



UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR - LOJA

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ESCUELA DE ECONOMÍA

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
ECONOMISTA**

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO
GERONTOLÓGICO DE CUIDADO, RECREACIÓN Y RESIDENCIA PARA EL
ADULTO MAYOR EN LA PARROQUIA CHANGAIMINA, CANTÓN
GONZANAMÁ. 2014**

MARÍA DEL CARMEN MONTERO BETANCOURT

DIRECTORA:

MGS. MERCY YOLANDA NAMICELA TOLEDO

ENERO 2015

LOJA – ECUADOR

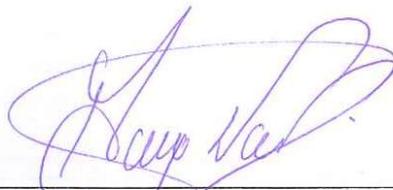
Yo, María del Carmen Montero Betancourt, declaro bajo juramento, que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido presentado anteriormente para ningún grado o calificación profesional y que se ha consultado la bibliografía detallada.

Cedo mis derechos de propiedad intelectual a la Universidad Internacional del Ecuador, para que sea publicado y divulgado en internet, según lo establecido en la Ley de Propiedad Intelectual, reglamento y leyes.



María del Carmen Montero Betancourt

Yo, Mercy Yolanda Namicela Toledo, certifico que conozco a la autora del presente trabajo siendo ella responsable exclusivo tanto de su originalidad y autenticidad, como de su contenido.



Mg. Mercy Yolanda Namicela Toledo

Directora

El presente trabajo de titulación va dedicado con mucho amor y satisfacción a mis padres Lic. Carmita Betancourt Jaramillo y Lic. José Montero Jiménez por apoyarme incondicionalmente en todo momento para cumplir esta etapa de formación profesional, su orgullo y felicidad al haber alcanzado esta meta, es mi recompensa.

A mi hermano Alan José Montero que ha sido mi amigo incondicional, mi apoyo y mi confidente, en las buenas y en las malas.

A Luis Briceño por su amor y apoyo a lo largo de este camino.

María del Carmen Montero Betancourt

Mi sincero agradecimiento a Dios por despertarme cada día con la convicción de seguir adelante y no olvidar que la fe es uno de los sentimientos que mueve al ser humano para alcanzar sus objetivos.

A la Universidad Internacional del Ecuador - Loja, su personal administrativo que me abrieron las puertas de la institución y poner a cada docente que me ayudó a formarme a lo largo de mi etapa académica.

A mi Directora, Mg. Mercy Namicela por brindarme su apoyo incondicional, paciencia, dedicación y compartir sus conocimientos desde el primer día en la elaboración de este trabajo de titulación.

A mi familia por el apoyo incondicional, a mis amigos y compañeros que formaron parte de mi vida universitaria

María del Carmen Montero Betancourt

Resumen

La presente investigación propone un plan de negocios para la creación de un centro gerontológico de cuidado recreación y residencia para el adulto mayor en la parroquia Changaimina, cantón Gonzanamá, provincia de Loja, para lo cual se hace un análisis del medio en donde se considera un diagnóstico a nivel internacional, nacional y local, la justificación y concepto de negocio; así como un estudio de mercado mediante una muestra poblacional para determinar las necesidades de los adultos mayores en cuanto a servicios de recreación, cuidados y asistencia en la parroquia, se hace un análisis de los principales actores del mercado tanto de proveedores como de competidores y distribuidores, así mismo, se analiza a los potenciales usuarios, sus perfiles, características y la aceptación del servicio. Se formula un plan de marketing con las estrategias necesarias para posicionar el centro gerontológico en la provincia de Loja, de la misma manera, se realiza un estudio técnico en donde se analiza la capacidad, localización, tecnología y procesos productivos. Finalmente se analizan los costos y evaluación financiera los mismos que incluyen inversiones, capital de trabajo, costos de operación y mantenimiento, tasa de descuento, indicadores de rentabilidad, sensibilidad y balance del proyecto.

Palabras clave: Plan de negocios, centro gerontológico, adulto mayor, estudio técnico, evaluación financiera.

Abstract

The present investigation proposes a business plan for the creation of a gerontological residence and recreation for the older adult center in the Changaimina neighborhood, Gonzanamá canton, province of Loja, for which it do an analysis of the medium where it is consider a diagnostic to international, national and local level, the rationale and business concepts; well as, a study of market through a population-based sample to determine the needs of older adults in terms of recreation services, care and assistance in the neighborhood. There is an analysis of the major actors in the market of both suppliers and competitors and vendors, as well, it analyzes the potential users, their profiles, characteristics and the acceptance of the service. The formulation of a marketing plan with the necessary strategies to position the gerontology center in the province of Loja, in the same way, it performs a technical study where considers the capacity, location, technology and production processes. Finally, we analyzed the costs and financial evaluation the same as include investments, working capital, operation and maintenance costs, discount rate, profitability indicators, sensitivity and balance sheet of the project.

Key Words: business plan gerontology center, older adult, technical study, financial evaluation.

**Plan de negocios para la creación de un centro gerontológico de cuidado,
recreación y residencia para el adulto mayor en la parroquia Changaimina, cantón
Gonzanamá. 2014**

Portada	i
Certificación y acuerdo de originalidad	ii
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
Resumen	v
Abstract	vi
Índice de Tablas	xi
Índice de gráficos	xv
Índice de Anexos	xvii
Introducción	1
Capítulo I	3
Marco teórico	3
Capítulo II	5
Análisis del medio	5
2.1. Objetivos	5
2.1.1. Objetivo general:.....	5
2.1.2. Objetivos específicos:	5
2.2. Justificación de la idea de negocio.....	6
2.3. Análisis del medio.....	7
2.3.1. Diagnóstico del nivel internacional.....	7
2.3.2. Diagnóstico del nivel nacional.....	9
2.3.3. Diagnóstico del nivel local.....	11
2.3.4. El concepto del negocio. (Definición y diseño del servicio)	12

Capítulo III	17
Investigación de mercado	17
3.1. Análisis de los principales actores en el mercado del negocio propuesto.....	17
3.1.1. Proveedores.....	17
3.1.2. Competidores.....	18
3.1.3. Distribuidores.....	21
3.2 Los usuarios.....	21
3.2.1. Criterios de segmentación del usuario	22
3.2.2. Perfil y características	22
3.3 Análisis cualitativo respecto de la aceptación del servicio.....	23
3.4 Análisis cuantitativo. Proyección estimada de la demanda.	25
3.5 Cálculo estimado de ventas. Flujo de ingresos proyectados.....	27
Capítulo IV	28
Plan de marketing	28
4.1. Establecimiento de objetivos	28
4.1.1. Objetivo general.....	28
4.1.2. Objetivos específicos	28
4.2. Criterios de marketing digital aplicado al negocio.	28
4.3. Formulación de estrategias	29
4.3.1. Estrategia de venta.....	29
4.3.2. Estrategias de precio.....	31
4.3.3. Estrategias de distribución	32
4.3.4. Estrategia promocional.....	33
4.3.4.1. Logotipo	33
4.3.4.2. Promoción y Publicidad	33
4.4. Aplicaciones marketing mix	34
4.4.1. Servicio	35
4.4.2. Precio.....	39

4.4.3. Plaza.....	39
4.4.4. Promoción.....	39
Capítulo V.....	43
Estudio técnico.....	43
5.1. Tamaño del proyecto.....	43
5.1.1. Unidad de medida del tamaño.....	43
5.1.2. Análisis de la capacidad del negocio.....	44
5.2. Localización.....	46
5.2.1. Principales criterios.....	47
5.2.2. Matriz de localización.....	48
5.3. Ingeniería y/o concepción arquitectónica del negocio.....	49
5.4. Descripción de la tecnología del negocio y su nivel de acceso.....	50
5.5. Diseño del proceso productivo.....	51
Capítulo VI.....	52
Modelo de gestión organizacional.....	52
6.1. Diseño organizacional. Estructura y descripción funcional.....	52
6.1.1. Estructura organizacional.....	52
6.1.1.1. Razón comercial.....	52
6.1.1.2. Misión.....	52
6.1.1.3. Visión.....	53
6.1.1.4. Valores.....	53
6.1.2. Organigramas.....	54
6.2. Diseño de perfiles profesionales.....	56
6.3. Gerencia de recursos humanos.....	57
6.3.1. Análisis de subsistemas.....	57
6.3.1.1. Políticas de selección.....	57
6.3.1.2. Contratación.....	58
6.3.1.3. Capacitación.....	58

6.3.1.4. Remuneración	59
6.3.1.5. Evaluación de desempeño.	60
6.4. Análisis del marco normativo	61
6.4.1. Constitución de la empresa.	61
6.4.2. Entes reguladores. Principales disposiciones y regulaciones al negocio	61
6.4.3. Responsabilidad social empresarial.	63
Capítulo VII	65
Determinación de costos	65
7.1. Análisis comparativo de Costos de inversión.....	65
7.2. Cálculo del capital de trabajo	73
7.3. Análisis comparativo de Costos de operación y mantenimiento.....	73
7.4. Cálculo demostrativo y análisis del punto de equilibrio	75
Capítulo VII	78
Evaluación financiera del proyecto.	78
8.1. Análisis y determinación de la tasa de descuento del proyecto.....	78
8.2. Cálculo y análisis de indicadores de rentabilidad	79
8.3. Análisis de sensibilidad.....	81
8.4. Balance del proyecto	83
Conclusiones	84
Recomendaciones	86
Bibliografía	87
Anexos	88

Índice de Tablas

Tabla 1: Centros gerontológicos de la provincia de Loja. 2013.....	20
Tabla 2: Proyección de la demanda paquete cuidado diurno	25
Tabla 3: Proyección de la demanda paquete cuidado residencia	26
Tabla 4: Cálculo estimado de ingresos anuales.....	27
Tabla 5: Medios de promoción	34
Tabla 6: Cronograma de actividades paquete cuidado diurno	37
Tabla 7: Cronograma de actividades paquete cuidado residencia.....	38
Tabla 8: Precios del servicio	39
Tabla 9: Plan de medios	42
Tabla 10: Sistema constructivo	43
Tabla 11: Capacidad instalada	45
Tabla 12: Capacidad utilizada.....	45
Tabla 13: Matriz de localización.....	48
Tabla 14: Equipos de tecnología para fisioterapia	50
Tabla 15: Diseño de perfiles profesionales	56
Tabla 16: Remuneración	59
Tabla 17: Infraestructura	65
Tabla 18: Equipo de oficina	65
Tabla 19: Muebles y enseres	66
Tabla 20: Máquinas y equipos de fisioterapia.....	67
Tabla 21: Equipos de computo.....	67
Tabla 22: Herramientas de producción	68
Tabla 23: Utensilios, suministros y materiales.....	69
Tabla 24: Vehículo.....	69
Tabla 25: Equipos y accesorios de aseo.....	70

Tabla 26: Reinversión	71
Tabla 27: Resumen de inversiones.....	72
Tabla 28: Capital de trabajo	73
Tabla 29: Reserva por factores externos	73
Tabla 30: Costos de operación y mantenimiento	73
Tabla 31: Proyección anual de costos de operación y mantenimiento.....	74
Tabla 32: Datos punto de equilibrio unidades producidas año 1 y año 10.....	75
Tabla 33: Datos punto de equilibrio año 1	75
Tabla 34: Datos punto de equilibrio año 10	76
Tabla 35: Datos tasa de descuento	78
Tabla 36: Valor actual neto (VAN).....	79
Tabla 37: Tasa interna de retorno (TIR)	80
Tabla 38: Período de recuperación.....	81
Tabla 39: Análisis de sensibilidad.....	82
Tabla 40: Balance general (año 1)	83
Tabla 41: Datos de la población de la parroquia Changaimina.....	88
Tabla 42: Número de adultos mayores encuestados por edades. Parroquia Changaimina. 2014	92
Tabla 43: Número de adultos mayores que viven en compañía de familiares. Parroquia Changaimina. 2014	94
Tabla 44: Porcentaje de adultos mayores, que vivirían o asistirían al centro gerontológico. Parroquia Changaimina. 2014.....	95
Tabla 45: Tiempo de permanencia de los adultos mayores en el centro gerontológico. Parroquia Changaimina. 2014	96
Tabla 46: Tipo de servicio que le gustaría recibir al adulto mayor. Parroquia Changaimina. 2014.....	97
Tabla 47: Porcentaje de adultos mayores que contratarían los servicios del centro gerontológico. Parroquia Changaimina. 2014.....	98

Tabla 48: Monto a pagar por los servicios del centro gerontológico. Parroquia Changaimina.2014	99
Tabla 49: Responsables del pago de los servicios recibidos mensualmente a los adultos mayores en el centro gerontológico. Parroquia Changaimina. 2014.....	100
Tabla 50: Resumen de depreciaciones	101
Tabla 51: Costos directos (alimentos).....	101
Tabla 52: Proyección anual de costos directos.....	102
Tabla 53: Mano de obra directa	102
Tabla 54: Proyección anual de mano de obra directa.....	102
Tabla 55: Mano de obra indirecta	103
Tabla 56: Proyección anual de mano de obra indirecta	103
Tabla 57: Costos indirectos (medicina).....	104
Tabla 58: Estudio Preliminar	105
Tabla 59: Proyección anual de costos indirectos	105
Tabla 60: Útiles de oficina	106
Tabla 61: Proyección anual de útiles de oficina.....	106
Tabla 62: Servicios de imprenta.....	107
Tabla 63: Proyección anual de servicios de imprenta	107
Tabla 64: Materiales y útiles de limpieza.....	107
Tabla 65: Proyección anual de materiales y útiles de limpieza.....	108
Tabla 66: Sueldos del personal administrativo	108
Tabla 67: Proyección anual de sueldos del personal administrativo.....	108
Tabla 68: Consumo de servicios básicos	109
Tabla 69: Proyección anual de consumo de servicios básicos (operativo)	109
Tabla 70: Proyección anual de consumo de servicios básicos (administrativos).....	109
Tabla 71: Resumen de gastos administrativos	110
Tabla 72: Resumen de gasto de ventas	110
Tabla 73: Proyección anual de gasto de ventas.....	110

Tabla 74: Mantenimiento y reparación de equipos y oficinas.....	110
Tabla 75: Proyección anual de mantenimiento y reparación de equipos y oficinas.....	111
Tabla 76: Presupuestos proyectados	112
Tabla 77: Clasificación de costos fijos y costos variables	113
Tabla 78: Costo de producción del servicio.....	114
Tabla 79: Cálculo del precio de servicio.....	114
Tabla 80: Flujos de caja	115
Tabla 81: Estado de pérdidas y ganancias.....	116

Índice de gráficos

Gráfico 1: Motivos de exclusión de las pensiones del adulto mayor	10
Gráfico 2: Porcentaje de adultos mayores, que vivirían o asistirían al centro gerontológico. Parroquia Changaimina.2014	23
Gráfico 3: Logotipo del centro gerontológico.....	33
Gráfico 4: Las cuatro P de la mezcla de marketing.....	34
Gráfico 5: Tres niveles de producto	35
Gráfico 6: Página web.....	40
Gráfico 7: Tríptico 1	41
Gráfico 8: Tríptico 2	41
Gráfico 9: Mapa político de la República del Ecuador	46
Gráfico 10: Mapa de la parroquia Changaimina.....	47
Gráfico 11: Plano del centro gerontológico	49
Gráfico 12: Flujo de procesos	51
Gráfico 13: Organigrama estructural	54
Gráfico 14: Organigrama funcional	55
Gráfico 15: Punto de equilibrio año 1	76
Gráfico 16: Punto de equilibrio año 10.....	77
Gráfico 17: Análisis de sensibilidad	82
Gráfico 18: Número de adultos mayores encuestados por edades. Parroquia Changaimina. 2014	93
Gráfico 19: Número de adultos mayores que viven en compañía de familiares. Parroquia Changaimina. 2014	94
Gráfico 20: Porcentaje de adultos mayores, que vivirían o asistirían al centro gerontológico. Parroquia Changaimina. 2014	95

Gráfico 21: Tiempo de permanencia de los adultos mayores en el centro gerontológico. Parroquia Changaimina. 2014.....	96
Gráfico 22: Tipo de servicio que le gustaría recibir al adulto mayor. Parroquia Changaimina. 2014.....	97
Gráfico 23: Porcentaje de adultos mayores que contratarían los servicios del centro gerontológico. Parroquia Changaimina. 2014.....	98
Gráfico 24: Monto a pagar por los servicios del centro gerontológico. Parroquia Changaimina.2014	99
Gráfico 25: Responsables del pago de los servicios recibidos mensualmente a los adultos mayores en el centro gerontológico. Parroquia Changaimina. 2014.....	100

Índice de Anexos

Anexo A: Estudio de mercado	88
Anexo B: Costos	101
Anexo C: Flujos de Caja.....	115
Anexo D: Cuadro de resultados	116
Anexo E: Proformas	117

Introducción

El Plan de negocios para la creación de un centro gerontológico de cuidado, recreación y residencia para el adulto mayor en la parroquia Changaimina, cantón Gonzanamá, es una iniciativa que surgió al considerar la falta de programas y proyectos en beneficio del adulto mayor, con un centro de atención integral al adulto mayor, que brinde cuidado permanente y temporal, con espacios accesibles y recreación para que sigan sintiéndose útiles a la sociedad.

El presente proyecto busca mejorar la calidad de vida del adulto mayor, así mismo contribuir con el adelanto económico y social de la parroquia Changaimina, con el objetivo de ofrecer servicios de cuidado, recreación y residencia para el adulto mayor, con personal capacitado, generando confianza y credibilidad para identificarlo como un segundo hogar y no como un asilo, brindando protección y cuidado de acuerdo a las necesidades de cada usuario, reducir los índices de analfabetismo en los adultos mayores mediante la instrucción para leer y escribir, además de realizar actividades productivas y de recreación en las que puedan relacionarse entre ellos.

Para la elaboración del proyecto se analiza el medio en el que se aspira poner en marcha el proyecto, realizando un diagnóstico de la situación actual de los adultos mayores.

Para definir y diseñar los servicios a ofrecer del centro gerontológico, mediante el método descriptivo, del total de la población objetivo se toma como muestra un grupo

de adultos mayores, los mismos que facilitan información que ayuda a identificar la demanda, necesidades, características y perfiles de los potenciales usuarios.

El plan de marketing muestra las estrategias más convenientes para posicionar el centro gerontológico en el mercado, el estudio técnico describe los criterios que se tomaron en cuenta para la ubicación del centro, la capacidad para acoger a los adultos mayores, así como la localización y las instalaciones con cada dependencia. El modelo de gestión organizacional muestra la estructura y descripción funcional, así mismo las políticas de selección del personal con perfiles idóneos para el cuidado de los adultos mayores, y los maestros para las diferentes actividades que deben realizar, también se detalla las disposiciones y regulaciones de las diferentes instituciones públicas tanto para constituir la empresa como para iniciar las actividades.

Por último se realiza un análisis y evaluación financiera que permite evidenciar que el proyecto es rentable.

Capítulo I

Marco teórico

- **Plan de negocios:** Según Ramiro Canelos el plan de negocios es un documento que debe estar bien estructurado el cual contenga: mercado, ingeniería y tecnología del negocio, además de costos de operación y rentabilidad del mismo, aspectos que darán una pauta que permitirá decidir sobre la inversión y administración de la idea de negocio que se pretende poner en marcha. (Canelos Salazar, 2010, pág. 42)
- **Investigación de mercado:** Para Philip Kotler la investigación de mercado es un análisis de problemas, construcción de modelos y hallazgo de hechos que contribuyen al desarrollo de ideas para la toma de decisiones, la información adquirida que dará una perspectiva del manejo del mercado, como dirigirse a los usuarios y ofrecerles los servicios. Philip Kotler (Prieto Herrera, 2009, pág. 5)
- **Marketing digital:** Serrano Herce menciona al marketing digital como el elemento principal que sirve para el reconocimiento de la empresa. Permite tener contacto con proveedores y usuarios, además que brinda una gama de opciones para ofrecer un bien o servicio y al mismo tiempo que permitirá medir resultados. (Serrano Herce, 2005)

- **Las 4 P de la mezcla del marketing:** El marketing mix habla de las 4 p, producto, precio, plaza y promoción, las cuales aportan estrategias y técnicas de comunicación con el cliente para asegurar el beneficio al vender un producto o servicio ya que principal objetivo radica en satisfacer al cliente mediante el diseño del producto.
- **Responsabilidad social empresarial:** Según Raufflet la responsabilidad social es un tema diferente a nivel mundial ya que comprende diferentes comportamientos de las empresas. Consiste en considerar las condiciones sociales de proveedores, trabajadores y clientes o usuarios además del impacto medioambiental en las actividades realizadas por las empresas, constituye una estrategia alternativa que contribuye mejores beneficios y garantiza una efectiva competitividad (Raufflet, Lozano, Barrera, & García de la Torre, 2012, págs. 30-31)

Capítulo II

Análisis del medio

2.1. Objetivos

2.1.1. Objetivo general:

Ofrecer servicios de cuidado, recreación y residencia para el adulto mayor, con personal capacitado, generando confianza y credibilidad para identificarlo como un segundo hogar y no como un asilo.

2.1.2. Objetivos específicos:

- Brindar protección y cuidado específico de acuerdo a las necesidades de cada uno de los usuarios.
- Plantear la instrucción de la educación básica (instrucción para leer y escribir) que permite disminuir los índices de analfabetismo en los adultos mayores de la parroquia.
- Realizar actividades recreativas y productivas, para que el adulto mayor se sienta útil a la sociedad.

2.2. Justificación de la idea de negocio.

De acuerdo al plan nacional del buen vivir todos debemos convivir en armonía, democracia, con políticas, estrategias, planes y programas que garanticen la calidad de vida de los ciudadanos, de esta forma poder brindar interacción entre cada uno además de contribuir al desarrollo de la parroquia ayudando y protegiendo a los más vulnerables en este caso al adulto mayor.

En lo académico este proyecto servirá para la detección y resolución de problemas en las parroquias dentro de la provincia de Loja, concretamente en la parroquia Changaimina para mejorar la calidad de vida del adulto mayor, además, contribuirá a mejorar el nivel y calidad de investigación del estudiante para el buen desempeño en el campo laboral y así aportar al progreso económico y social tanto de la parroquia como de la provincia. Así mismo servirá para elaborar el proyecto de titulación previa la obtención del título de economista.

En el campo socioeconómico ayudará a dinamizar la economía ya que este centro necesita de personas que asistan a los adultos mayores como médicos, enfermeras, cocineros, profesores y, además, de personas que se ocupen de la parte administrativa, todo esto que será financiado por los adultos mayores como de sus familiares.

Este tipo de Investigación tiene similitud con otros trabajos como de la Universidad de Las Américas (UDLA) con un Centro recreacional y ocupacional para el adulto mayor que consiste en una propuesta arquitectónica para reconstruir una hacienda en donde el adulto mayor desarrolle actividades recreacionales y ocupacionales En la

universidad San Francisco de Quito se propone “Jardín geriátrico y vivienda para el adulto mayor "topofilia y arquitectura paisajística" la misma que consta de espacios y actividades que contribuyan al mejor desenvolvimiento, interacción y convivencia de las personas de la tercera edad. Estos proyectos se encuentran en los repositorios de las carreras de arquitectura de las Universidades antes mencionadas.

A diferencia de las anteriores, la presente investigación servirá para para ayudar a los adultos mayores de la parroquia Changaimina del Cantón Gonzanamá, provincia de Loja, que también necesitan atención y cuidados necesarios para una mejor calidad de vida.

2.3. Análisis del medio.

El análisis del medio permitirá realizar un diagnóstico tanto global como nacional y local en donde se pueda realizar un análisis crítico de la realidad de los adultos mayores, cuál es la situación actual, las soluciones a problemas y los proyectos emprendidos a favor de este segmento de la sociedad.

2.3.1. Diagnóstico del nivel internacional.

Los adultos mayores constituyen la parte de la población que desempeña uno de los papeles más importantes. Gracias a su aportación hemos adquirido conocimientos y experiencias que hacen del mundo un lugar sano para vivir.

Las contribuciones que nuestros adultos mayores hicieron en su etapa de madurez, hacen que la sociedad devuelva el aporte que dieron para las nuevas generaciones. “Una perspectiva regional construida a partir de las encuestas de hogares disponibles de 17 países alrededor de 2007 muestra que más del 50% de las familias atravesaba por las etapas de consolidación y expansión” (Huenchuan, 2013, pág. 101).

Familias que ya cumplieron un ciclo como padres y que se encuentran apoyados y cuidados por sus hijos y nietos.

“En la mayoría de las ciudades, las personas mayores informan que participan activamente en sus comunidades pero sienten que las posibilidades de participación podrían ser mayores. Sugieren la disponibilidad de mayor cantidad y variedad de actividades más cerca del lugar donde viven. Les gustaría tener actividades que fomenten la integración dentro de la comunidad y con otros grupos de edad y culturas. Las mayores preocupaciones son la accesibilidad económica y física, en particular para personas con discapacidad, y el conocimiento de las actividades y eventos. Contar con apoyo adecuado para permitir la accesibilidad, en especial para personas con problemas de movilidad, es un tema importante en todos lados, y más aún en los países en desarrollo y aquellos con economías de transición.” (Organización Mundial de la Salud, 2007, pág. 40)

La organización mundial de la salud ha propuesto programas que ayudan a que los adultos mayores mantengan vínculos con personas de todas las edades, además de aportar beneficios a la salud, uno de estos es la campaña, el Abrazo Mundial que es una

caminata que se desarrolla a nivel mundial desde el 2001 el 1 de octubre de cada año hasta la actualidad, al conmemorarse el día del adulto mayor. La idea de este tipo de programas es concientizar a la población de que la edad no es un impedimento para mantenerse físicamente activos y saludables.

2.3.2. Diagnóstico del nivel nacional.

El Plan del Buen Vivir de la república del Ecuador sustenta la idea del cuidado y protección para el adulto mayor que es parte fundamental para un desenvolvimiento pleno de actividades cotidianas, en nuestro país el Ministerio de Inclusión Económica y Social es quien está encargado de que estas acciones se apliquen y se cumplan a cabalidad dando bases políticas y sociales enfocadas en garantizar el bienestar y buen vivir.

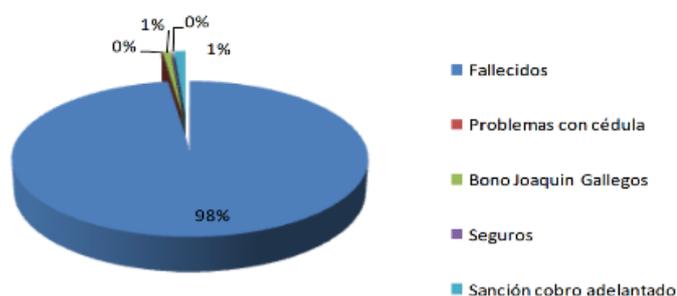
El Ministerio de Inclusión Económica y Social conjuntamente con la Secretaría Nacional de Educación Ciencia y Tecnología creó el Instituto Nacional de Investigaciones Gerontológicas el cual realiza investigaciones enfocadas en salud, guías metodológicas para atención, informes para optimizar los servicios, los mismos que servirán para mejorar la calidad de vida del adulto mayor. Así mismo el Ministerio de Inclusión Económica y Social trabaja con proyectos alimentarios que sirven para prevenir y reducir enfermedades como anemia y malnutrición, priorizan la protección social básica, protección especial, participación social.

El artículo 35 de la constitución de la república del Ecuador orienta la atención a este grupo de personas como una prioridad.

Las personas adultas mayores, niñas, niños y adolescentes, mujeres embarazadas, personas con discapacidad, personas privadas de libertad y quienes adolezcan de enfermedades catastróficas o de alta complejidad, recibirán atención prioritaria y especializada en los ámbitos público y privado. La misma atención prioritaria recibirán las personas en situación de riesgo, las víctimas de violencia doméstica y sexual, maltrato infantil, desastres naturales o antropogénicos. El Estado prestará especial protección a las personas en condición de doble vulnerabilidad. (Constitución de la República del Ecuador, 2008, pág. 17)

En base a este artículo se han creado las Empresas Públicas de Fármacos Enfarma en la que se realiza investigaciones para comercializar medicamentos de acuerdo a las necesidades de la población, de la misma forma la Empresa de Parques Urbanos y Espacios públicos se encarga de diseñar, construir y administrar espacios de esparcimiento y recreación para la población.

Gráfico 1: Motivos de exclusión de las pensiones del adulto mayor



Fuente: Viceministerio de Aseguramiento No Contributivo y Movilidad Social

El gobierno contribuye con bonos y pensiones al adulto mayor los mismos que en un 98% son excluidos cuando fallece el usuario, ya que estas pensiones son personales e intransferibles con montepío (Ministerio de Inclusión Económica y Social, 2014, pág. 7)

El Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) tiene un programa dirigido a los adultos mayores jubilados del seguro general, el mismo que consta de: salud física y mental, talleres socio-recreativas de motivación de tiempo libre, prevención y cuidado integral.

2.3.3. Diagnóstico del nivel local.

Un recurso importante para los adultos mayores es el de mantenerse activos y en compañía de personas que puedan contribuir a su vida diaria, estado emocional y actividades que aporten al desarrollo de capacidades.

Actualmente la atención al adulto mayor la realiza el Ministerio de Inclusión Económica y Social el cual está dividido por zonas y distritos para poder abarcar la población objetivo, en este caso los adultos mayores. La parroquia Changaimina está dentro del distrito 11D06 que comprende Calvas, Gonzanamá y Quilanga con sede en el cantón Calvas, de este distrito se han realizado convenios con varios Gobiernos autónomos descentralizados tanto cantonales como parroquiales y con las asociaciones de patronatos de amparo social de algunos cantones, en el caso del cantón Gonzanamá la parroquia Sacapalca mantiene un convenio con el Ministerio de Inclusión Económica y Social para atención prioritaria al adulto mayor, la cual, es la única beneficiada del

cantón no así la parroquia Changaimina misma que es el objeto de estudio del presente proyecto.

El Gobierno Autónomo Descentralizado del Cantón Gonzanamá mantiene un proyecto denominado “Centros Diurnos y Visitas Domiciliarias de los Adultos Mayores del Cantón Gonzanamá” el mismo que consiste en visitas a los domicilios de personas que requieren de rehabilitación (fisioterapia) y diálogos que ayuden a mejorar el estado emocional, esta actividad no se realiza con personal calificado, lo cual es indispensable para asegurar la calidad de vida del adulto mayor.

2.4. El concepto del negocio. (Definición y diseño del servicio)

El negocio se denomina “Centro Gerontológico Virgen de la Caridad” es un Centro de cuidado, recreación y residencia para el adulto mayor, que servirá para brindar una mejor calidad de vida con inclusión, protección, atención y cuidado a esta parte importante de la sociedad.

Para el buen funcionamiento, calidad y tranquilidad para los familiares del adulto mayor, se encuentre en un lugar seguro y con las mejores condiciones, en los servicios a prestar se debe tomar en cuenta la Norma Técnica de Población Adulta Mayor ya que es un requisito indispensable para el ejercicio de las actividades del negocio

El centro gerontológico brindará los servicios de:

Modalidad de atención:

- **Residencial:** El centro gerontológico acogerá a las personas mayores de 65 años que requieran de atención las 24 horas del día, es decir las personas que no puedan estar al cuidado de sus familiares o tengan la voluntad de ingresar al centro.
- **Diurna:** Está destinado para personas mayores de 65 años que tengan un hogar o que no dependan totalmente del cuidado de sus familiares, es decir, aquellas personas a quienes sus familiares no puedan asistir en determinadas horas del día, ya sea por razones de trabajo o de ausencia, para esto, el centro gerontológico pretende hacer participar de actividades que beneficien la salud de los adultos mayores, como juegos, bailoterapia, fisioterapia, esto contribuirá para que los adultos mayores se relacionen entre si y de esta forma favorecer a la calidad de vida del adulto mayor.

