiles de Oficina	\$ 19.50	\$ 19.83	\$ 20.16	\$ 20.51	\$ 20.85
Transporte	\$ 112.50	\$ 114.40	\$ 116.33	\$ 118.30	\$ 120.30
Total, Gastos de Administración	\$ 5,279.11	\$ 5,366.82	\$ 5,456.01	\$ 5,546.71	\$ 5,638.94
GASTOS DE VENTA					
Sueldo Ventas	\$ 476.93	\$ 484.99	\$ 493.19	\$ 501.52	\$ 510.00
Publicidad	\$ 711.00	\$ 723.02	\$ 735.23	\$ 747.66	\$ 760.30
Total, Gastos de Venta	\$ 1,187.93	\$ 1,208.01	\$ 1,228.42	\$ 1,249.18	\$ 1,270.30
GASTO FINANCIERO					
Interés por préstamo	\$ 231.25	\$ 181.25	\$ 131.25	\$ 81.25	\$ 31.25
Total, Gasto Financiero	\$ 231.25	\$ 181.25	\$ 131.25	\$ 81.25	\$ 31.25
OTROS GASTOS					
Amortización del capital	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00
Amortización del activo diferido	\$ 205.00	\$ 205.00	\$ 205.00	\$ 205.00	\$ 205.00
Total, otros Gastos	\$ 455.00	\$ 455.00	\$ 455.00	\$ 455.00	\$ 455.00
TOTAL, COSTO DE OPERACIÓN	\$ 7,153.29	\$ 7,211.08	\$ 7,270.69	\$ 7,332.15	\$ 7,395.49
COSTO TOTAL DEL SERVICIO	\$ 22,645.65	\$ 22,953.71	\$ 23,267.82	\$ 23,588.08	\$ 23,914.61

Nota. La presente tabla muestra el presupuesto del costo total del servicio de inyectología para los 5 años del proyecto

Tabla 130.*Presupuesto Signos Vitales*

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
COSTO DEL SERVICIO					
Costo Primo					
Materia Prima Directa	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.00
Mano de Obra Directa	\$ 10,174.56	\$ 10,346.51	\$ 10,521.37	\$ 10,699.18	\$ 10,879.99
Total, Costo Primo	\$ 10,174.56	\$ 10,346.51	\$ 10,521.37	\$ 10,699.18	\$ 10,880.99
GASTOS INDIRECTOS DEL SERVICIO					
Materiales Indirectos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.00
Mano de Obra Indirecta	\$ 3,497.51	\$ 3,556.61	\$ 3,616.72	\$ 3,677.84	\$ 3,740.00
Depreciación Equipo	\$ 573.19	\$ 573.19	\$ 573.19	\$ 573.19	\$ 573.19
Depreciación Herramientas	\$ 17.50	\$ 17.50	\$ 17.50	\$ 17.50	\$ 17.50
Depreciaciones muebles y encerados de planta	\$ 86.88	\$ 86.88	\$ 86.88	\$ 86.88	\$ 86.88
Depreciación de equipo de seguridad	\$ 5.74	\$ 5.74	\$ 5.74	\$ 5.74	\$ 5.74
Indumentaria del Servicio	\$ 119.63	\$ 121.65	\$ 123.70	\$ 125.79	\$ 127.92
Total, Gastos Indirectos del Servicio	\$ 4,300.44	\$ 4,361.57	\$ 4,423.73	\$ 4,486.94	\$ 4,552.23
TOTAL, COSTO DE SERVICIO	\$ 14,475.00	\$ 14,708.08	\$ 14,945.10	\$ 15,186.12	\$ 15,433.22
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN					
Sueldos de Administración	\$ 3,291.56	\$ 3,347.18	\$ 3,403.75	\$ 3,461.28	\$ 3,519.77
Servicios básicos	\$ 210.00	\$ 213.55	\$ 217.16	\$ 220.83	\$ 224.56
Depreciaciones muebles y encerados de Administración	\$ 12.15	\$ 12.15	\$ 12.15	\$ 12.15	\$ 12.15

Depreciación equipo de Oficina	\$ 3.08	\$ 3.08	\$ 3.08	\$ 3.08	\$ 3.08
Depreciación equipo de computo	\$ 73.89	\$ 73.89	\$ 73.89	\$ 73.89	\$ 73.89
Suministros de Oficina	\$ 27.93	\$ 28.40	\$ 28.88	\$ 29.36	\$ 29.86
Suministros de Limpieza	\$ 28.50	\$ 28.98	\$ 29.47	\$ 29.97	\$ 30.48
Arriendo	\$ 1,500.00	\$ 1,525.35	\$ 1,551.13	\$ 1,577.34	\$ 1,604.00
Útiles de Oficina	\$ 19.50	\$ 19.83	\$ 20.16	\$ 20.51	\$ 20.85
Transporte	\$ 112.50	\$ 114.40	\$ 116.33	\$ 118.30	\$ 120.30
Total, Gastos de Administración	\$ 5,279.11	\$ 5,366.82	\$ 5,456.01	\$ 5,546.71	\$ 5,638.94
GASTOS DE VENTA					
Sueldo Ventas	\$ 476.93	\$ 484.99	\$ 493.19	\$ 501.52	\$ 510.00
Publicidad	\$ 711.00	\$ 723.02	\$ 735.23	\$ 747.66	\$ 760.30
Total, Gastos de Venta	\$ 1,187.93	\$ 1,208.01	\$ 1,228.42	\$ 1,249.18	\$ 1,270.30
GASTO FINANCIERO					
Interés por préstamo	\$ 231.25	\$ 181.25	\$ 131.25	\$ 81.25	\$ 31.25
Total, Gasto Financiero	\$ 231.25	\$ 181.25	\$ 131.25	\$ 81.25	\$ 31.25
OTROS GASTOS					
Amortización del capital	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00
Amortización del activo diferido	\$ 205.00	\$ 205.00	\$ 205.00	\$ 205.00	\$ 205.00
Total, otros Gastos	\$ 455.00	\$ 455.00	\$ 455.00	\$ 455.00	\$ 455.00
TOTAL COSTO DE OPERACIÓN	\$ 7,153.29	\$ 7,211.08	\$ 7,270.69	\$ 7,332.15	\$ 7,395.49
COSTO TOTAL DEL SERVICIO	\$ 21,628.29	\$ 21,919.16	\$ 22,215.78	\$ 22,518.27	\$ 22,828.71

Nota. La presente tabla muestra el presupuesto del costo total del servicio de signos vitales para los 5 años del proyecto.

Tabla 131.
Presupuesto Canalización

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
COSTO DEL SERVICIO					
Costo Primo					
Materia Prima Directa	\$ 2,369.76	\$ 2,409.81	\$ 2,450.53	\$ 2,491.95	\$ 2,534.06
Mano de Obra Directa	\$ 10,174.56	\$ 10,346.51	\$ 10,521.37	\$ 10,699.18	\$ 10,879.99
Total, Costo Primo	\$ 12,544.32	\$ 12,756.32	\$ 12,971.90	\$ 13,191.13	\$ 13,414.06
GASTOS INDIRECTOS DEL SERVICIO					
Materiales Indirectos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Mano de Obra Indirecta	\$ 3,497.51	\$ 3,556.61	\$ 3,616.72	\$ 3,677.84	\$ 3,740.00
Depreciación Equipo	\$ 573.19	\$ 573.19	\$ 573.19	\$ 573.19	\$ 573.19
Depreciación Herramientas	\$ 17.50	\$ 17.50	\$ 17.50	\$ 17.50	\$ 17.50
Depreciaciones muebles y encerados de planta	\$ 86.88	\$ 86.88	\$ 86.88	\$ 86.88	\$ 86.88
Depreciación de equipo de seguridad	\$ 5.74	\$ 5.74	\$ 5.74	\$ 5.74	\$ 5.74
Indumentaria del Servicio	\$ 119.63	\$ 121.65	\$ 123.70	\$ 125.79	\$ 127.92
Total, Gastos Indirectos del Servicio	\$ 4,300.44	\$ 4,361.57	\$ 4,423.73	\$ 4,486.94	\$ 4,551.23
TOTAL, COSTO DE SERVICIO	\$ 16,844.76	\$ 17,117.89	\$ 17,395.63	\$ 17,678.07	\$ 17,965.28
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN					
Sueldos de Administración	\$ 3,291.56	\$ 3,347.18	\$ 3,403.75	\$ 3,461.28	\$ 3,519.77
Servicios básicos	\$ 210.00	\$ 213.55	\$ 217.16	\$ 220.83	\$ 224.56
Depreciaciones muebles y encerados de Administración	\$ 12.15	\$ 12.15	\$ 12.15	\$ 12.15	\$ 12.15

Depreciación equipo de Oficina	\$ 3.08	\$ 3.08	\$ 3.08	\$ 3.08	\$ 3.08
Depreciación equipo de computo	\$ 73.89	\$ 73.89	\$ 73.89	\$ 73.89	\$ 73.89
Suministros de Oficina	\$ 27.93	\$ 28.40	\$ 28.88	\$ 29.36	\$ 29.86
Suministros de Limpieza	\$ 28.50	\$ 28.98	\$ 29.47	\$ 29.97	\$ 30.48
Arriendo	\$ 1,500.00	\$ 1,525.35	\$ 1,551.13	\$ 1,577.34	\$ 1,604.00
Útiles de Oficina	\$ 19.50	\$ 19.83	\$ 20.16	\$ 20.51	\$ 20.85
Transporte	\$ 112.50	\$ 114.40	\$ 116.33	\$ 118.30	\$ 120.30
Total, Gastos de Administración	\$ 5,279.11	\$ 5,366.82	\$ 5,456.01	\$ 5,546.71	\$ 5,638.94
GASTOS DE VENTA					
Sueldo Ventas	\$ 476.93	\$ 484.99	\$ 493.19	\$ 501.52	\$ 510.00
Publicidad	\$ 711.00	\$ 723.02	\$ 735.23	\$ 747.66	\$ 760.30
Total, Gastos de Venta	\$ 1,187.93	\$ 1,208.01	\$ 1,228.42	\$ 1,249.18	\$ 1,270.30
GASTO FINANCIERO					
Interés por préstamo	\$ 231.25	\$ 181.25	\$ 131.25	\$ 81.25	\$ 31.25
Total, Gasto Financiero	\$ 231.25	\$ 181.25	\$ 131.25	\$ 81.25	\$ 31.25
OTROS GASTOS					
Amortización del capital	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00
Amortización del activo diferido	\$ 205.00	\$ 205.00	\$ 205.00	\$ 205.00	\$ 205.00
Total, otros Gastos	\$ 455.00	\$ 455.00	\$ 455.00	\$ 455.00	\$ 455.00
TOTAL COSTO DE OPERACIÓN	\$ 7,153.29	\$ 7,211.08	\$ 7,270.69	\$ 7,332.15	\$ 7,395.49
COSTO TOTAL DEL SERVICIO	\$ 23,998.05	\$ 24,328.96	\$ 24,666.32	\$ 25,010.22	\$ 25,360.77

Nota. La presente tabla muestra el presupuesto del costo total del servicio de canalización para los 5 años del proyecto.

Tabla 132.*Presupuesto Colocación de Sondas*

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
COSTO DEL SERVICIO					
Costo Primo					
Materia Prima Directa	\$ 684.00	\$ 695.56	\$ 707.31	\$ 719.27	\$ 731.42
Mano de Obra Directa	\$ 10,174.56	\$ 10,346.51	\$ 10,521.37	\$ 10,699.18	\$ 10,879.99
Total, Costo Primo	\$ 10,858.56	\$ 11,042.07	\$ 11,228.68	\$ 11,418.45	\$ 11,611.42
GASTOS INDIRECTOS DEL SERVICIO					
Materiales Indirectos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Mano de Obra Indirecta	\$ 3,497.51	\$ 3,556.61	\$ 3,616.72	\$ 3,677.84	\$ 3,740.00
Depreciación Equipo	\$ 573.19	\$ 573.19	\$ 573.19	\$ 573.19	\$ 573.19
Depreciación Herramientas	\$ 17.50	\$ 17.50	\$ 17.50	\$ 17.50	\$ 17.50
Depreciaciones muebles y encerados de planta	\$ 86.88	\$ 86.88	\$ 86.88	\$ 86.88	\$ 86.88
Depreciación de equipo de seguridad	\$ 5.74	\$ 5.74	\$ 5.74	\$ 5.74	\$ 5.74
Indumentaria del Servicio	\$ 119.63	\$ 121.65	\$ 123.70	\$ 125.79	\$ 127.92
Total, Gastos Indirectos del Servicio	\$ 4,300.44	\$ 4,361.57	\$ 4,423.73	\$ 4,486.94	\$ 4,551.23
TOTAL, COSTO DE SERVICIO	\$ 15,159.00	\$ 15,403.64	\$ 15,652.41	\$ 15,905.39	\$ 16,162.64
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN					
Sueldos de Administración	\$ 3,291.56	\$ 3,347.18	\$ 3,403.75	\$ 3,461.28	\$ 3,519.77
Servicios básicos	\$ 210.00	\$ 213.55	\$ 217.16	\$ 220.83	\$ 224.56
Depreciaciones muebles y encerados de Administración	\$ 12.15	\$ 12.15	\$ 12.15	\$ 12.15	\$ 12.15

Depreciación equipo de Oficina	\$ 3.08	\$ 3.08	\$ 3.08	\$ 3.08	\$ 3.08
Depreciación equipo de computo	\$ 73.89	\$ 73.89	\$ 73.89	\$ 73.89	\$ 73.89
Suministros de Oficina	\$ 27.93	\$ 28.40	\$ 28.88	\$ 29.36	\$ 29.86
Suministros de Limpieza	\$ 28.50	\$ 28.98	\$ 29.47	\$ 29.97	\$ 30.48
Arriendo	\$ 1,500.00	\$ 1,525.35	\$ 1,551.13	\$ 1,577.34	\$ 1,604.00
Útiles de Oficina	\$ 19.50	\$ 19.83	\$ 20.16	\$ 20.51	\$ 20.85
Transporte	\$ 112.50	\$ 114.40	\$ 116.33	\$ 118.30	\$ 120.30
Total, Gastos de Administración	\$ 5,279.11	\$ 5,366.82	\$ 5,456.01	\$ 5,546.71	\$ 5,638.94
GASTOS DE VENTA					
Sueldo Ventas	\$ 476.93	\$ 484.99	\$ 493.19	\$ 501.52	\$ 510.00
Publicidad	\$ 711.00	\$ 723.02	\$ 735.23	\$ 747.66	\$ 760.30
Total, Gastos de Venta	\$ 1,187.93	\$ 1,208.01	\$ 1,228.42	\$ 1,249.18	\$ 1,270.30
GASTO FINANCIERO					
Interés por préstamo	\$ 231.25	\$ 181.25	\$ 131.25	\$ 81.25	\$ 31.25
Total, Gasto Financiero	\$ 231.25	\$ 181.25	\$ 131.25	\$ 81.25	\$ 31.25
OTROS GASTOS					
Amortización del capital	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00
Amortización del activo diferido	\$ 205.00	\$ 205.00	\$ 205.00	\$ 205.00	\$ 205.00
Total, otros Gastos	\$ 455.00	\$ 455.00	\$ 455.00	\$ 455.00	\$ 455.00
TOTAL COSTO DE OPERACIÓN	\$ 7,153.29	\$ 7,211.08	\$ 7,270.69	\$ 7,332.15	\$ 7,395.49
COSTO TOTAL DEL SERVICIO	\$ 22,312.29	\$ 22,614.71	\$ 22,923.10	\$ 23,237.54	\$ 23,558.13

Nota. La presente tabla muestra el presupuesto del costo total del servicio de colocación de sondas para los 5 años del proyecto.

