



**UNIVERSIDAD CASA GRANDE
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS**

**MODELO DE NEGOCIO
“APS – APRENDER PARA SALVAR”**

GERENCIA FINANCIERA

Elaborado por:

Iván Vera Torres

Tutoría por: Néstor Vasquez

GRADO

Trabajo previo a la obtención del Título de:

Licenciado en Administración de Empresas

**Guayaquil, Ecuador
Marzo, 2024**

CLÁUSULA DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DE TRABAJOS DE TITULACIÓN

Yo, **Iván Vera Torres** declaro libre y voluntariamente lo siguiente:

1. Que soy el/la autor/a del trabajo de titulación “**Modelo de Negocio APS – APRENDER PARA SALVAR: Gerencia Financiera**”, el cual forma parte del proyecto Modelo de Negocio “**APS**”.
2. Que el trabajo de titulación contenido en el documento de titulación es una creación de mi autoría por lo que sus contenidos son originales, de exclusiva responsabilidad de su autor y no infringen derechos de autor de terceras personas.
3. Que el trabajo de titulación fue realizado bajo modalidad de aprendizaje colaborativo junto con los estudiantes Deanna Steffy Cedeño Vera, Diana Carolina Hidalgo Macías, Juan Carlos Luzuriaga Ponce, Denisse Alexandra Morante Galarza, Ruth Marina Murillo Ramírez.

En virtud de lo antes declarado, asumo de forma exclusiva la responsabilidad por los contenidos del trabajo de titulación, su originalidad y pertinencia y exonero a la Universidad Casa Grande de toda responsabilidad civil, penal o de cualquier otro carácter por los contenidos desarrollados en dicho trabajo.

Iván Vera Torres

Iván Vera Torres

0908978844

Declaro que

Yo, Iván Vera Torres en calidad de autor y titular de del trabajo de titulación “**Modelo de Negocio APS – APRENDER PARA SALVAR: Gerencia Financiera**” de la modalidad Modelos de Negocio, autorizo a la Universidad Casa Grande para que realice la digitalización y publicación de este trabajo de titulación en su Repositorio Virtual, con fines estrictamente académicos, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Asimismo, autorizo a la Universidad Casa Grande a reproducir, distribuir, comunicar y poner a disposición del público mi documento de trabajo de titulación en formato físico o digital y en cualquier medio sin modificar su contenido, sin perjuicio del reconocimiento que deba hacer la Universidad sobre la autoría de dichos trabajos.

Iván Vera Torres

Iván Vera Torres

0908978844

1. RESUMEN EJECUTIVO – IGUAL PARA EL GRUPO

Este documento es el resultado del trabajo colaborativo de Deanna Cedeño, Iván Vera, Ruth Murillo, Denisse Morante, Juan Carlos Luzuriaga, y explica el plan de negocios del proyecto denominado “APS- Aprender para Salvar”; por tal razón los contenidos están relacionados con los otros documentos que complementan el trabajo general, existiendo la posibilidad que ciertos datos se repitan, sin que esto implique plagio.

Los accidentes que ocurren en el hogar en niños pequeños constituyen un problema importante en el que intervienen factores culturales, sociales y económicos de la familia. En el caso de la población infantil (hasta 10 años), los accidentes domésticos pueden constituir un ambiente peligroso y un factor determinante en la ocurrencia de lesiones. Esta población se caracteriza por encontrarse en una etapa en la cual aprende a más de experiencias basadas en ensayo y error, repetición, imitación, causa-efecto (Hijar Medina, 1992).

APS es el programa de capacitación en primeros auxilios que busca brindar conocimientos y habilidades básicas en atención de emergencias médicas a hogares guayaquileños. Este programa estará dirigido por un equipo de profesionales médicos con experiencia en medicina de urgencias y primeros auxilios, quienes estarán a cargo de diseñar y llevar a cabo las sesiones de capacitación.

La estructura del programa de capacitación se basará en sesiones teóricas y prácticas, con el objetivo de ofrecer a los participantes una comprensión completa de los procedimientos de primeros auxilios y la oportunidad de practicar estas habilidades en un entorno controlado. Nuestro enfoque es proporcionar a los participantes las herramientas necesarias para que puedan responder de manera efectiva y segura en situaciones de emergencia médica antes de que llegue la ayuda profesional.

El programa de capacitación se dividirá en módulos que abordarán diferentes aspectos de los primeros auxilios, como la evaluación inicial de la escena del accidente, la reanimación cardiopulmonar (RCP), el control de hemorragias, inmovilización de fracturas, manejo de quemaduras, entre otros temas relevantes. Cada módulo será impartido por profesionales médicos con amplia experiencia en el campo y se adaptará a las necesidades específicas de la audiencia, que puede variar desde padres de familia hasta trabajadores de empresas.

Como parte integral del programa, se lanzará una página web interactiva donde los interesados podrán obtener información sobre las próximas sesiones de capacitación, registrarse para participar en los cursos, acceder a recursos de aprendizaje, y encontrar consejos útiles sobre primeros auxilios. La página web también ofrecerá una sección de preguntas frecuentes y un blog con artículos relevantes escritos por expertos en el tema.

Además, el programa contará con una presencia activa en redes sociales, donde se compartirán consejos rápidos, videos educativos, noticias relacionadas con la salud y la seguridad, así como testimonios de participantes que han aplicado sus conocimientos de primeros auxilios en situaciones de emergencia. A través de las redes sociales, se buscará fomentar una comunidad comprometida con la preparación para emergencias médicas y crear un espacio interactivo en el que los participantes puedan compartir sus experiencias y hacer preguntas a los profesionales médicos que lideran el programa.

Aprender Para Salvar se posicionará como la empresa líder en la enseñanza de primeros auxilios a padres de familia mediante el uso innovador de la realidad virtual. Nuestro enfoque se centrará en la seguridad y bienestar de los niños, brindando a los padres las habilidades necesarias para actuar y saber reaccionar en situaciones de emergencia.

Nuestra estrategia competitiva se basará en ofrecer una experiencia de aprendizaje inmersiva y efectiva, respaldada por expertos en primeros auxilios y respaldada por tecnología de vanguardia. Nos diferenciaremos al integrar la realidad virtual como una herramienta educativa de vanguardia y al enfocarnos exclusivamente en el público objetivo de padres de familia.

Para que esta estrategia sea altamente efectiva y podamos conseguir nuestros objetivos crearemos una base de datos de clientes potenciales, realizaremos convenios con instituciones públicas como municipios y empresas privadas, gestionaremos alianzas estratégicas con instituciones educativas, entrenamiento presencial con simulaciones de alta fidelidad, y, por último, la certificación y reconocimientos.

El objetivo final de este programa de capacitación en primeros auxilios además de fomentar conciencia sobre primeros auxilios es empoderar a la comunidad para que esté mejor preparada y más segura en situaciones de emergencia médica. Creemos firmemente que la educación en primeros auxilios es fundamental para salvar vidas y queremos asegurarnos de que el mayor número de personas posible tenga acceso a estos conocimientos vitales.

APS será constituida como una sociedad anónima, en donde las acciones son de intercambio libre y en cualquier momento pueden ser vendidas o transferidas sin aprobación de los socios. Entre las ventajas que tenemos es que podemos atraer inversores y accionistas para financiar el proyecto, lo que puede ser esencial para el crecimiento y la expansión del programa. Además de las instancias legales, es importante definir al proyecto como socialmente responsable desde diferentes acciones como el uso de materiales sostenibles, clases virtuales, reciclaje de material de formación, productos biodegradables, iluminación y energía eficiente, promoción digital y la colaboración con organizaciones ambientales.

2. PALABRAS CLAVE

Capacitación, Primeros Auxilios, Familias, Niños, Emergencia

3. CONSIDERACIONES ÉTICAS

Las consideraciones éticas en este proyecto son fundamentales para garantizar el respeto, la integridad y el bienestar de los participantes y de la comunidad en general.

Por una parte, es imprescindible obtener el consentimiento informado de los padres, explicando claramente el contenido del curso, los procedimientos a aprender, y cualquier posible riesgo asociado a la práctica de primeros auxilios. Y a su vez, asegurarnos como empresa que el entrenamiento brinde información actualizada y basada en las mejores prácticas y estándares médicos reconocidos, de esta manera nos aseguramos que las capacitaciones no causen daño físico o psicológico a los participantes ni a los niños. Cualquier demostración práctica debe ser realizada en un entorno controlado y seguro.

Es una prioridad para nuestra empresa, además, proteger la información personal de los participantes y asegurar que cualquier dato compartido en el contexto de las capacitaciones sea confidencial y manejado con discreción.

Este documento posee todos los elementos éticos en cuanto al desarrollo de la idea, la investigación realizada y toda la información aquí proporcionada. Las ideas, conceptos y datos aquí empleados no infringen leyes, patentes, marcas registradas o derechos de autor existentes.

4. ÍNDICE DE CONTENIDO

Contenido

| | | |
|-----|---|----|
| 1. | RESUMEN EJECUTIVO – IGUAL PARA EL GRUPO..... | 4 |
| 2. | PALABRAS CLAVE..... | 7 |
| 3. | CONSIDERACIONES ÉTICAS..... | 7 |
| 4. | ÍNDICE DE CONTENIDO..... | 8 |
| 5. | ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN | 9 |
| 6. | OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICOS DEL PROYECTO | 24 |
| 7. | DESCRIPCIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO..... | 24 |
| 8. | GERENCIA: ESTUDIO FINANCIERO..... | 27 |
| 9. | CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES..... | 44 |
| 10. | REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS..... | 46 |
| 11. | ANEXOS | 47 |

5. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN

Los accidentes que ocurren en el hogar en niños pequeños constituyen un problema importante en el que intervienen factores culturales, sociales y económicos de la familia. En el caso de la población infantil (menores de 10 años), los accidentes domésticos pueden constituir un ambiente peligroso y un factor determinante en la ocurrencia de lesiones." Esta población se caracteriza por encontrarse en una etapa en la cual se aprende a más de experiencias basadas en ensayo y error, repetición, imitación, causa-efecto. (Híjar Medina, 1992, pág. 667).