Alojamiento y Atención

- **Sala de TV:** La posibilidad de que los adultos mayores tengan un lugar donde puedan relacionarse e intercambiar de ideas, además de relajarse viendo videos, noticieros y series.
- **Cocina:** Se preparará los alimentos con el respectivo control de calidad y menús variados para evitar que los adultos mayores enfermen por desórdenes alimenticios.

- **Comedor:** Donde puedan tomar sus alimentos con horarios y dieta nutricional adecuados para los adultos mayores, de acuerdo a las patologías (en caso de presentarlas).
- **Sala de Juegos y Bailoterapia:** Los Adultos Mayores tendrán la oportunidad de compartir actividades recreativas y bailoterapia.
- **Sala de Fisioterapia:** Equipos necesarios para que se realicen los ejercicios, masajes, hidromasajes y rutinas de movilidad a los adultos mayores.
- **Sala de Educación:** En donde se puedan impartir las clases de educación básica (instrucción para leer y escribir).
- **Sala de Manualidades:** Se dedicará tiempo para que los adultos mayores desarrollen algunas destrezas y habilidades en diferentes materiales que serán facilitados por el adulto mayor.
- **Habitaciones:** Serán simples es decir, habitaciones personales para cada usuario con baños adecuados al adulto mayor.
- **Oficina del Director:** Oficina donde se encuentre la persona encargada de administrar el centro gerontológico.

- **Oficina de Secretaría:** En esta oficina se receptorán y registrarán los datos para los ingresos del adulto mayor, referencias, números de contacto de familiares, entre otros.
- **Oficina de Contadora:** Es importante tener una oficina en donde los usuarios cancelen los valores por el servicio a recibir, además que será un lugar adecuado para que la contadora lleve las finanzas del centro en orden.

Centro médico de atención al adulto mayor

- **Consultorios:** Constará de dos consultorios uno para atención de geriatría y otro para psicología.
- **Archivos médicos:** En donde se lleve los archivos de valoración médica, ingresos y toda la atención que se brinde al adulto mayor.
- **Enfermería - Botiquín:** Una sitio donde se de atención inmediata en caso de emergencias, además, que sirva para almacenar la medicina que se suministrará a los adultos mayores de acuerdo a las patologías que presenten.

Transporte: Brindar el servicio de traslado de puerta a puerta desde el centro gerontológico a sus casas y viceversa, esto, para los usuarios que asistan en el horario diurno.

Saneamiento

- **Limpieza y desinfección:** Mantener el orden y desinfectar los espacios, mobiliario y equipamiento del centro para evitar posibles patologías que puedan afectar la salud del adulto mayor.
- **Manejo de desechos:** Clasificación de basura tanto de los desechos sólidos, desechos orgánicos, desechos químicos y desechos infecciosos.
- **Bodega:** Se guardarán los materiales y útiles de limpieza evitando que los mismos estén en lugares que no den buena presentación al centro.
- **Cuarto de lavandería:** Lugar donde se ubicará dos lavadoras para el lavado de sábanas, cobijas, toallas, etc., así como también será como un lugar de depósito de los utensilios antes mencionados.

Áreas verdes y accesos: Las áreas verdes servirán para paseos al aire libre y los todos los accesos desde la entrada serán adecuados a pacientes con discapacidades. Así mismo habrá un parqueadero, espacio en el que podrán estacionar sus vehículos los familiares de los usuarios para visitas o para ir en busca de adquirir los servicios.

Caseta de Seguridad e Información: Estará ubicada en la entrada del centro gerontológico, en la cual se encontrará el guardia de seguridad que se encargará de mantener orden, proteger y vigilar de los bienes muebles así como también de las personas que se encuentren en el centro.

Capítulo III

Investigación de mercado

3.1. Análisis de los principales actores en el mercado del negocio propuesto.

El análisis de los principales actores ayudará para conocer más de cerca las necesidades de los involucrados en el proyecto, tanto de los usuarios a quienes se brindará los servicios como de quienes nos proveerán de los implementos necesarios para que el Centro Gerontológico Virgen de la Caridad tenga un buen funcionamiento, de la misma manera se analizará los competidores para poder establecer una competencia ideal y permanecer en el mercado.

3.1.1. Proveedores.

El Centro Gerontológico Virgen de la Caridad brindará servicios a personas adultas mayores, por lo cual es importante que conozcamos algunos temas importantes sobre los usuarios como las patologías que presenten, lo que sirve para identificar el tipo de medicamentos que se debe adquirir y por ende suministrar a los adultos mayores, además el mantenimiento del centro en cuanto a saneamiento para mantener la asepsia del lugar, equipos para la rehabilitación (fisioterapia) y terapias así como muebles de oficina para los consultorios y oficinas.

Con lo antes mencionado se puede hacer alianzas estratégicas con proveedores que nos proporcionen de implementos de aseo, fármacos, útiles de oficina, muebles y equipos necesarios para el funcionamiento del centro gerontológico. Entre estos tenemos:

- Farmacia Cruz Azul – Reina de las Mercedes
- Autoservicio Bermeo Plaza
- Mueblería Juan Pablo
- Librería y Papelería L&J
- Placa Centro Masisa
- TVentas
- Altecnomedica

La farmacia, el Autoservicio, la Mueblería y la Librería se eligen debido a que están ubicados en el cantón Calvas, tomando en cuenta la cercanía desde la parroquia Changaimina, hasta el cantón Calvas, el mismo que se encuentra a 19 Km, ya que se requerirá a menudo de sus servicios. Mientras que Placa Centro Masisa, TVentas y Altecnomedica aunque se encuentren en Loja y Guayaquil respectivamente son proveedores que disponen de muebles y maquinaria que requiere el centro para su apertura y no continuamente, así mismo se tomó en cuenta la disposición de todas estas empresas para realizar alianzas con el centro gerontológico.

3.1.2. Competidores.

La competencia en la provincia de Loja es moderada en el ámbito de adultos mayores ya que existen varios centros que acogen a este segmento de la población, pero, estos

centros solo brindan servicios de estadía, es decir, atención las 24 horas del día, lo que para la mayoría de las personas que se encuentran internadas en estos centros crean una concepción de que fueron abandonados y con el pensamiento de que tal vez no los volverán a ver.

En la zona de influencia del proyecto no hay un competidor, ya que no existen centros de esta índole en la parroquia Changaimina, que contribuyan al cuidado del adulto mayor.

Algunos de los centros que existen en la provincia de Loja son:

Tabla 1: Centros gerontológicos de la provincia de Loja. 2013

Nº	Coordinación zonal / Distrito	Cantón	Parroquia	Centro
1	Zona 7 / Loja	Saraguro	Saraguro	Centro Día del Adulto Mayor Saraguro
2	Zona 7 / Loja	Loja	Loja	Centro Día
3	Zona 7 / Loja	Loja	Loja	Comedor Patronato de Amparo Social Provincial de Loja
4	Zona 7 / Loja	Loja	El Valle	Residencia Fundación Álvarez Burneo
5	Zona 7 / Loja	Loja	Sucre	Hogar Social Reina del Cisne
6	Zona 7 / Loja	Loja	Vilcabamba	Centro de Día
7	Zona 7 / Loja	Loja	Vilcabamba	Comedor Asociación de Adultos Mayores de Vilcabamba
8	Zona 7 / Loja	Loja	Santiago	Visitas Domiciliarias y Centro del Día Los Arupos
9	Zona 7 / Loja	Loja	Chquiribamba	Centro Día San Vicente Ferrer
10	Zona 7 / Loja	Loja	Chquiribamba	Visitas Domiciliarias
11	Zona 7 / Loja	Loja	Chantaco	Visitas Domiciliarias
12	Zona 7 / Loja	Olmedo	Olmedo	Centro de Día
13	Zona 7 / Loja	Olmedo	Olmedo	Visitas Domiciliarias del cantón Olmedo
14	Zona 7 / Loja	Catamayo	Catamayo	Residencia San José de las Canoas
15	Zona 7 / Loja	Catamayo	Catamayo	Centro de Día Años Dorados
16	Zona 7 / Loja	Catamayo	Catamayo	Hogar Social Reina del Cisne
17	Zona 7 / Loja	Catamayo	Catamayo	Centro Día Felices al Atardecer
18	Zona 7 / Loja	Calvas	Cariamanga	Residencia Hogar San José de Cariamanga
19	Zona 7 / Loja	Celica	Celica	Centro Diurno
20	Zona 7 / Loja	Celica	Celica	atención domiciliaria Celica
21	Zona 7 / Loja	Pindal	Pindal	Atención Domiciliaria
22	Zona 7 / Loja	Zapotillo	Zapotillo	Atención Domiciliaria
23	Zona 7 / Loja	Zapotillo	Mangahurco	Junta Parroquial de Mangahurco
24	Zona 7 / Loja	Macará	Macará	Residencia Congregación Siervas de Jesús de la Caridad
25	Zona 7 / Loja	Sozoranga	Sozoranga	Atención Domiciliaria
26	Zona 7 / Loja	Gonzanamá	Gonzanamá	Atención Domiciliaria
27	Zona 7 / Loja	Gonzanamá	Gonzanamá	Centro Diurno de atención al Adulto Mayor
28	Zona 7 / Loja	Puyango	Alamor	Atención Domiciliaria
29	Zona 7 / Loja	Puyango	El Limo	Atención Domiciliaria
30	Zona 7 / Loja	Puyango	Mercadillo	Atención Domiciliaria
31	Zona 7 / Loja	Espíndola	Amaluza	Atención Domiciliaria
32	Zona 7 / Loja	Espíndola	27 de Abril	Atención Domiciliaria
33	Zona 7 / Loja	Espíndola	Bellavista	Atención Domiciliaria

Elaboración: La autora

Fuente: Distritos 11D06 (Calvas); 11D01 (Loja)

En la provincia existen 33 lugares que acogen a los adultos mayores entre centros gerontológicos, atención diurna, atención domiciliaria y comedores, la ventaja que poseen es que tienen el apoyo del Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES)

para solventar algunos gastos, es decir que son gratuitos ya que están bajo la tutela de esta entidad pública. Por su parte, el centro gerontológico “Virgen de la Caridad” pretende brindar servicios complementarios con terapias, médicos especializados, psicólogos, áreas recreativas, talleres ocupacionales, transporte, integración y lo principal manteniendo la confianza de los familiares, que sus adultos mayores se encuentran en un lugar tranquilo, seguro y son atendidos por personal calificado en sus ramas de especialidad, todo esto en un lugar con un ambiente tranquilo y acogedor.

3.1.3. Distribuidores.

Debido a que el centro gerontológico prestará servicios, no tendrá canales de distribución sino un servicio directo centro-usuario el cual se brindará desde la oficina administrativa (Secretaría) en la cual se tomarán los datos del adulto mayor, referencias, números de contacto de familiares, entre otros. Estos datos también pueden ser tomados por teléfono como reservación y se legalizaría el día que el adulto mayor asista al centro.

3.2. Los usuarios.

“La viabilidad o no de un proyecto reside principalmente en el mercado consumidor que será el que decida la adquisición del producto (bien o servicio) que genere la empresa creada por el proyecto.” (Canelos Salazar, 2010, pág. 77)

Los usuarios del centro gerontológico son personas adultas mayores de 65 años a más, hombres y/o mujeres que tengan como residencia la parroquia Changaimina,

parroquias y cantones vecinos, que habite solo/a y que sus familiares por diversas situaciones no puedan acompañarles en el día o brindar los cuidados necesarios de acuerdo a sus patologías.

3.2.1. Criterios de segmentación del usuario

Los criterios de segmentación que se utilizó para el presente proyecto son:

- **Geográficos:** Se realizó considerando el lugar de residencia de los adultos mayores por barrios de la parroquia Changaimina del cantón Gonzanamá.
- **Demográficos:** Se tomó en cuenta la edad, género y situación económica.
- **Psicográficos:** Se consideró la prioridad que dan las personas a la salud y la selección de lugares para una estadía de tranquilidad.

3.2.2. Perfil y características

Los usuarios del centro gerontológico tendrán las siguientes características:

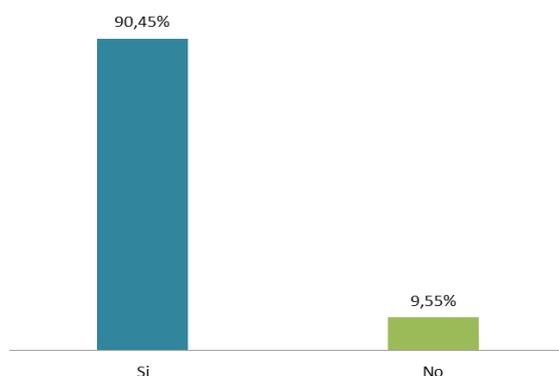
- Género femenino y masculino.
- Edad de 65 años en adelante.
- Residencia en la parroquia Changaimina, parroquias y cantones vecinos.

- Quienes busquen un lugar acogedor en compañía de personas adultas mayores para una convivencia amena.
- Quienes busquen lugares que les provea de ayuda en su salud para una vida activa y sana.

3.3. Análisis cualitativo respecto de la aceptación del servicio.

Para realizar un análisis cualitativo respecto a la aceptación del servicio se elaboró una encuesta tomando en cuenta los criterios de segmentación, perfil y características del consumidor.

Gráfico 2: Porcentaje de adultos mayores, que vivirían o asistirían al centro gerontológico. Parroquia Changaimina.2014



Elaboración: La Autora
Fuente: Encuesta

En la parroquia Changaimina existen 511 adultos mayores entre hombres y mujeres (proyección 2014) para realizar los respectivos análisis se tomó una muestra de 220 personas a quienes se realizó encuestas, de las cuales se determinó que la aceptación del

servicio es del 90,45% es decir 199 personas estarían dispuestas a asistir al centro gerontológico para adquirir los servicios que prestará.

El 71,82% prefiere el servicio en el día y el 18,64% todo el tiempo es decir de lunes a domingo, así mismo la mayor parte el 85,45% estarían dispuestos a adquirir los servicios de Alimentación - Atención médica - Servicio de funeraria – Rehabilitación (fisioterapia) - Trabajo en talleres ocupacionales - Peluquería - Transporte – Bailoterapia y el 5% es decir 11 personas, a más de los servicios antes mencionados también tomaría el servicio de educación básica (instrucción para leer y escribir).

Del 90,45% de las personas que estarían dispuestos a adquirir el servicio, el 50,45% pagaría 300 dólares y el 40% pagaría entre 350 y 500 dólares, de la misma forma 70,45% dijo que quien se responsabilizaría por el pago sería sus familiares, específicamente sus hijos ya que cuentan con un trabajo estable y residen lejos de ellos o la mayor parte pasa fuera del hogar.

De lo antes mencionado se puede señalar que en la parroquia Changaimina hay aceptación para poner en marcha el proyecto de creación del centro gerontológico con los servicios que los posibles usuarios consideran más necesarios para ellos como son alimentación, atención médica, rehabilitación, trabajo en talleres ocupacionales, transporte, bailoterapia y educación básica (que consta de instrucción para leer y escribir), en su mayor parte los familiares que al mantener un trabajo estable están en la posibilidad de aportar con los pagos por el servicio.

3.4. Análisis cuantitativo. Proyección estimada de la demanda.

El centro gerontológico “Virgen de la Caridad” tiene como potencial demanda los adultos mayores de la parroquia Changaimina.

El 90,45% de la muestra encuestada, siendo, 220 personas adultas mayores quienes contestaron afirmativamente requerir los servicios del centro gerontológico.

Tabla 2: Proyección de la demanda paquete cuidado diurno

Año	Población Adultos Mayores Crecimiento poblacional 1,38%	Demanda Potencial	Demanda Real	Demanda Efectiva	Consumo Promedio Anual	Demanda efectiva Proyectada	Oferta	Demanda Insatisfecha
		100%	90,45%	71,82%	1			
2010	484	484	438	314	1	314	0	314
2011	491	491	444	319	1	319	0	319
2012	497	497	450	323	1	323	0	323
2013	504	504	456	328	1	328	0	328
2014	511	511	462	332	1	332	0	332
2015	518	518	469	337	1	337	0	337
2016	525	525	475	341	1	341	0	341
2017	533	533	482	346	1	346	0	346
2018	540	540	488	351	1	351	0	351
2019	547	547	495	356	1	356	0	356
2020	555	555	502	360	1	360	0	360
2021	562	562	509	365	1	365	0	365
2022	570	570	516	370	1	370	0	370
2023	578	578	523	376	1	376	0	376
2024	586	586	530	381	2	761	0	761

Elaboración: La autora

Fuente: Tabla 41, Gráfico 20, Gráfico 21

Según el INEC en el censo del 2010 existían 484 adultos mayores dando para *el paquete de cuidado diurno* una demanda real de 438 personas, una demanda efectiva de 314 personas, los datos históricos con una tasa de crecimiento de 1,38%, muestra para el 2014 una demanda real de 462 personas y una demanda efectiva de 332 personas y la demanda insatisfecha de 332 personas tomando en consideración que no existe oferta en la parroquia Changaimina.

Tabla 3: Proyección de la demanda paquete cuidado residencia

Año	Población Adultos Mayores Crecimiento poblacional 1,38%	Demanda Potencial 100%	Demanda Real 90,45%	Demanda Efectiva 18,64%	Consumo Promedio Anual 1	Demanda efectiva Proyectada	Oferta	Demanda Insatisfecha
2010	484	484	438	82	1	82	0	82
2011	491	491	444	83	1	83	0	83
2012	497	497	450	84	1	84	0	84
2013	504	504	456	85	1	85	0	85
2014	511	511	462	86	1	86	0	86
2015	518	518	469	87	1	87	0	87
2016	525	525	475	89	1	89	0	89
2017	533	533	482	90	1	90	0	90
2018	540	540	488	91	1	91	0	91
2019	547	547	495	92	1	92	0	92
2020	555	555	502	94	1	94	0	94
2021	562	562	509	95	1	95	0	95
2022	570	570	516	96	1	96	0	96
2023	578	578	523	97	1	97	0	97
2024	586	586	530	99	1	99	0	99

Elaboración: La Autora

Fuente: Tabla 41, Gráfico 20, Gráfico 21

Con los antecedentes del INEC en cuanto a población del 2010 para el *paquete de cuidado en residencia* la demanda real es de 438 personas, la demanda efectiva de 82 personas, de acuerdo a la proyección con base en la tasa de crecimiento de 1,38%, para el 2014 la demanda real es de 462 personas, una demanda efectiva de 86 personas y la demanda insatisfecha de 86 personas adultas mayores tomando en cuenta que la oferta en la parroquia Changaimina es de cero.

Para el cálculo de la demanda insatisfecha se tomó en cuenta la diferencia entre la demanda efectiva y la oferta.

3.5. Cálculo estimado de ventas. Flujo de ingresos proyectados.

El centro gerontológico “Virgen de la Caridad”, registrará ingresos que corresponde al cobro de servicios prestados al adulto mayor por paquetes lo cual contribuirá para cubrir los gastos de mantenimiento del centro.

Tabla 4: Cálculo estimado de ingresos anuales

Año	Paquete Cuidado Diurno			Paquete Cuidado Residencia			Ventas totales
	Precio al Público	Capacidad Utilizada Anual	Ingresos por Ventas	Precio al Público	Capacidad Utilizada Anual	Ingresos por Ventas	
1	\$ 290,73	450	\$ 130.830,11	\$ 331,10	180	\$ 59.597,56	\$ 190.427,67
2	\$ 296,38	450	\$ 133.370,50	\$ 331,10	180	\$ 59.597,56	\$ 192.968,06
3	\$ 341,74	420	\$ 143.532,06	\$ 382,57	168	\$ 64.271,88	\$ 207.803,94
4	\$ 386,04	408	\$ 157.504,21	\$ 426,04	163	\$ 69.530,49	\$ 227.034,69
5	\$ 426,66	390	\$ 166.395,57	\$ 471,93	156	\$ 73.620,51	\$ 240.016,09
6	\$ 493,96	360	\$ 177.827,33	\$ 543,71	144	\$ 78.294,83	\$ 256.122,16
7	\$ 569,40	348	\$ 198.150,45	\$ 617,03	139	\$ 85.890,60	\$ 284.041,05
8	\$ 638,95	330	\$ 210.852,41	\$ 690,52	132	\$ 91.149,21	\$ 302.001,62
9	\$ 745,18	300	\$ 223.554,36	\$ 803,40	120	\$ 96.407,82	\$ 319.962,18
10	\$ 851,40	276	\$ 234.986,12	\$ 926,18	110	\$ 102.250,72	\$ 337.236,83

Elaboración: La Autora

Fuente: Tabla 12, Tabla 79

Capítulo IV

Plan de marketing

4.1. Establecimiento de objetivos

4.1.1. Objetivo general

Llegar a los potenciales clientes creando una imagen que identifique al “Centro Gerontológico Virgen de la Caridad” como un hogar de confianza y credibilidad.

4.1.2. Objetivos específicos

- Presentar una nueva alternativa de centro gerontológico que permita una mejor calidad de vida para el adulto mayor.
- Utilizar los medios publicitarios ATL y BTL para que la población objetivo y sus familiares puedan conocer los servicios que presta el centro.

4.2. Criterios de marketing digital aplicado al negocio.

En la actualidad las economías se mueven por las nuevas formas de llegar a los usuarios apoyándose en la tecnología, implementando estrategias que no solo muevan el interés

por conocer más de los productos y servicios sino también tener la facilidad de adquirir la variedad de productos y servicios que ofrece el mercado.

Los criterios de marketing digital se tomaron en cuenta sabiendo que el mensaje debe llegar a personas adultas mayores y sus familias, además, deben tener un criterio formado para poder implementar estrategias acordes a las necesidades que se aplicarán al centro gerontológico

- **Demográficos:** Edad y género.
- **Geográficos:** Lugar de compra, acceso de tecnología al lugar.
- **Socioeconómicos:** Nivel de estudios, renta, nivel de consumo, motivos de compra, fidelidad, frecuencia de compra, sensibilidad al precio, sensibilidad a la comunicación como páginas web, e-mail, venta personal.

4.3. Formulación de estrategias

4.3.1. Estrategia de venta.

Se instalará una oficina de secretaría que estará ubicada en el centro gerontológico la misma que brindará información a los adultos mayores y sus familiares y conozcan los servicios y beneficios que presta el centro gerontológico, además servirá para hacer la respectiva inscripción para acceder a los servicios del centro gerontológico.

Para llegar al cliente se tomará en cuenta las estrategias que servirán para en un inicio atraer a los usuarios y posteriormente continúen buscando nuestro servicio:

- **Push**, que consistirá en ofrecer al mercado los servicios que brindará el centro gerontológico por lanzamiento y promoción, tomando en cuenta los medios publicitarios Above The Line (sobre la línea) con los medios masivos: radio, televisión para llegar al usuario.
- **Pull**, nos servirá una vez que ya se establezca la marca, el usuario sepa y tenga claro de la existencia y el funcionamiento del centro gerontológico, de esta manera, el usuario busque nuestros servicios, para esto se tomará en cuenta los medios publicitarios Below The Line (bajo la línea) con los medios alternativos: página web, e-mail, lo cual permitirá tener interacción con el usuario y respuestas medibles.

Los horarios de atención serán también un punto clave ya que de acuerdo a éstos, los familiares decidirán los servicios más convenientes para sus adultos mayores los mismos que serán:

- Atención al adulto mayor en el Día: Lunes a Viernes de 8:00 a 18:00
- Atención al adulto mayor en Residencia (cuidado al adulto mayor internado): Lunes a Domingo, las 24 horas

4.3.2. Estrategias de precio.

Las estrategias de precio son una de las decisiones más complejas ya que constituyen un pilar para la fijación de precios en las que se debe tomar en cuenta varios factores para no tornar vulnerable el valor que tendrán los servicios del centro

- **Fijación de precios basada en el valor para el cliente:** Se toma en cuenta la percepción de valor de los clientes, ya que si el servicio tiene un precio mayor al que esperan debido a sus posibilidades, no lo van a adquirir.
- **Fijación de precios basada en los costos:** Representa una fijación de precios más técnica en la cual se diseña el servicio, se determina los costos de producirlo para asignar un precio en base a ello para posteriormente convencer a los potenciales usuarios del valor que tiene cada servicio que va a recibir.
- **Fijación de precios por buen valor:** Se basa en la sensibilidad del usuario al combinar precio y calidad, es decir, calidad con un buen servicio a un precio justo en el que no se afecte al centro ni al usuario.
- **Fijación de precios por valor agregado:** Proporcionar un valor agregado es mejor que bajar los precios, ya que no se disminuye en calidad sino que se da un servicio adicional que contribuya a diferenciarse de la competencia y justificar los precios más altos.

El centro gerontológico tomará en cuenta la fijación de precios basada en los costos en la cual se diseñará los servicios que se van a ofrecer tomando como premisa los requerimientos de los encuestados sobre los servicios que sean más necesarios para los usuarios, de esta forma tener claro el costo por servicio y poder ofrecer a los usuarios precios y servicios que nos diferencien de la competencia.

4.3.3. Estrategias de distribución

Esta estrategia se desarrollará como un servicio directo centro-usuario que permitirá llegar a los clientes con los servicios que presta el centro gerontológico las cuales serán:

- Infraestructura adecuada, para que los adultos mayores tengan acceso a cada dependencia del centro.
- Servicio de transporte puerta a puerta a los clientes que hagan el contrato por paquete de servicios Diurnos. Los mismos que serán recogidos desde las 7:00 para llevarlos al centro gerontológico y luego terminada la jornada trasladarlos a su residencia a las 18:00.
- En el servicio residencial una vez que se haga el ingreso del adulto mayor se dará el desayuno, se hará caminatas al aire libre se dará las clases, los trabajos ocupacionales, fisioterapia y bailoterapia, además de las atenciones personales que necesiten los adultos mayores.

4.3.4. Estrategia promocional.

La promoción es una de las principales estrategias que servirán para el buen funcionamiento del centro gerontológico ya que constituye una herramienta de información para que los usuarios tengan conocimiento de las actividades que brinda el centro y en consecuencia puedan preferir los servicios del centro gerontológico, algunas de estas serán:

4.3.4.1. Logotipo.

El logotipo servirá para la identificación del centro gerontológico, y el posterior posicionamiento del centro.

Gráfico 3: Logotipo del centro gerontológico



Elaboración: Alan Montero - Estudiante de Arquitectura, Universidad Técnica Particular de Loja

4.3.4.2. Promoción y Publicidad.

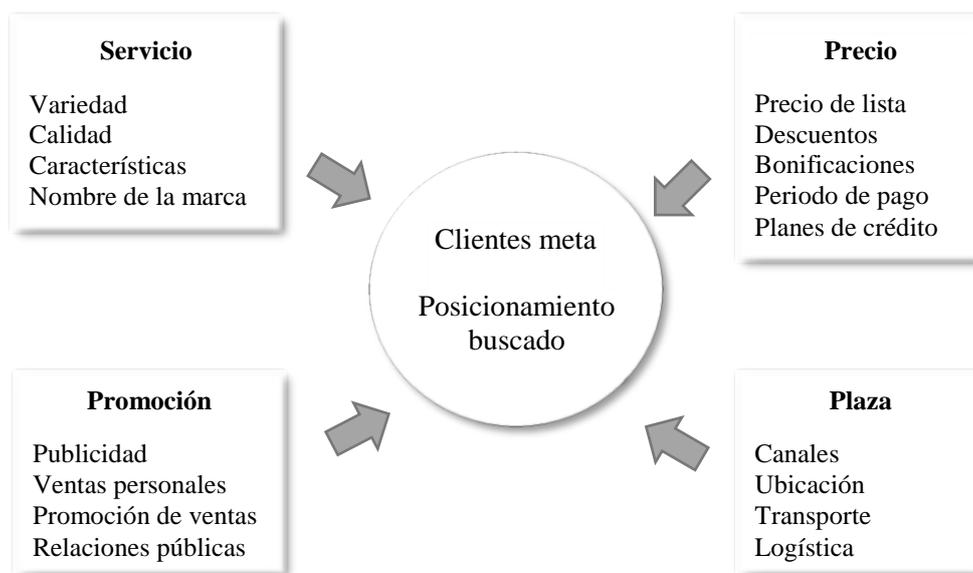
La publicidad será la forma de comunicación con la población, mediante la cual se pretende transmitir la información necesaria sobre los servicios que ofrece el centro gerontológico a los adultos mayores y sus familias para dirigir su pensamiento y reconozcan al centro gerontológico Virgen de la Caridad como la mejor opción.

Tabla 5: Medios de promoción

Medios	Tiempo a ejecutarse	Porcentaje de contribución estimado	Impacto
De Boca en Boca	Desde el inicio de las actividades	40%	Recomendación del centro como una buena opción para los adultos mayores.
Página web	Desde el inicio de las actividades	30%	Detalle de los Servicios, Actividades, Ubicación, Calidad, Reservas, Sugerencias, Preguntas.
Trípticos	Desde el inicio de las actividades	10%	Detalle de los servicios, Ubicación, Calidad.
Medios de comunicación (radio y tv)	Desde el inicio de las actividades	5%	Llegar a los clientes de parroquias y cantones vecinos.

Elaboración: La Autora

4.4. Aplicaciones marketing mix

Gráfico 4: Las cuatro P de la mezcla de marketing

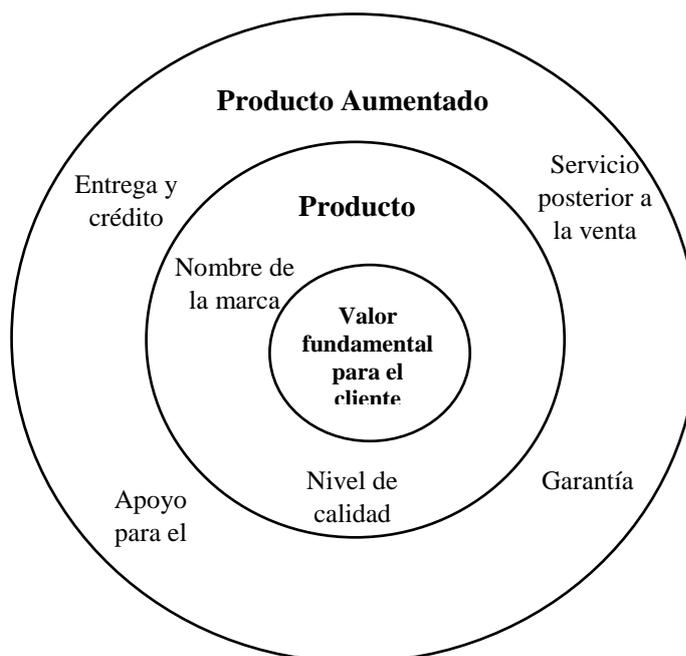
Fuente: Marketing; Kotler, Philip y Armstrong, Gary

Dentro del marketing mix se destacan las 4P: Producto, Precio, Plaza y Promoción, para el centro gerontológico éstas aportan métodos y técnicas que ayudan a definir correctamente las necesidades de los adultos mayores para poder satisfacerlas, establecer precios convenientes a su economía colocándolos a su alcance y tengan

mayores oportunidades de adquirirlo para generar una comunicación que provoque un acercamiento con nuevos usuarios que se interesen por el servicio.

4.4.1. Servicio

Gráfico 5: Tres niveles de producto



Fuente: Marketing: Kotler, Philip y Armstrong, Gary

Los tres niveles de producto consideran aspectos que el usuario considera beneficioso tanto personal como económico, cada nivel aporta un valor para el usuario que demuestre que el servicio que está adquiriendo corresponde a sus requerimientos y por ende satisfaga su necesidad.

El centro gerontológico Virgen de la Caridad es una idea de negocio dirigida a personas, hombres y mujeres de 65 años a más, el mismo que brindará servicios de cuidado, recreación y residencia, esto incluye terapias físicas y psicológicas, transporte, medicina, alimentación, actividades ocupacionales. Para todo esto se elaborará un

cronograma diario de actividades con lo cual se pretende brindar una mejor atención y las actividades no sean rutinarias, esto ayudará a garantizar una mejor calidad de vida del adulto mayor.