Tabla 133.*Presupuesto Cuidados Postoperatorios*

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
COSTO DEL SERVICIO					
Costo Primo					
Materia Prima Directa	\$ 456.00	\$ 463.71	\$ 471.54	\$ 479.51	\$ 487.62
Mano de Obra Directa	\$ 10,174.56	\$ 10,346.51	\$ 10,521.37	\$ 10,699.18	\$ 10,879.99
Total, Costo Primo	\$ 10,630.56	\$ 10,810.22	\$ 10,992.91	\$ 11,178.69	\$ 11,367.61
GASTOS INDIRECTOS DEL SERVICIO					
Materiales Indirectos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Mano de Obra Indirecta	\$ 3,497.51	\$ 3,556.61	\$ 3,616.72	\$ 3,677.84	\$ 3,740.00
Depreciación Equipo	\$ 573.19	\$ 573.19	\$ 573.19	\$ 573.19	\$ 573.19
Depreciación Herramientas	\$ 17.50	\$ 17.50	\$ 17.50	\$ 17.50	\$ 17.50
Depreciaciones muebles y encerados de planta	\$ 86.88	\$ 86.88	\$ 86.88	\$ 86.88	\$ 86.88
Depreciación de equipo de seguridad	\$ 5.74	\$ 5.74	\$ 5.74	\$ 5.74	\$ 5.74
Indumentaria del Servicio	\$ 119.63	\$ 121.65	\$ 123.70	\$ 125.79	\$ 127.92
Total, Gastos Indirectos del Servicio	\$ 4,300.44	\$ 4,361.57	\$ 4,423.73	\$ 4,486.94	\$ 4,551.23
TOTAL, COSTO DE SERVICIO	\$ 14,931.00	\$ 15,171.78	\$ 15,416.64	\$ 15,665.63	\$ 15,918.83
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN					
Sueldos de Administración	\$ 3,291.56	\$ 3,347.18	\$ 3,403.75	\$ 3,461.28	\$ 3,519.77
Servicios básicos	\$ 210.00	\$ 213.55	\$ 217.16	\$ 220.83	\$ 224.56
Depreciaciones muebles y encerados de Administración	\$ 12.15	\$ 12.15	\$ 12.15	\$ 12.15	\$ 12.15

Depreciación equipo de Oficina	\$ 3.08	\$ 3.08	\$ 3.08	\$ 3.08	\$ 3.08
Depreciación equipo de computo	\$ 73.89	\$ 73.89	\$ 73.89	\$ 73.89	\$ 73.89
Suministros de Oficina	\$ 27.93	\$ 28.40	\$ 28.88	\$ 29.36	\$ 29.86
Suministros de Limpieza	\$ 28.50	\$ 28.98	\$ 29.47	\$ 29.97	\$ 30.48
Arriendo	\$ 1,500.00	\$ 1,525.35	\$ 1,551.13	\$ 1,577.34	\$ 1,604.00
Útiles de Oficina	\$ 19.50	\$ 19.83	\$ 20.16	\$ 20.51	\$ 20.85
Transporte	\$ 112.50	\$ 114.40	\$ 116.33	\$ 118.30	\$ 120.30
Total, Gastos de Administración	\$ 5,279.11	\$ 5,366.82	\$ 5,456.01	\$ 5,546.71	\$ 5,638.94
GASTOS DE VENTA					
Sueldo Ventas	\$ 476.93	\$ 484.99	\$ 493.19	\$ 501.52	\$ 510.00
Publicidad	\$ 711.00	\$ 723.02	\$ 735.23	\$ 747.66	\$ 760.30
Total, Gastos de Venta	\$ 1,187.93	\$ 1,208.01	\$ 1,228.42	\$ 1,249.18	\$ 1,270.30
GASTO FINANCIERO					
Interés por préstamo	\$ 231.25	\$ 181.25	\$ 131.25	\$ 81.25	\$ 31.25
Total, Gasto Financiero	\$ 231.25	\$ 181.25	\$ 131.25	\$ 81.25	\$ 31.25
OTROS GASTOS					
Amortización del capital	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00
Amortización del activo diferido	\$ 205.00	\$ 205.00	\$ 205.00	\$ 205.00	\$ 205.00
Total, otros Gastos	\$ 455.00	\$ 455.00	\$ 455.00	\$ 455.00	\$ 455.00
TOTAL COSTO DE OPERACIÓN	\$ 7,153.29	\$ 7,211.08	\$ 7,270.69	\$ 7,332.15	\$ 7,395.49
COSTO TOTAL DEL SERVICIO	\$ 22,084.29	\$ 22,382.86	\$ 22,687.33	\$ 22,997.78	\$ 23,314.32

Nota. La presente tabla muestra el presupuesto del costo total del servicio de cuidados postoperatorios para los 5 años del proyecto.

Tabla 134.*Presupuesto Cuidado de Adultos Mayores*

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
COSTO DEL SERVICIO					
Costo Primo					
Materia Prima Directa	\$ 288.00	\$ 292.87	\$ 297.82	\$ 302.85	\$ 307.97
Mano de Obra Directa	\$ 10,174.56	\$ 10,346.51	\$ 10,521.37	\$ 10,699.18	\$ 10,879.99
Total, Costo Primo	\$ 10,462.56	\$ 10,639.38	\$ 10,819.18	\$ 11,002.03	\$ 11,187.96
GASTOS INDIRECTOS DEL SERVICIO					
Materiales Indirectos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Mano de Obra Indirecta	\$ 3,497.51	\$ 3,556.61	\$ 3,616.72	\$ 3,677.84	\$ 3,740.00
Depreciación Equipo	\$ 573.19	\$ 573.19	\$ 573.19	\$ 573.19	\$ 573.19
Depreciación Herramientas	\$ 17.50	\$ 17.50	\$ 17.50	\$ 17.50	\$ 17.50
Depreciaciones muebles y encerados de planta	\$ 86.88	\$ 86.88	\$ 86.88	\$ 86.88	\$ 86.88
Depreciación de equipo de seguridad	\$ 5.74	\$ 5.74	\$ 5.74	\$ 5.74	\$ 5.74
Indumentaria del Servicio	\$ 119.63	\$ 121.65	\$ 123.70	\$ 125.79	\$ 127.92
Total, Gastos Indirectos del Servicio	\$ 4,300.44	\$ 4,361.57	\$ 4,423.73	\$ 4,486.94	\$ 4,551.23
TOTAL, COSTO DE SERVICIO	\$ 14,763.00	\$ 15,000.95	\$ 15,242.91	\$ 15,488.97	\$ 15,739.19
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN					
Sueldos de Administración	\$ 3,291.56	\$ 3,347.18	\$ 3,403.75	\$ 3,461.28	\$ 3,519.77
Servicios básicos	\$ 210.00	\$ 213.55	\$ 217.16	\$ 220.83	\$ 224.56
Depreciaciones muebles y encerados de Administración	\$ 12.15	\$ 12.15	\$ 12.15	\$ 12.15	\$ 12.15

Depreciación equipo de Oficina	\$ 3.08	\$ 3.08	\$ 3.08	\$ 3.08	\$ 3.08
Depreciación equipo de computo	\$ 73.89	\$ 73.89	\$ 73.89	\$ 73.89	\$ 73.89
Suministros de Oficina	\$ 27.93	\$ 28.40	\$ 28.88	\$ 29.36	\$ 29.86
Suministros de Limpieza	\$ 28.50	\$ 28.98	\$ 29.47	\$ 29.97	\$ 30.48
Arriendo	\$ 1,500.00	\$ 1,525.35	\$ 1,551.13	\$ 1,577.34	\$ 1,604.00
Útiles de Oficina	\$ 19.50	\$ 19.83	\$ 20.16	\$ 20.51	\$ 20.85
Transporte	\$ 112.50	\$ 114.40	\$ 116.33	\$ 118.30	\$ 120.30
Total, Gastos de Administración	\$ 5,279.11	\$ 5,366.82	\$ 5,456.01	\$ 5,546.71	\$ 5,638.94
GASTOS DE VENTA					
Sueldo Ventas	\$ 476.93	\$ 484.99	\$ 493.19	\$ 501.52	\$ 510.00
Publicidad	\$ 711.00	\$ 723.02	\$ 735.23	\$ 747.66	\$ 760.30
Total, Gastos de Venta	\$ 1,187.93	\$ 1,208.01	\$ 1,228.42	\$ 1,249.18	\$ 1,270.30
GASTO FINANCIERO					
Interés por préstamo	\$ 231.25	\$ 181.25	\$ 131.25	\$ 81.25	\$ 31.25
Total, Gasto Financiero	\$ 231.25	\$ 181.25	\$ 131.25	\$ 81.25	\$ 31.25
OTROS GASTOS					
Amortización del capital	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00
Amortización del activo diferido	\$ 205.00	\$ 205.00	\$ 205.00	\$ 205.00	\$ 205.00
Total, otros Gastos	\$ 455.00	\$ 455.00	\$ 455.00	\$ 455.00	\$ 455.00
TOTAL COSTO DE OPERACIÓN	\$ 7,153.29	\$ 7,211.08	\$ 7,270.69	\$ 7,332.15	\$ 7,395.49
COSTO TOTAL DEL SERVICIO	\$ 21,916.29	\$ 22,212.02	\$ 22,513.60	\$ 22,821.12	\$ 23,134.68

Nota. La presente tabla muestra el presupuesto del costo total del servicio de cuidado de adultos mayores para los 5 años del proyecto.

Tabla 135.*Presupuesto Cuidado de Niños*

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
COSTO DEL SERVICIO					
Costo Primo					
Materia Prima Directa	\$ 384.00	\$ 390.49	\$ 397.09	\$ 403.80	\$ 410.62
Mano de Obra Directa	\$ 10,174.56	\$ 10,346.51	\$ 10,521.37	\$ 10,699.18	\$ 10,879.99
Total, Costo Primo	\$ 10,558.56	\$ 10,737.00	\$ 10,918.45	\$ 11,102.98	\$ 11,290.62
GASTOS INDIRECTOS DEL SERVICIO					
Materiales Indirectos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Mano de Obra Indirecta	\$ 3,497.51	\$ 3,556.61	\$ 3,616.72	\$ 3,677.84	\$ 3,740.00
Depreciación Equipo	\$ 573.19	\$ 573.19	\$ 573.19	\$ 573.19	\$ 573.19
Depreciación Herramientas	\$ 17.50	\$ 17.50	\$ 17.50	\$ 17.50	\$ 17.50
Depreciaciones muebles y encerados de planta	\$ 86.88	\$ 86.88	\$ 86.88	\$ 86.88	\$ 86.88
Depreciación de equipo de seguridad	\$ 5.74	\$ 5.74	\$ 5.74	\$ 5.74	\$ 5.74
Indumentaria del Servicio	\$ 119.63	\$ 121.65	\$ 123.70	\$ 125.79	\$ 127.92
Total, Gastos Indirectos del Servicio	\$ 4,300.44	\$ 4,361.57	\$ 4,423.73	\$ 4,486.94	\$ 4,551.23
TOTAL, COSTO DE SERVICIO	\$ 14,859.00	\$ 15,098.57	\$ 15,342.19	\$ 15,589.92	\$ 15,841.84
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN					
Sueldos de Administración	\$ 3,291.56	\$ 3,347.18	\$ 3,403.75	\$ 3,461.28	\$ 3,519.77
Servicios básicos	\$ 210.00	\$ 213.55	\$ 217.16	\$ 220.83	\$ 224.56
Depreciaciones muebles y encerados de Administración	\$ 12.15	\$ 12.15	\$ 12.15	\$ 12.15	\$ 12.15

Depreciación equipo de Oficina	\$ 3.08	\$ 3.08	\$ 3.08	\$ 3.08	\$ 3.08
Depreciación equipo de computo	\$ 73.89	\$ 73.89	\$ 73.89	\$ 73.89	\$ 73.89
Suministros de Oficina	\$ 27.93	\$ 28.40	\$ 28.88	\$ 29.36	\$ 29.86
Suministros de Limpieza	\$ 28.50	\$ 28.98	\$ 29.47	\$ 29.97	\$ 30.48
Arriendo	\$ 1,500.00	\$ 1,525.35	\$ 1,551.13	\$ 1,577.34	\$ 1,604.00
Útiles de Oficina	\$ 19.50	\$ 19.83	\$ 20.16	\$ 20.51	\$ 20.85
Transporte	\$ 112.50	\$ 114.40	\$ 116.33	\$ 118.30	\$ 120.30
Total, Gastos de Administración	\$ 5,279.11	\$ 5,366.82	\$ 5,456.01	\$ 5,546.71	\$ 5,638.94
GASTOS DE VENTA					
Sueldo Ventas	\$ 476.93	\$ 484.99	\$ 493.19	\$ 501.52	\$ 510.00
Publicidad	\$ 711.00	\$ 723.02	\$ 735.23	\$ 747.66	\$ 760.30
Total, Gastos de Venta	\$ 1,187.93	\$ 1,208.01	\$ 1,228.42	\$ 1,249.18	\$ 1,270.30
GASTO FINANCIERO					
Interés por préstamo	\$ 231.25	\$ 181.25	\$ 131.25	\$ 81.25	\$ 31.25
Total, Gasto Financiero	\$ 231.25	\$ 181.25	\$ 131.25	\$ 81.25	\$ 31.25
OTROS GASTOS					
Amortización del capital	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00
Amortización del activo diferido	\$ 205.00	\$ 205.00	\$ 205.00	\$ 205.00	\$ 205.00
Total, otros Gastos	\$ 455.00	\$ 455.00	\$ 455.00	\$ 455.00	\$ 455.00
TOTAL COSTO DE OPERACIÓN	\$ 7,153.29	\$ 7,211.08	\$ 7,270.69	\$ 7,332.15	\$ 7,395.49
COSTO TOTAL DEL SERVICIO	\$ 22,012.29	\$ 22,309.64	\$ 22,612.87	\$ 22,922.07	\$ 23,237.33

Nota. La presente tabla muestra el presupuesto del costo total del servicio de cuidado de niños para los 5 años del proyecto.