Hay una constante necesidad reconocida de equipar a los individuos con habilidades cruciales para responder a emergencias domésticas, especialmente aquellas que involucran a niños. La incidencia de lesiones domésticas entre los niños es una preocupación global. Emergencias como asfixia, quemaduras, intoxicaciones, caídas y hemorragias pueden tener consecuencias graves si no son manejadas adecuadamente y a tiempo (Smith, A., & Jones, B., 2021).

Un factor clave en la justificación de este proyecto es que los padres y cuidadores suelen ser los primeros en responder en caso de un accidente doméstico. Sin la formación adecuada en primeros auxilios, pueden verse incapacitados para actuar de manera efectiva, lo que puede agravar las lesiones del niño y aumentar el potencial de secuelas a largo plazo o incluso de mortalidad (Baker, R., & Green, C., 2017).

Estudios recientes indican que los programas de formación en primeros auxilios para padres pueden mejorar significativamente la capacidad y la confianza para abordar emergencias pediátricas. Tales intervenciones educativas son recomendadas por organizaciones de salud y pediatría internacionales.

Por lo antes expuesto, se tomó en consideración este tema con el fin de empoderar a los padres y reducir la gravedad y la incidencia de las lesiones de niños en el hogar. Además, la capacitación en primeros auxilios cae en línea con los objetivos globales de mejorar la salud infantil y garantizar que los padres tengan las habilidades necesarias para criar niños saludables y seguros.

Contexto

Político

A través de los años, la crisis global ha generado consecuencias graves en todos los países del mundo y Latinoamérica no ha sido la excepción, debido a la vulnerabilidad que existe en la región y que se manifiestan en las dificultades para concertar políticas poseedoras de un carácter de Estado, es decir, que sean políticas capaces de reflejar el conjunto de voluntades de los diversos actores en el ámbito nacional. Estas dificultades de coordinación se expresan también en el nivel regional, en donde no se ha logrado construir visiones compartidas para enfrentar esta crisis.

En el Ecuador, después de un intento de juicio político por parte de los legisladores hacia el presidente Guillermo Lasso para destituirlo, el primer mandatario decretó la muerte cruzada, dando como resultado la disolución de la asamblea y elecciones anticipadas de nuevos legisladores y presidente. Esta situación es la consecuencia de los cuestionamientos que se realizaban frente a la gestión del presidente en el manejo de la crisis de inseguridad que está viviendo el país.

En primer lugar, las políticas de salud pública y la regulación en Ecuador jugarían un papel crucial en la implementación de un proyecto de primeros auxilios basado en

tecnología y realidad virtual. Se requeriría un análisis exhaustivo de las regulaciones gubernamentales en torno a la prestación de servicios de salud a través de medios digitales, incluyendo la validez y legalidad de la asistencia médica virtual en situaciones de emergencia.

Además, el apoyo y la participación del gobierno en la promoción y adopción de tecnologías de vanguardia, como la realidad virtual en el ámbito de la atención médica, serían aspectos clave. Esto implicaría evaluar la disposición del gobierno para respaldar iniciativas innovadoras mediante asociaciones, financiamiento o incentivos fiscales.

También sería crucial considerar la infraestructura digital y la conectividad en Ecuador. La disponibilidad de una red sólida de internet y la penetración de dispositivos tecnológicos entre la población serían factores determinantes para el éxito y alcance de un proyecto de primeros auxilios basado en tecnología y realidad virtual.

Económico

En el año 2020, después la crisis de octubre, Ecuador como todos los países del mundo se vio afectado por la pandemia del COVID -19, pues tuvo una caída del PIB de entre un 7.3% y un 9.6%, según las estimaciones el Banco Central de Ecuador, o una contracción del 10.9% según el FMI (Banco Central de Ecuador, 2020a; FMI, 2020a). Además, en el mismo año se registró una disminución drástica de las exportaciones, especialmente las exportaciones del camarón. De acuerdo a la CNA (Cámara Nacional de Acuicultura) las exportaciones ecuatorianas de camarón en junio registraron pérdidas por 90 millones de dólares, debido a una bajada de 32 millones de libras de gamba blanca en el volumen de exportación respecto a mayo, cuando se alcanzaron 159 millones de libras.

Además de la cifra de infectados y los altos índices de mortalidad en el país, la corrupción durante la pandemia ocasionó graves daños en la economía de las familias ecuatorianas, pues se detectaron serias irregularidades en el Sistema de Compras Públicas por parte de órganos estatales, como el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) y el Servicio Nacional de Gestión de Riesgos y Emergencias (SNGRE).

Social

Uno de los temas sociales que más ha revolucionado los últimos años es la revolución tecnológica, que se ha hecho presente desde los aspectos más humanos y sensibles como la música o el cine, hasta los más especializados procesos y actividades desarrolladas por el ser humano.

Por otra parte, los accidentes que ocurren en el hogar en niños pequeños constituyen un problema importante en el que intervienen factores culturales, sociales y económicos de la familia. En el caso de la población infantil (menores de 10 años), los accidentes domésticos pueden constituir un ambiente peligroso y un factor determinante en la ocurrencia de lesiones." Esta población se caracteriza por encontrarse en una etapa en la cual se aprende a más de experiencias basadas en ensayo y error, repetición, imitación, causa-efecto. (Híjar Medina, 1992, pág. 667).

Por otra parte, analizando en el entorno los factores educativos, podemos incluir la integración de varios factores educativos clave como:

Interactividad. La realidad virtual ofrece la oportunidad de crear entornos educativos interactivos donde los padres de familia puedan participar activamente en situaciones simuladas de primeros auxilios. La capacidad de interactuar con escenarios realistas

puede mejorar la retención del conocimiento y la confianza en las habilidades necesarias para responder a emergencias.

Individualización. La adaptación del contenido para abordar las necesidades y preocupaciones específicas de los diferentes grupos de padres de familia es fundamental. La realidad virtual puede permitir la personalización de la experiencia de aprendizaje para enfocarse en situaciones relevantes para diferentes edades, entornos domésticos y niveles de habilidad.

Accesibilidad. La tecnología de realidad virtual puede superar las barreras de tiempo y ubicación al proporcionar acceso a la capacitación en primeros auxilios desde el hogar. Esto es especialmente relevante para los padres ocupados que pueden encontrar difícil asistir a clases presenciales.

Retroalimentación inmediata. La capacidad de recibir retroalimentación inmediata sobre sus acciones en situaciones simuladas puede ser un componente crucial en la educación en primeros auxilios. La realidad virtual puede proporcionar una forma efectiva de ofrecer retroalimentación en tiempo real para mejorar las habilidades prácticas.

Realismo. La creación de escenarios realistas a través de la realidad virtual puede ayudar a los padres de familia a prepararse para situaciones de emergencia de una manera que va más allá de la simple presentación teórica de información.

Colaboración. La integración de elementos de trabajo en equipo y colaboración en los escenarios de realidad virtual puede reflejar la importancia de la comunicación eficaz durante las situaciones de emergencia. Esto puede fomentar habilidades de colaboración entre los padres de familia y fortalecer la capacidad de trabajar juntos en situaciones críticas.

Integrar estos factores educativos clave en el proyecto de red de enseñanza de primeros auxilios mediante realidad virtual puede mejorar significativamente la eficacia y la aceptación de la plataforma, así como fortalecer las habilidades y la preparación de los padres de familia para responder a situaciones de emergencia.

Tecnológico

En los últimos años, con el desarrollo exponencial de la tecnología en Apps, inteligencia artificial y redes sociales, la vulnerabilidad de los usuarios, inseguridad de las personas al dar sus datos personales y la privacidad de su información han sido temas de preocupación y discusión en la sociedad.

La seguridad de datos se trata de un aspecto que tiene que ver con la protección de datos contra accesos no autorizados y para protegerlos de una posible corrupción durante todo su ciclo de vida. Esta seguridad de datos incluye conceptos como encriptación de datos, tokenización y prácticas de gestión de claves que ayudan a proteger los datos en todas las aplicaciones y plataformas, pero en los últimos años ¿los usuarios confían o no en esta protección de datos?

Cada vez es menos confiable un link o una página web y el phishing es una de las principales razones. Phishing es una técnica que últimamente se ha visto con más frecuencia en nuestro país y consiste en la duplicación de una página web o manipulación del diseño de correo electrónico que permite que los enlaces que generan los phishers parezca legítimos. De esta forma hacen creer al usuario que se encuentran en una página oficial y que el correo que reciben proviene de una identidad segura, robando así sus datos personales y financieros que les permite cometer delitos con un solo click.

“Brasil y Ecuador fueron los países latinoamericanos con mayor cantidad de víctimas en 2015 de ataques *phishing*, en los que los usuarios son engañados mediante correos electrónicos o páginas falsas, según un estudio mundial sobre seguridad en internet”.

Ecológicos

La utilización de tecnología y realidad virtual puede representar una alternativa más sostenible en comparación con métodos convencionales de enseñanza. Es importante considerar los aspectos ecológicos a lo largo de todas las fases del proyecto:

Consumo de recursos. La producción y utilización de dispositivos tecnológicos, así como la infraestructura requerida para el desarrollo de la realidad virtual, conlleva un consumo de recursos como energía, materiales y agua. Es importante evaluar el impacto ambiental de la tecnología utilizada y buscar alternativas que minimicen este impacto, como la adopción de dispositivos y software con eficiencia energética.