La atención se dividió en dos paquetes:

Paquete de cuidado diurno: El mismo que constará los servicios de alimentación, atención médica, rehabilitación (fisioterapia), trabajo en talleres ocupacionales, educación básica y bailoterapia.

Paquete de cuidado residencial: Este paquete constará de habitaciones, alimentación, atención médica, rehabilitación (fisioterapia), trabajo en talleres ocupacionales, educación básica y bailoterapia.

Tabla 6: Cronograma de actividades paquete cuidado diurno

Horario	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
7:00 - 8:00	Recorrido para recoger a los adultos mayores				
8:00 - 8:30	Desayuno	Desayuno	Desayuno	Desayuno	Desayuno
8:30 - 9:30	Visita Geriatria	Visita Geriatria	Visita Geriatria	Visita Geriatria	Visita Geriatria
9:30 - 10:30	Visita Geriatria	Visita Geriatria	Visita Geriatria	Visita Geriatria	Visita Geriatria
10:30 - 11:00	Refrigerio de la mañana				
11:00 - 12:00	Fisioterapia	Fisioterapia	Fisioterapia	Fisioterapia	Fisioterapia
12:00 - 13:00	Fisioterapia	Fisioterapia	Fisioterapia	Fisioterapia	Fisioterapia
13:00 - 13:30	ALMUERZO				
13:30 - 14:30	Educación Básica	Educación Básica	Educación Básica	Educación Básica	Educación Básica
14:30 - 15:30	Visita Psicólogo	Manualidades	Manualidades	Visita Psicólogo	Manualidades
15:30 - 16:00	Refrigerio de la tarde				
16:00 - 17:00	Manualidades	Películas, series etc., Sala de TV	Películas, series etc., Sala de TV	Manualidades	Películas, series etc., Sala de TV
17:00 - 18:00	Juegos y Bailoterapia	Juegos y Bailoterapia	Juegos y Bailoterapia	Juegos y Bailoterapia	Juegos y Bailoterapia
Recorrido de traslado de los adultos mayores a sus domicilios					

Elaboración: La Autora

Tabla 7: Cronograma de actividades paquete cuidado residencia								
Horario	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	
7:00 - 8:00	Despertar y aseo de los adultos mayores						Despertar a los adultos mayores	Despertar y aseo a los adultos mayores
8:00 - 8:30	Desayuno	Desayuno	Desayuno	Desayuno	Desayuno	Desayuno	Desayuno	
8:30 - 9:30	Visita Geriatria	Visita Geriatria	Visita Geriatria	Visita Geriatria	Visita Geriatria	Ducha	Misa en la iglesia parroquial	
9:30 - 10:30	Visita Geriatria	Visita Geriatria	Visita Geriatria	Visita Geriatria	Visita Geriatria	Caminata al aire libre (patios del centro)	Paseo por las principales calles	
10:30 - 11:00	Refrigerio de la mañana							
11:00 - 12:00	Fisioterapia	Fisioterapia	Fisioterapia	Fisioterapia	Fisioterapia	Visita de Familiares	Visita de Familiares	
12:00 - 13:00	Fisioterapia	Fisioterapia	Fisioterapia	Fisioterapia	Fisioterapia	Visita de Familiares	Visita de Familiares	
13:00 - 13:30	ALMUERZO							
13:30 - 14:30	Educación Básica	Educación Básica	Educación Básica	Educación Básica	Educación Básica	Visita de Familiares	Visita de Familiares	
14:30 - 15:30	Visita Psicólogo	Manualidades	Manualidades	Visita Psicólogo	Manualidades	Visita de Familiares	Visita de Familiares	
15:30 - 16:00	Refrigerio de la tarde							
16:00 - 17:00	Manualidades	Películas, series etc., Sala de TV	Películas, series etc., Sala de TV	Manualidades	Películas, series etc., Sala de TV	Visita de Familiares	Visita de Familiares	
17:00 - 18:00	Juegos y Bailoterapia	Juegos y Bailoterapia	Juegos y Bailoterapia	Juegos y Bailoterapia	Juegos y Bailoterapia	Visita de Familiares	Visita de Familiares	
18:00 - 19:00	Merienda							
19:00 - 20:00	Dirigir a los adultos mayores a sus habitaciones para descansar							

Elaboración: La Autora

4.4.2. Precio.

El precio se establecerá de acuerdo a los costos de producir los servicios a ofrecer y a la capacidad utilizada del centro, es decir de acuerdo a los paquetes que se ofrece por el cual se inclinará para adquirir.

Tabla 8: Precios del servicio

Precio paquete cuidado diurno	Precio paquete cuidado residencia
\$ 290,73	\$ 331,10

Elaboración: La Autora
Fuente: Tabla 79

4.4.3. Plaza.

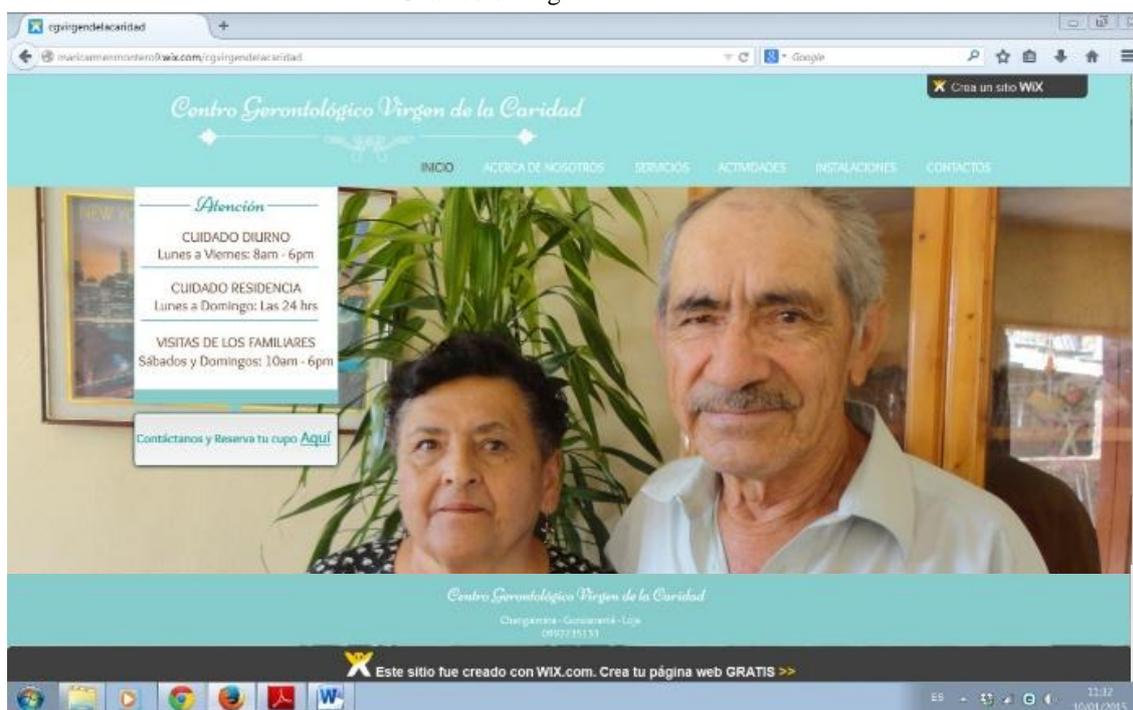
Referente a la plaza lo que se espera es, que el servicio sea de calidad, es decir que el servicio llegue en el momento adecuado y esperado por el cliente. Tendrá una distribución directa, centro gerontológico-usuario, esto se hará ubicando una oficina de secretaría en la que se realizará los ingresos tanto de información personal como del historial de los adultos mayores, además de contar con el servicio de transporte para quienes deseen contratar este servicio, todo esto ayudará a que tanto el adulto mayor como sus familiares se sientan satisfechos y sigan prefiriendo los servicios del centro gerontológico.

4.4.4. Promoción.

Se debe hacer llegar al cliente la información necesaria para que se pueda convencer de que es la mejor elección. La promoción llegará mediante publicidad de las cuales se tomó como estrategias:

- **Página web:** en la que los posibles usuarios tengan acceso a una información completa, como: nombre de la institución, logotipo que la identifica, horarios de atención del centro, los servicios e instalaciones que se ofrece, horarios de actividades, detalle de ubicación, contactos, y que además, puedan hacer su reservación en línea.

Gráfico 6: Página web



Elaboración: La Autora

<http://maricarmenmontero9.wix.com/cgvirgendelacaridad>

- **Trípticos:** que tengan toda la información que necesita saber el cliente como: nombre y logotipo del centro, instalaciones y servicios que prestará el centro, horarios de actividades, horarios de atención al adulto mayor.

Gráfico 7: Tríptico 1

UBICACIÓN:

Parroquia Changaimina
Cantón Gonzanamá
Provincia Loja –Ecuador

cgvirgendeacaridad@gmail.com

CONTACTOS:

Tel: 7302000
Cel.: 0992235133



Contamos con personal capacitado para el cuidado de las personas adultas mayores, nuestros servicios garantizan a los familiares que sus adultos mayores están en las mejores manos dando una calidad de vida digna.



**CENTRO GERONTOLÓGICO
VIRGEN DE LA CARIDAD**



Vivir más y mejor...

Elaboración: La Autora

Gráfico 8: Tríptico 2

ACTIVIDADES

Para asegurar la calidad de nuestros servicios, las actividades no son rutinarias y hace que los adultos mayores se sientan como en casa.

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES PAQUETE CUIDADO DIURNO					
DIARIO	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES
8:00 - 8:30	Desayuno	Desayuno	Desayuno	Desayuno	Desayuno
8:30 - 9:00	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
9:00 - 9:30	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
9:30 - 10:00	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
10:00 - 10:30	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
10:30 - 11:00	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
11:00 - 11:30	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
11:30 - 12:00	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
12:00 - 12:30	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
12:30 - 13:00	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
13:00 - 13:30	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
13:30 - 14:00	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
14:00 - 14:30	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
14:30 - 15:00	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
15:00 - 15:30	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
15:30 - 16:00	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
16:00 - 16:30	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
16:30 - 17:00	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
17:00 - 17:30	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
17:30 - 18:00	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
18:00 - 18:30	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
18:30 - 19:00	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
19:00 - 19:30	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
19:30 - 20:00	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
20:00 - 20:30	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
20:30 - 21:00	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
21:00 - 21:30	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
21:30 - 22:00	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
22:00 - 22:30	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
22:30 - 23:00	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
23:00 - 23:30	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
23:30 - 24:00	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES PAQUETE CUIDADO RESIDENCIAL					
DIARIO	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES
8:00 - 8:30	Desayuno	Desayuno	Desayuno	Desayuno	Desayuno
8:30 - 9:00	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
9:00 - 9:30	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
9:30 - 10:00	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
10:00 - 10:30	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
10:30 - 11:00	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
11:00 - 11:30	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
11:30 - 12:00	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
12:00 - 12:30	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
12:30 - 13:00	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
13:00 - 13:30	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
13:30 - 14:00	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
14:00 - 14:30	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
14:30 - 15:00	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
15:00 - 15:30	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
15:30 - 16:00	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
16:00 - 16:30	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
16:30 - 17:00	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
17:00 - 17:30	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
17:30 - 18:00	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
18:00 - 18:30	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
18:30 - 19:00	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
19:00 - 19:30	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
19:30 - 20:00	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
20:00 - 20:30	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
20:30 - 21:00	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
21:00 - 21:30	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
21:30 - 22:00	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
22:00 - 22:30	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
22:30 - 23:00	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
23:00 - 23:30	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad
23:30 - 24:00	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad	Actividad

SERVICIOS

PAQUETE DE CUIDADO DIURNO

- Alimentación
- Atención médica
- Rehabilitación (fisioterapia)
- Trabajo en talleres ocupacionales
- Bailoterapia.
- Educación Básica

PAQUETE DE CUIDADO RESIDENCIAL

- Habitaciones
- Alimentación
- Atención médica
- Rehabilitación (fisioterapia)
- Trabajo en talleres ocupacionales
- Bailoterapia.
- Educación Básica

INSTALACIONES

Instalaciones cómodas con entradas, áreas verdes acorde a las necesidades de nuestros adultos mayores.



REFERENCIAL	
1	ÁREA DE RECEPCIÓN
2	ÁREA DE ATENCIÓN
3	ÁREA DE ACTIVIDADES
4	ÁREA DE REPOSICIÓN
5	ÁREA DE ALMACÉN
6	ÁREA DE SERVICIOS
7	ÁREA DE VERDES
8	ÁREA DE ESTACIONAMIENTO
9	ÁREA DE SERVICIOS BÁSICOS
10	ÁREA DE SERVICIOS AVANZADOS
11	ÁREA DE SERVICIOS ESPECIALIZADOS
12	ÁREA DE SERVICIOS DE EMERGENCIA
13	ÁREA DE SERVICIOS DE ASESORIA
14	ÁREA DE SERVICIOS DE CAPACITACIÓN
15	ÁREA DE SERVICIOS DE INVESTIGACIÓN
16	ÁREA DE SERVICIOS DE EXTENSIÓN
17	ÁREA DE SERVICIOS DE PROMOCIÓN
18	ÁREA DE SERVICIOS DE EVALUACIÓN
19	ÁREA DE SERVICIOS DE MONITORIA
20	ÁREA DE SERVICIOS DE SEGUIMIENTO
21	ÁREA DE SERVICIOS DE REVISIÓN
22	ÁREA DE SERVICIOS DE MEJORA
23	ÁREA DE SERVICIOS DE SOSTENIBILIDAD
24	ÁREA DE SERVICIOS DE RESPONSABILIDAD
25	ÁREA DE SERVICIOS DE TRANSPARENCIA
26	ÁREA DE SERVICIOS DE EFICIENCIA
27	ÁREA DE SERVICIOS DE CALIDAD
28	ÁREA DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN
29	ÁREA DE SERVICIOS DE SOSTENIBILIDAD
30	ÁREA DE SERVICIOS DE RESPONSABILIDAD
31	ÁREA DE SERVICIOS DE TRANSPARENCIA
32	ÁREA DE SERVICIOS DE EFICIENCIA
33	ÁREA DE SERVICIOS DE CALIDAD
34	ÁREA DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN
35	ÁREA DE SERVICIOS DE SOSTENIBILIDAD
36	ÁREA DE SERVICIOS DE RESPONSABILIDAD
37	ÁREA DE SERVICIOS DE TRANSPARENCIA
38	ÁREA DE SERVICIOS DE EFICIENCIA
39	ÁREA DE SERVICIOS DE CALIDAD
40	ÁREA DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN
41	ÁREA DE SERVICIOS DE SOSTENIBILIDAD
42	ÁREA DE SERVICIOS DE RESPONSABILIDAD
43	ÁREA DE SERVICIOS DE TRANSPARENCIA
44	ÁREA DE SERVICIOS DE EFICIENCIA
45	ÁREA DE SERVICIOS DE CALIDAD
46	ÁREA DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN
47	ÁREA DE SERVICIOS DE SOSTENIBILIDAD
48	ÁREA DE SERVICIOS DE RESPONSABILIDAD
49	ÁREA DE SERVICIOS DE TRANSPARENCIA
50	ÁREA DE SERVICIOS DE EFICIENCIA
51	ÁREA DE SERVICIOS DE CALIDAD
52	ÁREA DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN
53	ÁREA DE SERVICIOS DE SOSTENIBILIDAD
54	ÁREA DE SERVICIOS DE RESPONSABILIDAD
55	ÁREA DE SERVICIOS DE TRANSPARENCIA
56	ÁREA DE SERVICIOS DE EFICIENCIA
57	ÁREA DE SERVICIOS DE CALIDAD
58	ÁREA DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN
59	ÁREA DE SERVICIOS DE SOSTENIBILIDAD
60	ÁREA DE SERVICIOS DE RESPONSABILIDAD
61	ÁREA DE SERVICIOS DE TRANSPARENCIA
62	ÁREA DE SERVICIOS DE EFICIENCIA
63	ÁREA DE SERVICIOS DE CALIDAD
64	ÁREA DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN
65	ÁREA DE SERVICIOS DE SOSTENIBILIDAD
66	ÁREA DE SERVICIOS DE RESPONSABILIDAD
67	ÁREA DE SERVICIOS DE TRANSPARENCIA
68	ÁREA DE SERVICIOS DE EFICIENCIA
69	ÁREA DE SERVICIOS DE CALIDAD
70	ÁREA DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN
71	ÁREA DE SERVICIOS DE SOSTENIBILIDAD
72	ÁREA DE SERVICIOS DE RESPONSABILIDAD
73	ÁREA DE SERVICIOS DE TRANSPARENCIA
74	ÁREA DE SERVICIOS DE EFICIENCIA
75	ÁREA DE SERVICIOS DE CALIDAD
76	ÁREA DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN
77	ÁREA DE SERVICIOS DE SOSTENIBILIDAD
78	ÁREA DE SERVICIOS DE RESPONSABILIDAD
79	ÁREA DE SERVICIOS DE TRANSPARENCIA
80	ÁREA DE SERVICIOS DE EFICIENCIA
81	ÁREA DE SERVICIOS DE CALIDAD
82	ÁREA DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN
83	ÁREA DE SERVICIOS DE SOSTENIBILIDAD
84	ÁREA DE SERVICIOS DE RESPONSABILIDAD
85	ÁREA DE SERVICIOS DE TRANSPARENCIA
86	ÁREA DE SERVICIOS DE EFICIENCIA
87	ÁREA DE SERVICIOS DE CALIDAD
88	ÁREA DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN
89	ÁREA DE SERVICIOS DE SOSTENIBILIDAD
90	ÁREA DE SERVICIOS DE RESPONSABILIDAD
91	ÁREA DE SERVICIOS DE TRANSPARENCIA
92	ÁREA DE SERVICIOS DE EFICIENCIA
93	ÁREA DE SERVICIOS DE CALIDAD
94	ÁREA DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN
95	ÁREA DE SERVICIOS DE SOSTENIBILIDAD
96	ÁREA DE SERVICIOS DE RESPONSABILIDAD
97	ÁREA DE SERVICIOS DE TRANSPARENCIA
98	ÁREA DE SERVICIOS DE EFICIENCIA
99	ÁREA DE SERVICIOS DE CALIDAD
100	ÁREA DE SERVICIOS DE INNOVACIÓN

HORARIOS DE ATENCIÓN AL ADULTO MAYOR

CUIDADO DIURNO
Lunes a Viernes: 8am - 6pm

CUIDADO RESIDENCIAL
Lunes a Domingo: Las 24 horas

VISITAS DE LOS FAMILIARES
Sábados y Domingos: 10am - 6pm

Elaboración: La Autora

- **Medios de comunicación:** Radio Ecuasur y televisión Súper Cable Tv, serán los medios utilizados para transmitir la publicidad del centro gerontológico ya que son de mayor acceso para la población.

Tabla 9: Plan de medios

Detalle del medio a utilizar	Cantidad total	Tiempo	Lugar de distribución del medio	Valor	Observaciones
Página Web	1	Todo el tiempo	Vía internet	50,00	Se creará una página web que contenga información necesaria para los usuarios
Trípticos	2 000	Todo el tiempo	<ul style="list-style-type: none"> • Centro de la parroquia Changaimina • Centro de la parroquia Cariamanga • Centro de parroquia Gonzanamá 	960,00	Al inicio de las actividades se entregaran los fines de semana o en días feriados y en el transcurso de las actividades para información.
Medios de Comunicación (Radio Ecuasur)	180 en un mes	1 año	Provincia de Loja	3 600,00	Se realizará tres veces al día, 1 al inicio de la programación, 1 en el noticiero del medio día, 1 en la noche. Durante todo el año
Medios de Comunicación (Súper Cable Tv)	21 en tres meses	1 año	Cariamanga y parroquias vecinas	1 200,00	Se realizará 2 en el noticiero y 5 en diferentes horarios. Durante todo el año.

Elaboración: La Autora

Fuente: Compu Net, Radio Ecuasur, Súper Cable Tv

Capítulo V

Estudio técnico

5.1. Tamaño del proyecto.

“El estudio técnico tiene como objetivo fundamental llegar a diseñar la función de producción óptima que mejor utilice los recursos disponibles, para obtener el producto deseado, sea este un bien o un servicio” (Canelos, 2010, p.165).

5.1.1 Unidad de medida del tamaño.

El centro gerontológico contará con un sistema constructivo de una sola planta para que los adultos mayores tengan acceso a todas las dependencias del centro gerontológico con las siguientes medidas:

Descripción	m ²
Terreno	4133
Área Construida	2348,83
Parqueadero y Áreas Verdes	1784,17

Elaboración: La Autora
Fuente: Tabla 17

El centro gerontológico constará de las siguientes dependencias:

- Oficina del Director.

- Oficina de Secretaría.
- Oficina de Contadora.
- Consultorio Geriatra.
- Consultorio Psicólogo.
- Enfermería - Botiquín
- Archivos Médicos.
- Sala de Educación.
- Sala de Tv.
- Sala de Manualidades.
- Sala de Juegos y Bailoterapia.
- Sala de Fisioterapia.
- Habitaciones.
- Comedor.
- Cocina
- Bodega.
- Cuarto de Lavandería.
- Caseta de Seguridad e Información.
- Parqueadero.

5.1.2. Análisis de la capacidad del negocio.

La capacidad del centro gerontológico se realizará en función a una modalidad escalonada, es decir, que iniciará con una capacidad instalada que supla las necesidades de la demanda actual y posteriormente se realicen ampliaciones de acuerdo al incremento de la demanda. Esto permitirá evitar la capacidad desocupada y reducir costos.

Tabla 11: Capacidad instalada

Descripción	Diario (personas)	Anual (personas)
Paquete Cuidado Diurno	50	600
Paquete Cuidado Residencia	20	240

Elaboración: La Autora

El centro gerontológico plantea una capacidad instalada de 50 personas para el cuidado diurno y 20 personas en el cuidado de residencia lo cual permitirá brindar un servicio personalizado, así mismo se tomará en cuenta la acogida que tenga y se pueda ampliar la construcción y contratar más personal.

Tabla 12: Capacidad utilizada

Paquete de cuidado diurno				Paquete de cuidado residencia			
Años	Capacidad Utilizada %	Total Mensual	Total Anual	Años	Capacidad Utilizada %	Total Mensual	Total Anual
1	75%	38	450	1	75%	15	180
2	75%	38	450	2	75%	15	180
3	70%	35	420	3	70%	14	168
4	68%	34	408	4	68%	14	163
5	65%	33	390	5	65%	13	156
6	60%	30	360	6	60%	12	144
7	58%	29	348	7	58%	12	139
8	55%	28	330	8	55%	11	132
9	50%	25	300	9	50%	10	120
10	46%	23	276	10	46%	9	110

Elaboración: La Autora

El centro pretende iniciar con 38 personas en el cuidado diurno y 15 en el cuidado de residencia, para el segundo año aspira mantener el mismo número de usuarios. Al tomar una modalidad escalonada, con el pasar de los años el centro gerontológico proyecta una capacidad utilizada de 35 personas para el tercer año, 34 para el cuarto año y 33 personas para el quinto año en cuidado diurno, y; en el cuidado de residencia 14 personas en el

tercer y cuarto año y 13 para el quinto año, esto permitirá aumentar el personal y ampliar las instalaciones de ser necesario.

5.2. Localización

El estudio de localización, aporta una idea más clara para una mejor elección de la ubicación del proyecto, tomando alternativas y costos sociales que beneficien tanto a los usuarios como a la parroquia.

Macro-localización

El centro gerontológico se ubicará al sur del Ecuador, provincia de Loja, en el cantón Gonzanamá, parroquia Changaimina.

Gráfico 9: Mapa político de la República del Ecuador



Fuente: <http://abacus.bates.edu/~bframoli/pagina/ecuador/Recursos/id89.htm>

Micro-localización

El centro gerontológico estará ubicado en el centro de la parroquia Changaimina, cerca al estadio municipal.

Gráfico 10: Mapa de la parroquia Changaimina



Fuente: Plan de Ordenamiento Territorial de la Parroquia Changaimina

5.2.1. Principales criterios.

Los aspectos determinantes para tomar en cuenta el lugar en donde se desarrollará el proyecto son:

- **Clima:** La parroquia Changaimina tiene un clima tropical seco, el cual es apropiado para una mejor estadía de los adultos mayores.
- **Ubicación:** La parroquia Changaimina está ubicada cerca a los cantones Gonzanamá (25 km) y Calvas (19 km).

- **Población:** Existe un gran número de adultos mayores, 511 personas de 65 años a más (proyección al 2014)
- **Producción:** Tiene una diversidad producción tanto agrícola (café, maíz, frejol, caña, mango, guabo, chirimoya, naranja, míspero, legumbres, hortalizas, etc.) como ganadera (vacuno, porcino, aves de corral), productos que serán tomados en cuenta para la nutrición de los usuarios.

Estos criterios fueron tomados considerando la participación de la población de la parroquia, la tranquilidad y el lugar acogedor.

5.2.2. Matriz de localización

La matriz de localización ayudará a determinar la ubicación del centro gerontológico.

Tabla 13: Matriz de localización

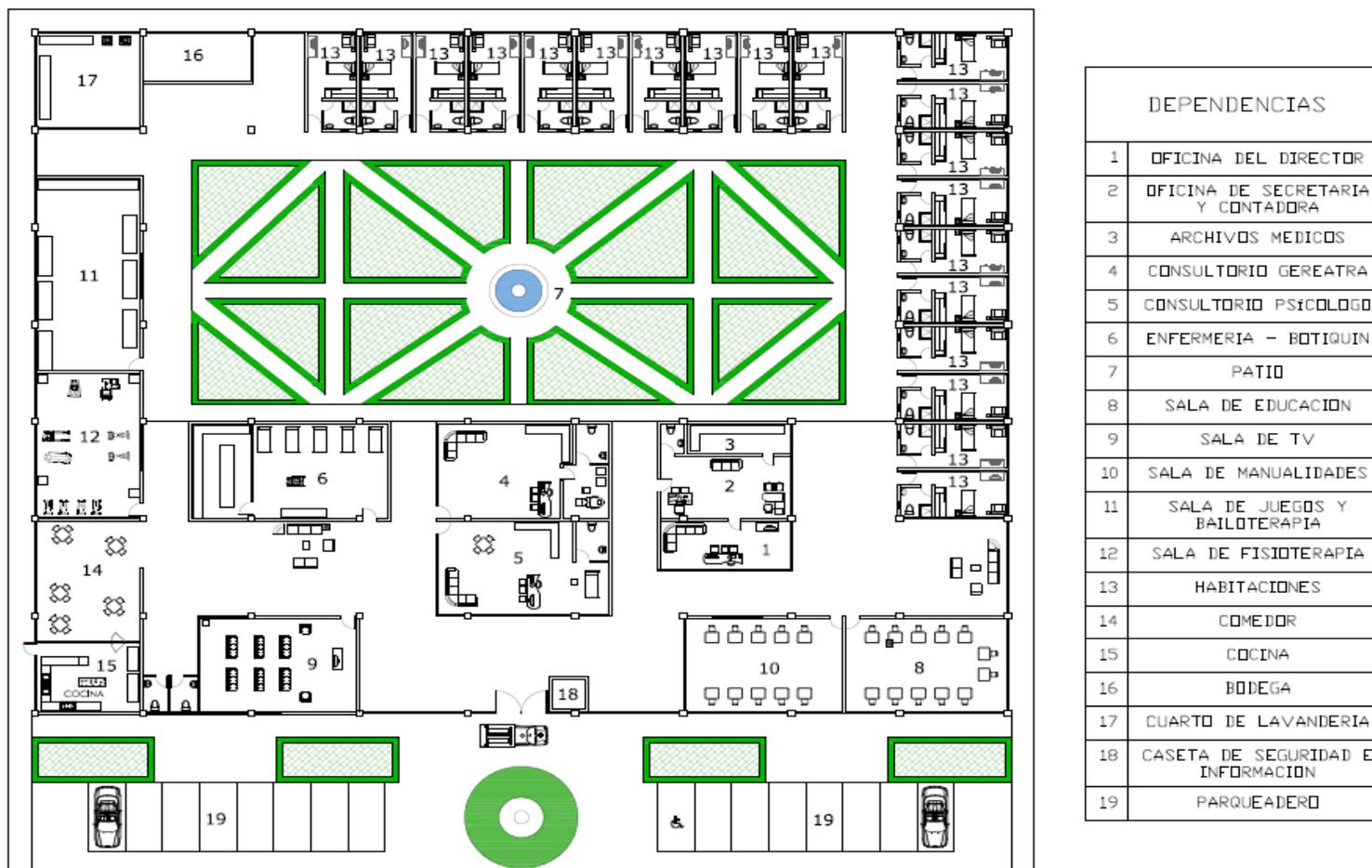
Factores	Peso alternativo (%)	Alternativas					
		Cerca al Estadio Municipal		Tras el Convento Parroquial		Propiedad del Señor Pedro Alberca	
		Calificación	Calificación Ponderada	Calificación	Calificación Ponderada	Calificación	Calificación Ponderada
Propiedades del suelo	30	10	3	8	2,4	6	1,8
Accesibilidad al lugar	30	10	3	2	0,6	5	1,5
Sistema constructivo	20	10	2	6	1,2	4	0,8
Costo del terreno	10	5	0,5	5	0,5	5	0,5
Disponibilidad de mano de obra	10	8	0,8	8	0,8	8	0,8
Total		43	9,3		5,5		5,4

Elaboración: La Autora

Fuente: Gobierno Parroquial de Changaimina

5.3. Ingeniería y/o concepción arquitectónica del negocio

Gráfico 11: Plano del centro gerontológico



Elaboración: Alan Montero – Estudiante de Arquitectura, Universidad Técnica Particular de Loja

5.4. Descripción de la tecnología del negocio y su nivel de acceso.

La tecnología que se utilizará en el centro gerontológico será:

Tabla 14: Equipos de tecnología para fisioterapia

Nº	Equipo	Característica	Nivel de acceso
1	Maquina Caminadora	<ul style="list-style-type: none"> • Caminadora Tecnofitness TP840 • Motor de 1.0 hp • Ventanas LCD azul y amarilla que la da información de: velocidad, tiempo de ejercicio, distancia recorrida, calorías quemadas y pulsaciones • Control de velocidad digital de 0 a 13 km/h; • Inclinación manual de dos posiciones • 12 programas pre-establecidos de rutinas de ejercicio • Monitor de pulso tipo Handgrip • Amplia banda de 42 x 126 cm • Para usuarios de hasta 200 libras. 	Nacional
1	Bicicleta Estática	<ul style="list-style-type: none"> • Diseño completamente ergonómico con una sólida estructura que da mucha estabilidad durante el ejercicio. • Manubrios que aseguran un agarre confortable y relajado, cuenta con sensores de pulso. • Utiliza un sistema de resistencia magnética que hace que el ejercicio sea más silencioso. • Panel de control LCD de fácil lectura que proporciona información continua de: velocidad, tiempo, calorías, distancia, odómetro y pulso. • Resistencia ajustable de 8 niveles a través de una simple perilla. • Asiento regulable que permite su cómodo uso a diferentes usuarios. • Pedales con sujetadores que permite realizar los ejercicios sin que los pies se resbalen. • Soporta hasta 240 libras. 	Nacional
1	Cama de Termomasajes	Cama térmica con piedras de jade que ayuda a relajar, alivia dolores de espalda, dolores óseos, tensión, problemas de circulación.	Nacional

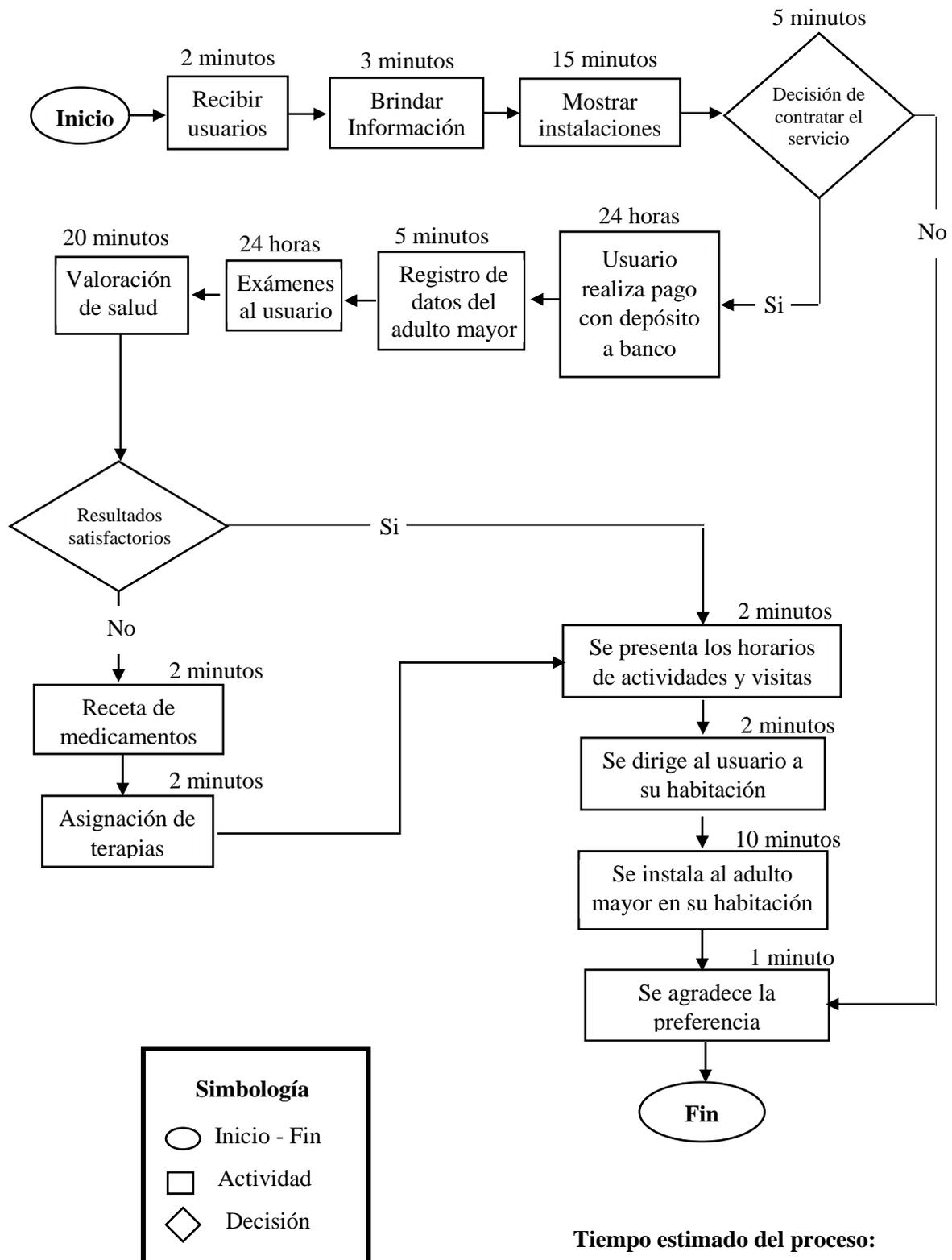
Elaboración: La Autora

Fuente: Mueblería Juan Pablo.

