



# **UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA**

*La Universidad Católica de Loja*

## **ÁREA ADMINISTRATIVA**

**TÍTULO DE INGENIERO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**Viabilidad técnica, administrativa, económica y social para la creación de un club de adultos mayores ubicado en la provincia de Pichincha, cantón Quito año 2014.**

**TRABAJO DE FIN DE TITULACIÓN**

AUTOR: Aguilera Tapia, Milton Augusto

DIRECTORA: Ortega Vivanco, Mayra Janet, MSc

**CENTRO UNIVERSITARIO QUITO**

2015

## **APROBACIÓN DEL DIRECTOR DEL TRABAJO DE FIN DE TITULACIÓN**

**MSc.**

**Mayra Janet Ortega Vivanco.**

**DIRECTORA DEL TRABAJO DE FIN DE TITULACIÓN**

De mi consideración:

El presente trabajo de fin de titulación, Viabilidad técnica, administrativa, económica y social para la creación de un club de adultos mayores ubicado en la provincia de Pichincha, cantón Quito, año 2014 realizado por Aguilera Tapia Milton Augusto ha sido orientado y revisado durante su ejecución, por cuanto se aprueba la presentación del mismo.

Loja, Marzo de 2015

.....

Ortega Vivanco Mayra Janet MSc.

C.I. 110228276-9

## DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS

“Yo, Aguilera Tapia Milton Augusto declaro ser autor del presente trabajo de fin de titulación: Viabilidad técnica, administrativa, económica y social para la creación de un club de adultos mayores ubicado en la provincia de Pichincha, cantón Quito, año 2014, de la Titulación de Ingeniero en Administración de Empresas siendo MSc. Ortega Vivanco Mayra Janet directora del presente trabajo; y eximo expresamente a la Universidad Técnica Particular de Loja y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales. Además certifico que las ideas, conceptos, procedimientos y resultados vertidos en el presente trabajo investigativo, son de mi exclusiva responsabilidad.

Adicionalmente declaro conocer y aceptar la disposición del Art. 88 del Estatuto Orgánico de la Universidad Técnica Particular de Loja que en su parte pertinente textualmente dice: “Forman parte del patrimonio de la Universidad la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos o técnicos y tesis de grado que se realicen a través, o con el apoyo financiero, académico o institucional (operativo) de la Universidad”

.....  
Autor: Milton Augusto Aguilera Tapia  
C.I. 050175773-6

## **DEDICATORIA**

Por todo el apoyo, comprensión y amor que han derramado sobre mí a lo largo de la vida, este trabajo de tesis va dedicado a mis padres, con esto quiero retribuir el esfuerzo y paciencia que pusieron para guiar mi preparación académica. Son quienes me han dado todo lo que soy como ser humano, mis valores y principios, formando así mi carácter y coraje para conseguir mis objetivos.

A mi amada esposa quien ha sido el impulso necesario durante mi carrera y un pilar importante para su culminación, quien con su apoyo y amor incondicional ha sido mi fiel amiga y consejera.

A mi hijo que ha iluminado mi vida con su existir y por quien estoy dispuesto a dar el mayor de mis esfuerzos.

## **AGRADECIMIENTO**

Al finalizar el presente trabajo quiero expresar mi sentimiento de gratitud a mi familia quienes han estado brindándome una motivación constante, así también como su apoyo incondicional. Son las personas a las que debo todo lo que soy y por quienes he luchado hasta conseguir cada uno de mis objetivos.

A mi directora de tesis MSc. Mayra Ortega quien con su guía oportuna y acertada hizo posible la terminación del presente trabajo.

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

<b>APROBACIÓN DEL DIRECTOR DEL TRABAJO DE FIN DE TITULACIÓN .....</b>	<b>ii</b>
<b>DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS .....</b>	<b>iii</b>
<b>DEDICATORIA .....</b>	<b>iv</b>
<b>AGRADECIMIENTO .....</b>	<b>v</b>
<b>RESUMEN .....</b>	<b>1</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>2</b>
<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>3</b>
<b>CAPÍTULO I .....</b>	<b>5</b>
<b>1. Generalidades .....</b>	<b>6</b>
<b>1.1. Adultos mayores. ....</b>	<b>6</b>
<b>1.2. Adultos mayores en el mundo.....</b>	<b>6</b>
1.2.1. La población mundial aumentará de manera muy importante en las próximas décadas. ....	7
1.2.2. La población mundial avanza hacia en proceso acelerado de envejecimiento.....	8
1.2.3. Una de cada cinco personas en el mundo serán adultos mayores. ....	9
1.2.4. Habrá cerca de dos mil millones de adultos mayores en 2050. ....	10
1.2.5. Cerca de 80 por ciento de los adultos mayores residirán en los países menos desarrollados.....	11
<b>1.2. Adultos mayores en Latinoamérica. ....</b>	<b>12</b>
<b>1.3. Adultos mayores en Ecuador. ....</b>	<b>20</b>
1.4.1. Situación de las personas adultas mayores en el Ecuador. ....	22
1.4.1.1. Esperanza de vida. ....	24
1.4.1.2. Condiciones socioeconómicas.....	24
1.4.1.3. Cuidado a las personas. ....	25
1.4.1.4. Seguridad Social.....	26
<b>CAPÍTULO II .....</b>	<b>28</b>
<b>2. Análisis situacional.....</b>	<b>29</b>
<b>2.1. Análisis de macro entorno.....</b>	<b>29</b>
2.1.1. Factor económico. ....	29
2.1.1.1. Inflación. ....	29

2.1.1.2. Producto Interno Bruto (PIB).....	30
2.1.2. Factor político.....	32
2.1.3. Factor social.....	33
2.1.3.1. Demografía.....	33
2.1.3.1. Pobreza.....	34
2.1.4. Factor tecnológico.....	35
2.1.5. Factor legal.....	35
<b>2.2. Análisis del micro entorno.....</b>	<b>36</b>
2.2.1. Competencias.....	36
2.2.1.1. Competencias directas.....	36
2.2.1.2. Competencias Indirectas.....	40
2.2.1.3. Proveedores.....	41
<b>CAPÍTULO III.....</b>	<b>42</b>
<b>3. Investigación de mercado.....</b>	<b>43</b>
<b>3.1. Estudio de la demanda.....</b>	<b>43</b>
3.1.1. Problematización.....	43
3.1.1.1. Beneficios del servicio.....	43
3.1.2. Objetivos.....	44
3.1.2.1. Objetivo general.....	44
3.1.2.2. Objetivos específicos.....	44
3.1.3. Segmentación del mercado.....	44
3.1.4. Muestreo.....	46
3.1.4.1. Tamaño de la muestra.....	46
3.1.5. Recopilación de datos (encuesta).....	47
3.1.6. Procesamiento de datos.....	47
3.1.7. Análisis de datos (resultados).....	50
<b>3.2. Análisis de la oferta.....</b>	<b>60</b>
3.2.1. Problematización.....	61
3.2.2. Objetivos.....	61
3.2.2.1. Objetivo general.....	61
3.2.2.2. Objetivos generales.....	61
3.2.3. Recopilación de datos (encuesta).....	61
3.2.4. Procesamiento de datos.....	61
<b>CAPÍTULO IV.....</b>	<b>66</b>

<b>4. Propuesta.....</b>	<b>67</b>
<b>4.1. Estructura administrativa.....</b>	<b>67</b>
4.1.2. Nombre. ....	67
4.1.3. Misión.....	68
4.1.4. Visión. ....	68
4.1.5. Valores .....	68
4.1.6. Organigrama estructural.....	69
4.1.7. Organigrama funcional. ....	71
4.1.8. Descripción de puestos. ....	72
<b>4.2. Mercado y mercadeo.....</b>	<b>77</b>
4.2.1. Servicio. ....	77
4.2.2. Precio.....	77
4.2.3. Publicidad.....	77
4.2.3.1. Estrategias de publicidad.....	77
4.2.3.2. Publicidad en internet. ....	79
4.2.4. Presupuesto del plan de comunicación. ....	80
<b>4.3. Estudio técnico.....</b>	<b>81</b>
4.3.1. Tamaño del proyecto.....	81
4.3.2. Capacidad instalada.....	81
4.3.2.1. Capacidad instalada del área de hospedaje. ....	81
4.3.2.2. Capacidad instalada del área de restaurante.....	82
4.3.2.3. Capacidad instalada del área de gimnasio .....	83
4.3.3. Capacidad utilizada. ....	83
4.3.3.1. Capacidad utilizada del área de hospedaje.....	83
4.3.3.2. Capacidad utilizada del área de restaurante.....	84
4.3.3.3. Capacidad utilizada del área de gimnasio.....	85
4.3.4. Localización del proyecto. ....	85
4.3.4.1. Macro localización. ....	85
4.3.4.2. Micro localización. ....	86
<b>4.4. Ingeniería del proyecto. ....</b>	<b>88</b>
4.4.1. El Servicio. ....	88
4.4.1.1. Procesos de los servicios. ....	88
4.4.2. Diagrama de flujo. ....	90
<b>4.5. Distribución física del Club.....</b>	<b>91</b>
<b>4.6. Constitución legal.....</b>	<b>94</b>



4.6.1. Requisitos.....	94
4.6.2. Permisos legales. ....	95
4.6.2.1. Servicio de Rentas Internas (SRI).....	95
4.6.2.2. Cuerpo de bomberos. ....	95
4.6.2.3. Control sanitario.....	95
4.6.2.4. Ministerio de Inclusión Social.....	95
4.6.3. Aspectos legales que cumplir. ....	96
4.6.3.1. Servicio de Rentas Internas (SRI).....	96
4.6.3.2. Patente municipal. ....	96
4.6.3.3. Permisos de salud. ....	96
<b>4.7. Impacto social.....</b>	<b>97</b>
<b>CAPÍTULO V .....</b>	<b>98</b>
<b>5. Evaluación financiera.....</b>	<b>99</b>
<b>5.1. Objetivos de la evaluación financiera. ....</b>	<b>99</b>
5.1.1. Inversión en terreno.....	99
5.1.2. Maquinaria y equipos. ....	99
5.1.3. Construcciones/ obra civil.....	101
5.1.4. Equipos de oficina. ....	101
5.1.5. Equipo de computación. ....	101
5.1.6. Muebles y enseres. ....	102
5.1.7. Vehículo. ....	103
5.1.8. Resumen de inversión en activos fijos.....	104
<b>5.2. Inversión en capital de trabajo. ....</b>	<b>104</b>
<b>5.3. Inversión en activos diferidos. ....</b>	<b>105</b>
<b>5.4. Financiamiento. ....</b>	<b>105</b>
5.4.1. Estructura de la deuda.....	106
5.4.2. Amortización de la deuda. ....	106
<b>5.5. Costos y gastos.....</b>	<b>107</b>
5.5.1. Materias primas e insumos.....	107
5.5.2. Costos indirectos. ....	108
5.5.3. Mano de obra directa.....	109
5.5.4. Mano de obra indirecta. ....	109
5.5.5. Gastos de administración. ....	110
5.5.6. Gastos de ventas.....	111