Manejo de residuos electrónicos. La implementación de tecnología implica el manejo adecuado de los residuos generados, especialmente al final de la vida útil de los dispositivos. El proyecto debe considerar estrategias para la gestión responsable de los residuos electrónicos, como la promoción del reciclaje o la reutilización de equipos obsoletos.

Huella de carbono. Es importante evaluar la huella de carbono asociada con el uso de la tecnología y la realidad virtual en el proyecto. Esto incluye considerar el consumo de energía durante la producción, distribución y operación de los dispositivos, así como las emisiones generadas por los servidores o centros de datos utilizados para soportar la infraestructura digital del proyecto.

Conciencia ambiental. En el contexto de la enseñanza de primeros auxilios, el proyecto puede también incorporar enseñanzas sobre la conservación del medio ambiente, el manejo de emergencias naturales y la importancia de la coexistencia equilibrada con la naturaleza, promoviendo así un enfoque holístico hacia la salud y el bienestar, que incluye la sostenibilidad ambiental.

Legales

En el marco legal de Ecuador, un proyecto de enseñanza de primeros auxilios a padres de familia utilizando tecnología y realidad virtual estaría sujeto a varias consideraciones legales que incluyen aspectos de educación, propiedad intelectual, responsabilidad civil y protección de datos. Es importante tener en cuenta lo siguiente:

Normativas de educación. Ecuador cuenta con leyes y reglamentos que regulan el sistema educativo, incluyendo la capacitación en primeros auxilios. Es esencial asegurarse de que el proyecto cumpla con los requisitos y estándares establecidos por las autoridades educativas para la formación de padres en esta materia.

Propiedad intelectual. Si el proyecto utiliza contenido protegido por derechos de autor o desarrolla material original, es necesario estar al tanto de las leyes de propiedad intelectual en Ecuador para garantizar el cumplimiento de los derechos de autor y licencias necesarias.

Responsabilidad civil. Al ofrecer formación en primeros auxilios, es fundamental considerar la responsabilidad civil en caso de que los participantes utilicen los conocimientos adquiridos en una situación de emergencia. Es importante clarificar y delimitar la responsabilidad del proveedor de la formación en esta materia.

Protección de datos. La recopilación y el uso de datos personales de los participantes en el proyecto, especialmente si se trata de plataformas digitales, deben cumplir con la normativa de protección de datos de Ecuador para garantizar la privacidad y la seguridad de la información.

Además, el proyecto podría enfrentar regulaciones específicas relacionadas con la utilización de tecnología y realidad virtual, incluyendo normativas sobre seguridad en el uso de dispositivos de realidad virtual y requisitos para la prestación de servicios educativos a través de medios digitales.

Compañía

Análisis FODA

Fortalezas. Entre las fortalezas del proyecto, encontramos las siguientes:

Innovación. El uso de la realidad virtual y otras tecnologías para enseñar primeros auxilios representa una ventaja innovadora que puede captar la atención y el interés de los padres de familia.

Accesibilidad. La disponibilidad de las tecnologías puede permitir que más personas tengan acceso a la formación en primeros auxilios, ya que pueden participar desde la comodidad de sus hogares.

Mayor retención de conocimientos. La experiencia inmersiva que ofrece la realidad virtual puede ayudar a los padres a retener mejor los conocimientos sobre primeros auxilios al brindar una experiencia más vívida y práctica.

Oportunidades. Entre las oportunidades del proyecto, se establecieron las siguientes:

Demandas del mercado. Existe una creciente conciencia sobre la importancia de tener conocimientos de primeros auxilios, especialmente entre los padres de familia

preocupados por la seguridad de sus hijos. El proyecto puede beneficiarse de esta demanda.

Alianzas estratégicas. El proyecto podría establecer alianzas con escuelas, centros comunitarios o instituciones de salud para ampliar su alcance y ofrecer la formación en primeros auxilios a un mayor número de padres.

Diferenciación. La utilización de tecnologías como la realidad virtual puede diferenciar al proyecto de otras ofertas de formación en primeros auxilios y generar un mayor interés por parte del público.

Debilidades

Acceso a la tecnología. No todos los padres de familia pueden tener acceso a dispositivos de realidad virtual u otras tecnologías necesarias para participar en el programa, lo que limitaría la participación.

Costos. La implementación de tecnologías sofisticadas puede resultar costosa, lo que podría dificultar la viabilidad económica del proyecto.

Resistencia al cambio. Algunos padres de familia pueden mostrar resistencia o desconfianza hacia el uso de tecnologías para aprender primeros auxilios, prefiriendo métodos más tradicionales.

Amenazas. Como amenazas APS, destacamos las siguientes:

Competencia. Otros proveedores de formación en primeros auxilios podrían ofrecer alternativas más tradicionales a precios más bajos, lo que representaría una amenaza para la adopción del proyecto.

Limitaciones técnicas. La tecnología podría presentar fallas o limitaciones técnicas que afecten la efectividad de la enseñanza, lo que podría generar frustración entre los participantes.

Aspectos regulatorios. Podrían existir regulaciones o requisitos legales que limiten o compliquen la implementación y certificación de la formación en primeros auxilios a través de medios digitales y virtuales.

Información incorrecta o desactualizada. Dado que los procedimientos de primeros auxilios están sujetos a cambios y actualizaciones, es importante asegurarse de que la información proporcionada sea precisa y esté actualizada para evitar cualquier riesgo potencial.

Falta de participación y compromiso de los padres de familia. Si los padres de familia no muestran interés o no se comprometen con el contenido educativo, puede ser difícil lograr un impacto significativo en la prevención y el manejo de emergencias domésticas.

Cientes

En el proceso de compra están involucrados todos los miembros del hogar y de los establecimientos educativos.

Los clientes potenciales son las 810.562 familias de la ciudad de Guayaquil, con niños en casa, a quienes se les venderá el servicio de capacitación. Específicamente, nuestro cliente directo serán los padres/madres de familia entre 36 y 46 años de edad que cuidan a sus hijos en casa o los dejan con su abuela y tienen un conocimiento escaso sobre primeros auxilios.

Estos representantes o padres de familia de los hogares, que están dentro del rango de edad entre 36 y 46 años, son económicamente activos y mantienen ingresos de diversas maneras, por sueldos, empleos independientes, ingresos de la propiedad. Aquí en estas variables es importante analizar que actualmente el sueldo básico de la población ecuatoriana es de \$550, seguido de personas que pueden percibir entre los \$600 y \$1500 dólares mensuales.

En este caso los compradores son los jefes de familia que se preocupan por el bienestar de sus hijos y el servicio que se brindará les dará la seguridad de que el cuidador de sus hijos o ellos podrán brindarle los primeros auxilios en caso de accidentes caseros, como atragantamiento, etc. Los jefes de familia también se convertirán en usuarios, ya que, al venderle nuestro servicio a las instituciones educativas, ellos utilizarían el beneficio que brindamos.

El influyente, obviamente son los hijos, debido a que ellos serían los beneficiados y los padres de familia o el cuidador harían lo que fuera por salvaguardar la integridad o en este caso salvar su vida. Entiéndase por cuidador, tío, abuela o niñera.

Instituciones educativas a quienes se les ofrecerá el servicio de capacitación para padres de familia.

Competidores

Competidores directos como tal no hay debido a que nuestro servicio de capacitación es de forma personalizada y utilizando la realidad virtual para tener un afecto más complementario y especial, además de que se realizará a través de una red transmedia. Quizás si tomamos en consideración el mundo en que vivimos actualmente, podemos

considerar como competencia directamente a las redes sociales como Tiktok, Instagram o el más famoso (al momento de aprender cosas nuevas) YouTube. Estas redes, si bien son útiles en casos más generales, podemos considerarlos como una amenaza si quienes nos enseñan este contenido no son profesionales médicos, si no tienen el equipamiento necesario o quizás si no se enfoca primordialmente en niños, ni en sus edades, ni tomando en consideración aspectos importantes como alergias. Por lo que consideramos puede ser una información de doble filo y sin asistencia personalizada, incluso puede ser letal. Así mismo, tenemos estas páginas webs e instituciones que podrían considerarse como competencia indirecta:

Existen páginas webs que podrían representar a la competencia directa. Sin embargo, se ha tomado en cuenta dos ejemplos para poder explicar lo que ofrece y sus debilidades, considerando detalles de nuestra propuesta. Por una parte, La Federación Internacional de Sociedades de la Cruz Roja y de la Media Luna Roja (IFRC) es la red humanitaria más grande del mundo. La IFRC son los principales proveedores y formadores de primeros auxilios del mundo. Cada año, capacitan a más de 23 millones de personas en primeros auxilios, dándoles las habilidades para salvar vidas.

Es interesante analizar lo que ofrece y establecemos como debilidad:

- Las capacitaciones de primeros auxilios son enfocadas a los transeúntes, generalmente ciudadanos y ciudadanas, que son testigos de un accidente o una emergencia.
- Es necesario crear un usuario y clave para poder capacitarse.

- Su página más allá de ser de ayuda en primeros auxilios involucra otras temáticas como ambiente, migración, desastres, desarrollo de la sociedad e inclusión. Es decir, no está enfocada solo en capacitación de primeros auxilios.
- Si bien es una página muy completa, su falta de enfoque en un solo tema como el de primeros auxilios, provoca que no desarrolle bien la ayuda que puede proporcionar la página.

Por otra parte, este ejemplo de la Universidad de Valencia muestra una pestaña de salud y prevención en donde se visualizan diferentes tipos de accidentes que pueden suceder y además un panel de actividades rápidas que pueden realizar desde allí.