Estos equipos servirán para la atención de fisioterapia de los usuarios, en cuanto a su nivel de acceso se puede conseguir en mueblería Juan Pablo que son distribuidores nacionales.

5.5. Diseño del proceso de ingreso e instalación del adulto mayor.

Gráfico 12: Flujo de procesos



Elaboración: La Autora

Tiempo estimado del proceso:
49 horas y 9 minutos por persona

Capítulo VI

Modelo de gestión organizacional

6.1.Diseño organizacional. Estructura y descripción funcional

6.1.1. Estructura organizacional

6.1.1.1. Razón social/comercial.

La razón comercial es centro gerontológico Virgen de la Caridad, tomando en cuenta que será un centro en donde se darán los servicios para personas de 65 años a más, el cual, a más de ser un hogar también es un centro de cuidado y recreación. Así mismo por la devoción de la gente de esta zona se escogió Virgen de la Caridad.

La razón social se denomina Centro Gerontológico Virgen de la Caridad Cia. Ltda. considerando el capital y el número de socios, de acuerdo a lo estipulado en la sección V de la ley de compañías de la república del Ecuador.

6.1.1.2.Misión.

Brindar servicios encaminados a mejorar la salud atendiendo y cuidando al adulto mayor con personal capacitado en un ambiente saludable y acogedor.

6.1.1.3. Visión.

Ser el centro gerontológico líder en la provincia de Loja para el año 2019 brindando servicios de calidad para el adulto mayor, mejorando su calidad de vida.

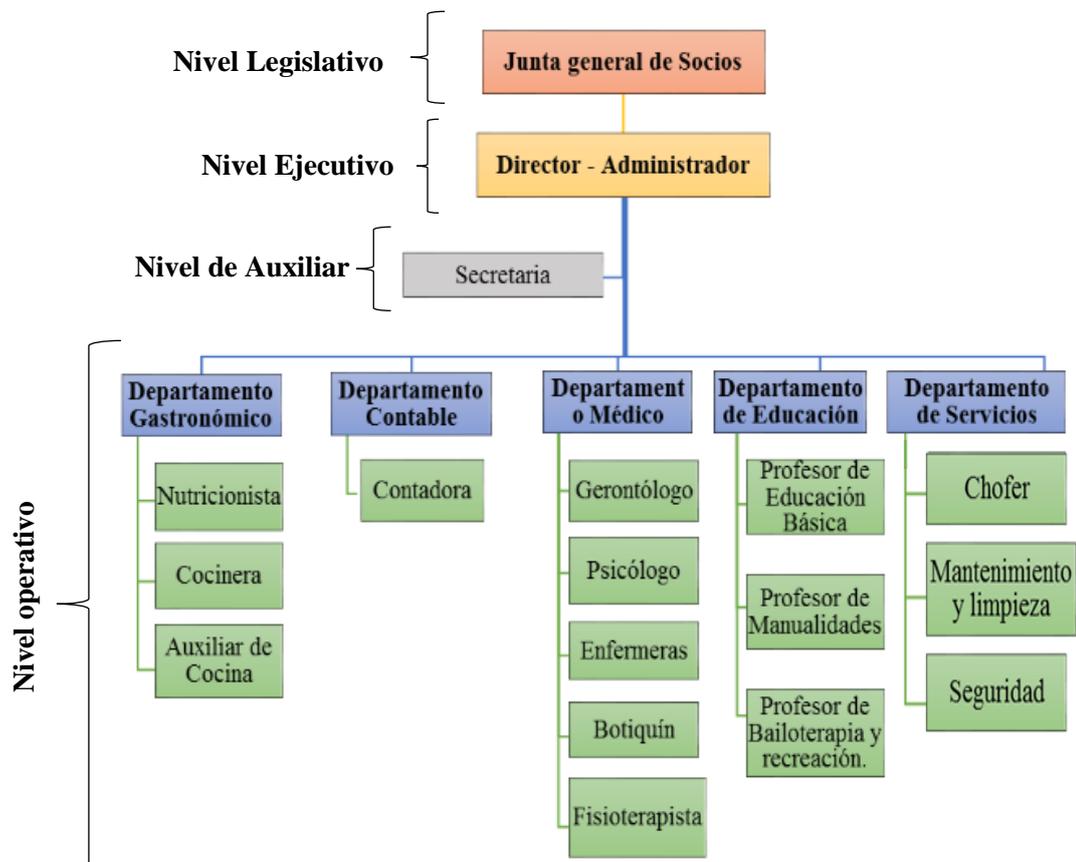
6.1.1.4. Valores

- **Respeto:** Mantener una buena comunicación con los usuarios y los compañeros de trabajo, valorarlos, considerarlos, siendo amables y acogidos a la verdad. Mantener un trato amable y cortés, ya que es un valor que dará la esencia de las relaciones en la comunidad y equipo de trabajo.
- **Equidad:** Todos los usuarios serán tratados de una forma igualitaria y con la misma preferencia. El centro gerontológico mantendrá una postura de búsqueda de este valor basados en la justicia social, trabajo digno y asegurando una buena condición de vida de los usuarios sin distinción de condiciones sociales, culturales y de género, promoviendo la valoración de las personas.
- **Honestidad:** Cumplir con todos los servicios que se ofrece para satisfacción del usuario, es decir mantener claridad en las palabras, compromisos y obligaciones sin trampas, engaños o retrasos, esto garantizará al centro gerontológico un ambiente de confianza y armonía con el respaldo de que habrá seguridad y credibilidad en los usuarios.

- **Responsabilidad:** Asumir los compromisos y cumplir con el trabajo asignado, esto requiere de hacer el trabajo cumpliendo con los tiempos establecidos, compromisos adquiridos, buscar soluciones a los inconvenientes que se presenten, asumir las consecuencias y responder ante ellas.
- **Tolerancia:** Aceptar las ideas y creencias así como tener paciencia a los usuarios sin prescindir de la violencia, saber escucharlos, valorar las diferentes formas de pensar, entender sus problemas y manera de actuar.

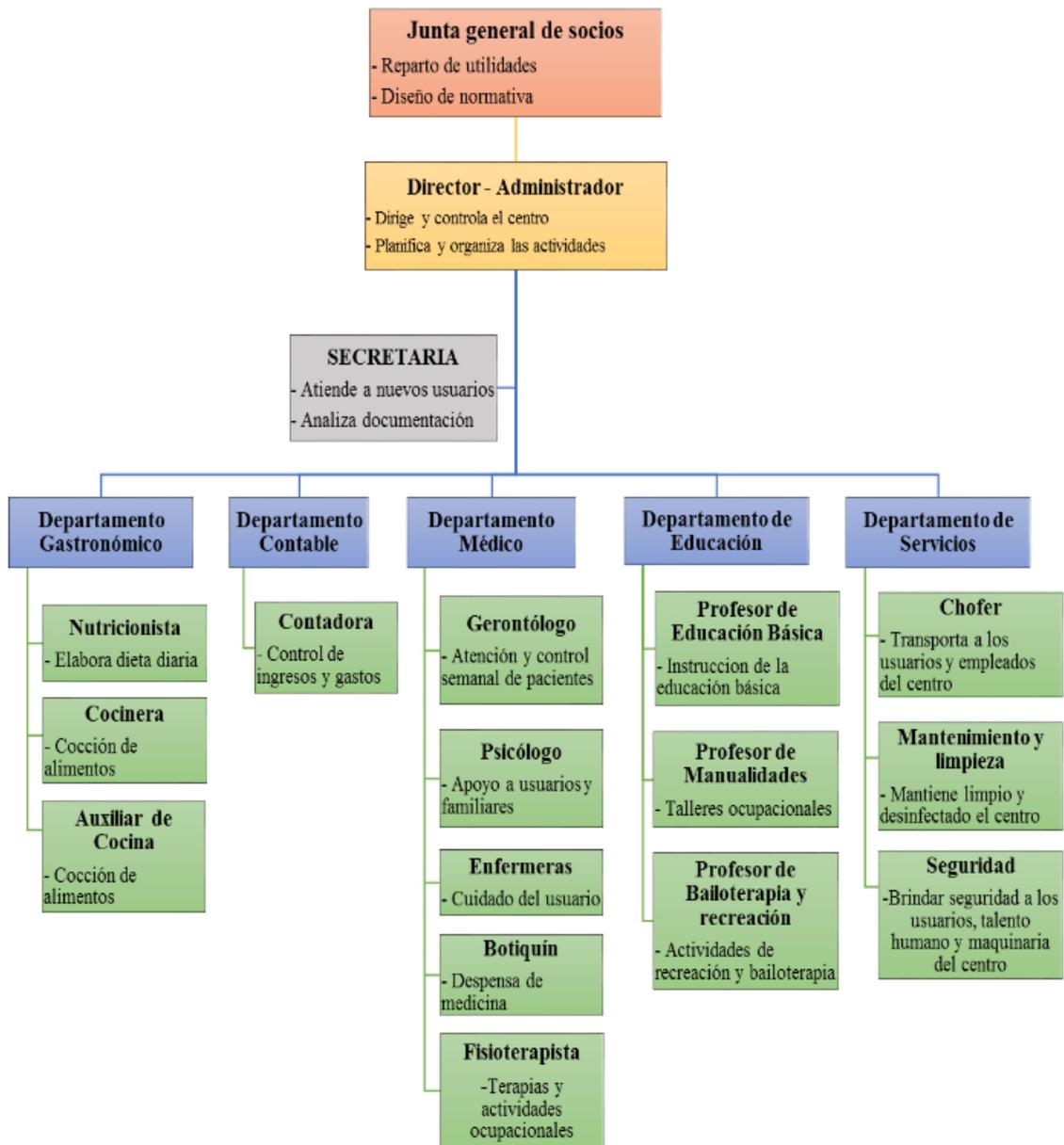
6.1.2 Organigramas

Gráfico 13: Organigrama estructural



Elaboración: La Autora

Gráfico 14: Organigrama funcional



Elaboración: La Autora

6.2. Diseño de perfiles profesionales

Tabla 15: Diseño de perfiles profesionales

Cargo	Perfil
Junta General de Socios	<p>Título: Opcional.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento del plan de negocios
Director – Administrador	<p>Título: Ingeniero Comercial, Economista, Ing. en Administración de Empresas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tres años de experiencia • Haber trabajado en instituciones públicas o privadas
Profesor de Educación Básica	<p>Título: Educación Básica, Lic. en Ciencias de la Educación.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Experiencia en docencia.
Profesora de Manualidades	<p>Título: Opcional</p> <ul style="list-style-type: none"> • Experiencia en realizar manualidades.
Profesor de Bailoterapia	<p>Título: Lic. en Cultura Física</p> <ul style="list-style-type: none"> • Experiencia como docente en cultura física. • Experiencia realizando coreografías.
Secretaria	<p>Título: Opcional</p> <ul style="list-style-type: none"> • Experiencia en atención al cliente. • Conocimientos de computación.
Contadora	<p>Título: Ing. en Contabilidad y Auditoría.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dos años de experiencia
Gerontólogo	<p>Título: Dr. en Gerontología</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cinco años de experiencia. • Disponibilidad las 24 horas en caso de emergencia.
Psicólogo	<p>Título: Lic. Psicólogo, Psicólogo Clínico</p> <ul style="list-style-type: none"> • Experiencia preferente con adultos mayores
Enfermera	<p>Título: Lic. Enfermería</p> <ul style="list-style-type: none"> • Experiencia preferente con adultos mayores. • Disponibilidad las 24 horas.
Fisioterapista	<p>Título: Lic. Terapia Física, Lic. en Psicorehabilitación.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Experiencia con adultos mayores.
Encargada de Cocina	<p>Título: Chef, Lic. en Gastronomía</p> <ul style="list-style-type: none"> • Experiencia en cocina y manejo de alimentos.
Auxiliar de Cocina	<p>Título: Chef, Lic. en Gastronomía</p> <ul style="list-style-type: none"> • Experiencia en cocina y manejo de alimentos.
Limpieza	<p>Título: Bachiller.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Experiencia en Hospitales o consultorios médicos.
Chofer	<p>Título: Licencia tipo C</p> <ul style="list-style-type: none"> • Experiencia como chofer profesional.
Guardia de Seguridad	<p>Título: Bachiller.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Atención al cliente.

Elaboración: La Autora

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales, Ministerio de Inclusión Económica y Social, Distrito de Salud 11D06.

6.3. Gerencia de recursos humanos.

Es de vital importancia y su gestión será fundamental en el éxito de la operación del negocio, ya que en este aspecto se generan niveles de compromiso, clima laboral, relaciones humanas, etc. Es evidente que un ambiente de trabajo apropiado estimula y propicia el desarrollo profesional y la amistad entre sus miembros. (Canelos, 2010, p.213)

6.3.1. Análisis de subsistemas

6.3.1.1. Políticas de selección

La selección del personal se hará, estableciendo un proceso de acuerdo a un orden, de la siguiente forma:

- Publicación de la necesidad de personal con sus respectivos perfiles por los principales medios de comunicación a los que tiene acceso la población en este caso Cariamanga los cuales tienen cobertura en la provincia de Loja: Televisión Súper Cable y Radio Ecuasur.
- Recepción de carpetas y análisis de las mismas para posteriormente llamar a la entrevista a los aspirantes a los diferentes cargos.
- Se recibe a los postulantes en donde se tomará pruebas técnicas y psicológicas para definir las competencias, capacidad de adaptación, relaciones personales, valores y no solo su formación o experiencia.

- Revisión de las pruebas y análisis de las carpetas de cada aspirante, de acuerdo a las notas obtenidas y los perfiles que el centro gerontológico requiere se definirá el postulante idóneo para cada puesto de trabajo.
- Realizar la respectiva entrevista en la que se discutirá aspectos relevantes del centro, el cargo en que se desempeñará, además, definir la remuneración de acuerdo al trabajo a desarrollar.
- Una vez escogido el personal se procede a la contratación.

6.3.1.2. Contratación

La relación del centro gerontológico con el trabajador será primeramente por contrato a prueba, el mismo que será de tres meses y servirá para medir el desempeño de los trabajadores, posteriormente se realizará el contrato por tiempo fijo o indefinido siendo un contrato escrito obligatorio de acuerdo a los artículos 14, 15 y 19 del Código de Trabajo de la República del Ecuador.

6.3.1.3. Capacitación

Al iniciar las labores en el centro gerontológico el personal debe ser capacitado de acuerdo al área en la que se va a desempeñar para que su labor sea óptima, así mismo se capacitará en temas relacionados con: atención al cliente, relaciones humanas, motivación, las mismas que servirán para el buen funcionamiento del centro.

La capacitación al personal hace que el centro gerontológico vaya continuamente mejorando ya que aumenta la productividad, amplían sus conocimientos y aportan con nuevos cambios y tecnologías útiles para el centro, es por esto, que si los empleados desean recibir capacitación externa en el transcurso de sus labores se dará los respectivos permisos de acuerdo a lo que estipule el ministerio de relaciones laborales relacionado con el tipo de permiso que requieran.

6.3.1.4. Remuneración

Para el cálculo de la remuneración se tomó como base los salarios mínimos sectoriales:

Tabla 16: Remuneración	
Cargo	Salario mensual
Junta General de Socios	Utilidades
Director – Administrador	\$ 474,90
Profesor de Educación Básica	\$ 100,00
Profesora de Manualidades	\$ 100,00
Profesor de Bailoterapia	\$ 100,00
Secretaria	\$ 452,14
Contadora	\$ 468,16
Gerontólogo	\$ 280,00
Psicólogo	\$ 56,00
Enfermeras	\$ 931,83
Fisioterapeuta	\$ 140,00
Encargada de Cocina	\$ 452,14
Auxiliar de Cocina	\$ 452,14
Limpieza	\$ 452,14
Chofer	\$ 465,92
Guardia de Seguridad	\$ 457,86

Elaboración: La Autora

Fuente: Tabla 53, Tabla 55, Tabla 66.

6.3.1.5. Evaluación de desempeño.

La evaluación de desempeño ayudará a determinar el cumplimiento del trabajo, objetivos, misión y visión del centro gerontológico, problemas en la organización, así como también la detección de fortalezas y capacidades de cada trabajador individualmente, permitiendo formular incentivos para que los trabajadores continúen realizando satisfactoriamente su trabajo o fortalecer los departamentos donde se estén generando inconvenientes, esta evaluación se hará por medio de:

- **Evaluación por competencias de ayuda y servicio:** La misma que se hará por puntos y se la realizará a los usuarios de acuerdo a la satisfacción por la atención, calidad del trabajo y capacidad que tenga el trabajador del centro gerontológico, para esto cada departamento tendrá una hoja con el nombre de la persona que se encuentre prestando los servicios, el cual, le pedirá a los familiares o a los usuarios que estén recibiendo los servicios dar una puntuación del 1 al 5 con la pregunta: del 1 al 5 ¿Qué calificación daría por la atención recibida?. Esta evaluación se hará dos veces al año para medir la puesta en práctica de las capacitaciones al personal.
- **Evaluación focalizada en los rasgos de desempeño:** Esta evaluación la realizará el administrador mediante una observación directa, en la que evaluará: desempeño, confiabilidad y puntualidad, con tres calificaciones: excelente, satisfactorio o necesita mejorar. Esto con la finalidad de saber cómo se está desarrollando en sus responsabilidades y en el compromiso adquirido de labores en el centro gerontológico.

- **Autoevaluación:** Se realizará mediante un cuestionario en el cual el trabajador podrá compartir sus pensamientos y habilidades sobre su propio rendimiento en el cargo que fue asignado, posteriormente el director – administrador discutirá lo que se debe mejorar tomando en cuenta también la evaluación por competencias de ayuda y servicio, y la evaluación focalizada en los rasgos de desempeño, esto permitirá establecer metas para mejorar en caso de registrar inconvenientes que se presenten en las diferentes evaluaciones a realizar y/o establecer incentivos para mantenerse en una buena posición con el mejor servicio de centros gerontológicos.

6.4. Análisis del marco normativo

6.4.1. Constitución de la empresa.

El Centro Gerontológico Virgen de la Caridad será una compañía limitada, la misma que estará constituida por tres socios: Dr. Calixto Carrión Chamba, Ing. Luis Alberto Ruiz Cueva y Sta. María del Carmen Montero Betancourt. El primer y segundo socios aportarán con el dinero necesario para la adquisición del terreno y levantar la infraestructura recibiendo como aporte el 35% cada uno. El tercer socio aportará con su intelecto y puesta en marcha del proyecto lo que incluye los trámites correspondientes del cual por su aporte recibirá el 30% de utilidades. Esto de acuerdo la sección V de Ley de Compañías de la República del Ecuador.

6.4.2. Entes reguladores. Principales disposiciones y regulaciones al negocio

Los principales entes reguladores y sus disposiciones son:

- **Secretaría de Gestión de Riesgos:** Otorga el permiso previo un plan de riesgos en el cual se asegure que el lugar es el apropiado para la construcción y el desarrollo de las actividades, garantizando la prevención y protección de las personas que ocuparán el inmueble en caso de emergencias y desastres naturales.
- **Gobierno Autónomo Descentralizado del Cantón Gonzanamá:** Este ente regulador emite el permiso y certificado de funcionamiento además de la línea de fábrica para la construcción del inmueble, el cual antes de disponer el funcionamiento se encargarán de investigar si el lugar es apropiado para el funcionamiento del centro
- **Cuerpo de Bomberos del Cantón Gonzanamá:** Este permiso de funcionamiento que emite esta institución permite que la empresa trabaje en función a requisitos como: contar con los espacios de seguridad especificados, extintores, zonas de seguridad y auxilio,
- **Ministerio de Salud Pública (MSP):** Este permiso de funcionamiento lo otorga el distrito de salud 11D06 que corresponde a Calvas – Gonzanamá – Quilanga, el mismo que se encargará de visitar el centro para verificar el estado de la comida y la materia prima que se utilizará para su elaboración.
- **Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES):** El negocio se desarrolla basándose en los criterios que plantea el Ministerio de Inclusión Económica y Social en la Norma técnica de población adulta mayor para implementar un centro gerontológico, posteriormente se inscribe la prestación de servicios en el portal web de la institución

para poder obtener el permiso de funcionamiento, en la entrevista para la adquirir el permiso se debe presentar los permisos anteriormente mencionados.

Una vez que el Ministerio de Inclusión Económica y Social apruebe el centro gerontológico y otorgue el permiso de funcionamiento hará un seguimiento continuo a través de visitas a las instalaciones del centro gerontológico para verificar que se cumpla la Norma Técnica de Población Adulta Mayor, y haya un correcto desempeño de los servicios que presta el centro gerontológico.

- **Súper Intendencia de Compañías:** El cual dará la aprobación para que se constituya la empresa, en donde previamente se presenta una lista de nombres y descartar la posible circunstancia de que exista el mismo tipo de empresa e idéntico nombre en cualquier parte del Ecuador.
- **Servicio de Rentas Internas (SRI):** Esta entidad nos otorga el Registro Único de Contribuyente (RUC) para sociedades que consta de un certificado en donde se detalla nombre de la empresa, actividad a la que se dedica y dirección de la empresa. Así mismo se solicitará el permiso para emitir facturas, el cual el Servicio de Rentas Internas hará efectivo el permiso una vez que la empresa tenga todos los permisos correspondientes, esto le dará seguridad a los clientes y proveedores de la empresa

6.4.3. Responsabilidad social empresarial.

La concepción de la responsabilidad social se considera una estrategia de negocios ya que se enfoca en aumentar ganancias tomando en consideración el contrato social, normas y

valores que se adquiere al acoger a personas adultas mayores y el impacto social que esto genere, bajo esta premisa, el centro gerontológico tiene el compromiso imprescindible de:

- Manejar adecuadamente los desechos sólidos, orgánicos e infecciosos, para evitar posibles patologías que puedan afectar la salud de la ciudadanía que habita en la parroquia Changaimina.
- Acoger gratuitamente el equivalente al 5% de los cupos de atención, para ello se coordinará con el MIES, estos serán personas seleccionadas de acuerdo a los quintiles de más bajo ingreso.
- Visitar las distintas instituciones públicas, privadas y educativas, dando charlas gratuitas sobre el cuidado a los adultos mayores, con temáticas de salud, alimentación y nutrición.

Capítulo VII

Determinación de costos

7.1 Análisis comparativo de Costos de inversión.

Tabla 17: Infraestructura

Descripción	Área (m2)	Valor m2	Valor Total
Terreno	4133	\$ 4,84	\$ 20.000,00
Costo de la obra	2348,8338	\$ 230,00	\$ 741.420,80
Costo del Plano	4133	\$ 0,36	\$ 1.500,00
Total			\$ 762.920,80

Elaboración: La autora

Fuente: Constructora Calderón Torres Cia. Ltda.

Tabla 18:Equipo de oficina

Equipo	Detalle	Unidad	Valor Unitario	Valor Total
Perforadora	Marca Punch; Metal con tapa plástica	5	\$ 2,25	\$ 11,25
Grapadora	Marca WEX; barra porta grapas de metal; cubierta de plástico	5	\$ 2,25	\$ 11,25
Saca Grapas	Marca DITECH; Código SR-1153; metal y plástico	5	\$ 0,45	\$ 2,25
Tijeras	Marca Lancer; pequeña; Cuchillas de Acero mango de plástico	10	\$ 0,40	\$ 4,00
Sacapuntas (aguzador)	Marca KX-TRIO; N° 307 A; Diámetro de orificio 8mm; Carcasa metálica	1	\$ 7,50	\$ 7,50
Pizarra de pared	Medidas 1,20 x 2,40; superficie de escritura acrílica	1	\$ 80,00	\$ 80,00
Teléfono	DTI DTP115BLK; identificador de llamadas; Pantalla LCD de cristal líquido de 14 dígitos	6	\$ 15,50	\$ 93,00
Modem Internet (CNT)	Capacidad Internacional de 80 Gbps. Red de transporte IP MPLS TE y red de acceso ADSL 2+, Gpon.	1	\$ 80,00	\$ 80,00
Total			\$ 289,25	

Elaboración: La autora

Fuente: Mueblería Juan Pablo, Corporación Nacional de Telecomunicaciones, Librería y Papelería L&J

Tabla 19: Muebles y enseres

Equipo	Detalle	Unidad	Valor Unitario	Valor Total
Camilla	Camilla de enfermería simple	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Porta sueros	Porta sueros de metal; regulable	1	\$ 15,00	\$ 15,00
Auxiliar de médico	Auxiliar médico de metal; cuatro patas; dos depósitos	1	\$ 25,00	\$ 25,00
Silla de Ruedas	Cromada con marco de acero, apoya brazos y apoya piernas, tapiz azul, bloqueador de rueda.	4	\$ 130,00	\$ 520,00
Escritorio	Melamina; Medidas 1,5m x 2 m; Cuatro cajones	5	\$ 130,00	\$ 650,00
Silla gerencial giratoria	Sillón gerencia giratoria AL-500	5	\$ 70,00	\$ 350,00
Estante Archivador	Melamina Masisa; 5 espacios repisas; Medidas 2m x 1,20m; 0,35m de fondo	4	\$ 85,00	\$ 340,00
Silla para Visitas	Marca Pika; plástico; sin brazos	40	\$ 8,00	\$ 320,00
Sillas para el comedor general	Marca Pika; plástico; con brazos	40	\$ 9,30	\$ 372,00
Percha estantería	Percha metálica; medidas 1.12m x 1.98m; 0.28m de fondo; tiene 8 estanterías	3	\$ 100,00	\$ 300,00
Alacena	Alacena aérea de Melamina 18mm con 4 puertas y estante interior; Medidas 60cm x 130cm; Profundidad 30cm; Color Wengue; cantos de aluminio en puertas	1	\$ 199,40	\$ 199,40
Cama metálica plegable	Cama metálica plegable A10 Deluxe; plaza y media;	20	\$ 70,00	\$ 1.400,00
Colchón	Colchón de espuma Dinástic de 15 cm; plaza y media	20	\$ 28,00	\$ 560,00
Pupitres	Pupitres unipersonal; silla apilable y tablero desmontable	20	\$ 35,00	\$ 700,00
Colchoneta	Colchoneta personal; Color azul; medidas 1m X 50cm; grosor 5cm; lona de nylon impermeable	4	\$ 25,00	\$ 100,00
Pelotas anti estrés	Fomix; 6cm; Varios modelos y colores	10	\$ 0,95	\$ 9,50
Balones	Balón inflable para fisioterapia	2	\$ 1,50	\$ 3,00
			Total	\$ 5.963,90

Elaboración: La autora

Fuente: Mueblería Juan Pablo

Tabla 20:Máquinas y equipos de fisioterapia

Equipo	Detalle	Unidad	Valor Unitario	Valor Total
Maquina caminadora	Caminadora Tecnofitness TP840; Motor de 1.0 hp; panel LCD visualización de velocidad, tiempo de ejercicio, distancia recorrida, calorías quemadas y pulsaciones, Amplia banda de 42 x 126 cm; para usuarios de hasta 200 libras.	1	\$ 799,00	\$ 799,00
Bicicleta estática	Diseño con una sólida estructura que da estabilidad durante el ejercicio, sensores de pulso, sistema de ejercicio silencioso.; Panel LCD que proporciona información de: velocidad, tiempo, calorías, distancia, odómetro y pulso; perilla para ajustar resistencia de 8 niveles, Asiento regulable, pedales con sujetadores que permite realizar los ejercicios sin que los pies se resbalen.; Soporta hasta 240 libras.	1	\$ 299,00	\$ 299,00
Cama de Termomasajes	Cama térmica con piedras de jade que ayuda a relajar, alivia dolores de espalda, dolores óseos, tensión, problemas de circulación.	1	\$ 350,00	\$ 350,00
Mancuernas	Peso fijo de 15 kg de acero, recubiertas de goma por seguridad.	5	\$ 5,30	\$ 26,50
			Total	\$1.474,50

Elaboración: La autora

Fuente: Mueblería Juan Pablo, TVentas

Tabla 21:Equipos de computo

Equipo	Detalle	Unidad	Valor Unitario	Valor Total
Computador de Escritorio	Case combo altek 3856 core 13 tcl/mouse/parl rojo mother biostar h81mhv3 sock 1150 4ta genera ddr3-1333 soport/15/17/hdm1/dv1/ps2; procesador Intel dual core g3220 3,0ghz/3mb cache/socket 1150/4ta generation; memoria 4gb kington 10600mhz/ddr3 para 4ta gen; disco 750gb Dell 7200rpm; unidad DVD writer Samsung sata; lector de memorias interno altek; monitor 20lg led 20m35a 1600x900; 1 año de garantía por defectos de fábrica.	3	\$ 446,43	\$ 1.339,29
Impresora	Canon pixma MG2410 multifunción	3	\$ 62,50	\$ 187,50
			Total	\$ 1.526,79

Elaboración: La autora

Fuente: Compu Net

Tabla 22: Herramientas de producción

Equipo	Detalle	Unidad	Valor Unitario	Valor Total
Refrigeradora	Marca Indurama Ri 530 Avant; 369 litros; Color Blanco; Ahorrador de energía	1	\$ 800,00	\$ 800,00
Licuadaora	Licuadaora Oster 6608 de 3 velocidades, Vaso de vidrio de 6 tazas, 1,4 litros, motor de 450 watts, cuchillas de acero inoxidable.	1	\$ 74,00	\$ 74,00
Lavadora	Marca LG WFSL1632EK; 35 libras; voltaje 110v; Sistema Turbo Drum; Panel LED Digital; 10 programas de lavado; Filtro Inteligente Atrapa pelusa; Tiempo de lavado programable, Silenciosa	2	\$ 600,00	\$ 1.200,00
Cocina Industrial	Planchas de Acero Inoxidable, 3 quemadores de 7" de diámetro; Perillas de aluminio; Bandeja deslizable de Acero Inoxidable bajo los quemadores para limpieza de desperdicios	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Aspiradora	Aspiradora Ultra Silencer Electrolux, silenciosa y amigable con el ambiente, bajo consumo de energía, reduce emisiones de CO2, 1250 watts de potencia.	1	\$ 170,00	\$ 170,00
Tv plasma 60 pulgadas	Marca LG; Plasma Tv 60PN6500; 60"; Full HD; Ahorrador de energia; sintonizador digital; puerto USB; Salida de audio Digital.	3	\$ 900,00	\$ 2.700,00
DVD LG	Reproductor DVD LG DP437; puerto USB; Progresive Scan de contenido DVD; Entrada para micrófono.	1	\$ 48,00	\$ 48,00
Parlante GEMINI ES-15 BLU	Parlante amplificador GEMINI ES-15 BLU con bluetooth 15" woofer LF con bobina de voz de 2" integrado MP3 conexiones para USB, SD, 800W RMS impedancia 4 OHMS Titanio puro 1" con cntrolador de compresion de HF; fibra de nylon; asas superiores y laterales; 2 entradas de canales Mic y línea XLR; alto y bajo de controles de ecualizacion; salida de mezcla; Dimenciones 16,1 x 14,2 x 27,2; Peso 35,26 KG/16KG incluye soporte y control remoto	1	\$ 320,00	\$ 320,00
			Total	\$5.412,00

Elaboración: La autora

Fuente: Mueblería Juan Pablo

Tabla 23: Utensilios, suministros y materiales

Descripción	Detalle	Unidad	Valor Unitario	Valor Total
Caldero recortado N° 40	Olla 40 litros Umco, Tapa, Agarraderas aislantes de calor.	2	\$ 70,00	\$ 140,00
Caldero recortado N° 36	Olla 60 litros Umco, Tapa, agarraderas aislantes de calor.	2	\$ 60,00	\$ 120,00
Tetera	Cantina de acero inoxidable home club 2 3 lt, agarradera anatómica y aislante de calor, funciona en cocinas a gas, eléctricas o de inducción.	2	\$ 9,99	\$ 19,98
Tenedor	Tenedor de mesa de acero inoxidable 2 unds	30	\$ 1,29	\$ 38,70
Cuchara	Cuchara de acero inoxidable 2 unds 1 8 mm	30	\$ 1,29	\$ 38,70
Cucharilla	Cucharita de acero inoxidable 2 unds 1 8 mm	30	\$ 1,29	\$ 38,70
Cuchillo de mesa	Cuchillo de mesa home club acero inox 2 unds	30	\$ 1,59	\$ 47,70
Vaso	Plástico 400ml	30	\$ 1,50	\$ 45,00
Vajilla	Melamina; Kit de: 1 plato sopero, 1 plato grande, 1 plato para postre, 1 Jarro.	30	\$ 4,00	\$ 120,00
Cucharon	Cucharon sopero de acero inoxidable ,	2	\$ 3,51	\$ 7,02
Sartén	Sartén 18 cm Exdura 31618-CV, de aluminio extra grueso con antiadherente	2	\$ 8,50	\$ 17,00
Sabanas	Juego de sábanas Eden de una plaza y media, compuesta de funda de almohada, sabana y sobre sábana, Funda de almohada 48 x 78	15	\$ 15,00	\$ 225,00
Cubrecamas	Cubrecama T Naranja a cuadros; Medidas 1.80 de ancho x 2.50 mts; Material: Tela 100% algodón; Peso aproximado: 230g	20	\$ 10,99	\$ 219,80
Almohadas	Almohadas Sleep Tec; relleno plumón; dimensiones 312cm x 256cm	20	\$ 11,00	\$ 220,00
			Total	\$ 632,80

Elaboración: La autora

Fuente: Mueblería Juan Pablo, Todo Hogar.