<b>5.6. Proyección de costos y gastos.</b>	<b>112</b>
<b>5.7. Ingresos.</b>	<b>113</b>
5.7.1. Resumen de ingresos totales.	115
<b>5.8. Tasa de descuento.</b>	<b>116</b>
<b>5.9. Estados financieros.</b>	<b>117</b>
5.9.1. Estado de situación Inicial.	117
5.9.2. Estado de resultados proyectado.	118
5.9.3. Flujos de caja proyectada.	119
<b>5.10. Evaluación financiera.</b>	<b>121</b>
5.10.1. VAN.	121
5.10.2. TIR.	122
5.10.3. Período de recuperación de la inversión (PRI).	123
5.10.4. Punto de equilibrio.	124
<b>CONCLUSIONES</b>	<b>126</b>
<b>Y</b>	<b>126</b>
<b>RECOMENDACIONES.</b>	<b>126</b>
<b>Conclusiones.</b>	<b>127</b>
<b>Recomendaciones.</b>	<b>129</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>132</b>
<b>Anexo 1 encuesta para determinar la demanda.</b>	<b>133</b>
<b>Anexo 2 información general</b>	<b>136</b>
<b>Anexo 3 encuesta para determinar la oferta</b>	<b>138</b>
<b>Anexo 4 Plan de comunicación.</b>	<b>140</b>
<b>Anexo 5 Tabla de amortización.</b>	<b>141</b>
<b>Anexo 6 Sueldos mano de obra directa y mano de obra indirecta.</b>	<b>144</b>
<b>Anexo 7 Cálculo de precios.</b>	<b>153</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla No. 1 Población de 60 años y más, según países. América Latina y el Caribe. Periodo 1975-2050 .....	13
Tabla No. 2 América Latina: incrementos absolutos de la población adulta mayor. Países con los mayores incrementos (2000-2025 y 2025-2050).....	17
Tabla No. 3 Tasas de crecimiento de la población total y de la población de 60 años y más, según quinquenios seleccionados por países. América Latina y el Caribe periodo 1970-2050.....	18
Tabla No. 4 Personas adultos mayores según necesidades básicas insatisfechas por grupos de edad (%).....	25
Tabla No. 5 Personas adultas mayores y aseguramiento .....	26
Tabla No. 6 Inflación .....	29
Tabla No. 7 Crecimiento PIB por sectores 2010-2013 .....	31
Tabla No. 8 Población urbana de Quito 2010 .....	33
Tabla No. 9 Segmentación del mercado.....	45
Tabla No. 10 Criterios por Segmentación demográfica .....	45
Tabla No. 11 Criterios de segmentación psicológica – conductual .....	45
Tabla No. 12 Matriz de datos .....	49
Tabla No. 13 Con quién vive usted .....	50
Tabla No. 14 Le gustaría que existiera un Club para adultos mayores en el que conozca a personas de igual edad .....	51
Tabla No. 15 Días a la semana le gustaría asistir al Club.....	52
Tabla No. 16 Asistirá solo(a) o acompañado (a) al Club .....	53
Tabla No. 17 Descuento en el precio para pagar una membresía anual .....	54
Tabla No. 18 Podría presentar a alguien más para obtener un descuento .....	55
Tabla No. 19 Tiempo máximo le gustaría recorrer desde su vivienda habitual hasta un lugar de entretenimiento .....	56
Tabla No. 20 Recoge usted los volantes que le entregan en la calle .....	57
Tabla No. 21 Medios de comunicación que usted acude para informarse .....	58

<b>Tabla No. 22</b>	<b>Estaría usted dispuesto a asistir a un Club de adultos mayores .....</b>	<b>59</b>
<b>Tabla No. 23</b>	<b>Demanda.....</b>	<b>60</b>
<b>Tabla No. 24</b>	<b>El club presta servicios recreacionales específicamente para las personas adultas mayores .....</b>	<b>62</b>
<b>Tabla No. 25</b>	<b>Cantidad de personas que atienden a diario.....</b>	<b>63</b>
<b>Tabla No. 26</b>	<b>Precio por el servicio ofrecido .....</b>	<b>64</b>
<b>Tabla No. 27</b>	<b>Medio publicitario para dar a conocer el servicio de su club .....</b>	<b>65</b>
<b>Tabla No. 28</b>	<b>Promedio de visitas al año .....</b>	<b>65</b>
<b>Tabla No. 29</b>	<b>Presupuesto plan de comunicación .....</b>	<b>81</b>
<b>Tabla No. 30</b>	<b>Capacidad instalada del hospedaje .....</b>	<b>81</b>
<b>Tabla No. 31</b>	<b>Capacidad instalada del restaurante .....</b>	<b>82</b>
<b>Tabla No. 32</b>	<b>Capacidad instalada de la cocina .....</b>	<b>82</b>
<b>Tabla No. 33</b>	<b>Capacidad instalada del área de gimnasio.....</b>	<b>83</b>
<b>Tabla No. 34</b>	<b>Capacidad utilizada del hospedaje .....</b>	<b>83</b>
<b>Tabla No. 35</b>	<b>Capacidad utilizada del área de restaurante .....</b>	<b>84</b>
<b>Tabla No. 36</b>	<b>Capacidad utilizada en la cocina.....</b>	<b>84</b>
<b>Tabla No. 37</b>	<b>Capacidad utilizada del área de gimnasio .....</b>	<b>85</b>
<b>Tabla No. 38</b>	<b>Micro localización del negocio.....</b>	<b>87</b>
<b>Tabla No. 39</b>	<b>Impacto Social del proyecto.....</b>	<b>97</b>
<b>Tabla No. 40</b>	<b>Compra de terreno .....</b>	<b>99</b>
<b>Tabla No. 41</b>	<b>Inversión en maquinaria .....</b>	<b>100</b>
<b>Tabla No. 42</b>	<b>Inversión en construcciones.....</b>	<b>101</b>
<b>Tabla No. 43</b>	<b>Equipos de oficina .....</b>	<b>101</b>
<b>Tabla No. 44</b>	<b>Equipo de computación.....</b>	<b>101</b>
<b>Tabla No. 45</b>	<b>Inversión en muebles y enseres .....</b>	<b>102</b>
<b>Tabla No. 46</b>	<b>Vehículo .....</b>	<b>103</b>
<b>Tabla No. 47</b>	<b>Resumen inversión fija .....</b>	<b>104</b>
<b>Tabla No. 48</b>	<b>Capital de trabajo .....</b>	<b>104</b>

<b>Tabla No. 49 Gastos de constitución.....</b>	<b>105</b>
<b>Tabla No. 50 Financiamiento.....</b>	<b>105</b>
<b>Tabla No. 51 Tabla de amortización.....</b>	<b>106</b>
<b>Tabla No. 52 Gasto financiero.....</b>	<b>107</b>
<b>Tabla No. 53 Materia prima e insumos .....</b>	<b>107</b>
<b>Tabla No. 54 Costos Indirectos.....</b>	<b>108</b>
<b>Tabla No. 55 Costo de mantenimiento.....</b>	<b>108</b>
<b>Tabla No. 56 Costo de depreciación activos fijos.....</b>	<b>108</b>
<b>Tabla No. 57 Mano de obra directa año 1 .....</b>	<b>109</b>
<b>Tabla No. 58 Mano de obra indirecta año 1 .....</b>	<b>109</b>
<b>Tabla No. 59 Suministros de oficina.....</b>	<b>110</b>
<b>Tabla No. 60 Suministros de aseo y limpieza .....</b>	<b>110</b>
<b>Tabla No. 61 Gastos generales .....</b>	<b>110</b>
<b>Tabla No. 62 Gastos de ventas .....</b>	<b>111</b>
<b>Tabla No. 63 Proyección de costos y gastos .....</b>	<b>112</b>
<b>Tabla No. 64 Tabla de precios por servicios.....</b>	<b>113</b>
<b>Tabla No. 65 Ingresos por el servicio de hospedaje.....</b>	<b>114</b>
<b>Tabla No. 66 Ingresos por el servicio de restaurante.....</b>	<b>114</b>
<b>Tabla No. 67 Ingresos por uso de instalaciones sin hospedaje .....</b>	<b>115</b>
<b>Tabla No. 68 Ingresos totales.....</b>	<b>115</b>
<b>Tabla No. 69 Requerimientos para el cálculo de TMAR .....</b>	<b>116</b>
<b>Tabla No. 70 Balance de situación inicial.....</b>	<b>117</b>
<b>Tabla No. 71 Estado de Resultados proyectado.....</b>	<b>118</b>
<b>Tabla No. 72 Flujo de efectivo proyectado con financiamiento.....</b>	<b>120</b>
<b>Tabla No. 73 VAN .....</b>	<b>122</b>
<b>Tabla No. 74 TIR .....</b>	<b>123</b>
<b>Tabla No. 75 PRI.....</b>	<b>123</b>

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura No. 1 Transición demográfica mundial, 1950-2050 (Tasa por mil habitantes) ....	7
Figura No. 2 Población mundial, 1950-2050 .....	8
Figura No. 3 Pirámide de la población mundial 2000 - 2050 .....	9
Figura No. 4 Porcentaje de la población mundial de 60 años y más respecto a la población total, 1950-2050.....	10
Figura No. 5 Población mundial de 60 años y más, 1950-2050.....	11
Figura No. 6 Población mundial de 60 años y más según región, 1950-2050.....	12
Figura No. 7 Países seleccionados de América Latina y el Caribe: Tasas de crecimiento de la población de 60 años y más.....	20
Figura No. 8 Diferentes grupos de edad de las personas adultas mayores. ....	22
Figura No. 9 Evolución de la pirámide poblacional del ecuador .....	24
Figura No. 10 Crecimiento del PIB (%) .....	31
Figura No. 11 Pobreza en Quito .....	34
Figura No. 12 Califique usted el grado de conformidad del lugar donde vive.....	50
Figura No. 13 Servicios que le gustaría que tenga un Club.....	52
Figura No. 14 Horario que le gustaría asistir al Club.....	53
Figura No. 15 Presupuesto para ingresar al Club por un día.....	54
Figura No. 16 Forma de pago.....	55
Figura No. 17 Sector de la ciudad le gustaría que se establezca el Club .....	56
Figura No. 18 Dispone de un medio de comunicación.....	57
Figura No. 19 Letrero que más llama su atención .....	58
Figura No. 20 Quién decide dónde ir en los tiempos libres .....	59
Figura No. 21 Que juegos recreativos brinda con más frecuencia para los adultos mayores .....	62
Figura No. 22 Incremento de la demanda.....	63
Figura No. 23 Cuántos días de la semana atiende.....	64
Figura No. 24 Organigrama estructural .....	70

<b>Figura No. 25 Organigrama funcional.....</b>	<b>71</b>
<b>Figura No. 26 Diagrama de flujo proceso.....</b>	<b>90</b>
<b>Figura No. 27 Distribución física de la empresa área de construcción No. 1 .....</b>	<b>92</b>
<b>Figura No. 28 Distribución física de la empresa área de construcción No. 2.....</b>	<b>93</b>
<b>Figura No. 29 Distribución física de la empresa área de construcción No. 3.....</b>	<b>94</b>
<b>Figura No. 30 Punto de equilibrio .....</b>	<b>125</b>

## RESUMEN

Esta investigación se realizó en la Provincia de Pichincha, Distrito Metropolitano (D.M) de Quito en el año 2014, en la que participaron los adultos mayores, tomándose como parámetro de medición la demanda insatisfecha en su atención y cuidado. El propósito es determinar la viabilidad técnica, administrativa, económica y social para la creación de un club que atienda esta demanda. Para lo cual se realizó un diagnóstico situacional del microentorno y macroentorno utilizando como herramienta la recolección de datos por medio de encuestas de oferta y demanda. Los resultados obtenidos nos indican que se justifica la creación del club por su relevancia social en base a los beneficios aportados al adulto mayor. Para ello se utilizó la metodología de recopilación, procesamiento, análisis e interpretación de los datos obtenidos, lo que permitió determinar que el 61% de adultos mayores representan la demanda insatisfecha, de los cuales el 18,01% conformarían nuestros clientes potenciales. Finalmente al realizar la evaluación económica utilizando los principales índices financieros fue posible determinar que la rentabilidad ofrecida al poner en marcha el proyecto supera a otras alternativas de inversión.

Palabras claves: Adulto mayor, oferta, demanda, invertir, creación, rentabilidad.



## **ABSTRACT**

This research was conducted in the province of Pichincha, Metropolitan District (DM) of Quito in 2014, in which older adults, taking as a parameter measuring the unmet involved in your care. The purpose is to determine the technical, administrative, economic and social viability to create a club that meets this demand. For which a situational diagnosis of the micro and macro environment using as tool data collection through surveys of supply and demand was made. The results indicate that the creation of the club for its social relevance based on the benefits provided to the elderly is justified. This methodology for collection, processing, analysis and interpretation of the data obtained was used, which allowed determine that 61% of older adults represent unmet demand, of which 18.01% conform our potential customers. Finally to perform the economic evaluation using the main financial indices was possible to determine that the return offered to implement the project outperforms other investment alternatives.

Keywords: Elderly, supply, demand, investment, creation, profitability.

## INTRODUCCIÓN

Al ser el envejecimiento un proceso que incide tanto en la persona, como en la familia y la comunidad, implica la puesta en marcha de gestiones integrales de atención y cuidado, que ayudan a revalorizar el rol del adulto mayor en la sociedad. La acción a favor de las personas mayores es un reto para el Estado en todos sus niveles tanto nacional como local, así también para el sector privado, las organizaciones sociales y los ciudadanos en general.