Tabla 136.*Presupuesto Cuidados Crónicos*

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
COSTO DEL SERVICIO					
Costo Primo	\$ 3,264.00	\$ 3,319.16	\$ 3,375.26	\$ 3,432.30	\$ 3,490.30
Materia Prima Directa	\$ 10,174.56	\$ 10,346.51	\$ 10,521.37	\$ 10,699.18	\$ 10,879.99
Mano de Obra Directa	\$ 13,438.56	\$ 13,665.67	\$ 13,896.62	\$ 14,131.47	\$ 14,370.30
Total, Costo Primo					
GASTOS INDIRECTOS DEL SERVICIO					
Materiales Indirectos	\$ 3,497.51	\$ 3,556.61	\$ 3,616.72	\$ 3,677.84	\$ 3,740.00
Mano de Obra Indirecta	\$ 573.19	\$ 573.19	\$ 573.19	\$ 573.19	\$ 573.19
Depreciación Equipo	\$ 17.50	\$ 17.50	\$ 17.50	\$ 17.50	\$ 17.50
Depreciación Herramientas	\$ 86.88	\$ 86.88	\$ 86.88	\$ 86.88	\$ 86.88
Depreciaciones muebles y encerados de planta	\$ 5.74	\$ 5.74	\$ 5.74	\$ 5.74	\$ 5.74
Depreciación de equipo de seguridad	\$ 119.63	\$ 121.65	\$ 123.70	\$ 125.79	\$ 127.92
Indumentaria del Servicio	\$ 4,300.44	\$ 4,361.57	\$ 4,423.73	\$ 4,486.94	\$ 4,551.23
Total, Gastos Indirectos del Servicio	\$ 17,739.00	\$ 18,027.24	\$ 18,320.35	\$ 18,618.42	\$ 18,921.52
TOTAL, COSTO DE SERVICIO					
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN					
Sueldos de Administración	\$ 3,291.56	\$ 3,347.18	\$ 3,403.75	\$ 3,461.28	\$ 3,519.77
Servicios básicos	\$ 210.00	\$ 213.55	\$ 217.16	\$ 220.83	\$ 224.56
Servicios básicos	\$ 12.15	\$ 12.15	\$ 12.15	\$ 12.15	\$ 12.15
Depreciaciones muebles y encerados de Administración	\$ 3.08	\$ 3.08	\$ 3.08	\$ 3.08	\$ 3.08

Depreciación equipo de Oficina	\$ 73.89	\$ 73.89	\$ 73.89	\$ 73.89	\$ 73.89
Depreciación equipo de computo	\$ 27.93	\$ 28.40	\$ 28.88	\$ 29.36	\$ 29.86
Suministros de Oficina	\$ 28.50	\$ 28.98	\$ 29.47	\$ 29.97	\$ 30.48
Suministros de Limpieza	\$ 1,500.00	\$ 1,525.35	\$ 1,551.13	\$ 1,577.34	\$ 1,604.00
Arriendo	\$ 19.50	\$ 19.83	\$ 20.16	\$ 20.51	\$ 20.85
Útiles de Oficina	\$ 112.50	\$ 114.40	\$ 116.33	\$ 118.30	\$ 120.30
Transporte	\$ 5,279.11	\$ 5,366.82	\$ 5,456.01	\$ 5,546.71	\$ 5,638.94
Total, Gastos de Administración					
GASTOS DE VENTA	\$ 476.93	\$ 484.99	\$ 493.19	\$ 501.52	\$ 510.00
Sueldo Ventas	\$ 711.00	\$ 723.02	\$ 735.23	\$ 747.66	\$ 760.30
Publicidad	\$ 1,187.93	\$ 1,208.01	\$ 1,228.42	\$ 1,249.18	\$ 1,270.30
Total, Gastos de Venta					
GASTO FINANCIERO	\$ 231.25	\$ 181.25	\$ 131.25	\$ 81.25	\$ 31.25
Interés por préstamo	\$ 231.25	\$ 181.25	\$ 131.25	\$ 81.25	\$ 31.25
Total, Gasto Financiero					
OTROS GASTOS	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00
Amortización del capital	\$ 205.00	\$ 205.00	\$ 205.00	\$ 205.00	\$ 205.00
Amortización del activo diferido	\$ 455.00	\$ 455.00	\$ 455.00	\$ 455.00	\$ 455.00
Total, otros Gastos	\$ 7,153.29	\$ 7,211.08	\$ 7,270.69	\$ 7,332.15	\$ 7,395.49
TOTAL COSTO DE OPERACIÓN	\$ 24,892.29	\$ 25,238.32	\$ 25,591.04	\$ 25,950.56	\$ 26,317.01
COSTO TOTAL DEL SERVICIO	\$ 3,264.00	\$ 3,319.16	\$ 3,375.26	\$ 3,432.30	\$ 3,490.30

Nota. La presente tabla muestra el presupuesto del costo total del servicio de cuidados crónicos para los 5 años del proyecto.

Costo Unitario y Precio

A continuación, se detalla el costo unitario y el precio de venta de los diferentes servicios de enfermería que se brindara en la empresa

El costo unitario del servicio (CUS) se obtiene dividiendo el costo total del servicio (CTS) para las personas atendidas al año:

$$\text{CUS} = \$22.645,65 / \$14.087$$

$$\text{CUS} = \$1.61$$

Mientras que el precio de venta se calcula multiplicando el costo unitario del servicio mas la utilidad como se muestra a continuación:

$$\text{PVP} = \$1.61 + \$0.08$$

$$\text{PVP} = \$1.70$$

Tabla 137.

Costo Unitario y Precio de Venta de los servicios

INYECTOLOGIA

Años	Costo Unitario	Margen de utilidad	Utilidad	Precio	Precio Ajustado
1	\$ 1,61	5%	\$ 0,08	\$ 1,69	\$ 1,70
2	\$ 1,63	5%	\$ 0,08	\$ 1,71	\$ 1,70
3	\$ 1,65	5%	\$ 0,08	\$ 1,73	\$ 1,75
4	\$ 1,68	5%	\$ 0,08	\$ 1,76	\$ 1,75
5	\$ 1,70	5%	\$ 0,09	\$ 1,79	\$ 1,80

SIGNOS VITALES

Años	Costo Unitario	Margen de utilidad	Costo Unitario	Precio	Precio ajustado
1	\$ 1,62	5%	\$ 0,08	\$ 1,70	\$ 1,70
2	\$ 1,64	5%	\$ 0,08	\$ 1,72	\$ 1,70
3	\$ 1,66	5%	\$ 0,08	\$ 1,75	\$ 1,75
4	\$ 1,69	5%	\$ 0,08	\$ 1,77	\$ 1,75
5	\$ 1,71	5%	\$ 0,09	\$ 1,80	\$ 1,80

CANALIZACIÓN

Años	Costo		Margen de		Precio	
	Unitario		utilidad	Costo Unitario	Precio	ajustado
1	\$	2,99	50%	\$ 1,50	\$ 4,49	\$ 4,50
2	\$	3,03	50%	\$ 1,52	\$ 4,55	\$ 4,55
3	\$	3,07	50%	\$ 1,54	\$ 4,61	\$ 4,60
4	\$	3,12	50%	\$ 1,56	\$ 4,67	\$ 4,65
5	\$	3,16	50%	\$ 1,58	\$ 4,74	\$ 4,75

COLOCACION DE SONDAS

Años	Costo		Margen de		Precio	
	Unitario		utilidad	Costo Unitario	Precio	ajustado
1	\$	12.51	40%	\$ 5.00	\$ 17.51	\$ 17.50
2	\$	12.68	40%	\$ 5.07	\$ 17.75	\$ 17.75
3	\$	12.85	40%	\$ 5.14	\$ 17.99	\$ 18.00
4	\$	13.03	40%	\$ 5.21	\$ 18.24	\$ 18.25
5	\$	13.21	40%	\$ 5.28	\$ 18.49	\$ 18.50

CUIDADOS POSTOPERATORIOS

Años	Costo		Margen de		Precio	
	Unitario		utilidad	Costo Unitario	Precio	ajustado
1	\$	41.37	30%	\$ 12.41	\$ 53.78	\$ 53.80
2	\$	41.93	30%	\$ 12.58	\$ 54.50	\$ 54.50
3	\$	42.50	30%	\$ 12.75	\$ 55.25	\$ 55.25
4	\$	43.08	30%	\$ 12.92	\$ 56.00	\$ 56.00
5	\$	43.67	30%	\$ 13.10	\$ 56.77	\$ 56.75

CUIDADO DE ADULTOS MAYORES

Años	Costo		Margen de		Precio	
	Unitario		utilidad	Costo Unitario	Precio	ajustado
1	\$	13.58	40%	\$ 5.43	\$ 19.01	\$ 19.00
2	\$	13.76	40%	\$ 5.51	\$ 19.27	\$ 19.25
3	\$	13.95	40%	\$ 5.58	\$ 19.53	\$ 19.55
4	\$	14.14	40%	\$ 5.66	\$ 19.80	\$ 19.80
5	\$	14.34	40%	\$ 5.73	\$ 20.07	\$ 20.05

CUIDADO DE NIÑOS

Años	Costo		Margen de		Precio	
	Unitario		utilidad	Costo Unitario	Precio	ajustado
1	\$	9.60	60%	\$ 5.76	\$ 15.36	\$ 15.35

2	\$	9.73	60%	\$	5.84	\$ 15.57	\$ 15.55
3	\$	9.86	60%	\$	5.92	\$ 15.78	\$ 15.80
4	\$	10.00	60%	\$	6.00	\$ 15.99	\$ 16.00
5	\$	10.13	60%	\$	6.08	\$ 16.21	\$ 16.20

CUIDADOS CRONICOS

Años	Costo Unitario	Margen de utilidad	Costo Unitario	Precio	Precio ajustado
1	\$ 102.58	5%	\$ 5.13	\$ 107.71	\$107.70
2	\$ 104.00	5%	\$ 5.20	\$ 109.20	\$109.20
3	\$ 105.46	5%	\$ 5.27	\$ 110.73	\$110.75
4	\$ 106.94	5%	\$ 5.35	\$ 112.29	\$112.30
5	\$ 108.45	5%	\$ 5.42	\$ 113.87	\$113.85

Nota. La presente tabla indica el costo unitario de cada servicio y el precio de venta al público de cada uno de los servicios de enfermería

7.4.5. Presupuesto de Ingresos

Los ingresos del servicio de enfermería corresponden a los valores monetarios que se esperan generar a partir de la prestación de los servicios de atención. Para calcular los ingresos a lo largo de la vida útil del proyecto, se ha establecido el precio unitario de cada servicio brindado al público.

Tabla 138.
Ingresos de los servicios

Año	Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Ingresos Totales	Total
1	Inyectología	14,087	\$ 1.70	\$ 23,947.56	\$ 234,679.90
	Signos Vitales	13,359	\$ 1.70	\$ 22,709.96	
	Canalización	8,020	\$ 4.50	\$ 36,090.60	
	Colocación de sondas	1,784	\$ 17.50	\$ 31,213.00	
	Cuidados postoperatorios	534	\$ 53.80	\$ 28,722.03	
	Cuidado adultos mayores	1,614	\$ 19.00	\$ 30,660.93	
	Cuidado de niños	2,293	\$ 15.35	\$ 35,200.62	
	Cuidados crónicos	243	\$ 107.70	\$ 26,135.20	

	Inyectología	14,087	\$ 1.70	\$ 23,947.56	\$ 237,126.59
	Signos Vitales	13,359	\$ 1.70	\$ 22,709.96	
	Canalización	8,020	\$ 4.55	\$ 36,491.61	
	Colocación de sondas	1,784	\$ 17.75	\$ 31,658.90	
2	Cuidados postoperatorios	534	\$ 54.50	\$ 29,095.73	
	Cuidado adultos mayores	1,614	\$ 19.25	\$ 31,064.37	
	Cuidado de niños	2,293	\$ 15.55	\$ 35,659.26	
	Cuidados crónicos	243	\$ 109.20	\$ 26,499.20	
	Inyectología	14,087	\$ 1.75	\$ 24,651.90	\$ 241,179.73
	Signos Vitales	13,359	\$ 1.75	\$ 23,377.90	
	Canalización	8,020	\$ 4.60	\$ 36,892.61	
	Colocación de sondas	1,784	\$ 18.00	\$ 32,104.80	
3	Cuidados postoperatorios	534	\$ 55.25	\$ 29,496.13	
	Cuidado adultos mayores	1,614	\$ 19.55	\$ 31,548.49	
	Cuidado de niños	2,293	\$ 15.80	\$ 36,232.56	
	Cuidados crónicos	243	\$ 110.75	\$ 26,875.33	
	Inyectología	14,087	\$ 1.75	\$ 24,651.90	\$ 244,066.25
	Signos Vitales	13,359	\$ 1.75	\$ 23,377.90	
	Canalización	8,020	\$ 4.70	\$ 37,694.63	
	Colocación de sondas	1,784	\$ 18.25	\$ 32,550.70	
4	Cuidados postoperatorios	534	\$ 56.00	\$ 29,896.53	
	Cuidado adultos mayores	1,614	\$ 19.80	\$ 31,951.92	
	Cuidado de niños	2,293	\$ 16.00	\$ 36,691.20	
	Cuidados crónicos	243	\$ 112.30	\$ 27,251.47	
	Inyectología	14,087	\$ 1.80	\$ 25,356.24	\$ 247,924.04
5	Signos Vitales	13,359	\$ 1.80	\$ 24,045.84	
	Canalización	8,020	\$ 4.75	\$ 38,095.63	

Colocación de sondas	1,784	\$ 18.50	\$ 32,996.60
Cuidados postoperatorios	534	\$ 56.75	\$ 30,296.93
Cuidado adultos mayores	1,614	\$ 20.05	\$ 32,355.35
Cuidado de niños	2,293	\$ 16.20	\$ 37,149.84
Cuidados crónicos	243	\$ 113.85	\$ 27,627.60

Nota: La presente tabla muestra los ingresos obtenidos por la venta de cada servicio de enfermería en los 5 años.

7.4.6. Clasificación de los costos

La clasificación de costos en fijos y variables es esencial para representar los valores monetarios en un gráfico de plano cartesiano. Esto nos permite identificar el nivel mínimo de servicios y ventas necesario para generar utilidades o alcanzar un equilibrio entre ingresos y gastos, lo que se conoce como el "punto de equilibrio" o "punto de equilibrio financiero".

Costos Fijos: Estos son los costos que permanecen constantes durante un período del servicio, independientemente de los cambios en los niveles de prestaciones. En otras palabras, no varían con la cantidad de servicios brindados.

Costos Variables: Los costos variables, por otro lado, son aquellos que están directamente relacionados y varían de manera proporcional con los niveles de prestaciones brindadas. Cuanto más se hagan prestaciones del servicio, mayores son los costos variables, y viceversa.

Tabla 139.*Costos Fijos y Costos Variables los Servicios*

DETALLE	Año 1		Año 3		Año 5	
	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable
COSTO DEL SERVICIO						
Costo Primo						
Materia Prima Directa		\$ 8,463.12		\$ 8,751.59		\$ 9,049.89
Mano de Obra Directa		\$ 81,396.48		\$ 84,170.93		\$ 87,039.95
Total, Costo Primo		\$ 89,859.60		\$ 92,922.52		\$ 96,089.84
GASTOS INDIRECTOS DEL SERVICIO						
Materiales Indirectos						
Mano de Obra Indirecta		\$ 27,980.04		\$ 28,933.76		\$ 29,919.98
Depreciación Equipo	\$ 4,585.50		\$ 4,585.50		\$ 4,585.50	
Depreciación Herramientas	\$ 140.00		\$ 140.00		\$ 140.00	
Depreciaciones muebles y encerados de planta	\$ 695.07		\$ 695.07		\$ 695.07	
Depreciación de equipo de seguridad	\$ 45.90		\$ 45.90		\$ 45.90	
Indumentaria del Servicio	\$ 957.00		\$ 989.62		\$ 1,023.35	
Total, Gastos Indirectos del Servicio	\$ 6,423.47	\$ 27,980.04	\$ 6,456.09	\$ 28,933.76	\$ 6,489.82	\$ 29,919.98
TOTAL, COSTO DE SERVICIO	\$ 6,423.47	\$ 117,839.64	\$ 6,456.09	\$ 121,856.28	\$ 6,489.82	\$ 126,009.82
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN						
Sueldos de Administración	\$ 26,332.46		\$ 27,230.02		\$ 28,158.17	
Servicios básicos		\$ 1,680.00		\$ 1,737.26		\$ 1,796.48

Depreciaciones muebles y encerados de						
Administración	\$ 97.20		\$ 97.20		\$ 97.20	
Depreciación equipo de Oficina	\$ 24.66		\$ 24.66		\$ 24.66	
Depreciación equipo de computo	\$ 591.14		\$ 591.14		\$ 591.14	
Suministros de Oficina	\$ 223.40		\$ 231.01		\$ 238.89	
Suministros de Limpieza	\$ 228.00		\$ 235.77		\$ 243.81	
Arriendo	\$ 12,000.00		\$ 12,409.03		\$ 12,832.00	
Útiles de Oficina	\$ 156.00		\$ 161.32		\$ 166.82	
Transporte		\$ 900.00		\$ 930.68		\$ 962.40
Total, Gastos de Administración	\$ 39,652.86	\$ 2,580.00	\$ 40,980.15	\$ 2,667.94	\$ 42,352.68	\$ 2,758.88
GASTOS DE VENTA						
Sueldo Ventas	\$ 3,815.46		\$ 3,945.51		\$ 4,080.00	
Publicidad	\$ 5,688.00		\$ 5,881.88		\$ 6,082.37	
Total, Gastos de Venta	\$ 9,503.46		\$ 9,827.39		\$ 10,162.36	
GASTO FINANCIERO						
Interés por préstamo	\$ 1,850.00		\$ 1,050.00		\$ 250.00	
Total, Gasto Financiero	\$ 1,850.00		\$ 1,050.00		\$ 250.00	
OTROS GASTOS						
Amortización del capital	\$ 2,000.00		\$ 2,000.00		\$ 2,000.00	
Amortización del activo diferido	\$ 1,640.00		\$ 1,640.00		\$ 1,640.00	
Total, otros Gastos	\$ 3,640.00		\$ 3,640.00		\$ 3,640.00	
TOTAL, COSTO DE OPERACIÓN	\$ 54,646.32	\$ 2,580.00	\$ 55,497.54	\$ 2,667.94	\$ 56,405.04	\$ 2,758.88
COSTO TOTAL DEL SERVICIO	\$ 61,069.79	\$ 120,419.64	\$ 61,953.63	\$ 124,524.22	\$ 62,894.87	\$ 128,768.70

Nota. La presente tabla muestra la clasificación de costos fijos y variables del año 1, 3 y 5.

Tabla 140.*Costos Fijos y Costos Variables de Inyectología*

DETALLE	Año 1		Año 3		Año 5	
	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable
COSTO DEL SERVICIO						
Costo Primo						
Materia Prima Directa		\$ 2,369.76		\$ 2,450.53		\$ 2,534.06
Mano de Obra Directa		\$ 10,174.56		\$ 10,521.37		\$ 10,879.99
Total, Costo Primo		\$ 12,544.32		\$ 12,971.90		\$ 13,414.06
GASTOS INDIRECTOS DEL SERVICIO						
Materiales Indirectos						
Mano de Obra Indirecta		\$ 3,497.51		\$ 3,616.72		\$ 3,740.00
Depreciación Equipo	\$ 573.19		\$ 573.19		\$ 573.19	
Depreciación Herramientas	\$ 17.50		\$ 17.50		\$ 17.50	
Depreciaciones muebles y enceres de planta	\$ 86.88		\$ 86.88		\$ 86.88	
Depreciación de equipo de seguridad	\$ 5.74		\$ 5.74		\$ 5.74	
Indumentaria del Servicio	\$ 119.63		\$ 123.70		\$ 127.92	
Total, Gastos Indirectos del Servicio	\$ 802.93	\$ 3,497.51	\$ 807.01	\$ 3,616.72	\$ 811.23	\$ 3,740.00
TOTAL, COSTO DE SERVICIO	\$ 802.93	\$ 16,041.83	\$ 807.01	\$ 16,588.62	\$ 811.23	\$ 17,154.05
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN						
Sueldos de Administración	3,291.56		3,403.75		3,519.77	
Servicios básicos		\$ 210.00		\$ 217.16		\$ 224.56

Depreciaciones muebles y encerados de							
Administración	\$ 12.15		\$ 12.15		\$ 12.15		
Depreciación equipo de Oficina	\$ 3.08		\$ 3.08		\$ 3.08		
Depreciación equipo de computo	\$ 73.89		\$ 73.89		\$ 73.89		
Suministros de Oficina	\$ 27.93		\$ 28.88		\$ 29.86		
Suministros de Limpieza	\$ 28.50		\$ 29.47		\$ 30.48		
Arriendo	\$ 1,500.00		\$ 1,551.13		\$ 1,604.00		
Útiles de Oficina	\$ 19.50		\$ 20.16		\$ 20.85		
Transporte		\$ 112.50		\$ 116.33		\$ 120.30	
Total, Gastos de Administración	\$ 4,956.61	\$ 322.50	\$ 5,122.52	\$ 333.49	\$ 5,294.08	\$ 344.86	
GASTOS DE VENTA							
Sueldo Ventas	\$ 476.93		\$ 493.19		\$ 510.00		
Publicidad	\$ 711.00		\$ 735.23		\$ 760.30		
Total, Gastos de Venta	\$ 1,187.93		\$ 1,228.42		\$ 1,270.30		
GASTO FINANCIERO							
Interés por préstamo	\$ 231.25		\$ 131.25		\$ 31.25		
Total, Gasto Financiero	\$ 231.25		\$ 131.25		\$ 31.25		
OTROS GASTOS							
Amortización del capital	\$ 250.00		\$ 250.00		\$ 250.00		
Amortización del activo diferido	\$ 205.00		\$ 205.00		\$ 205.00		
Total, otros Gastos	\$ 455.00		\$ 455.00		\$ 455.00		
TOTAL, COSTO DE OPERACIÓN	\$ 6,830.79	\$ 322.50	\$ 6,937.19	\$ 333.49	\$ 7,050.63	\$ 344.86	
COSTO TOTAL DEL SERVICIO	\$ 7,633.72	\$ 16,364.33	\$ 7,744.20	\$ 16,922.11	\$ 7,861.86	\$ 17,498.91	

Nota. La presente tabla muestra la clasificación de costos fijos y variables del año 1, 3 y 5 del servicio de inyectología.

Tabla 141.*Costos Fijos y Costos Variables Signos Vitales*

DETALLE	Año 1		Año 3		Año 5	
	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable
COSTO DEL SERVICIO						
Costo Primo						
Materia Prima Directa		\$ -		\$ -		\$ -
Mano de Obra Directa		\$ 10,174.56		\$ 10,521.37		\$ 10,879.99
Total, Costo Primo		\$ 10,174.56		\$ 10,521.37		\$ 10,879.99
GASTOS INDIRECTOS DEL SERVICIO						
Materiales Indirectos						
Mano de Obra Indirecta		\$ 3,497.51		\$ 3,616.72		\$ 3,740.00
Depreciación Equipo	\$ 573.19		\$ 573.19		\$ 573.19	
Depreciación Herramientas	\$ 17.50		\$ 17.50		\$ 17.50	
Depreciaciones muebles y encerados de planta	\$ 86.88		\$ 86.88		\$ 86.88	
Depreciación de equipo de seguridad	\$ 5.74		\$ 5.74		\$ 5.74	
Indumentaria del Servicio	\$ 119.63		\$ 123.70		\$ 127.92	
Total, Gastos Indirectos del Servicio	\$ 802.93	\$ 3,497.51	\$ 807.01	\$ 3,616.72	\$ 811.23	\$ 3,740.00
TOTAL, COSTO DE SERVICIO	\$ 802.93	\$ 13,672.07	\$ 807.01	\$ 14,138.09	\$ 811.23	\$ 14,619.99
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN						
Sueldos de Administración	\$ 3,291.56		\$ 3,403.75		\$ 3,519.77	
Servicios básicos		\$ 210.00		\$ 217.16		\$ 224.56

Depreciaciones muebles y encerados de												
Administración	\$	12.15		\$	12.15		\$	12.15				
Depreciación equipo de Oficina	\$	3.08		\$	3.08		\$	3.08				
Depreciación equipo de computo	\$	73.89		\$	73.89		\$	73.89				
Suministros de Oficina	\$	27.93		\$	28.88		\$	29.86				
Suministros de Limpieza	\$	28.50		\$	29.47		\$	30.48				
Arriendo	\$	1,500.00		\$	1,551.13		\$	1,604.00				
Útiles de Oficina	\$	19.50		\$	20.16		\$	20.85				
Transporte	\$	-	\$	112.50		\$	116.33	\$	120.30			
Total, Gastos de Administración	\$	4,956.61	\$	322.50	\$	5,122.52	\$	333.49	\$	5,294.08	\$	344.86
GASTOS DE VENTA												
Sueldo Ventas	\$	476.93		\$	493.19		\$	510.00				
Publicidad	\$	711.00		\$	735.23		\$	760.30				
Total, Gastos de Venta	\$	1,187.93		\$	1,228.42		\$	1,270.30				
GASTO FINANCIERO												
Interés por préstamo	\$	231.25		\$	131.25		\$	31.25				
Total, Gasto Financiero	\$	231.25		\$	131.25		\$	31.25				
OTROS GASTOS												
Amortización del capital	\$	250.00		\$	250.00		\$	250.00				
Amortización del activo diferido	\$	205.00		\$	205.00		\$	205.00				
Total, otros Gastos	\$	455.00		\$	455.00		\$	455.00				
TOTAL, COSTO DE OPERACIÓN	\$	6,830.79	\$	322.50	\$	6,937.19	\$	333.49	\$	7,050.63	\$	344.86
COSTO TOTAL DEL SERVICIO	\$	7,633.72	\$	13,994.57	\$	7,744.20	\$	14,471.58	\$	7,861.86	\$	14,964.85

Nota. La presente tabla muestra la clasificación de costos fijos y variables del año 1, 3 y 5 del servicio de signos vitales.

Tabla 142.*Costos Fijos y Costos Variables Canalización*

DETALLE	Año 1		Año 3		Año 5	
	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable
COSTO DEL SERVICIO						
Costo Primo						
Materia Prima Directa		\$ 2,369.76		\$ 2,450.53		\$ 2,534.06
Mano de Obra Directa		\$ 10,174.56		\$ 10,521.37		\$ 10,879.99
Total, Costo Primo		\$ 12,544.32		\$ 12,971.90		\$ 13,414.06
GASTOS INDIRECTOS DEL SERVICIO						
Materiales Indirectos						
Mano de Obra Indirecta		\$ 3,497.51		\$ 3,616.72		\$ 3,740.00
Depreciación Equipo	\$ 573.19		\$ 573.19	\$ -	\$ 573.19	
Depreciación Herramientas	\$ 17.50		\$ 17.50		\$ 17.50	
Depreciaciones muebles y enceres de planta	\$ 86.88		\$ 86.88		\$ 86.88	
Depreciación de equipo de seguridad	\$ 5.74		\$ 5.74		\$ 5.74	
Indumentaria del Servicio	\$ 119.63		\$ 123.70		\$ 127.92	
Total, Gastos Indirectos del Servicio	\$ 802.93	\$ 3,497.51	\$ 807.01	\$ 3,616.72	\$ 811.23	\$ 3,740.00
TOTAL, COSTO DE SERVICIO	\$ 802.93	\$ 16,041.83	\$ 807.01	\$ 16,588.62	\$ 811.23	\$ 17,154.05
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN						
Sueldos de Administración	\$ 3,291.56		\$ 3,403.75		\$ 3,519.77	
Servicios básicos		\$ 210.00		\$ 217.16		\$ 224.56

Depreciaciones muebles y encerados de							
Administración	\$ 12.15		\$ 12.15		\$ 12.15		
Depreciación equipo de Oficina	\$ 3.08		\$ 3.08		\$ 3.08		
Depreciación equipo de computo	\$ 73.89		\$ 73.89		\$ 73.89		
Suministros de Oficina	\$ 27.93		\$ 28.88		\$ 29.86		
Suministros de Limpieza	\$ 28.50		\$ 29.47		\$ 30.48		
Arriendo	\$ 1,500.00		\$ 1,551.13		\$ 1,604.00		
Útiles de Oficina	\$ 19.50		\$ 20.16		\$ 20.85		
Transporte		\$ 112.50	\$ -	\$ 116.33	\$ -	\$ 120.30	
Total, Gastos de Administración	\$ 4,956.61	\$ 322.50	\$ 5,122.52	\$ 333.49	\$ 5,294.08	\$ 344.86	
GASTOS DE VENTA							
Sueldo Ventas	\$ 476.93		\$ 493.19		\$ 510.00		
Publicidad	\$ 711.00		\$ 735.23		\$ 760.30		
Total, Gastos de Venta	\$ 1,187.93		\$ 1,228.42		\$ 1,270.30		
GASTO FINANCIERO							
Interés por préstamo	\$ 231.25		\$ 131.25		\$ 31.25		
Total, Gasto Financiero	\$ 231.25		\$ 131.25		\$ 31.25		
OTROS GASTOS							
Amortización del capital	\$ 250.00		\$ 250.00		\$ 250.00		
Amortización del activo diferido	\$ 205.00		\$ 205.00		\$ 205.00		
Total, otros Gastos	\$ 455.00		\$ 455.00		\$ 455.00		
TOTAL, COSTO DE OPERACIÓN	\$ 6,830.79	\$ 322.50	\$ 6,937.19	\$ 333.49	\$ 7,050.63	\$ 344.86	
COSTO TOTAL DEL SERVICIO	\$ 7,633.72	\$ 16,364.33	\$ 7,744.20	\$ 16,922.11	\$ 7,861.86	\$ 17,498.91	

Nota. La presente tabla muestra la clasificación de costos fijos y variables del año 1, 3 y 5 del servicio de canalización.

Tabla 143.*Costos Fijos y Costos Variables Colocación de Sondas*

DETALLE	Año 1		Año 3		Año 5	
	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable
COSTO DEL SERVICIO						
Costo Primo						
Materia Prima Directa		\$ 684.00		\$ 707.31		\$ 731.42
Mano de Obra Directa		\$ 10,174.56		\$ 10,521.37		\$ 10,879.99
Total, Costo Primo		\$ 10,858.56		\$ 11,228.68		\$ 11,611.42
GASTOS INDIRECTOS DEL SERVICIO						
Materiales Indirectos						
Mano de Obra Indirecta		\$ 3,497.51		\$ 3,616.72		\$ 3,740.00
Depreciación Equipo	\$ 573.19		\$ 573.19		\$ 573.19	
Depreciación Herramientas	\$ 17.50		\$ 17.50		\$ 17.50	
Depreciaciones muebles y encerados de planta	\$ 86.88		\$ 86.88		\$ 86.88	
Depreciación de equipo de seguridad	\$ 5.74		\$ 5.74		\$ 5.74	
Indumentaria del Servicio	\$ 119.63		\$ 123.70		\$ 127.92	
Total, Gastos Indirectos del Servicio	\$ 802.93	\$ 3,497.51	\$ 807.01	\$ 3,616.72	\$ 811.23	\$ 3,740.00
TOTAL, COSTO DE SERVICIO	\$ 802.93	\$ 14,356.07	\$ 807.01	\$ 14,845.40	\$ 811.23	\$ 15,351.41
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN						
Sueldos de Administración	\$ 3,291.56		\$ 3,403.75		\$ 3,519.77	
Servicios básicos		\$ 210.00		\$ 217.16		\$ 224.56

Depreciaciones muebles y encerados de							
Administración	\$ 12.15		\$ 12.15		\$ 12.15		
Depreciación equipo de Oficina	\$ 3.08		\$ 3.08		\$ 3.08		
Depreciación equipo de computo	\$ 73.89		\$ 73.89		\$ 73.89		
Suministros de Oficina	\$ 27.93		\$ 28.88		\$ 29.86		
Suministros de Limpieza	\$ 28.50		\$ 29.47		\$ 30.48		
Arriendo	\$ 1,500.00		\$ 1,551.13		\$ 1,604.00		
Útiles de Oficina	\$ 19.50		\$ 20.16		\$ 20.85		
Transporte		\$ 112.50		\$ 116.33		\$ 120.30	
Total, Gastos de Administración	\$ 4,956.61	\$ 322.50	\$ 5,122.52	\$ 333.49	\$ 5,294.08	\$ 344.86	
GASTOS DE VENTA							
Sueldo Ventas	\$ 476.93		\$ 493.19		\$ 510.00		
Publicidad	\$ 711.00		\$ 735.23		\$ 760.30		
Total, Gastos de Venta	\$ 1,187.93		\$ 1,228.42		\$ 1,270.30		
GASTO FINANCIERO							
Interés por préstamo	\$ 231.25		\$ 131.25		\$ 31.25		
Total, Gasto Financiero	\$ 231.25		\$ 131.25		\$ 31.25		
OTROS GASTOS							
Amortización del capital	\$ 250.00		\$ 250.00		\$ 250.00		
Amortización del activo diferido	\$ 205.00		\$ 205.00		\$ 205.00		
Total, otros Gastos	\$ 455.00		\$ 455.00		\$ 455.00		
TOTAL, COSTO DE OPERACIÓN	\$ 6,830.79	\$ 322.50	\$ 6,937.19	\$ 333.49	\$ 7,050.63	\$ 344.86	
COSTO TOTAL DEL SERVICIO	\$ 7,633.72	\$ 14,678.57	\$ 7,744.20	\$ 15,178.89	\$ 7,861.86	\$ 15,696.27	

Nota. La presente tabla muestra la clasificación de costos fijos y variables del año 1, 3 y 5 del servicio de colocación de sondas.

Tabla 144.*Costos Fijos y Costos Variables Cuidados Postoperatorios*

DETALLE	Año 1		Año 3		Año 5	
	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable
COSTO DEL SERVICIO						
Costo Primo						
Materia Prima Directa		\$ 456.00		\$ 471.54		\$ 487.62
Mano de Obra Directa		\$ 10,174.56		\$ 10,521.37		\$ 10,879.99
Total, Costo Primo		\$ 10,630.56		\$ 10,992.91		\$ 11,367.61
GASTOS INDIRECTOS DEL SERVICIO						
Materiales Indirectos						
Mano de Obra Indirecta		\$ 3,497.51		\$ 3,616.72		\$ 3,740.00
Depreciación Equipo	\$ 573.19		\$ 573.19		\$ 573.19	
Depreciación Herramientas	\$ 17.50		\$ 17.50		\$ 17.50	
Depreciaciones muebles y enceres de planta	\$ 86.88		\$ 86.88		\$ 86.88	
Depreciación de equipo de seguridad	\$ 5.74		\$ 5.74		\$ 5.74	
Indumentaria del Servicio	\$ 119.63		\$ 123.70		\$ 127.92	
Total, Gastos Indirectos del Servicio	\$ 802.93	\$ 3,497.51	\$ 807.01	\$ 3,616.72	\$ 811.23	\$ 3,740.00
TOTAL, COSTO DE SERVICIO	\$ 802.93	\$ 14,128.07	\$ 807.01	\$ 14,609.63	\$ 811.23	\$ 15,107.61
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN						
Sueldos de Administración	\$ 3,291.56		\$ 3,403.75		\$ 3,519.77	
Servicios básicos		\$ 210.00		\$ 217.16		\$ 224.56

Depreciaciones muebles y encerados de							
Administración	\$ 12.15		\$ 12.15		\$ 12.15		
Depreciación equipo de Oficina	\$ 3.08		\$ 3.08		\$ 3.08		
Depreciación equipo de computo	\$ 73.89		\$ 73.89		\$ 73.89		
Suministros de Oficina	\$ 27.93		\$ 28.88		\$ 29.86		
Suministros de Limpieza	\$ 28.50		\$ 29.47		\$ 30.48		
Arriendo	\$ 1,500.00		\$ 1,551.13		\$ 1,604.00		
Útiles de Oficina	\$ 19.50		\$ 20.16		\$ 20.85		
Transporte		\$ 112.50		\$ 116.33		\$ 120.30	
Total, Gastos de Administración	\$ 4,956.61	\$ 322.50	\$ 5,122.52	\$ 333.49	\$ 5,294.08	\$ 344.86	
GASTOS DE VENTA							
Sueldo Ventas	\$ 476.93		\$ 493.19		\$ 510.00		
Publicidad	\$ 711.00		\$ 735.23		\$ 760.30		
Total, Gastos de Venta	\$ 1,187.93		\$ 1,228.42		\$ 1,270.30		
GASTO FINANCIERO							
Interés por préstamo	\$ 231.25		\$ 131.25		\$ 31.25		
Total, Gasto Financiero	\$ 231.25		\$ 131.25		\$ 31.25		
OTROS GASTOS							
Amortización del capital	\$ 250.00		\$ 250.00		\$ 250.00		
Amortización del activo diferido	\$ 205.00		\$ 205.00		\$ 205.00		
Total, otros Gastos	\$ 455.00		\$ 455.00		\$ 455.00		
TOTAL, COSTO DE OPERACIÓN	\$ 6,830.79	\$ 322.50	\$ 6,937.19	\$ 333.49	\$ 7,050.63	\$ 344.86	
COSTO TOTAL DEL SERVICIO	\$ 7,633.72	\$ 14,450.57	\$ 7,744.20	\$ 14,943.12	\$ 7,861.86	\$ 15,452.47	

Nota. La presente tabla muestra la clasificación de costos fijos y variables del año 1, 3 y 5 del servicio de cuidados postoperatorios.

Tabla 145.*Costos Fijos y Costos Variables Cuidado de Adultos Mayores*

DETALLE	Año 1		Año 3		Año 5	
	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable
COSTO DEL SERVICIO						
Costo Primo						
Materia Prima Directa		\$ 288.00		\$ 297.82		\$ 307.97
Mano de Obra Directa		\$ 10,174.56		\$ 10,521.37		\$ 10,879.99
Total, Costo Primo		\$ 10,462.56		\$ 10,819.18		\$ 11,187.96
GASTOS INDIRECTOS DEL SERVICIO						
Materiales Indirectos						
Mano de Obra Indirecta		\$ 3,497.51		\$ 3,616.72		\$ 3,740.00
Depreciación Equipo	\$ 573.19		\$ 573.19		\$ 573.19	
Depreciación Herramientas	\$ 17.50		\$ 17.50		\$ 17.50	
Depreciaciones muebles y encerados de planta	\$ 86.88		\$ 86.88		\$ 86.88	
Depreciación de equipo de seguridad	\$ 5.74		\$ 5.74		\$ 5.74	
Indumentaria del Servicio	\$ 119.63		\$ 123.70		\$ 127.92	
Total, Gastos Indirectos del Servicio	\$ 802.93	\$ 3,497.51	\$ 807.01	\$ 3,616.72	\$ 811.23	\$ 3,740.00
TOTAL, COSTO DE SERVICIO	\$ 802.93	\$ 13,960.07	\$ 807.01	\$ 14,435.90	\$ 811.23	\$ 14,927.96
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN						
Sueldos de Administración	\$ 3,291.56		\$ 3,403.75		\$ 3,519.77	
Servicios básicos		\$ 210.00		\$ 217.16		\$ 224.56

Depreciaciones muebles y encerados de							
Administración	\$ 12.15		\$ 12.15		\$ 12.15		
Depreciación equipo de Oficina	\$ 3.08		\$ 3.08		\$ 3.08		
Depreciación equipo de computo	\$ 73.89		\$ 73.89		\$ 73.89		
Suministros de Oficina	\$ 27.93		\$ 28.88		\$ 29.86		
Suministros de Limpieza	\$ 28.50		\$ 29.47		\$ 30.48		
Arriendo	\$ 1,500.00		\$ 1,551.13		\$ 1,604.00		
Útiles de Oficina	\$ 19.50		\$ 20.16		\$ 20.85		
Transporte		\$ 112.50		\$ 116.33		\$ 120.30	
Total, Gastos de Administración	\$ 4,956.61	\$ 322.50	\$ 5,122.52	\$ 333.49	\$ 5,294.08	\$ 344.86	
GASTOS DE VENTA							
Sueldo Ventas	\$ 476.93		\$ 493.19		\$ 510.00		
Publicidad	\$ 711.00		\$ 735.23		\$ 760.30		
Total, Gastos de Venta	\$ 1,187.93		\$ 1,228.42		\$ 1,270.30		
GASTO FINANCIERO							
Interés por préstamo	\$ 231.25		\$ 131.25		\$ 31.25		
Total, Gasto Financiero	\$ 231.25		\$ 131.25		\$ 31.25		
OTROS GASTOS							
Amortización del capital	\$ 250.00		\$ 250.00		\$ 250.00		
Amortización del activo diferido	\$ 205.00		\$ 205.00		\$ 205.00		
Total, otros Gastos	\$ 455.00		\$ 455.00		\$ 455.00		
TOTAL, COSTO DE OPERACIÓN	\$ 6,830.79	\$ 322.50	\$ 6,937.19	\$ 333.49	\$ 7,050.63	\$ 344.86	
COSTO TOTAL DEL SERVICIO	\$ 7,633.72	\$ 14,282.57	\$ 7,744.20	\$ 14,769.39	\$ 7,861.86	\$ 15,272.82	

Nota. La presente tabla muestra la clasificación de costos fijos y variables del año 1, 3 y 5 del servicio de cuidado de adultos mayores.

Tabla 146.*Costos Fijos y Costos Variables Cuidado de Niños*

DETALLE	Año 1		Año 3		Año 5	
	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable
COSTO DEL SERVICIO						
Costo Primo						
Materia Prima Directa		\$ 384.00		\$ 397.09		\$ 410.62
Mano de Obra Directa		\$ 10,174.56		\$ 10,521.37		\$ 10,879.99
Total, Costo Primo		\$ 10,558.56		\$ 10,918.45		\$ 11,290.62
GASTOS INDIRECTOS DEL SERVICIO						
Materiales Indirectos						
Mano de Obra Indirecta		\$ 3,497.51		\$ 3,616.72		\$ 3,740.00
Depreciación Equipo	\$ 573.19		\$ 573.19		\$ 573.19	
Depreciación Herramientas	\$ 17.50		\$ 17.50		\$ 17.50	
Depreciaciones muebles y encerados de planta	\$ 86.88		\$ 86.88		\$ 86.88	
Depreciación de equipo de seguridad	\$ 5.74		\$ 5.74		\$ 5.74	
Indumentaria del Servicio	\$ 119.63		\$ 123.70		\$ 127.92	
Total, Gastos Indirectos del Servicio	\$ 802.93	\$ 3,497.51	\$ 807.01	\$ 3,616.72	\$ 811.23	\$ 3,740.00
TOTAL, COSTO DE SERVICIO	\$ 802.93	\$ 14,056.07	\$ 807.01	\$ 14,535.17	\$ 811.23	\$ 15,030.61
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN						
Sueldos de Administración	\$ 3,291.56		\$ 3,403.75		\$ 3,519.77	
Servicios básicos		\$ 210.00		\$ 217.16		\$ 224.56

Depreciaciones muebles y encerados de							
Administración	\$ 12.15		\$ 12.15		\$ 12.15		
Depreciación equipo de Oficina	\$ 3.08		\$ 3.08		\$ 3.08		
Depreciación equipo de computo	\$ 73.89		\$ 73.89		\$ 73.89		
Suministros de Oficina	\$ 27.93		\$ 28.88		\$ 29.86		
Suministros de Limpieza	\$ 28.50		\$ 29.47		\$ 30.48		
Arriendo	\$ 1,500.00		\$ 1,551.13		\$ 1,604.00		
Útiles de Oficina	\$ 19.50		\$ 20.16		\$ 20.85		
Transporte		\$ 112.50		\$ 116.33		\$ 120.30	
Total, Gastos de Administración	\$ 4,956.61	\$ 322.50	\$ 5,122.52	\$ 333.49	\$ 5,294.08	\$ 344.86	
GASTOS DE VENTA							
Sueldo Ventas	\$ 476.93		\$ 493.19		\$ 510.00		
Publicidad	\$ 711.00		\$ 735.23		\$ 760.30		
Total, Gastos de Venta	\$ 1,187.93		\$ 1,228.42		\$ 1,270.30		
GASTO FINANCIERO							
Interés por préstamo	\$ 231.25		\$ 131.25		\$ 31.25		
Total, Gasto Financiero	\$ 231.25		\$ 131.25		\$ 31.25		
OTROS GASTOS							
Amortización del capital	\$ 250.00		\$ 250.00		\$ 250.00		
Amortización del activo diferido	\$ 205.00		\$ 205.00		\$ 205.00		
Total, otros Gastos	\$ 455.00		\$ 455.00		\$ 455.00		
TOTAL, COSTO DE OPERACIÓN	\$ 6,830.79	\$ 322.50	\$ 6,937.19	\$ 333.49	\$ 7,050.63	\$ 344.86	
COSTO TOTAL DEL SERVICIO	\$ 7,633.72	\$ 14,378.57	\$ 7,744.20	\$ 14,868.67	\$ 7,861.86	\$ 15,375.47	

Nota. La presente tabla muestra la clasificación de costos fijos y variables del año 1, 3 y 5 del servicio de cuidado de niños.

Tabla 147.*Costos Fijos y Costos Variables Cuidados Crónicos*

DETALLE	Año 1		Año 3		Año 5	
	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable
COSTO DEL SERVICIO						
Costo Primo						
Materia Prima Directa		\$ 3,264.00		\$ 3,375.26		\$ 3,490.30
Mano de Obra Directa		\$ 10,174.56		\$ 10,521.37		\$ 10,879.99
Total, Costo Primo		\$ 13,438.56		\$ 13,896.62		\$ 14,370.30
GASTOS INDIRECTOS DEL SERVICIO						
Materiales Indirectos		\$ -		\$ -		\$ -
Mano de Obra Indirecta		\$ 3,497.51		\$ 3,616.72		\$ 3,740.00
Depreciación Equipo	\$ 573.19		\$ 573.19		\$ 573.19	
Depreciación Herramientas	\$ 17.50		\$ 17.50		\$ 17.50	
Depreciaciones muebles y enceres de planta	\$ 86.88		\$ 86.88		\$ 86.88	
Depreciación de equipo de seguridad	\$ 5.74		\$ 5.74		\$ 5.74	
Indumentaria del Servicio	\$ 119.63		\$ 123.70		\$ 127.92	
Total, Gastos Indirectos del Servicio	\$ 802.93	\$ 3,497.51	\$ 807.01	\$ 3,616.72	\$ 811.23	\$ 3,740.00
TOTAL, COSTO DE SERVICIO	\$ 802.93	\$ 16,936.07	\$ 807.01	\$ 17,513.34	\$ 811.23	\$ 18,110.29
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN						
Sueldos de Administración	\$ 3,291.56		\$ 3,403.75		\$ 3,519.77	
Servicios básicos		\$ 210.00		\$ 217.16		\$ 224.56

Depreciaciones muebles y encerados de												
Administración	\$	12.15		\$	12.15		\$	12.15				
Depreciación equipo de Oficina	\$	3.08		\$	3.08		\$	3.08				
Depreciación equipo de computo	\$	73.89		\$	73.89		\$	73.89				
Suministros de Oficina	\$	27.93		\$	28.88		\$	29.86				
Suministros de Limpieza	\$	28.50		\$	29.47		\$	30.48				
Arriendo	\$	1,500.00		\$	1,551.13		\$	1,604.00				
Útiles de Oficina	\$	19.50		\$	20.16		\$	20.85				
Transporte			\$	112.50		\$	116.33	\$	120.30			
Total, Gastos de Administración	\$	4,956.61	\$	322.50	\$	5,122.52	\$	333.49	\$	5,294.08	\$	344.86
GASTOS DE VENTA												
Sueldo Ventas	\$	476.93		\$	493.19		\$	510.00				
Publicidad	\$	711.00		\$	735.23		\$	760.30				
Total, Gastos de Venta	\$	1,187.93		\$	1,228.42		\$	1,270.30				
GASTO FINANCIERO												
Interés por préstamo	\$	231.25		\$	131.25		\$	31.25				
Total, Gasto Financiero	\$	231.25		\$	131.25		\$	31.25				
OTROS GASTOS												
Amortización del capital	\$	250.00		\$	250.00		\$	250.00				
Amortización del activo diferido	\$	205.00		\$	205.00		\$	205.00				
Total, otros Gastos	\$	455.00		\$	455.00		\$	455.00				
TOTAL, COSTO DE OPERACIÓN	\$	6,830.79	\$	322.50	\$	6,937.19	\$	333.49	\$	7,050.63	\$	344.86
COSTO TOTAL DEL SERVICIO	\$	7,633.72	\$	17,258.57	\$	7,744.20	\$	17,846.83	\$	7,861.86	\$	18,455.15

Nota. La presente tabla muestra la clasificación de costos fijos y variables del año 1, 3 y 5 del servicio de cuidados crónicos.

7.4.7. Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es un indicador fundamental para la gestión financiera de la empresa de servicios de enfermería, ya que permite calcular la cantidad de servicios que deben ofrecerse para cubrir los costos y alcanzar la rentabilidad.

Para determinar el punto de equilibrio, se utilizó un enfoque matemático basado en una fórmula, considerando tanto la capacidad como los ingresos. Además, se presentó de manera gráfica para los primeros tres y cinco años de operación del proyecto. A continuación, se detallan los cálculos realizados.

Año 1

Punto de equilibrio según su capacidad

Punto de equilibrio en % de capacidad

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable}}$$

$$PE = \frac{61.069,79}{234.679,90 - 120.419,64}$$

$$PE = 53.45\%$$

Punto de equilibrio en función a las ventas

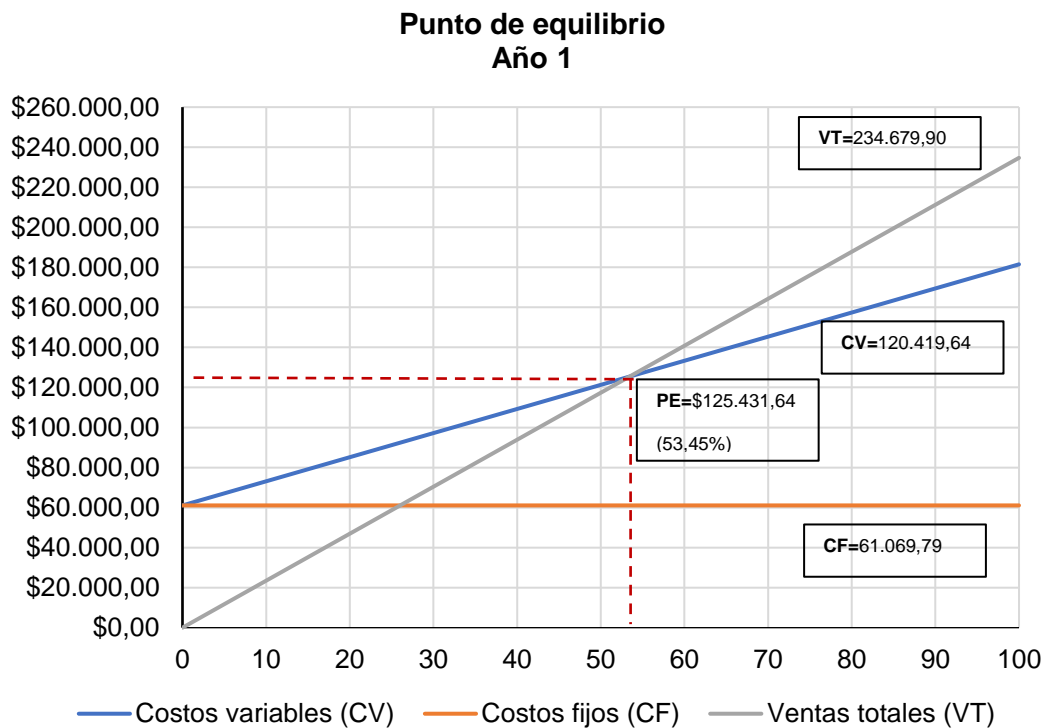
$$PE = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costo Variable}}{\text{Ventas}}}$$

$$PE = \frac{61.069,79}{1 - \frac{120.419,64}{234.679,90}}$$

$$PE = 125.431,64$$

Figura 44.

Punto de equilibrio año 1



Nota. *Grafica punto de equilibrio año 1.*

Esto implica que, durante el primer año, la empresa deberá operar al 53,45% de su capacidad para alcanzar un punto de equilibrio de \$125.431,64. De esta manera, podrá cubrir los costos asociados con los procesos de cada uno de los servicios de enfermería.

Año 3

Punto de equilibrio según su capacidad

Punto de equilibrio en % de capacidad

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable}}$$

$$PE = \frac{61.953,63}{241.179,73 - 124,524.22}$$

$$PE = 53,11\%$$

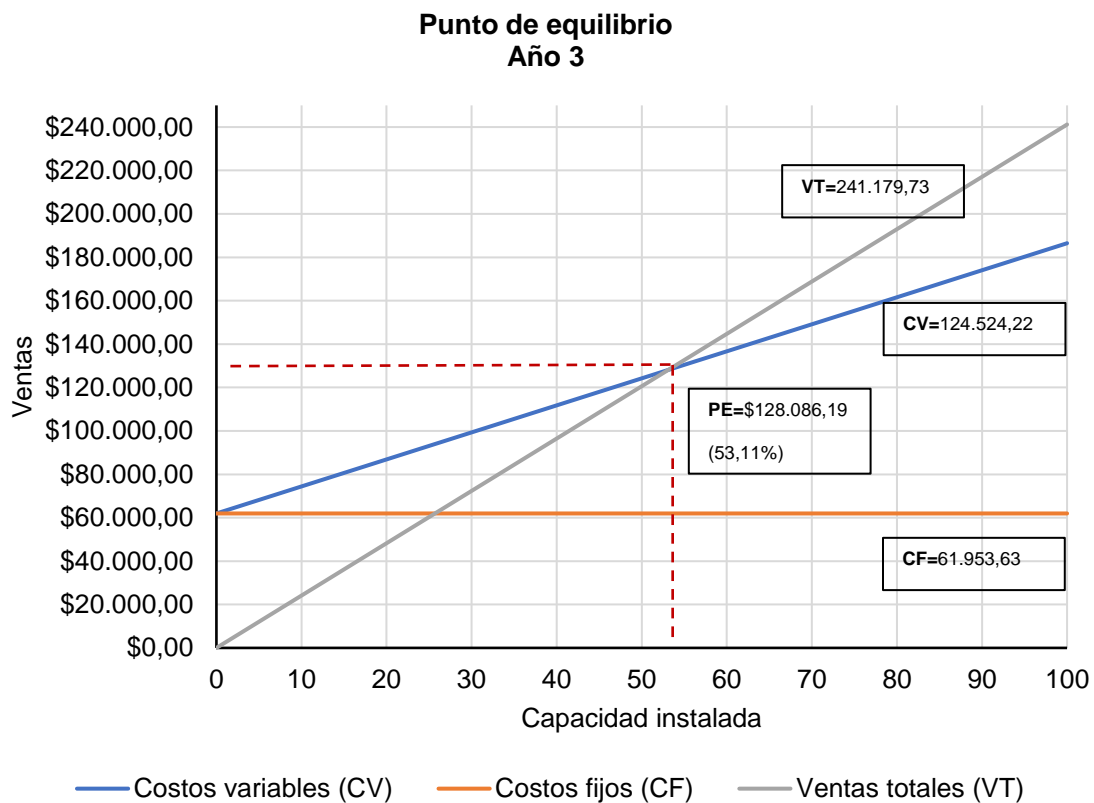
Punto de equilibrio en función a las ventas

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costo Variable}}{\text{Ventas}}}$$

$$PE = \frac{61.953,63}{1 - \frac{124.524,22}{241.179,73}}$$

$$PE = 128.086,19$$

Figura 45.
Punto de equilibrio año 3



Nota. Grafica punto de equilibrio año 3.

Esto implica que, durante el tercer año, la empresa deberá operar al 53,11% de su capacidad para alcanzar un punto de equilibrio de \$128.086,19. De esta manera, podrá cubrir los costos asociados con los procesos de cada uno de los servicios de enfermería.

Año 5

Punto de equilibrio según su capacidad

Punto de equilibrio en % de capacidad

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable}}$$

$$PE = \frac{62.894,87}{247.924,04 - 128.768,70}$$

$$PE = 52,78\%$$

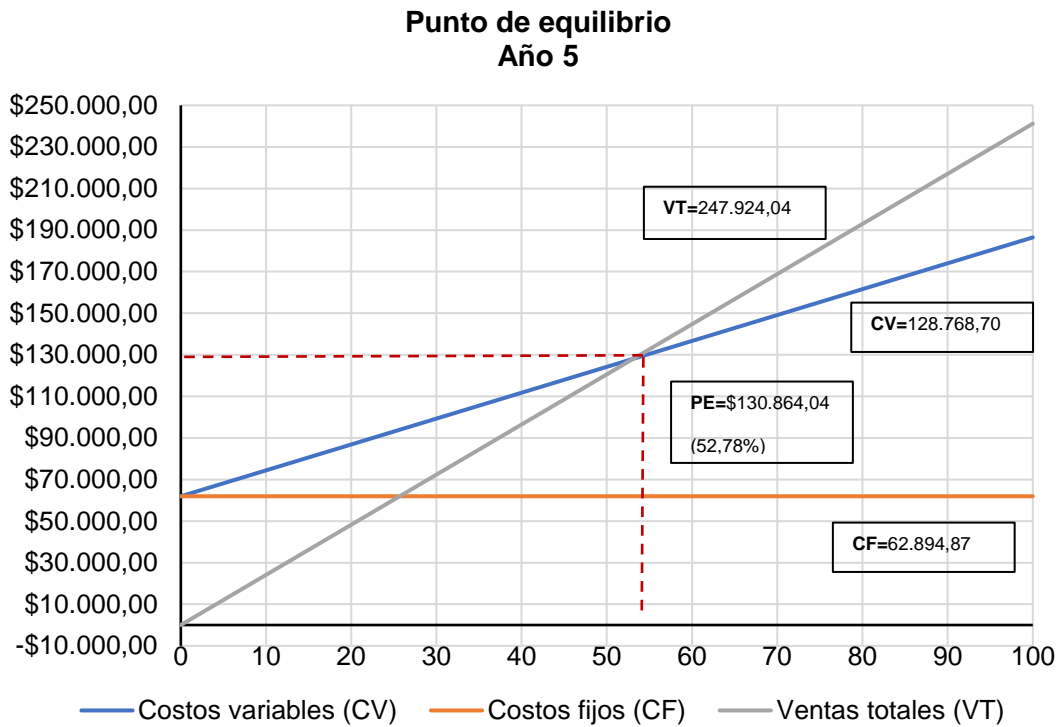
Punto de equilibrio según

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costo Variable}}{\text{Ventas}}}$$

$$PE = \frac{62.894,87}{1 - \frac{128.768,70}{247.924,04}}$$

$$PE = 130.864,04$$

Figura 46.
Punto de equilibrio año 5



Nota. Grafica punto de equilibrio año 5.

Esto implica que, durante el quinto año, la empresa deberá operar al 52,78% de su capacidad para alcanzar un punto de equilibrio de \$130.864,04. De esta manera, podrá cubrir los costos asociados con los procesos de cada uno de los servicios de enfermería.

7.4.8. Estado de Pérdidas y Ganancias

El propósito de este estado financiero es proporcionar un desglose completo de los ingresos, gastos y obligaciones tributarias que la empresa debe cumplir. A través de este análisis detallado, se busca determinar cuál será la utilidad neta anual que los socios recibirán a lo largo de la vida útil del proyecto. En resumen, este estado financiero se utiliza para evaluar la rentabilidad y la capacidad de generación de beneficios del proyecto, teniendo en cuenta todos los elementos financieros involucrados en el negocio.

Tabla 148.
Estado de Pérdidas y Ganancias

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS					
Ventas	\$ 234,679.90	\$ 237,126.59	\$ 241,179.73	\$ 244,066.25	\$ 247,924.04
Total, Ingresos	\$ 234,679.90	\$ 237,126.59	\$ 241,179.73	\$ 244,066.25	\$ 247,924.04
EGRESOS					
Costo de Producción	\$ 124,263.11	\$ 126,270.77	\$ 128,312.37	\$ 130,388.46	\$ 132,499.64
Costo de Operación	\$ 57,226.32	\$ 57,688.61	\$ 58,165.48	\$ 58,657.17	\$ 59,163.92
Total, Egresos	\$ 181,489.43	\$ 183,959.39	\$ 186,477.85	\$ 189,045.63	\$ 191,663.57
UTILIDAD BRUTA					
(I-E)	\$ 53,190.47	\$ 53,167.20	\$ 54,701.88	\$ 55,020.62	\$ 56,260.47
15% utilidad trabajadores	\$ 7,978.57	\$ 7,975.08	\$ 8,205.28	\$ 8,253.09	\$ 8,439.07
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS					
25% impuesto a la renta	\$ 11,302.97	\$ 11,298.03	\$ 11,624.15	\$ 11,691.88	\$ 11,955.35
UTILIDAD ANTES DE RESERVA					
10% reserva legal	\$ 3,390.89	\$ 3,389.41	\$ 3,487.24	\$ 3,507.56	\$ 3,586.61

UTILIDAD LIQUIDA	\$	30,518.03	\$	30,504.68	\$	31,385.20	\$	31,568.08	\$	32,279.45
-------------------------	-----------	------------------	-----------	------------------	-----------	------------------	-----------	------------------	-----------	------------------

Nota. La presente tabla muestra el estado de pérdidas y ganancias para los 5 años de vida útil del proyecto.

7.4.9. Flujo de Caja

El flujo de caja es una herramienta financiera crucial que muestra la diferencia entre los ingresos y los egresos de la empresa durante un período de tiempo específico, es esencial para evaluar la salud financiera de la empresa y la capacidad que tendrá esta para cumplir con las obligaciones financieras, como pagar deudas o invertir en activo

Tabla 149.
Flujo de caja

Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos						
Ventas		\$ 234.679,90	\$ 237.126,59	\$ 241.179,73	\$ 244.066,25	\$247.924,04
Capital Externo	\$ 10.000,00					
Capital Propio	\$ 80.743,30					
Valor Residual		\$ -	\$ -	\$ 886,58	\$ -	\$ 1.773,26
Total Ingresos	\$ 90.743,30	\$ 234.679,90	\$ 237.126,59	\$ 242.066,30	\$ 244.066,25	\$249.697,30
Egresos						
Activo Fijo	\$ 67.989,00					
Activo Diferido	\$ 8.200,00					
Activo Circulante	\$ 14.554,30					
Costo de Servicio		\$ 124.263,11	\$ 126.270,77	\$ 128.312,37	\$ 130.388,46	\$132.499,64
Costo de Operación		\$ 57.226,32	\$ 57.688,61	\$ 58.165,48	\$ 58.657,17	\$ 59.163,92
Amortización de Capital		\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00
(-) 15% utilidad trabajadores		\$ 7.978,57	\$ 7.975,08	\$ 8.205,28	\$ 8.253,09	\$ 8.439,07
(-) 25% impuesto a la renta		\$ 11.302,97	\$ 11.298,03	\$ 11.624,15	\$ 11.691,88	\$ 11.955,35
Total de Egresos	\$ 90.743,30	\$ 164.207,89	\$ 166.686,28	\$ 168.648,42	\$ 171.100,66	\$173.269,14
Flujo Neto de Caja	\$ -	\$ 70.472,01	\$ 70.440,31	\$ 73.417,89	\$ 72.965,59	\$ 76.428,16
(+) Depreciación		\$ 6.183,47	\$ 6.183,47	\$ 6.183,47	\$ 6.656,22	\$ 6.656,22
(+) Amortización Activo Diferido		\$ 1.640,00	\$ 1.640,00	\$ 1.640,00	\$ 1.640,00	\$ 1.640,00

(+) 10% Reserva Legal	\$ 3.390,89	\$ 3.389,41	\$ 3.487,24	\$ 3.507,56	\$ 3.586,61
FLUJO DE CAJA	\$ 81.686,38	\$ 81.653,19	\$ 84.728,60	\$ 84.769,38	\$ 88.310,99

Nota. La presente tabla indica el flujo de caja para los 5 años de vida útil del proyecto.

7.5. Evaluación Financiera

Tiene como objetivo determinar su rentabilidad a través de la evaluación de los ingresos y egresos asociados a su ejecución. Esto implica tomar decisiones sobre si el proyecto es factible o no. Para realizar esta evaluación, se utilizan operaciones matemáticas para calcular indicadores financieros clave basados en los flujos de ingresos y egresos formulados con precios de mercado.

Los indicadores financieros que se van a calcular son los siguientes: Valor Actual Neto (VAN). Tasa Interna de Retorno (TIR), Periodo de Recuperación de Capital (PRC) Relación Beneficio Costo (RBC) y Análisis de Sensibilidad (AS).

7.5.1. Valor Actual Neto

El Valor Actual Neto (VAN) es una métrica financiera que se utiliza para evaluar la rentabilidad del proyecto o inversión. Indica la diferencia entre el valor presente de los flujos de caja generados por el proyecto y la inversión inicial realizada en el proyecto, en base a ello se consideró el flujo de caja del cual el valor actualizado del proyecto teniendo en cuenta el porcentaje del préstamo bancario fue del 20%.

Tabla 150.
Valor Actual Neto

Años	Flujo de Caja	Factor de Actualización	Valor Actual
0		20.00%	
1	\$ 81,686.38	\$ 0.83	\$ 68,071.98
2	\$ 81,653.19	\$ 0.69	\$ 56,703.60
3	\$ 84,728.60	\$ 0.58	\$ 49,032.76
4	\$ 84,769.38	\$ 0.48	\$ 40,880.29
5	\$ 88,310.99	\$ 0.40	\$ 35,490.20
Sumatoria de flujos			\$ 250,178.84
Inversión total			\$ 90,743.30
Valor actual neto			\$ 159,435.54

Nota. La presente tabla muestra el valor actual neto del proyecto.

$$\text{VAN} = \sum \text{Flujos Actualizados} - \text{Inversión}$$

VAN= \$ 250.178,84– \$ 90.743,30

VAN= \$159.435,54

De acuerdo al resultado del cálculo del VAN \$159.435,54 y a los criterios que maneja este indicador financiero se sugiere aceptar la inversión, ya que el VAN es positivo y mayor a la inversión.

7.5.2. Tasa Interna de Retorno

Es un indicador financiero utilizado para determinar la viabilidad de un proyecto de inversión. La TIR se calcula como la tasa de descuento que hace que el Valor Actual Neto (VAN) de los flujos de caja de un proyecto sea igual a cero. En otras palabras, representa la tasa de rendimiento que un proyecto debe tener para que su VAN sea igual a la inversión inicial.

La regla general para evaluar un proyecto utilizando la TIR es la siguiente:

- Si la TIR es mayor que la tasa de costo de capital o cualquier otra tasa preferencial del mercado, se considera que el proyecto es factible y puede ser aceptado.
- Si la TIR es menor que la tasa de costo de capital o cualquier otra tasa preferencial del mercado, se rechaza el proyecto

Tabla 151.
Tasa Interna de Retorno

AÑOS	FLUJO DE CAJA	FACTOR ACTUALIZACION TASA MENOR	VALOR ACTUALIZADO	FACTOR ACTUALIZADO TASA MAYOR	VALOR ACTUALIZADO
0	-90,743.30	87%		89.00%	
1	81,686.38	0.534636	43,672.49	0.529101	43,220.31
2	81,653.19	0.285836	23,339.40	0.279947	22,858.60
3	84,728.60	0.152818	12,948.07	0.148120	12,550.03
4	84,769.38	0.081702	6,925.84	0.078371	6,643.42
5	88,310.99	0.043681	3,857.50	0.041466	3,661.89
Valor actual neto			90,743.30	Valor actual neto	88,934.24
Menos inversión			90,743.30	Mas inversión	90,743.30

valor actualizado	0.00	Valor actualizado	-1,809.05
--------------------------	-------------	--------------------------	------------------

Nota. La presente tabla indica la Tasa Interna de Retorno.

			0,00000	
TIR=	87,04	1	0,00000	-1809.05
	87,04		0,00000	
TIR=		1	-1809.05	
TIR=	87,04	1	0,00	
TIR=	87,04	0,00		
TIR=	87,04			

El presente proyecto arroja una TIR de 87,04% y siendo esta mayor al costo de oportunidad se considera que el proyecto es rentable y se acepta la inversión

7.5.3. Relación Beneficio Costo

La RBC nos dice cuánto beneficio se genera por cada dólar invertido en el proyecto. Si la RBC es mayor que 1, significa que los beneficios netos esperados son mayores que los costos, lo que indica que el proyecto es rentable. En otras palabras, por cada dólar invertido, se espera que se obtenga más de un dólar en beneficios netos.

Tabla 152.
Relación Beneficio Costo

Años	Costo total original	Factor actualización	Costo Actualizado	Ingresos Originales	Factor de Actualización	Ingresos Actualizados
0		20,00%			20,00%	
1	181,489.43	0.833	151,241.19	234,679.90	0.833	195,566.58
2	183,959.39	0.694	127,749.57	237,126.59	0.694	164,671.24
3	186,477.85	0.579	107,915.42	241,179.73	0.579	139,571.60
4	189,045.63	0.482	91,167.84	244,066.25	0.482	117,701.70
5	191,663.57	0.402	77,025.29	247,924.04	0.402	99,635.11
		Suma	555,099.32		Suma	717,146.24

Nota. La presente tabla indica la relación beneficio - costo del proyecto

$$RBC = (\sum \text{Ingresos Actualizados} / \sum \text{Costos Actualizados}) - 1$$

$$RBC = (\$ 717.146,24 / \$ 555.099,32) - 1$$

$$RBC = \$ 1,29 - 1$$

$$RBC = \$ 0,29$$

En el presente proyecto la Relación Beneficio – Costo; es 1,29 lo que indica que por cada dólar invertido se obtiene 0,29 ctvs. de beneficio.

7.5.4. Periodo de recuperación de capital

El periodo de recuperación del capital permite al inversionista conocer en cuanto tiempo se va a recuperar la inversión inicial en años, meses y días.

Tabla 153.*Periodo de recuperación de capital*

AÑO	INVERSION	FLUJO DE CAJA
0	\$ 90,743.30	
1		\$ 81,686.38
2		\$ 81,653.19
3		\$ 84,728.60
4		\$ 84,769.38
5		\$ 88,310.99
SUMA TOTAL		\$ 421,148.54

Nota. La presente tabla muestra el periodo de recuperación de la inversión del proyecto.

PRC= $(421.148,54 - 90.743,30/88.310,99)$

PRC= $(330.405,24 /88.310,99)$

PRC= 3,74 años

PRC= $0,74 * 0.12 \text{ meses} = 8,90 \text{ meses}$

PRC= $0.90 * 30\text{días} = 26.90\text{días}$

Esto significa que la inversión se recupera e; 3 años, 8 meses y 26 días

7.5.5. Análisis de Sensibilidad

Este análisis permite identificar cómo se ve impactado un proyecto bajo dos escenarios: el incremento en los costos de inversión y la reducción de los ingresos generados. En otras palabras, este estudio evalúa si los cambios en una variable económica afectan la tasa de rentabilidad del proyecto.

Análisis de Sensibilidad con incremento en costos

Para determinar si el proyecto es sensible a este aspecto, se aplica un incremento del 2.30% en los costos, obteniendo los resultados detallados a continuación.

$$\text{NTIR} = \text{tasa menor} + \text{diferencia tasas} * ((\text{VAN menor} / (\text{VAN menor} - \text{VAN mayor})))$$

$$\text{NTIR} = 46.66 + 1 * ((0 / (0 - 1.404,79)))$$

$$\text{NTIR} = 46,66\%$$

$$\text{Diferencia de tasa} = \text{TIR} - \text{NTIR}$$

$$\text{DifTas} = 87,04\% - 46,66\%$$

$$\text{DifTas} = 40,38\%$$

$$\% \text{ Variación} = (\text{DifTas} / \text{TIR proyecto}) * 100$$

$$\% \text{ Variación} = (40,38\% / 87,04\%) * 100$$

$$\% \text{ Variación} = 46,39\%$$

$$\text{Análisis de sensibilidad} = \% \text{ vari} / \text{NTIR}$$

$$\text{S} = 46,39\% / 46,66\%$$

$$\text{S} = 0.99$$

Tabla 154.*Análisis de Sensibilidad con Incremento en Costos*

Años	Costo	Incremento	Ingreso	Flujo Neto	Factor	Valor	Factor	Valor
	Original	costo	Original		Actualizado	Actualizado	Actual	Actualizado
0		2.30%		\$ -90,743.30	47%	-90743.30	48%	-90743.30
1	181,489.43	185,663.69	234,679.90	49,016.21	0.68183	33,420.76	0.67721	33,194.43
2	183,959.39	188,190.45	237,126.59	48,936.13	0.46489	22,750.08	0.45862	22,442.99
3	186,477.85	190,766.84	241,179.73	50,412.89	0.31698	15,979.80	0.31058	15,657.35
4	189,045.63	193,393.68	244,066.25	50,672.57	0.21613	10,951.65	0.21033	10,657.98
5	191,663.57	196,071.83	247,924.04	51,852.21	0.14736	7,641.00	0.14244	7,385.75
				VAN		0,00	VAN	-1404.79

Nota. La presente tabla indica el análisis de Sensibilidad con incremento en costos.

De acuerdo con el resultado del análisis de sensibilidad en base a los ingresos tenemos que la disminución máxima de los ingresos puede ser de hasta 2.30% ya que hasta este porcentaje aún se sigue obteniendo flujos netos positivos.

Análisis de Sensibilidad con Disminución en Ingresos

Para conocer si el proyecto es sensible en este proyecto se disminuye los ingresos en un 2%, obteniendo los siguientes resultados que se detallan a continuación:

$$\text{NTIR} = \text{tasa menor} + \text{diferencia tasas} * ((\text{VAN menor}/(\text{VAN menor} - \text{VAN mayor})))$$

$$\text{NTIR} = 47.37 + 1 * ((0 / 0 - 1.393,20))$$

$$\text{NTIR} = 47.37\%$$

$$\text{Diferencia de tasa} = \text{TIR} - \text{NTIR}$$

$$\text{DifTas} = 87,04\% - 47,37\%$$

$$\text{DifTas} = 39,67\%$$

$$\% \text{ Variación} = (\text{DifTas} / \text{TIR proyecto}) * 100$$

$$\% \text{ Variación} = (39,67\% / 87,04\%) * 100$$

$$\% \text{ Variación} = 45,57\%$$

$$\text{Análisis de sensibilidad} = \% \text{ vari} / \text{NTIR}$$

$$\text{S} = 45,57\% / 47,37\%$$

$$\text{S} = 0.96$$

Tabla 155.*Análisis de Sensibilidad con Disminución en Ingresos*

Años	Costo	Incremento	Ingreso		Factor	Valor	Factor	Valor
	Original	costo	Original	Flujo Neto	Actualizado	Actualizado	Actual	Actualizado
0		2%		\$ -90,743.30	47%	-90743.30	48%	-90743.30
1	181,489.43	185,119.22	234,679.90	49,560.68	0.67855	33,629.22	0.67397	33,402.56
2	183,959.39	187,638.58	237,126.59	49,488.01	0.46043	22,785.52	0.45424	22,479.42
3	186,477.85	190,207.40	241,179.73	50,972.32	0.31242	15,924.76	0.30615	15,604.94
4	189,045.63	192,826.54	244,066.25	51,239.70	0.21199	10,862.37	0.20633	10,572.48
5	191,663.57	195,496.84	247,924.04	52,427.20	0.14385	7,541.44	0.13906	7,290.70
				VAN		0,00	VAN	-1393.20

Nota. La presente tabla muestra el análisis de sensibilidad con disminución en ingresos.

De acuerdo con el resultado del análisis de sensibilidad en base a los ingresos tenemos que la disminución máxima de los ingresos puede ser de hasta 2% ya que hasta este porcentaje aún se sigue obteniendo flujos netos positivos

8. Conclusiones

- La ciudad de Loja presenta una clara y creciente demanda de servicios de enfermería. Este aumento en la demanda se debe a diversos factores, como el envejecimiento de la población, el aumento de enfermedades crónicas, y la mayor conciencia sobre la importancia de la atención preventiva y el cuidado de la salud en general. Además, eventos recientes, como la pandemia de COVID-19, han destacado la necesidad crítica de contar con personal de enfermería capacitado y disponible para atender emergencias y proporcionar atención continua a los pacientes, luego de los estudios realizados es factible implementar la empresa
- La ubicación de la empresa de servicios de enfermería se establece en las calles Av. Universitaria y Lourdes, en un local que estará dotado de los servicios indispensables, para el normal funcionamiento, además será arrendado, por los costos aceptables de este sector y cercanía a oferentes y usuarios.
- La empresa de servicios informáticos estará legalmente registrada como Compañía de Responsabilidad Limitada, constituida por 4 socios con una vida útil de 5 años y su instalación será en la ciudad de Loja.
- Para la implementación del presente proyecto se requiere un capital de \$90.743,30 el mismo que será financiado de fuente interna con un monto de \$80.743,30 correspondiente al 88,98% y de fuente externa con \$10.000,00 correspondiente al 11,02 representando el 11,02%, este préstamo se manejará a través de BanEcuador con una tasa de interés del 20%
- Se ha fijado los precios de \$ 1,70 para inyectología; \$1,70 en signos vitales; \$4,50 en canalización; \$17,50 en colocación de sondas; \$53,80 en cuidados postoperatorios; \$19,01 en cuidado de adultos mayores; \$15,70 en cuidado de niños y el precio de \$107, 37 en cuidados crónicos.
- La evaluación financiera presenta los siguientes resultados: de acuerdo al VAN del presente proyecto nos da un valor positivo de \$159.435,54 por lo tanto la decisión de

invertir en el proyecto es conveniente ya que el/los inversionistas tendrán beneficios al finalizar su vida útil.

- Los resultados como la TIR de 87,04% indica que es mucho más efectivo invertir en el proyecto que en la tasa de costo de interés de oportunidad del 20%. El resultado de Relación Beneficio/Costo indica que por cada dólar invertido se obtendrá \$0,29 de rendimiento y el periodo de recuperación de capital es 3 años, 8 meses y 26 días y eso conviene al inversionista.
- Para el presente proyecto los valores de sensibilidad son menores que 1, por lo tanto, no afectan al proyecto; los cambios en los costos y los ingresos se deducen que los costos pueden tener 2,30% de incremento y los ingresos una disminución en el 2%.

9. Recomendaciones

- Según los resultados derivados de diversos estudios en el transcurso de esta investigación, se aconseja proceder con la implementación del proyecto de inversión en curso. Esto se debe a que se ha demostrado su viabilidad, respaldada por indicadores positivos como el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR), que confirman la rentabilidad del proyecto. Además, este proyecto tiene el potencial de generar contribuciones significativas para la sociedad al crear nuevas oportunidades de empleo.
- Además, se sugiere revisar y ajustar el plan de marketing que se adapte mejor a las cambiantes necesidades de la empresa, ya que es fundamental mantenerlo actualizado para que el servicio siga siendo competitivo en el mercado actual.
- Realizar investigaciones de mercado adicionales, centrándose en el análisis detallado de las variables relevantes, con el objetivo de comprender mejor las necesidades cambiantes de los clientes. Esto permitirá diseñar estrategias específicas dirigidas a cumplir con las expectativas relacionadas con los servicios mencionados, especialmente en el contexto dinámico de la actualidad, donde las demandas y preferencias evolucionan constantemente. Además, es fundamental tener en cuenta la competencia en este proceso, ya que esto proporcionará información valiosa sobre cómo destacar en un mercado competitivo
- Por último, se recomienda considerar este estudio como un punto de referencia para futuras investigaciones, ya que presenta una propuesta de inversión intrigante que podría servir de base para investigaciones posteriores.

10. Bibliografía

Lucas Chancay, M. S., Almeida Bonilla, E. G., Mendoza Macias, E., y Rodríguez Salgado, A. G. (s.f.). Proyecto de Inversión para la Implementación de una Empresa de Servicios de Enfermería a domicilio para la ciudad de Guayaquil. p. 1.

<https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/24519/1/Proyecto%20de%20inversion%20para%20implentacion%20de%20una%20empresa%20de%20servicios%20de%20enfermeria%20a%20domicilio.pdf>

Andrés, Á. (2020). *bizneo blog*. bizneo blog: <https://www.bizneo.com/blog/estructura-organizacional/>

Baca Urbina, G. (2010). *Evaluación de proyectos*.

BBVA. (2023). *BBVA*. <https://www.bbva.mx/educacion-financiera/f/financiamiento.html>

Contable, P. (2015). *Perú Contable* . <https://www.perucontable.com/contabilidad/estado-perdidas-ganancias/>

Duarte Rojas, H. A., Cupitra Rojas, G. A., y Gonzalez Rojas, J. O. (2018). *PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA PRESTADORA DE*.
<https://repository.uniminuto.edu/server/api/core/bitstreams/99b070b1-bf7b-463d-8793-78458485b3a9/content>

Duarte, H., Cupitra, G., y Gonzalez, J. (2018). *Trabajo de Grado Final*. Trabajo de Grado Final:
<https://repository.uniminuto.edu/bitstream/10656/14189/1/Trabajo%20de%20grado%20final.pdf>

Economiá, S. d. (2023). Comercialización. *economia.gob.mx*. <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/mexico-emprende/productos->

servicios/comercializacion#:~:text=La%20comercializaci%C3%B3n%20es%20el%20 conjunto,lo%20conozcan%20y%20lo%20consuman.

Edward, R. (1980). *studocu*. <https://www.studocu.com/latam/document/universidad-de-la-republica/administracion-y-gestion-de-las-organizaciones-2/metodologia/8476449>

F. M., Loguzzo, H., y Fedi, J. (2016). *Introducción a la Gestión y Administración en las Organizaciones*. <https://biblioteca.unaj.edu.ar/wp-content/uploads/sites/8/2017/02/Introduccion-gestion-y-administracion-organizaciones.pdf>

Gutierrez. (2020). <https://etac.edu.mx/blog-etac/index.php/actividades-de-una-enfermera-dentro-de-un-hospital/>

Marqués, F. L. (2019). *Clinic Cloud*. <https://clinic-cloud.com/blog/historia-de-la-enfermeria-resumen/>

Mejía, H., Wilches, M., Galofre, M., y Montenegro, Y. (2011). Aplicación de metodologías de distribución de plantas para la configuración de un centro de distribución. *Universidad Tecnológica de Pereira*. <https://revistas.utp.edu.co/index.php/revistaciencia/article/view/1473/961>

Morales Castro, A., y Morales Castro, J. A. (2009). *PROYECTOS DE INVERSIÓN*. Mexicana.

Mueve, M. S. (2021). *Mi Salud me Mueve*. Mi Salud me Mueve: <https://www.misaludmemueve.com.co/todo-lo-que-debes-saber-de-la-hospitalizacion-en-casa>

Pasaca Mora, M. (2017). *FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE PROYECTOS DE INVERSIÓN*. Loja: GRAFICPLUS.

Pimentel, E. (2008). *Formulación y Evaluación de Proyecto*.

Plasticas, A. (2023).

Públicas, D. G. (s.f.). *Guía Metodológica General para la Formulación y Evaluación de Programas y Proyectos de Inversión Pública*.

Viñán, J., Puente, M., Ávalos, J., y Córdova, J. (2018). *Proyectos de inversión: un enfoque práctico*. Riobamba. <http://cimogsys.esPOCH.edu.ec/direccion-publicaciones/public/docs/books/2019-09-19-211329-63%20Libro%20Proyectos%20de%20inversio%CC%81n%20un%20enfoco%20pra%CC%81ctico.pdf>

11. Anexos

Anexo 1.

Modelo de encuesta a la demanda

ENCUESTA



unl

Universidad
Nacional
de Loja

Estimado(a) en calidad de estudiante de la Universidad Nacional de Loja, con el objetivo de realizar el presente trabajo de investigación denominado **“Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de servicios de enfermería”**, solicito se digne a contestar esta encuesta muy comedidamente.

1. ¿A cuanto asciende su ingreso mensual?

400-700 ()

701-1000 ()

1001-1300 ()

1301-1600 ()

2. ¿Cuántos integrantes son en su familia?

2-3 ()

4-5 ()

6-7 ()

3. ¿En su familia los integrantes son mas?

Niños()

Jóvenes ()

Adultos ()

Tercera Edad ()

4. ¿De los siguientes servicios de enfermería seleccione cuales conoce su familia?

Inyectología (medicación, insulina etc)

Signos Vitales (presión saturación, temperatura etc. ()

5 veces

8. ¿En qué jornada acuden a servicios de enfermería su familia?

Mañana () Tarde () Noche ()

9. ¿En qué horario acude a servicios de enfermería su familia?

7:00-9:00 ()

10:00-12:00 ()

13:00- 15:00 ()

16:00-18:00 ()

19:00-21:00 ()

10. ¿Han acudido a una empresa de servicios de enfermería en la ciudad de Loja?

Si () No ()

¿En qué lugar está ubicada?

11. ¿Si en la ciudad de Loja se creara una empresa de servicios de enfermería su familia utilizaría este servicio?

Si () No ()

Porque _____

12. ¿Qué tipo de servicios de enfermería les gustaría que se brinde en la empresa?

Servicios Básicos (Inyectología, Signos vitales, Canalización etc.) ()

Cuidados Postoperatorios ()

Cuidado de adultos mayores ()

Cuidado de niños enfermos ()

Cuidado pacientes crónicos (cuidados intensivos) ()

Otro _____

13. ¿Desearía que el servicio sea también a domicilio?

Si () No ()

14. ¿Estaría dispuesto a cancelar un costo adicional por el servicio?

Si () No ()

15. ¿En qué jornada les gustaría acudir a la empresa de servicios de enfermería?

Mañana () Tarde () Noche ()

16. ¿En qué horario les gustaría acudir a la empresa de servicios de enfermería?

7:00-9:00 ()

10:00-12:00

13:00- 15:00 ()

16:00-18:00 ()

19:00-21:00 ()

17. ¿En qué lugar les gustaría que este ubicada la empresa?

Centro ()

Norte ()

Sur ()

18. ¿Por qué medios le gustaría enterarse del servicio de enfermería?

Medios Tradicionales (Radio, TV, Volantes) ()

Redes Sociales()

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Anexo 2.

Modelo de encuesta a la oferta

ENCUESTA



unl

Universidad
Nacional
de Loja

Estimado(a) en calidad de estudiante de la Universidad Nacional de Loja, con el objetivo de realizar el presente trabajo de investigación denominado **“Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de servicios de enfermería”**, solicito se digne a contestar esta encuesta muy comedidamente.

Nombre Empresa:

1. ¿En su empresa usted brinda servicios de enfermería?

Si () No ()

2. ¿En promedio cuantas personas atiende a diario en su empresa?

30-60 ()

61-90 ()

91-120 ()

121-150 ()

151-180 ()

3. ¿En promedio cuanto gasta una persona en la clínica?

\$20,00-\$40,00 ()

\$41,00-\$60,00 ()

\$61,00-\$80,00 ()

\$81,00-\$100,00 ()

\$101,00-\$120,00 ()

4. ¿En qué horario acuden más a servicios de enfermería en su empresa?

Mañana ()

Tarde ()

Noche ()

5. ¿Qué servicio de enfermería utilizan más las personas en su empresa?

Servicios Básicos (Inyectología, Signos vitales, Canalización etc.) ()

Cuidados postoperatorios ()

Cuidado adultos mayores ()

Cuidado de niños ()

Cuidado de pacientes crónicos (cuidados intensivos) ()

6. ¿En promedio cuantas personas acuden al servicio de inyectología mensualmente?

400-600 ()

601-800 ()

801-1000 ()

1001-1200 ()

1201-1400 ()

7. ¿En promedio cuantas personas acuden al servicio de signos vitales mensualmente?

400-600 ()

601-800 ()

801-1000 ()

1001-1200 ()

1201-1400 ()

8. ¿En promedio cuantas personas acuden al servicio de canalización?

400-600 ()

601-800 ()

801-1000 ()

1001-1200 ()

1201-1400 ()

9. ¿En promedio cuantas personas acuden al servicio de colocación de sondas?

400-600 ()

601-800 ()

801-1000 ()

1001-1200 ()

1201-1400 ()

10. ¿En promedio cuantas personas acuden al servicio de cuidados postoperatorios?

400-600 ()

601-800 ()

801-1000 ()

1001-1200 ()

1201-1400 ()

11. ¿En promedio cuantas personas acuden al servicio de cuidado de adultos mayores?

400-600 ()

601-800 ()

801-1000 ()

1001-1200 ()

1201-1400 ()

12. ¿En promedio cuantas personas acuden al servicio de cuidado de niños?

400-600 ()

601-800 ()

801-1000 ()

1001-1200 ()

1201-1400 ()

13. ¿En promedio cuantas personas acuden al servicio de cuidados crónicos?

400-600 ()

601-800 ()

801-1000 ()

1001-1200 ()

1201-1400 ()

14. ¿Cuál es el porcentaje de incremento de servicios de enfermería que han llegado a su empresa respecto al año pasado?

10% - 20% ()

21% - 30% ()

31% - 40% ()

41% - 50% ()

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

CERTF. N° 01.1 – 2025
Loja, 17 de enero del 2025

El suscrito Franco Guillermo Abrigo Guarnizo.

Lcdo. En Ciencias de la Educación Mención Idioma Inglés

A petición de la parte interesada y en forma legal.

CERTIFICA:

Que **Scarlet Monserratt Flores Flores** con cédula de identidad número **Cédula: 1150620837**, estudiante de la Carrera de Administración de Empresas de la Facultad Jurídica, Social y Administrativa de la Universidad Nacional de Loja, completó satisfactoriamente la presente traducción de español a inglés del Trabajo de titulación denominado **“Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de servicios de enfermería en la ciudad de Loja, año 2023”**.

Traducción que fue guiada y revisada minuciosamente por mi persona. En consecuencia, se da validez a la presentación de la misma. Es todo cuanto puedo certificar en honor a la verdad, pudiendo la estudiante hacer uso del presente documento en lo que estimare conveniente.

Atentamente,



Firmado electrónicamente por:
**FRANCO GUILLERMO
ABRIGO GUARNIZO**

.....
Franco Guillermo Abrigo Guarnizo

Lcdo. En Ciencias de la Educación Mención Idioma Inglés

Número de Registro Senescyt: 1008-2021-2368808

Cédula: 1104492127

email: franco.abrigo@hotmail.com

celular:0990447198