Tabla 24: Vehículo

Modelo	Detalle	Unidad	Valor Unitario	Valor Total
Practivan karry	Casa comercial: Cinascar - Loja. Capacidad 11 pasajeros; 5 puertas; 2 asientos delanteros y 3 filas posteriores Dimensiones: largo 4430 mm, ancho 1626mm, alto 1930 mm; Motor 1500; HP/RPM 80/6000; Combustible 10Gl gasolina.	1	\$ 15.400,00	\$15.400,00
			Total	\$15.400,00

Elaboración: La autora

Fuente: Cinascar - Loja

Tabla 25: Equipos y accesorios de aseo

Descripción	Detalle	Unidad	Valor Unitario	Valor Total
Cepillo de baño	Cepillo para baño; de Plástico; base redonda	1	\$ 4,80	\$ 4,80
Sistema completo para limpieza	Tanque plástico de 45 gal, ruedas para fácil transporte, con utensilios de limpieza: 1 escoba tipo Abanico, recogedor, trapeador, paño absorbente, depósito de basura	1	\$ 45,00	\$ 45,00
Señal Piso mojado	Resistente Plástico. Alto 670mm, ancho 280mm, Profundidad (abierto); 320 mm	3	\$ 30,00	\$ 90,00
Toalla de Manos	Toalla Renata; 100% algodón; Medidas 70cm x 40cm	25	\$ 3,00	\$ 75,00
Toalla para Baño	Toalla Renata; 100% algodón; Medidas 140cm x 70cm	20	\$ 10,00	\$ 200,00
			Total	\$ 139,80

Elaboración: La autora

Fuente: Autoservicio Bermeo Plaza

Tabla 26:Reinversión

Descripción	Detalle	Unidad	Valor unitario	Valor total	Año de recuperación
Pelotas anti estrés	Fomix; 6cm; Varios modelos y colores	10	\$ 0,95	\$ 9,50	1
Cepillo de baño	Cepillo para baño; de Plástico; base redonda	1	\$ 4,80	\$ 4,80	1
Computador de Escritorio	Case combo altek 3856 core 13 tcl/mouse/parl rojo mother biostar h81mhv3 sock 1150 4ta genera ddr3-1333 soport/15/17/hdm1/dv1/ps2; procesador Intel dual core g3220 3,0ghz/3mb cache/socket 1150/4ta generation; memoria 4gb kington 10600mhz/ddr3 para 4ta gen; disco 750gb Dell 7200rpm; unidad DVD writer Samsung sata; lector de memorias interno altek; monitor 20lg led 20m35a 1600x900; 1 año de garantía por defectos de fábrica.	3	\$ 446,43	\$ 1.339,29	3
Impresora	Canon pixma MG2410 multifunción	3	\$ 62,50	\$ 187,50	3
Sábanas	Juego de sábanas Eden de una plaza y media, compuesta de funda de almohada, sabana y sobre sábana, Funda de almohada 48 x 78	15	\$ 15,00	\$ 225,00	3
Cubrecamas	Cubrecama T Naranja a cuadros; Medidas 1.80 de ancho x 2.50 mts; Material: Tela 100% algodón; Peso aproximado: 230g	20	\$ 10,99	\$ 219,80	3
Almohadas	Almohadas Sleep Tec; relleno plumón; dimensiones 312cm x 256cm	20	\$ 11,00	\$ 220,00	3
Toalla de Manos	Toalla Renata; 100% algodón; Medidas 70cm x 40cm	25	\$ 3,00	\$ 75,00	3
Toalla para Baño	Toalla Renata; 100% algodón; Medidas 140cm x 70cm	20	\$ 10,00	\$ 200,00	3
Practivan karry	Casa comercial: CHERY - LOJA. Capacidad 11 pasajeros; 5 puertas; 2 asientos delanteros y 3 filas posteriores Dimensiones: largo 4430 mm, ancho 1626mm, alto 1930 mm; Motor 1500; HP/RPM 80/6000; Combustible 10Gl gasolina.	1	\$15.400,00	\$15.400,00	5
TOTAL			\$15.964,67	\$17.880,89	

Elaboración: La autora

Fuente: Tabla 19, Tabla 21, Tabla 23, Tabla 24, Tabla 25

Tabla 27: Resumen de inversiones

Activos Fijos	Valor Total	%
Infraestructura	\$ 741.420,80	96%
Muebles y enseres	\$ 5.963,90	1%
Equipos de oficina	\$ 289,25	0%
Máquinas y equipos de fisioterapia	\$ 1.474,50	0%
Equipos de computo	\$ 1.526,79	0%
Herramientas de producción	\$ 5.412,00	1%
Utensilios suministros y materiales	\$ 632,80	0%
Vehículo	\$ 15.400,00	2%
Equipos y accesorios de aseo	\$ 139,80	0%
Total activos fijos	\$ 772.259,84	100%
Total capital de trabajo (mensual)	\$ 7.023,39	
Total de la inversión	\$ 779.283,23	

Elaboración: La autora

Fuente: Tabla 17, Tabla 18, Tabla 19, Tabla 20, Tabla 21, Tabla 22, Tabla 23, Tabla 24, Tabla 25

El resumen de las inversiones muestra los rubros de inversiones que el centro va a adquirir para iniciar las actividades, en el cual, del 100% de activos fijos la mayor inversión que hará el centro será la infraestructura siendo el 96%, es decir \$ 741.420,80, mismo que incluye los pagos por el terreno, construcción del inmueble y elaboración del plano. El vehículo tendrá un costo de \$ 15.400,00 que representa el 2 % del total de la inversión. El rubro de muebles y enseres representan el 1% con \$ 5.963,90 los mismos que constan de muebles necesarios para la estadía de los adultos mayores. Así mismo el rubro de herramientas de producción representa el 1% del total de la inversión con un valor de \$ 5.412,00, el mismo que consta de electrodomésticos y equipos necesarios para dar un buen servicio a los adultos mayores. Los rubros de equipos de oficina, máquinas y equipos de fisioterapia, equipos de cómputo, utensilios suministros y materiales, equipos y accesorios de aseo, representan un 0% y constituyen una menor inversión para el centro ya que serán adquiridos en menor cantidad y con el paso del tiempo tendrán una reinversión por motivo de su desgaste.

7.2. Cálculo del capital de trabajo

Tabla 28:Capital de trabajo

Descripción	Valor Mensual	Año 1	%
Costos Directos	\$ 646,10	\$ 7.753,20	9%
Mano de Obra Directa	\$ 1.836,12	\$ 22.033,45	26%
Mano de Obra Indirecta	\$ 1.228,14	\$ 14.737,72	17%
Costos Indirectos	\$ 483,49	\$ 6.101,83	7%
Gastos Administrativos	\$ 2.766,81	\$ 31.597,27	39%
Servicios Básicos	\$ 62,73	\$ 752,56	1%
Total capital de trabajo	\$ 7.023,39	\$ 82.976,24	100%

Elaboración: La autora

Fuente: Tabla 51, Tabla 53, Tabla 55,

Tabla 57, Tabla 58, Tabla 68, Tabla 71

Tabla 29:Reserva por factores externos

Valor a cubrir por 3 meses	\$ 21.070,18
-----------------------------------	---------------------

Elaboración: La autora

Fuente: Tabla 28

El capital de trabajo con el que dispone la empresa para el funcionamiento será en función del valor correspondiente a tres meses.

7.3. Análisis comparativo de Costos de operación y mantenimiento.

Tabla 30: Costos de operación y mantenimiento

Descripción	Valor Mensual	Año 1	%
Mantenimiento		\$ 850,00	34%
Operacionales		\$ 267,00	11%
Combustible	\$ 118,00	\$ 1.416,00	56%
Total	\$ 118,00	\$ 2.533,00	100%

Elaboración: La autora

Fuente: Constructora Calderón Torres, Cinascar-Loja, Petroecuador

Tabla 31: Proyección anual de costos de operación y mantenimiento

Años	Valor total 2.86%
1	\$ 2.533,00
2	\$ 2.605,44
3	\$ 2.679,96
4	\$ 2.756,61
5	\$ 2.835,45
6	\$ 2.916,54
7	\$ 2.999,95
8	\$ 3.085,75
9	\$ 3.174,00
10	\$ 3.264,78

Elaboración: La autora
Fuente: Tabla 30

Los costos de operación y mantenimiento permiten conocer los costos que incurren en la producción de la capacidad instalada para el funcionamiento del centro, los cuales, del 100% de los costos de operación y mantenimiento el rubro de combustible representa el 56%, con \$ 1.416,00 siendo el que tiene mayor participación ya que el vehículo será utilizado para recorrer 20km diariamente dos veces al día para el traslado de los adultos mayores, el rubro de mantenimiento representa el 34% con \$ 850,00, este rubro tiene una participación anual ya que la infraestructura al ser nueva no necesita mayor mantenimiento durante el primer año, los equipos de fisioterapia serán adquiridos completamente nuevos por lo que en el lapso de un año se realizará pequeños mantenimientos en caso de requerirlo, y, los operacionales que representan un 11% con \$ 267,00 será un costo a cubrir al año de iniciadas las operaciones ya que corresponde al soat y matrícula que son pagados anualmente, y, al adquirir el vehículo la empresa Cinascar lo entrega con todos los papeles en regla para poder hacer uso del mismo.

7.4. Cálculo demostrativo y análisis del punto de equilibrio

Tabla 32: Datos punto de equilibrio unidades producidas año 1 y año 10

Descripción	Año 1	Año 10
Costo Fijo	\$ 98.181,30	\$ 115.362,39
Costo Variable	\$ 28.838,22	\$ 36.782,87
Costo Total	\$ 127.019,52	\$ 152.145,26
Ventas totales	\$ 190.427,67	\$ 337.236,83

Elaboración: La autora
Fuente: Tabla 4, Tabla 77

Tabla 33: Datos punto de equilibrio año 1

Capacidad Instalada	0	100
Costo fijo	\$ 98.181,30	\$ 98.181,30
Costo variable	\$ 28.838,22	\$ 28.838,22
Costo total	\$ 98.181,30	\$ 127.019,52
Ventas totales	\$ 0,00	\$ 190.427,67

Elaboración: La autora
Fuente: Tabla 32

Fórmulas

Punto de equilibrio en función de la capacidad instalada

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costo fijo total}}{\text{Ventas totales} - \text{Costo variables}} \times 100$$

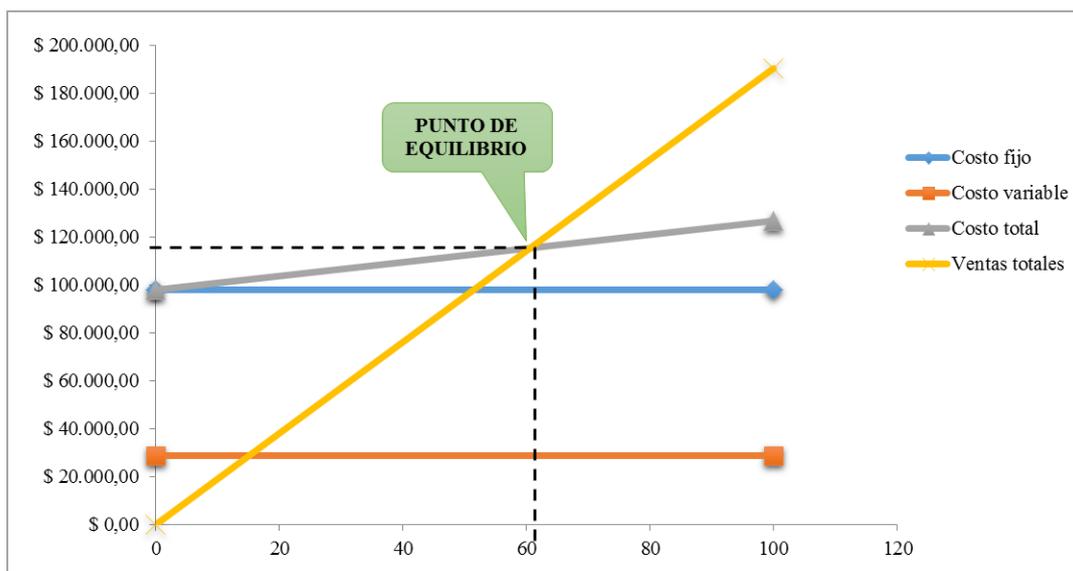
$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\$ 98.181,30}{\$ 190.427,67 - \$ 28.838,22} \times 100 = \frac{\$ 98.181,30}{\$ 161.589,45} \times 100 = 61 = 7,23\%$$

En función de los ingresos (ventas)

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{1 - \frac{\text{Costo variable}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\$ 98.181,30}{1 - \frac{\$ 28.838,22}{\$ 190.427,67}} = \frac{\$ 98.181,30}{0,85} = \$ 115.703,32$$

Gráfico 15: Punto de equilibrio año 1



Elaboración: La autora

Fuente: Tabla 33

Tabla 34: Datos punto de equilibrio año 10

Capacidad Instalada	0	100
Costo fijo	\$ 115.362,39	\$ 115.362,39
Costo variable	\$ 36.782,87	\$ 36.782,87
Costo total	\$ 115.362,39	\$ 152.145,26
Ventas totales	\$ 0,00	\$ 337.236,83

Elaboración: La autora

Fuente: Tabla 32

Fórmulas

Punto de equilibrio en función de la capacidad instalada

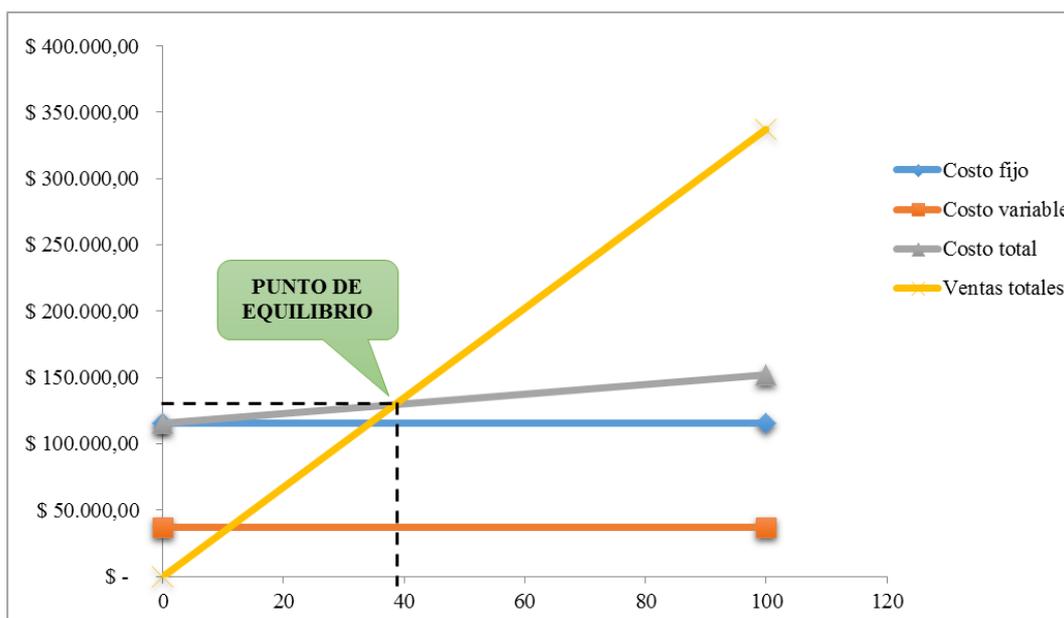
$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costo fijo total}}{\text{Ventas totales} - \text{Costo variables}} \times 100$$

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\$ 115.362,39}{\$ 337.236,83 - \$ 36.782,87} \times 100 = \frac{\$ 115.362,39}{\$ 300.453,96} \times 100 = 38 = 4,57\%$$

En función de los ingresos (ventas)

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{1 - \frac{\text{Costo variable}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\$ 115.362,39}{1 - \frac{\$ 36.782,87}{\$ 337.236,83}} = \frac{\$ 115.362,39}{0,89} = \$ 129.485,55$$

Gráfico 16: Punto de equilibrio año 10

Elaboración: La autora

Fuente: Tabla 34

El cálculo del punto de equilibrio permite identificar el punto en que los ingresos por servicio cubren los costos realizados por inversión, los cuales demostraron que para el año 1 el equilibrio estaría en 61 y \$ 115.703,32 es decir que deben ingresar 61 adultos mayores que equivale al 7.23% de la capacidad total instalada y los ingresos por ventas deben ser de \$ 115.703,32 para que el centro siga en marcha.

Para el año 10 el equilibrio se encuentra en 38 y \$ 129.485,55, es decir que deben ingresar 38 adultos mayores equivalente a 4,57% del total de la capacidad instalada y los ingresos por ventas sean de \$ 129.485,55 para que el centro continúe brindando sus servicios.

Capítulo VIII

Evaluación financiera del proyecto.

8.1. Análisis y determinación de la tasa de descuento del proyecto

Indicador	Valor
Inflación anual	8,86 %
Tasa libre de riesgo	2,25 %
TMRA	5,17%

Elaboración: La autora

Tasa Mínima de Rendimiento Aceptable (TMRA) = Inflación Anual + Premio al riesgo + Inflación Anual x Premio al Riesgo

Tasa Mínima de Rendimiento Aceptable (TMRA) = 2,86% + 2,25% + 2,86% x 2,25%

Tasa Mínima de Rendimiento Aceptable (TMRA) = 5.17%

La tasa de descuento o tasa mínima de rendimiento aceptable, facilita la visualización de la rentabilidad, permite descontar los valores de los flujos netos de caja y traerlos al presente en precios corrientes y al aplicarla en el Valor Actual Neto (VAN) permita determinar si el proyecto es aceptable.

8.2. Cálculo y análisis de indicadores de rentabilidad

Tabla 36: Valor actual neto (VAN)

Años	Flujo Neto	Valor Actualización 5,17%	Flujo Neto Actualizado
0	-\$ 779.283,23		
1	\$ 49.771,52	0,95	\$ 47.322,87
2	\$ 50.731,13	0,90	\$ 45.862,20
3	\$ 67.645,66	0,86	\$ 58.144,74
4	\$ 91.185,20	0,82	\$ 74.522,08
5	\$ 98.851,71	0,78	\$ 76.813,05
6	\$ 123.705,82	0,74	\$ 91.396,83
7	\$ 158.812,83	0,70	\$ 111.562,11
8	\$ 179.828,86	0,67	\$ 120.110,42
9	\$ 200.725,12	0,64	\$ 127.471,53
10	\$ 278.723,48	0,60	\$ 168.296,54
Total			\$ 921.502,37
VAN			\$ 142.219,13

Elaboración: La autora

Fuente: Tabla 27, Tabla 80

El Valor Actual Neto (VAN) permite calcular el valor presente de los flujos netos futuros, en el que la sumatoria de los mismos debe ser mayor a la inversión inicial.

Tomando en cuenta los criterios de $van > 0$ el proyecto se acepta, si el $van < 0$ el proyecto no se acepta y si el $van = 0$ es indiferente y queda a criterio del inversionista.

La sumatoria de los flujos actualizados menos la inversión inicial da un valor de \$ 142.219,13, el cual indica que es mayor a 0, es decir, es financieramente aceptable.

Tabla 37: Tasa interna de retorno (TIR)

Años	Flujo Neto	Factor de Actualización 7,83%	VAN MENOR	Factor de Actualización 7,906%	VAN MAYOR
0	-\$ 779.283,23				
1	\$ 49.771,52	0,92739	\$ 46.157,40	0,92673	\$ 46.124,89
2	\$ 50.731,13	0,86004	\$ 43.631,02	0,85883	\$ 43.569,58
3	\$ 67.645,66	0,79759	\$ 53.953,68	0,79591	\$ 53.839,76
4	\$ 91.185,20	0,73968	\$ 67.447,51	0,73759	\$ 67.257,69
5	\$ 98.851,71	0,68597	\$ 67.808,82	0,68355	\$ 67.570,36
6	\$ 123.705,82	0,63615	\$ 78.695,97	0,63347	\$ 78.364,00
7	\$ 158.812,83	0,58996	\$ 93.693,26	0,58706	\$ 93.232,30
8	\$ 179.828,86	0,54712	\$ 98.388,09	0,54405	\$ 97.835,09
9	\$ 200.725,12	0,50739	\$ 101.846,30	0,50418	\$ 101.202,53
10	\$ 278.723,48	0,47055	\$ 131.152,78	0,46724	\$ 130.231,97
		Total	\$ 782.774,83	Total	\$ 779.228,17
		Inversión	\$ 779.283,23	Inversión	\$ 779.283,23
		VAN	\$ 3.491,60	VAN	-\$ 55,06

Elaboración: La autora

Fuente: Tabla 27, Tabla 80

$$TIR = Tasa Menor (Tm) + (Dt) \frac{VAN Menor}{VAN Menor - VAN Mayor}$$

$$TIR = 7,83\% + (7,83\% - 7,906\%) \frac{\$ 3.491,60}{\$ 3.491,60 - (-\$ 55,06)}$$

$$TIR = 7,90\%$$

La Tasa Interna de Retorno (TIR) es una tasa de descuento que permite evaluar la rentabilidad de las inversiones, hace que la sumatoria de los flujos e inversión sean igual a cero y poder evaluar la conveniencia del proyecto.

Tomando en consideración los criterios de $TIR > r$ se acepta el proyecto, $TIR < r$ se rechaza el proyecto y $TIR = 0$ es indiferente y queda a criterio del inversionista.

El cálculo de la TIR muestra un porcentaje del 7,90% que es mayor a la tasa de oportunidad 5,17%, lo que indica que es aceptable.

De acuerdo a la tasa internacional LIBOR (London InterBank Offered Rate) que representa un interés referente para las instituciones financieras, al 8 de enero de 2015 se encuentra en 0,63% a 360 días, lo que permite concluir que el proyecto es factible ya que la TIR es de 7,9 % frente a la tasa internacional de 0,63%.

Tabla 38: Período de recuperación	
Años	7
Meses	9
Días	7

Elaboración: La autora
Fuente: Tabla 27, Tabla 80

$$PRC = \text{Año Anterior que supera la Inversión} + \frac{\text{Inversión} - \sum \text{Primeros Flujos Antes de superar la Inversión}}{\text{Flujo del Año que supera la Inversión}}$$

$$PRC = 7 + \frac{\$ 779.283,23 - \$ 640.703,86}{\$ 820.532,72}$$

$$PRC = 7,77$$

$$\text{Año} = 7,77 \times 1 = 7,77$$

$$\text{Mes} = 0,77 \times 12 = 9,24$$

$$\text{Día} = 0,24 \times 30 = 7,20$$

De acuerdo al cálculo realizado, el período de recuperación del capital será en 7 años, 9 meses, 7 días.

8.3. Análisis de sensibilidad

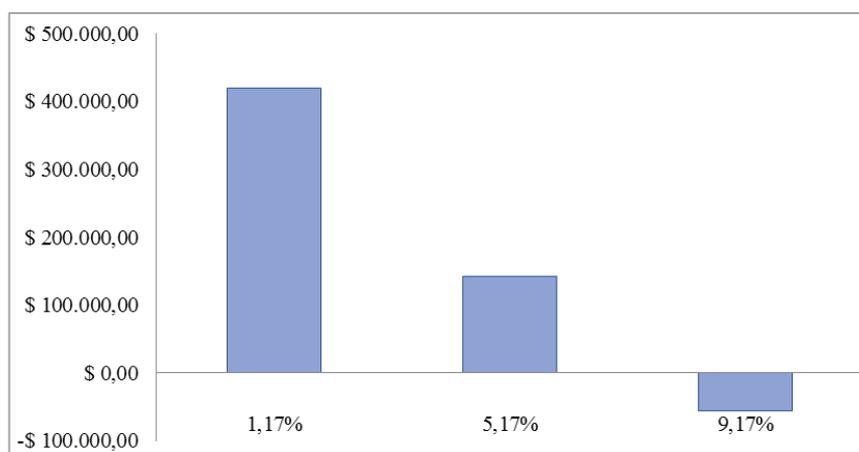
Se denomina análisis de sensibilidad (AS) al procedimiento por medio del cual se puede determinar cuánto se afecta (cuan sensible es) la TIR ante cambios en determinadas variables del proyecto.

El proyecto tiene una gran cantidad de variables, como son los costos totales divididos como se muestra en el estado de resultados, ingresos, volumen de producción, tasa y cantidad de financiamiento, etc. El AS no está encaminado a modificar cada una de estas variables para observar su efecto sobre la TIR. De hecho, hay variables que al modificarse afectan automáticamente a las demás o su cambio puede ser compensado de inmediato (Baca, 2010, p. 191)

Tabla 39: Análisis de sensibilidad	
Tasa de descuento	VAN
1,17%	\$ 419.609,99
5,17%	\$ 142.472,14
9,17%	-\$ 56.002,05

Elaboración: La autora
Fuente: Tabla 27, Tabla 35, Tabla 80

Gráfico 17: Análisis de sensibilidad



Fuente: Tabla 39
Elaboración: La autora

El análisis de sensibilidad muestra tres escenarios partiendo de la tasa de oportunidad, un escenario normal de 5.17% que corresponde a un VAN de \$142.472,14, posteriormente se realizan variaciones del 4% en relación al crecimiento económico nacional en el que presenta un nuevo escenario optimista con un porcentaje

del 1,17% con un VAN \$ 419.609,99, y un escenario pesimista de 9,17% con un VAN de -\$ 56.002,05. Lo que indica que a un menor costo de oportunidad los flujos actualizados tienden a incrementarse, por el contrario, con un costo de oportunidad mayor los flujos tienden a ser negativos y por tanto el proyecto es menos rentable.

8.4. Balance del proyecto

Tabla 40: Balance general (año 1)		
Activo		
Activo corriente		
Caja	\$ 190.427,67	
Total activo corriente		\$ 190.427,67
Infraestructura	\$ 741.420,80	
- Depreciación	\$ 35.217,49	\$ 706.203,31
Muebles y Enseres	\$ 5.963,90	
- Depreciación	\$ 536,75	\$ 5.427,15
Equipo de Computación	\$ 1.526,79	
- Depreciación	\$ 339,30	\$ 1.187,49
Equipo de Oficina	\$ 289,25	
- Depreciación	\$ 26,03	\$ 263,22
Máquinas y Equipos de Fisioterapia	\$ 1.474,50	
- Depreciación	\$ 132,71	\$ 1.341,80
Equipo de Computo	\$.526,79	
- Depreciación	\$ 339,30	\$ 1.187,49
Herramientas de Producción	\$ 5.412,00	
- Depreciación	\$ 487,08	\$ 4.924,92
Vehículo	\$ 5.400,00	
- Depreciación	\$ 2.464,00	\$ 12.936,00
Total activo fijo		\$ 733.471,37
Activo diferido		
Gastos de Constitución	\$ 300,00	
Total activo diferido		\$ 300,00
Total activo		\$ 924.199,03
Pasivo		
Pasivo corriente		
Obligaciones laborales	\$ 9.509,08	
Impuestos SRI	\$ 22.851,32	
Total pasivo corriente		\$ 32.360,40
Total pasivo		\$ 32.360,40
Patrimonio		
Capital social	\$ 854.011,53	
Utilidad	\$ 37.827,11	
Total patrimonio		\$ 891.838,64
Total pasivo y patrimonio		\$ 924.199,03

Elaboración: La autora

Fuente: Tabla 4, Tabla 50, Tabla 58, Tabla 80, Tabla 81

Conclusiones

1. La creación del centro gerontológico Virgen de la Caridad representa un valor importante en la parroquia Changaimina, ya que las familias consideran que hace falta un lugar en donde se acoja a los adultos mayores y reciban terapias con personal calificado, una correcta alimentación, además talleres ocupacionales, todo acorde a los requerimientos de la norma técnica de población adulta mayor.
2. Se determinó que la parroquia Changaimina es un lugar adecuado para el cuidado de la población adulta mayor por la calidez de su clima, la producción tanto agrícola como ganadera, de los cuales sus productos serán tomados en cuenta para la alimentación de los adultos mayores.
3. Por su ubicación céntrica la parroquia Changaimina tiene acceso a los diferentes barrios para que los adultos mayores acudan al centro y reciban los servicios, así mismo se considera la proximidad con los cantones vecinos Gonzanamá a 25 km y Calvas a 19 km, lo que permite coordinar con los centros de salud en caso de emergencias.
4. El centro tendrá una capacidad instalada de 70 personas, 50 en el cuidado diurno y 20 en el cuidado residencial, con proyecciones futuras de ampliación, para acoger a más personas adultas mayores, lo que a su vez hace que aumente el personal permitiendo proporcionar más fuentes de trabajo.

5. Con el análisis de sensibilidad se puede evidenciar que a mayor costo de oportunidad el proyecto se hace menos rentable, y a medida que disminuye el costo de oportunidad el proyecto es más conveniente para su inversión.

6. De acuerdo a la competencia los precios del centro gerontológico Virgen de la Caridad son convenientes, ya que, en la residencia geriátrica La casa Grande tiene precios desde los \$ 900,00 a \$ 1.190,00 y Club de la memoria que brinda un cuidado del día con un precio de \$ 520,00 mensuales. Estas dos instituciones brindan los mismos servicios que el centro gerontológico Virgen de la Caridad en el que los precios serán: cuidado residencial \$ 331,10 y el cuidado diurno \$ 290,73, esto de acuerdo a la capacidad instalada de un total de 70 personas adultas mayores,

7. Con un VAN positivo de \$ 142.219,13, la TIR de 7,90%, una diferencia de 1,49% más que la tasa de oportunidad (6,41%), y 7,27% más que la tasa internacional LIBOR (0,63%), un equilibrio de 61 adultos mayores, indica que el proyecto es viable y los servicios son accesibles a personas de ingresos medio-alto.

8. La recuperación de la inversión a través de los flujos de caja es de 7 años, 9 meses y 7 días, lo que muestra que el proyecto es financieramente atractivo para invertir.

Recomendaciones

1. Realizar un estudio de mercado para implementar visitas domiciliarias a personas que deseen acceder a los servicios de fisioterapia y no puedan trasladarse al centro.
2. Realizar capacitaciones al personal para un mejor desempeño en sus labores, ya que no solo necesitan cuidados físicos sino también brindar el afecto emocional que los ayude a sentirse queridos y en un ambiente de familiaridad.
3. Implementar estrategias de marketing mix más completas para llegar a los usuarios y aprovechar las desventajas de la competencia tanto en servicios, y promoción.
4. Llevar un registro con el historial de la salud de cada usuario para evitar la mortalidad por descuidos en la salud de los adultos mayores, ya que la mayoría de centros no cuentan con registro de las patologías que presentan los usuarios.
5. Las instituciones de educación que cuentan con carreras vinculadas con la salud deberían ser tomados en cuenta para realizar pasantías en este tipo de centros ya que contribuyen a mejorar la salud de los adultos mayores.

Bibliografía

- Baca, G. (2010). *Evaluación de proyectos* (Sexta ed.). México: McGraw-Hill Interamericana Editores.
- Canelos Salazar, R. (2010). *FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS*. Quito: Fenix Comunicaciones.
- Cardenas, R., & Nápoles. (2008). *Presupuestos teoría y práctica*. México: Mac Graw Hill.
- Código de trabajo de la república del Ecuador. (16 de 09 de 2005). *Art. 14, Art. 15, Art. 19*. Quito, Pichincha, Ecuador.
- Constitución de la República del Ecuador. (20 de Octubre de 2008). *Art. 35*. Montecristi, Manabí, Ecuador.
- Huenchuan, S. (Enero de 2013). *CEPAL*. Obtenido de http://www.cepal.org/publicaciones/xml/9/49299/2012-913-LBC_117_WEB.pdf
- Infante Villareal, A. (1988). *Evaluación financiera de proyectos de inversión*. Bogotá: Norma.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2012). *Marketing*. Mexico: Pearson Educación.
- MARKETING PUBLISHING. (2007). *El marketing mix: concepto, estrategia y aplicaciones*. España: Ediciones Díaz de Santos.
- Ministerio de Inclusión Económica y Social. (2014). Norma técnica de población adulta mayor. *Servicios y Programas*, 38. Obtenido de inclusion.gob.ec: www.inclusion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/03/NORMA-TECNICA-DE-POBLACION%CC%81N-ADULTA-MAYOR-28-FEB-2014.pdf
- Ministerio de Inclusión Económica y Social. (Enero - Abril de 2014). *Viceministerio de Aseguramiento No Contributivo y Movilidad Social*. Obtenido de http://www.inclusion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/05/Reporte-Nacional-VAMS-CUATRIMESTRAL-2014_FINALv1.pdf
- Organización Mundial de la Salud. (Marzo de 2007). Obtenido de Organización Mundial de la Salud: <http://www.who.int/ageing/AFCSpanishfinal.pdf>
- Prieto Herrera, J. E. (2009). *Investigación de mercados*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Raufflet, E., Lozano, J. F., Barrera, E., & García de la Torre, C. (2012). *Responsabilidad Social Empresarial*. Mexico: Pearson Educación.
- Serrano Herce, A. (2005). SITUACIÓN DEL MERCADO Y LAS EMPRESAS. E-BUSSINES. En A. Serrano Herce, *Todo internet: marketing digital y comercio electrónico* (pág. 19). Argentina: El Cid Editor.

Anexos

Anexo A: Estudio de mercado

Diseño muestral

Población total	2001	3349
Adultos Mayores (P0)	2001	428
Población Total	2010	2751
Adultos Mayores (P1)	2010	484

Elaboración: La autora
Fuente: Inec - Loja

Tasa de crecimiento poblacional de los adultos mayores

$$r = \left(\frac{P_1}{P_0} \right)^{\frac{1}{n}} - 1$$

$$r = \left(\frac{484}{428} \right)^{\frac{1}{9}} - 1$$

$$r = (1.13)^{0,1111} - 1$$

$$r = 1,0138 - 1$$

$$r = 0.0138 \times 100$$

$$r = 1,38\%$$

Dónde:

r = Tasa de crecimiento poblacional

P₁ = Población del último censo

P₀ = Población año anterior al último censo

n = Tiempo a proyectar

Proyección de la población.

$$P_{2014} = P_1 (1 + r)^n$$

$$P = 484 (1 + (0,0138))^4$$

$$P = 484 (1,0138)^4$$

$$P = 484 (1,0564)$$

$$P = 511$$

Dónde:

r = Tasa de crecimiento poblacional

P₁ = Población de adultos mayores del último censo

n = Tiempo a proyectar

Tamaño de la muestra

$$n = \frac{z^2 p * q N}{e^2 (N - 1) + z^2 p q}$$

$$n = \frac{1,96^2 (0,5 * 0,5) 511}{0,05^2 (511 - 1) + 1,96^2 (0,5 * 0,5)}$$

$$n = \frac{490,7644}{2,2354}$$

$$n = 220$$

Dónde:

n = Tamaño de la muestra

z = Distancia media. (Con un nivel de confianza de 95%)

N = Tamaño de la población

p = Probabilidad de ocurrencia del evento. (90%)

q = Probabilidad de no ocurrencia del evento. (10%)

e = Nivel de error. (5%)

Modelo de la encuesta



UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR – SEDE LOJA

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

Encuesta dirigida a personas mayores de 65 años para la creación de un centro gerontológico en la parroquia Changaimina, cantón Gonzanamá, provincia Loja.

ENCUESTADO: _____

GÉNERO:

FEMENINO MASCULINO

EDAD: _____ AÑOS

1. ¿USTED VIVE EN COMPAÑÍA DE?

CÓNYUGE HIJO HERMANO SOLO/A
 SOBRINOS PRIMO AMIGO

2. ¿SI EN LA PARROQUIA CHANGAIMINA SE CREA UN CENTRO GERONTOLÓGICO, A USTED LE GUSTARÍA VIVIR AHÍ O ASISTIR POR DETERMINADO TIEMPO?

SI NO

3. ¿QUÉ TIEMPO LE GUSTARÍA PERMANECER EN ESTE CENTRO?

EN EL DIA TODO EL TIEMPO

OTROS (ESPECIFIQUE):

4. ¿QUÉ TIPO DE SERVICIO LE GUSTARÍA RECIBIR EN ESTE CENTRO?

- | | |
|---|---|
| ALIMENTACIÓN <input type="checkbox"/> | SERVICIO DE FUNERARIA <input type="checkbox"/> |
| RESIDENCIA <input type="checkbox"/> | REHABILITACIÓN <input type="checkbox"/> |
| ATENCIÓN MÉDICA <input type="checkbox"/> | TRABAJO EN TALLERES
OCUPACIONALES <input type="checkbox"/> |
| EDUCACIÓN BÁSICA <input type="checkbox"/> | TRANSPORTE <input type="checkbox"/> |
| PELUQUERÍA <input type="checkbox"/> | TODOS <input type="checkbox"/> |
| BAILOTERAPIA <input type="checkbox"/> | |

OTROS (ESPECIFIQUE): _____

5. ¿CONTRATARÍA LOS SERVICIOS ARRIBA MENCIONADOS?

SI

NO

6. ¿CUÁNTO ESTARÍA DISPUESTO A PAGAR MENSUALMENTE?

_____ \$

7. ¿QUIÉN PAGARÍA LOS GASTOS DE ESTE SERVICIO?

- | | |
|---|---|
| HIJOS <input type="checkbox"/> | HERMANOS <input type="checkbox"/> |
| PENSIÓN DE JUBILADO <input type="checkbox"/> | HIJOS Y NIETOS <input type="checkbox"/> |
| HIJOS Y
PENSIÓN DE JUBILADO <input type="checkbox"/> | NIETO <input type="checkbox"/> |

OTROS (ESPECIFIQUE): _____

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Tabulación y análisis de las encuestas

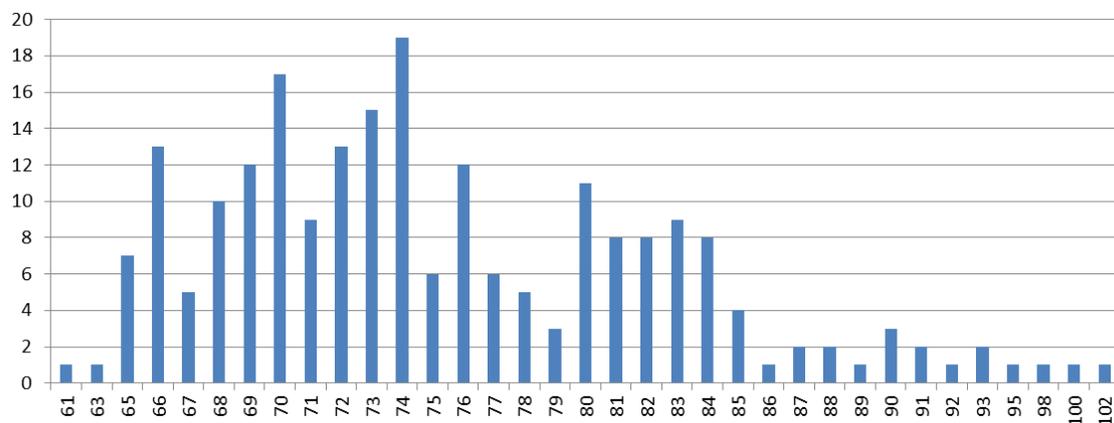
Edad - Género

Tabla 42: Número de adultos mayores encuestados por edades. Parroquia Changaimina. 2014				
Edades	Género		Total general	%
	Femenino	Masculino		
61		1	1	0,45%
63	1		1	0,45%
65	6	1	7	3,18%
66	8	5	13	5,91%
67	3	2	5	2,27%
68	4	6	10	4,55%
69	5	7	12	5,45%
70	7	10	17	7,73%
71	8	1	9	4,09%
72	3	10	13	5,91%
73	11	4	15	6,82%
74	10	9	19	8,64%
75	2	4	6	2,73%
76	4	8	12	5,45%
77	2	4	6	2,73%
78	2	3	5	2,27%
79	1	2	3	1,36%
80	6	5	11	5,00%
81	4	4	8	3,64%
82	2	6	8	3,64%
83	6	3	9	4,09%
84	3	5	8	3,64%
85	1	3	4	1,82%
86		1	1	0,45%
87		2	2	0,91%
88	1	1	2	0,91%
89	1		1	0,45%
90	2	1	3	1,36%
91	2		2	0,91%
92		1	1	0,45%
93	2		2	0,91%
95	1		1	0,45%
98		1	1	0,45%
100	1		1	0,45%
102		1	1	0,45%
Total general	109	111	220	100%

Elaboración: La autora

Fuente: Encuesta

Gráfico 18: Número de adultos mayores encuestados por edades. Parroquia Changaimina. 2014



Elaboración: La autora

Fuente: Encuesta

De la población de la parroquia Changaimina se encuestó a 220 adultos mayores de los cuales sus edades oscilan desde los 61 años hasta los 102 años, considerando que los grupos de edad con mayor número de personas encuestadas son los de 70 años y 74 años.

1. ¿Usted vive en compañía de?

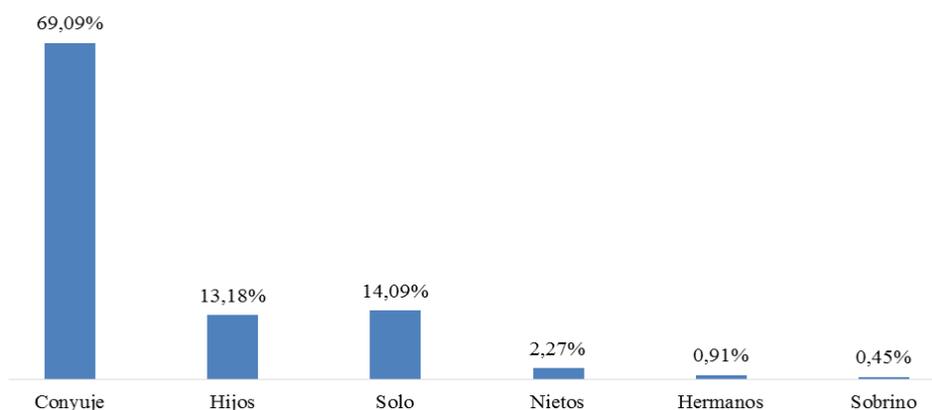
Tabla 43: Número de adultos mayores que viven en compañía de familiares. Parroquia Changaimina. 2014

Familiar	Adultos mayores encuestados	%
Conyuje	152	69,09%
Hijos	29	13,18%
Solo	31	14,09%
Nietos	5	2,27%
Hermanos	2	0,91%
Sobrino	1	0,45%
Total general	220	100%

Elaboración: La autora

Fuente: Encuesta

Gráfico 19: Número de adultos mayores que viven en compañía de familiares. Parroquia Changaimina. 2014



Elaboración: La autora

Fuente: Encuesta

Del 100% de adultos mayores encuestados el 14,09% equivalente a 31 personas vive solo y el 69,09% equivalente a 152 personas viven en compañía de su esposo o esposa, el 16,81 equivalente a 37 personas vive con al menos uno de sus hijos, nietos, hermanos o sobrinos, los cuales ayudan con sus necesidades diarias como alimentación y compañía.

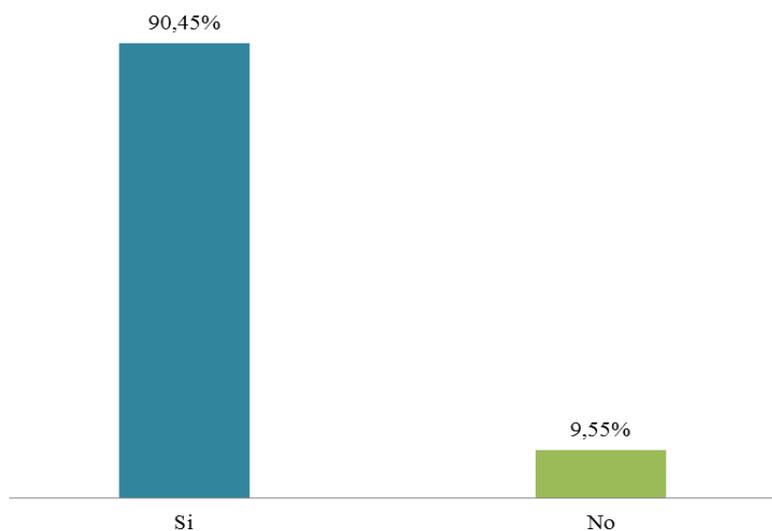
2. ¿Si en la parroquia Changaimina se crea un centro gerontológico, a usted le gustaría vivir ahí o asistir por determinado tiempo?

Tabla 44: Porcentaje de adultos mayores, que vivirían o asistirían al centro gerontológico. Parroquia Changaimina. 2014

Frecuencia	Adultos mayores encuestados	%
Si	199	90,45%
No	21	9,55%
Total general	220	100%

Elaboración: La autora
Fuente: Encuesta

Gráfico 20: Porcentaje de adultos mayores, que vivirían o asistirían al centro gerontológico. Parroquia Changaimina. 2014



Elaboración: La autora
Fuente: Encuesta

Del 100% de adultos mayores encuestados el 90,45%, equivalente a 199 personas asegura que asistiría al centro gerontológico para recibir ayuda médica especializada, trabajos ocupacionales y bailoterapia que contribuyen a mejorar su salud y a sentirse útiles a la sociedad. Por el contrario el 9,55% es decir 21 personas no asistirían al centro, los cuales, aseguran que viven en compañía de sus familiares que les ayudan con sus necesidades.

3. ¿Qué tiempo le gustaría permanecer en este centro?

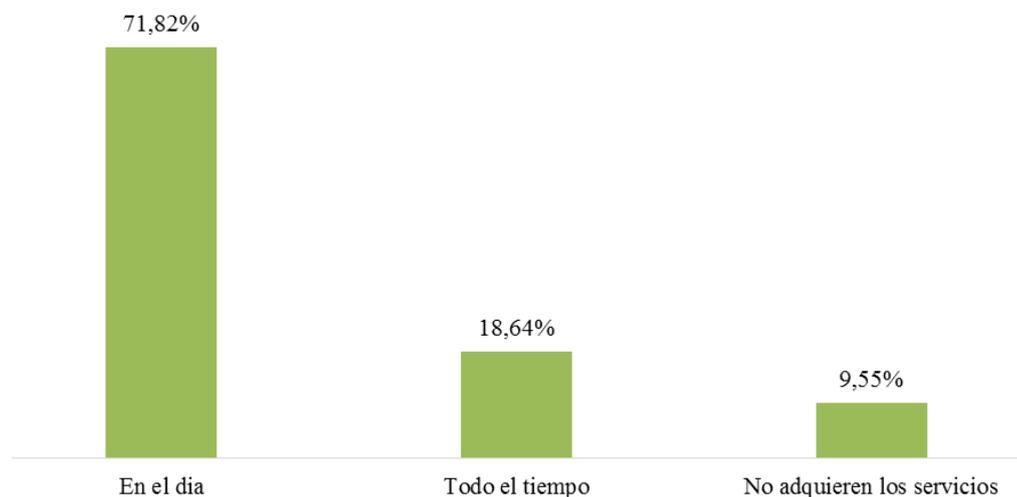
Tabla 45: Tiempo de permanencia de los adultos mayores en el centro gerontológico. Parroquia Changaimina. 2014

Tiempo	Adultos Mayores Encuestados	%
En el día	158	71,82%
Todo el tiempo	41	18,64%
No adquieren los servicios	21	9,55%
Total general	220	100%

Elaboración: La autora

Fuente: Encuesta

Gráfico 21: Tiempo de permanencia de los adultos mayores en el centro gerontológico. Parroquia Changaimina. 2014



Elaboración: La autora

Fuente: Encuesta

De los adultos mayores encuestados que están interesados en los servicios del centro gerontológico el 71,82% es decir 158 personas, cree conveniente asistir durante el día para tener una mejor convivencia y aprovechar los servicios que brinda el centro, por otro lado el 18,64% equivalente a 41 personas prefiere ingresar permanentemente, es decir, prefiere el cuidado de residencia.

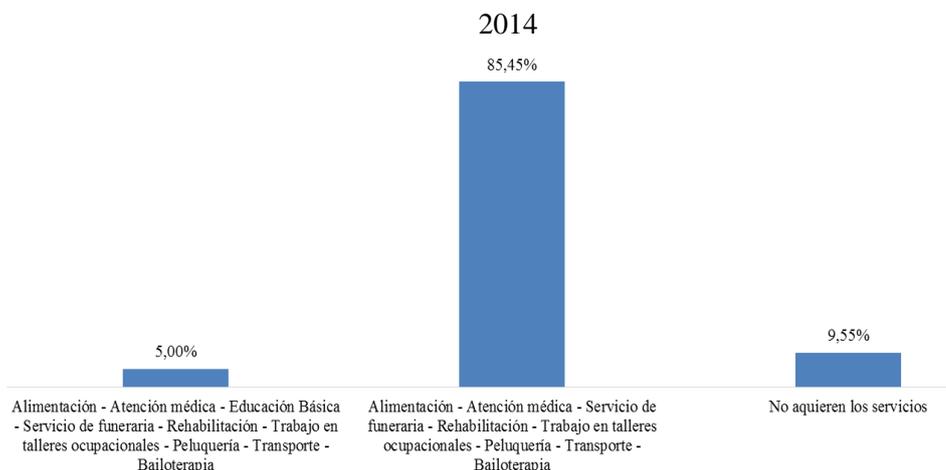
4. ¿Qué tipo de servicio le gustaría recibir en este centro?

Tabla 46: Tipo de servicio que le gustaría recibir al adulto mayor. Parroquia Changaimina. 2014

Servicio	N°	%
Alimentación - Atención médica - Educación Básica - Servicio de funeraria - Rehabilitación - Trabajo en talleres ocupacionales - Peluquería - Transporte - Bailoterapia	11	5,00%
Alimentación - Atención médica - Servicio de funeraria - Rehabilitación - Trabajo en talleres ocupacionales - Peluquería - Transporte - Bailoterapia	188	85,45%
No quieren los servicios	21	9,55%
Total general	220	100%

Elaboración: La autora
Fuente: Encuesta

Gráfico 22: Tipo de servicio que le gustaría recibir al adulto mayor. Parroquia Changaimina.



Elaboración: La autora
Fuente: Encuesta

Del 100% de los adultos mayores encuestados el 85,45% priorizan la alimentación, atención médica, servicios de funeraria, rehabilitación (fisioterapia), trabajo en talleres ocupacionales, peluquería, transporte y bailoterapia, lo cual indica que los servicios mencionados corresponden a una demanda frecuente de estos servicios, así mismo el 5% prefieren recibir alimentación, atención médica, servicios de funeraria, rehabilitación (fisioterapia), trabajo en talleres ocupacionales, peluquería, transporte, bailoterapia y educación básica.

5. ¿Contrataría los servicios arriba mencionados?

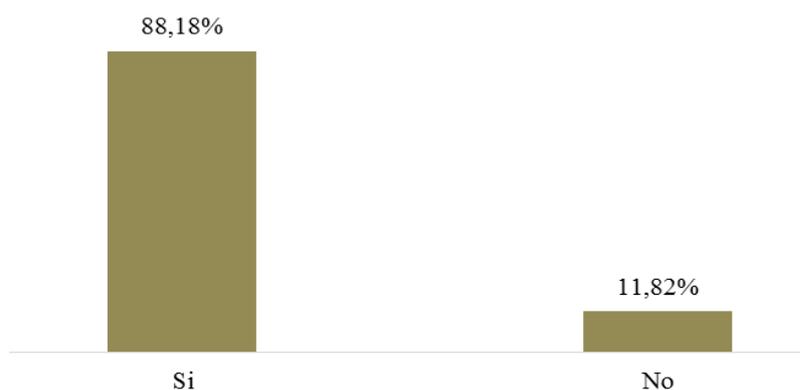
Tabla 47: Porcentaje de adultos mayores que contratarían los servicios del centro gerontológico. Parroquia Changaimina. 2014

Contrataría los servicios	Adultos mayores encuestados	%
No	26	11,82%
Si	194	88,18%
Total general	220	100%

Elaboración: La autora
Fuente: Encuesta

Gráfico 23: Porcentaje de adultos mayores que contratarían los servicios del centro gerontológico.

Parroquia Changaimina. 2014



Elaboración: La autora
Fuente: Encuesta

Tomando en cuenta los servicios que prestará el centro gerontológico el 88.18% de los adultos mayores encuestados contrataría todos los servicios por paquete que ofrecerá el centro ya que consideran que pagarán por un servicio personalizado con profesionales especializados, el 11,82% no contratarían los servicios debido a que en su hogar cuentan con la compañía de sus familiares y no creen conveniente contratar servicios que pueden tener en casa.

6. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente?

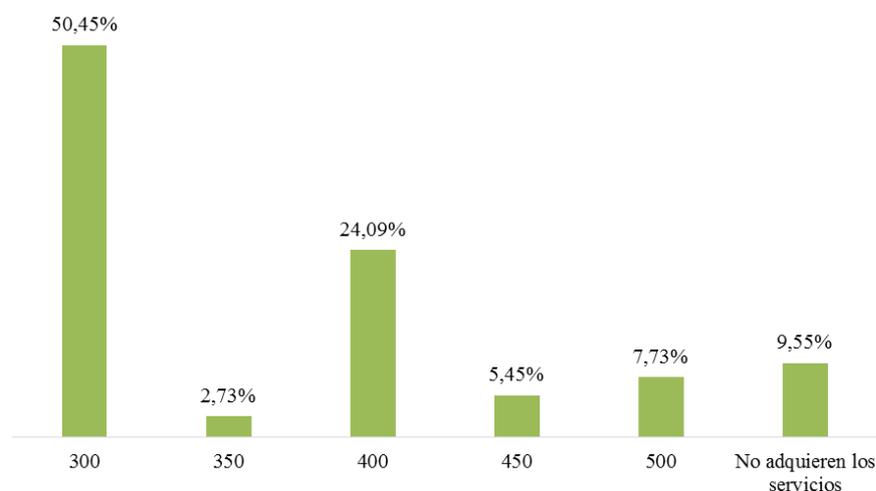
Tabla 48: Monto a pagar por los servicios del centro gerontológico. Parroquia Changaimina.2014

Monto	Adultos mayores encuestados	%
300	111	50,45%
350	6	2,73%
400	53	24,09%
450	12	5,45%
500	17	7,73%
No adquieren los servicios	21	9,55%
Total general	220	100%

Elaboración: La autora

Fuente: Encuesta

Gráfico 24: Monto a pagar por los servicios del centro gerontológico. Parroquia Changaimina.2014



Elaboración: La autora

Fuente: Encuesta

De acuerdo a los adultos mayores encuestados el 50,45%, es decir 111 personas pagaría 300 dólares por los servicios que prestará el centro gerontológico debido a que contrataría los servicios solo en el día, por otra parte el 40% es decir 88 personas pagaría un valor adicional de 350 dólares a 500 dólares ya que estarían dispuestos a recibir todos los servicios que prestaría el centro incluido el servicio de residencia.

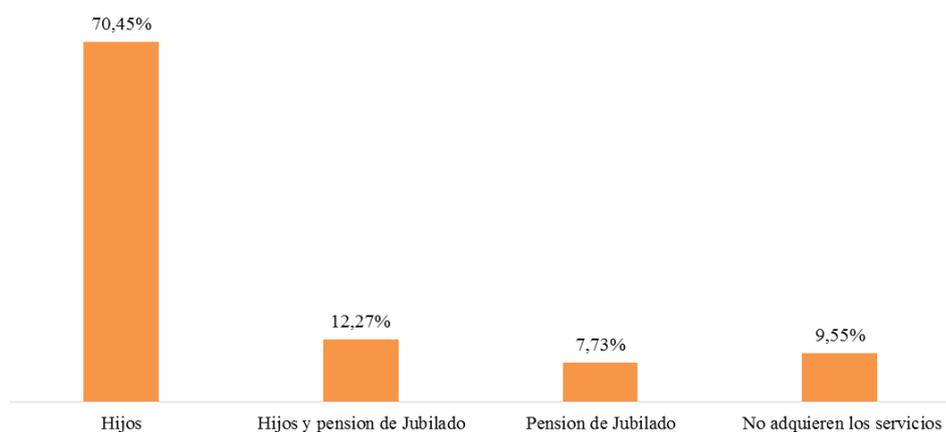
7. ¿Quién pagaría los gastos de este servicio?

Tabla 49: Responsables del pago de los servicios recibidos mensualmente a los adultos mayores en el centro gerontológico. Parroquia Changaimina. 2014

Quien paga los servicios	Adultos mayores encuestados	%
Hijos	155	70,45%
Hijos y pension de Jubilado	27	12,27%
Pension de Jubilado	17	7,73%
No adquieren los servicios	21	9,55%
Total general	220	100%

Elaboración: La autora
Fuente: Encuesta

Gráfico 25: Responsables del pago de los servicios recibidos mensualmente a los adultos mayores en el centro gerontológico. Parroquia Changaimina. 2014



Elaboración: La autora
Fuente: Encuesta

De las personas interesadas en contratar los servicios del centro gerontológico el 70,45% asegura que el pago de los servicios a recibir estaría a cargo de los hijos ya que mantienen un trabajo con salario estable como profesores, militares, policías o de la migración, además de que sus hijos quieren que sus padres tengan una forma de distracción y cuidado que pueda suplir el tiempo que ellos no estén presentes, por otra parte el 20% asegura que lo puede pagar sus hijos y su pensión de jubilado de los cuales algunos son jubilados policías y militares.

Anexo B: Costos

Tabla 50: Resumen de depreciaciones

Activos Fijos	Valor Activo	Años	Valor Residual	Depreciación	Valor Salvamento
Infraestructura	\$741.420,80	20	\$ 37.071,04	\$ 35.217,49	\$ 704.349,76
Muebles y Enseres	\$ 5.963,90	10	\$ 596,39	\$ 536,75	\$ 5.367,51
Equipos de Oficina	\$ 289,25	10	\$ 28,93	\$ 26,03	\$ 260,33
Máquinas y Equipos de Fisioterapia	\$ 1.474,50	10	\$ 147,45	\$ 132,71	\$ 1.327,05
Equipos de Computo	\$ 1.526,79	3	\$ 508,88	\$ 339,30	\$ 1.017,91
Herramientas de Producción	\$ 5.412,00	10	\$ 541,20	\$ 487,08	\$ 4.870,80
Vehículo	\$ 15.400,00	10	\$ 3.080,00	\$ 2.464,00	\$ 12.320,00
Total	\$771.487,24		\$ 41.973,88	\$ 39.203,36	\$ 729.513,36

Elaboración: La autora

Fuente: Tabla 27

Tabla 51: Costos directos (alimentos)

Alimentos	Cantidad	Valor Unitario	Valor Mensual	Año 1
Pan (Unidad)	600	\$ 0,15	\$ 90,00	\$ 1.080,00
Huevos (Cubeta)	6	\$ 3,50	\$ 21,00	\$ 252,00
Sandía (Unidad)	4	\$ 15,00	\$ 60,00	\$ 720,00
Manzana (Cartón)	1	\$ 32,00	\$ 32,00	\$ 384,00
Arroz (Quintal)	1	\$ 48,00	\$ 48,00	\$ 576,00
Azúcar (Quintal)	1	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 480,00
Papa (Quintal)	1	\$ 18,00	\$ 18,00	\$ 216,00
Lechuga (Unidad)	10	\$ 0,60	\$ 6,00	\$ 72,00
Pollo entero	10	\$ 7,00	\$ 70,00	\$ 840,00
Carne Chanco (libra)	32	\$ 2,50	\$ 80,00	\$ 960,00
Carne de Res (libra)	32	\$ 2,00	\$ 64,00	\$ 768,00
Avena (libra)	20	\$ 0,80	\$ 16,00	\$ 192,00
Aceite Alesol (Cartón 15 U)	1	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 180,00
Sal Crisal (Funda 2kg)	2	\$ 1,10	\$ 2,20	\$ 26,40
Agua Bidón	10	\$ 1,75	\$ 17,50	\$ 210,00
Guineo (racimo)	2	\$ 4,00	\$ 8,00	\$ 96,00
Cartón de Leche semidescremada	1	\$ 12,60	\$ 12,60	\$ 151,20
Fideos corbata Cayambe 2kg	2	\$ 3,50	\$ 7,00	\$ 84,00
Horchata Cartón 25 Sobres	2	\$ 1,10	\$ 2,20	\$ 26,40
Canela Cartón 25 sobres	2	\$ 1,10	\$ 2,20	\$ 26,40
Yerba Luisa Cartón 25 sobres	2	\$ 1,10	\$ 2,20	\$ 26,40
Manzanilla Cartón 25 sobres	2	\$ 1,10	\$ 2,20	\$ 26,40
Otros			\$ 30,00	\$ 360,00
Total			\$ 646,10	\$ 7.753,20

Elaboración: La autora

Fuente: Centro comercial Cariamanga

Tabla 52: Proyección anual de costos directos

Años	Valor total	
	2,86%	
1	\$	7.753,20
2	\$	7.974,94
3	\$	8.203,02
4	\$	8.437,63
5	\$	8.678,95
6	\$	8.927,17
7	\$	9.182,48
8	\$	9.445,10
9	\$	9.715,23
10	\$	9.993,09

Elaboración: La autora

Fuente: Tabla 51

Tabla 53: Mano de obra directa

Personal	Nº de empleados	Salario	Valor Mensual	Año 1
Enfermeras	2	\$ 465,92	\$ 931,83	\$ 11.182,01
Encargada de Cocina	1	\$ 452,14	\$ 452,14	\$ 5.425,72
Auxiliar de Cocina	1	\$ 452,14	\$ 452,14	\$ 5.425,72
Total			\$ 1.836,12	\$ 22.033,45

Elaboración: La autora

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales del Ecuador

Tabla 54: Proyección anual de mano de obra directa

Años	Valor total	
	2,86%	
1	\$	22.033,45
2	\$	22.663,61
3	\$	23.311,79
4	\$	23.978,50
5	\$	24.664,29
6	\$	25.369,69
7	\$	26.095,26
8	\$	26.841,59
9	\$	27.609,26
10	\$	28.398,88

Elaboración: La autora

Fuente: Tabla 53

Tabla 55: Mano de obra indirecta

Personal	Nº de Empleados	Salario	Costo hora	Nº horas mes	Valor Mensual	Año 1
Profesor de Educación Básica	1		\$ 5,00	20	\$ 100,00	\$ 1.200,00
Profesor de Manualidades	1		\$ 5,00	20	\$ 100,00	\$ 1.200,00
Profesor de Bailoterapia	1		\$ 5,00	20	\$ 100,00	\$ 1.200,00
Gerontólogo	1		\$ 7,00	40	\$ 280,00	\$ 3.360,00
Psicólogo	1		\$ 7,00	8	\$ 56,00	\$ 672,00
Fisioterapista	1		\$ 7,00	20	\$ 140,00	\$ 1.680,00
Limpieza	1	\$ 452,14			\$ 452,14	\$ 5.425,72
Total					\$ 1.368,14	\$ 14.737,72

Elaboración: La autora

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales del Ecuador

Tabla 56: Proyección anual de mano de obra indirecta

AÑOS	VALOR TOTAL
	2,86%
1	\$ 14.737,72
2	\$ 15.159,22
3	\$ 15.592,77
4	\$ 16.038,73
5	\$ 16.497,43
6	\$ 16.969,26
7	\$ 17.454,58
8	\$ 17.953,78
9	\$ 18.467,26
10	\$ 18.995,42

Elaboración: La autora

Fuente: Tabla 55

Tabla 57: Costos indirectos (medicina)

DETALLE						
Nombre	F.Farmacéutica	Concentración	UNIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
ENALAPRIL	SOLUCION INYECTABLE	1.25/ML	3	\$ 6,85	\$ 20,55	\$ 246,60
ENALAPRIL	TABLETAS	20 mg	5	\$ 0,02	\$ 0,08	\$ 0,90
EPINEFRINA	SOLUCION INYECTABLE	1MG/ML	3	\$ 0,18	\$ 0,55	\$ 6,65
HIDROCORTISONA	POLVO PARA INYECCION	100MG	3	\$ 1,16	\$ 3,48	\$ 41,76
INSULINA RAPIDA	SOLUCION INYECTABLE	100UI	3	\$ 3,04	\$ 9,12	\$ 109,44
ACICLOVIR	TABLETAS	800 mg	5	\$ 0,55	\$ 2,75	\$ 33,00
ACIDO VALPROICO	TABLETAS	500 mg	5	\$ 0,31	\$ 1,55	\$ 18,60
ACIDO ASCORBICO	SOLUCION INYECTABLE	100 mg/ml	3	\$ 0,35	\$ 1,05	\$ 12,60
AGUA PARA INYECCION	10 ML		20	\$ 0,29	\$ 5,80	\$ 69,60
ALBENDAZOL	SUSPENSION	100 mg/5ML	5	\$ 0,21	\$ 1,05	\$ 12,60
AMLODIPINO	TABLETAS	10 mg	20	\$ 0,05	\$ 1,05	\$ 12,60
AMOXICILINA	TABLETA	500 mg	20	\$ 0,05	\$ 1,00	\$ 12,00
AMOXICILINA + ACIDO CLAVULONICO	POLVO PARA INYECCION	1+0.2 MG	3	\$ 2,06	\$ 6,19	\$ 74,24
BENCIL PENICILINA	SOLUCION INYECTABLE	5000000	3	\$ 1,28	\$ 3,83	\$ 45,93
CARBAMAZEPINA	TABLETAS	400 mg	5	\$ 0,15	\$ 0,75	\$ 9,00
CALCIO CARBONATO	TABLETAS	500 mg	20	\$ 0,10	\$ 1,95	\$ 23,40
CEFALEXINA	CAPSULA	500 MG	20	\$ 0,10	\$ 1,96	\$ 23,52
CEFALEXINA	SUSPENSION	250 mg x 120 ml	3	\$ 0,57	\$ 1,70	\$ 20,34
CLORURO DE SODIO 0.9 % X 1000 ml	SOLUCION INYECTABLE	0.9 % x 1000 ml	5	\$ 0,97	\$ 4,85	\$ 58,20
CLOPIDOGREL	TABLETAS	75 mg	5	\$ 1,29	\$ 6,45	\$ 77,40
CLOTRIMAZOL	CREMA	1%	2	\$ 1,13	\$ 2,26	\$ 27,11
COMPLEJO B TABLETAS	TABLETAS		20	\$ 0,05	\$ 0,97	\$ 11,66
DEXTROSA EN AGUA	SOLUCION INYECTABLE	5%	3	\$ 1,21	\$ 3,63	\$ 43,56
DICLOFENACO	TABLETA	50mg	5	\$ 0,02	\$ 0,08	\$ 0,90
DICLOFENCO	SOLUCION INYECTABLE	75 mg /3ml	3	\$ 0,26	\$ 0,78	\$ 9,36
FUROSEMIDA TABLETAS	TABLETAS	40 MG	5	\$ 0,02	\$ 0,08	\$ 0,95
GEMFIBROZIL	TABLETAS	600 mg	5	\$ 0,12	\$ 0,60	\$ 7,20
GLIBENCLAMIDA + METFORMINA	TABLETAS	5 mg + 500 mg	20	\$ 0,18	\$ 3,60	\$ 43,20
GLIBENCLAMIDA	TABLETAS	5 mg	20	\$ 0,01	\$ 0,28	\$ 3,36
GENTAMICINA	SOLUCION INYECTABLE	140 mg /ml	3	\$ 0,66	\$ 1,99	\$ 23,85
IBUPROFENO	TABLETA	400 mg	20	\$ 0,04	\$ 0,86	\$ 10,32
IBUPROFENO	SUSPENSION	200 mg /5ml	3	\$ 1,40	\$ 4,20	\$ 50,40
KETOROLACO	SOLUCION INYECTABLE	30MG	3	\$ 0,65	\$ 1,95	\$ 23,40
LEVOTIROXINA	TABLETAS	0.100MG	20	\$ 0,05	\$ 1,00	\$ 11,95
NITROFURANTOINA	CAPSULA	100 MG	20	\$ 0,15	\$ 2,93	\$ 35,18
NITROFURANTOINA	JARABE	25 MG/5 ML	5	\$ 4,00	\$ 20,00	\$ 240,00
OMEPRAZOL	TABLETAS	20 MG	20	\$ 0,04	\$ 0,80	\$ 9,60
PARACETAMOL	TABLETA	500 mg	20	\$ 0,02	\$ 0,38	\$ 4,51
PARACETAMOL	JARABE	160 mg/5ml	3	\$ 0,29	\$ 0,87	\$ 10,44
PARACETAMOL	GOTAS	100mg	3	\$ 1,23	\$ 3,69	\$ 44,28
PREDNISONA	TABLETAS	20 mg	20	\$ 0,27	\$ 5,50	\$ 65,98
POTASIO CLORURO	SOLUCION INYECTABLE	3,4 MEQ/ML	3	\$ 0,20	\$ 0,60	\$ 7,20
RANITIDINA	SOLUCION INYECTABLE	50 MG/2ML	20	\$ 0,18	\$ 3,50	\$ 42,00
RANITIDINA	TABLETAS	150 MG	20	\$ 0,03	\$ 0,65	\$ 7,78
SALBUTAMOL	JARABE	2MG/5ML	5	\$ 1,34	\$ 6,70	\$ 80,40
SALBUTAMOL SOL. PARA INHALACION - INHALADOR NEBULIZACIÓN		5MG/ML	20	\$ 5,00	\$ 100,00	\$ 1.200,00
SALES DE REHIDRATACIÓN ORAL	SOBRES		20	\$ 0,42	\$ 8,40	\$ 100,80
SINVASTATINA	TABLETAS	20 MG	20	\$ 0,24	\$ 4,80	\$ 57,60
SODIO CLORURO	SOLUCION INYECTABLE	3,4 MEQ/ML 20%	10	\$ 0,20	\$ 2,00	\$ 24,00
SULFADIAZINA DE PLATA CREMA	CREMA	1% X 20G	2	\$ 1,56	\$ 3,12	\$ 37,44
TAMSULOSINA	TABLETAS	0.4 mg	20	\$ 0,38	\$ 7,56	\$ 90,72
IPATROPIO BROMURO	PARA INHALACION	0.02 MG/ dofi%	3	\$ 8,02	\$ 24,06	\$ 288,72
TINIDAZOL	TABLETAS	1 G	20	\$ 0,43	\$ 8,60	\$ 103,20
INSULINA NPH	SOLUCION INYECTABLE	100 UI	3	\$ 4,50	\$ 13,50	\$ 162,00
TRAMADOL CLORHIDRATO	SOLUCION INYECTABLE	100 mg /2ml	20	\$ 0,18	\$ 3,56	\$ 42,72
Oxígeno	TANQUE		2	\$ 41,66	\$ 83,32	\$ 999,84
Otros					\$ 50,00	\$ 600,00
TOTAL					\$ 483,49	\$ 5.801,83

Elaboración: La autora

Fuente: Farmacia Cruz Azul Reina de las Mercedes

Tabla 58: Estudio Preliminar

Constitución y Permisos para operar	\$ 300,00
-------------------------------------	------------------

Elaboración: La autora

Fuente: Cuerpo de bomberos de Gonzanamá, gobierno autónomo descentralizado del cantón Gonzanamá, distrito de salud

Tabla 59: Proyección anual de costos indirectos

Años	Valor total	
	2,86%	
1	\$	6.101,83
2	\$	5.967,76
3	\$	6.138,44
4	\$	6.314,00
5	\$	6.494,58
6	\$	6.680,32
7	\$	6.871,38
8	\$	7.067,90
9	\$	7.270,05
10	\$	7.477,97

Elaboración: La autora

Fuente:

Tabla 57, Tabla 58

Tabla 60: Útiles de oficina

Descripción	Detalle	Unidad	Valor Unitario	Valor Mensual	Año 1
Resma de hojas A4	Papel blanco; 75 gramos; A4	4	\$ 3,85	\$ 15,40	\$ 184,80
Grapas	Paquete de 1000 unidades	2	\$ 0,45	\$ 0,90	\$ 10,80
Clips	Nº 9-32	2	\$ 0,45	\$ 0,90	\$ 10,80
Goma en barra	Marca Glue Stick;	5	\$ 0,50	\$ 2,50	\$ 30,00
Carpetas de Cartón	Cartón cartulina; 1mm	25	\$ 0,30	\$ 7,50	\$ 90,00
Caja de Esferos (Tres colores)	Bic cristal; 24 unidades	2	\$ 5,00	\$ 10,00	\$ 120,00
Cinta	Cinta masking 40 yardas	5	\$ 0,65	\$ 3,25	\$ 39,00
Lápiz	Marca Nataraj; Nº6,21; HB	10	\$ 0,20	\$ 2,00	\$ 24,00
Cuaderno	Cuaderno a cuadros; escribe; 100h	10	\$ 0,70	\$ 7,00	\$ 84,00
Borrador Foamy (pliego)	Marca Pelikan; blanco Varios colores; Espuma o goma Eva	10 8	\$ 0,10 \$ 1,35	\$ 1,00 \$ 10,80	\$ 12,00 \$ 129,60
Silicón líquido	Celina; 100ml;	2	\$ 1,25	\$ 2,50	\$ 30,00
Caja de Pinturas	Carioca Junior; mango triangular; 12 colores	5	\$ 1,75	\$ 8,75	\$ 105,00
Tiza líquida	Marca Pelikan; borrrable	6	\$ 0,75	\$ 4,50	\$ 54,00
Tinta para tiza líquida	Marca Stabilo; 25 cc/ml	3	\$ 3,00	\$ 9,00	\$ 108,00
Caja de Plastilina	Carioca Junior; 8 colores	4	\$ 0,65	\$ 2,60	\$ 31,20
Regla	Carioca; 30 cm; plástico	5	\$ 0,30	\$ 1,50	\$ 18,00
Hojas perforadas	Refil de Hojas perforadas; 50 unidades; A4 a cuadros	5	\$ 0,65	\$ 3,25	\$ 39,00
Marcador permanente	Pelikan; marcador permanente nº 420	5	\$ 0,50	\$ 2,50	\$ 30,00
Cartulina	Medidas 30 x 20; 115gr	50	\$ 0,05	\$ 2,50	\$ 30,00
Cartucho de impresora negro	Canon pixma Nº 210	1	\$ 21,50	\$ 21,50	\$ 129,00
Cartucho de impresora colores	Canon pixma Nº 210	1	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 150,00
Sobres de manila A4	Marca ideal; tamaño F3 (230x324mm)	10	\$ 0,25	\$ 2,50	\$ 30,00
Archivador	Marca ideal; tamaño oficina; 70mm	15	\$ 2,50	\$ 37,50	\$ 37,50
Estilete	Marca Jeff; Tamaño pequeño; SX - 4; 1 pieza	10	\$ 0,30	\$ 3,00	\$ 3,00
Total				\$ 187,85	\$ 1.529,70

Elaboración: La autora

Fuente: Librería y Papelería L&J

Tabla 61: Proyección anual de útiles de oficina

Años	Valor total 2,86%
1	\$ 1.529,70
2	\$ 1.573,45
3	\$ 1.618,45
4	\$ 1.664,74
5	\$ 1.712,35
6	\$ 1.761,32
7	\$ 1.811,70
8	\$ 1.863,51
9	\$ 1.916,81
10	\$.971,63

Elaboración: La autora

Fuente: Tabla 60

Tabla 62: Servicios de imprenta

Descripción	Unidad	Valor Unitario	Valor Mensual	Año 1
Impresión de trípticos Informativos	2000	\$ 0,04	\$ 80,00	\$ 160,00
Facturas	100	\$ 0,10	\$ 10,00	\$ 40,00
		Total	\$ 90,00	\$ 200,00

Elaboración: La autora

Fuente: Rotulación y publicidad Castillo Pardo

Tabla 63: Proyección anual de servicios de imprenta

Años	Valor total
	2,86%
1	\$ 200,00
2	\$ 205,72
3	\$ 211,60
4	\$ 217,66
5	\$ 223,88
6	\$ 230,28
7	\$ 236,87
8	\$ 243,64
9	\$ 250,61
10	\$ 257,78

Elaboración: La autora

Fuente: Tabla 62

Tabla 64: Materiales y útiles de limpieza

Descripción	Detalle	Unidad	Valor Unitario	Valor Mensual	Año 1
Clorox	3800ml; blanqueador y desinfectante	3	\$ 4,71	\$ 14,13	\$ 169,56
Deja	Detergente de 5kg	3	\$ 11,65	\$ 34,95	\$ 419,40
Guantes	Guantes Estrella compuestos de látex y forro de algodón.	1	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 24,00
Tips	Ambiental Antibacterial; 2 litros	2	\$ 7,66	\$ 15,32	\$ 183,84
Papel Higiénico	Papel Higiénico Familia Equilibrio 71151 prudencial; blanco; 250m	10	\$ 3,48	\$ 34,80	\$ 417,60
Jabón líquido	Marca El Príncipe; 1 Galón	1	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 72,00
Gel Antibacterial	Marca El Príncipe; 1 Galón	1	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 96,00
Fundas de basura	Marca La Dura; Color negra; rollo de 20 unidades	5	\$ 2,50	\$ 12,50	\$ 150,00
			Total	\$ 127,70	\$1.532,40

Elaboración: La autora

Fuente: Autoservicio Bermeo Plaza

Tabla 65: Proyección anual de materiales y útiles de limpieza

Años	Valor total	
	2,86%	
1		\$ 1.532,40
2		\$ 1.576,23
3		\$ 1.621,31
4		\$ 1.667,68
5		\$ 1.715,37
6		\$ 1.764,43
7		\$ 1.814,89
8		\$ 1.866,80
9		\$ 1.920,19
10		\$ 1.975,11

Elaboración: La autora

Fuente: Tabla 64

Tabla 66: Sueldos del personal administrativo

Personal	Nº de empleados	Salario	Valor Mensual	Valor Anual
Director - administrador	1	\$ 474,90	\$ 474,90	\$ 5.698,85
Secretaria	1	\$ 452,14	\$ 452,14	\$ 5.425,72
Contadora	1	\$ 468,16	\$ 468,16	\$ 5.617,93
Chofer	1	\$ 465,92	\$ 465,92	\$ 5.591,01
Guardia de seguridad	1	\$ 457,86	\$ 457,86	\$ 5.494,38
Total			\$ 2.318,99	\$ 27.827,89

Elaboración: La autora

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales del Ecuador

Tabla 67: Proyección anual de sueldos del personal administrativo

Años	Valor total	
	2,86%	
1		\$ 27.827,89
2		\$ 28.623,76
3		\$ 29.442,40
4		\$ 30.284,46
5		\$ 31.150,59
6		\$ 32.041,50
7		\$ 32.957,89
8		\$ 33.900,48
9		\$ 34.870,03
10		\$ 35.867,32

Elaboración: La autora

Fuente: Tabla 66

Tabla 68: Consumo de servicios básicos

Servicio	Valor mensual	Valor anual	Porcentaje		Valor mensual		Año 1	
			Gasto operativo	Gasto administrativo	Gasto operativo	Gasto administrativo	Gasto operativo	Gasto administrativo
Agua potable (m3)	\$ 10,00	\$ 120,00	80%	20%	\$ 8,00	\$ 2,00	\$ 96,00	\$ 24,00
Energía eléctrica (kw)	\$ 15,57	\$ 186,84	80%	20%	\$ 12,46	\$ 3,11	\$ 149,47	\$ 37,37
Consumo telefónico (horas)	\$ 17,16	\$ 205,92	0%	100%	\$ 0,00	\$ 17,16	\$ 0,00	\$ 205,92
Internet	\$ 45,00	\$ 540,00	0%	100%	\$ 0,00	\$ 20,00	\$ 0,00	\$ 240,00
Total	\$ 42,73	\$ 512,76			\$ 20,46	\$ 42,27	\$ 245,47	\$ 507,29

Elaboración: La autora

Fuente: Empresa Eléctrica Regional del Sur. S.A., Junta de agua potable de la parroquia Changaimina, Corporación nacional de telecomunicaciones.

Tabla 70: Proyección anual de consumo de servicios básicos (administrativos)

Años	Valor total 2,86%
1	\$ 507,29
2	\$ 521,80
3	\$ 536,72
4	\$ 552,07
5	\$ 567,86
6	\$ 584,10
7	\$ 600,81
8	\$ 617,99
9	\$ 635,66
10	\$ 653,84

Elaboración: La autora

Fuente: Tabla 68

Tabla 69: Proyección anual de consumo de servicios básicos (operativo)

Años	Valor total 2,86%
1	\$ 245,47
2	\$ 252,49
3	\$ 259,71
4	\$ 267,14
5	\$ 274,78
6	\$ 282,64
7	\$ 290,72
8	\$ 299,04
9	\$ 307,59
10	\$ 316,39

Elaboración: La autora

Fuente: Tabla 68

Tabla 71: Resumen de gastos administrativos

Descripción	Mensual	Año 1
Sueldos	\$ 2.318,99	\$ 27.827,89
Servicios Básicos	\$ 42,27	\$ 507,29
Útiles de Oficina	\$ 187,85	\$ 1.529,70
Servicio de Imprenta	\$ 90,00	\$ 200,00
Materiales y Útiles de Limpieza	\$ 127,70	\$ 1.532,40
Total	\$ 2.766,81	\$ 31.597,27

Elaboración: La autora

Fuente: Tabla 60, Tabla 62, Tabla 64, Tabla 66, Tabla 68

Tabla 72: Resumen de gasto de ventas

Descripción	Valor Mensual	Valor Anual
Publicidad	\$ 650,00	\$ 4.850,00
Total	\$ 650,00	\$ 4.850,00

Elaboración: La autora

Fuente: Radio Ecuasur, Súper Cable Tv, Compu Net

Tabla 73: Proyección anual de gasto de ventas

Años	Valor total 2,86%
1	\$ 4.850,00
2	\$ 4.988,71
3	\$ 5.131,39
4	\$ 5.278,14
5	\$ 5.429,10
6	\$ 5.584,37
7	\$ 5.744,08
8	\$ 5.908,36
9	\$ 6.077,34
10	\$ 6.251,16

Elaboración: La autora

Fuente: Tabla 72

Tabla 74: Mantenimiento y reparación de equipos y oficinas

Descripción	Valor Anual
Mantenimiento de Edificio	\$ 200,00
Mantenimiento Equipos Fisioterapia	\$ 150,00
Mantenimiento de Vehículo	\$ 500,00
Total	\$ 850,00

Elaboración: La autora

Fuente: Altecnomedica, Cinascar- Loja

Tabla 75: Proyección anual de mantenimiento y reparación de equipos y oficinas

Años	Valor total	
	2,86%	
1	\$	500,00
2	\$	514,30
3	\$	529,01
4	\$	544,14
5	\$	919,71
6	\$	946,01
7	\$	973,07
8	\$	1.000,90
9	\$	1.029,53
10	\$	1.058,97

Elaboración: La autora

Fuente: Tabla 74

Tabla 76: Presupuestos proyectados

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Costo de producción										
Costo Primo										
Costos directos	\$ 7.753,20	\$ 7.974,94	\$ 8.203,02	\$ 8.437,63	\$ 8.678,95	\$ 8.927,17	\$ 9.182,48	\$ 9.445,10	\$ 9.715,23	\$ 9.993,09
Mano de Obra Directa	\$ 22.033,45	\$ 22.663,61	\$ 23.311,79	\$ 23.978,50	\$ 24.664,29	\$ 25.369,69	\$ 26.095,26	\$ 26.841,59	\$ 27.609,26	\$ 28.398,88
Total costo primo	\$ 29.786,65	\$ 30.638,55	\$ 31.514,81	\$ 32.416,14	\$ 33.343,24	\$ 34.296,85	\$ 35.277,74	\$ 36.286,69	\$ 37.324,49	\$ 38.391,97
Mano de Obra Indirecta	\$ 14.737,72	\$ 15.159,22	\$ 15.592,77	\$ 16.038,73	\$ 16.497,43	\$ 16.969,26	\$ 17.454,58	\$ 17.953,78	\$ 18.467,26	\$ 18.995,42
Costos Indirectos	\$ 6.101,83	\$ 5.967,76	\$ 6.138,44	\$ 6.314,00	\$ 6.494,58	\$ 6.680,32	\$ 6.871,38	\$ 7.067,90	\$ 7.270,05	\$ 7.477,97
Agua Potable	\$ 96,00	\$ 98,75	\$ 101,57	\$ 104,47	\$ 107,46	\$ 110,54	\$ 113,70	\$ 116,95	\$ 120,29	\$ 123,73
Energía Eléctrica	\$ 149,47	\$ 153,75	\$ 158,14	\$ 162,67	\$ 167,32	\$ 172,10	\$ 177,03	\$ 182,09	\$ 187,30	\$ 192,65
Depreciación Edificio	\$ 35.217,49	\$ 35.217,49	\$ 35.217,49	\$ 35.217,49	\$ 35.217,49	\$ 35.217,49	\$ 35.217,49	\$ 35.217,49	\$ 35.217,49	\$ 35.217,49
Depreciación Vehículos	\$ 2.464,00	\$ 2.464,00	\$ 2.464,00	\$ 2.464,00	\$ 2.464,00	\$ 2.464,00	\$ 2.464,00	\$ 2.464,00	\$ 2.464,00	\$ 2.464,00
Total de gastos indirectos	\$ 58.766,51	\$ 59.060,96	\$ 59.672,41	\$ 60.301,35	\$ 60.948,28	\$ 61.613,71	\$ 62.298,17	\$ 63.002,21	\$ 63.726,38	\$ 64.471,27
Total costos productivos	\$ 88.553,16	\$ 89.699,51	\$ 91.187,23	\$ 92.717,49	\$ 94.291,52	\$ 95.910,57	\$ 97.575,92	\$ 99.288,90	\$ 101.050,87	\$ 102.863,24
Gastos Administrativos										
Sueldos	\$ 27.827,89	\$ 28.623,76	\$ 29.442,40	\$ 30.284,46	\$ 31.150,59	\$ 32.041,50	\$ 32.957,89	\$ 33.900,48	\$ 34.870,03	\$ 35.867,32
Agua Potable	\$ 24,00	\$ 24,69	\$ 25,39	\$ 26,12	\$ 26,87	\$ 27,63	\$ 28,42	\$ 29,24	\$ 30,07	\$ 30,93
Energía Eléctrica	\$ 37,37	\$ 38,44	\$ 39,54	\$ 40,67	\$ 41,83	\$ 43,03	\$ 44,26	\$ 45,52	\$ 46,82	\$ 48,16
Consumo Telefónico	\$ 205,92	\$ 211,81	\$ 217,87	\$ 224,10	\$ 230,51	\$ 237,10	\$ 243,88	\$ 250,86	\$ 258,03	\$ 265,41
Internet	\$ 240,00	\$ 246,86	\$ 253,92	\$ 261,19	\$ 268,66	\$ 276,34	\$ 284,24	\$ 292,37	\$ 300,73	\$ 309,34
Mantenimiento y Reparación de Equipos y Oficinas	\$ 850,00	\$ 514,30	\$ 529,01	\$ 544,14	\$ 919,71	\$ 946,01	\$ 973,07	\$ 1.000,90	\$ 1.029,53	\$ 1.058,97
Útiles de Oficina	\$ 1.529,70	\$ 1.573,45	\$ 1.618,45	\$ 1.664,74	\$ 1.712,35	\$ 1.761,32	\$ 1.811,70	\$ 1.863,51	\$ 1.916,81	\$ 1.971,63
Servicio de Imprenta	\$ 200,00	\$ 205,72	\$ 211,60	\$ 217,66	\$ 223,88	\$ 230,28	\$ 236,87	\$ 243,64	\$ 250,61	\$ 257,78
Materiales y Útiles de Limpieza	\$ 1.532,40	\$ 1.576,23	\$ 1.621,31	\$ 1.667,68	\$ 1.715,37	\$ 1.764,43	\$ 1.814,89	\$ 1.866,80	\$ 1.920,19	\$ 1.975,11
Depreciación Muebles y Enseres	\$ 536,75	\$ 536,75	\$ 536,75	\$ 536,75	\$ 536,75	\$ 536,75	\$ 536,75	\$ 536,75	\$ 536,75	\$ 536,75
Depreciación Equipos Oficina	\$ 26,03	\$ 26,03	\$ 26,03	\$ 26,03	\$ 26,03	\$ 26,03	\$ 26,03	\$ 26,03	\$ 26,03	\$ 26,03
Depreciación Equipos de Computación	\$ 339,30	\$ 339,30	\$ 339,30	\$ 339,30	\$ 339,30	\$ 339,30	\$ 339,30	\$ 339,30	\$ 339,30	\$ 339,30
Total gastos administrativos	\$ 33.349,36	\$ 33.917,34	\$ 34.861,58	\$ 35.832,82	\$ 37.191,85	\$ 38.229,74	\$ 39.297,31	\$ 40.395,41	\$ 41.524,92	\$ 42.686,73
Gastos Operacionales	\$ 267,00	\$ 274,64	\$ 282,49	\$ 290,57	\$ 298,88	\$ 307,43	\$ 316,22	\$ 325,26	\$ 334,57	\$ 344,14
Gasto de Ventas										
Promoción y Publicidad	\$ 4.850,00	\$ 4.988,71	\$ 5.131,39	\$ 5.278,14	\$ 5.429,10	\$ 5.584,37	\$ 5.744,08	\$ 5.908,36	\$ 6.077,34	\$ 6.251,16
Total gasto de ventas	\$ 4.850,00	\$ 4.988,71	\$ 5.131,39	\$ 5.278,14	\$ 5.429,10	\$ 5.584,37	\$ 5.744,08	\$ 5.908,36	\$ 6.077,34	\$ 6.251,16
Total gastos de operación	\$ 38.466,36	\$ 39.180,69	\$ 40.275,46	\$ 41.401,54	\$ 42.919,83	\$ 44.121,54	\$ 45.357,61	\$ 46.629,04	\$ 47.936,83	\$ 49.282,03
Total costos totales	\$ 127.019,52	\$ 128.880,20	\$ 131.462,68	\$ 134.119,03	\$ 137.211,35	\$ 140.032,10	\$ 142.933,53	\$ 145.917,94	\$ 148.987,70	\$ 152.145,26

Elaboración: La autora

Fuente: Tabla 50, Tabla 52, Tabla 54, Tabla 56, Tabla 59, Tabla 61, Tabla 63, Tabla 65, Tabla 67, Tabla 68, Tabla 73, Tabla 75

Tabla 77: Clasificación de costos fijos y costos variables

Descripción	Año 1		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5		Año 6		Año 7		Año 8		Año 9		Año 10	
	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable
Costo de producción																				
Costo Primo																				
Costos directos		\$ 7.753,20		\$ 7.974,94		\$ 8.203,02		\$ 8.437,63		\$ 8.678,95		\$ 8.927,17		\$ 9.182,48		\$ 9.445,10		\$ 9.715,23		\$ 9.993,09
Mano de Obra Directa	\$ 22.033,45		\$ 22.663,61		\$ 23.311,79		\$ 23.978,50		\$ 24.664,29		\$ 25.369,69		\$ 26.095,26		\$ 26.841,59		\$ 27.609,26		\$ 28.398,88	
Total costo primo	\$ 22.033,45	\$ 7.753,20	\$ 22.663,61	\$ 7.974,94	\$ 23.311,79	\$ 8.203,02	\$ 23.978,50	\$ 8.437,63	\$ 24.664,29	\$ 8.678,95	\$ 25.369,69	\$ 8.927,17	\$ 26.095,26	\$ 9.182,48	\$ 26.841,59	\$ 9.445,10	\$ 27.609,26	\$ 9.715,23	\$ 28.398,88	\$ 9.993,09
Mano de Obra Indirecta		\$ 14.737,72		\$ 15.159,22		\$ 15.592,77		\$ 16.038,73		\$ 16.497,43		\$ 16.969,26		\$ 17.454,58		\$ 17.953,78		\$ 18.467,26		\$ 18.995,42
Costos Indirectos		\$ 6.101,83		\$ 5.967,76		\$ 6.138,44		\$ 6.314,00		\$ 6.494,58		\$ 6.680,32		\$ 6.871,38		\$ 7.067,90		\$ 7.270,05		\$ 7.477,97
Agua Potable		\$ 96,00		\$ 98,75		\$ 101,57		\$ 104,47		\$ 107,46		\$ 110,54		\$ 113,70		\$ 116,95		\$ 120,29		\$ 123,73
Energía Eléctrica		\$ 149,47		\$ 153,75		\$ 158,14		\$ 162,67		\$ 167,32		\$ 172,10		\$ 177,03		\$ 182,09		\$ 187,30		\$ 192,65
Depreciación Edificio	\$ 35.217,49		\$ 35.217,49		\$ 35.217,49		\$ 35.217,49		\$ 35.217,49		\$ 35.217,49		\$ 35.217,49		\$ 35.217,49		\$ 35.217,49		\$ 35.217,49	
Depreciación Vehículos	\$ 2.464,00		\$ 2.464,00		\$ 2.464,00		\$ 2.464,00		\$ 2.464,00		\$ 2.464,00		\$ 2.464,00		\$ 2.464,00		\$ 2.464,00		\$ 2.464,00	
Total gastos indirectos	\$ 37.681,49	\$ 21.085,02	\$ 37.681,49	\$ 21.379,47	\$ 37.681,49	\$ 21.990,93	\$ 37.681,49	\$ 22.619,87	\$ 37.681,49	\$ 23.266,79	\$ 37.681,49	\$ 23.932,23	\$ 37.681,49	\$ 24.616,69	\$ 37.681,49	\$ 25.320,72	\$ 37.681,49	\$ 26.044,90	\$ 37.681,49	\$ 26.789,78
Total costos productivos	\$ 59.714,94	\$ 28.838,22	\$ 60.345,10	\$ 29.354,41	\$ 60.993,28	\$ 30.193,95	\$ 61.659,99	\$ 31.057,50	\$ 62.345,78	\$ 31.945,74	\$ 63.051,18	\$ 32.859,39	\$ 63.776,75	\$ 33.799,17	\$ 64.523,07	\$ 34.765,83	\$ 65.290,74	\$ 35.760,13	\$ 66.080,37	\$ 36.782,87
Gastos Administrativos																				
Sueldos	\$ 27.827,89		\$ 28.623,76		\$ 29.442,40		\$ 30.284,46		\$ 31.150,59		\$ 32.041,50		\$ 32.957,89		\$ 33.900,48		\$ 34.870,03		\$ 35.867,32	
Agua Potable	\$ 24,00		\$ 24,69		\$ 25,39		\$ 26,12		\$ 26,87		\$ 27,63		\$ 28,42		\$ 29,24		\$ 30,07		\$ 30,93	
Energía Eléctrica	\$ 37,37		\$ 38,44		\$ 39,54		\$ 40,67		\$ 41,83		\$ 43,03		\$ 44,26		\$ 45,52		\$ 46,82		\$ 48,16	
Consumo Telefónico	\$ 205,92		\$ 211,81		\$ 217,87		\$ 224,10		\$ 230,51		\$ 237,10		\$ 243,88		\$ 250,86		\$ 258,03		\$ 265,41	
Internet	\$ 240,00		\$ 246,86		\$ 253,92		\$ 261,19		\$ 268,66		\$ 276,34		\$ 284,24		\$ 292,37		\$ 300,73		\$ 309,34	
Mant. y Reparación de Equipos y C	\$ 850,00		\$ 514,30		\$ 529,01		\$ 544,14		\$ 919,71		\$ 946,01		\$ 973,07		\$ 1.000,90		\$ 1.029,53		\$ 1.058,97	
Útiles de Oficina	\$ 1.529,70		\$ 1.573,45		\$ 1.618,45		\$ 1.664,74		\$ 1.712,35		\$ 1.761,32		\$ 1.811,70		\$ 1.863,51		\$ 1.916,81		\$ 1.971,63	
Servicio de Imprenta	\$ 200,00		\$ 205,72		\$ 211,60		\$ 217,66		\$ 223,88		\$ 230,28		\$ 236,87		\$ 243,64		\$ 250,61		\$ 257,78	
Materiales y Útiles de Limpieza	\$ 1.532,40		\$ 1.576,23		\$ 1.621,31		\$ 1.667,68		\$ 1.715,37		\$ 1.764,43		\$ 1.814,89		\$ 1.866,80		\$ 1.920,19		\$ 1.975,11	
Depreciación Muebles y Enseres	\$ 536,75		\$ 536,75		\$ 536,75		\$ 536,75		\$ 536,75		\$ 536,75		\$ 536,75		\$ 536,75		\$ 536,75		\$ 536,75	
Depreciación Equipos Oficina	\$ 26,03		\$ 26,03		\$ 26,03		\$ 26,03		\$ 26,03		\$ 26,03		\$ 26,03		\$ 26,03		\$ 26,03		\$ 26,03	
Depreciación Equipos de Comput	\$ 339,30		\$ 339,30		\$ 339,30		\$ 339,30		\$ 339,30		\$ 339,30		\$ 339,30		\$ 339,30		\$ 339,30		\$ 339,30	
Total gastos administrativos	\$ 33.349,36		\$ 33.917,34		\$ 34.861,58		\$ 35.832,82		\$ 37.191,85		\$ 38.229,74		\$ 39.297,31		\$ 40.395,41		\$ 41.524,92		\$ 42.686,73	
Gastos Operacionales	\$ 267,00		\$ 274,64		\$ 282,49		\$ 290,57		\$ 298,88		\$ 307,43		\$ 316,22		\$ 325,26		\$ 334,57		\$ 344,14	
Gasto de Ventas																				
Promoción y Publicidad	\$ 4.850,00		\$ 4.988,71		\$ 5.131,39		\$ 5.278,14		\$ 5.429,10		\$ 5.584,37		\$ 5.744,08		\$ 5.908,36		\$ 6.077,34		\$ 6.251,16	
Total gasto de ventas	\$ 4.850,00	\$ -	\$ 4.988,71	\$ -	\$ 5.131,39	\$ -	\$ 5.278,14	\$ -	\$ 5.429,10	\$ -	\$ 5.584,37	\$ -	\$ 5.744,08	\$ -	\$ 5.908,36	\$ -	\$ 6.077,34	\$ -	\$ 6.251,16	\$ -
Total gastos de operación	\$ 38.466,36	\$ -	\$ 39.180,69	\$ -	\$ 40.275,46	\$ -	\$ 41.401,54	\$ -	\$ 42.919,83	\$ -	\$ 44.121,54	\$ -	\$ 45.357,61	\$ -	\$ 46.629,04	\$ -	\$ 47.936,83	\$ -	\$ 49.282,03	\$ -
Total costos totales	\$ 98.181,30	\$ 28.838,22	\$ 99.525,79	\$ 29.354,41	\$ 101.268,73	\$ 30.193,95	\$ 103.061,53	\$ 31.057,50	\$ 105.265,61	\$ 31.945,74	\$ 107.172,71	\$ 32.859,39	\$ 109.134,36	\$ 33.799,17	\$ 111.152,12	\$ 34.765,83	\$ 113.227,58	\$ 35.760,13	\$ 115.362,39	\$ 36.782,87
Costo total de producción		\$ 127.019,52		\$ 128.880,20		\$ 131.462,68		\$ 134.119,03		\$ 137.211,35		\$ 140.032,10		\$ 142.933,53		\$ 145.917,94		\$ 148.987,70		\$ 152.145,26

Elaboración: La autora

Fuente: Tabla 50, Tabla 52, Tabla 54, Tabla 56, Tabla 59, Tabla 61, Tabla 63, Tabla 65, Tabla 67, Tabla 68, Tabla 73, Tabla 75

Tabla 78: Costo de producción del servicio

Años	Paquete cuidado diurno			Paquete cuidado residencia		
	Total Capacidad Utilizada	Costo Unitario por persona mensual	Costo anual	Total Capacidad Utilizada	Costo Unitario por persona mensual	Costo anual
1	450	\$ 282,27	\$ 6.209,84	180	\$ 324,61	\$ 9.738,16
2	450	\$ 282,27	\$ 6.209,84	180	\$ 324,61	\$ 9.738,16
3	420	\$ 302,43	\$ 6.653,40	168	\$ 347,79	\$ 10.433,75
4	408	\$ 311,32	\$ 6.849,09	163	\$ 358,02	\$ 10.740,62
5	390	\$ 325,69	\$ 7.165,20	156	\$ 374,54	\$ 11.236,34
6	360	\$ 352,83	\$ 7.762,30	144	\$ 405,76	\$ 12.172,70
7	348	\$ 365,00	\$ 8.029,97	139	\$ 419,75	\$ 12.592,45
8	330	\$ 384,91	\$ 8.467,97	132	\$ 442,64	\$ 13.279,31
9	300	\$ 423,40	\$ 9.314,76	120	\$ 486,91	\$ 14.607,25
10	276	\$ 460,22	\$ 10.124,74	110	\$ 529,25	\$ 15.877,44

Elaboración: La autora

Fuente: Tabla 12, Tabla 76

Tabla 79: Cálculo del precio de servicio

Año	Paquete Cuidado Diurno			Paquete Cuidado Residencia		
	Costo Unitario de Producción	Margen de Utilidad %	Precio al Público Mensual	Costo Unitario de Producción	Margen de Utilidad %	Precio al Público Mensual
1	\$ 282,27	3%	\$ 290,73	\$ 324,61	2%	\$ 331,10
2	\$ 282,27	5%	\$ 296,38	\$ 324,61	2%	\$ 331,10
3	\$ 302,43	13%	\$ 341,74	\$ 347,79	10%	\$ 382,57
4	\$ 311,32	24%	\$ 386,04	\$ 358,02	19%	\$ 426,04
5	\$ 325,69	31%	\$ 426,66	\$ 374,54	26%	\$ 471,93
6	\$ 352,83	40%	\$ 493,96	\$ 405,76	34%	\$ 543,71
7	\$ 365,00	56%	\$ 569,40	\$ 419,75	47%	\$ 617,03
8	\$ 384,91	66%	\$ 638,95	\$ 442,64	56%	\$ 690,52
9	\$ 423,40	76%	\$ 745,18	\$ 486,91	65%	\$ 803,40
10	\$ 460,22	85%	\$ 851,40	\$ 529,25	75%	\$ 926,18

Elaboración: La autora

Fuente: Tabla 78

Anexo C: Flujos de Caja

Tabla 80: Flujos de caja

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Ingresos											
Ventas Totales		\$ 190.427,67	\$ 192.968,06	\$ 207.803,94	\$ 227.034,69	\$ 240.016,09	\$ 256.122,16	\$ 284.041,05	\$ 302.001,62	\$ 319.962,18	\$ 337.236,83
Valor Residual				\$ 508,88							\$ 41.465,01
Total de Ingresos		\$ 190.427,67	\$ 192.968,06	\$ 208.312,82	\$ 227.034,69	\$ 240.016,09	\$ 256.122,16	\$ 284.041,05	\$ 302.001,62	\$ 319.962,18	\$ 378.701,84
Egresos											
Costo de Producción		\$ 88.553,16	\$ 89.699,51	\$ 91.187,23	\$ 92.717,49	\$ 94.291,52	\$ 95.910,57	\$ 97.575,92	\$ 99.288,90	\$ 101.050,87	\$ 102.863,24
Costos de Operación		\$ 38.466,36	\$ 39.180,69	\$ 40.275,46	\$ 41.401,54	\$ 42.919,83	\$ 44.121,54	\$ 45.357,61	\$ 46.629,04	\$ 47.936,83	\$ 49.282,03
Presupuesto de Costos		\$ 127.019,52	\$ 128.880,20	\$ 131.462,68	\$ 134.119,03	\$ 137.211,35	\$ 140.032,10	\$ 142.933,53	\$ 145.917,94	\$ 148.987,70	\$ 152.145,26
(+)Depreciaciones		\$ 39.203,36	\$ 39.203,36	\$ 39.203,36	\$ 39.203,36	\$ 39.203,36	\$ 39.203,36	\$ 39.203,36	\$ 39.203,36	\$ 39.203,36	\$ 39.203,36
(-) 15% Reparto Utilidades		\$ 9.509,08	\$ 9.613,18	\$ 11.157,53	\$ 13.937,35	\$ 13.110,71	\$ 17.413,51	\$ 21.166,13	\$ 23.412,55	\$ 25.646,17	\$ 33.983,49
(-) 22% Impuesto a la Renta		\$ 11.854,65	\$ 11.984,43	\$ 13.909,72	\$ 17.375,23	\$ 16.344,69	\$ 21.708,84	\$ 26.387,11	\$ 29.187,65	\$ 31.972,23	\$ 42.366,08
(-)10% Reserva legal		\$ 4.203,01	\$ 4.249,02	\$ 4.931,63	\$ 6.160,31	\$ 5.794,93	\$ 7.696,77	\$ 9.355,43	\$ 10.348,35	\$ 11.335,61	\$ 15.020,70
Total de Egresos		\$ 140.656,14	\$ 142.236,93	\$ 140.667,16	\$ 135.849,50	\$ 141.164,38	\$ 132.416,34	\$ 125.228,23	\$ 122.172,76	\$ 119.237,06	\$ 99.978,36
Inversion	\$ 779.283,23										
Capital de Trabajo	\$ 21.070,18										
Total flujo de caja neto	\$ 758.213,05	\$ 49.771,52	\$ 50.731,13	\$ 67.645,66	\$ 91.185,20	\$ 98.851,71	\$ 123.705,82	\$ 158.812,83	\$ 179.828,86	\$ 200.725,12	\$ 278.723,48

Elaboración: La autora

Fuente: Tabla 4, Tabla 27, Tabla 28, Tabla 50, Tabla 76, Tabla 81

Anexo D: Cuadro de resultados

Tabla 81: Estado de pérdidas y ganancias

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
1 Ingresos										
Ventas de Paquetes										
Paquete Cuidado Diurno	\$ 130.830,11	\$ 133.370,50	\$ 143.532,06	\$ 157.504,21	\$ 166.395,57	\$ 177.827,33	\$ 198.150,45	\$ 210.852,41	\$ 223.554,36	\$ 234.986,12
Paquete Cuidado Residencia	\$ 59.597,56	\$ 59.597,56	\$ 64.271,88	\$ 69.530,49	\$ 73.620,51	\$ 78.294,83	\$ 85.890,60	\$ 91.149,21	\$ 96.407,82	\$ 102.250,72
(+) Valor Residual			\$ 508,88							\$ 41.465,01
Total Ingresos	\$ 190.427,67	\$ 192.968,06	\$ 208.312,82	\$ 227.034,69	\$ 240.016,09	\$ 256.122,16	\$ 284.041,05	\$ 302.001,62	\$ 319.962,18	\$ 378.701,84
2 Egresos										
Costos productivos	\$ 88.553,16	\$ 89.699,51	\$ 91.187,23	\$ 92.717,49	\$ 94.291,52	\$ 95.910,57	\$ 97.575,92	\$ 99.288,90	\$ 101.050,87	\$ 102.863,24
(+) Costos de operación	\$ 38.466,36	\$ 39.180,69	\$ 40.275,46	\$ 41.401,54	\$ 42.919,83	\$ 44.121,54	\$ 45.357,61	\$ 46.629,04	\$ 47.936,83	\$ 49.282,03
(+) Reinversión	\$ 14,30		\$ 2.466,59		\$ 15.400,00					
Total Egresos	\$ 127.033,82	\$ 128.880,20	\$ 133.929,27	\$ 134.119,03	\$ 152.611,35	\$ 140.032,10	\$ 142.933,53	\$ 145.917,94	\$ 148.987,70	\$ 152.145,26
(1-2) Utilidad bruta	\$ 63.393,85	\$ 64.087,86	\$ 74.383,54	\$ 92.915,67	\$ 87.404,74	\$ 116.090,06	\$ 141.107,52	\$ 156.083,67	\$ 170.974,47	\$ 226.556,57
(-) 15% Trabajadores	\$ 9.509,08	\$ 9.613,18	\$ 11.157,53	\$ 13.937,35	\$ 13.110,71	\$ 17.413,51	\$ 21.166,13	\$ 23.412,55	\$ 25.646,17	\$ 33.983,49
(=) Utilidad antes de Impuestos	\$ 53.884,77	\$ 54.474,68	\$ 63.226,01	\$ 78.978,32	\$ 74.294,03	\$ 98.676,55	\$ 119.941,39	\$ 132.671,12	\$ 145.328,30	\$ 192.573,09
(-) 22% Impuesto Renta	\$ 11.854,65	\$ 11.984,43	\$ 13.909,72	\$ 17.375,23	\$ 16.344,69	\$ 21.708,84	\$ 26.387,11	\$ 29.187,65	\$ 31.972,23	\$ 42.366,08
(=) Utilidad antes de Reserva Legal	\$ 42.030,12	\$ 42.490,25	\$ 49.316,29	\$ 61.603,09	\$ 57.949,34	\$ 76.967,71	\$ 93.554,29	\$ 103.483,48	\$ 113.356,07	\$ 150.207,01
(-) 10% reserva legal	\$ 4.203,01	\$ 4.249,02	\$ 4.931,63	\$ 6.160,31	\$ 5.794,93	\$ 7.696,77	\$ 9.355,43	\$ 10.348,35	\$ 11.335,61	\$ 15.020,70
(=) Utilidad líquida	\$ 37.827,11	\$ 38.241,22	\$ 44.384,66	\$ 55.442,78	\$ 52.154,41	\$ 69.270,94	\$ 84.198,86	\$ 93.135,13	\$ 102.020,47	\$ 135.186,31

Elaboración: La autora

Fuente: Tabla 4, Tabla 26, Tabla 50, Tabla 76

Anexo E: Proformas

 CONSTRUCTORA CALDERÓN TORRES		CONSTRUCTORA CALDERÓN TORRES CIA. LTDA.			
PRESUPUESTO GENERAL PARA LA CONSTRUCCION DEL CENTRO GERENTOLÒGICO					
PROPONENTE DEL PROYECTO: MARÍA DEL CARMEN MONTERO BETANCOURTH					
UBICACIÓN: CHANGAIMINA - GONZANAMÀ					
NÚMERO	DESCRIPCION	UNIDAD	CANTIDAD	P.UNITARIO	P.TOTAL
2	AREA CONSTRUCCION	M2	2348,83	280	657672,40
3	PATIO Y ÀREAS VERDES	M2	788,76	80	63100,80
4	CERRAMIENTO	ML	479,1	42,22	20227,60
5	PUERTA DE CERRAMIENTO	UNIDAD	1	420	420
TOTAL					741420,80

SON: Setecientos cuarenta y un mil cuatrocientos veinte con 80/100 dólares.


 CONSTRUCTORA CALDERÓN TORRES
 CIA. LTDA.
 RUC: 1199090918001
 NAM
 Zamora Chincipe-Ecuador
 Lic. José Luis Calderón Torres
 REPRESENTANTE LEGAL

Dirección: (chiriguala- Changaimina)
 Teléfono: 2573250 - 0997950878
 Correo: constructoracalto@yahoo.es

PROFORMA VEHICULAR.

Loja, 24 de Octubre del 2014.

Sra.
María del Carmen Montero Betancourt.
Ciudad.-

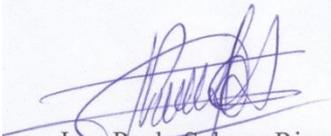
De mi consideración:

El presente tiene la finalidad de hacerle conocer las características del vehículo, que usted solicita, poniendo en conocimiento que en los precios está incluido el valor del IVA:

DEFINICIÓN:	FURGONETA
MARCA:	CHERY
MODELO:	PRACTIVAN 11S
MOTOR:	1.200 cc
PRECIO NORMAL:	\$15.399
EQUIPADO:	SEMIFULL

Particular que pongo a su consideración para los fines consiguientes.

Atentamente,



Ing. Paola Salazar Rigaud.
ASESOR COMERCIAL.
CINASCAR LOJA.
Telf: (593 2) 25792.10 EXT.106.

 **CINASCAR**
Vive el cambio

MUEBLERIA JUAN PABLO		PROFORMA	
TODO PARA SU HOGAR Y OFICINA		RUC: 0703184291001	
Dirección: Bolívar y Clotario Paz		Alondra Enith Cueva Camacho	
Telefono: 2688 566. Cel: 0981857680		Cariamanga - Loja - Ecuador	
Fecha: Viernes, 3 de Octubre de 2014		Telefono: 0992235140	
Cliente: Srs. Centro Gerontológico Virgen de la Caridad			
Dirección: Changaimina			
CANT.	DESCRIPCIÓN	P. UNITARIO	VALOR TOTAL
10	Escritorio Melamine cuatro cajones	\$ 130,00	\$ 1.300,00
10	Silla gerencial giratoria	\$ 70,00	\$ 700,00
4	Estante Archivador	\$ 85,00	\$ 340,00
20	Pupitre unipersonal; silla apilable y tablero desmontable	\$ 35,00	\$ 700,00
2	Caldero Recortado Umco N° 40	\$ 70,00	\$ 140,00
2	Caldero Recortado Umco N° 36	\$ 60,00	\$ 120,00
1	Porta sueros de metal	\$ 15,00	\$ 15,00
1	Camilla de enfermería simple	\$ 100,00	\$ 100,00
1	Auxiliar de medico de metal	\$ 25,00	\$ 25,00
20	Cama metalica; Plegable de plaza y media	\$ 70,00	\$ 1.400,00
20	Colchon de espuma Dinastic de 15 cm; Plaza y media	\$ 28,00	\$ 560,00
20	Sabanas Eden de plaza y media	\$ 15,00	\$ 300,00
20	Cubrecama T Naranja Cuadros plaza y media	\$ 10,99	\$ 219,80
1	Refrigeradora INDURAMA RI 530 NF; Color blanco	\$ 800,00	\$ 800,00
2	Lavadora Lg 16 k; Digital 35 libras; Color Blanco	\$ 600,00	\$ 1.200,00
1	Cocina Industrial tres quemadores; sencilla	\$ 100,00	\$ 100,00
3	Televisor plasma LG 60 PN 6500	\$ 900,00	\$ 2.700,00
1	DVD LG 437 DP	\$ 48,00	\$ 48,00
1	Maquina Caminadora Tecnofitness TP 840	\$ 799,00	\$ 799,00
1	Bicicleta estática reclinable life gear 26570	\$ 299,00	\$ 299,00
1	Licuada Oster 3 velocidades	\$ 74,00	\$ 74,00
1	Aspiradora de polvo Electrolux	\$ 170,00	\$ 170,00
1	Parlante GEMINI ES-15BLU	\$ 320,00	\$ 320,00
		SUBTOTAL	\$ 12.429,80
		IVA 12%	\$ 1.491,58
		IVA 0%	
		TOTAL	\$ 13.921,38

MUEBLERIA
"JUAN PABLO"
 RUC: 0703184291001
 DEL ALONDRAS CUEVA
 CARIAMANGA - LOJA - ECUADOR


 FIRMA AUTORIZADA

LIBRERÍA Y PAPELERÍA L&J

PROFORMA

RUC: 1103807739001

Dirección: 24 de mayo y Hno. Agustín Villareal

Telefono: (07) 2689 314. Cel: 0986163413

Nro.	02-011-2014
Ciudad	Cariamanga
Fecha	10/10/2014

Cliente: María del Carmen Montero Betancourt

Dirección: Cariamanga

CANT.	DESCRIPCIÓN	P. UNITARIO	VALOR TOTAL
5	Perforadora Punch	\$ 2,25	\$ 11,25
5	Grapadora Wex	\$ 2,25	\$ 11,25
5	Sacagrapas Ditech	\$ 0,45	\$ 2,25
10	Tigeras pequeña Lancer	\$ 0,40	\$ 4,00
1	Sacapuntas Agusador KX - TRIO	\$ 7,50	\$ 7,50
1	Pizarra de pared Acrilica 1.20 x 2.40	\$ 80,00	\$ 80,00
5	Resma de Hojas A4 Dispalaser	\$ 3,85	\$ 19,25
2	Paquete de Grapas Rexel	\$ 0,45	\$ 0,90
2	Paquete de clips N° 9-32	\$ 0,45	\$ 0,90
5	Goma en barra Glue Stick	\$ 0,50	\$ 2,50
25	Carpetas de carton	\$ 0,30	\$ 7,50
3	Caja de esferos Bic cristal tres colores	\$ 5,00	\$ 15,00
5	Cinta Masking	\$ 0,65	\$ 3,25
10	Lápiz Nataraj	\$ 0,20	\$ 2,00
10	Cuaderno a cuadros Escribe 100 hojas	\$ 0,70	\$ 7,00
10	Borrador Pelikan Blanco	\$ 0,10	\$ 1,00
8	Pliego Foamy	\$ 1,35	\$ 10,80
2	Silicon Liquido Celina	\$ 1,25	\$ 2,50
5	Caja de Pinturas Carioca Junior 12 colores	\$ 1,75	\$ 8,75
6	Tiza liquida Pelikan	\$ 0,75	\$ 4,50
3	Tinta para tiza liquida	\$ 3,00	\$ 9,00
4	Caja de plastilina Carioca Junior 8 colores	\$ 0,65	\$ 2,60
5	Regla plástica Carioca 30cm	\$ 0,30	\$ 1,50
5	Refil de hojas perforadas Estilo	\$ 0,65	\$ 3,25
5	Marcador Permanente Pelikan	\$ 0,50	\$ 2,50
50	Cartulina 115 gr 30 x 20cm	\$ 0,05	\$ 2,50
1	Cartucho de impresora Canon N° 210 Blanco y Negro	\$ 21,50	\$ 21,50
1	Cartucho de impresora Canon N° 210 Colores	\$ 25,00	\$ 25,00
10	Sobres de manila IDEAL	\$ 0,25	\$ 2,50
20	Archivador IDEAL tamaño oficio	\$ 2,50	\$ 50,00
10	Estilete Jeff pequeño	\$ 0,30	\$ 3,00
Subtotal			\$ 325,45
Iva 12%			\$ 39,05
Iva 0%			
TOTAL			\$ 364,50



Sra. Lucia Judith Sarango Gaona
PROPIETARIA



La Tecnología más cerca de ti

Nro.: 000272

PROFORMA

Cliente: MARIA DEL CARMEN MONTERO
C.I/R.U.C.:
Dirección:
TELF:
Fecha: 21/08/2014

Cantidad	Descripción	Valor Unitario	Valor Total
1	COMPUTADOR DE ESCRITORIO CASE COMBO ALTEK 3856 CORE I3 TCL/MOUS/PARL ROJO MOTHER BIOSTAR H81MHV3 SOCK 1150 4TA GENERA DDR3- 1333 SOPORT /15/17/HDMI/DVI/PS2 PROCESADOR INTEL DUAL CORE G3220 3.0GHZ/3MB CACHE /SOCKET 1150/4TA GENERACION MEMORIA 4GB KINGSTON 10600 MHZ/DDR3 PARA 4TA GEN DISCO 750GB DELL 7200RPM UNIDAD DVD WRITER SAMSUNG SATA LECTOR DE MEMORIAS INTERNO ALTEK MONITOR 20 LG LED 20M35A 1600X900	446,43	446,43
1	IMPRESORA CANON PIXMA MG2410 MULTIFUNCIÓN	62,50	62,50
1	IMPRESORA EPSON L210 SISTEMA DE TINTA CONTINUO	236,61	236,61

PROMOCIÓN:

Regulador de voltaje
 Cobertores
 Software Instalado

GARANTÍA

1 AÑO DE GARANTÍA POR DEFECTOS DE FABRICA

Subtotal	745,54
IVA (12%)	89,46
TOTAL	835,00

Validez 8 días

Caramanga - Loja

FIRMA AUTORIZADA

RUC: 1191752070001 N° Aut. SRI: 1114862964
 Dir.: 18 de Noviembre (03-01) y Jerónimo Carrion
 Telf.: (07) 2689-583
 Cariamanga - Loja

INFORMACIÓN GENERAL



GERENTE GENERAL: Dr. Javier Cabrera M. Cel: 0999 307027
DIRECTOR GENERAL: Lic. Mauricio Cabrera P. Cel: 0989390326
DIRECCIÓN: Calle Eloy Alfaro y Padre Esteban Nargánez
TELÉFONOS: Gerencia 2 688 006
 Estudio 1 Cmg: 2 687 - 687
 Estudio 2 Loja: 2 577 - 995

E-MAIL: ecuasurfm102@yahoo.es / ecuasurfm@hotmail.com

POTENCIA: 5 Transmisores de 1000 vatios cada uno

FRECUENCIA: 102.1 en todas sus repetidoras (frecuencia unificada)

COBERTURA: Loja, El Oro, Zamora Chinchipe, parte del Azuay, Norte del Perú.



Somos la estación Radial con mayor cobertura, potencia y sintonía
 Llegamos a un público joven y adulto económicamente activo de más de un millón de oyentes, garantía para que su empresa o institución sea conocida en todas partes
 Más lejos y a más radioescuchas.

Transmitimos a todo el mundo con audio real calidad HD:

www.ecuasurfmradio.com

COSTO PUBLICITARIO 2014

6 cuñas diarias más 1 bonificación	180 cuñas al mes total 20 cuñas	\$ 300 más IVA
------------------------------------	---------------------------------	----------------

NOTA: su publicidad puede ser enviada por email a nuestra dirección electrónica:
ecuasurfm102@yahoo.es o ecuasurfmradio@hotmail.com

ATENTAMENTE:

Dr. Angel Javier Cabrera Mena
 GERENTE GENERAL
 ECUASUR FM



ECUASUR F.M. STEREO
 Dr. Javier Cabrera Mena
 GERENTE-PROPIETARIO
 RUC: 1100478542001

SUPERCABLE TV*Más que televisión...***PROFORMA 2014**

Nº SPOT DIARIOS	DETALLE	COSTOS
3	Difusión de spot publicitario que se dividen en 1 spot de su institución en los cortes del Noticiarios (Super Cable) y las 2 restante en horarios a su elección	\$60.00
5	Difusión de spot publicitario que se dividen en 1 spot de su institución en los cortes del Noticiarios (Super Cable) y las 4 restante en horarios a su elección	\$80.00
7	Difusión de spot publicitario que se dividen en 1 spot de su institución en los cortes del Noticiarios (Super Cable) y las 6 restante en horarios a su elección	\$100.00
	En caso que se contrate un espacio publicitario por pasadas, esta tendrá un costo de \$3.00 cada una.	
	La elaboración del spot tendrá un valor de \$30,00, si la publicidad se pactaría por dos meses o más, se le realizaría el spot, sin costo adicional.	

Agradecemos su confianza

Lupe Marlene Torres Moreno

Gerente Propietaria

*Dirección: Calle Jerónimo Carrión y David Salazar**Teléfono: 2687 953*