Como podrán notar, en esta parte existe una selección de acuerdo a los tipos de emergencias que pueden presentarse y una vez que eliges una de las secciones se despliega una explicación de lo que podría hacer la persona en primeros auxilios.

Aquí se puede analizar como desventaja el hecho de que no se identifica a quién se le podría realizar este tipo de reanimación, si es a un adulto o a un niño ya que existen diferencias en la estructura ósea de un adulto y de un niño. Además, el lenguaje no es más fácil para que lo pueda entender cualquier persona y lo podemos visualizar con palabras como “insuflaciones” o “compresiones torácicas externas”.

Colaboradores

Empresa que distribuye muñecos (Resusci Anne) para realizar los ejercicios de primeros auxilios. Además de los implementos necesarios para la práctica, los equipos y la tecnología necesaria. En Ecuador, encontramos la página web Ocompra Ecuador que vende este producto.

En España también encontramos los mismos productos en una página web llamada Tecnomed 2000. Obviamente, nuestra primera opción es la de Ecuador, sin embargo, no está por demás tener otra opción en caso de no obtener buenos resultados con los maniqués.

Médicos o profesionales en primeros auxilios, serán el rostro visible de la empresa y se encargarán de brindar un excelente servicio a nuestros clientes, obviamente, serán evaluados por medio de las encuestas de satisfacción llenada por los clientes.

Creemos que un colaborador o aliado indispensable para la ejecución de esta propuesta es el Ministerio de Salud, pues ellos se encargan de validar o calificar el personal especializado para brindar este servicio de calidad a los clientes.

Otro colaborador, son los directivos de las instituciones educativas, quienes serán otro canal de comunicación para llegar con nuestra propuesta a los padres de familia. Personal de servicios profesionales de comunicación, marketing y relaciones públicas para realizar toda la estrategia transmedia y que el servicio llegue a todos los clientes potenciales.

Las redes sociales serán nuestra mayor colaboración, pues serán los canales de venta para el servicio que brindaremos, además nuestros canales de atención.

6. OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICOS DEL PROYECTO

Objetivo General

Contribuir en las carencias y necesidades de los hogares ecuatorianos en cuanto a sus conocimientos y prácticas en primeros auxilios a partir del año 2024.

Objetivo Específico

Implementar operativamente APS como un medio rentable para sus inversionistas y que sea de utilidad para los padres de familia, quienes son los principales clientes, desde el año 2024.

7. DESCRIPCIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

APS es el programa de capacitación en primeros auxilios que busca brindar conocimientos y habilidades básicas en atención de emergencias médicas a hogares guayaquileños.

Este proyecto estará dirigido por un equipo de profesionales médicos con experiencia en medicina de urgencias y primeros auxilios, quienes estarán a cargo de diseñar y llevar a cabo las sesiones de capacitación. Su estructura estará basada en sesiones teóricas y prácticas, con el objetivo de ofrecer a los participantes una comprensión completa de los procedimientos de primeros auxilios y la oportunidad de practicar estas habilidades en un entorno controlado.

Nuestro enfoque como empresa es proporcionar a los participantes las herramientas necesarias para que puedan responder de manera efectiva y segura en situaciones de

emergencia médica antes de que llegue la ayuda profesional. El programa de capacitación se dividirá en módulos que abordarán diferentes aspectos de los primeros auxilios, como la evaluación inicial de la escena del accidente, la reanimación cardiopulmonar (RCP), el control de hemorragias, inmovilización de fracturas, manejo de quemaduras, entre otros temas relevantes. Cada módulo será impartido por profesionales médicos con amplia experiencia en el campo y se adaptará a las necesidades específicas de la audiencia, que puede variar desde padres de familia hasta trabajadores de empresas.

Desde la Gerencia Financiera nos avocaremos que este modelo negocio sea rentable y sostenible en el tiempo. Esto involucra otros factores externos que debemos medir y controlar su riesgo conociendo que se desenvolverá en Ecuador y particularmente iniciando las actividades focalizadas en la ciudad de guayaquil con todo lo que esto implica en términos de seguridad, es por esta razón que se tienen varias modalidades de entrega del servicio, desde el presencial, híbrido (parte presencial y parte virtual) y de manera 100% virtual. De esta manera, no solo tenemos un abanico mas amplio para la entrega de nuestros servicios con 3 bandas de precios ajustadas a cada modalidad, sino que también quedamos listo para cualquier cambio en el entorno poder llevar a nuestros clientes a no quedarse con un servicio contratado, sino tan solo ajustar cualquier modalidad.

El objetivo financiero luego del primer año es el de aumentar los ingresos generados por la capacitación en primeros auxilios con realidad virtual año a año entre un 10% a 20%.

Para ir midiendo el negocio, es necesario contar con medidas básicas para esta gerencia que ayuden a entender y predecir el comportamiento financiero que tendremos, es así como debemos contar con unas métricas iniciales con ayuda de los demás departamentos tales como:

- Tasa de conversión de clientes: Aumento en el porcentaje de clientes potenciales que se convierten en participantes activos de la capacitación en primeros auxilios con realidad virtual. Establecer el objetivo de elevar esta tasa del 15% al 20% en el transcurso de un año.
- Valor promedio de la transacción: Incremento en el porcentaje del valor promedio generado por cada participante en la capacitación en primeros auxilios con realidad virtual. Aumentar este valor del 10% al 15%.
- Retención de clientes: Porcentaje de participantes que realizan compras repetidas de módulos de capacitación en primeros auxilios. Establecer el objetivo de aumentar la tasa de retención del 70% al 80%.
- Índice de recomendación: Porcentaje de participantes satisfechos que recomiendan la capacitación en primeros auxilios con realidad virtual a amigos o colegas. Incrementar este índice del 75% al 85%.
- Tasa de participación en módulos avanzados: Aumento en el porcentaje de participantes que se inscriben en módulos de capacitación avanzada en primeros auxilios después de completar el programa inicial. Establecer el objetivo de elevar esta tasa del 25% al 30%.

8. GERENCIA: ESTUDIO FINANCIERO

Esta Gerencia a partir de las análisis, estudios e investigación previa, y ajustándose al plan de marketing y comercial decidido, ha procedido a elaborar el presente estudio financiero para observar la viabilidad del proyecto APS Aprender para Salvar.

En este estudio de factibilidad económico se han tenido presente toda la inversión inicial, financiamiento, costos directos, costos indirectos, mano de obra calificada así como una proyección a 5 años del proyecto considerando ratios importantes y apegados a la demanda estudiada y analizada por las otras gerencias.

1. PRESUPUESTO

1.1. Plan de Inversiones, clasificación y fuentes de financiamiento

El plan de inversiones iniciales se detalla en los cuadros anexos junto con su clasificación por cada rubro. Es importante anotar que al contar con 3 opciones para dar las capacitaciones (Presencial, Híbrida y On Line) algunos costos e ingresos son exclusivos para una modalidad de entrega del servicio u otra.

En resumen, el total del plan de inversión es:

| | |
|----------------------------------|-----------------------|
| TOTAL PLAN DE INVERSIONES | USD. 35.720,93 |
|----------------------------------|-----------------------|

Es así que mostramos el costeo detallado de la inversión en costos fijos y diferidos inicial que requerimos para operar siendo estos:

| ACTIVOS FIJOS | |
|----------------------------|-----------------------|
| TERRENO | 0 |
| OBRAS CIVILES | 0 |
| MUEBLES Y ENSERES | 1.200,00 |
| EQUIPOS | 12.455,00 |
| EQUIPOS DE COMPUTACIÓN | 5.000,00 |
| TOTAL ACTIVOS FIJOS | USD. 18.655,00 |

Elaboración Propia.

| ACTIVOS DIFERIDOS | |
|----------------------------------|-----------------------|
| GASTOS DE CONSTITUCIÓN | 800,00 |
| ESTUDIOS | 0 |
| I +D | 0 |
| REGISTRO DE MARCA | 0 |
| DESARROLLO PÁGINA WEB/APP | 5.200,00 |
| HOSTING/DOMINIO | 800,00 |
| DEPÓSITO ALQUILER | 1.000,00 |
| MARKETING (LANZAMIENTO) | 4.000,00 |
| PATENTES Y LICENCIAS | 469,00 |
| GASTOS FINANCIEROS PREOPERATIVOS | 583,33 |
| TOTAL ACTIVO DIFERIDO | USD. 12.852,33 |

Elaboración Propia.

El capital de trabajo calculado se muestra a continuación con el detalle del mismo.

Estos valores fueron calculados a partir de los costos directos, indirectos, mano de obra, etc. como se muestra en el cuadro siguiente y que se detallan mas abajo en este documento.

| CAPITAL DE TRABAJO | |
|---------------------------------------|----------------------|
| FACTOR CAJA | 7 |
| CAPITAL DE TRABAJO OPERATIVO | |
| MATERIALES DIRECTOS | 781,67 |
| MATERIALES INDIRECTOS | |
| SUMINISTROS Y SERVICIOS | |
| MANO DE OBRA DIRECTA | 549,81 |
| MANO DE OBRA INDIRECTA | 274,91 |
| INVENTARIO INICIAL | |
| CAPITAL DE TRABAJO ADM. Y VTAS | |
| GASTOS ADM | 1.027,43 |
| GASTOS DE VTAS | 647,03 |
| IMPREVISTOS (5%) | 932,75 |
| TOTAL CAPITAL DE TRABAJO | USD. 4.213,59 |

Elaboración Propia.

Como hemos resumido, el total del plan de inversiones en dólares americanos es de USD. 35,720.93 (Treinta y cinco mil setecientos veinte con 93/100 dólares americanos.)

El financiamiento será una parte con préstamo bancario y otra parte como aporte de los socios y su costo resumido en el siguiente cuadro:

| FUENTES DE FINANCIAMIENTO | MONTO | % | COSTO DE K |
|---------------------------|--------|--------|------------|
| PRESTAMO BANCARIO | 20.000 | 55,99% | 12,0% |
| APORTE DE CAPITAL | 15.721 | 44,01% | 20,0% |
| TOTAL FINANCIAMIENTO | 35.721 | 100% | 15,52% |

Elaboración Propia.

1.2. Política de cobros, pagos y existencias

Los cobros a los clientes se podrán realizar en efectivo, con transferencia bancaria, débitos o pagos con tarjeta de crédito. Todos nuestros valores son 100% anticipados previo la entrega del servicio por lo que prácticamente tenemos una morosidad de cero con días de cobro de máximo 8 días para casos especiales por pagos con Tarjeta de Crédito.

Así mismo, planteamos que mantendremos una política de pago de no mas allá de 15 días, que nos permita una excelente relación con nuestros proveedores, generando confianza y practicando activamente el ganar – ganar en nuestras relaciones. Esto a su vez le da liquidez a nuestros proveedores para que no tengan inconvenientes en la entrega de un servicio de calidad.

Por el tipo de negocio, no manejamos días de inventario y tendremos en cuenta un período preoperativo de 90 días para el lanzamiento de nuestros servicios trabajando paralelamente con las demás gerencias. El resumen en el siguiente cuadro:

| | |
|-----------------------|----|
| DIAS DE COBRO | 8 |
| DIAS DE PAGO | 15 |
| DIAS DE INVENTARIO | 0 |
| PERIODO PRE-OPERATIVO | 90 |

Elaboración Propia.

1.3. Capital de trabajo

El capital de trabajo detallado se observa a continuación con parte del costeo unitario por cada modalidad.

| CAPITAL DE TRABAJO | |
|---------------------------------------|----------------------|
| FACTOR CAJA | 7 |
| CAPITAL DE TRABAJO OPERATIVO | |
| MATERIALES DIRECTOS | 781,67 |
| MATERIALES INDIRECTOS | |
| SUMINISTROS Y SERVICIOS | |
| MANO DE OBRA DIRECTA | 549,81 |
| MANO DE OBRA INDIRECTA | 274,91 |
| INVENTARIO INICIAL | |
| CAPITAL DE TRABAJO ADM. Y VTAS | |
| GASTOS ADM | 1.027,43 |
| GASTOS DE VTAS | 647,03 |
| IMPREVISTOS (5%) | 932,75 |
| TOTAL CAPITAL DE TRABAJO | USD. 4.213,59 |

Elaboración Propia.

| COSTO VARIABLE UNITARIO (Presencial) | | COSTO FIJO | ANUAL |
|---|-------------|-------------------------|---------------------|
| COSTO PRODUCTO | 13,5 | MO DIRECTA | \$ 11.335,82 |
| | | MO INDIRECTA | \$ 5.667,91 |
| | | MAT IND FABRIC | \$ - |
| TOTAL COSTO VARIABLE | 13,5 | TOTAL COSTO FIJO | \$ 17.003,73 |

Elaboración Propia.

| COSTO VARIABLE UNITARIO (Hibrido) | | COSTO FIJO | ANUAL |
|--|--------------|-------------------------|---------------------|
| COSTO PRODUCTO | 11,25 | MO DIRECTA | \$ 12.703,52 |
| | | MO INDIRECTA | \$ 6.351,76 |
| | | MAT IND FABRIC | \$ - |
| TOTAL COSTO VARIABLE | 11,25 | TOTAL COSTO FIJO | \$ 19.055,28 |

Elaboración Propia.

| COSTO VARIABLE UNITARIO (Virtual) | | COSTO FIJO | | ANUAL |
|-----------------------------------|------------|-------------------------|--|--------------------|
| COSTO PRODUCTO | 9,5 | MO DIRECTA | | \$ 4.236,64 |
| | | MO INDIRECTA | | \$ 2.118,32 |
| | | MAT IND FABRIC | | \$ - |
| TOTAL COSTO VARIABLE | 9,5 | TOTAL COSTO FIJO | | \$ 6.354,96 |

Elaboración Propia.

El detalle del costeo se especifica más adelante en cada apartado.

1.4. Programa y calendario de inversiones

Las inversiones se realizarán casi en su totalidad en el periodo pre operativo de 3 meses, quedando luego el costo mensual que se debe ir pagando en conjunto con los ingresos.

| | MES 1 | MES 2 | MES 3 | ... |
|---------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| PRE OPERATIVO | USD. 22,000 | USD. 8,000 | USD. 5,700 | USD. 0 |
| MENSUAL | USD. 12,050 | USD. 12,050 | USD. 12,050 | USD. 12,050 |

Elaboración Propia.

1.5. Depreciación de activos fijos y amortizaciones y activos diferidos

La depreciación de los activos fijos proyectada se muestra en los siguientes cuadros por cada una de nuestras modalidades:

Modalidad Presencial:

| DEPRECIACION | VALOR | ANUAL | MENSUAL |
|------------------------|---------------------|--------------------|------------------|
| MUEBLES Y ENSERES | 514,25 | 171,42 | 14,28 |
| EQUIPOS | 5.337,47 | 1.779,16 | 148,26 |
| EQUIPOS DE COMPUTACIÓN | 2.142,70 | 714,23 | 59,52 |
| TOTAL | \$ 18.655,00 | \$ 2.664,81 | \$ 222,07 |

| DEPRECIACIÓN ANNUAL | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|---------------------------|--------------------|-----------------|--------------------|-------|-------|
| MUEBLES Y ENSERES | 171 | 171 | 171 | | |
| EQUIPOS | 1.779 | 1.779 | 1.779 | | |
| EQUIPOS DE COMPUTACIÓN | 714 | 714 | 714 | | |
| TOTAL DEPRECIACIÓN | \$ 2.664,81 | 2.664,81 | \$ 2.664,81 | - | - |

Elaboración Propia.

| AMORTIZACIÓN | | 5 años |
|---------------------------|--------------------|-------------------|
| GASTOS DE CONSTITUCIÓN | 342,83 | 68,57 |
| DESARROLLO PÁGINA WEB/APP | 2.228,41 | 445,68 |
| HOSTING/DOMINIO | 342,83 | 68,57 |
| DEPÓSITO ALQUILER | 428,54 | 85,71 |
| MARKETING (LANZAMIENTO) | 1.714,16 | 342,83 |
| PATENTES Y LICENCIAS | 200,99 | 40,20 |
| TOTAL AMORTIZACIÓN | \$ 5.257,76 | \$1.051,55 |

Elaboración Propia.

Modalidad Híbrida

| DEPRECIACION | VALOR | ANUAL | MENSUAL |
|------------------------|---------------------|--------------------|------------------|
| MUEBLES Y ENSERES | 514,25 | 171,42 | 14,28 |
| EQUIPOS | 5.337,47 | 1.779,16 | 148,26 |
| EQUIPOS DE COMPUTACIÓN | 2.142,70 | 714,23 | 59,52 |
| TOTAL | \$ 18.655,00 | \$ 2.664,81 | \$ 222,07 |

Elaboración Propia.

| DEPRECIACIÓN ANUAL | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|----------|----------|
| MUEBLES Y ENSERES | 171 | 171 | 171 | | |
| EQUIPOS | 1.779 | 1.779 | 1.779 | | |
| EQUIPOS DE COMPUTACIÓN | 714 | 714 | 714 | | |
| TOTAL DEPRECIACIÓN | 2.664,81 | 2.664,81 | 2.664,81 | - | - |

Elaboración Propia.

| AMORTIZACIÓN | | 5 años |
|---------------------------|--------------------|--------------------|
| GASTOS DE CONSTITUCIÓN | 342,83 | 68,56 |
| DESARROLLO PÁGINA WEB/APP | 2.228,41 | 445,68 |
| HOSTING/DOMINIO | 342,83 | 68,56 |
| DEPÓSITO ALQUILER | 428,54 | 85,70 |
| MARKETING (LANZAMIENTO) | 1.714,16 | 342,83 |
| PATENTES Y LICENCIAS | 200,99 | 40,19 |
| TOTAL AMORTIZACIÓN | \$ 5.257,76 | \$ 1.051,55 |

Elaboración Propia.

Modalidad Virtual

| DEPRECIACION | VALOR | ANUAL | MENSUAL |
|------------------------|---------------------|------------------|-----------------|
| MUEBLES Y ENSERES | 171,50 | 57,17 | 4,76 |
| EQUIPOS | 1.780,06 | 593,35 | 49,45 |
| EQUIPOS DE COMPUTACIÓN | 714,59 | 238,20 | 19,85 |
| TOTAL | \$ 18.655,00 | \$ 888,72 | \$ 74,06 |

Elaboración Propia.

| DEPRECIACIÓN ANUAL | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---------------------------|---------------|---------------|---------------|---|---|
| MUEBLES Y ENSERES | 57 | 57 | 57 | | |
| EQUIPOS | 593 | 593 | 593 | | |
| EQUIPOS DE COMPUTACIÓN | 238 | 238 | 238 | | |
| TOTAL DEPRECIACIÓN | 888,72 | 888,72 | 888,72 | - | - |

Elaboración Propia.

| AMORTIZACIÓN | | 5 años |
|---------------------------|-----------------|---------------|
| GASTOS DE CONSTITUCIÓN | 114,34 | 22,86702551 |
| DESARROLLO PÁGINA WEB/APP | 743,18 | 148,6356658 |
| HOSTING/DOMINIO | 114,34 | 22,86702551 |
| DEPÓSITO ALQUILER | 142,92 | 28,58378189 |
| MARKETING (LANZAMIENTO) | 571,68 | 114,34 |
| PATENTES Y LICENCIAS | 67,03 | 13,40579371 |
| TOTAL AMORTIZACIÓN | 1.753,47 | 350,69 |

Elaboración Propia.

1.6. Programa de producción y ventas

El programa de producción de cursos se dará en línea con las exigencias del mercado.

Los cursos a dictarse están dentro de la planificación de creación de contenidos y diseños por lo que exponemos a continuación nuestra proyección de ventas en conjunto con el mercado objetivo.

Se prevé un aumento de entre 20% y máximo un 30% de ventas de un año a otro.

| CAPACITACIONES PRESENCIALES | | CAPACITACIONES HÍBRIDAS | | CAPACITACIONES VIRTUALES | |
|--|-------------|---|-------------|-------------------------------------|------------|
| Salas de capacitación | 1 | Salas de capacitación | 1 | Frecuencia (días de curso) | 1 |
| Frecuencia (días de curso) por persona | 2 | Frecuencia (días de curso) semana | 1 | Duración curso/horas virtual | 3 |
| Duración curso/horas | 3 | Duración curso/horas presencial | 2 | Instructores | 1 |
| Instructor | 1 | Duración curso/horas virtual | 1 | Horas de trabajo por semana | 3 |
| Horas de trabajo por semana por instructor | 6 | Instructores | 1 | Horas de trabajo por mes | 12 |
| Horas de trabajo por mes por instructor | 24 | Horas de trabajo presenciales por semana por instructor | 2 | Capacidad de usuarios por sala zoom | 10 |
| Capacidad de usuarios por sala | 15 | Horas de trabajo virtuales por semana por instructor | 1 | Usuarios por día | 10 |
| Usuarios por día | 15 | Horas de trabajo por mes presencial por instructor | 8 | Usuarios por semana | 10 |
| Usuarios por semana | 30 | Horas de trabajo por mes virtual por instructor | 4 | Usuarios por mes | 40 |
| Usuarios por mes | 120 | Capacidad de usuarios por sala | 15 | Total de cursos al mes | 4 |
| Total de cursos al mes | 8 | Usuarios por día | 15 | | |
| Total cursos al año | 96 | Usuarios por semana | 30 | | |
| | | Usuarios por mes | 120 | | |
| | | Total de cursos al mes | 8 | | |
| | | Total cursos al año | 96 | | |
| Usuarios al año | 1440 | Usuarios al año | 1440 | Usuarios al año | 480 |

Fig. 1: Cálculo para costeo y máxima producción. *Elaboración Propia.*

En Resumen y totalizando las ventas y su proyección para los siguientes 5 años queda de esta manera:

| | AÑOS | | | | |
|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| UNIDADES PRESENCIAL | 1.440 | 1.584 | 1.822 | 2.186 | 2.732 |
| VENTA (\$50) | \$ 72.000,00 | \$ 79.200,00 | \$ 91.080,00 | \$109.296,00 | \$136.620,00 |
| UNIDADES HIBRIDO | 1.440 | 1.584 | 1.822 | 2.186 | 2.732 |
| VENTA (\$50) | \$ 72.000,00 | \$ 79.200,00 | \$ 91.080,00 | \$109.296,00 | \$136.620,00 |
| UNIDADES VIRTUAL | 480 | 518 | 560 | 605 | 653 |
| VENTA (\$25) | \$ 12.000,00 | \$ 12.950,00 | \$ 14.000,00 | \$ 15.125,00 | \$ 16.325,00 |
| TOTAL VENTA | \$156.000,00 | \$171.350,00 | \$196.160,00 | \$233.717,00 | \$289.565,00 |

Elaboración Propia.

1.7. Costos de materias primas, materiales indirectos, suministros y servicios, mano de obra directa e indirecta

Al costeo presentado de mano de obra directa e indirecta presentado mas arriba, resumimos nuestros costo de producción en conjunto con nuestro costeo variable por cada modalidad.

Lo que hicimos fue determinar la capacidad productiva según las encuestas realizadas y gustos de las personas, de cómo quisieran recibir la capacitación, de los tres tipos de cursos, En cuanto al presencial e híbrido, determinamos que cada curso durará 3 horas en un solo día. Dictaremos 2 veces por semana, lo que al mes dará un total de 8 cursos. Dentro

de cada curso entrarán máximo hasta 15 personas. Por lo que al mes aspiramos capacitar a 120 personas, es decir 1440 al año. En cuanto a las capacitaciones virtuales, determinamos que vamos a dar 4 cursos al mes, donde logramos capacitar a 40 personas, es decir 480 al año. Referencia: < Fig. 1: Cálculo para costeo y máxima producción.

En cuanto al costo variable unitario lo determinamos según los factores que inciden directamente en la producción de cada curso, como son las horas de trabajo del capacitador, los kits que vamos a regalar, un pequeño refrigerio (presencial e híbrido) y el material de capacitación (carpeta, impresiones y plumas). A los capacitadores le pagaremos por hora la cantidad de \$15.00.

| PRESENCIAL | | | | |
|---|----------|------------------|-------------------|--------------------------|
| RUBRO | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | VALOR TOTAL | VALOR ESTIMADO POR CURSO |
| Capacitadores | 1 | \$360.00 | \$360.00 | \$45.00 |
| Kits de Primeros Auxilios | 120 | \$4.00 | \$480.00 | \$60.00 |
| Refrigerio | 120 | \$1.00 | \$120.00 | \$15.00 |
| Material de capacitación | 120 | \$1.00 | \$120.00 | \$15.00 |
| | | \$366.00 | \$1,080.00 | \$135.00 |
| Cursos al mes 8 | | | | |
| Usuarios por mes 120.00 | | | | |
| Costo de cada curso \$ 135.00 | | | | |
| Costo por curso por persona \$ 13.50 | | | | |
| HÍBRIDO | | | | |
| RUBRO | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | VALOR TOTAL | VALOR ESTIMADO POR CURSO |
| Capacitadores | 1 | \$180.00 | \$180.00 | \$22.50 |
| Kits de Primeros Auxilios | 120 | \$4.00 | \$480.00 | \$60.00 |
| Refrigerio | 120 | \$1.00 | \$120.00 | \$15.00 |
| Material de capacitación | 120 | \$1.00 | \$120.00 | \$15.00 |
| TOTAL | | \$ 186.00 | \$ 900.00 | \$ 112.50 |
| Cursos al mes 8 | | | | |
| Usuarios por mes 120.00 | | | | |
| Costo de cada curso \$ 112.50 | | | | |
| Costo por curso por persona \$ 11.25 | | | | |
| VIRTUAL | | | | |
| RUBRO | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | VALOR TOTAL | VALOR ESTIMADO POR CURSO |
| Capacitador | 1 | \$ 180.00 | \$ 180.00 | \$ 45.00 |
| Kits de Primeros Auxilios | 40 | \$ 4.00 | \$ 160.00 | \$ 40.00 |
| Material de capacitación | 40 | \$ 1.00 | \$ 40.00 | \$ 10.00 |
| | | \$ 184.00 | \$ 380.00 | \$ 95.00 |
| Cursos al mes 4 | | | | |
| Usuarios por mes 40 | | | | |
| Costo de cada curso \$ 95.00 | | | | |
| Costo por curso por persona \$ 9.50 | | | | |

Elaboración Propia.

El costo unitario por persona será de \$13.50 presencial, el híbrido \$11.25 y el virtual \$9.50.

1.8. Gastos de administración, ventas (Comisiones %) y financieros

Los gastos administrativos y de ventas calculados se realizaron igual para cada parte del negocio y consideramos una inflación estimada de 1,93% calculada del año 2023 según el Banco Central de Ecuador hasta obtener cifras reales y ajustar el valor, aún cuando no variará en mayor grado los números proyectados.

Para determinar los costos Fijos, Administrativos, de Ventas, sacamos primero la participación de cada producto en cuanto a la proporción total. El total de personas que vamos a capacitar al año es 3360, de esa proporción 1440 será presencial que equivale al 42.85%, 1440 híbrida 42.85% y virtual 480 con un 14.29% de participación.

Modalidad Presencial

| GASTOS ADMINISTRATIVO | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|-----------------------------------|--|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| SUELDO PERSONAL ADM | | \$ 13.387,37 | \$ 13.645,74 | \$ 13.909,11 | \$ 14.177,55 | \$ 14.451,18 |
| ARRIENDO | | \$ 4.895,65 | \$ 4.990,13 | \$ 5.086,44 | \$ 5.184,61 | \$ 5.284,67 |
| SERVICIOS BÁSICOS | | \$ 1.542,75 | \$ 1.572,52 | \$ 1.602,87 | \$ 1.633,81 | \$ 1.665,34 |
| SUMINISTROS Y MATERIALES OFICINA | | \$ 617,10 | \$ 629,01 | \$ 641,15 | \$ 653,52 | \$ 666,14 |
| INTERNET | | \$ 514,25 | \$ 524,17 | \$ 534,29 | \$ 544,60 | \$ 555,11 |
| PROGRAMA DE RSE | | \$ 514,25 | \$ 524,17 | \$ 534,29 | \$ 544,60 | \$ 555,11 |
| TOTAL GASTO ADMINISTRATIVO | | \$ 21.471,36 | \$ 21.885,75 | \$ 22.308,15 | \$ 22.738,69 | \$ 23.177,55 |
| GASTO DE VENTAS | | | | | | |
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| SUELDOS PERSONAL DE VENTAS | | \$ 11.335,82 | \$ 11.554,60 | \$ 11.777,61 | \$ 12.004,92 | \$ 12.236,61 |
| MARKETING Y PUBLICIDAD | | \$ 2.142,70 | \$ 2.184,06 | \$ 2.226,21 | \$ 2.269,18 | \$ 2.312,97 |
| TOTAL GASTO DE VENTAS | | \$ 13.478,53 | \$ 13.738,66 | \$ 14.003,82 | \$ 14.274,09 | \$ 14.549,58 |

Elaboración Propia.

Modalidad Híbrida

| GASTOS ADMINISTRATIVO | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|-----------------------------------|--|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| SUELDO PERSONAL ADM | | \$ 15.438,91 | \$ 15.736,88 | \$ 16.040,60 | \$ 16.350,19 | \$ 16.665,75 |
| ARRIENDO | | \$ 4.895,65 | \$ 4.990,13 | \$ 5.086,44 | \$ 5.184,61 | \$ 5.284,67 |
| SERVICIOS BÁSICOS | | \$ 1.542,75 | \$ 1.572,52 | \$ 1.602,87 | \$ 1.633,81 | \$ 1.665,34 |
| SUMINISTROS Y MATERIALES OFICINA | | \$ 617,10 | \$ 629,01 | \$ 641,15 | \$ 653,52 | \$ 666,14 |
| INTERNET | | \$ 514,25 | \$ 524,17 | \$ 534,29 | \$ 544,60 | \$ 555,11 |
| PROGRAMA DE RSE | | \$ 514,25 | \$ 524,17 | \$ 534,29 | \$ 544,60 | \$ 555,11 |
| TOTAL GASTO ADMINISTRATIVO | | \$ 23.522,90 | \$ 23.976,89 | \$ 24.439,65 | \$ 24.911,33 | \$ 25.392,12 |
| GASTO DE VENTAS | | | | | | |
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| SUELDOS PERSONAL DE VENTAS | | \$ 12.703,52 | \$ 12.948,70 | \$ 13.198,61 | \$ 13.453,34 | \$ 13.712,99 |
| MARKETING Y PUBLICIDAD | | \$ 2.142,70 | \$ 2.184,06 | \$ 2.226,21 | \$ 2.269,18 | \$ 2.312,97 |
| TOTAL GASTO DE VENTAS | | \$ 14.846,22 | \$ 15.132,75 | \$ 15.424,82 | \$ 15.722,51 | \$ 16.025,96 |

Elaboración Propia.

Modalidad Virtual

| GASTOS ADMINISTRATIVO | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|-----------------------------------|--|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| SUELDO PERSONAL ADM | | \$ 5.148,90 | \$ 5.248,27 | \$ 5.349,56 | \$ 5.452,81 | \$ 5.558,05 |
| ARRIENDO | | \$ 1.632,71 | \$ 1.664,22 | \$ 1.696,34 | \$ 1.729,08 | \$ 1.762,45 |
| SERVICIOS BÁSICOS | | \$ 514,51 | \$ 524,44 | \$ 534,56 | \$ 544,88 | \$ 555,39 |
| SUMINISTROS Y MATERIALES OFICINA | | \$ 205,80 | \$ 209,78 | \$ 213,82 | \$ 217,95 | \$ 222,16 |
| INTERNET | | \$ 171,50 | \$ 174,81 | \$ 178,19 | \$ 181,63 | \$ 185,13 |
| PROGRAMA DE RSE | | \$ 171,50 | \$ 174,81 | \$ 178,19 | \$ 181,63 | \$ 185,13 |
| TOTAL GASTO ADMINISTRATIVO | | \$ 7.844,92 | \$ 7.996,33 | \$ 8.150,66 | \$ 8.307,97 | \$ 8.468,31 |
| GASTO DE VENTAS | | | | | | |
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| SUELDOS PERSONAL DE VENTAS | | \$ 4.236,64 | \$ 4.318,41 | \$ 4.401,75 | \$ 4.486,71 | \$ 4.573,30 |
| MARKETING Y PUBLICIDAD | | \$ 714,59 | \$ 728,39 | \$ 742,44 | \$ 756,77 | \$ 771,38 |
| TOTAL GASTO DE VENTAS | | \$ 4.951,24 | \$ 5.046,80 | \$ 5.144,20 | \$ 5.243,48 | \$ 5.344,68 |

Elaboración Propia.

2. PLANEACIÓN FINANCIERA

2.1. Flujo de Caja proyectado

En el flujo de caja proyectado, dentro de los ingresos se ha considerado que la recuperación por ventas será cada 8 días, porque al ser una empresa de capacitaciones, normalmente el pago es anticipado en efectivo o por tarjeta de crédito, es decir el dinero ingresa en el momento, definiendo un periodo de 8 días por lo que pueda demorarse en llegar el dinero de los cobros con tarjetas de crédito.

El pago a proveedores es de máximo 15 días. Por eso el factor caja nos dió como resultado 7, lo que quiere decir que nuestra empresa tiene suficiente efectivo para cubrir aproximadamente una semana de gastos operativos sin necesidad de recurrir a fuentes adicionales de financiamiento.

| FLUJO DE CAJA PROYECTADO | | | | | | |
|--|---------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| | INV. INICIAL | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| INGRESOS OPERACIONALES | | | | | | |
| RECUPERACIÓN POR VENTAS | | 153.000,00 | 3.000,00 | 3.433,65 | 4.015,38 | 4.883,17 |
| | | | 175.116,35 | 204.784,62 | 249.041,83 | 315.243,75 |
| | | 153.000,00 | 178.116,35 | 208.218,27 | 253.057,21 | 320.126,92 |
| EGRESOS OPERACIONALES | | | | | | |
| PAGO A PROVEEDORES | | 80.310,66 | 92.346,93 | 102.804,15 | 117.841,58 | 139.824,31 |
| MANO DE OBRA DIRECTA | | | | | | |
| MANO DE OBRA INDIRECTA | | | | | | |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS | | 52.839,18 | 53.858,97 | 54.898,45 | 55.957,99 | 57.037,98 |
| GASTOS DE VENTAS | | 33.275,98 | 33.918,21 | 34.572,83 | 35.240,09 | 35.920,22 |
| PARTICIPACION DE EMPLEADOS | | - | -3.693,46 | -1.777,66 | 1.047,09 | 6.269,52 |
| IMPUESTO A LA RENTA | | | -5.232,40 | -2.518,35 | 1.483,38 | 8.881,82 |
| TOTAL EGRESOS OPERACIONALES | | 166.425,83 | 171.198,25 | 187.979,42 | 211.570,12 | 247.933,86 |
| FLUJO DE CAJA OPERACIONAL | | -13.425,83 | 6.918,09 | 20.238,85 | 41.487,09 | 72.193,07 |
| INGRESOS NO OPERACIONALES | | | | | | |
| CREDITOS BANCARIOS | 20.000,00 | | | | | |
| APORTE DE CAPITAL | 15.720,93 | | | | | |
| TOTAL INGRESOS NO OPERACIONALES | 35.720,93 | - | - | - | - | - |
| EGRESOS NO OPERACIONALES | | | | | | |
| PAGO DE INTERESES | | 2.033,33 | 1.233,33 | 433,33 | | |
| PAGO DE CREDITO BANCARIO | | 6.666,67 | 6.666,67 | 6.666,67 | | |
| TOTAL EGRESOS NO OPERACIONALES | | 8.700,00 | 7.900,00 | 7.100,00 | - | - |
| FLUJO NO OPERACIONAL | 35.720,93 | -8.700,00 | -7.900,00 | -7.100,00 | - | - |
| FLUJO NETO GENERADO | -35.720,93 | -22.125,83 | -981,91 | 13.138,85 | 41.487,09 | 72.193,07 |

Elaboración Propia.

2.2. Estado de pérdidas y ganancias

El estado de pérdidas y ganancias o de resultados se muestra en el siguiente cuadro proyectado para los 5 años siguientes

| ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO | | | | | |
|--|-------------------|------------------|-----------------|------------------|------------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| VENTAS | 156.000,00 | 178.550,00 | 208.800,00 | 253.925,00 | 321.425,00 |
| COSTO DE VENTAS | 83.802,43 | 92.718,43 | 103.242,66 | 118.476,31 | 140.752,49 |
| UTILIDAD BRUTA | 72.197,57 | 85.831,57 | 105.557,34 | 135.448,69 | 180.672,51 |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS | 52.839,18 | 53.858,97 | 54.898,45 | 55.957,99 | 57.037,98 |
| GASTOS DE VENTAS | 33.275,98 | 33.918,21 | 34.572,83 | 35.240,09 | 35.920,22 |
| EBITDA | -13.917,59 | -1.945,61 | 16.086,06 | 44.250,61 | 87.714,31 |
| GASTOS DE AMORTIZACIÓN | 2.453,80 | 2.453,80 | 2.453,80 | 2.453,80 | 2.453,80 |
| GASTOS DE DEPRECIACIÓN | 6.218,33 | 6.218,33 | 6.218,33 | - | - |
| EBIT | -22.589,73 | -10.617,74 | 7.413,93 | 41.796,81 | 85.260,51 |
| GASTOS FINANCIEROS | 2.033,33 | 1.233,33 | 433,33 | | |
| UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN | -24.623,06 | -11.851,08 | 6.980,59 | 41.796,81 | 85.260,51 |
| 15% PARTICIPACIÓN | -3.693,46 | -1.777,66 | 1.047,09 | 6.269,52 | 12.789,08 |
| UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS | -20.929,60 | -10.073,42 | 5.933,50 | 35.527,29 | 72.471,44 |
| 25% IMPUESTOS | -5.232,40 | -2.518,35 | 1.483,38 | 8.881,82 | 18.117,86 |
| UTILIDAD NETA | -15.697,20 | -7.555,06 | 4.450,13 | 26.645,47 | 54.353,58 |

Elaboración Propia.

Durante el primer y segundo año los resultados son negativos en cuanto a Utilidad, sin embargo es importante destacar, que al ser una empresa nueva, tenemos como objetivo y finalidad en la Propuesta de valor “Fomentar conciencia en Primeros Auxilios”, es decir, crear una cultura de prevención que lamentablemente aún no hay en nuestro país.

En cuanto el análisis del EBITDA, nos sugiere que la empresa durante el primer año tuvo pérdidas operativas después de cubrir sus costos de operación y gastos. Sin embargo la tendencia creciente a lo largo de los cinco años es positiva, lo que indica que la empresa está mejorando su capacidad para generar ganancias a partir de sus operaciones principales.

La tendencia positiva del EBIT a lo largo de los cinco años sugiere que la empresa ha mejorado su rentabilidad operativa y está generando ganancias antes de considerar los

intereses e impuestos. Es un indicador sólido de la salud financiera y operativa de la empresa.

3. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

3.1. Punto de equilibrio

Se ha realizado por cada producto los respectivos cálculos, pudiendo determinar el Punto de equilibrio por cada modelo de entrega de servicio. Como resultado surgió lo siguiente:

En cuanto al producto presencial mi punto de equilibrio en cuanto a las ventas fue de \$23,292.79, con 466 unidades vendidas, es decir un 32% de las ventas. Lo que significa que necesito vender al menos esa cantidad para cubrir todos mis costos.

En cuanto al producto híbrido mi punto de equilibrio en cuanto a las ventas fue de \$24,587.46, con 492 unidades vendidas, es decir un 34% de las ventas. Lo que significa que necesito vender al menos esa cantidad para cubrir todos mis costos.

En cuanto al producto virtual mi punto de equilibrio en cuanto a las ventas fue de \$10,249.94, con 410 unidades vendidas, es decir un 85% de las ventas. Lo que significa que necesito vender al menos esa cantidad para cubrir todos mis costos.

3.2. Viabilidad Financiera

El negocio es totalmente viable.

Al realizar los cálculos y estudio, podemos observar que la TIR 20.96% es superior a la TMAR 15.52% lo que significa que el proyecto ofrece una rentabilidad mucho mayor que el rendimiento mínimo requerido por la empresa.

La TIR y el VAN son las dos métricas que respaldan la viabilidad del proyecto, la primera con el 20.96% y el segundo con un valor positivo de 11,289.41, nos indica que el proyecto de inversión es financieramente atractivo y rentable. Garantizando que los flujos de efectivo generados son lo suficientemente altos como para cubrir el costo inicial de la inversión y generar una rentabilidad significativa para los inversionistas.

Aún cuando los valores nos indican las cifras que se mencionan en el presente estudio, siempre puede existir cambios menores por factores externos al negocio, por lo que se tiene en mente una probabilidad de cumplimiento de estos en 95% lo que mantiene la viabilidad del proyecto.

3.3. Índices Financieros

Los índices financieros se resumen en el siguiente cuadro:

| PACYBACK | | | | |
|----------|-----------|---------|----------------------|------------------------|
| PERIODO | INVERSIÓN | FLUJO | RENTABILIDAD EXIGIDA | RECUPERACIÓN INVERSIÓN |
| 1 | 35.721 | -22.126 | 5.544 | - |
| 2 | 35.721 | -3.752 | 5.544 | -9.296 |
| 3 | 45.017 | 11.806 | 6.987 | 4.819 |
| 4 | 40.199 | 41.487 | 6.239 | 35.248 |
| 5 | 4.951 | 72.193 | - | 72.193 |

Elaboración Propia.

3.4. Análisis de Sensibilidad

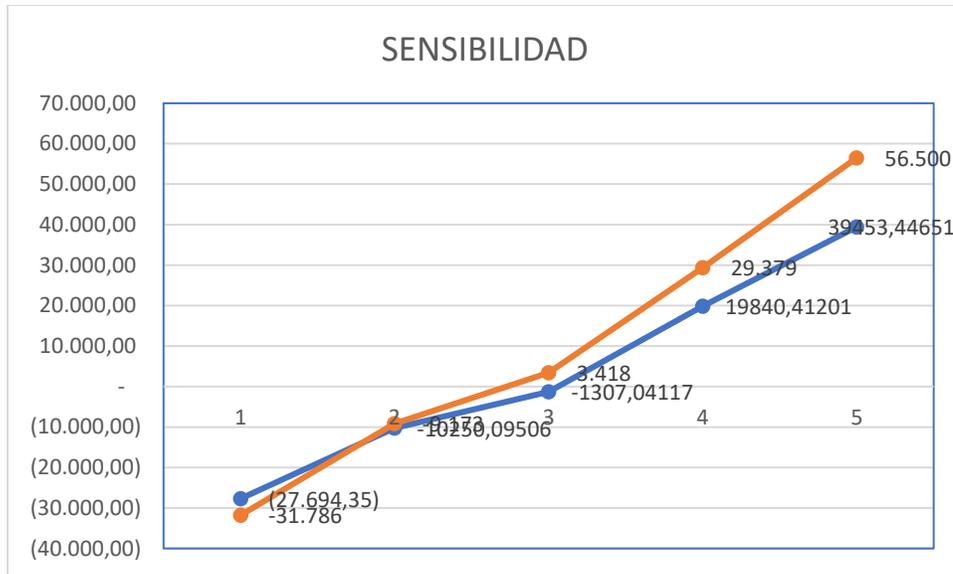
Se realizaron dos análisis de sensibilidad para observar los efectos en el modelo de negocio planteado, es así que modelamos estos escenarios posibles:

Escenario 1 - Disminución del 5% de las ventas.

Como primer escenario estamos suponiendo que como consecuencia de la situación política y económica que atraviesa el país, disminuyen las ventas en un 5%. Esto provoca que la TIR baje de manera significativa a un -5.76% y el VAN negativo de \$-37,862.03, esto sugiere que el proyecto no es económicamente viable.

Escenario 2 - Aumento del precio por hora de los capacitadores de \$15 a \$25.

Un incremento en los honorarios de los capacitadores genera que se incremente el costo variable por producto. En las capacitaciones presenciales incrementó de \$13.50 a \$16.50, en las híbridas de \$11.25 a \$12.75, en las virtuales de \$9.50 a \$12.50. Todos estos antecedentes hacen que la TIR disminuya a un 3.88% y el VAN a \$-24,115.67, por lo que el proyecto no sería rentable, si ocurriera ese escenario.



Elaboración Propia.

9. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Podemos concluir que existe el mercado potencial para la entrega del servicio abordando los 3 modelos de entrega lo que reduce el riesgo de tiempos muertos de operatividad por situaciones externas al negocio como situación país. Por esta razón es importante mantener los 3 modelos de entrega abiertos, aún cuando alguno pueda priorizarse sobre otro en determinado tiempo según la preferencia de la demanda.

Esta demanda, puede ser perfectamente escalable dentro del país, así como fuera del mismo ya que la mayoría de los cursos o casi todos son situaciones que se pueden presentar en cualquier parte independientemente de la geografía, teniendo en cuenta un factor fundamental para este crecimiento fuera de las fronteras, como es el idioma.

Desde el punto de vista legal, al ser cursos dictados por especialistas cumple no solo con

la confianza que debe demandar este tipo de servicio como base fundamental del contenido sino también con las características técnicas del mismo.

Administrativamente, los 3 modelos de entrega del servicio hacen una sinergia absorbiendo parte de los costos lo que lo hace perfectamente viable de administrar con el personal mínimo requerido y a su vez flexible para incorporar nuevos actores según la demanda pueda crecer y/o complementarse a más localidades.

Así mismo cumple un rol fundamental para la sociedad aportando una arista de responsabilidad social que no todas las empresas en la actualidad cumplen. APS, nacerá en sí misma con esta consciencia, objetivo y valores que son perfectamente sostenibles en el tiempo.

Se recomienda un apalancamiento mayor teniendo un préstamo preaprobado por 3 meses de operación no ejecutable para no incurrir en costos financieros al menos por los meses de pre-operación y primeros meses de operación para ajustar el número según se vaya dando la demanda.

Otra recomendación como indicábamos anteriormente es estar preparado para distintos idiomas al momento de la creación de contenidos a través de traductores automáticos, subtítulos y algún curso colocado en al menos dos idiomas.

En conclusión, el proyecto tiene un período de recuperación de menos de tres años, lo

que sugiere que es relativamente rápido en términos de recuperación de la inversión.

Después de recuperar la inversión, los flujos de efectivo positivos indican que el proyecto sigue generando ganancias netas después de cubrir los costos y la inversión inicial.

APS – Aprender para Salvar es un proyecto totalmente viable en todas sus aristas que ayudará en la reducción de lesiones infantiles, fomentará el empoderamiento de los padres y personas al cuidado de niños y mejorará ostensiblemente la seguridad doméstica. ¡Creamos una cultura de Prevención!

10. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

(Híjar Medina, 1992)

Banco Central de Ecuador, 2020a; FMI, 2020^a

Cámara Nacional de Acuicultura

<https://www.expreso.ec/actualidad/brasil-ecuador-paises-mayor-numero-correos-fraudulentos-73172.html>

(Híjar Medina, 1992, pág. 667).

Respecto a la Inflación

<https://asobanca.org.ec/wp-content/uploads/2023/12/Boletin-macroeconomico-Diciembre-2023.pdf> (Página 9)

<https://www.ecuadorencifras.gob.ec/inec-publica-las-cifras-de-inflacion-de-diciembre-2023/>

11. ANEXOS

No existen anexos a este documento. La información fue creada por los participantes en el proyecto y todo el resumen se encuentra en la parte integrante de cada tema en el documento.