Con la finalidad de ser un aporte para solucionar esta problemática la presente investigación se fundamenta en la creación de un club dirigido exclusivamente para los adultos mayores el mismo que consta de cinco capítulos y pretende determinar de forma técnica, administrativa, económica y social si es viable la creación de un club para atención del adulto mayor, el mismo que llevará el nombre de “LOS AÑOS DORADOS”, en el D.M. de Quito en el año 2014.

En el capítulo I se conocerá el crecimiento poblacional del adulto mayor a nivel mundial, latinoamericano y local, también las condiciones socioeconómicas, esperanza de vida, el cuidado y la seguridad social en el Ecuador.

En el capítulo II se realizará un análisis situacional del macroentorno con lo que conoceremos la situación a nivel de país en lo político, social económico y tecnológico, en el microentorno nos centraremos a las competencias directas e indirectas y proveedores.

En el capítulo III se efectuará una investigación del sector con el estudio de mercado, la metodología a utilizarse para la recolección de datos, los criterios para el análisis e interpretación de los resultados obtenidos en el trabajo de campo para la oferta y la demanda.

En la capítulo IV se describirá la estructura administrativa, el plan de comunicación, el estudio técnico con el que determinaremos la ubicación exacta del club, la ingeniería del proyecto que nos indicará la distribución física y el proceso del servicio que se ofrecerá, la constitución legal y el impacto social que generará la implementación del club.

En el capítulo V se realizará la evaluación financiera del proyecto, encontraremos las inversiones en activos fijos, activos diferidos, capital de trabajo, financiamiento, proyección

de ingresos, proyección de costos y gastos, estados financieros como son, balance de estado inicial, estado de resultados proyectado, flujos de caya proyectada.

Para analizar financieramente al proyecto y determinar si la creación e implementación es viable se utilizará índices como el valor actual neto (VAN), tasa interna de retorno (TIR), período de recuperación de la inversión (PRI) y punto de equilibrio (PE).

Finalmente se tienen las conclusiones y recomendaciones en donde se encontrará respuesta a los objetivos planteados y sugerencias, uno de los principales resultados fue que es viable la creación del club para el adulto mayor "LOS AÑOS DORADOS".

El desarrollo de la investigación ha sido posible por toda la información disponible que el Distrito Metropolitano de Quito pone a disposición y que en los últimos años ha puesto especial interés en el adulto mayor.

El presente estudio tiene un impacto positivo en la sociedad puesto que generará una atención diferenciada al adulto mayor.

## **CAPÍTULO I**

## **1. Generalidades**

### **1.1. Adultos mayores.**

De acuerdo con lo manifestado por Rodríguez (2011):

El termino tercera edad describe a la población de personas mayores o ancianas, en donde el cuerpo se va deteriorando y, por ende, es sinónimo de vejez, longevidad y de ancianidad. Se trata de un grupo de la población que tiene 65 años de edad o más. Actualmente, esta expresión va dejando de ser utilizada por los profesionales y es más empleado el término personas mayores en países como España y Argentina y en América Latina el término adulto mayor. Es la séptima y última etapa de la vida (prenatal, infancia, niñez, adolescencia, juventud, adultez y vejez o ancianidad) aconteciendo después la muerte. (pág. 132)

En las culturas antiguas de oriente las personas de la tercera edad son apreciadas por su extraordinaria sabiduría acumulada durante muchos años, los jóvenes recurren a ellos para pedir consejos y para aprender los valores y la clave de la felicidad, en cambio en occidente durante muchos años las personas de la tercera edad fueron vistos como inútiles por estar fuera del sistema de productividad y por el creciente culto a la juventud y la belleza, no obstante en la última década, el incremento del promedio de vida, gracias a la medicina, ha hecho que los sistemas económicos y sociales vuelvan su mirada hacia la tercera edad, proporcionándoles un estatus diferente e importante, a nivel mundial se han organizado sociedades para proveer bienestar, cultura y entretención a las personas que pasan por sus años dorados.

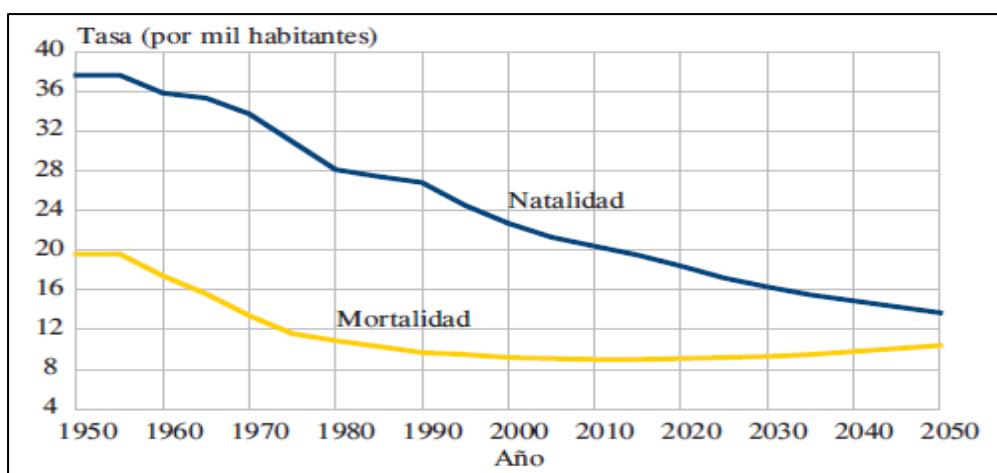
### **1.2. Adultos mayores en el mundo.**

Los autores Zabala, Vidal, y (2009 ) Castro, señalan:

El envejecimiento de la población es un proceso intrínseco de la transición demográfica, que es el tránsito de regímenes de alta mortalidad y natalidad a otros de niveles bajos y controlados. La disminución de la natalidad y el progresivo aumento de la esperanza de vida de las personas impactan de manera directa en la estructura por edades de la población, al reducir comparativamente el número de personas en las edades más jóvenes y engrosar los sectores con edades más avanzadas. La natalidad y mortalidad de la población mundial han tenido un considerable descenso específicamente durante la segunda mitad del siglo pasado. (pág. 53)

Durante los años 1950 y 2000, la natalidad disminuyó de 37.6 a 22.7 nacimientos por cada mil habitantes, en tanto que en el mismo periodo la mortalidad pasó de 19.6 defunciones por cada mil habitantes a 9.2. Esta transformación, que ha acogido el nombre de transición demográfica, ha provocado un progresivo aumento del tamaño de la población mundial y, simultáneamente, su envejecimiento. (Zarragoita, 2010)

De igual manera, se espera que los niveles de natalidad y mortalidad, sigan reduciéndose en la primera mitad de este siglo. La primera deberá disminuir un 13.7 nacimientos por cada mil habitantes en 2050, en tanto que la mortalidad se espera que alcance sus menores niveles alrededor del año 2015 (9 defunciones por cada mil habitantes) y a partir de ese momento aumente hasta alcanzar 10.4 en 2050, en estrecha relación con el incremento de la población de edades avanzadas.



**Figura No. 1 Transición demográfica mundial, 1950-2050 (Tasa por mil habitantes)**

*Fuente: World Population Prospects: The 2002 revision.*

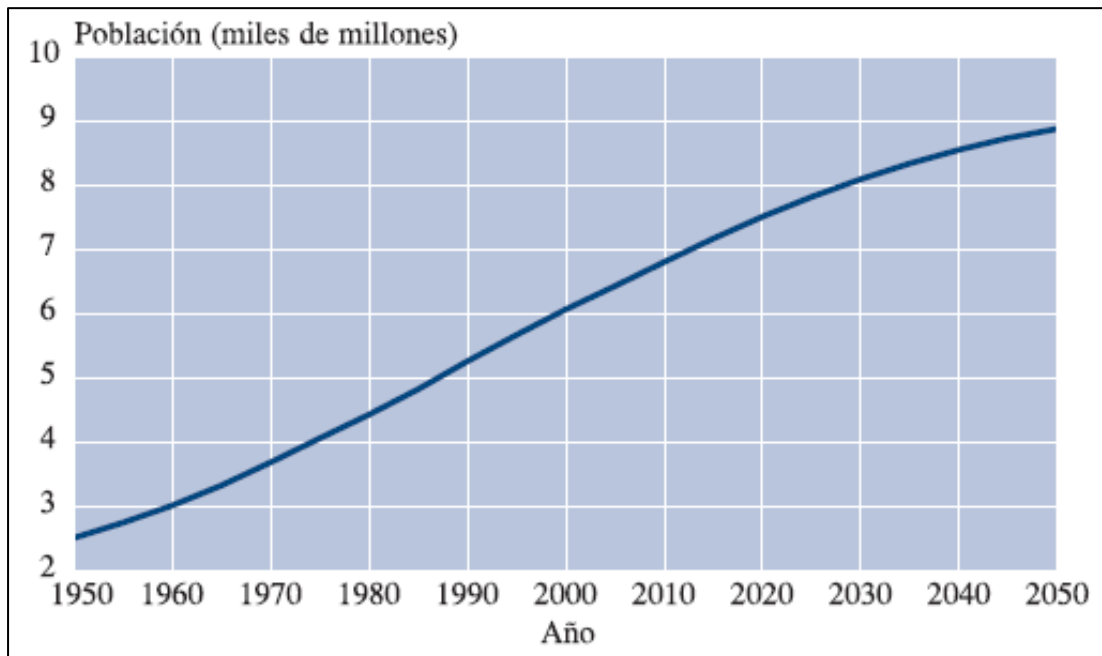
### **1.2.1. La población mundial aumentará de manera muy importante en las próximas décadas.**

“Durante gran parte de la historia de la humanidad la población creció de manera muy lenta. Se estima que la población en el mundo alcanzó los primeros mil millones alrededor del año 1810, le tomó 120 años agregar otros mil millones, por lo que en 1930 sobrepasó los 2 mil millones” (Berenzon, Saavedra-Solano, Aparicio, & Morris, 2011, pág. 87).

Berenzon, Saavedra-Solano, Aparicio, y Morris (2011), manifiestan:

Después de treinta años (1960), la población de la tierra superó 3 mil millones. Los siguientes mil millones se incrementaron en quince años (1975), doce años después (1987) se llegó a 5

mil millones y en otro doce años (2000) alcanzó los 6 mil millones. Debido a la reducción del ritmo de crecimiento demográfico mundial, se estima que la población del orbe alcanzará su máximo tamaño algunos años después de 2050, con una población aproximada de 9 mil millones. (pág. 11)

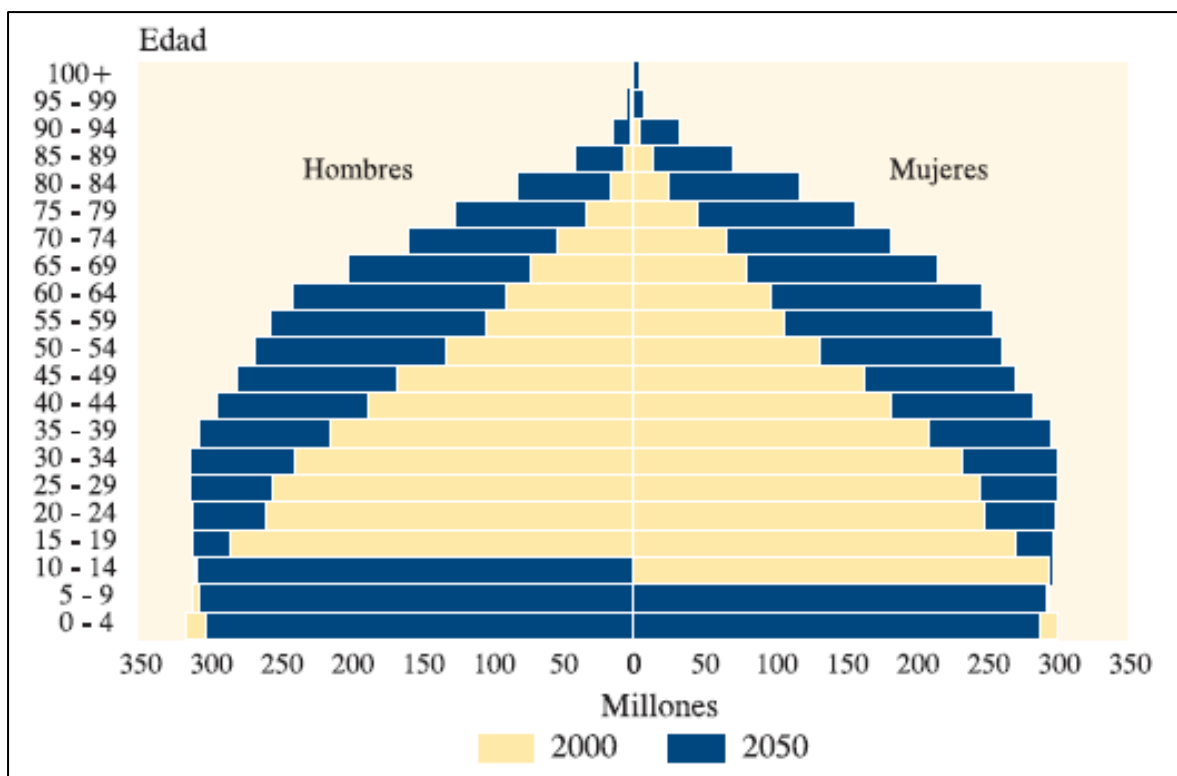


**Figura No. 2 Población mundial, 1950-2050**

*Fuente: World Population Prospects: The 2002 revision.*

### **1.2.2. La población mundial avanza hacia en proceso acelerado de envejecimiento.**

Además de los cambios en su magnitud, la población mundial avanza pausadamente hacia el envejecimiento de su estructura por edades. En las siguientes pirámides de población, agregadas para 2000 y 2050, se observa la disminución de los grupos más jóvenes de la población en su parte inferior, sobre todo entre los menores de 15 años, y el crecimiento de la población en edades laborales y de los adultos mayores. Además es evidente que, debido a la mayor esperanza de vida de las mujeres, su número y peso relativo en las edades avanzadas será mayor. Estas diferencias ya se aprecian en el año 2000, pero se acentuarán en el futuro como se aprecia en la pirámide del año 2050 (Lammoglia, 2009).



**Figura No. 3 Pirámide de la población mundial 2000 - 2050**

*Fuente: World Population Prospects: The 2002 revision.*

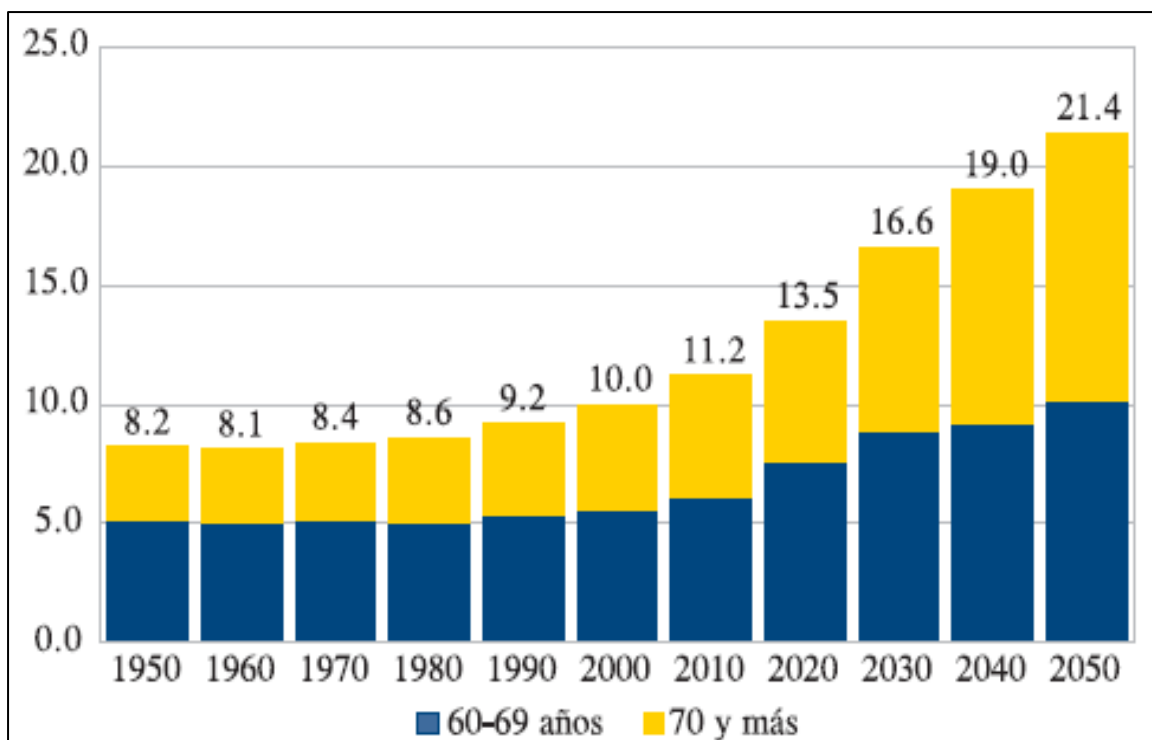
### **1.2.3. Una de cada cinco personas en el mundo serán adultos mayores.**

Pérez Serrano (2009), menciona:

El porcentaje de adultos mayores con respecto a la población total entre los años 1950 y 1980 se mantuvo alrededor de 8%, mientras que en el año 2000 subió a 10%. Bajo las tendencias previstas del envejecimiento demoFigura en el mundo, se estima que en el año 2030 este porcentaje ascienda a 16.6% y en el 2050 a 21.4%. En otras palabras, mientras que en el año 2000 una de cada diez personas en el mundo era un adulto mayor, a mitad de siglo será una de cada cinco. (pág. 272)

Entre los adultos mayores el grupo de mayor crecimiento es el de las personas de más edad. En el año 2000 había alrededor de dos adultos entre 60 y 69 años por cada adulto de 70 años o más, en el 2050 esta razón se igualará e incluso será levemente superior para las personas de edades más avanzadas.



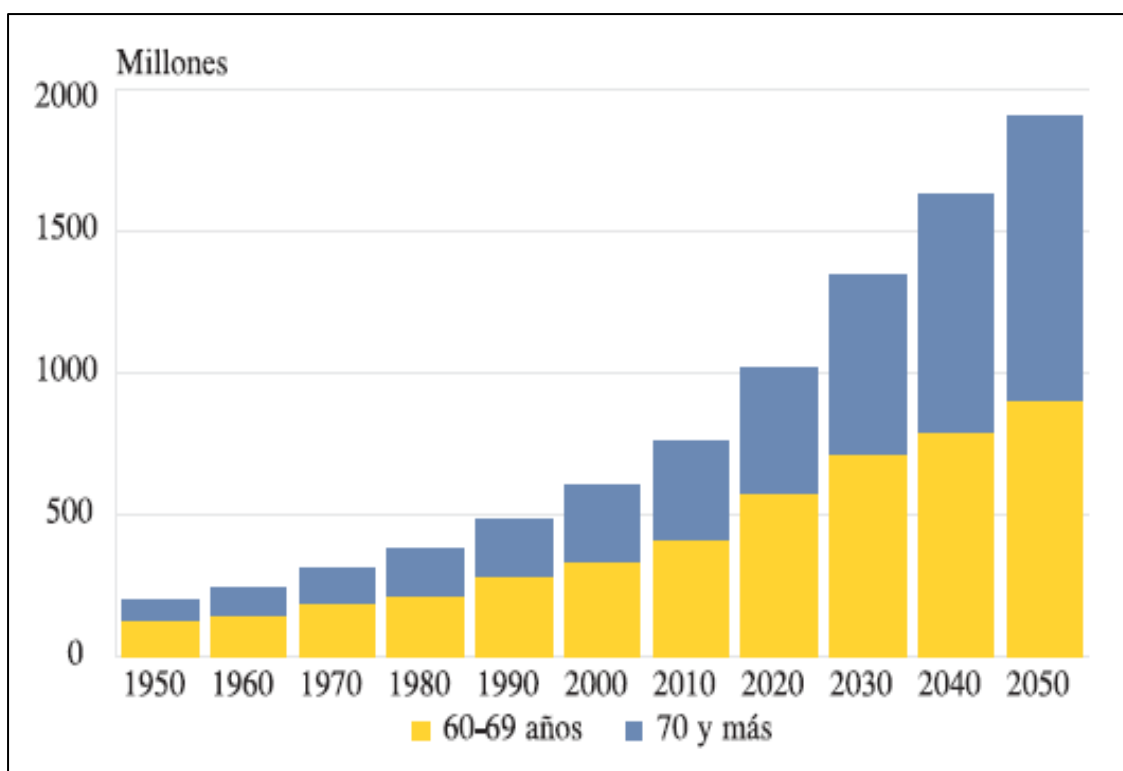


**Figura No. 4 Porcentaje de la población mundial de 60 años y más respecto a la población total, 1950-2050**

*Fuente: World Population Prospects: The 2002 revision.*

#### **1.2.4. Habrá cerca de dos mil millones de adultos mayores en 2050.**

El aumento real en el número de adultos mayores es cada vez mayor. Mientras que en la década de 1950 a 1960 ingresaron al grupo de 60 años y más cuatro millones de personas al año, en la primera década de este siglo esta cifra ascenderá a más de quince millones, alcanzando una cifra máxima de 32.6 millones anuales en la década del 2030. Actualmente la tasa anual de crecimiento de este grupo es de 2.2%, y llegará a ser hasta de 3% en la segunda década del siglo XXI. Debido a esta dinámica, el número de adultos mayores se triplicó entre 1950 y 2000, pasando de 205.3 a 606.4 millones. Igualmente, se espera que aumente a 1 348.3 millones en el 2030 y a 1 907.3 millones en el 2050. (Rodríguez, 2011)



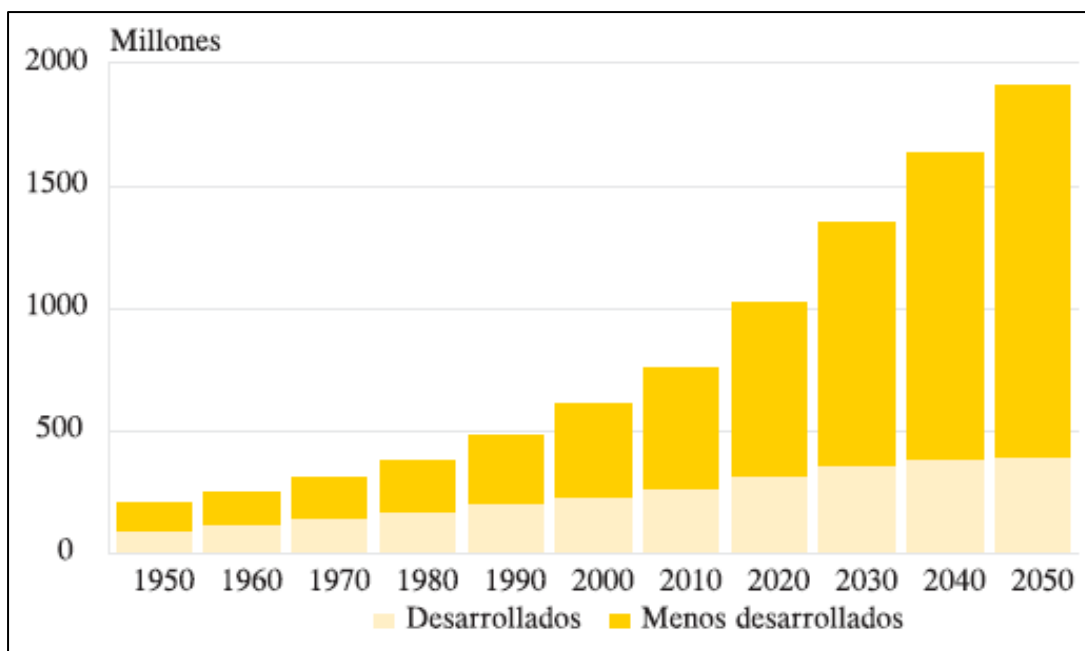
**Figura No. 5 Población mundial de 60 años y más, 1950-2050**

*Fuente: World Population Prospects: The 2002 revision.*

### **1.2.5. Cerca de 80 por ciento de los adultos mayores residirán en los países menos desarrollados**

De acuerdo con Fernández, (2010):

Gran parte de los adultos mayores se encuentra en los países menos desarrollados, a pesar de que éstos se ubican en una etapa menos avanzada del proceso de envejecimiento demográfico. En el año 2000, el número de adultos mayores en los países menos desarrollados alcanzó 375 millones, lo que equivale a 62 por ciento de la población total de adultos mayores en el mundo, pero sólo a 7.7% de la población de mencionados países. Por otra parte, 232 millones de adultos mayores habitaban en los países desarrollados, sólo 38% de la población mundial mayor de 60 años, pero 19.4% de su población total. Se espera que el porcentaje de adultos mayores que reside en países en desarrollo se incremente aún más en las próximas décadas, de tal manera que casi un 80% de los 1 900 millones de personas de 60 años o más que habrá en el 2050 vivirá en los países que hoy tienen menores niveles de desarrollo. (pág. 84)



**Figura No. 6 Población mundial de 60 años y más según región, 1950-2050**

*Fuente: World Population Prospects: The 2002 revision.*

## 1.2. Adultos mayores en Latinoamérica.

En América Latina y el Caribe la población de 60 años y más está aumentando sosteniblemente en todos los países. Se trata de un proceso generalizado de envejecimiento de las estructuras demográficas que lleva a un aumento tanto en el número de personas adultas mayores como en el peso de esta población en la población total. (Fernández, Peñas, & Díaz, 2009 )

Entre los años 2000 y 2025, 57 millones de adultos mayores se incorporarán a los 41 millones existentes. Entre 2025 y 2050 este incremento será de 86 millones de personas. Los países de mayor población de la región (Brasil y México, junto a Colombia, Argentina, Venezuela y Perú) concentraran mayor parte de este aumento, pero en los países más pequeños, este aumento también será significativo, especialmente a partir de 2025. Entre el 2025 y el 2050, entre un quinto y un cuarto del incremento de la población adulta mayor se producirá en estos países. (Fernández, Peñas, & Díaz, 2009 )

**Tabla No. 1 Población de 60 años y más, según países. América Latina y el Caribe. Periodo 1975-2050**

Países	Población total de 60 años y más				Proporción de la población de 60 años y más			
	1975	2000	2025	2050	1975	2000	2025	2050
<b>Total regiones</b>	<b>20.959.116</b>	<b>41.299.673</b>	<b>98.296.144</b>	<b>184.390.144</b>	<b>6.5</b>	<b>8.0</b>	<b>14.1</b>	<b>22.6</b>
<b>América Latina</b>	<b>20.238.822</b>	<b>40.049.910</b>	<b>95.915.464</b>	<b>180.638.304</b>	<b>6.5</b>	<b>7.9</b>	<b>14.0</b>	<b>22.6</b>
Argentina	2.971.006	4.936.397	7.846.390	12.733.054	11.4	13.3	16.6	23.4
Bolivia	264.090	512.901	1.174.303	2.774.286	5.5	6.2	8.9	16.4
Brasil	6.541.030	13.405.489	33.984.209	60.228.693	6.0	7.9	15.4	24.1
Chile	814.176	1.550.283	3.557.605	5.228.663	7.9	10.2	18.2	23.5
Colombia	1.420.270	2.900.766	8.050.656	15.440.204	5.6	6.9	13.5	21.6
Costa Rica	102.771	299.939	864.387	1.604.366	5.2	7.5	14.6	22.3
Cuba	909.086	1.529.287	2.947.762	3.690.961	9.9	13.7	25.0	33.3
Ecuador	422.401	876.109	2.235.007	4.643.408	6.1	6.9	12.6	21.9
El Salvador	194.906	451.705	953.718	2.249.054	4.7	7.2	10.5	20.0
Guatemala	266.347	602.221	1.360.669	3.877.475	4.4	5.3	6.9	14.3
Haití	344.956	472.745	1.017.928	2.644.607	7.0	5.7	8.1	16.2
Honduras	125.864	335.152	917.077	2.425.778	4.2	5.2	8.6	17.4
México	3.341.310	6.843.969	17.561.222	35.713.967	5.7	6.9	13.5	24.4
Nicaragua	99.328	231.566	658.273	1.851.984	4.0	4.6	7.6	16.0
Panamá	112.013	231.200	580.126	1.035.320	6.5	8.1	15.4	23.7
Paraguay	82.542	128.794	415.404	941.419	6.2	4.6	8.8	14.9
Perú	393.647	864.894	2.006.955	4.281.505	5.2	6.8	11.4	20.5
República Dominicana	120.656	269.757	691.789	1.389.444	4.7	6.3	11.9	20.2
Uruguay	180.166	238.561	323.324	475.268	12.9	14.7	16.9	22.1
Venezuela	296.093	736.676	2.119.261	4.119.880	4.6	6.1	12.2	19.7
<b>El Caribe</b>	<b>720.294</b>	<b>1.249.763</b>	<b>2.381.455</b>	<b>3.751.840</b>	<b>8.4</b>	<b>11.3</b>	<b>18.1</b>	<b>27.0</b>
Antillas Holandesas	14.212	21.961	58.708	69.599	8.6	11.6	23.1	26.8
Bahamas	11.085	24.332	61.742	105.392	5.9	8.0	15.7	23.5
Barbados	33.447	35.771	71.783	93.102	13.6	13.4	25.2	35.4
Belice	9.127	13.644	33.167	85.224	6.8	6.0	10.2	21.7

**Tabla No. 1 (continuación)**

Países	Población total de 60 años y más	Proporción de la población de 60 años y más
--------	----------------------------------	---

	1975	2000	2025	2050	1975	2000	2025	2050
Guadalupe	28.600	54.434	112.843	149.390	8.5	12.7	23.2	31.2
Guyana	40.343	52.448	106.248	156.049	5.5	6.9	15.1	31.0
Guyana Francesa	3.960	10.551	38.130	71.898	7.1	6.4	11.7	14.3
Jamaica	171.085	247.587	471.783	914.234	8.5	9.6	14.5	24.0
Martinica	30.698	57.472	100.671	134.530	9.3	15.0	23.9	32.6
Puerto Rico	271.699	559.358	954.457	1.349.527	9.2	14.3	20.7	27.9
Saint Lucia	7.808	11.490	21.605	122.823	7.4	7.8	12.1	22.0
Surinam	21.146	33.776	62.027	122.823	5.8	8.1	14.0	29.4
Trinidad y Tobago	77.084	123.939	288.293	458.640	7.6	9.6	20.1	33.3
Países	Hombres de 60 y más				Proporción			
	1975	2000	2025	2050	1975	2000	2025	2050
<b>Total regiones</b>	<b>9.804.091</b>	<b>18.568.275</b>	<b>43.491.324</b>	<b>81.972.570</b>	<b>6.1</b>	<b>7.2</b>	<b>12.6</b>	<b>20.5</b>
<b>América Latina</b>	<b>9.468.555</b>	<b>18.017.978</b>	<b>42.482.925</b>	<b>80.321.290</b>	<b>6.1</b>	<b>7.2</b>	<b>12.6</b>	<b>20.4</b>
Argentina	1.369.371	2.097.724	3.347.245	5.614.540	10.5	11.5	14.4	21.0
Bolivia	122.002	233.043	532.340	1.284.138	5.2	5.6	8.1	15.1
Brasil	3.092.606	5.972.223	14.753.139	25.962.738	5.7	7.1	13.7	21.3
Chile	355.358	668.598	1.601.906	2.344.085	7.0	8.9	16.6	21.4
Colombia	647.928	1.300.408	3.549.329	7.010.800	5.1	6.2	12.0	19.8
Costa Rica	48.870	142.244	409.040	754.825	4.9	7.0	13.7	21.0
Cuba	488.674	733.279	1.369.961	1.707.733	10.4	13.1	23.3	31.1
Ecuador	198.647	410.380	1.035.861	2.137.653	5.7	6.5	11.6	20.3
El Salvador	90.586	201.488	404.217	1.000.244	4.4	6.5	9.0	18.0
Guatemala	130.299	292.230	619.422	1.770.114	4.3	5.1	6.2	13.1
Haití	158.550	215.619	454.468	1.221.029	6.6	5.2	7.3	15.0
Honduras	58.708	157.452	428.758	1.138.046	4.0	4.8	8.0	16.3
México	1.532.575	3.138.486	7.851.482	15.840.027	5.2	6.4	12.3	22.2
Nicaragua	44.247	105.040	298.605	849.887	3.5	4.2	6.9	14.7
Panamá	57.032	113.092	270.419	477.915	6.5	7.8	14.3	22.0
<b>Tabla No. 1 (continuación)</b>								
Paraguay	82.542	128.794	415.404	941.419	6.2	4.6	8.8	14.9
Perú	393.647	864.894	2.006.955	4.281.505	5.2	6.8	11.4	20.5
República Dominicana	120.656	269.757	691.789	1.389.444	4.7	6.3	11.9	20.2
Uruguay	180.166	238.561	323.324	475.268	12.9	14.7	16.9	22.1

Venezuela	296.093	736.676	2.119.261	4.119.880	4.6	6.1	12.2	19.7
<b>El Caribe</b>	<b>335.536</b>	<b>550.297</b>	<b>1.008.399</b>	<b>1.651.280</b>	<b>7.9</b>	<b>10.1</b>	<b>15.7</b>	<b>24.3</b>
Antillas Holandesas	6.515	10.729	24.460	30.653	7.9	10.3	19.8	24.1
Bahamas	4.663	10.556	25.603	44.832	5.0	7.0	13.4	20.6
Barbados	14.732	13.721	32.402	41.928	12.5	10.6	23.1	32.7
Belice	4.340	6.905	16.180	40.487	6.5	6.0	9.9	20.7
Guadalupe	12.500	23.494	49.857	65.442	7.8	11.3	21.1	28.3
Guyana	19.044	22.908	40.176	60.190	5.2	6.2	12.1	25.8
Guyana Francesa	1.859	5.298	18.832	33.541	6.6	6.2	11.4	13.3
Jamaica	79.018	113.107	210.151	421.170	8.0	8.9	13.0	22.2
Martinica	13.200	24.493	43.156	59.606	8.3	13.2	21.1	29.7
Puerto Rico	130.400	242.162	381.456	574.552	9.1	12.8	17.2	24.5
Saint Lucia	3.272	4.803	9.264	18.279	6.5	6.6	10.4	19.4
Surinam	10.418	14.949	26.847	55.550	6	7.2	12.2	26.9
Trinidad y Tobago	35.575	57.172	130.015	205.050	7.1	8.9	18.4	30.7
<b>Países</b>	<b>Mujeres de 60 y más</b>				<b>Proporción</b>			
	<b>1975</b>	<b>2000</b>	<b>2025</b>	<b>2050</b>	<b>1975</b>	<b>2000</b>	<b>2025</b>	<b>2050</b>
<b>Total regiones</b>	<b>11.155.025</b>	<b>22.731.398</b>	<b>54.805.595</b>	<b>102.417.574</b>	<b>6.9</b>	<b>8.7</b>	<b>15.5</b>	<b>24.7</b>
<b>América Latina</b>	<b>10.770.267</b>	<b>22.031.932</b>	<b>53.432.539</b>	<b>100.317.014</b>	<b>6.9</b>	<b>8.6</b>	<b>15.4</b>	<b>24.6</b>
Argentina	1.601.635	2.838.673	4.499.145	7.188.514	12.3	15.0	18.7	25.6
Bolivia	142.088	279.858	641.963	1.490.148	5.9	6.7	9.8	17.6
Brasil	3.448.424	7.433.266	19.231.070	34.265.955	6.4	8.6	17.1	26.7
Chile	458.818	881.695	1.955.699	2.884.578	8.8	11.5	19.8	25.6
Colombia	772.342	1.600.358	4.501.327	8.429.404	6.1	7.5	14.9	23.3
Costa Rica	53.901	157.695	455.347	849.541	5.5	8.0	15.5	23.6
<b>Tabla No. 1 (continuación)</b>								
Cuba	430.412	796.008	1.577.801	1.983.228	9.4	14.2	26.6	35.4
Ecuador	223.754	465.729	1.199.146	2.505.755	6.5	7.4	13.5	23.5
El Salvador	104.320	250.217	549.501	1.248.810	5.1	7.8	12.	22.0
Guatemala	136.048	309.991	741.247	2.107.361	4.6	5.5	7.5	15.5
Haití	186.406	257.126	563.460	1.423.578	7.4	6.1	8.9	17.4
Honduras	67.158	177.700	488.319	1.287.732	4.5	5.5	9.2	18.5
México	1.808.735	3.707.483	9.709.740	19.873.940	6.1	7.4	14.0	26.4

Nicaragua	55.081	126.526	359.668	1.002.097	4.4	5.0	8.3	17.3
Panamá	54.981	118.108	309.707	557.405	6.5	8.3	16.4	25.4
Paraguay	108.509	163.717	459.756	1.064.532	8.1	6.0	9.9	17.0
Perú	449.566	991.575	2.471.949	5.174.595	6.0	7.7	13.8	24.2
República Dominicana	117.852	285.491	794.122	1.574.950	4.7	6.9	13.9	22.9
Uruguay	219.310	333.807	443.376	595.176	15.4	19.4	22.2	26.9
Venezuela	330.927	856.909	2.480.196	4.879.715	5.3	7.1	14.3	23.0
<b>El Caribe</b>	<b>384.758</b>	<b>699.466</b>	<b>1.373.056</b>	<b>2.100.560</b>	<b>8.8</b>	<b>12.3</b>	<b>20.4</b>	<b>29.6</b>
Antillas Holandesas	7.697	14.232	34.246	38.946	9.2	12.8	26.1	29.5
Bahamas	6.422	13.776	36.139	60.560	6.7	8.9	18.0	26.2
Barbados	18.715	22.050	39.381	51.174	14.6	16.0	27.2	37.8
Belice	4.787	6.739	16.987	44.737	7.2	6.0	10.5	22.7
Guadalupe	16.100	30.940	62.986	83.948	9.6	14.1	25.2	33.8
Guyana	21.299	29.540	66.072	95.859	5.8	7.5	17.8	35.5
Guyana Francesa	2.101	5.253	19.298	38.357	7.5	6.6	12.0	15.3
Jamaica	92.067	32.979	57.515	74.924	10.3	16.7	26.6	35.3
Martinica	17.498	32.979	57.515	74.924	10.3	16.7	26.6	35.5
Puerto Rico	141.299	317.196	573.001	774.975	9.4	15.6	23.9	31.2
Saint Lucia	4.536	6.687	12.341	23.153	8.3	8.9	13.7	24.5
Surinam	10.728	18.827	35.180	67.273	5.9	8.9	15.8	31.9
Trinidad y Tobago	41.509	66.767	158.278	253.590	8.2	10.3	21.6	35.7

**Fuente:** CELADE Boletín DemoFigura No. 62 United Nations World Population Prospects. The 2000 Revisión

**Elaborado por:** Milton Aguilera

**Tabla No. 2 América Latina: incrementos absolutos de la población adulta mayor.**

**Países con los mayores incrementos (2000-2025 y 2025-2050)**

<b>País</b>	<b>Población de 60+años (millones) 2000</b>	<b>Incremento 2000- 2025</b>	<b>Incremento 2025- 2050</b>
Brasil	13.4	20.5	26.2
México	6.8	10.7	18.2
Colombia	2.9	5.1	7.4
Argentina	4.9	2.9	4.9
Venezuela	1.6	3.0	4.4
Perú	1.8	2.6	4.0
Resto de los países	9.9	12.2	20.9
<b>Total de América Latina y el Caribe</b>	<b>41.3</b>	<b>57.0</b>	<b>86.0</b>

*Fuente: Tabla 1*

El envejecimiento está sucediendo a una velocidad mayor que la acostumbrada históricamente por los países desarrollados. La población adulta mayor se incrementará a un ritmo de 3.5% entre los años 2020-2025, tres veces más que el índice de crecimiento de la población total. (Fernández, Peñas, & Díaz, 2009 )

El mayor incremento se dará en los países que actualmente no muestran los mayores porcentajes de personas mayores de 60 años, como es el caso de Brasil, México y República Dominicana, pero en países como Honduras y Paraguay esta población se incrementara incluso a tasas superiores a 4% entre 2000 y 2025.



**Tabla No. 3 Tasas de crecimiento de la población total y de la población de 60 años y más, según quinquenios seleccionados por países.**

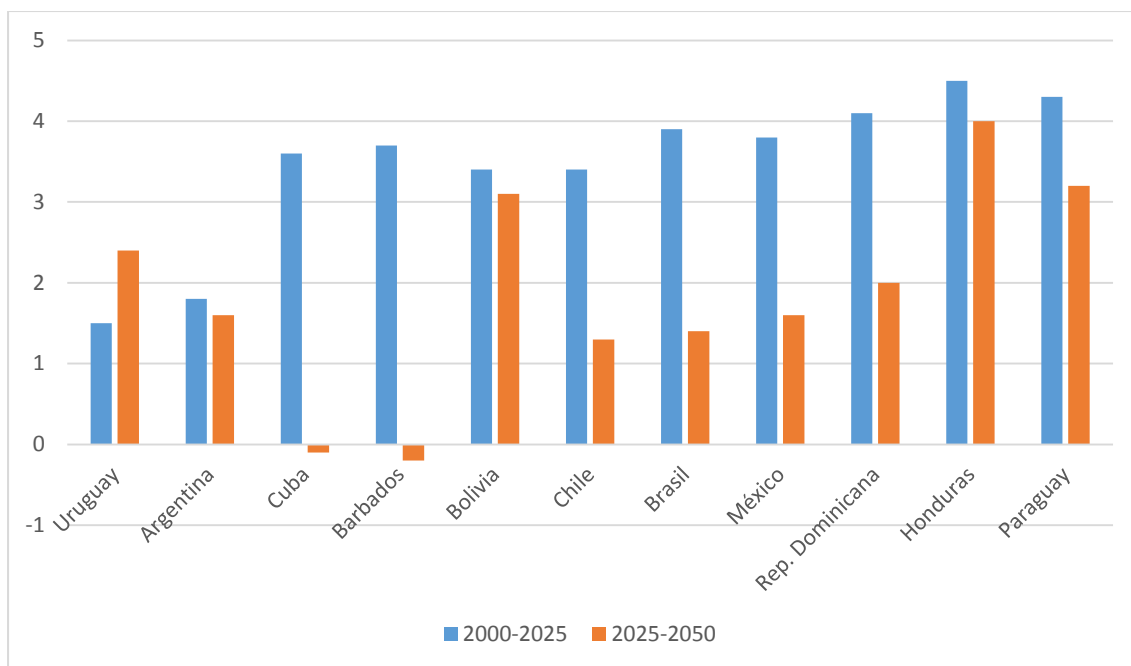
**América Latina y el Caribe periodo 1970-2050**

Países	Tasa de crecimiento total (%)				Tasa de crecimiento de la población de 60 años y más años (%)			
	1970-1975	1995-2000	2020-2025	2045-2050	1970-1975	1995-2000	2020-2025	2045-2050
<b>Total regiones</b>	<b>2.5</b>	<b>1.6</b>	<b>0.9</b>	<b>0.4</b>	<b>2.7</b>	<b>2.9</b>	<b>3.7</b>	<b>1.7</b>
<b>América Latina</b>	<b>2.5</b>	<b>1.6</b>	<b>0.9</b>	<b>0.4</b>	<b>2.8</b>	<b>2.9</b>	<b>3.7</b>	<b>1.8</b>
Argentina	1.7	1.3	0.8	0.4	2.9	1.5	1.8	1.6
Bolivia	2.4	2.3	1.5	0.8	2.4	2.9	3.4	3.1
Brasil	2.4	1.3	0.8	0.3	3.5	3.3	3.9	1.4
Chile	1.7	1.4	0.8	0.4	2.0	2.6	3.4	1.3
Colombia	2.4	1.9	1.1	0.5	3.2	2.8	4.2	1.8
Costa Rica	2.6	2.5	2.0	0.6	3.6	4.0	4.2	2.0
Cuba	1.8	0.4	0.1	-0.5	6.2	2.4	3.6	-0.1
Ecuador	2.9	2.0	1.0	0.5	2.3	3.3	3.8	2.1
El Salvador	2.7	2.0	1.2	0.6	3.5	2.9	3.1	2.2
Guatemala	2.8	2.6	1.8	1.0	3.0	2.8	3.8	3.9
Haití	1.7	1.8	1.4	0.8	1.0	1.9	3.8	4.0
Honduras	3.0	2.7	1.5	0.8	3.5	4.0	4.5	3.4
México	3.1	1.6	0.8	0.2	1.5	3.4	3.8	1.6
Nicaragua	3.3	2.7	1.7	0.9	3.5	3.2	4.6	3.4
Panamá	2.7	1.6	0.8	0.4	3.1	3.1	3.7	1.5
Paraguay	2.5	2.6	1.8	0.9	0.6	3.1	4.3	3.2
Perú	2.8	1.7	1.0	0.5	2.9	3.4	3.8	2.2
República Dominicana	2.7	1.7	0.9	0.5	3.0	3.7	4.1	2.0
Uruguay	0.1	0.7	0.6	0.3	2.0	0.9	1.5	1.0
Venezuela	3.4	2.0	1.1	0.6	4.1	3.5	4.1	2.3
<b>El Caribe</b>	<b>720.294</b>	<b>1.249.763</b>	<b>2.381.455</b>	<b>3.751.840</b>	<b>8.4</b>	<b>11.3</b>	<b>18.1</b>	<b>27.0</b>
Antillas Holandesas	0.9	1.0	0.4	-0.1	2.2	2.6	2.3	0.6
<b>Tabla No. 3 (continuación)</b>								
Bahamas	2.1	1.4	0.9	0.3	3.5	3.7	4.4	1.2

Barbados	0.6	0.4	0.1	-0.6	2.8	-0.7	3.7	-0.2
Belice	1.7	2.2	1.2	0.5	2.7	2.4	4.5	2.9
Guadalupe	0.5	0.9	0.3	-0.3	4.4	2.1	3.0	0.2
Guyana	0.7	0.5	-0.7	-1.9	1.5	0.6	3.7	-0.6
Guyana Francesa	3.1	3.5	2.4	1.3	2.0	4.9	4.2	1.9
Jamaica	1.5	0.8	0.9	0.4	1.6	0.7	3.8	1.9
Martinica	0.2	0.8	0.9	0.4	1.6	0.7	3.8	1.9
Puerto Rico	1.6	1.0	0.5	0.0	0.9	2.0	1.8	0.7
Saint Lucia	1.0	1.1	0.5	0.0	2.1	0.1	4.0	1.0
Surinam	-0.4	0.4	0.1	-0.5	1.9	-0.2	6.0	1.3
Trinidad y Tobago	0.8	0.5	0.2	-0.4	3.4	2.0	3.6	1.2

**Fuente:** CELADE Boletín DemoFigura No. 62 United Nations World Population Prospects. The 2000 Revisión

**Elaborado por:** Milton Aguilera



**Figura No. 7 Países seleccionados de América Latina y el Caribe: Tasas de crecimiento de la población de 60 años y más**

Fuente: Tabla 3

### 1.3. Adultos mayores en Ecuador.

Según lo manifestado por Comisión Económica para América Latina y el Caribe, el envejecimiento es un proceso que no sólo afecta a las personas, sino que además sucede en las poblaciones, se produce por el aumento en la importancia relativa del grupo de adultos mayores y la disminución en la importancia porcentual de los menores, como resultado de la caída de la natalidad. Este proceso de cambio en el balance entre generaciones está sucediendo en América Latina y en Ecuador de una forma mucho más acelerada que la ocurrida en países desarrollados. Latinoamérica debe enfrentar los retos de este proceso con menos recursos y más premura de la que tuvieron los países ricos. (CEPAL, 2012)

Al ser el envejecimiento un proceso que incide tanto en la persona, como en la familia y la comunidad, implica la puesta en marcha de gestiones integrales, solidarias, que ayudan a revalorizar el rol de las personas adultas mayores en la sociedad. La acción a favor de las personas mayores es un reto para el Estado en sus niveles nacional y local, así también como para el sector privado, las organizaciones sociales y los ciudadanos en general. El trabajo mancomunado asegura el logro de cambios a favor de la igualdad y justicia social a nivel del país.

El Ecuador se muestra como un país en plena fase de transición demográfica, este fenómeno demuestra que los adultos mayores en el año 2010 representaron el 7% de la población y al año 2050 representarán el 18% de la población. El envejecimiento poblacional es uno de los fenómenos de mayor impacto lo que ocasiona un incremento de personas de 65 y más años de edad y el aumento de los índices de enfermedades crónicas degenerativas e incapacidades. Se han invertido recursos para conocer, pensar y proponer acciones tendientes a preparar a la población para llegar a esta edad, incorporar a los adultos mayores a la sociedad y finalmente ofrecer posibilidades de una vejez digna, tranquila y saludable. (CEPAL, 2012)

La población ecuatoriana mejoró su esperanza de vida en la segunda mitad del siglo pasado, pues pasó de 48,3 años entre 1950 y 1955 a 75,6 años entre el 2010 y 2015 (CEPAL, 2012). Esto permitió que muchos ecuatorianos aumentaran su calidad de vida y alcanzaran edades mayores.

El proceso de envejecimiento difiere de acuerdo a la condición social. Debido a ello es preciso seguir desarrollando propuestas con alternativas y espacios que permitan mejorar las condiciones de vida mediante planes, programas y proyectos donde las personas adultas mayores sean entes activos en un proceso de inclusión social con la familia y la sociedad.

En los años 2012-2013 se elaboró la Agenda de igualdad para Adultos Mayores, donde se presentaron propuestas de estrategias que incluían un mejoramiento de la calidad de vida en las personas adultas mayores. Todo esto, debido a que, el envejecimiento es un proceso que no sólo afecta a las personas, sino también a la población en su conjunto. (CEPAL, 2012)

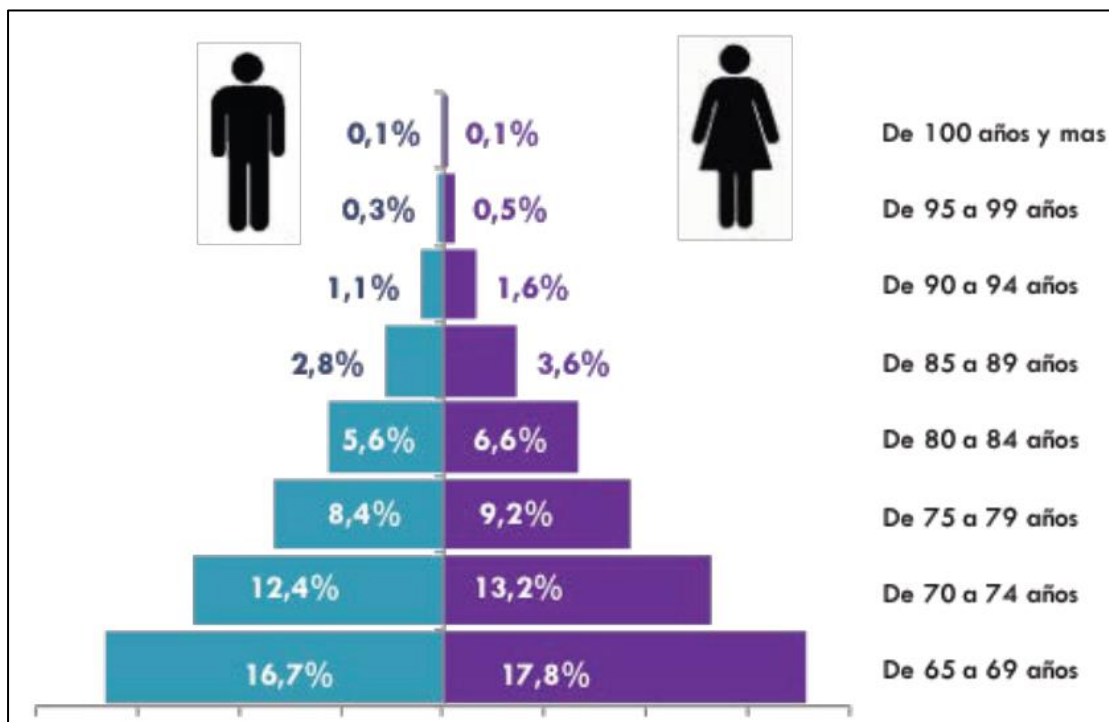
Gran parte de las personas adultas mayores en el Ecuador no saben o tienen acceso limitado a programas del Estado, por lo que se promueve el desarrollo de nuevas estrategias para la atención de sus necesidades de salud, trabajo, cuidados, protección social y una adecuada relación entre las diferentes generaciones, entre otras. A las dificultades socio-económicas de los adultos mayores se suman, en muchos casos, las inequidades de género y étnicas, que trascienden en el ejercicio de los derechos (de primera y segunda generación). (CEPAL, 2012)

Para que la mayoría de los adultos mayores de escasos recursos pueda superar estas dificultades y contar con los insumos, ya identificados, que les permitan tener una vejez

provechosa, sólo se requiere la voluntad política, dado el carácter sencillo y costo efectivo de las intervenciones preventivas requeridas. Al mismo tiempo, para mejorar de forma simultánea la calidad de la atención a la minoría física y mentalmente dependiente, es necesario implantar considerablemente modalidades de costo-efectividad justificadas, factibles.

#### 1.4.1. Situación de las personas adultas mayores en el Ecuador.

De los 14'483.499 habitantes existentes en el país, el 6,5 % de la población total son personas mayores de 65 años (940.905), cabe señalar que la distribución de la población adulta mayor por género es de 53% para las mujeres y para los hombres 47%. (INEC, 2010)

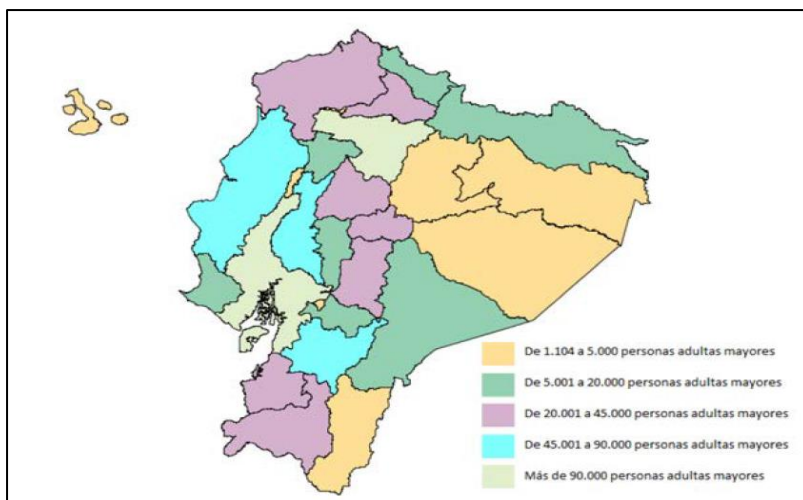


**Figura No. 8 Diferentes grupos de edad de las personas adultas mayores.**

*Fuente: INEC. Censo de Población y Vivienda 2010.*

Como se observa, en el Figura # 8 se encuentra la distribución por género de los distintos grupos de edad.

Seguidamente se mostrara un mapa donde se podrá observar que las provincias con gran número de personas adulta mayor son Pichincha y Guayas, con más de 90.000 habitantes.



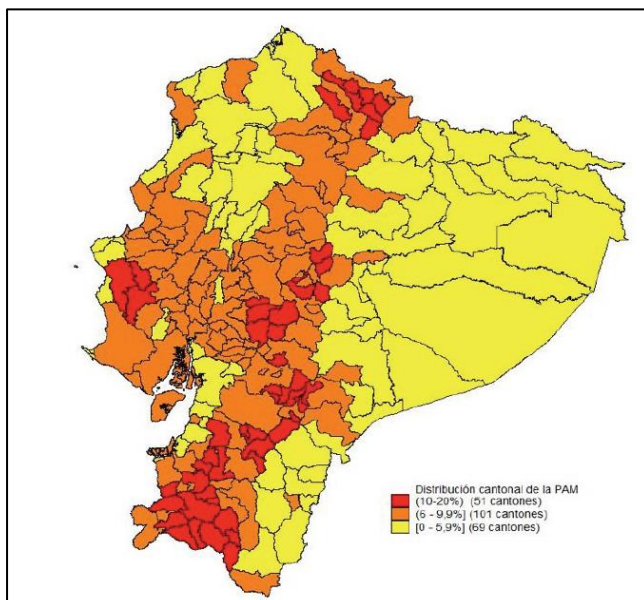
**Ilustración No. 1 Provincias con mayor cantidad de personas adultas mayores**

*Fuente:* INEC. Censo de Población y Vivienda 2010

*Elaboración:* CGGC - MIES, 2012.

De acuerdo a datos proporcionados por el INEC, la proporción de adultos mayores no es uniforme en el Ecuador.

En el siguiente mapa se muestra cuáles son los cantones con mayor cantidad de personas adultas mayores en relación al promedio nacional (6.5%), e identifica los 51 cantones que superan el 10% es decir, que se encuentran en una etapa avanzada de envejecimiento demoFigura. (INEC, 2010)

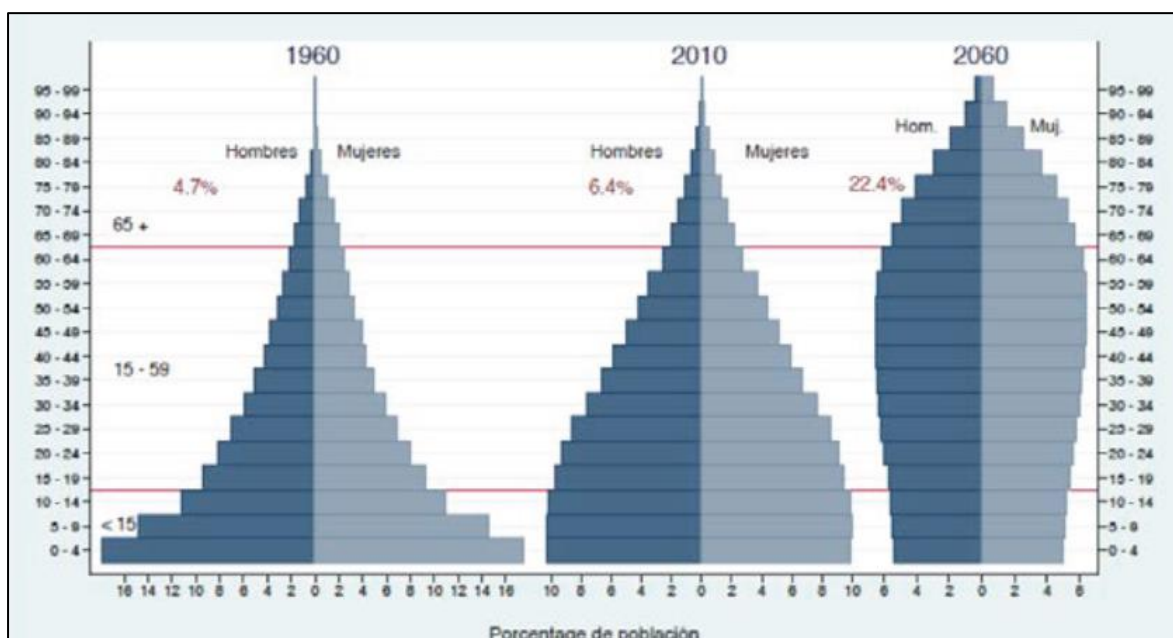


**Ilustración No. 2 Distribución cantonal de las personas adultas mayores**

*Fuente:* INEC. Censo de Población y Vivienda 2010

*Elaboración:* INIGER- MIES, 2012.

En el siguiente Figura se podrán observar los datos de los últimos estudios demoFiguras realizados a nivel nacional, la pirámide poblacional en los próximos años perderá la forma triangular (con jóvenes en la base) para alcanzar un perfil rectangular abultado en la cima, propio de sociedades envejecidas. (INEC, 2010)



**Figura No. 9 Evolución de la pirámide poblacional del Ecuador**

**Fuente:** CEPAL. Proyecciones de población.

**Elaboración:** INIGER MIES 2011

#### **1.4.1.1. Esperanza de vida.**

La CEPAL, ha considerado que para los años 2010-2015 la esperanza de vida al nacer en el país llegará a los 75,6 años de edad, para los hombres 72,7 años y para las mujeres 78,7 años, la misma que es de casi un año mayor a la de América Latina, en su conjunto muestra una mejora sorprendente, pues a mediados del siglo anterior los ecuatorianos esperaban vivir tan sólo 48,3 años. En seis décadas este indicador fundamental de las condiciones de vida de la población ecuatoriana se incrementó alrededor de 30 años. (CEPAL, 2012)

#### **1.4.1.2. Condiciones socioeconómicas.**

En el Ecuador, las circunstancias socioeconómicas en las que los adultos mayores viven en su mayoría son deficitarias. Según el INEC 537.421 personas (57,4%), se encuentran en situaciones de pobreza y extrema pobreza. (INEC, 2010)

**Tabla No. 4 Personas adultas mayores según necesidades básicas insatisfechas por grupos de edad (%).**

Características		Adultos mayores 65 a 69 años	Adultos mayores 70 a 74 años	Adultos mayores 75 a 79 años	Adultos mayores 80 años y más	Total
Hombre	Pobreza	34,6	34,6	33,5	32,0	33,8
	Extrema pobreza	23,4	25,7	26,6	28,2	25,6
Mujer	Pobreza	32,3	31,6	30,6	29,5	31,2
	Extrema pobreza	22,9	24,8	26,0	25,7	24,6
Área urbana	Extrema pobreza	11,1	11,6	11,5	11,3	11,3
Área rural	Pobreza	43,8	42,1	39,9	37,0	41,2
	Extrema pobreza	40,0	43,0	45,6	48,2	43,6
Nacional	Extrema pobreza	23,1	25,2	26,3	26,8	25,0

**Fuente:** INEC. Censo de Población y Vivienda 2010.

**Elaboración:** Coordinación de Gestión del Conocimiento MIES.

De acuerdo con los datos presentados en el Tabla anterior se podrán observar las condiciones de las personas adultas mayores por área y género, estos permiten ver que la condición de pobreza es significativamente mayor en el área rural, donde 8 de cada 10 personas adultas mayores padecen de pobreza y extrema pobreza.

El principal motivo de esta situación mostrada es la dificultad que tienen que enfrentar los adultos mayores para generar ingresos monetarios, debido especialmente a que, con el envejecimiento y a medida que la edad va aumentando, la posibilidad de ser parte de la población económicamente activa disminuye por no existir plazas laborales adecuadas a su condición. Es preciso señalar que solo el 13,6% de las personas adultas mayores cuentan con una ocupación adecuada según su edad y sexo.

Por otra parte, en el Ecuador existen 132.365 ancianos que viven solos, de los cuales 41.000 lo hacen en pésimas condiciones, lo que demuestra el poco interés y responsabilidad por parte de sus familiares por sus adultos mayores, quienes son considerados como personas que no sirven para nada y son abandonados a su suerte. (INEC, 2010)

#### **1.4.1.3. Cuidado a las personas.**

Según datos obtenidos, el 30% de los adultos mayores tienen la colaboración de una persona para su cuidado, generalmente son sus hijos e hijas, esposos o esposas, nietos o



nietas quienes están al pendiente de estas personas. En el caso de las mujeres mayores de 80 años que cuentan con asistencia para su cuidado, el porcentaje es de 36,5% de la población nacional. (Freire, 2011)

Por lo dicho anteriormente puede decirse que son las mujeres, los adultos mayores residentes del área urbana y los mayores de 80 años, quienes presentan los mayores requerimientos de ayuda y cuidado.

La necesidad de cuidado y asistencia a las personas adultas mayores representa un mecanismo necesario para evitar situaciones infortunadas como las caídas, que constituyen la primera causa de muerte accidental en mayores de 65 años. Adicionalmente, organismos de salud internacional señalan que las caídas representan el 75% de las muertes accidentales en mayores de 75 años. De hecho, aproximadamente 9 de cada 10 fracturas de cadera son producto de caídas.

Algo más de 100 mil personas adultas mayores en el Ecuador tienen la necesidad de ayuda para ejecutar actividades de la vida diaria como usar el servicio higiénico, comer, bañarse, levantarse de la cama o acostarse, trasladarse de un lugar a otro y hasta para vestirse, u otras actividades instrumentales de la vida diaria como son el manejo el dinero, hacer compras, la preparación de la comida, uso de medios de transporte, uso de teléfono, realización de quehaceres domésticos y hasta para tomar las medicinas. (Freire, 2011)

#### **1.4.1.4. Seguridad Social.**

En el Ecuador, el 75,3% de la población con más de 65 años no posee un seguro de salud, y tan solo el 22,6% de personas con 60 años en adelante están afiliada al IESS, un 1,4% al ISFFA, y apenas un 0,7% al ISPOL. (INEC, 2010)

**Tabla No. 5 Personas adultas mayores y aseguramiento**

Tipo de aseguramiento	No. P.A.M	% de P.A.M
IESS	212.722	22.6
ISFFA	13.394	1.4
ISPOL	6.492	0.7
Jubilación no contributiva	536.185	57,0
Sin aseguramiento	172.112	18.3
Total	940.905	100

**Fuente:** INEC. Censo de población y vivienda 2010.

Al mismo tiempo, el sistema de seguridad social de las personas adultas mayores y su grado de participación en la actividad económica se encuentran relacionados. En países como el Ecuador, en que el sistema de protección social a los adultos mayores es frágil, su participación en la fuerza laboral es alta (33.2%), esto se debe a que no tienen otra alternativa que su trabajo para de esta forma obtener ingresos que cubran sus necesidades de consumo y las de su familia, situación que se torna especialmente difícil cuando sobrevienen enfermedades calamitosas, por la mencionada ausencia de un seguro de salud. (INEC, 2010)

Sin embargo, este desequilibrio ha sido compensado con la implementación de la jubilación universal no contributiva, que pasa a constituirse en la mayor fuente de protección social para las personas adultas mayores (57%). Los criterios son los de igualdad y universalidad. Quedando pendiente un importante segmento poblacional (18.2%) que pausadamente será incorporado al sistema. (INEC, 2010)

Por otra parte es preciso destacar el servicio que está brindando en la actualidad el MIES a 625.001 personas adultas mayores en cuanto a pensiones no contributivas se refiere.

## **CAPÍTULO II**

## 2. Análisis situacional

### 2.1. Análisis de macro entorno.

“El análisis del macro entorno generalmente se refiere a los datos macroeconómicos que pueden influir en el desarrollo de las actividades de la empresa” (Rivera & López, 2012, pág. 25), entre estos factores se puede mencionar los siguientes:

- Factores económicos
- Factores políticos
- Factores sociales
- Factores tecnológicos
- Factor legal

#### 2.1.1. Factor económico.

Estos factores desempeñan un papel muy importante en el desarrollo económico, entre estos factores se considera la inflación, el PIB, tasa de interés, etc. (Banco Central del Ecuador, 2014)

##### 2.1.1.1. Inflación.

La inflación es la variación continuada de los precios de los bienes y servicios que se registran en el mercado dentro de una ciudad, país o región y en un determinado tiempo del año, la inflación no presenta un incremento ni una disminución constante, sino que varía mucho dependiendo de la producción, la demanda, la naturaleza del producto, entre otros. A continuación se presenta la evolución de la inflación desde el año 2009 hasta el año 2013.

**Tabla No. 6 Inflación**

Años	Porcentaje
2009	4,31%
2010	3,33%
2011	5,41%
2012	4,16%
2013	2,70%
2014 (31-Octubre)	3,98%

**Fuente:** Banco Central del Ecuador Informe anual de la inflación, 2013

**Elaborado por:** Milton Aguilera

Como puede notarse en el Tabla anterior, la inflación ha ido disminuyendo porcentualmente, el año 2013 registra un 2.70%, este porcentaje es menor al año 2012 que registró un 4.16%. Se puede mencionar que la reducción porcentual de los bienes y servicios se debió a que la oferta fue mayor que la demanda en el mercado.

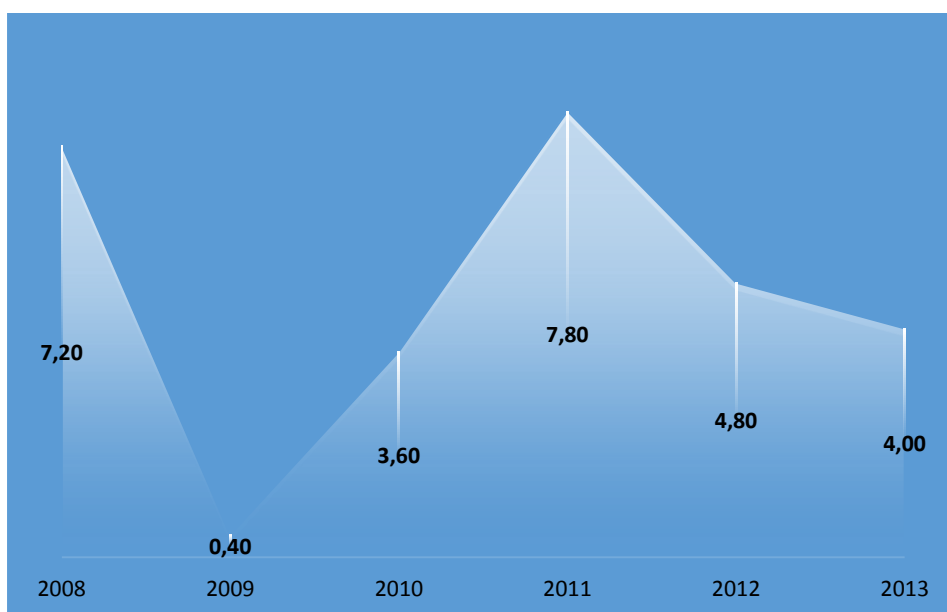
### **Connotación**

La inflación para la presente propuesta actúa como una AMENAZA BAJA, al ver que los precios de los materiales y de los equipos que necesita adquirir el club de adultos mayores podrían incrementarse dependiendo de la oferta y la demanda en el mercado, en este caso la inflación ha ido disminuyendo por lo que significa que los precios incrementarían razonablemente.

#### ***2.1.1.2. Producto Interno Bruto (PIB).***

El PIB es un indicador económico, que indica los diferentes movimientos monetarios de los sectores productivos del país.

De acuerdo a información proporcionada por el Banco Central del Ecuador, el PIB en el 2012 fue del 4.8%, convirtiéndose en el quinto mejor crecimiento de América Latina. El Figura 10 muestra esta evolución.



**Figura No. 10 Crecimiento del PIB (%)**

*Fuente:* BCE, Informe anual de la inflación, 2013

*Elaborado Por:* Banco Central

**Tabla No. 7 Crecimiento PIB por sectores 2010-2013**

RAMAS DE ACTIVIDAD	2010	2011	2012	2013	2012-2013
A. Agricultura, ganadería, caza y Silvicultura	-0.2	6.4	4.0	3.7	Baja Moderadamente
B. Explotación de minas y canteras	-2.5	4.3	1.4	4.1	Sube Significativamente
C. Industrias manufactureras (excluye refinación de petróleo)	<b>6.7</b>	<b>6.9</b>	<b>6.8</b>	<b>3.7</b>	Baja Significativamente
D. Suministro de electricidad y agua	1.4	31.0	7.0	3.9	Baja Significativamente
E. Construcción y obras públicas	6.7	21.0	5.8	5.6	Casi igual
F. Comercio al por mayor y al por menor	6.3	6.3	5.5	3.6	Baja Moderadamente
G. Transporte y almacenamiento	2.5	6.1	5.3	5.0	Casi igual
H. Servicios de Intermediación Financiera	17.3	11.1	5.4	5.4	Igual
I. Otros servicios	5.4	9.3	6.5	4.1	<b>Baja significativamente</b>
J. Servicios gubernamentales	0.5	2.4	5.3	4.0	Baja moderadamente
K. Servicio doméstico	4.7	-5.1	0.0	1.0	Sube moderadamente
Servicios de intermediación financiera medidos indirectamente	-	-	-3.5	-3.7	Casi igual
Otros elementos del PIB	5.6	4.1	0.8	1.6	Sube moderadamente

*Fuente:* Banco Central del Ecuador

*Elaborado por:* