



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN GERENCIA EN SERVICIOS DE LA SALUD**

TEMA:

Estudio de factibilidad para la creación de un consultorio de Enfermería con atención domiciliaria
en la ciudad de Milagro.

AUTORA:

Andrea Teresa Saeteros Lascano

Previo a la obtención del grado Académico de:

MAGÍSTER EN GERENCIA EN SERVICIOS DE LA SALUD

TUTORA:

Ing. Elsie Zerda Barreno, PHD

Guayaquil, Ecuador

2023



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN GERENCIA EN SERVICIOS DE LA SALUD
CERTIFICACIÓN**

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por la **Licenciada Andrea Teresa Saeteros Lascano**, como requerimiento parcial para la obtención del Grado Académico de **Magíster en Gerencia en Servicios de Salud**.

DIRECTORA DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

Ing. Elsie Zerda Barreno, Mgs

REVISORA

Econ. Glenda Gutiérrez Candela, Mgs.

DIRECTORA DEL PROGRAMA

Econ. María de los Ángeles Núñez Lapo, Mgs.

Guayaquil, a los 07 días del mes de septiembre del año 2023



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN GERENCIA EN SERVICIOS DE LA SALUD
DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

Yo, Andrea Teresa Saeteros Lascano

DECLARO QUE:

El Proyecto de Investigación **Estudio de factibilidad para la creación de un consultorio de Enfermería con atención domiciliaria en la ciudad de Milagro**, previa a la obtención del **Grado Académico de Magíster en Servicios de Salud**, ha sido desarrollada en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del proyecto de investigación del Grado Académico en mención.

Guayaquil, a los 07 días del mes de septiembre del año 2023

LA AUTORA



Firmado electrónicamente por:
**ANDREA TERESA
SAETEROS LASCANO**

Andrea Teresa Saeteros Lascano



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN GERENCIA EN SERVICIOS DE LA SALUD**

AUTORIZACIÓN

Yo, Andrea Teresa Saeteros Lascano

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del **Proyecto de Investigación Grado Académico de Magíster en Servicios de Salud**, titulada: **Estudio de factibilidad para la creación de un consultorio de Enfermería con atención domiciliaria en la ciudad de Milagro** cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 07 días del mes de septiembre del año 2023

LA AUTORA



Firmado electrónicamente por:
**ANDREA TERESA
SAETEROS LASCANO**

Andrea Teresa Saeteros Lascano



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN GERENCIA EN SERVICIOS DE LA SALUD
INFORME DE URKUND**

← → ↻ secure.urkund.com/okq/view/165376996-469230-258790#DcxiDoAgDAXQu3RuTFvgg1zFO6iinkEWruPd7TDC99IzqzW4aCytzFqesxVzgtDKExQzbnWa/R79600Y7qcciZXE... ☆ □ A

URKUND Abrir sesión

Documento: [23 DE AGOSTO TESIS.doc](#) (D173071733)

Presentado: 2023-06-23 17:16 (-05:00)

Presentado por: saeterosandrea@gmail.com

Recibido: maria.lapo.ucs@analysis.unkund.com

Mensaje: SOLICITUD DE URKUND [Mostrar el mensaje completo](#)

3% de estas 4T páginas, se componen de texto presente en 4 fuentes.

Lista de fuentes	Bloques
Categoría	Enlace/nombre de archivo
	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil / D122646603
	UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ / D146168624
	https://www.significados.com/metodologia/daes/
	http://repositorio.almoraed.edu.ec/handle/47000/1658
Fuentes alternativas	
Fuentes no usadas	

100% #1 Activo Archivo de registro Urkund: Universidad Católica de Santiago de Guayaquil / D122646603 100%

UNIVERSIDAD CATÓLICA	UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL	DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO	SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN GERENCIA EN SERVICIOS DE LA SALUD	MAESTRÍA EN GERENCIA EN SERVICIOS DE LA SALUD
TEMA:	TEMA:
Estudio de factibilidad para la creación	Estudio de factibilidad para la creación
de un consultorio de Enfermería con atención domiciliar en la ciudad de Milagro.	
AUTORIA:	
SAETEROS LASCANO ANDREA TERESA	
Previo a la obtención del grado Académico de:	
MAGÍSTER EN GERENCIA EN SERVICIOS DE LA SALUD	
TUTORIA:	

⚠ Advertencias Reiniciar Compartir

AGRADECIMIENTO

A Dios.

Lic. Andrea Teresa Saeteros Lascano

DEDICATORIA

A Dios.

Lic. Andrea Teresa Saeteros Lascano

Índice General

Introducción	1
Antecedentes	3
Planteamiento del Problema	5
Formulación del Problema	8
Justificación	8
Preguntas de Investigación	10
Objetivos	10
Objetivo General	10
Objetivos Específicos	10
Capítulo I.....	12
Marco Teórico y Conceptual.....	12
Teoría del Caos y Complejidad	12
Teoría Fractal	16
Teoría del Emprendimiento	17
Teoría del Desarrollo Económico	20
Marco Conceptual	20
Enfermería.....	20
Cuidados de Enfermería	21
Factibilidad.....	21
Promoción de Salud.....	21
Institución de Salud	22
Atención Primaria en Salud.....	22
Estrategia.....	22

Marketing	23
Negocio	23
Emprendimiento	23
Componentes del Estudio de Factibilidad de un Proyecto	24
Capítulo II	38
Marco Referencial	38
Evidencias Científicas Internacionales	38
Evidencias Científicas Nacionales.....	41
Evidencias Científicas Locales	45
Marco Legal	47
Capítulo III	50
Marco Metodológico	50
Enfoque de la Investigación	50
Alcance de la Investigación.....	51
Método de la Investigación	51
Diseño de Investigación	51
Diseño no experimental.....	52
Corte transversal.....	52
Población y Muestra.....	52
Población.....	52
Muestra.....	53
Criterios de Inclusión	54
Análisis de Resultados.....	55
Resumen de Resultados.....	66
Capítulo IV	68

Propuesta de Investigación.....	68
Antecedentes del Negocio	68
Tamaño del Mercado.....	69
Segmentación General del Mercado	70
Geografía.....	70
Demografía.....	70
Psicográfica	71
Beneficios del producto	71
Propuesta de Valor	72
Misión, Visión y Valores.....	72
Misión	72
Visión	73
Valores	73
Las 4 P.....	73
Producto	73
Promoción	73
Precio	74
Análisis F.O.D.A.....	76
Capítulo V	79
Estudio Financiero.....	79
Conclusiones	91
Recomendaciones.....	93
Referencias	94

Índice de Tablas

Tabla 1.....	54
Población económicamente activa e inactiva.....	54
Tabla 2.....	74
Estimación de Precio.....	74
Tabla 3.....	76
Análisis de Evaluación de Factores Externos	76
Tabla 4.....	77
Análisis de Evaluación de Factores Internos.....	77
Tabla 5.....	78
Análisis F.O.D.A.....	78
Tabla 6.....	79
Inversión Inicial.....	79
Tabla 7.....	81
Inversión y Condiciones de Crédito	81
Tabla 8.....	82
Presupuesto de Gasto Administrativo	82
Tabla 9.....	83
Presupuesto de Gasto de Ventas.....	83
Tabla 10.....	83
Gastos de Remuneraciones (rol de pagos)	83

Tabla 11.....	83
Estados Financieros Proyectados	83
Tabla 12.....	85
Estados de Resultados Integrales Proyectados.....	85
Tabla 13.....	86
Evaluación Financiera.....	86
Tabla 14.....	87
Evaluación de VAN y TIR	87
Tabla 15.....	88
Análisis de Sensibilidad Financiera	88
Tabla 16.....	89
Ratio Precio-Beneficio	89

Índice de Figura

Figura 1	55
Edad.....	55
Figura 2	55
Estado civil.....	56
Figura 3	56
¿En qué sector de la ciudad usted vive?	56
Figura 4	57
¿Cuántas personas mayores de edad económicamente activas integran su grupo familiar?.....	57
Figura 5	57
¿Usted trabaja actualmente o se encuentra jubilado/ pensionado?	57
Figura 6	58
Indique en qué sector económico trabaja	58
Figura 7	58
Indique cuál es el nivel de ingreso de su hogar por mes	58
Figura 8	59
¿Cada cuánto usted, o los miembros de su grupo familiar acudieron al médico en el último año y necesitó apoyo de Enfermería?	59
Figura 9	59
¿A qué lugar acude necesita atención médica?	59
Figura 10	60

¿Dónde se encuentra ubicada la institución de salud a la que acude?	60
Figura 11	60
¿ Cuándo usted o su grupo familiar asiste a las instituciones de salud para atención médica, requieren servicios de Enfermería?	60
Figura 12	61
¿Cuál es el servicio de Enfermería más utilizado por usted o su grupo familiar en la institución de salud a la que asiste? Escoje entre una a tres opciones	61
Figura 13	62
¿Está satisfecho con la atención de Enfermería que le brinda la institución de salud a la cual asiste?	62
Figura 14	62
¿Le gustaría que la ciudad de Milagro, cuente con un consultorio de Enfermería?	62
Figura 15	63
¿Cuál es el horario de atención que le gustaría que el centro de Enfermería ofreciera?	63
Figura 16	63
¿Estaría usted dispuesto a pagar por recibir atención de Enfermería personalizada dependiendo del servicio que requiera?	63
Figura 17	64
¿Cuál es la característica mas importante por la que prefiere acudir a una institución de salud como primera alternativa?	64
Figura 18	65
¿Cuál es su opinión sobre la propuesta de crear un nuevo y moderno consultorio de Enfermería de atención primaria con atención domiciliaria?	65

Figura 19	66
¿A través de que medio le gustaría informarme sobre el nuevo consultorio de Enfermería y los servicios que brinda?	66
Figura 20	75
Flujograma de la distribución del servicio	75
Figura 21	75
Marca del consultorio de Enfermería	75

Apéndice

Apéndice.....99

Resumen

El objetivo del proyecto es analizar la factibilidad para la creación de un consultorio de Enfermería que brinde atención primaria de salud en la ciudad de Milagro; el enfoque de la investigación es cuantitativo ya que permite estimar magnitudes de los problemas; el método aplicado es deductivo mediante el cual se obtiene una conclusión en base a una serie de proposiciones; con alcance descriptivo; diseño no experimental porque las variables no fueron manipuladas; con corte transversal en la que se aplicó un cuestionario de 20 preguntas teniendo como resultado que el 96,4 % aprueba la creación de un consultorio de Enfermería, el 100% de la población encuestada es económicamente activa, el 46,6 % indican que les gustaría recibir atención 12 horas todos los días; por lo que el proyecto propone ejecutar la creación del consultorio de Enfermería y evaluando el VAN: 228.111,82 y la TIR: 36,63% demuestra su factibilidad.

Palabras Claves: Consultorio, Enfermería, Factibilidad, Creación, Cuidado, Atención domiciliaria.

Abstract

The objective of the project is to analyze the feasibility for the creation of a Nursing office that provides primary health care in the city of Milagro; the research approach is quantitative since it allows estimating magnitudes of the problems; the applied method is deductive by means of which a conclusion is obtained based on a series of propositions; with descriptive scope; non experimental design because the variables were not manipulated; cross-sectional in which a 20 question questionnaire was applied, resulting in 96.4% approving the creation of a Nursing office, 100% of the surveyed population is economically active, 46.6% indicating I would like to receive attention 12 hours every day; so the project proposes to execute the creation of the Nursing office and evaluating the VAN: 228.111,82 and the TIR: 36,63% demonstrates its feasibility.

Keywords: Office, Nursing, Feasibility, Creation, Care, Home care.

Introducción

En referencia al objetivo principal del proyecto que es la creación de un consultorio de Enfermería se muestra las probables causas relevantes para su ejecución; por lo que en un estudio realizado en Ecuador se presentó una etnoepidemiología de las enfermedades diarreicas en 21 pueblos de la costa norte del Ecuador, zona en la cual hay muchos cambios sociales y ambientales desde 2001. “Con percepciones de que la misma naturaleza está cambiando, vienen cambios en interpretaciones de lo que es salud y enfermedad, que se presenta en forma de una taxonomía de males diarreicos. Ante la fuerte incidencia de las enfermedades diarreicas, existen concepciones alternativas a la biomedicina en cuanto a sus causas, síntomas y tratamientos” (Trostle et al., 2010, p.1). Hay superposiciones entre sistemas no-biomédicas y biomédicos, en donde hay mezclas de coexistencia y resistencia. Reconocer esto es entender una serie de desafíos para el sistema de salud oficial, incluyendo el uso indiscriminado de antibióticos, el no uso de servicios de salud para algunos males, y relaciones percibidas entre contaminación ambiental y la eficacia de las medicinas moderna y tradicional.

De acuerdo con estudios regionales hechos por el Ministerio de Salud Pública del Ecuador, las principales causas de morbilidad son infecciones respiratorias, enfermedades diarreicas, hipertensión arterial, enfermedades venéreas, diabetes, paludismo, y dengue. Es importante tener presente cual es el mercado meta, y reconocer la competencia, datos que permiten evaluar la factibilidad del proyecto, como lo es la Estrategia de Abordaje Médico del Barrio cuyo objetivo es implementar a nivel nacional, un sistema de salud sostenible, que garantice consolidar el Modelo de Atención Integral en Salud Familiar, Comunitaria, e Intercultural (MAIS-FCI). “Durante las atenciones generadas por los Especialistas del Primer

Nivel de Atención de enero a diciembre 2019 se evidencia en PRAS/RDACAA 5247 atenciones” (Ministerio de Salud Pública, 2019).

El presente proyecto está estructurado por cinco capítulos, en el primero se relata las teorías relacionadas con el tema de estudio y conceptualización, el siguiente acápite resalta los principales estudios internacionales de factibilidad de creación de diferentes instituciones de sanitarias, el tercer capítulo se presenta la metodología empleada una vez realizada la revisión de la literatura, en el cuarto capítulo está enfocada en la propuesta para crear un consultorio de Enfermería y en el quinto capítulo resalta el análisis financiero de la ejecución de la propuesta.

Antecedentes

En el escenario latinoamericano la creación de organismos nacionales de salud pública fue un fenómeno generalizado desde finales del siglo XIX y principios del siglo XX. La salud pública comenzó a establecerse como una rama de los gobiernos de cada nación, la mayoría de los cuales formaron departamentos nacionales de sanidad o salubridad pública, esto dentro del contexto del crecimiento general de los poderes del Estado-nación.

Si bien a lo largo del siglo XIX en México las funciones de las instituciones de salud pública poco a poco se fueron ampliando, no dejaron de ser cuerpos consultivos ante los problemas sanitarios que tenían que atenderse. En gran medida esta debilidad institucional ha de ser entendida en el contexto de la inestabilidad política experimentada durante la mayor parte del siglo XIX.

Según proyecciones del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) en el año 2011, Ecuador cuenta con 14.2 millones de habitantes, 50.1% son hombres y 49.9% mujeres. Alrededor de 66% de la población total del país es urbana y 33% reside en las cinco ciudades más importantes del país. Las tendencias de crecimiento de población han cambiado debido a factores como la reducción de la tasa bruta de natalidad de 32.4 a 11.4 nacimientos por 1 000 habitantes entre 1981 y 2010, la migración hacia Europa y Estados Unidos, y la disminución de la tasa de mortalidad de 6.7 muertes por 1000 habitantes en 1981 a 4.3 en 2008.

La estructura de la población por grupos de edad aún tiene la forma característica de los países en desarrollo. Sin embargo, durante la década pasada se registró una disminución de la base de niños y jóvenes, con ensanchamiento de la punta de la pirámide poblacional por

envejecimiento de la población. Entre 1990 y 2009 aumentó la población de 15 a 64 años (de 56.9 a 63.1% de la población total) y de 65 años y más (de 4.3 a 6.2%), en detrimento de la población de entre 0 y 14 años de edad (de 38.8 a 30.7%).

Ecuador tiene registrados 3 847 establecimientos de atención a la salud, de los cuales 80% pertenecen al sector público. El MSP concentra 47% de las unidades y el IESS otro 24 por ciento. Una pequeña proporción (10%) pertenece a municipios, ministerios diferentes al MSP, ISSFA, ISSPOL y otras entidades. El sector privado concentra alrededor del 20% de los establecimientos de salud, 14% en instituciones con fines de lucro y el restante 6% en organismos que ofrecen atención a la salud sin fines de lucro. (Lucio et al., 2011, p.4)

A travez del tiempo las Instituciones de Salud se establecen en mayor porcentaje que quiere decir que la competencia es fuerte, razón por la que el enfoque del proyecto actual debe ser innovador y de esa manera ser elegidos por la poblacion para recibir un servicio de salud a pesar de pertenecer al sector privado con fines de lucro, recalando que en la actualidad la mayoría de los servicios sanitarios son ineficientes.

La mayor parte de los establecimientos con internación registrados en 2007 (545) eran clínicas particulares, que representan 75% del total. Le siguen en importancia los hospitales cantonales, los hospitales generales y, en una mínima proporción, los hospitales de especialidad. La mayor parte de los establecimientos sin internación que se ubican en las áreas urbanas son dispensarios médicos. En las zonas rurales, la mayor proporción corresponde a subcentros de salud. (Lucio et al., 2011, p.5)

En todas las estadísticas mostradas en las citas del artículo mencionado no se indica que exista consultorios de Enfermería y más aún que presten sus servicios en domicilio, siendo este aspecto innovador para ser elegido por los habitantes que requieran servicios sanitarios, siendo importante este tipo de asistencia ya que existen patologías como las de cuidado paliativos que necesitan ser atendidas en los hogares.

“En Ecuador, la emergencia sanitaria encontró un sistema de salud con condiciones estructurales de fragmentación y segmentación, menores recursos públicos destinados a la salud y condiciones económicas poco favorables que condicionaron la respuesta frente a la crisis social, sanitaria y económica” (Mena & Casalí, 2021, p.1). No obstante, las presiones generadas por la COVID-19 se han presentado en igual o mayor medida que en otros países de la región, con un constante crecimiento de los contagios y con la imposibilidad de frenar la transmisión pese a las medidas de control que se han implementado. “La pandemia, además de generar presiones a los prestadores de salud por la atención de pacientes con COVID-19, produjo efectos importantes en la producción de servicios de salud” (Mena & Casalí, 2021, p.2). El cierre de la atención médica en consulta externa, las restricciones de movilidad impuestas en los primeros meses de confinamiento y las decisiones de los usuarios por el temor al contagio produjeron una disminución considerable en las atenciones en salud, unas de las razones por que se debe implementar otro sistema de brindar atención sanitaria según los requerimientos de la población.

Planteamiento del Problema

Las razones de la idea del proyecto son por varios factores que incentivan a su creación, siendo uno de los principales; la situación económica del país que impulsan a emprender, crear, desarrollar, progresar; ya que en la actualidad hay profesionales altamente capacitados y

especializados que no han tenido oportunidad de ingresar al sistema de salud del Ecuador; en los últimos dos años se pudo evidenciar que una de las primeras necesidades del ser humano, fue mantener la salud, siendo la Atención Médica y de Enfermería domiciliaria uno de los principales servicios requeridos por la población a nivel mundial; lo que refleja la correlación entre dos problemáticas que se conectan en una misma solución.

En el artículo de revisión sobre el sistema nacional de salud del 2011 refleja un proceso de transición epidemiológica donde coexisten los problemas crónicos no transmisibles y las enfermedades transmisibles, el cuadro en mujeres era similar al nacional, las cuatro primeras causas de mortalidad eran la diabetes mellitus, las enfermedades hipertensivas, las enfermedades cerebro-vasculares, influenza y neumonía, responsables de 25% de las muertes totales. (Lucio et al., 2011, p.178)

Las principales causas de muerte en caso de los hombres fueron los accidentes de tránsito y agresiones, que representa el 12%; seguidas de las enfermedades isquémicas del corazón, patologías cerebrovasculares, influenza, neumonía, hipertensión y diabetes mellitus que provocaron la cuarta parte de las muertes totales.

“La tasa de mortalidad infantil en 2009 fue de 20 por 1 000 nacidos vivos” (Lucio et al., 2011, p.179). La primera causa de muerte en menores de un año fueron los trastornos relacionados con duración corta de la gestación y con bajo peso al nacer no clasificados en otra parte, lo que hace pensar en un control deficiente del embarazo, entre otros factores determinantes. Le siguen la neumonía, la sepsis bacteriana, la dificultad respiratoria y la neumonía congénita.

“En cuanto a muertes maternas, la razón de mortalidad fue de 140 por 100 000 nacidos vivos” (Lucio et al., 2011, p.179-180). La hemorragia posparto es la principal causa de muerte, seguida por los trastornos hipertensivos durante el embarazo (preeclampsia, eclampsia), las anomalías de la dinámica del trabajo de parto, la sepsis puerperal, el embarazo ectópico y el aborto no especificado.

Una de las razones por la que se debe implementar atención sanitaria en domicilio es por el factor de dependencia de las personas según su patología y su edad como lo es en el caso de los adultos mayores; según Querejeta González en su libro Discapacidad/Dependencia editado por el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales en 2004, propone que la dependencia es una situación en la que una persona con discapacidad precise ayuda, técnica o personal, para la realización o mejorar el rendimiento funcional de una determinada actividad. O como señala la OMS, la esencia misma de la dependencia radica en no poder vivir de manera autónoma y necesitar de forma duradera la ayuda de otros para las actividades de la vida cotidiana.

La atención a domicilio en sus inicios era la única forma de atención médica, reservada a algunos privilegiados que se la podían permitir. Por su lado los hospitales estaban destinados para cuidados a los indigentes o a quienes no disponían de una familia que les pudiera atender durante la enfermedad o muerte. (Cuba, 2012, p.1)

El desarrollo de las técnicas diagnósticas y de tratamiento ha favorecido que los hospitales se conviertan en el centro de atención de los problemas de salud, dejando atrás la atención en domicilio, sin embargo, en los últimos años se ha despertado nuevamente el interés por la atención en domicilio, forzados por motivos económicos, y por el aumento de las enfermedades

crónicas, la atención a domicilio, es un recurso que permite proveer asistencia sanitaria para la resolución en el domicilio del paciente, problemas de salud, que por su situación de incapacidad física no puede desplazarse a un centro de salud, entendiéndose que el nivel de complejidad de los problemas de salud a resolver, no requiere la hospitalización del paciente.

Formulación del Problema

¿Cuál es la factibilidad financiera de la creación de un consultorio de Enfermería que brinde atención primaria de salud en la ciudad de Milagro?

Justificación

Una de las principales necesidades del ser humano es mantenerse sano, como lo indica Maslow en su pirámide, siendo que en enero de 2020 esta necesidad básica se vio afectada cuando la Organización Mundial de la Salud declaró el brote del nuevo coronavirus SARS-CoV-2 (COVID-19) como una emergencia de salud pública de importancia internacional, convirtiéndose en un problema crítico para las organizaciones mundiales, desde entonces fue un desafío para las personas, las comunidades enfrentar esta nueva y desconocida patología altamente transmisible.

Es relevante conocer que no es la primera ocasión, ni la última en que suceda este tipo de peligro a causa de un brote epidémico poniendo en riesgo la salud, y otros factores como sociales, psicológicos, económicos; la crisis sanitaria del COVID-19 y las medidas para su contención tuvieron un fuerte impacto en el mercado laboral de los países latinoamericanos.

La pandemia produjo que las tasas de ocupación cayeron marcadamente, a pesar que el personal sanitario fue el principal profesional requerido ante este problema, obtuvo un puesto de trabajo de forma transitoria como plan de contingencia, arriesgando hasta su propia salud y

bienestar; para muchas personas implica una situación trágica al afrontar la pérdida de seres queridos, el desempleo, al igual que otros desastres; la pandemia se monta sobre un escenario preexistente y pone de manifiesto las fortalezas y debilidades actuales del sistema socioeconómico.

Una de las características de la Atención Primaria en Salud es basarse en la prevención donde es de gran importancia la conducta de las personas frente al riesgo, tanto en la percepción de las amenazas, como en las acciones preventivas y el abordaje de las consecuencias, para que tales conductas sean posibles y para promover capacidades de afrontamiento individuales y sociales, es necesario trabajar en la reducción simultánea de las vulnerabilidades preexistentes y las vulnerabilidades emergentes, promover el desarrollo de sistemas saludables de sostén familiar, social, y capacitar a todos los actores involucrados.

La esencia de la Enfermería es el cuidado de los pacientes ya que es una actividad que requiere valor personal y profesional encaminado a la conservación, restablecimiento y autocuidado de la vida que se fundamenta en la relación terapéutica entre el paciente y la enfermera, siendo el proyecto fundamental para brindar cuidados sanitarios en la comunidad según los requerimientos de la misma, ya que desde siempre han estado presente las enfermedades catastróficas que requieren cuidados paliativos sobre todo en los adultos mayores.

La importancia del cuidado de enfermería repercute y forma parte de la producción de los servicios sanitarios, considerados imprescindibles para conseguir algunos resultados finales tales como la satisfacción y menor estancia hospitalaria del paciente, mayor productividad, eficiencia y eficacia del profesional incluso luego del alta ya que ciertas patologías son de recuperación ambulatoria; mantenimiento de la calidad de la atención, entre otros.

Los servicios sanitarios en un consultorio de Enfermería asegura la atención personalizada, rápida, eficaz que brinde esa parte humanitaria que requieren los pacientes, aspectos que con el tiempo se han ido desapareciendo, recordando que la salud no solo es la ausencia de patologías, pues también involucra la parte psicológica y emocional siendo de vital importancia para el ser humano; no todos los individuos pueden trasladarse a una casa de salud por ello poder brindar atención domiciliaria lo hace diferente a otras instituciones sanitarias.

Preguntas de Investigación

- ¿Cuáles son las teorías y conceptos involucrados para la creación de un consultorio de Enfermería que brinde atención primaria de salud?
- ¿Cuáles son los estudios referenciales que aportan al proyecto de investigación?
- ¿Cuáles son las necesidades de salud primordiales de la población de la ciudad de Milagro?
- ¿Cuál es la estrategia de marketing para captar al mercado meta?
- ¿Es financieramente factible, la creación de un consultorio de Enfermería que brinde atención primaria?

Objetivos

Objetivo General

Analizar la factibilidad para la creación de un consultorio de Enfermería que brinde atención primaria de salud en la ciudad de Milagro.

Objetivos Específicos

Desarrollar un marco teórico y conceptual sobre las teorías involucradas para la creación de un consultorio de Enfermería que brinde atención primaria de salud.

Establecer estudios referenciales que aporten al proyecto de investigación identificando su factibilidad.

Realizar un marco metodológico para desarrollar el proceso de investigación.

Desarrollar la propuesta para la creación de un consultorio de Enfermería.

Determinar el estudio financiero para verificar la factibilidad para la ejecución de la propuesta del proyecto.

Capítulo I

Marco Teórico y Conceptual

Es la parte fundamental de toda investigación, en ella se identifica las fuentes primarias y secundarias sobre las cuales se sustenta la investigación y el diseño del estudio; amplía la descripción del problema e integra las teorías con la investigación.

Teoría del Caos y Complejidad

Las implicaciones de la teoría de la complejidad en las organizaciones son enormes, como los sistemas complejos tienen un carácter imprevisible inherente, las afirmaciones sobre el tratamiento de la gestión basadas en el orden y control ya no son ciertas. El orden no es orden, es un comportamiento predecible y estereotipado. “El extremo del caos está presente en todos los sistemas adaptativos complejos, donde fomenta el aprendizaje y la creatividad” (Arthur, 2001, p.118).

El comportamiento complejo no requiere una explicación compleja, el orden surgirá de la autoorganización, hay vía libre para un nuevo y adaptativo tipo de trabajo en equipo, en que los individuos se muevan con límites claros, en los sistemas adaptativos complejos los rendimientos crecientes son habituales, el modo de pensar basado en el equilibrio acaba con las posibilidades que ofrecen los rendimientos crecientes, es frecuente que se produzca el bloqueo hasta un punto muy por debajo del óptimo; el mercado no sabe hacerlo mejor.

En la actualidad la teoría de la complejidad busca dar razón del universo como un todo, más allá de la simple suma de sus partes, y de cómo sus componentes se unen para producir nuevas formas. Este esfuerzo por descubrir el orden en un cosmos caótico es lo

que se conoce como la nueva ciencia de la complejidad o del caos. Este nuevo paradigma científico está dedicado a buscar conexiones entre muchos y variados esfuerzos de investigadores que trabajan en las fronteras de una cantidad asombrosa de disciplinas. (Cárdenas, 2004, p.133)

En las ciencias, la complejidad es el término utilizado para connotar una nueva forma de pensar sobre el comportamiento colectivo de muchas unidades básicas que interactúan entre sí. En matemática, el principio básico de la teoría del caos radica en la identificación de un elemento llamado fractal, que mantiene su identidad a cualquier escala, y puede reproducirse hasta el infinito formando nuevas combinaciones en las que el componente inicial es siempre el mismo y el conjunto resultante siempre distinto.

Las relaciones entre causa y efecto tenemos la conocida metáfora de los vientos huracanados que puede causar el aleteo de una mariposa, con ello se ejemplifica uno de los principios de la teoría de los objetos complejos que dice que no hay una relación lineal entre la causa y su efecto. Para las teorías reduccionistas la magnitud de una causa se corresponde con su efecto, por el contrario, en las ciencias de la complejidad, las funciones no lineales implican una incongruencia frecuentemente sorprendente entre la causa y su efecto. (Cárdenas, 2004, p.134)

En palabras de Conveney y Highfield la complejidad se puede definir como: El estudio del comportamiento de colecciones macroscópicas de unidades que están equipadas con el potencial para evolucionar en el tiempo. Sus interacciones llevan a un fenómeno colectivo coherente, llamado propiedades emergentes, las cuales pueden ser descritas sólo en un nivel más

elevado que aquél de las unidades individuales. En este sentido el todo es más que la suma de sus componentes, así como un cuadro de Van Gogh es mucho más que un grupo de brochazos.

Frecuentemente, la ciencia tradicional positivista no puede ni está diseñada para ver las conexiones propias de los fenómenos complejos. Hoy en día, la mayoría de los científicos que siguen los presupuestos científicistas se ciñen al estudio detallado de un pequeño aspecto de una subdisciplina del amplio árbol de la ciencia. Esta especialización conlleva que un área muy pequeña de investigación pose una metodología y jerga propias difíciles de entender hasta por científicos de áreas cercanas, para no hablar de los no iniciados en esa área de la ciencia.

El esfuerzo que hace Luhmann, por reducir la complejidad, hace que la misma complejidad cobre, por sí misma, como concepto, una complejización creciente en torno a su misma composición y función dentro de la realidad y, permitió a su vez, la necesidad de observarla y entenderla, no sólo desde su reducción, sino desde su compleja complejidad. (Sáez, 2012, p.58)

Sin querer, Luhmann, introduce la complejidad en sus observaciones; sin embargo, no se da cuenta que para elaborar una teoría que permita reducir la complejidad, necesariamente tiene que complejizar su propio constructo teórico. La belleza de su elaboración, está dada por lo flexible y dinámica que resulta su teoría; pues ella, evoluciona con cada elemento nuevo que surge de la información que genera la realidad.

No reduce su sentido ni su finalidad a las nuevas concepciones, interpretaciones o paradigmas; más bien, se alimenta de ellas y va mutando su funcionalidad, adecuándose justamente, al entorno de los fenómenos que se van creando a la luz de los nuevos conocimientos

y acontecimientos. La teoría, tiene la capacidad autopoietica de enriquecerse de sus propios elementos que surgen de la comunicación de los sistemas sociales; y ese proceso, paradójicamente no lo hace menos complejo sino todo lo contrario, con mayor riqueza de información y más capacidad de resolver sus propios nudos críticos.

La complejidad constituye una perspectiva novedosa y marginal en la ciencia contemporánea; su carácter de novedad radica en que el estudio de la complejidad implica, en buena medida, un quiebre o discontinuidad en la historia de la ciencia o, más precisamente dicho, en la racionalidad científica occidental. La complejidad introduce, en el terreno de las ciencias, una racionalidad postclásica que habilita e incorpora problemas ignorados o vedados por el pensamiento científico moderno. (Rodríguez & Leónidas, 2011,p.3)

Estos problemas involucran, en un sentido no exhaustivo, cuestiones relativas al desorden, el caos, la no linealidad, el no equilibrio, la indecibilidad, la incertidumbre, la contradicción, el azar, la temporalidad, la emergencia, la autoorganización. La complejidad puede entenderse, por lo tanto, como un paradigma científico emergente que involucra un nuevo modo de hacer y entender la ciencia, extendiendo los límites y criterios de científicidad, más allá de las fronteras de la ciencia moderna, ancladas sobre los principios rectores del mecanicismo, el reduccionismo y el determinismo.

El aprendizaje humano es un proceso complejo, en tanto debe ser más estudiado, y asumido consecuentemente en la enseñanza y la evaluación. Las Teorías de la Complejidad, de la Formación por Etapas de las Acciones Mentales, de la Psicomotricidad, y el Enfoque Histórico Cultural, constituyen bases teóricas

metodológicas necesarias y herramientas psicopedagógicas que, bien comprendidas y aplicadas armónicamente durante la enseñanza, conducen y propician el desarrollo del aprendizaje humano y su evaluación, desde una perspectiva más válida, integral y acertada científicamente. (Hernández & Aguilar, 2008, p.11)

El hecho de que no se disponga hasta el momento de una teoría unificadora sobre el modo en qué ocurre los aprendizajes intelectual y motriz, quedando cuestiones pendientes aún de explicación, no anula o resta sin embargo valor a las ya existentes, como tampoco justifica la ilegítima separación o fraccionamiento de que es objeto el aprendizaje humano.

Teoría Fractal

Estos últimos años han aparecido en el escenario científico unos objetos extraordinarios, denominados fractales. Son objetos dotados de propiedades no euclídeas, entre ellas las de no tener una dimensión espacial entera sino fraccionaria; más claramente, no son objetos por ejemplo unidimensionales ni bidimensionales, sino que se encuentran entre ambas dimensiones. (Munné, 2014, pp.1-12)

Quizás la característica más citada, incluso por el propio formulador de la teoría, el ingeniero francés Benoit Mandelbrot, sea la de que un objeto fractal puede ser subdividido reiteradamente, hasta el infinito, presentando en cada una de estas iteraciones una semejanza con el conjunto. Una representación gráfica de este fenómeno está en las ramificaciones o arborescencias, tan típicas, del sistema pulmonar, nervioso o sanguíneo del cuerpo humano, en el que cada parte se asemeja al todo, en general, los fenómenos psicológicos y sociales tienen propiedades fractales: la conducta imitativa, los procesos de enculturación y de socialización, la organización formal de las empresas, la transmisión de rumores.

El clima es un fenómeno de carácter claramente caótico, esta predicción conlleva algo científicamente inesperable: nada menos que la determinabilidad del caos. Se trata de una determinación que es formulable matemáticamente y que se puede representar mediante una curiosa y bella figura en forma de alas de mariposa, más exactamente en forma de ochos sucesivos y continuos en espiral, que tienden hacia un atractor, esto es y para entendernos, hacia un foco que atrapa trayectorias.

May encontró un parámetro de crecimiento poblacional: Si este parámetro tiene un valor bajo, el sistema es estable; si es alto, el sistema oscila, es decir, tiene una bifurcación, lo que supone una alternancia entre unos valores; y más allá de esta fluctuación, van apareciendo iteraciones de bifurcación que convierten el sistema en caótico, hasta que en éste surgen de manera súbita o impredecible sendos ciclos estables.

Teoría del Emprendimiento

En los países latinoamericanos la articulación de redes empresariales se ha convertido en una alternativa para aumentar la productividad y la competitividad, fundamentalmente en las micros, pequeñas y medianas empresas. “Estas redes toman como referencia los procesos realizados en los países europeos y especialmente en los asiáticos, los emprendedores deben conocer las diferencias entre crear una empresa para que funcione de manera independiente o para que lo haga dentro de una red”(González, 2008, pp.13-31). La propuesta de formulación del Modelo de Emprendimiento en Red–MER, intenta adaptar algunos pasos de modelos previstos para la creación de una empresa independiente o aislada al entorno de las redes empresariales, para convertirse en una guía para este tipo de emprendedores.

La competitividad internacional ha aumentado con la firma de tratados de libre comercio, situación que ha producido efectos negativos sobre el tejido empresarial en algunos países latinoamericanos y ha ocasionado crisis y recesión. En este entorno las únicas empresas que han logrado sobrevivir son aquellas que han afrontado los retos por medio de precios competitivos, ofreciendo mejor calidad de sus productos, mejorando la gestión administrativa, el servicio al cliente y el mercadeo, fomentando la innovación y diversificando la oferta.

Para conseguir estos cambios, las grandes empresas alrededor del mundo han recurrido a estrategias individuales, como por ejemplo la reingeniería o la adopción de estándares internacionales, pero la mayoría de las Mipymes no cuentan con los recursos ni la capacidad para ello, pues tienen problemas de financiamiento, de información, desventajas en sus costos de producción, promoción y distribución, escaso poder de negociación y barreras en cuanto a capacitación, tecnología y logística, lo que se traduce en grandes dificultades para competir en los mercados. Ésta es una de las razones por la cual la organización productiva en agrupamientos constituye una alternativa de solución para las Mipymes de países como los latinoamericanos, como ha sucedido en la mayoría de los países asiáticos.

El estudio de las motivaciones que hacen a los trabajadores más productivos en las empresas se ha ampliado al área del emprendimiento, el cual, a su vez, es un tema de creciente interés económico y académico. Al basarse en teorías motivacionales planteadas principalmente desde la Psicología, los estudiosos del emprendimiento han realizado una serie de adaptaciones y contribuciones, buscando una mejor comprensión de las razones que llevan a las personas a convertirse en creadoras y administradoras de sus empresas. (Marulanda et al., 2014, 206-238)

Teoría del comportamiento planificado desarrollada por Icek Ajzen en 1991, esta teoría se centra en la intención del individuo para realizar una conducta determinada. Las intenciones reflejan los factores motivacionales que influyen en un comportamiento y son indicaciones del nivel de esfuerzo que las personas están dispuestas ejercer con el fin de realizar la conducta. El autor hace claridad en cuanto a que una intención de comportamiento se traducirá en ejecución del mismo solo si dicho comportamiento está bajo control de la voluntad. Sin embargo, no se puede desconocer que la ejecución depende también de otros factores, como la disponibilidad de oportunidades y recursos como tiempo, dinero, habilidades, cooperación de los demás.

El tejido empresarial se renueva y se fortalece cada vez que se gesta una idea empresarial, se pone en marcha y se sostiene en el tiempo; la empresa es el resultado de emprender y en ella el emprendedor expresa sus rasgos personales y transforma la sociedad. El emprendedor que crea empresa tiene un doble misión: en el proceso económico se convierte en responsable de la asignación de recursos, entre fines alternativos, y en la sociedad produce bienes y servicios ajustados a los valores económicos, políticos, sociales y culturales vigentes. (Gutiérrez, 2013, p.27)

Cuando los emprendedores crean empresa aprovechan una oportunidad que otras personas no ven; usan de la manera más eficiente los recursos, construyen valor y logran la generación y distribución de beneficios para un individuo, grupo o sociedad. Debe diferenciarse el hacer empresa del hacer negocios: la primera alternativa implica una visión a largo plazo y una acción continua en la producción de bienes o servicios, mientras que un negocio se refiere al momento específico de la transacción.

Teoría del Desarrollo Económico

El proceso de desarrollo económico de los países en desarrollo, incluyendo el Perú, ha seguido las corrientes establecidas por las teorías de desarrollo económico a nivel país. No sólo estos países han seguido estas corrientes, también las áreas geográficas locales dentro de estos países han basado su desarrollo en estas corrientes. (Tello, 2006, p.15)

Capitalista de mayor productividad de los recursos humanos y con una dotación de capital que permite a los agentes residentes de este sector realizar actividades productivas, el salario real en el sector subsistencia es determinado exógenamente por factores institucionales mientras que en el sector capitalista el salario real es determinado por las fuerzas de mercado. Los trabajadores del sector capitalista provenían del sector no capitalista y del crecimiento natural de la población. Las diferencias en el funcionamiento de los mercados laborales implicaban que el salario real en el sector capitalista sea determinado por el salario real de subsistencia.

Marco Conceptual

Se llama marco conceptual o marco teórico a la recopilación, sistematización y exposición de los conceptos fundamentales para el desarrollo de una investigación, sea en el área científica o en el área humanística. Se entiende así que el marco conceptual es una parte del trabajo de investigación o tesis.

Enfermería

La enfermería abarca los cuidados autónomos y en colaboración que se prestan a las personas de todas las edades, familias, grupos y comunidades, enfermas o sanas, en todos los contextos, e incluye la promoción de la salud, la prevención de la enfermedad y los cuidados de

los enfermos, discapacitados y personas moribundas. Funciones esenciales de la enfermería son la defensa, el fomento de un entorno seguro, la investigación, la participación en las políticas de salud, en la gestión de los pacientes, en los sistemas de salud, y la formación.

Cuidados de Enfermería

Entendemos como cuidados de enfermería a toda la atención especializada que pueda recibir una persona, bien sea de manera preventiva o cuando se encuentre enferma, bien sea que esté recluida en una institución de salud o en su casa. Para prestar esa atención, que es gran parte de la responsabilidad del personal de enfermería, debe encargarse de monitorear la salud del paciente para poder ayudarlo o asistirlo en el momento que este lo requiera. Las atenciones que se le brinden dependen de las características que su estado de salud presente en un momento específico.

Factibilidad

“La factibilidad técnica determina si se dispone de los conocimientos, habilidades, equipos o herramientas necesarios para llevar a cabo los procedimientos, funciones o métodos involucrados en un proyecto” (Arias, 2020). El concepto hace referencia a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas establecidas, si es posible cumplirlas o no, tomando en cuenta los recursos con los que se cuenta para su ejecución.

Promoción de Salud

La promoción de la salud es definida por la Organización Mundial de la Salud (OMS) como: "Proceso que permite a las personas incrementar el control sobre su salud". Este concepto

se pone en práctica usando enfoques participativos de individuos, organizaciones, comunidades e instituciones que colaboran para crear condiciones que garanticen la salud y el bienestar para todos.

Institución de Salud

“Los institutos de salud son un conjunto de instituciones cuyo ámbito de acción comprende todo el territorio nacional y tienen como objetivo principal la investigación científica en el campo de la salud” (Comisión Coordinadora de Institutos Nacionales de Salud y Hospitales de Alta Especialidad, 2019). Además, forma y capacita recursos humanos calificados, también presta servicios de atención médica de primer, segundo, tercer y cuarto nivel.

Atención Primaria en Salud

Según la OMS y UNICEF la APS es un enfoque de la salud que incluye a toda la sociedad y que tiene por objeto garantizar el mayor nivel posible de salud y bienestar y su distribución equitativa mediante la atención centrada en las necesidades de la gente tan pronto como sea posible a lo largo del proceso continuo que va desde la promoción de la salud y la prevención de enfermedades hasta el tratamiento, la rehabilitación y los cuidados paliativos, y tan próximo como sea posible del entorno cotidiano de las personas.

Estrategia

Actualmente se habla de estrategia en todos los ámbitos: en los negocios, en la política, en la religión, en la cultura, en fin, en cada aspecto de la vida diaria. “Esta palabra se convirtió en

una acepción de uso generalizado, que debe adornar o formar parte en toda la literatura relacionada con distintos campos del conocimiento” (Rafael, 2013, pp.152-181).

Por lo anterior se puede deducir que parte del éxito de la estrategia se concibe cuando se establecen los objetivos de la organización, y si los estrategas o los individuos encargados de elaborarlas no tienen bien claro qué es lo que desea realmente, de seguro todo lo que haga será un gran fracaso.

Marketing

Marketing es la ciencia y el arte de explorar, crear y entregar valor para satisfacer necesidades de un mercado objetivo con lucro. El Marketing identifica necesidades y deseos no realizados. Define, mide y cuantifica el tamaño del mercado identificado y el lucro potencial.

Negocio

“Un negocio es cualquier actividad, ocupación o método que tiene como fin obtener una ganancia” (Roldán, 2017). Es decir, un negocio es una actividad económica que busca obtener utilidades principalmente a través de la venta o intercambio de productos o servicios que satisfagan las necesidades de los clientes, puede incluir una o varias etapas de la cadena de producción como la extracción de recursos naturales, fabricación, distribución, almacenamiento, venta o reventa.

Emprendimiento

Se trata del efecto de emprender, un verbo que hace referencia a llevar adelante una obra o un negocio. “El emprendimiento suele ser un proyecto que se desarrolla con esfuerzo y haciendo

frente a diversas dificultades, con la resolución de llegar a un determinado punto” (Porto & Gardey, 2021). Es un proceso que permite diseñar, crear, desarrollar, administrar un negocio nuevo, que generalmente comienza como una pequeña o mediana empresa, ofreciendo el producto o servicio con el fin de generar ingresos.

Componentes del Estudio de Factibilidad de un Proyecto

Generalmente, un estudio de factibilidad de un proyecto contiene los siguientes elementos:

Estudio de Mercado. El estudio de mercado está diseñado para que sea de utilidad a aquellos emprendedores que estén alimentando la idea de iniciar un negocio al que le suponen unas buenas perspectivas económicas y de futuro, con no poca ilusión, y en muchos casos con recursos financieros limitados, de forma que por sí mismos lleven a cabo ciertas indagaciones que les pueden ser de gran utilidad, ayudándoles a evitar o a ponderar con más realismo ciertos riesgos que conlleva el inicio de toda actividad, sobre todo aquellas que requieren de gran esfuerzo económico. (J.Fernandez, 2009, p.6)

El estudio tiene como objetivo identificar si existe una demanda que justifique la idea de emprender en un nuevo proyecto dentro de un tiempo determinado en el que se investiga la respuesta del mercado ante un producto o servicio, con el fin de plantear la estrategia comercial más adecuada; es más que el análisis y determinación de la oferta y demanda o de los precios del proyecto, muchos costos de operación pueden preverse simulando la situación futura y especificando las políticas y procedimientos que se utilizaran como estrategia comercial.

Metodológicamente, los aspectos que se deben estudiar en el Estudio de Mercado son:

- El consumidor del mercado
- La tasa de demanda
- La competencia y las ofertas
- El producto
- Comercialización

El Consumidor. El consumidor es el elemento más relevante en el mercado, para las orientaciones de la gerencia de mercadeo, ventas, producción, es el individuo que usa o dispone finalmente del producto, el cliente es aquel individuo que compra o adquiere dicho producto, al definir las estrategias de mercadeo se debe tener en cuenta el comportamiento de ambos. Existe tendencia a confundir al comprador con el cliente. (Hidalgo, 2007, p.2)

En la realización de un proyecto se tiene que evidencia las características de los consumidores actuales identificando sus preferencias, hábitos, motivaciones, necesidades, lo que permite obtener un perfil sobre el cual basarse para una estrategia comercial, siendo esta la última etapa del proceso productivo siendo un elemento clave para la cadena de producción, razón por la que es un actor vital para el desarrollo de la economía.

La Demanda. Definición según expertos en Mercadotecnia y Economía:

- Para Kotler, Cámara, Grande y Cruz, autores del libro "Dirección de Marketing", la demanda es "el deseo que se tiene de un determinado producto pero que está respaldado por una capacidad de pago"

- Según Laura Fisher y Jorge Espejo, autores del libro "Mercadotecnia", la demanda se refiere a "las cantidades de un producto que los consumidores están dispuestos a comprar a los posibles precios del mercado"
- El Diccionario de Marketing, de Cultural S.A., define la demanda como "el valor global que expresa la intención de compra de una colectividad. La curva de demanda indica las cantidades de un cierto producto que los individuos o la sociedad están dispuestos a comprar en función de su precio y sus rentas"
- Simón Andrade, autor del libro "Diccionario de Economía", proporciona la siguiente definición de demanda: "Es la cantidad de bienes o servicios que el comprador o consumidor está dispuesto a adquirir a un precio dado y en un lugar establecido, con cuyo uso pueda satisfacer parcial o totalmente sus necesidades particulares o pueda tener acceso a su utilidad intrínseca"
- Gregory Mankiw, autor del libro "Principios de Economía", define la demanda como "la cantidad de un bien que los compradores quieren y pueden comprar"

Es decir, es la cuantificación de la necesidad de una población de compradores con el poder de querer adquirir un determinado producto para satisfacer alguna necesidad y que está dispuesto a comprar a un precio específico la misma que debe ser estudiada de la siguiente manera:

- **Distribución y tipología de los consumidores:** Características de los clientes que compraran el producto como la edad, sexo, cantidad, ubicación geográfica, nivel de instrucción, status social, etc.

- **Comportamiento actual:** Se identifica cuántas unidades de productos están en capacidad de obtener e identificar la frecuencia de compra: anual, mensual o diaria.
- **Fracción de la demanda que atenderá el proyecto:** Indicar la demanda estimada a cubrir por el proyecto y justificar el mercado a abarcar.
- **Factores que condicionan la demanda futura:** Detallar los factores que condicionan el consumo de los productos contemplados en el proyecto como lo es el precio, calidad, importaciones, políticas económicas, durabilidad, presentación, poder adquisitivo de la población, etc.

La Oferta. Se refiere a la disposición de los bienes y servicios, expresada en la existencia de la empresa que ofrece el servicio y en qué cantidad, por ejemplo, que haya existido un terremoto y la cosecha de un producto agrícola se ha echado a perder, al haber menos cantidad de ese producto en el mercado el precio subirá porque habrá gente dispuesta a pagar un precio superior.

También se designa con este término a la propuesta de venta de bienes o servicios que, de forma verbal o por escrito, indica de forma detallada las condiciones de la venta. En los proyectos de inversión se tiene que indicar con quien se va a competir, cuál es la capacidad de producción, a qué precio venden, la oferta se tiene que estudiar de la siguiente forma:

- **Distribución y tipología de los oferentes:** Se identifica dónde se encuentran localizados, las principales características de la competencia, indicando mecanismos que se utilizan para lograr la satisfacción del cliente, productos que ofrecen, cantidad de productos que venden anual, mensual o diariamente, mercado que abarcan, precios que ofertan.

- **Comportamiento actual:** Indica los factores que influyen en el comportamiento de la oferta, por ejemplo: si es estacional, políticas de venta de la competencia, etc.
- **Importaciones:** Considera los volúmenes y características de las importaciones y su impacto en la oferta.
- **Factores que condicionan la oferta futura:** Menciona los factores que limitan o favorecen el aumento o disminución de la oferta en el mercado.

El Producto. “Un producto es un conjunto de características y atributos tangibles (forma, tamaño, color) e intangibles (marca, imagen de empresa, servicio) que el comprador acepta, en principio, como algo que va a satisfacer sus necesidades” (González, 2022, p.15). Por tanto, en marketing un producto no existe hasta que no responda a una deseo o necesidad, la tendencia actual es que la idea de servicio acompañe cada vez más al producto, como medio de conseguir una mejor penetración en el mercado y ser altamente competitivo.

Para poder llevar a cabo el estudio del producto en un proyecto de inversión se tienen que llevar a cabo los siguientes pasos:

- **Identificación del producto:** Se realiza mediante una descripción exacta de las características de los bienes y servicios.
- **Especificaciones técnicas:** Las especificaciones que se tienen que tomar en cuenta son las que se indican en las Normas de Calidad, que regulan las características y calidad del producto, además de especificar toda la información requerida para su presentación.
- **Durabilidad:** Se hace referencia a la vida útil del producto.

- **Productos sustitutivos o similares:** Estos son los productos que existen en el mercado, que satisfacen las mismas necesidades que se consideran en el proyecto.
- **Productos complementarios:** Son aquellos que se deben considerar en el proyecto, para satisfacer los requerimientos del cliente.
- **Precio del Producto:** Se tiene que especificar los precios de los productos a ofertar y realizar un cuadro comparativo con los precios de la competencia, lo cual lograría una visión general del comportamiento del producto en el mercado.

Comercialización. “La comercialización de un producto o servicio, se centra en la acción de comercializar, que consiste en poner a la venta un producto, darle las condiciones comerciales necesarias para su venta y dotarla de las vías de distribución que permitan que llegue al público final (Caurin, 2018)”. Comercializar un producto consiste en encontrar la presentación y acondicionamiento del producto para que sea transferido hacia el consumidor final, volviéndolo atractivo en el mercado, propiciando la red más adecuada de distribución y generar las condiciones de venta que habrán de dinamizar a los distribuidores sobre cada canal; deben existir políticas de comercialización que guíen las negociaciones como ventas a créditos, con descuentos, políticas de cobranzas y servicios postventa.

Estudio Técnico. El estudio técnico es fundamental en un proyecto de inversión, ya que es en este donde se estudia la localización y tamaño óptimo de las instalaciones; ilustrando así todos los factores influyentes para el mejor desarrollo del proyecto, entre los cuales se cuentan los agentes que influyen en la compra de maquinaria y equipo, así como la calendarización de la adquisición de estas, los diferentes métodos para determinar el tamaño de la planta, los métodos

para su localización, los métodos de distribución y, finalmente, también se examinan los procesos de producción que pueden operar para el proyecto de inversión.(Bazante, 2014, p.11)

Uno de los resultados de este estudio será definir la función de producción que optimice la utilización de los recursos disponibles en la producción del bien o servicio del proyecto, se podrá obtener la información de las necesidades de capital mano de obra y recursos materiales, tanto para el inicio como para la funcionalidad del proyecto, en el que deberán determinarse los requerimientos de equipos de fábrica para la operación y el monto de la inversión correspondiente, de igual manera se deberán deducir los costos de mantenimiento y reparaciones, así como el de reposición de los equipos, de tal manera que se puede explicar el estudio técnico como:

- **Capacidad de la Planta**

-Factores que condicionan el tamaño de la planta: Son aquellos donde se indican y explican los factores que condicionan de manera predominante en la selección del tamaño de la planta como son las características del mercado de consumo, economías de escala, disponibilidad de recursos financieros, de materia prima, de servicios, disponibilidad y características de la mano de obra, tecnología de producción y políticas económicas.

-Capacidad instalada: Es aquella que identifica cuál será la máxima capacidad de producción que se alcanzará con los recursos, esta capacidad se expresa en la cantidad a producir por unidad de tiempo, es decir volumen, peso, valor o unidades de producto elaborados por año, mes, días, turno, hora, etc.

-Capacidad utilizada: Se indican y explican el porcentaje de uso de la capacidad instalada, tomando en cuenta la demanda, curva de aprendizaje, disponibilidad de materia prima, mano de obra, etc.

- **Programa de Producción y Ventas**

-Programa de producción: Considera la capacidad instalada y el porcentaje de utilización de la capacidad.

-Programa de Ventas: En este se expresa las cantidades de ventas anuales en unidades monetarias.

-Procesos y Tecnologías: Son las tecnologías existentes y disponibles para los procesos productivos.

-Descripción del Proceso Productivo: Describir todas las etapas que conforman el proceso productivo de cada uno de los productos.

-Maquinaria, Equipos y Herramientas existentes: Son las maquinarias, equipos de transporte y de laboratorio, herramientas, vehículos, etc., necesarios para llevar a cabo los objetivos del proyecto.

-Descripción de las Instalaciones Necesarias: Se describen los requerimientos del terreno, especificando: tenencia de la tierra, tamaño, valor, vía de acceso, adecuación para el tipo de actividad que en él se realizará, problemas que presenta, servicios básicos (agua, luz, teléfono, etc.), descripción de la infraestructura y construcción indicando características, valor, tamaño y ubicación.

-Distribución física: Se indica la distribución física de maquinarias y equipos dentro de la planta, para establecer el tamaño y la localización de las áreas industriales dedicadas a: recepción de insumos, producción, servicios auxiliares, almacenamiento e intercomunicación de la planta.

-Factores que determinan la localización: Los factores que inciden más vigorosamente son:

Ubicación del mercado de consumo

La localización de las fuentes de materia prima

Disponibilidad y características de la mano de obra

Facilidades de transporte y vías de comunicación adecuadas

Disponibilidad y costo de energía eléctrica y combustible

Disposiciones legales, fiscales o de política de localización de la industria manufacturera

Disponibilidad de servicios públicos, agua, teléfono, vialidad, infraestructura, eliminación de desechos

La Localización de la Industria deberá estar en concordancia con la normativa establecida por el Ministerio del Ambiente y de los Recursos Naturales Renovables y/o del Ministerio de Sanidad y Asistencia Social, dirigidos a la conservación, defensa y mejoramiento del ambiente

-Insumos Requeridos: Los distintos tipos de insumos materia prima y otros materiales que se utilizarán por producto, en cada etapa del proceso productivo, señalando: características, calidad, durabilidad.

-Requerimiento de insumos y precio: Se especifica en los proyectos el requerimiento total anual y el precio de los insumos que son necesarios para cumplir con el programa de producción.

-Disponibilidad de insumos: Se indican si los insumos (materia prima y otros materiales) utilizados en el proceso productivo están disponible en los momentos deseados, en caso contrario se debe indicar que afecta la disponibilidad de los mismos.

-Origen de los insumos: Se debe señalar si es Regional, Nacional o Internacional.

-Insumos Sustitutivos: Se indican si existen insumos que puedan reemplazar a los insumos originales, si se ajusta a la calidad necesaria para cumplir el proceso que exige el producto.

-Requerimiento de personal y costo: La mano de obra requerida para lograr los objetivos del proyecto, son de cantidad, calificación, modalidad de contratación, sueldo, beneficios.

-Organización: Se tiene que indicar la Estructura Organizativa de la Empresa, es decir en lo que se refiere a los recursos humanos disponibles para administrar el proyecto.

Estudio administrativo. “En el estudio administrativo se desarrolla la estructura organización de la empresa y así determinar las actividades, funciones de los empleados que deben ejecutarse. Para cada proyecto es posible definir la estructura organizativa que más se adapte a los requerimientos de su posterior operación “(Ruíz, 2017, p.182). Conocer esta estructura es fundamental para definir las necesidades de personal calificado para le gestión, y, por tanto, estimar con mayor precisión los costos indirectos de la mano de obra, se podrá definir las necesidades del personal, los requerimientos de los clientes para que así la empresa gestione la distribución más idónea en la estructura organizacional de la empresa.

Los enfoques del estudio administrativo son:

- **Organigrama:** Se determina los niveles jerárquicos que el negocio necesita, asignación de cargos y funciones al personal.
- **Direccionamiento estratégico:** Aquí se establece la misión, visión, objetivos, estrategias, valores y políticas de convivencia en el entorno laboral.
- **Mapa estratégico:** Una vez aplicada el direccionamiento estratégico del negocio se establece las perspectivas de análisis, mediante la elaboración del balance Scorecard.

Estudio Financiero. Este tipo de análisis es la esencia de todo plan empresarial. El dinero es necesario para obtener recursos técnicos, para plantear campañas publicitarias o contratar personal. Por tanto, esta factibilidad es imprescindible para poder llevar a cabo un proyecto con éxito. Podemos decir que es el pilar fundamental para otras como la factibilidad técnica, la comercial, la política o la legal. (Arias, 2020, p.3)

Los objetivos de esta etapa son ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores, elaborar los cuadros analíticos y antecedentes adicionales para la evaluación del proyecto y evaluar los antecedentes anteriores para determinar su rentabilidad. La sistematización de la información financiera consiste en identificar y ordenar todos los ítems de inversiones, costos e ingresos que puedan deducirse de los estudios previos. Dentro del estudio financiero se puede encontrar:

- **Necesidades totales de capital:** Son las necesidades de recursos monetarios necesarios para el desarrollo y puesta en marcha del proyecto, comprende los activos fijos tangibles e intangibles y el capital de trabajo.
- **Requerimiento total de activos:** En este ítem se indica el destino que se dará a los recursos.
- **Activos fijos tangibles e intangibles:** Se desglosan detalladamente todos los activos tangibles e intangibles, que se van a usar en el proyecto.
- **Capital de trabajo:** Es aquel que se va destinar en el proyecto en el tiempo que se estime el mencionado proyecto.
- **Modalidad de financiamiento:** Se indica la modalidad de la inversión, el aporte propio del promotor y el crédito solicitado.
- **Fuentes de financiamiento:** Se señala en el proyecto si el financiamiento se presenta por endeudamiento con algún ente financiero y la situación actual del mismo, de igual manera se indica el ente financiero al que solicitará el crédito actual.
- **Condiciones del crédito:** Indica el monto del crédito, tasa de interés, periodo de amortización, periodo de intereses diferidos, período de pago de interés diferidos, período de gracia y cantidad de cuotas
- **Amortización de la deuda:** Presentar la tabla de amortización del crédito.
- **Inversión anual durante la vida del proyecto:** Reflejar en un cuadro las inversiones necesarias durante la vida útil del proyecto.

- **Depreciación y amortización de la inversión:** Explicar el método utilizado para la depreciación de los activos fijos tangibles y el método para la amortización de los activos fijos intangibles.
- **Otros gastos de fabricación:** Indicar y analizar los gastos a realizar por concepto de servicios y gastos conexos a la producción.
- **Otros gastos de administración y ventas:** Analizar y explicar el uso de los gastos que se incurrirá por concepto de administración y ventas.
- **Estructura de costo con financiamiento:** Indicar y realizar un análisis descriptivo del cuadro de estructura de costo.
- **Estado de ganancias y pérdidas con financiamiento:** Realizar un análisis descriptivo de los resultados del estado de ganancias y pérdidas, durante la vida útil del proyecto.
- **Flujo de caja con financiamiento:** Realizar un análisis descriptivo de los resultados del Flujo de Caja, durante la vida útil del proyecto.
- **Ingresos totales anuales:** Indicar las fuentes de los ingresos y su proyección en el tiempo.
- **Capacidad de pago:** Realizar un análisis descriptivo sobre la Fuente y Uso de los recursos del proyecto, donde se indique la disponibilidad de efectivos anuales.
- **Índices de evaluación del proyecto:** Definir conceptualmente los índices financieros y realizar un breve análisis descriptivo de los resultados de los mismos para el proyecto.
- Tasa interna de Retorno

- Valor Presente Neto
- Periodo de Recuperación de Capital
- Relación de Beneficio Costo
- Inversión por Empleo
- Punto de Equilibrio
- Costo Unitarios

- **Análisis de Sensibilidad:** Realizar un análisis descriptivo del resultado obtenido de aumentos o disminuciones porcentuales de por lo menos las tres variables que afecten mas significativamente al VAN y a la TIR.

- **Aspectos legales:** Considerar la normativa legal nacional y local vigente relacionada con su proyecto. Registro de la Empresa, Especificar el capital social suscrito y pagado, los nombres y cédulas de los socios su participación accionaría y conformación la Junta Directiva. Permisos requeridos, zonificación urbana y garantías a presentar.

- **Aspectos ambientales:** Explicar la incidencia o afectación positiva o negativa del desarrollo del proyecto en el ambiente.

- **Aspectos de higienes y seguridad industrial:** Contemplar las medidas necesarias a tomar en el desarrollo del proceso, para evitar accidente de tipo laborar y contaminación que vaya en perjuicio e integridad del personal que labora en la empresa.

Capítulo II

Marco Referencial

El marco referencial de una investigación consiste en una compilación breve y precisa de conceptos, teorías y reglamentos que están directamente ligados con el tema y el problema de la investigación. Esta parte de la investigación permite dilucidar las ideas y las finalidades de los autores.

Evidencias Científicas Internacionales

En el estudio de factibilidad para crear un instituto de promoción y prevención en salud en el municipio de San Gil en Bogotá al ofrecer una propuesta que incluya la educación en promoción de la salud y la prevención de la enfermedad a todos los usuarios, enfatizando en corresponsabilidad y autocuidado, en que sean capaces de satisfacer sus necesidades, de identificar y realizar sus aspiraciones, concientizarlos sobre la importancia de cuidar el medio ambiente y de adaptarse al entorno, va a mejorar no solo su salud física si no también su salud emocional, mental y espiritual, traduciéndose esto en mejor calidad de vida, aumento en el número de días de vida saludable, productiva y en disminución de los días de ausentismo laboral.

Factibilidad se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señalados, existen tres tipos de factibilidad:

- Factibilidad Técnica: Si existe o está al alcance la tecnología para el sistema.
- Factibilidad económica: Relación beneficio costo.
- Factibilidad operacional u organizacional: Si el sistema puede funcionar en la organización.

La factibilidad de crear una IPS exclusiva para promoción y prevención en salud en San Gil, requiere de una evaluación económica y social, es así como algunos de los determinantes al momento de realizar la evaluación son la venta del servicio a todos los usuarios del sistema, a un costo lo más bajo posible a particulares y la contribución al bienestar individual y comunitario.

En un estudio de evaluación de factibilidad técnica, económica y estratégica para crear un centro de Enfermería con el propósito de tratar las heridas complejas en Chile, indico que el 98% de las personas encuestadas refirieron que desean un centro que brinda este tipo de atención en los domicilios y al mismo costo, por lo que la investigación en cuestión plantea cubrir dicha necesidad.

Se propone realizar servicios de curaciones con personal altamente calificado ya sea en el centro físico o a domicilio, sin variar el precio. La propuesta se dirige a usuarios FONASA, donde tendrían un copago fijo de entre \$0 y cerca de \$40 según el tramo de FONASA en que se encuentran, por lo que se distingue de la competencia que va cobrando por cada atención.

Al trabajar con el estado, se asegura el pago de las prestaciones, por lo que se reduce el riesgo de no pago, se recomienda el desarrollo del proyecto debido a que se cumple el objetivo de obtener una rentabilidad por sobre el 10% de la tasa de descuento indicada, aun cuando la demanda proyectada se reduzca en un 10%.

En la ciudad de Bogotá se realizó un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de consultoría en adquisición e implementación de equipos biomédicos, se estableció que a lo largo del tiempo las instituciones prestadoras de salud se han transformado en empresas con ambientes propicios para participar de las oportunidades de mercado, sin descartar las amenazas o variables que hoy surgen, como lo es el trato con un cliente externo mejor informado y con

plena capacidad de exigir la prestación de un servicio de salud más eficiente, de esta forma las empresas consultoras nuevas surgen para satisfacer las necesidades de la población por una oportunidad en el mercado y por el desarrollo urbano en una comunidad con miras al desarrollo.

La consultoría como una profesión que demanda mente abierta, alta responsabilidad por sus resultados, capacidad para enfrentar la incertidumbre y reinención permanente de la práctica de negocios; es una ruta estratégica en la globalización de las economías para ampliar las posibilidades de las empresas y sus márgenes de utilidad, ya no en manos de productos o servicios tangibles, sino de un intangible que es y será elemento fundamental del crecimiento y desarrollo de las personas y las organizaciones: el conocimiento.

Sobre las perspectivas de las enfermeras para ejercer en un consultorio de Enfermería, en un estudio menciona que los consultorios de Enfermería constituyen una visión laboral amplia, para brindar cuidados que involucran un proceso de atención directa con el paciente, haciendo énfasis en el rol primordial de liderar sus propias funciones y competencias, reafirmando su autonomía, razón por la que se realizó dicha investigación de tipo cualitativa para identificar las razones para ejercer en un consultorio como enfermera.

Los sujetos de investigación fueron 15 enfermeras docentes de una universidad local particular, muestra delimitada por saturación y redundancia, de quienes se recolectó información mediante una entrevista semiestructurada, los datos fueron analizados mediante el análisis de contenido, se obtuvo como resultado cuatro categorías:

- La autonomía de la enfermera en el ejercicio profesional en un consultorio de enfermería.
- Consultorios de enfermería: un nuevo campo laboral para la enfermera.

- Cuidados preventivo promocionales en los consultorios de enfermería.
- Consultorios de enfermería: fortaleza emergente en el desempeño profesional.

Una consideración final fue: Los Consultorios de Enfermería son una nueva alternativa del ámbito laboral para la enfermera, sin embargo, consideran que esto implica responsabilidades de capacitación, trabajo específico y colaborativo con otros profesionales, atención directa y seguimiento, así como evaluación propia de resultados.

Evidencias Científicas Nacionales

En el proyecto de factibilidad para la creación de un Sub Centro de salud para la parroquia Pumallacta, cantón Alausí para el periodo 2014-2015 en el que se utilizó la encuesta como instrumento de investigación en el que se concluyó lo siguiente:

Las encuestas se aplicaron al número de personas que dio como resultado del cálculo de la muestra esta se realizó con el objetivo de recolectar la mayor cantidad de información para dar solución al problema de investigación, con la validación de los datos se tendrá una perspectiva más objetiva de la realidad de salud de la Parroquia Pumallacta.

(Juca, 2015,p.33)

Los indicadores como valor actual neto \$ 37.260,48, una tasa interna de retorno de 35,23 % superior a la tasa de rendimiento mínima aceptable que es la sumatoria de la inflación y la tasa pasiva del banco, una relación beneficio costo de \$ 2,06, es decir que por cada dólar invertido se obtendrá \$ 1,06 dólares y un periodo de recuperación de la inversión de 2 años 11 meses, el cual se encuentra dentro del horizonte de evaluación de 5 años considerando para el proyecto muestra que el estudio de factibilidad es viable.

El estudio de Factibilidad para la Creación de un Centro Gerontológico en la Comunidad de Pivarinsi, Parroquia Eugenio Espejo, Cantón Otavalo, Provincia de Imbabura, está orientado a mejorar la calidad de vida del sector más vulnerable y olvidado de la población de la comunidad de Pivarinsi, como son los Adultos Mayores de 65 años en adelante. Para lo cual se realizó un diagnóstico situacional externo que permitió conocer la ventaja y desventajas de la creación y adecuado funcionamiento del Centro Gerontológico para el Adulto Mayor, estableciendo aliados, oponentes, oportunidades y riesgos.

El estudio de mercado permitió determinar la necesidad tanto de los beneficiarios directos e indirectos por adquirir este servicio, ya que en la localidad no existe oferta alguna, además de indicar los servicios que brindará el centro gerontológico como son: atención médica, alimentación cuidado al Adulto Mayor, hospedaje y talleres ocupacionales. (Carlozama, 2014, p.25)

Una vez que se concluye con la investigación en sus fases se pudo concluir que la primera fase de la investigación el diagnóstico situacional otorgó importante información y de alta relevancia, lo que permitió concluir que las condiciones del sector son aptas para la implementación de este tipo de proyecto y su problemática motiva a ejecutarlo.

Atraves del estudio de mercado y la utilización de las diferentes técnicas de investigación se pudo determinar el mercado del servicio estrategias de comercialización, además de identifico la existencia de la demanda insatisfecha, que no ha cubierto sus necesidades debido a que no existe la oferta sobre este tipo de servicios, lo que se torna aún más atractiva la ejecución del proyecto.

El proyecto de factibilidad para la creación de un centro de salud de apoyo psicológico y motivacional para la comunidad travesti, transexual ubicado en el norte de Quito, sector Iñaquito brinda un servicio en tres áreas base, las cuales son: salud, psicología y motivación, exclusivo para la Comunidad TRANS ya que como se determinó en el estudio de mercado es casi imposible para este grupo acceder a estos servicios, lo cual nos da un alto porcentaje de demanda insatisfecha. (Camino, 2013,p.138)

El precio que mantendrá el centro es un valor de \$ 10 dólares en cada cita realizada dentro de las tres áreas, y de \$3,50 para la colocación de inyecciones. La promoción se realizará de boca en boca y con la realización de una página informativa en Facebook, esto permitirá promocionar los servicios del centro de ayuda y por otro lado reducir gastos.

Para que este grupo busque acceder algún centro de ayuda consideran servicios y localización del centro, por un lado, gracias a la escasez de servicios y localización ya que gracias a la discriminación que sufren existen ciertos lugares a los cuales no pueden transitar por su propia seguridad. (Camino, 2013,p.139)

Este grupo busca como beneficios el respeto y la amabilidad por parte del personal que laborará en el centro, lo cual es vital en el centro ya que el mercado objetivo es una comunidad desplazada y discriminada por la sociedad. Los ingresos o entradas del proyecto crecen en los cinco primeros años, de \$208.000 a \$ 255.080 debido a la gran demanda que tendrá por parte de la comunidad TRANS, es decir el centro puede cubrir sus ingresos y pagar deudas de préstamo. Se determina que el impacto para la comunidad GLBT es positiva ya que esta comunidad solo busca mejorar el nivel de vida de quienes forman parte del mismo, y gracias a este centro este objetivo se cumplirá.

En el estudio de la creación de aplicación web para el análisis y viabilidad de proyectos del sector médico en consultorios de medicina general, existen diversas manifestaciones productivas y económicas que necesitan ser evaluadas para analizar la viabilidad técnica y financiera de un proyecto, con el fin de decidir si invertir recursos en cierta actividad o no, muchos de estos negocios presentan curvas de aprendizaje muy altas, lo que les resta competitividad y la administración adecuada de recursos, los profesionales médicos dentro de su formación académica no cuentan con programas de educación ni evaluación financiera siendo esto una debilidad cuando deciden realizar un emprendimiento. (Valle & Muñoz , 2018, p.4)

La mayoría de los emprendimientos tienen como factor común para su fracaso el desconocimiento y la incompreensión, ya sea del giro de su negocio o del mercado, es entonces cuando algunos médicos deciden contemplar como impostergable la contratación de un consultor o una empresa de consultoría para realizar una evaluación financiera, misma que resulta altamente costosa, y la mayoría de emprendimientos no contemplan dentro de su plan de trabajo el contratar una empresa de consultoría, pues su operación o liquidez no se lo permiten, siendo más imperativo en ese momento el conseguir materia prima o realizar negociaciones para el desarrollo empírico de su empresa; que recibir una correcta asesoría de cómo hacer su negocio sustentable.

Entendiendo esa realidad se desea proveer a los emprendedores del sector médico una herramienta que sea accesible y funcional para analizar en base a información con la que el emprendedor cuenta, cuan viable es su negocio actualmente y que variables debe sensibilizar para hablar de continuidad.

En el estudio de factibilidad para la creación de una Clínica de Ortodoncia Pediátrica en Esmeraldas, Ecuador indica que el presente trabajo en dos partes propone la creación de una Clínica Pediátrica especializada en ortodoncia, destinada a pacientes entre 0 meses y 17 años que padezcan cuadros que ameriten atención ambulatoria. (Mendoza, 2016, pp.208-219)

Dicha Clínica estará ubicada en el centro de la ciudad de Esmeraldas, para permitir el acceso de personas desde cualquiera de los sectores urbanos y rurales. Para tales propósitos se realizó un estudio de factibilidad. Dentro del análisis financiero efectuado, se obtuvieron indicadores, tales como: Tasa Interna de Retorno (TIR) de \$135,456 y Valor Actual Neto (VAN) de 38,02%, los cuales permitirán recuperar la inversión en un plazo menor a 5 años, por lo que se habla de un proyecto perfectamente viable.

Al analizar la situación actual de la atención primaria y de especialidad pediátrica en la ciudad de Esmeraldas, se proyecta como alternativa la construcción y puesta en marcha de un centro de atención infantil para un mejor posicionamiento de la pediatría en este sector poblacional. La idea nace de la necesidad de una atención personalizada y eficiente en el área infantil, tomando en consideración que en Esmeraldas no existe un centro de atención pediátrica odontológica con dichas características.

Evidencias Científicas Locales

En el proyecto sobre estudio de factibilidad para la creación de un centro integral de salud de la mujer en la zona sur de la ciudad de Guayaquil al aplicar una encuesta como instrumento de recolección de datos se determinó que: "Para evaluar la factibilidad financiera se determinó de la inversión inicial necesaria, la cual tuvo una composición de financiamiento del 25% con capital

propio y el restante mediante deuda con una institución bancaria a cinco años plazo, con una tasa de interés del 10.2%” (Guzmán, 2021, pp.130-131). Los resultados obtenidos en la proyección de los estados financieros determinaron que existe una viabilidad del proyecto, esto se debió a que, consiguió una TIR del 15.3%, un VAN de \$95354.5. La recuperación de la inversión se cumple a los tres años, cinco meses y un día.

Propuesta para la creación de una empresa de servicio de asistencia médica virtual en la ciudad de Guayaquil la propuesta consiste en brindar seguimiento médico para pacientes con enfermedades crónicas a través de un aplicativo móvil por medio de un dispositivo móvil, en el cual los pacientes serán atendidos por su médico de cabecera mediante video llamada. (Chang, 2018, p.21)

Para el estudio de este trabajo se iniciará con la investigación de fuentes que corroboren la factibilidad de asistencia médica a distancia para enfermedades crónicas, luego se analizarán puntos clave como: análisis legal, estudio de mercado para definir el segmento al que irá dirigido la propuesta, aceptación del servicio por parte de los clientes y usuarios a través de la recolección de información con técnicas de estudio cualitativas y cuantitativas, definición de plan de marketing estratégico para posicionar la marca en la mente de los clientes y usuarios, análisis financiero para evaluar la factibilidad de la empresa y por último, un plan de contingencia adecuado para la propuesta.

En el cantón Milagro se realizó una investigación que tuvo como objetivo evaluar el impacto de la Covid-19; para lo cual, se utilizó como metodología el enfoque cuantitativo, diseño transversal y alcance descriptivo, la muestra fue de 384 personas a encuestar por medio de un cuestionario compuesto de diez preguntas sobre las medidas que se tomaron durante la emergencia como una forma de prevenir la enfermedad y contrarrestarla.

Entre los resultados que se pudieron observar se encuentra, que la ciudadanía consideró pertinente la creación del COE a nivel cantonal, restricción de movilidad vehicular, categorización de los cantones y provincias por colores para asegurar medidas adecuadas en relación a la situación de cada una de ellas. (Mosquera, 2020, pp. 15-25)

A su vez, se identificó que estas acciones además de las campañas publicitarias sobre la prevención de la enfermedad en conjunto ayudaron a controlar la enfermedad en dicho cantón. Se concluye que, las medidas que el Estado tomó durante la pandemia generaron un impacto positivo en la población del cantón Milagro; ya que, pudieron evitar que se propague el virus en cantidades exponenciales.

Dicho cantón cuenta con dos hospitales uno pertenece al Ministerio de Salud Pública y otro al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social; en la actualidad la ciudad no cuenta con una institución que brinde servicios de salud a domicilio, lo cual fue altamente requerido durante los dos últimos años por la pandemia; uno de los principales problemas críticos que atravesó la ciudad y el país fue falta de espacio físico para recibir a los enfermos en las casas de salud; los cuales fueron tratados de forma independiente en sus domicilios, asumiendo mayores gastos y a pesar de ello muchos perdiendo la vida; razones por la que implementar una institución que brinde este tipo de servicios es relevante con precios ya preestablecidos y que la comunidad sepa con anticipación donde recurrir para que pueda recibir una atención inmediata.

Marco Legal

La Norma Suprema, “En el artículo 361, manda al Estado ejercer la rectoría del Sistema Nacional de Salud a través de la Autoridad Sanitaria Nacional, responsable de formular la política nacional de salud, y de normar, regular y controlar todas las actividades relacionadas con la salud, así como el funcionamiento de las entidades del sector”

(MSP, 2020). El estado garantizara este derecho mediante políticas económicas, sociales, culturales, educativas y ambientales; y el acceso permanente, oportuno y sin exclusión a programas, acciones y servicios de promoción y atención integral de salud, salud sexual y salud reproductivo. La prestación de los servicios de salud se regirá por los principios de equidad, universalidad, solidaridad, interculturalidad, calidad, eficiencia, eficacia, precaución y bioética, con enfoque de género.

Requisitos según el Ministerio de Salud Pública para establecimientos sanitarios nuevos

- Solicitud para permiso de funcionamiento.
- Planilla de Inspección.
- Copia del RUC del establecimiento.
- Copias de la Cédula y Certificado de Votación del propietario o representante técnico.
- Copias de los registros de los títulos de los profesionales en salud en el SENESCYT
- Certificado del Ministerio de Energía Renovable (En caso de tener áreas de Radiología)
- Acta de Constitución en caso de tener personería jurídica.
- Copias de títulos de los profesionales de la salud (registrados en el Ministerio de Salud Pública)
- Copias de los registros de los títulos de los profesionales en salud en el SENESCYT
- Licencia de estupefacientes y psicotrópicos emitida por el Instituto Nacional de Higiene y Medicina Tropical Leopoldo Izquieta Pérez (caso de Clínicas y Hospitales).
- Reglamento interno aprobado por la Dirección Provincial de Salud (caso de Clínicas, Hospitales e Institutos Médicos).
- Copia de certificado de salud ocupacional emitido por los centros de salud del Ministerio de Salud (el certificado de salud tiene validez por 1 año desde su emisión) de todo el personal (técnico, administrativo y de servicios)
- Contrato de prestación de servicios de Medicina Prepagada aprobado por el Ministerio de Salud Pública.
- Certificado del curso de manipulación de alimentos (para el personal de cocina – si aplica)
- Calificación del manejo adecuado de los desechos infecciosos

- Certificación de capacitación de manejo de desechos
- Permiso de Bomberos (Zona Rural) / Licencia Metropolitana Única de Funcionamiento (Distrito Metropolitano de Quito)

Permiso por Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón San Francisco de Milagro (GADMM)

Dentro de la ciudad de Milagro esta entidad establece un control a todas las actividades económicas y financieras mediante la emisión de tasas de habilitación para que los negocios puedan funcionar durante el periodo de un año, el cual aplica para todas las personas naturales y jurídicas sea nacional o extranjera.

Los requisitos requeridos son lo siguiente:

- Formulario de tasa por servicios técnicos administrativos \$1
- Solicitud de tasa de habilitación para locales comerciales, industriales y de servicios \$2
- Copia del certificado de uso de suelo
- Copia del pago del cuerpo de bomberos del año en curso
- Copia de pago de patente del año en curso
- Si es renovación deberá presentar pago anterior
- Adjuntar número de telefónico y correo electrónico

Para realizar el trámite el ciudadano debe comprar la tasa de servicios técnicos administrativos y la solicitud de tasa de habilitación en las ventanillas del municipio, debe llenar el formulario y la solicitud, luego debe adjuntar todos los requisitos, estos deben ser entregados en la Coordinación de Gestión de Urbanismo, Arquitectura y Construcción, la misma que revisara la documentación del ciudadano y es quien indicara el día que esté listo el trámite.

Capítulo III

Marco Metodológico

La metodología de la investigación es una disciplina de conocimiento encargada de elaborar, definir y sistematizar el conjunto de técnicas, métodos y procedimientos que se deben seguir durante el desarrollo de un proceso de investigación para la producción de conocimiento. “Orienta la manera en que vamos a enfocar una investigación y la forma en que vamos a recolectar, analizar y clasificar los datos, con el objetivo de que nuestros resultados tengan validez y pertinencia, y cumplan con los estándares de exigencia científica” (Coelho, 2019). La metodología de la investigación, en este sentido, es también la parte de un proyecto de investigación donde se exponen y describen razonadamente los criterios adoptados en la elección de la metodología.

Enfoque de la Investigación

Una vez elaborado el problema de investigación, preguntas, objetivos e hipótesis, se elabora el diseño y se selecciona la muestra que se utilizará en el estudio de acuerdo con el enfoque elegido, la siguiente etapa consiste en recolectar datos pertinentes sobre las variables, sucesos, comunidades u objetos involucrados en la investigación.

Cuantitativo. La metodología cuantitativa es aquella empleada por las ciencias naturales o fácticas, que se vale de datos cuantificables a los cuales accede por observación y medición. El proyecto de investigación presente tiene un enfoque cuantitativo ya que utiliza técnicas de recolección de información mediante la aplicación de un cuestionario con preguntas de investigación que permite la tabulación de datos, mediante la medición numérica, conteo,

estadística para conocer con exactitud patrones de comportamiento de una población. El método de razonamiento del enfoque cuantitativo es deductivo, para lo cual trabaja con base en una muestra representativa del universo estudiado.

Alcance de la Investigación

La investigación descriptiva “Es la descripción, registro, análisis e interpretación, mediante análisis” (Sanca, 2011, pp.623-624). En esta investigación se ven y se analizan las características y propiedades para que con criterio se las pueda clasificar, agrupar o sintetizar, para luego poder profundizar más en el tema, se trabaja sobre la realidad de los hechos y su correcta interpretación que faciliten la evaluación de la factibilidad del proyecto.

Método de la Investigación

El método deductivo consiste en extraer una conclusión con base en una premisa o a una serie de proposiciones que se asumen como verdaderas. “Lo anterior quiere decir que se está usando la lógica para obtener un resultado, solo con base en un conjunto de afirmaciones que se dan por ciertas” (Westreicher, 2020). Mediante este método, se va de lo general como leyes o principios a lo particular la realidad de un caso concreto. Cabe señalar que la veracidad de la conclusión obtenida dependerá de la validez de las premisas tomadas como base o referencia. El método que se utilizará será deductivo porque mediante la observación se obtendrán conclusiones particulares a las situaciones generales de las cuales se abordará en la investigación.

Diseño de Investigación

Existen diferentes tipos de diseños para realizar investigaciones, la clasificación de los mismos depende de la manipulación de variables y de las condiciones que permitan el análisis de resultados y la generalización de los mismos.

Diseño no experimental

La investigación no experimental es aquella que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, es investigación donde no hacemos variar intencionalmente las variables independientes. “Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos” (Agudelo et al., 2010, p.39). Como ya se mencionó anteriormente la investigación es descriptiva razón por la que no se manipula la variable para obtener un resultado de estudio, por lo tanto, no es experimental.

Corte transversal

También es conocido como estudio de prevalencia o encuesta transversal. “Su objetivo primordial es identificar la frecuencia de una condición o enfermedad en la población estudiada y es uno de los diseños básicos en epidemiología al igual que el diseño de casos y controles y el de cohortes” (Rodriguez & Mendivelso, 2018, p.142). En el proyecto se aplicó el diseño de investigación de corte transversal porque se realizó una sola medición de la variable en cada individuo que son el número de mediciones; sin embargo, es importante conocer que cuando se realizan dos o más mediciones de las variables de interés en el mismo individuo, el diseño y especialmente el plan de análisis cambia y se convierte en longitudinal.

Población y Muestra

Población

De acuerdo a los datos del INEC 2010, el cantón Milagro presenta un total poblacional de 166 634 personas en las áreas urbana y rural. En el área urbana la población es de 113 508 sujetos de los cuales 66 062 son hombres y 67 446 son mujeres; por otro lado, en cuanto al área rural

tenemos que la población es de 33 126 personas, de los cuales 17 179 son hombres y 15 947 son mujeres.

Muestra

La muestra del estudio es infinita ya que en la actualidad no se cuenta con datos estadísticos actualizados de la población de Milagro, por lo que se aplicó la siguiente fórmula obteniendo un resultado de 384 personas para la aplicación del cuestionario.

$$n = \frac{z^2 pq}{B^2}$$

$$N = \frac{(1,96)^2 * 0,5 * 0,5}{(0,05)^2}$$

$$n = \frac{((1,96)^2 * 0,5 * 0,5)}{((0,05)^2)}$$

$$n = 384,16$$

Donde n= Tamaño de la muestra.

z= 1,96 para el 95% de confianza.

p= Frecuencia esperada del factor a estudiar

q= 1- p

B= Precisión o error admitido

Tabla 1*Población económicamente activa e inactiva*

Categoría	Nacional		Provincia-Guayas		Milagro	
	Total	%	Total	%	Total	%
Activa(a)	1441632	68,53%	166334	71,91%	9923	73,74%
Ocupados	1396086	96,84%	160295	96,37%	9755	98,32%
Desocupados	45546	3,16%	6039	3,63%	168	1,69%
Población Inactiva						
Inactiva(b)	661955	31,47%	64975	28,09%	3533	26,26%
Total (a + b)	2103587	100%	231309	100%	13456	100%

Nota: La tabla elaborada por CLIRSEN en el 2011 muestra la población económicamente activa, dato importante que permite conocer el porcentaje de la población dentro la ciudad que podría pagar por un servicio privado.

Criterios de Inclusión

- Personas económicamente activas
- Mayores de 18 años
- Menores de 65 años
- Personas con necesidades de salud de primer nivel de atención

Criterios de Exclusión

- Personas desempleadas
- Menores de edad
- Mayores de 65 años
- Personas con necesidades de salud de segundo, tercer y cuarto nivel de atención.

Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

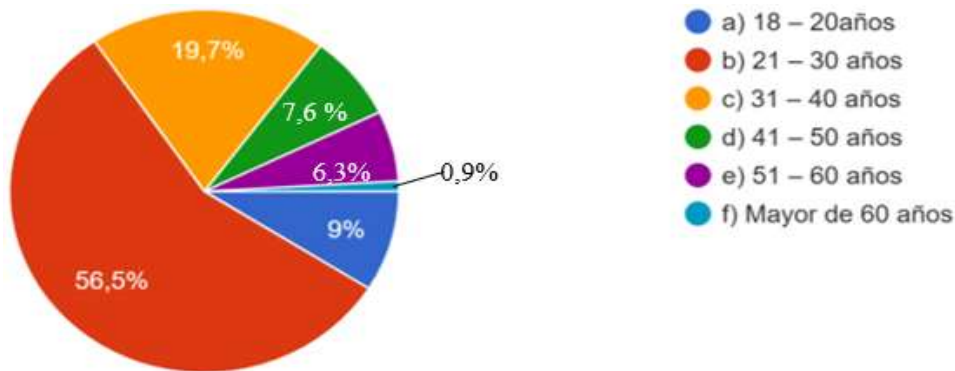
Para la recolección de datos primarios en una investigación científica se procede básicamente por observación, por encuestas o entrevistas a los sujetos de estudio y por experimentación, en este proyecto se aplicó la encuesta como técnica de recolección de datos. El estudio es cuantitativo por lo que se utilizó los siguientes softwares: Excel y Google drive.

Análisis de Resultados

El cuestionario fue aplicado a 384 habitantes que residen en la ciudad de Milagro, la cual se realizó de forma digital dando los siguientes resultados:

Figura 1

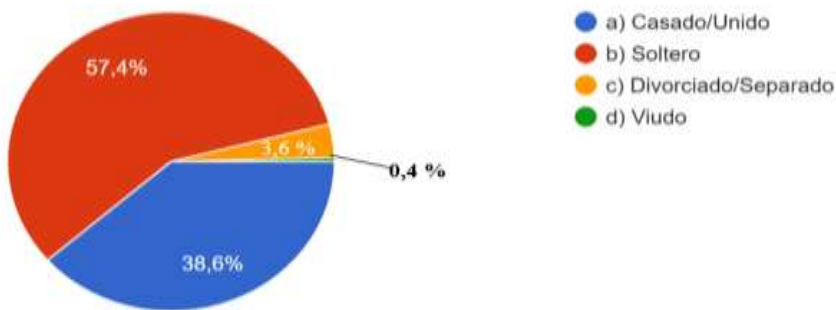
Edad



El 56,5 % de los encuestados tienen entre 21 y 30 años de edad, seguido del 19,7% tienen las edades entre 31 a 40 años de edad y tan solo el 0,9 % es mayor a 60 años de edad, por lo que se analiza que la mayor parte son personas jóvenes económicamente activo.

Figura 2

Estado civil



El 57,4 % de los encuestados son solteros, el 38,6 % es casado/unido, tan solo el 0,4 % es viudo, estos datos son de importancia ya que el mayor porcentaje son solteros es decir que no tienen cargas económicas.

Figura 3

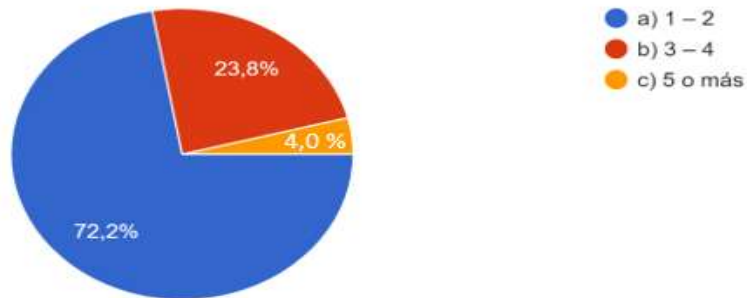
¿En qué sector de la ciudad usted vive?



El cuestionario dio como resultado que el 43% vive al Norte de la ciudad, el 30 % al Sur de la ciudad y el 26,9 % vive en el Centro; este dato indica que el mayor porcentaje de los encuestados tienen una mejor posición económica con respecto a los demás sectores.

Figura 4

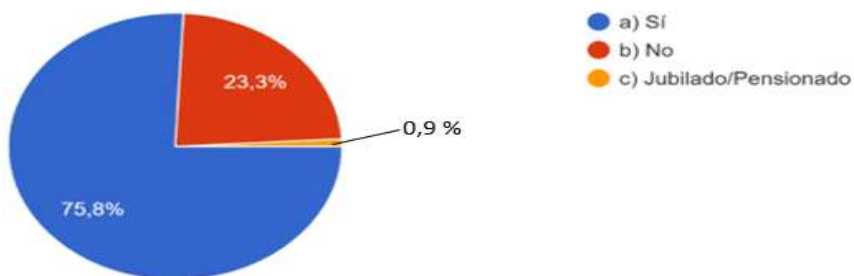
¿Cuántas personas mayores de edad económicamente activas integran su grupo familiar?



El 72,2 % de los encuestados tienen de 1 a 2 personas económicamente activas dentro de su grupo familiar, el 23,8 % tienen de 3 a 4 personas, y el 4% tienen 5 o más; es decir que el 100% de los habitantes del estudio tienen ingresos económicos dentro de su grupo familiar.

Figura 5

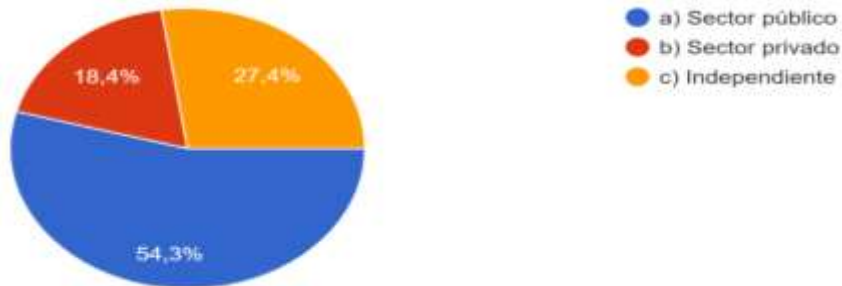
¿Usted trabaja actualmente o se encuentra jubilado/ pensionado?



El 75,8 % de los habitantes actualmente se encuentran trabajando, el 23 % al momento no trabaja y el 0,9 % se encuentra jubilado/ pensionado, es relevante indicar que el 23,3 % de los encuestados que no trabajan tienen ingresos económicos dentro de su grupo familiar en relación a la pregunta anterior.

Figura 6

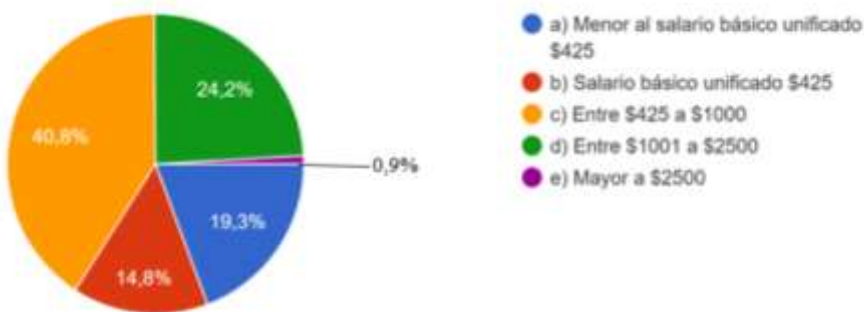
Indique en qué sector económico trabaja



El 54,3% laboran en el sector público, el 27,4% obtiene ingresos de forma independiente y el 18,4% en el sector privado, lo que muestra que el mayor porcentaje de los encuestados tienen un buen ingreso económico ya que el sector público es mejor remunerado a diferencia del privado.

Figura 7

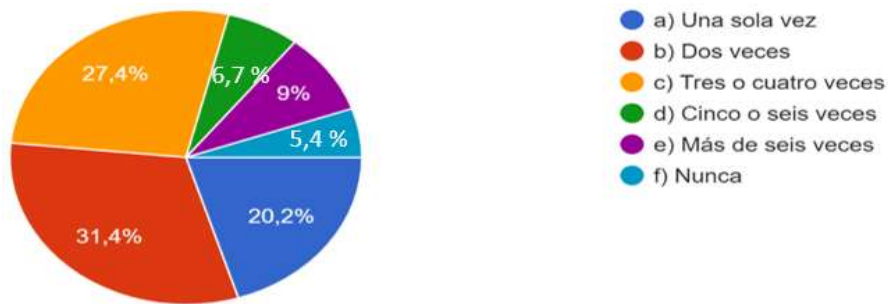
Indique cuál es el nivel de ingreso de su hogar por mes



El 40,8% de la población encuestada tienen ingresos entre \$425 a \$1000; 24,2% entre \$1001 a \$2500; el 19,3% menor del salario básico unificado; el 14,8% el salario básico unificado; y el 0,9% mayor a \$2500; lo que demuestra que la población encuestada en un 65,9% tienen un buen salario lo que les permite hacer uso de servicios privados en caso de ser necesario.

Figura 8

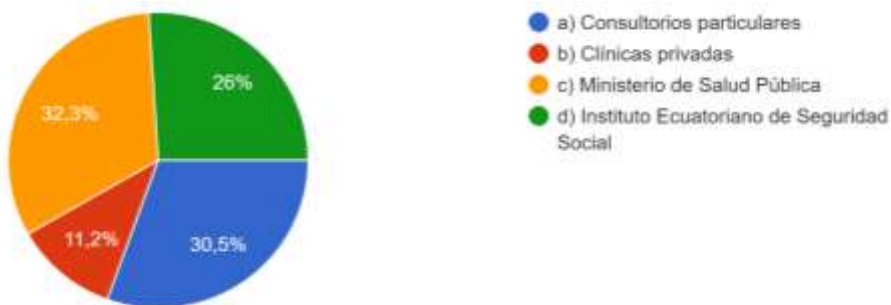
¿Cada cuánto usted, o los miembros de su grupo familiar acudieron al médico en el último año y necesitó apoyo de Enfermería?



El 31,4 % de los habitantes necesitó atención medica con apoyo de enfermería 2 veces al año; 27,4 % tres o cuatro veces; 20,2 % una sola vez; 9% mas de seis veces; 6,7 % de cinco a seis veces y tan solo el 5,4% nunca; lo que demuestra que el 94,6% de los encuestados asistieron al medico e hicieron uso de los servicios de Enfermería.

Figura 9

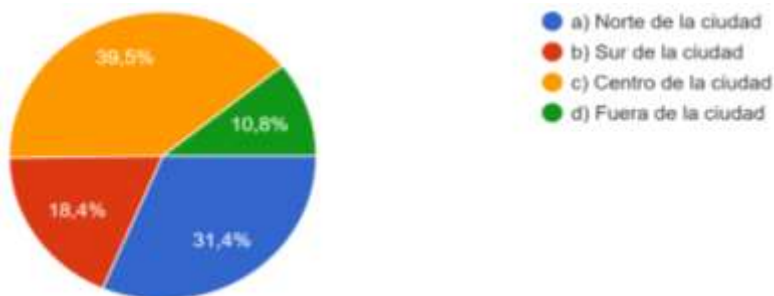
¿A qué lugar acude necesita atención médica?



El 32,3% asisten al Ministerio de Salud Pública; el 30,5% asiste a consultorios particulares; 26% Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social; 11,2% a clínicas privadas; lo que resulta que el 41,7% pagan para recibir una atención médica.

Figura 10

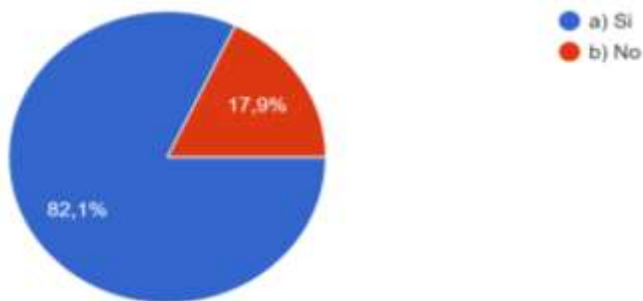
¿Dónde se encuentra ubicada la institución de salud a la que acude?



En el centro de la ciudad queda ubicada la institución a la que asiste el 39,5 % de la población; en el Norte a la que asiste 31,4 %; en el Sur de la ciudad queda la institución a la que asiste el 18,4%, y el 10,8 % de los habitantes encuestados se hace atender fuera de la ciudad.

Figura 11

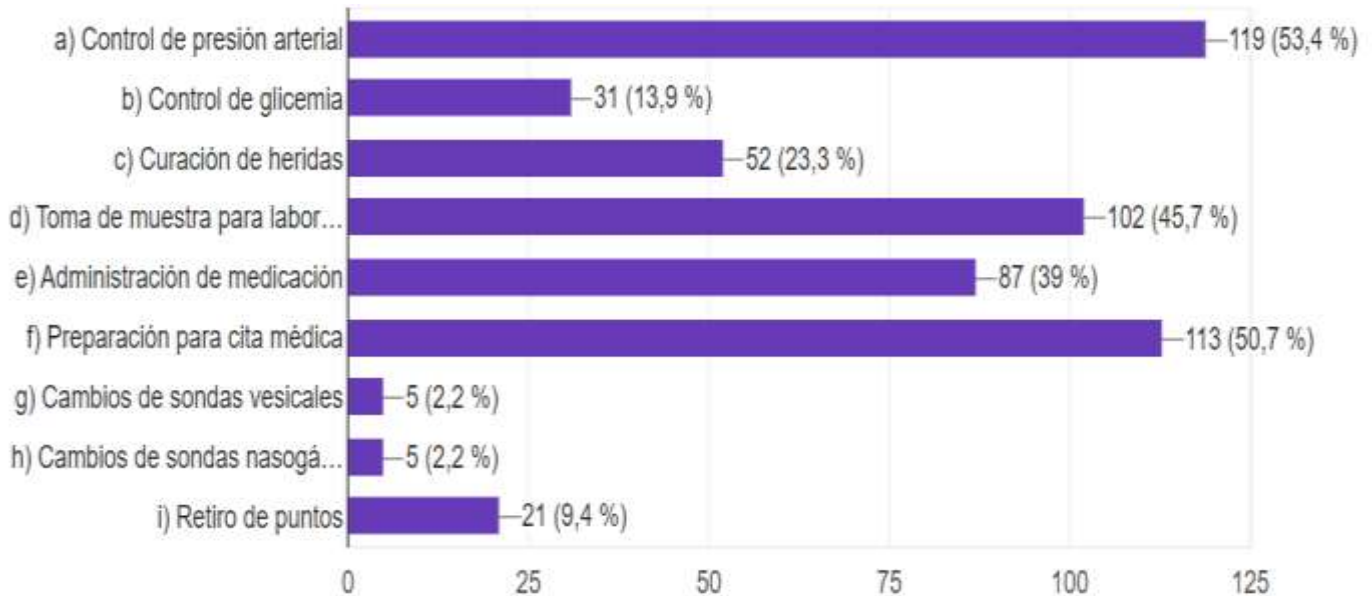
¿Cuándo usted o su grupo familiar asiste a las instituciones de salud para atención médica, requieren servicios de Enfermería?



El 82,1 % de los encuestados cuando requieren atención de salud necesitan servicios de Enfermería, a diferencia del 17,9 que no lo requieren; dato importante que permite conocer que los servicios de Enfermería son indispensables en la atención de salud.

Figura 12

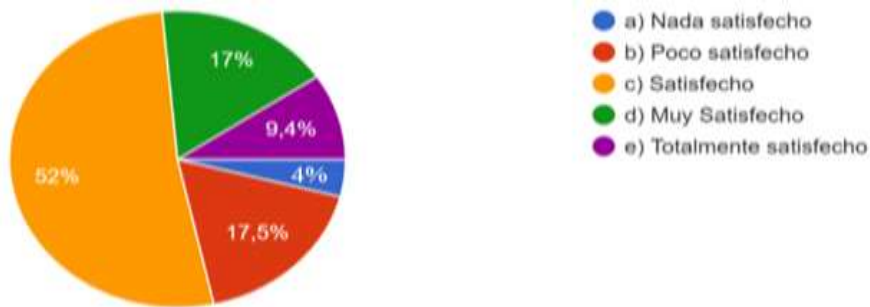
¿Cuál es el servicio de Enfermería más utilizado por usted o su grupo familiar en la institución de salud a la que asiste? Escoja entre una a tres opciones



El 59,4 % de los habitantes de la muestra asisten a una institución de salud para controlarse la presión arterial; 50,7% para preparación para cita médica; 45,7% toma de muestra para laboratorio; 39% administración de medicación; 23,3 % curación de heridas; 13,9% control de glicemia; 9,4% retiro de puntos; 2,2% cambios de sondas vesicales y nasogastricas; lo que indica que el 100% de la población hace uso de los servicios de Enfermería cuando requieren atención médica.

Figura 13

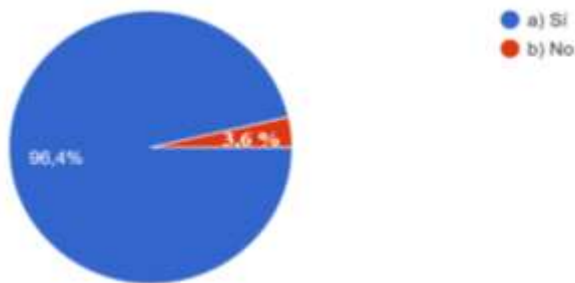
¿Está satisfecho con la atención de Enfermería que le brinda la institución de salud a la cual asiste?



El 52% se encuentra satisfecho; 17,5 % poco satisfecho; 17% muy satisfecho; 9,4 % totalmente satisfecho; 4% nada satisfecho. Lo que hace referencia a que en un mayor porcentaje los encuestados han tenido una buena atención medica ya que se encuentran satisfechos con el servicio recibido.

Figura 14

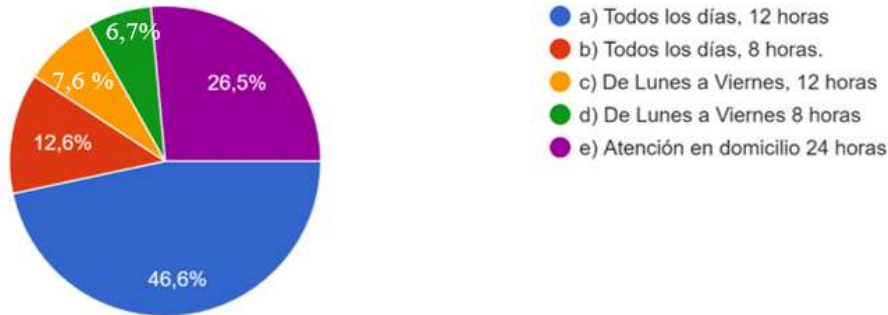
¿Le gustaría que la ciudad de Milagro, cuente con un consultorio de Enfermería?



El 96,4% de la muestra indican que les gustaria que la ciudad de Milagro cuente con un consultorio de Enfermería, es decir que existe una buena aceptación con respecto a la propuesta.

Figura 15

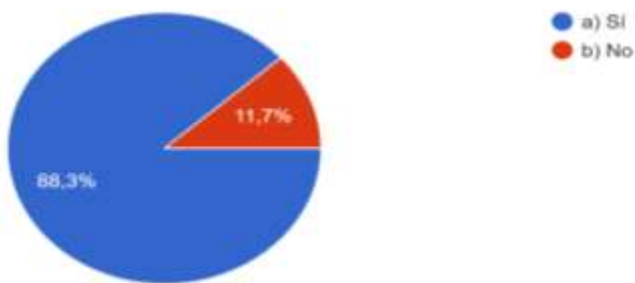
¿Cuál es el horario de atención que le gustaría que el centro de Enfermería ofreciera?



Con respecto al horario de atención el 46,6% de los habitantes mencionaron que prefieren la atención todos los días 12 horas; mientras que el 26,5% indicaron atención domiciliar las 24 horas; el 12,6% todos los días en horarios de 8 horas; lo que representa que la propuesta del proyecto se enfocaría en horarios de 12 horas diarias con atención domiciliar las 24 horas; lo que permite analizar que una de las necesidades de las personas es que se brinde cuidados a pacientes en domicilios de forma permanente y que el enfoque no sea únicamente brindar procedimientos de Enfermería requeridos.

Figura 16

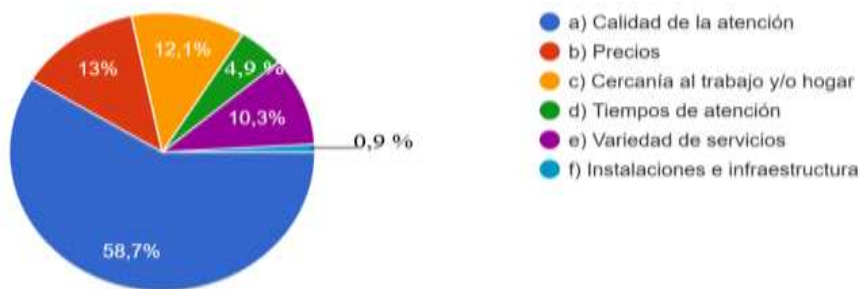
¿Estaría usted dispuesto a pagar por recibir atención de Enfermería personalizada dependiendo del servicio que requiera?



El 88,3% de las personas encuestadas están dispuestas a pagar los servicios de atención de Enfermería que requieran, es decir que corrobora la aceptación de crear un consultorio de Enfermería que brinde atención de manera privada.

Figura 17

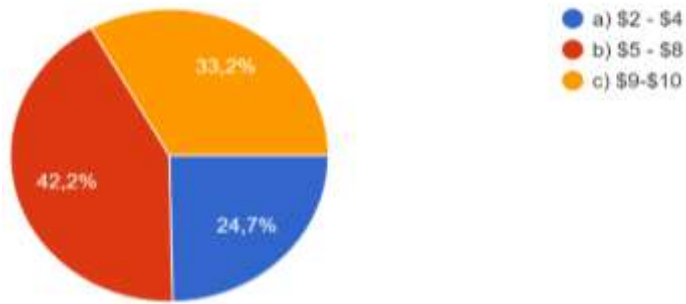
¿Cuál es la característica más importante por la que prefiere acudir a una institución de salud como primera alternativa?



El 58,7% indican que la característica más importante por la que eligen asistir a una institución de salud es por la calidad de atención; 13% por los precios; 0,9% instalaciones e infraestructuras, es decir que a las personas lo que más les importa es la calidad y no la parte material en este caso la infraestructura; este dato sirve para la investigación se enfoque en brindar servicios de calidad ya que es lo más relevante para el cliente.

Figura 18

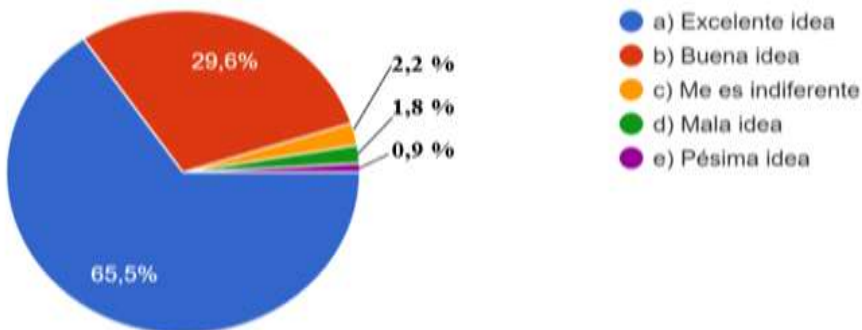
¿Qué valor estaría usted dispuesto a pagar adicionalmente, si requiere atención de Enfermería en su domicilio?



El 42,2 % estaría dispuesto a pagar entre \$5 a \$ 8 adicionalmente al servicio de salud requerido que es el valor promedio; 33,2% \$9 a \$10 que es el valor más alto de la propuesta; y el 24,7% que es el valor más bajo; lo que menciona que un buen porcentaje por elección de preferencia escogio el valor más alto para la atención en domicilio.

Figura 18

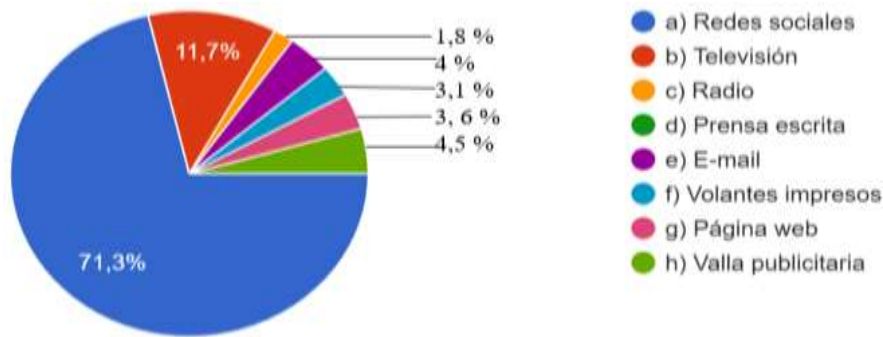
¿Cuál es su opinión sobre la propuesta de crear un nuevo y moderno consultorio de Enfermería de atención primaria con atención domiciliaria?



El 65,5 % menciona que la creación de un consultorio de Enfermería con atención domiciliaria es una excelente idea, el 29,6% buena idea y un 0,9% pesima idea, lo que demuestra que hay aceptación por parte de la población encuestada.

Figura 19

¿A través de que medio le gustaría informarme sobre el nuevo consultorio de Enfermería y los servicios que brinda?



El 71,3% de la gente indica que el medio por el que desean informarse sobre la atención que brinda el consultorio de Enfermería es mediante redes sociales.

Resumen de Resultados

La aplicación del instrumento que fue un cuestionario de 20 preguntas aplicadas a los habitantes mayores de 18 años de edad, lo que permitió analizar varios aspectos para la creación del consultorio que brinde atención de Enfermería de atención primaria que permite verificar la factibilidad del mismo, dentro de la información más relevante se obtuvo lo siguiente:

La aprobación con respecto a la creación de un consultorio de Enfermería es del 96,4 %; al 65,5% les parece una excelente idea que el consultorio de enfermería ofrezca atención domiciliaria seguida del 29,6% que exponen que es una buena idea, teniendo una totalidad de 95,1 % de aceptación para el proyecto.

De 384 personas que es la muestra los resultados del cuestionario muestran que el 100% de la población forman parte de un grupo familiar económicamente activa, dando como resultado en el que el 72,2% consta de 1 a 2 personas con ingresos económicos, 23,8% entre 3 a 4 personas

y el 4% 5 o más; de los cuales el 54,3% trabajan en el sector público, 27,4 % de forma independiente y el 18,4% en el sector privado, recalcando que el mayor porcentaje labora en el sector que es mejor remunerado es decir el público; en el que el 40,8 % tiene un salario entre \$425 a \$ 1000, seguida del 24,2 % entre \$1001 a \$2500 que en su totalidad forman el 65% de la muestra encuestada; teniendo una aceptación del 88,3% de la población que está dispuesta a pagar por una atención de Enfermería, además el estudio refleja que el 33,2% pagaría el valor más alto de la propuesta por una atención domiciliaria a pesar que tenían la opción de escoger valores inferiores, lo que refleja en que en un 58,7 % menciona que la características más importante por la que escogería una institución de salud es la calidad de atención y tan solo el 13% hizo referencia al precio.

En referencia a los horarios de atención el 46,6 % menciona que les gustaría recibir la atención 12 horas todos los días, seguida del 26,5% que indica la atención domiciliaria 24 horas, dato importante para establecer una de las características del proyecto.

En cuanto a la publicidad del proyecto el cuestionario refleja que el 71,3% de la población prefiere obtener información mediante redes sociales, tomando en cuenta que en la actualidad es la primera opción para difundir el mercadeo dando a conocer lo que ofrece el consultorio de Enfermería y satisfacer las necesidades del cliente.

Capítulo IV

Propuesta de Investigación

En relación al análisis y resultados obtenidos del cuestionario, se realiza la propuesta de la creación del consultorio de Enfermería.

Antecedentes del Negocio

Este es un mercado que brinda cuidados de Enfermería de primer nivel de atención a pacientes ambulatorios, en un establecimiento de salud privado o en la comunidad, que requieran cuidados de Enfermería, asesoría sobre salud, basándose en prevención, promoción, y rehabilitación de la enfermedad.

En la actualidad a nivel mundial, los seres humanos requieren cuidados de salud por la pandemia COVID 19 que se atraviesa en la actualidad, cabe recalcar que una de las medidas sanitarias es evitar salir de casa por la facilidad de transmisión, razón por la que en mayor porcentaje la comunidad necesita cuidados en sus domicilios; tomando en consideración que la salud es una de las necesidades del hombre para poder vivir, es decir que el consultorio de Enfermería está dirigido hacia todos los grupos etarios.

La enfermera comunitaria desarrolla su labor en el primer nivel de contacto con el sistema nacional de salud (SNS), la atención primaria de salud (APS), poniendo los cuidados lo más cerca posible de los lugares donde las personas viven y trabajan, y apoyada en cuatro principios: cuidados de salud equitativos y accesibles para todos, participación de la comunidad, coordinación intersectorial y tecnología adecuada.

Actualmente, el servicio de enfermería es importante y rentable, en las distintas redes sociales se puede observar muchas cuentas independientes ofreciendo servicio de enfermería, con las que se puede hacer una asociación para brindar este servicio con mayor efectividad.

Con la pandemia que se vive desde el 2020, es primordial brindar este tipo de servicio para cubrir los fallidos de los sistemas de salud porque hay la necesidad de innovar.

Tamaño del Mercado

Milagro es la décimo cuarta ciudad más poblada del Ecuador y una de las más importantes, en el área urbana 66.062 son hombres y 67.446 son mujeres, mientras que en el área rural 17.179 son hombres y 15.947 son mujeres según el último censo del 2010. La proyección demográfica para el año 2020 es de 199.835 habitantes en todo el cantón.

Hasta el momento no existe un consultorio de Enfermería, de forma independiente a la parte médica en la ciudad, en cuanto al valor dependerá del procedimiento, y en caso de atención domiciliaria únicamente se agregará \$3 por cuestión de gastos de transportación; los médicos brindan atención tanto en los consultorios como en el domicilio, el valor de la consulta privada cuesta aproximadamente de \$20 a \$ 30 en caso de los consultorios ya establecidos, estos valores aumentan dependiendo la especialidad, de forma adicional cobran por el procedimiento realizado, en la parte pública o privada estas funciones están a cargo de Enfermería, razón por la que en nuestro consultorio sanitario los costos serían menores al no cobrar por cada consulta previo al procedimiento que necesite el paciente; en Milagro aproximadamente existe 20 clínicas privadas que serían nuestra mayor competencia al igual que los médicos que brindan atención domiciliaria.

Segmentación General del Mercado

Geografía

- Región: Costa
- Provincia: Guayas
- Ciudad: Milagro
- Densidad: Urbana y Rural
- Clima: Cálido

Demografía

- Edad: Todos grupos etarios
 - Niños menores de 5 años
 - Niños de 5 a 10 años
 - Adolescentes de 10 a 18 años
 - Adultos de 19 a 65 años
 - Adultos mayores de > 65 años.
- Sexo: Mujeres y Hombres
- Estado: Civil, solteros, casados, viudos, divorciados, unión libre, separados.
- Nivel de educación: Todos

Psicográfica

- Clase Social: medio y alto.
- Estilo de Vida: personas que requieran atención médica de primer nivel y que no desean exponerse en un hospital público o en una clínica privada donde existe alta demanda de pacientes, o necesiten cumplir un tratamiento estrictamente de sus hijos que están a cargo de sus abuelos o terceras personas que por el trabajo no pueden estar pendientes de su cumplimiento, o quieran evitarse la espera para un procedimiento ambulatorio, como es la aplicación de una inyección anticonceptiva, realizar una curación, cambios de dispositivos médicos o retiro de puntos entre otros; personas que necesiten asesoría de salud como la planificación familiar.
- Personalidad: Responsables con su propia salud y la de los demás.
- Beneficios deseados: Culminar exitosamente un tratamiento, asesoría de salud.

Beneficios del producto

- Curaciones
- Nebulizaciones
- Retiro de puntos.
- Seguimientos para el cumplimiento de tratamiento médico.
- Administración de medicación
- Asesoría sobre planificación familiar
- Educación sobre el uso correcto de preservativos.

- Educación sobre la correcta forma de lactancia materna y alimentación complementaria a las madres.
- Toma de presión arterial estrictamente para identificar pacientes con hipertensión.
- Toma de glicemias
- Cambios de dispositivos médicos como son las sondas vesicales, ostomías entre otros.
- Toma de peso y talla

Propuesta de Valor

Para personas de todos los grupos etarios que necesiten atención de Enfermería de primer nivel ya sea en el consultorio o en el domicilio, NURSING CURE ofrece atención de salud de calidad y calidez de manera eficiente con los implementos necesarios para la atención personalizada de cada paciente que permite satisfacer las necesidades de salud de todos. Así, pueden evitarse la exposición a instituciones de salud en donde existe una gran demanda de pacientes con diferentes patologías, también obtendrían un cumplimiento de los tratamientos médicos de forma satisfactoria, mediante el respectivo seguimiento.

Misión, Visión y Valores

Son conceptos y características con los que debe contar una empresa en donde la misión identifica la razón de ser, la visión se refiere hacia donde se dirige la empresa a largo plazo; los valores son los que cuenta el personal profesional que brinde el servicio de salud.

Misión

Ser una Institución de Salud que ofrece servicios de Enfermería en consultorio privado y en domicilio en la ciudad de Milagro, contando con personal profesional capacitado, con valores

éticos humanos que permiten brindar atención de calidad, siendo el objetivo la satisfacción del cliente y así obtener su lealtad.

Visión

Ser líderes en la prestación de servicios de Enfermería, posicionándonos en la mente del consumidor mediante la atención de calidad abarcando toda la población de Milagro.

Valores

- Ética humana
- Responsabilidad
- Puntualidad
- Profesionalismo

Las 4 P.

Los elementos que forman las 4P son producto, precio, promoción y distribución; analizando estas variables de forma profunda permiten lograr a las empresas vislumbrar una visión global y certera de todos los aspectos de una institución.

Producto

Consultorio de enfermería “Nursing Cure” que presta atención de salud de primer nivel y también brinda sus servicios a nivel comunitario.

Promoción

Presencia en redes sociales como Facebook, Twitter, Instagram, Tik Tok, crear cuentas digitales en donde se muestre el servicio que se ofrece, experiencias de clientes y consejos de



cuidados de Enfermería según la patología. Publicidad pautaada en redes sociales, segmentando el mercado para que llegue al cliente potencial cuando éste comience la búsqueda de su necesidad.

Precio

Dependerá del tipo de procedimiento y del tiempo de atención que requiera el paciente.

Tabla 2

Estimación de Precio

Servicios		
		
•Curaciones	\$20	\$15
•Nebulizaciones	\$5	\$3
•Retiro de puntos.	\$ 5 por cada punto	\$10 independientemente de la cantidad de puntos
•Seguimientos para el cumplimiento de tratamiento médico.	No lo realiza	\$20
•Administración de medicación		
Sueros	\$20	\$15
Inyecciones líquidas	\$2,50	\$2
Inyecciones de polvo	\$5	\$4
•Asesoría sobre planificación familiar	Precio de consulta	\$5
•Toma de presión arterial estrictamente para identificar pacientes con hipertensión.	Precio de consulta	\$2
•Control de glicemias	Precio de consulta	\$2,5
•Cambios de dispositivos médicos como son las sondas vesicales, ostomías entre otros.	\$20	\$15
•Control de peso y talla	Precio de consulta	\$3
•Educación sobre la correcta forma de lactancia materna y alimentación complementaria, uso de preservativos entre otros temas.	Precio de consulta	\$5
•Cuidados paliativos	\$40	\$30
•Atención a pacientes COVID en consultorio	\$25	\$5 aumentado por el uso de medios de protección
•Atención a pacientes COVID en domicilio	\$35	\$ 3 aumentado por movilización en todo tipo de paciente

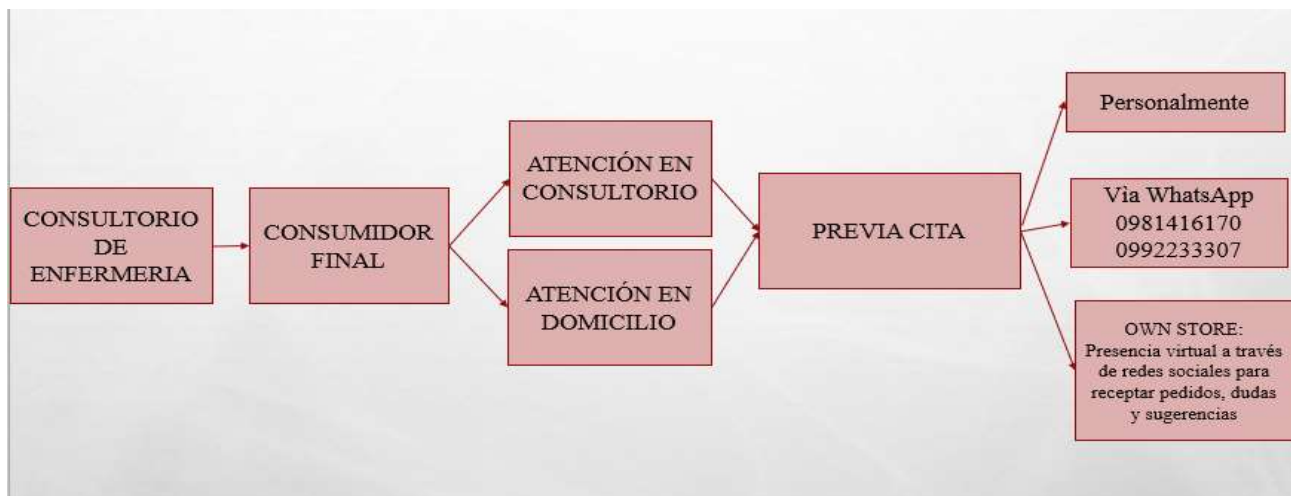
Nota. Hace referencia a los precios que se implementara en el proyecto en comparación con una empresa ya ampliamente establecida en ese aspecto.

Distribución del Negocio

La estrategia de distribución se refiere a los canales de distribución por los que se venderán los productos.

Figura 20

Flujograma de la distribución del servicio



Marca

Figura 21

Marca del consultorio de Enfermería



Consultorio de Enfermería que brinda Atención Primaria de Salud que garantiza una atención de calidad y calidez desde la promoción, prevención y rehabilitación, con cita previa respetando estrictamente en su cumplimiento para evitar aglomeraciones, con equipamiento necesario que requiera cada procedimiento, aplicando protocolos de asepsia, que incluye atención domiciliaria, procurando el cumplimiento satisfactorio de un tratamiento médico.

Análisis F.O.D.A.

Tabla 3

Análisis de Evaluación de Factores Externos

Matriz EFE			
Factor crítico de éxito	Ponderación	Calificación	Peso ponderado
Oportunidades			
Adquisición de nuevas tecnologías	0,05	2	0,1
Demanda insatisfecha por la atención en otras Instituciones de Salud	0,09	3	0,27
Posicionamiento en el mercado	0,15	4	0,6
Rivalidad entre competidores	0,05	2	0,1
Ubicación estratégica en el mercado	0,08	3	0,24
Posibilidad de alianzas con Instituciones de educación	0,07	2	0,14
Necesidad de atención en domicilio	0,12	3	0,36
Amenazas			
Nivel de competencia alto	0,05	2	0,1
Situación económica del país	0,1	4	0,4
Bajo poder adquisitivo	0,09	3	0,27
Baja demanda de pacientes	0,05	3	0,15

Pocos proveedores, precios altos	0,1	3	0,3
Total	1	Valor ponderado	2,93

Nota. En la tabla indica un promedio ponderado de 2.93 que muestra que la organización está respondiendo de manera excelente a las oportunidades y amenazas existentes en su industria.

En otras palabras, las estrategias de la empresa están aprovechando con eficacia las oportunidades existentes y minimizando los posibles efectos negativos de las amenazas externas.

Tabla 4

Análisis de Evaluación de Factores Internos

Matriz EFI			
Factores internos claves	Ponderación	Calificación	Puntuación ponderada
Fortalezas			
Personal altamente capacitado	0,11	3	0,33
Disponibilidad de equipos biomédicos y materiales de calidad	0,1	3	0,3
Infraestructura e instalaciones adecuadas	0,07	3	0,21
Brindar servicio con empatía reflejado en calidad del servicio	0,04	4	0,16
Cumplir con horario de los turnos para la atención	0,04	4	0,16
Personal con experiencia y pericia	0,14	3	0,42
Calidad en las relaciones laborales	0,04	4	0,16
Facilidad de financiamiento	0,07	3	0,21
Alta fidelización del cliente	0,09	4	0,36
Buena organización y gestión empresarial	0,06	3	0,18
Debilidades			
Falta de un sistema educativo y de capacitación continua al personal.	0,04	2	0,08
Alto periodo de espera de pacientes para citas de especialidades	0,07	1	0,07
Déficit en actividades de promoción y prevención a los pacientes	0,04	2	0,08
Déficit publicitario en plataformas digitales de esta sede.	0,04	2	0,08
Falta de motivación para el talento humano	0,05	2	0,1

Total	1	Valor ponderado	2,9
--------------	----------	----------------------------	------------

Nota. El total ponderado es de 2,9 es que decir que las características internas de las organizaciones indican una posición muy fuerte, cabe recalcar que la cantidad de factores no influyen en la escala de los totales ponderados porque los valores siempre suman 1.0; lo que demuestra que la Institución responde de la mejor manera ante las debilidades de la empresa.

Tabla 5

Análisis F.O.D.A

	Fortalezas	Debilidades
Matriz FODA	Personal altamente capacitado	Alto periodo de espera de pacientes para una atención de salud
	Personal con experiencia y pericia	Falta de un sistema educativo y de capacitación continua al personal.
	Infraestructura e instalación adecuada	Déficit en actividades de promoción y prevención
	Disponibilidad de equipos biomédicos y materiales de calidad	Poca publicidad en plataformas digitales
	Facilidad de financiamiento	Falta de motivación para el talento humano
Oportunidades	Estrategia FO	Estrategia DO
Posicionamiento en el mercado	Incrementar los usuarios no afiliados aprovechando tener posicionamiento, servicio especializado	Incrementar el personal de salud y especialidades médicas para reducir los tiempos de esperar entre consulta y/o derivación
Necesidad de atención a domicilio	Realizar campañas de paquetes médicos - odontológicos y otros servicios de salud para detección oportuna de enfermedades	Ofrecer servicios de promoción y prevención mediante publicidad digital para atraer al cliente
Posibilidad de alianzas con Instituciones de educación	Ofrecer convenios con otras aseguradoras privadas e instituciones públicas como: empresa eléctrica, agua potable, docentes de colegios y universidades, etc.	Capacitar de manera periódica de forma online a todo el personal de la clínica, con temas acordes a la situación actual de salud del Ecuador.
Ubicación estratégica en el mercado		
Demanda insatisfecha por la atención en otros servicios odontológicos		
Amenazas	Estrategia FA	Estrategia DA
Situación económica del país	Incrementar los usuarios no afiliados aprovechando tener posicionamiento, servicio especializado y equipos médicos adecuados.	Incrementar el personal de salud y especialidades médicas para reducir los tiempos de esperar entre consulta y/o derivación.

Pocos proveedores, precios altos	Fortalecer la cantidad de personal de salud y especialidades médicas para diferenciarnos de la competencia y descongestionar las atenciones.	Ofrecer de poco a poco los servicios de promoción de prevención para atraer a usuarios no afiliados
Bajo poder adquisitivo	Distribuir el horario de los odontólogos y médicos para brindar atención al usuario afiliado y no afiliado de forma permanente y continua.	Ampliar la publicidad digital, atrayendo nuevos clientes a través de concursos para ganar tratamientos gratuitos.
Baja demanda de pacientes	Ofrecer precios competitivos en los servicios médicos y odontológicos versus otras prestadoras.	Generar plataformas orgánicas para interacción con el público.
Nivel de competencia alto		

Nota. Se evalúa la interrelación entre las características de la matriz F.O.D.A.

Capítulo V

Estudio Financiero

En el presente capítulo se muestra los diferentes factores que forman parte del estudio financiero para poder ejecutar el proyecto, analizando la inversión inicial, costos, ingresos, sueldos, proyección de ventas, gastos administrativos, estados de situación financiera, estado de resultados y flujo de caja del cual se parte para identificar la factibilidad financiera de la creación del consultorio de Enfermería mediante la VAN y la TIR.

Inversión Inicial

Es la aplicación de recursos financieros destinados a incrementar los activos fijos o financieros de una entidad. Comprende la formación bruta de capital fijo y la variación de existencias de bienes generados en el interior de una economía.

Tabla 6

Inversión Inicial

Activo no corriente	#	Valor unitario	Valor con IVA	Vida útil	Depreciación anual	Depreciación mensual
---------------------	---	----------------	---------------	-----------	--------------------	----------------------

Área de producción									
Terreno Natural	1	\$	7.000,00	\$7.000,00	10	\$	700,00	\$	58,33
Demolición construcción existente	1	\$	1.100,00	\$1.100,00	10	\$	110,00	\$	9,17
Construcción Local	1	\$	1.200,00	\$1.200,00	10	\$	120,00	\$	10,00
Construcción Externa	1	\$	500,00	\$ 500,00	10	\$	50,00	\$	4,17
Arreglos externos	1	\$	400,00	\$ 400,00	10	\$	40,00	\$	3,33
Construcción Áreas Verdes	1	\$	200,00	\$ 200,00	10	\$	20,00	\$	1,67
Diseño arquitectónico	1	\$	320,00	\$ 320,00	10	\$	32,00	\$	2,67
Costos Legales de Permisos	1	\$	210,00	\$ 210,00	10	\$	21,00	\$	1,75
Costos Legales de Propiedad Horizontal	1	\$	120,00	\$ 120,00	10	\$	12,00	\$	1,00
Publicidad		\$	100,00	\$ 100,00					
Total				\$ 11.150,00		\$	1.105,00	\$	92,08

Área administrativa									
Computadores	1	\$	1.100,00	\$ 1.100,00	5	\$	220,00	\$	18,33
Muebles y Enseres	1	\$	2.800,00	\$ 2.800,00	10	\$	280,00	\$	23,33
Impresora Multifuncional	1	\$	250,00	\$ 250,00	5	\$	50,00	\$	4,17
Teléfonos	1	\$	120,00	\$ 120,00	5	\$	24,00	\$	2,00
Archivadores	2	\$	120,00	\$ 240,00	10	\$	24,00	\$	2,00
Acondicionares de Aire	1	\$	1.200,00	\$ 1.200,00	5	\$	240,00	\$	20,00
Dispositivos médicos	1	\$	46.060,00	\$ 46.060,00	10	\$	4.606,00	\$	383,83
Equipos biomédicos	1	\$	173.045,17	\$173.045,17	5	\$	34.609,03	\$	2.884,09
Total				\$224.815,17		\$	40.053,03	\$	3.337,75
Total inversión fija				\$235.965,17		\$	41.158,03	\$	3.429,84

Gastos pre- operativos	Valor total
Registro de Marca + Gastos legales	\$ 510,00
Registro Sanitario	\$ 200,00
Gastos de Imagen Corporativa	\$ 300,00
Gastos de Investigación de Mercado	\$ 300,00
Total gastos pre- operaciones	\$ 1.310,00

Inversión inicial	Valor total
Total inversión fija	\$ 235.965,17
Total gastos pre- operacionales	\$ 1.310,00
Capital de trabajo	\$ 30.171,67
Total inversión inicial	\$ 267.446,84

Financiamiento

Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario.

El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

Tabla 7

Inversión y Condiciones de Crédito

Inversión total		
Inversión fija	\$	235.965,17
Gastos Pre-Operacionales	\$	1.310,00
Capital de trabajo	\$	30.171,67
Total	\$	267.446,84
Capital propio	\$	5.000,00
Capital requerido	\$	262.446,84
Condiciones de crédito		

Valor del Préstamo	\$	260.000,00
Periodos de pago		60
Tasa de interés		9,35%
Forma de capitalización		Mensual a 5 años
Pago	\$	5.441,44

Nota. Para la creación del consultorio se cuenta con un capital propio de 5000, y el total del capital requerido es de 262446,88 por lo que se necesita un crédito adicional para cumplir con el objetivo.

Tabla 8

Presupuesto de Gasto Administrativo

Gastos administrativos						
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
Sueldos y Salarios / año	\$ 55.107,00	\$ 55.107,00	\$ 55.107,00	\$ 55.107,00	\$ 55.107,00	\$ 55.107,00
Serv. Básicos / año	\$ 4.200,00	\$ 5.250,00	\$ 6.562,50	\$ 8.203,13	\$ 10.253,91	
Suministros al año	\$ 2.400,00	\$ 3.000,00	\$ 3.750,00	\$ 4.687,50	\$ 5.859,38	
Asesoría / año	\$ 3.600,00	\$ 4.500,00	\$ 5.625,00	\$ 7.031,25	\$ 8.789,06	
Internet y Celular	\$ 960,00	\$ 1.200,00	\$ 1.500,00	\$ 1.875,00	\$ 2.343,75	
Permisos / año	\$ 120,00	\$ 150,00	\$ 187,50	\$ 234,38	\$ 292,97	
Deprec. Área Adm. / año	\$ 40.053,03	\$ 40.053,03	\$ 40.053,03	\$ 40.053,03	\$ 40.053,03	
Mant. Vehículo / año	\$ 1.800,00	\$ 2.070,00	\$ 2.380,50	\$ 2.737,58	\$ 3.148,21	
Gastos Pre-operacionales	\$ 1.310,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Total	\$ 109.550,03	\$ 111.330,03	\$ 115.165,53	\$ 119.928,86	\$ 125.847,31	

Nota. En esta tabla refleja el total por año de los gastos administrativos para la creación del proyecto.

Tabla 9*Presupuesto de Gasto de Ventas*

Gastos de ventas					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Transp. - Com. / año	\$ 3.360,00	\$ 4.200,00	\$ 5.250,00	\$ 6.562,50	\$ 8.203,13
Comisiones anuales	\$ 100,00	\$ 7.032,09	\$ 11.884,23	\$ 20.084,35	\$ 33.942,56
Publicidad anual	\$ 1.440,00	\$ 1.800,00	\$ 2.250,00	\$ 2.812,50	\$ 3.515,63
Total	\$ 4.900,00	\$ 13.032,09	\$ 19.384,23	\$ 29.459,35	\$ 45.661,31

Nota. En esta tabla refleja el total por años de los gastos de ventas del consultorio de Enfermería.

Tabla 10*Gastos de Remuneraciones (rol de pagos)*

Mano de obra directa	No. de	Sueldo mensual bruto	Remuneración	% Beneficios	Costo MOD
(Fija)	personal		mensual	sociales	mensual
Enfermero/A 3	3	\$ 800,00	\$ 2.400,00	41,3%	3.391,20
Auxiliar de Enfermería	1	\$ 425,00	\$ 425,00	41,3%	600,53
Personal de limpieza	1	\$ 425,00	\$ 425,00	41,3%	600,53
Total	5		3.250,00		4.592,25

Nota. En esta tabla se muestra la cantidad de personal que trabajarán en el consultorio de Enfermería y la respectiva remuneración de cada uno de ellos.

Tabla 11*Estados Financieros Proyectados*

Estado de situación financiera proyectado						
Activo						
Activo Corriente						
Efectivo	\$29.034,83	\$(37.434,51)	\$3.801,43	\$163.193,00	\$523.687,42	\$1.227.658,52
Cuentas por Cobrar	\$ -					
Inventario	\$ -					

Total Activo Corriente	\$ 29.034,83	\$(37.434,51)	\$3.801,43	\$163.193,00	\$523.687,42	\$1.227.658,52
Activo no Corriente						
Terreno Natural	\$7.000,00	\$7.000,00	\$7.000,00	\$7.000,00	\$7.000,00	\$7.000,00
Demolición construcción existente	\$1.100,00	\$1.100,00	\$1.100,00	\$1.100,00	\$1.100,00	\$1.100,00
Construcción Local	\$1.200,00	\$1.200,00	\$1.200,00	\$1.200,00	\$1.200,00	\$1.200,00
Construcción Externa	\$500,00	\$500,00	\$500,00	\$500,00	\$500,00	\$500,00
Arreglos externos	\$400,00	\$400,00	\$400,00	\$400,00	\$400,00	\$400,00
Construcción Áreas Verdes	\$200,00	\$200,00	\$200,00	\$200,00	\$200,00	\$200,00
Diseño arquitectónico	\$320,00	\$320,00	\$320,00	\$320,00	\$320,00	\$320,00
Costos Legales de Permisos	\$210,00	\$210,00	\$210,00	\$210,00	\$210,00	\$210,00
Costos Legales de Propiedad Horizontal	\$120,00	\$120,00	\$120,00	\$120,00	\$120,00	\$120,00
Publicidad	\$100,00	\$100,00	\$100,00	\$100,00	\$100,00	\$100,00
(-) Deprec. Acum. Área Prod.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Computadores	\$1.100,00	\$1.100,00	\$1.100,00	\$1.100,00	\$1.100,00	\$1.100,00
Muebles y Enseres	\$2.800,00	\$2.800,00	\$2.800,00	\$2.800,00	\$2.800,00	\$2.800,00
Impresora Multifuncional	\$250,00	\$250,00	\$250,00	\$250,00	\$250,00	\$250,00
Teléfonos	\$120,00	\$120,00	\$120,00	\$120,00	\$120,00	\$120,00
Archivadores	\$240,00	\$240,00	\$240,00	\$240,00	\$240,00	\$240,00
Acondicionares de Aire	\$1.200,00	\$1.200,00	\$1.200,00	\$1.200,00	\$1.200,00	\$1.200,00
Dispositivos médicos	\$46.060,00	\$46.060,00	\$46.060,00	\$46.060,00	\$46.060,00	\$46.060,00
Equipos biomédicos	\$173.045,17	\$173.045,17	\$173.045,17	\$173.045,17	\$173.045,17	\$173.045,17
(-) Deprec. Acum. Área Adm.	\$ -	\$(40.053,03)	\$(80.106,07)	\$(120.159,10)	\$(160.212,14)	\$(200.265,17)
Total Activo no Corriente	\$235.965,17	\$195.912,14	\$155.859,10	\$115.806,07	\$75.753,03	\$35.700,00
Total Activos	\$265.000,00	\$158.477,63	\$159.660,53	\$278.999,06	\$599.440,46	\$1.263.358,52

Pasivos

Pasivo corriente						
Cuentas por Pagar	\$ -					
Porción Corriente de la Deuda	\$42.790,24	\$46.967,12	\$51.551,71	\$56.583,81	\$62.107,12	\$ -
Particip. De Trab. Por Pagar	\$ -	\$(9.725,57)	\$3.588,00	\$26.823,03	\$66.163,74	\$132.772,48
Imp. A la Renta por Pagar	\$ -	\$(13.777,89)	\$5.083,00	\$37.999,29	\$93.731,97	\$188.094,35
Total Pasivo Corriente	\$42.790,24	\$23.463,66	\$60.222,71	\$121.406,13	\$222.002,83	\$320.866,84
Pasivo no corriente						
Deuda a Largo Plazo	\$217.209,76	\$170.242,64	\$118.690,93	\$62.107,12	\$ -	\$ -
Total Pasivo No Corriente	\$217.209,76	\$170.242,64	\$118.690,93	\$62.107,12	\$ -	\$ -

Total Pasivo	\$260.000,00	\$193.706,30	\$178.913,65	\$183.513,25	\$222.002,83	\$320.866,84
Patrimonio						
Capital	\$5.000,00	\$5.000,00	\$5.000,00	\$5.000,00	\$5.000,00	\$5.000,00
Utilidad Retenidas	\$ -	\$(41.333,67)	\$(26.084,66)	\$87.913,21	\$369.109,13	\$933.392,19
Total Patrimonio	\$5.000,00	(36.333,67)	\$(21.084,66)	\$92.913,21	\$374.109,13	\$938.392,19
Total Pasivo + Patrimonio	\$265.000,00	\$157.372,63	\$157.828,99	\$276.426,46	\$596.111,96	\$1.259.259,02

Diferencia A – PyP \$ - \$ - \$ - \$ - \$ - \$ -

Nota. En esta tabla muestra el estado de situación financiera proyectados a 5 años, en el que refleja que el total de activos es de \$1.259.259,02, pasivo de \$320.866,84, y el patrimonio es de 1259259,02.

Tabla 12

Estados de Resultados Integrales Proyectados

Estados de resultados					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	\$138.700,00	\$234.403,00	\$396.141,07	\$669.478,41	\$1.131.418,51
(-) Costo de Venta	\$(66.580,00)	\$(67.790,64)	\$(69.025,49)	\$(70.285,04)	\$(71.569,78)
(=) Utilidad Bruta	\$72.120,00	\$166.612,36	\$327.115,58	\$599.193,37	\$1.059.848,73
(-) Gastos					
Administrativos	\$(109.550,03)	\$(111.330,03)	\$(115.165,53)	\$(119.928,86)	\$(125.847,31)
(-) Gastos de Ventas	\$(4.900,00)	\$(13.032,09)	\$(19.384,23)	\$(29.459,35)	\$(45.661,31)
(=) Utilidad operacional	\$(42.330,03)	\$42.250,24	\$192.565,81	\$449.805,15	\$888.340,11
(-) Gastos Financieros	\$(22.507,09)	\$(18.330,22)	\$(13.745,63)	\$(8.713,52)	\$(3.190,22)
(=) UAIT	\$(64.837,13)	\$23.920,02	\$178.820,18	\$441.091,63	\$885.149,90

(-) Participación

Trabajadores	15%	\$9.725,57	\$(3.588,00)	\$(26.823,03)	\$(66.163,74)	\$(132.772,48)
--------------	-----	------------	--------------	---------------	---------------	----------------

(-) Impuesto a la

Renta	25%	\$13.777,89	\$(5.083,00)	\$(37.999,29)	\$(93.731,97)	\$(188.094,35)
-------	-----	-------------	--------------	---------------	---------------	----------------

Utilidad neta		\$(41.333,67)	\$15.249,01	\$113.997,87	\$281.195,92	\$564.283,06
----------------------	--	----------------------	--------------------	---------------------	---------------------	---------------------

Nota. El estado de resultados proyectados a 5 años refleja que la utilidad neta es de \$564283,06.

Tabla 13

Evaluación Financiera

Flujo de caja proyectados						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión fija*	\$(235.965,17)					
UAIT		\$(64.837,13)	\$23.920,02	\$178.820,18	\$441.091,63	\$885.149,90
Pago Part. Trab.		\$ -	\$9.725,57	\$(3.588,00)	\$(26.823,03)	\$(66.163,74)
Pago de IR		\$ -	\$13.777,89	\$(5.083,00)	\$(37.999,29)	\$(93.731,97)
Efectivo neto		\$(64.837,13)	\$47.423,48	\$170.149,18	\$376.269,32	\$725.254,18
(+) Deprec. Área Prod.		\$1.105,00	\$1.105,00	\$1.105,00	\$1.105,00	\$1.105,00
(+) Deprec. Área Adm.		\$40.053,03	\$40.053,03	\$40.053,03	\$40.053,03	\$40.053,03
(+) Aporte Accionistas	\$5.000,00					
(+) Préstamo concedido	\$260.000,00	\$(42.790,24)	\$(46.967,12)	\$(51.551,71)	\$(56.583,81)	\$(62.107,12)
Flujo neto del periodo	\$ 29.034,83	\$(66.469,34)	\$41.614,39	\$159.755,50	\$360.843,54	\$704.305,10
(+) Saldo Inicial	\$ -	\$29.034,83	\$(37.434,51)	\$4.179,89	\$163.935,39	\$524.778,93
(=) Flujo acumulado	\$29.034,83	\$(37.434,51)	\$4.179,89	\$163.935,39	\$524.778,93	\$1.229.084,02

Nota. El flujo de caja proyectado es un método sencillo y sumamente práctico que sirve para estimar las necesidades futuras de efectivo, en la tabla se evidencia que el efectivo neto proyectado es de \$725.254,18 a 5 años, y el flujo acumulado es de 1229084,02.

Tabla 14

Evaluación de VAN y TIR

Cálculo de TIR y VAN						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión total	\$(267.446,84)					
UAIT		\$(64.837,13)	\$23.920,02	\$178.820,18	\$441.091,63	\$885.149,90
Pago Part. Trab.		\$ -	\$9.725,57	\$(3.588,00)	\$(26.823,03)	\$(66.163,74)
Pago de IR		\$ -	\$13.777,89	\$(5.083,00)	\$(37.999,29)	\$(93.731,97)
Efectivo neto		\$(64.837,13)	\$47.423,48	\$170.149,18	\$376.269,32	\$725.254,18
(+) Deprec. Área Prod.		\$1.105,00	\$1.105,00	\$1.105,00	\$1.105,00	\$1.105,00
(+) Deprec. Área Adm.		\$40.053,03	\$40.053,03	\$40.053,03	\$40.053,03	\$40.053,03
(+) Valor Residual de Act.						
Tang.						\$30.175,00
(+) Recuperación Cap.						
Trabajo						\$30.171,67
(+) Préstamo concedido		\$(42.790,24)	\$(46.967,12)	\$(51.551,71)	\$(56.583,81)	\$(62.107,12)
Flujo neto del periodo	\$(267.446,84)	\$(66.469,34)	\$41.614,39	\$159.755,50	\$360.843,54	\$764.651,77

TIR	40,07%	Factible financieramente
VAN	\$279.826,33	Factible financieramente

Nota. La tabla refleja que la TIR es 40,07%, y la VAN es de \$279826,33 valores que indican que el proyecto es factible financieramente.

Tabla 15

Análisis de Sensibilidad Financiera

Análisis de sensibilidad							
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
Inversión total	\$(267.446,8)						V
Ventas		\$131.765,00	\$222.682,85	\$376.334,02	\$636.004,49	\$1.074.847,58	-5%
(-) Costo de Venta		\$(66.580,00)	\$(67.790,64)	\$(69.025,49)	\$(70.285,04)	\$(71.569,78)	0%
(=) Utilidad Bruta		\$65.185,00	\$154.892,21	\$307.308,52	\$565.719,45	\$1.003.277,80	
(-) Gastos Administrativos		\$(109.550,03)	\$(111.330,03)	\$(115.165,53)	\$(119.928,86)	\$(125.847,31)	
(-) Gastos de Ventas		\$(4.900,00)	\$(13.032,09)	\$(19.384,23)	\$(29.459,35)	\$(45.661,31)	
(=) Utilidad operacional		\$(49.265,03)	\$30.530,09	\$172.758,76	\$416.331,23	\$831.769,19	
(-) Gastos Financieros		\$(22.507,09)	\$(18.330,22)	\$(13.745,63)	\$(8.713,52)	\$(3.190,22)	
(=) UAIT		\$(71.772,13)	\$12.199,87	\$159.013,13	\$407.617,71	\$828.578,97	
Pago Part. Trab.		\$ -	\$10.765,82	\$(1.829,98)	\$(23.851,97)	\$(61.142,66)	
Pago de IR		\$ -	\$15.251,58	\$(2.592,47)	\$(33.790,29)	\$(86.618,76)	
Efectivo neto		\$(71.772,13)	\$38.217,26	\$154.590,68	\$349.975,45	\$680.817,55	
(+) Deprec. Área Prod.		\$1.105,00	\$1.105,00	\$1.105,00	\$1.105,00	\$1.105,00	
(+) Deprec. Área Adm.		\$40.053,03	\$40.053,03	\$40.053,03	\$40.053,03	\$40.053,03	
(+) Valor Residual de Act. Tang.						\$30.175,00	

(+) Recuperación Cap. Trabajo						\$30.171,67
(+) Préstamo concedido		\$(42.790,24)	\$(46.967,12)	\$(51.551,71)	\$(56.583,81)	\$(62.107,12)
Flujo neto del periodo	\$(267.446,84)	\$(73.404,34)	\$32.408,18	\$144.197,00	\$334.549,67	\$720.215,14
TIR	36,63%					Factible financieramente
VAN	\$228.111,82					Factible financieramente
Pay Back	11,52	años				Factible financieramente

Nota. En la tabla refleja que el proyecto sigue siendo factible, incluso con las nuevas decisiones tomadas.

Tabla 16

Ratio Precio-Beneficio

Ratio Precio-Beneficio			
Costos fijos		Costos variables	
MOD (fija)	\$ 66.580,00	MD	\$ 66.580,00
Deprec. Local	\$ 41.158,03	Energía Eléctrica para Prod.	\$ 960,00
Sueldos y Salarios / año	\$ 55.107,00	Agua para limpieza de área de trabajo	\$ 1.080,00
Serv. Básicos / año	\$ 4.200,00	Otros servicios	\$ 840,00
Suministros al año	\$ 2.400,00	Mantenimiento Equipos	\$ 1.440,00
Asesoría / año	\$ 3.600,00	Transp. - Com. / año	\$ 3.360,00
Internet y Celular	\$ 960,00	Comisiones anuales (3%)	\$ 100,00
Permisos / año	\$ 120,00	TOTAL	\$ 74.360,00
Deprec. Área Adm. / año	\$ 40.053,03		
Mant. Vehículo / año	\$ 1.800,00	# Unidades Prod. / Año	138.700
Gastos Pre- operacionales	\$ 1.310,00		

Publicidad anual	\$	4.900,00	Costo Variable Unitario	\$	0,54
Gastos financieros	\$	22.507,09			
COSTO FIJO TOTAL	\$	244.695,16	Precio de Venta Unitario	\$	1,76

$$PE = CF / (P - CVU)$$

PE = 199.250 unidades al año, o **\$ 351.517,10**

PE = 16.604 unidades al mes, o **\$ 29.293,09**

Nota. En la tabla refleja la cantidad de unidades al año que son 199250 por el precio de venta unitario dando como resultado 351517,10.

Conclusiones

En el marco teórico conceptual como parte fundamental de toda investigación, se identificó las fuentes primarias y secundarias sobre las cuales se sustenta la investigación y el diseño del estudio; se amplió la descripción del problema y las diferentes teorías con las que se integra la investigación, como lo es la teoría del emprendimiento ya que en los países latinoamericanos, la articulación de redes empresariales de emprendimiento se ha convertido en una alternativa para aumentar la productividad y la competitividad, fundamentalmente en las micros, pequeñas y medianas empresas.

En el marco referencial se recopiló estudios internacionales, nacionales y locales como evidencia científica que sustentan al proyecto de investigación en donde se comprueba la efectividad de los mismos, en cuanto a la creación de instituciones que brinden atención en salud, estableciendo objetivos precisos, alcanzables, manejando de manera correcta las finanzas, talento humano etcétera, que permite conocer que los proyectos establecidos correctamente si han sido factibles tanto en el Ecuador como en otros países extranjeros.

La metodología del proyecto fue favorable de enfoque cuantitativa, se utilizó como herramienta un cuestionario de preguntas aplicados a 384 habitantes de la ciudad de Milagro, se analizó las necesidades de la población, obteniendo información importante para implementarlas como características en la ejecución del proyecto, siendo una de las más relevantes es que el 96,4 % desean que se cree el consultorio de Enfermería que brinde atención de calidad.

En la propuesta se mostró todos los recursos financieros, humanos, físicos, legales, que se requiere para la ejecución del proyecto, los cuales son relativamente alcanzables y se demuestra mediante la valoración de la TIR 36,63% y la VAN \$228.111,82 que la implementación del

servicio es rentable por los bajos costos que se manejan al momento de invertir, los precios accesibles para los todos los usuarios ya que se cuenta con una alta gama de competidores ya sea en el sector público o privado.

Recomendaciones

Investigar y analizar teorías aplicadas en diferentes modelos de negocios que han sido exitosos, y así emprender tomando diversas referencias, siendo favorable en cualquier rama de estudio, otorgando el crecimiento económico del país, que se ve refleja al brindar oportunidad laboral a los demás.

Ecuador no cuenta actualmente con instituciones legalmente constituidas, que brinden cuidados a domicilio, al contrario los profesionales de salud trabajan de forma dependiente, sobre todo la rama de Enfermería no ha tenido esa brecha de posibilidades de brindar sus servicios de forma independiente, a medida que la tecnología avanza, es recomendable crear plataformas virtuales que le permitan a la comunidad acceder a estos servicios de manera efectiva, rápida, y segura, teniendo como referencias que en la actualidad el consumo de un bien o servicio más eficaz, es el que se obtiene a través de manera virtual.

Es importante realizar un marco metodológico bien estructurado que permita conocer el mercado meta que tiene el estudio, la población con la que se va a trabajar, identificar las necesidades de la comunidad, con la finalidad de poder satisfacerla, obteniendo mayor cobertura y así mayor ingreso económico.

En el proyecto se evaluó la efectividad de la creación del consultorio de Enfermería mediante un estudio financiero, es recomendable hacer un seguimiento consecutivo de las finanzas del negocio, y evaluar los aspectos que se puedan mejorar en diferentes ámbitos, lo que permite implementar otros objetivos en cuento a la expansión del emprendimiento.

Referencias

Arenas, J. D. (2004). Repositorio Institucional - Pontificia Universidad Javeriana. Obtenido de

<https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/7126/tesis166.pdf?sequen>

Arias, E. R. (12 de Septiembre de 2020). Conomipedia. Obtenido de

<https://economipedia.com/definiciones/factibilidad-tecnica.html>

Arthur, B. (2001). *Navegar por la complejidad*. Barcelona, España: Granica.

Arias, E. R. (2020). Factibilidad financiera. *Economipedia.com*, 3.

Camino, M. G. (12 de Febrero de 2013). *Repositorio Institucional de la Universidad Politécnica*

Salesiana. Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/4219>

Cárdenas, R. (2004). La teoría de la complejidad y su influencia en la escuela. *Revista de Teoría*

y Didáctica de las Ciencias, 131-141.

Cárdenas, R. (2004). La teoría de la complejidad y su influencia en la escuela. *Revista de Teoría*

y Didáctica de las Ciencias Sociales, 131-141.

Carlozama, L. M. (12 de Mayo de 2014). *Repositorio Digital Universidad Técnica del Norte*.

Obtenido de <http://repositorio.utn.edu.ec/handle/123456789/2895>

Caurin, J. (21 de Febrero de 2018). *empredepyme.net*. Obtenido de

<https://www.empredepyme.net/comercializacion>

Chang, L. J. (12 de Septiembre de 2018). *Repositorio Digital de Universidad Católica Santiago*

de Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/11543>

Coelho, F. (17 de Mayo de 2019). *Significados*. Obtenido de

<https://www.significados.com/metodologia/>

Daen, S. T. (2011). Tipos de Investigación. *Revista de Actualización Clínica*, 621.

Daen, S. T. (2011). Tipos de Investigación científica. *Revista de Actualización Clínica*, 623.

Especialidad, C. C. (12 de Diciembre de 2019). *Institutos Nacionales de Salud - Gobierno de*

México. Obtenido de <https://www.gob.mx/insalud/acciones-y-programas/institutos-nacionales-de-salud-27376>

Flor Angel Marulanda Valencia, I. A. (2014). Teorías motivacionales en el estudio del

emprendimiento. *Pensamiento & Gestión*, 206-238.

Gabriel Agudelo, M. A. (2010). Experimental y No-Experimental. *CEO, Centro de estudios de*

opinión, 39.

Gonzáles, G. (2008). Modelo de Emprendimiento en Red-MER. Aplicación de las teorías del

emprendimiento a las redes empresariales. *Revista Latinoamérica de Administración*, 13-31.

González, R. M. (2022). Marketing en el Siglo XXI. 5ª Edición. Centro de Estudios Financieros

contactar.

Gutiérrez, J. A. (2013). Emprendimiento y creación de empresas: teoría, modelos y casos.

Bogotá: Ediciones Unisalle.

Guzmán, M. S. (Febrero de 19 de 2021). *Repositorio Digital UCSG*. Obtenido de

<http://201.159.223.180/bitstream/3317/15916/1/T-UCSG-POS-MGSS-291.pdf>

Julian Pérez Porto, A. G. (2021). *Definición*. Obtenido de <https://definicion.de/emprendimiento/>

López, P. L. (2004). POBLACIÓN MUESTRA Y MUESTREO. *SCIELO*, 69-74.

J.Fernandez, F. (s.f.). *Estudio de mercado*.

Hidalgo, A. (12 de Julio de 2007). *Academia.Accelerating the world's research*. Obtenido de Marketing (<https://www.gestiopolis.com/tema/marketing/>)

Mario Hernández Nodarse, T. A. (2008). Teoría de la Complejidad y aprendizaje algunas consideraciones necesarias para la enseñanza y la evaluación. *Revista Digital-Buenos Aires-Año 13-Nº 121-Junio de 2008*, 11.

Mauricio Castillo Vergara, A. A. (2014). Design thinking: como guiar a estudiantes, emprendedores y empresarios en su aplicación. *SCielo*, 301-311.

Mendoza, J. R. (2016). Estudio de factibilidad para la creación de una Clínica de Ortodoncia Pediátrica en Esmeraldas, Ecuador. *Dominio de las Ciencias*, 208-219.

Milena Rodriguez, F. M. (14 de 09 de 2018). *Tópicos en investigación clínica*. Obtenido de https://www.researchgate.net/profile/Fredy-Mendivelso/publication/329051321_Disenos_de_investigacion_de_Corte_Transversal/link/s/5c1aa22992851c22a3381550/Diseno-de-investigacion-de-Corte-Transversal.pdf

Morales, E. A. (2019). *Repositorio Académico de la Universidad de Chile*. Obtenido de <http://repositorio.uchile.cl/handle/2250/172681>

Munné, F. (2014). Salud Mental y Complejidad. *Revista Interamericana de Psilogía*, 1-12.

- Quito, D. A. (2015). *DSpace ESPOCH*. Obtenido de dspace.esPOCH.edu.ec/bitstream/123456789/10096/1/102T0132.pdf
- Rafael, C. S. (Julio de 2013). El concepto de estrategia como fundamento de la planeación estratégica. *Pensamiento & gestión*, 152-181.
- Ricardi, F. Q. (2011). Estadística aplicada a la investigación en salud. *MEDWAVE*, 2.
- Ricardi, F. Q. (2011). Estadística aplicada a la investigación en salud. *MEDWAVE*, 1.
- Roberto Hernández Sampieri, C. F. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: MCGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Rodríguez, L. (2011). Teorías de la complejidad y ciencias sociales. Nuevas Estrategias Epistemológicas y Metodológicas. *Nómadas. Critical Journal of Social and Juridical Sciences*, 30.
- Rodriguez, L. (s.f.). Teorías de la complejidad .
- Roldán, P. N. (31 de Julio de 2017). *Economipedia. Haciendo fácil la economía*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/negocio.html>
- Romero, M. R. (14 de Diciembre de 2014). *Repositorio Universidad de Santander*. Obtenido de <http://repositorio.udes.edu.co/handle/001/2841>
- Ruíz, C. d. (12 de 12 de 2017). *Metodologia para determinar la factibilidad de un proyecto*. Obtenido de https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/view/836/pdf_604
- Sáez, B. C. (2012). Aportes de Niklas Luhmann a la teoría de la complejidad. *Polis*, 3.

Sernaque, C. E. (2019). *Repositorio de Tesis USAT*. Obtenido de <http://hdl.handle.net/20.500.12423/1972>

Tello, M. (Julio de 2006). *Las teorías del desarrollo económico local y la teoría y práctica del proceso de descentralización en los países en desarrollo*. Obtenido de <http://www.pucp.edu.pe/economia/pdf/DDD247.pdf>

Ucha, A. P. (2015). Demanda. *Economipedia.com*, 4.

Vivanco, M. (2005). *Muestreo Estadístico Diseño y Aplicaciones*. Chile: editor@universitaria.cl.

Viviana Andrea Chaves Chaves, D. P. (1 de 1 de 2007). *Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de consultoría en adquisición e implementación de equipos biomédicos en la ciudad de Bogotá D.C.* Obtenido de https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=1002&context=esp_gerencia_proyectos

Westreicher, G. (2020). Método deductivo. *Economipedia*, 1.

Wilmer Ramiro Valle Bastidas, S. A. (2018). *Repositorio Digital Universidad Israel*. Obtenido de <http://repositorio.uisrael.edu.ec/handle/47000/1659>

Apéndice

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO

MAESTRIA EN GERENCIA EN SERVICIOS DE LA SALUD

Estimada, agradecemos su valiosa colaboración al tomarse unos minutos para contestar esta encuesta. Es importante destacar que la información recolectada, será utilizada únicamente bajo fines académicos, con el propósito de otorgar una solución al tema de investigación denominado: Estudio de factibilidad para la creación de un consultorio de Enfermería que brinde atención de primer nivel de atención en la ciudad de Milagro.

Cada pregunta tiene una serie de opciones de las cuales debes de seleccionar y marca solo una (1) con “X”

Datos generales

1. Edad

- a) 18 – 20 años
- b) 21 – 30 años
- c) 31 – 40 años
- d) 41 – 50 años
- e) 51 – 60 años
- f) 65 años

2. Estado civil

- a) Casado/Unido
- b) Soltero
- c) Divorciado/Separado
- d) Viudo

3 ¿En qué sector de la ciudad vive?

- a) Norte de la ciudad
- b) Sur de la ciudad
- c) Centro de la ciudad

4. ¿Cuántas personas mayores de edad integran su grupo familiar?

- a) 1 – 2
- b) 3 – 4
- c) 5 o más

5. ¿Usted trabaja actualmente o se encuentra jubilado/pensionado?

- a) Sí
- b) No
- c) Jubilado/ Pensionado

6. Indique en qué sector económico trabaja

- a) Sector público
- b) Sector privado
- c) Independiente

7. Indique cuál es el nivel de ingreso de su hogar por mes

- a) Menor al salario básico unificado \$425
- b) Salario básico unificado \$425
- c) Entre \$425 a \$1000
- d) Entre \$1001 a \$2500
- e) Mayor a \$2500

8. ¿Cada cuánto usted, o los miembros de su grupo familiar acudieron al médico en el último año y necesitó apoyo de Enfermería?

- a) Una sola vez
- b) Dos veces
- c) Tres o cuatro veces
- d) Cinco o seis veces
- e) Más de seis veces
- f) Nunca

9. ¿A qué lugar acude cuando necesita atención médica?

- a) Consultorios particulares
- b) Clínicas privadas
- c) Ministerio de Salud Pública
- d) Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social

10. ¿Dónde se encuentra ubicada la Institución de salud a la que acude?

- a) Norte de la ciudad
- b) Sur de la ciudad
- c) Centro de la ciudad

d) Fuera de la ciudad

11. ¿Cuándo usted o su grupo familiar asiste a las instituciones de salud para atención médica, requieren servicios de Enfermería?

a) Sí

b) No

12. ¿Cuál es servicios de Enfermería más utilizado por usted o su grupo familiar en la institución de salud a la que asiste?

a) Control de presión arterial

b) Control de glicemia

c) Curación de heridas

d) Toma de muestra para laboratorio

e) Administración de medicación

f) Preparación para cita médica

g) Cambios de sondas vesicales

h) Cambios de sondas nasogástricas

i) Retiro de puntos

13. ¿Está satisfecho con la atención de Enfermería que le brinda la institución de salud a la cual asiste?

a) Nada satisfecho

b) Poco satisfecho

c) Satisfecho

d) Muy Satisfecho

e) Totalmente satisfecho

14. ¿Le gustaría que la ciudad de Milagro cuente con un consultorio de Enfermería?

Sí

No

15. ¿Cuál es el horario de atención que le gustaría que el centro de Enfermería ofreciera?

a) Todos los días, 12 horas

b) Todos los días, 8 horas

c) De lunes a viernes, 12 horas

d) De lunes a viernes 8 horas

e) Atención en domicilio 24 horas

16. ¿Estaría usted dispuesta a pagar por recibir atención de Enfermería personalizada dependiendo del servicio que requiera?

a) Sí

b) No

17. ¿Cuáles es la característica más importante por la que preferiría acudir a una institución de salud como primera alternativa?

a) Calidad de la atención

b) Precios

c) Cercanía al trabajo y/o hogar

d) Tiempos de atención y diagnósticos

e) Variedad de servicios

f) Instalaciones e infraestructura

18. ¿Qué valor estaría usted dispuesto a pagar adicionalmente a las tarifas anteriores si requiere atención de Enfermería en su domicilio?

- a) \$2 - \$4
- b) \$5 - \$8
- c) \$9 - \$10

19. ¿Cuál es su opinión sobre la propuesta de crear un nuevo y moderno consultorio de Enfermería de atención primaria?

- a) Excelente idea
- b) Buena idea
- c) Me es indiferente
- d) Mala idea
- e) Pésima idea

20. ¿A través de qué medios le gustaría informarse sobre el nuevo consultorio de Enfermería y los servicios que brinda?

- a) Redes sociales
- b) Televisión
- c) Radio
- d) Prensa escrita
- e) E-mail
- f) Volantes impresos
- g) Página web
- h) Valla publicitaria



**Presidencia
de la República
del Ecuador**



**Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes**



SENESCYT
Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Saeteros Lascano Andrea Teresa**, con C.C: # **0941340994** autora del trabajo de titulación: ***Estudio de factibilidad para la creación de un consultorio de Enfermería con atención domiciliaria en la ciudad de Milagro.***; previo a la obtención del grado de **MAGISTER EN GERENCIA EN SERVICIOS DE LA SALUD** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de graduación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de graduación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 7 de septiembre del 2023



Firmado electrónicamente por:
**ANDREA TERESA
SAETEROS LASCANO**

Nombre: Saeteros Lascano Andrea Teresa

C.C: 0941340994



**Presidencia
de la República
del Ecuador**



**Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes**



SENESCYT
Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE GRADUACIÓN

TÍTULO Y SUBTÍTULO:	Estudio de factibilidad para la creación de un consultorio de Enfermería con atención domiciliaria en la ciudad de Milagro.		
AUTOR(ES) (apellidos/nombres):	Saeteros Lascano, Andrea Teresa		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES) (apellidos/nombres):	Zerda Barreno, Elsie Ruth Gutiérrez Candela Glenda		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
UNIDAD/FACULTAD:	Sistema de Posgrado		
MAESTRÍA/ESPECIALIDAD:	Maestría en Gerencia en Servicios de la Salud		
GRADO OBTENIDO:	Magíster en Gerencia en Servicios de la Salud		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	7 de septiembre del 2023	No. DE PÁGINAS:	92
ÁREAS TEMÁTICAS:	Creación de negocios, Emprendimiento.		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Consultorio, Enfermería, Factibilidad, Creación, Cuidado, Atención domiciliaria.		
RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras):	<p>El objetivo del proyecto es analizar la factibilidad para la creación de un consultorio de Enfermería que brinde atención primaria de salud en la ciudad de Milagro; el enfoque de la investigación es cuantitativo ya que permite estimar magnitudes de los problemas; el método aplicado es deductivo mediante el cual se obtiene una conclusión en base a una serie de proposiciones; con alcance descriptivo; diseño no experimental porque las variables no fueron manipuladas; con corte transversal en la que se aplicó un cuestionario de 20 preguntas teniendo como resultado que el 96,4 % aprueba la creación de un consultorio de Enfermería, el 100% de la población encuestada es económicamente activa, el 46,6 % indican que les gustaría recibir atención 12 horas todos los días; por lo que el proyecto propone ejecutar la creación del consultorio de Enfermería y evaluando el VAN: 228.111,82 y la TIR: 36,63% demuestra su factibilidad.</p>		
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTORES:	Teléfono: +5930981416170	E-mail: andreaaeteros79@hotmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN:	Nombre: Núñez Lapo, María de los Ángeles		
	Teléfono: 043804600 / 0997196258		
	E-mail: maria.nunez@cu.ucsg.edu.ec		
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			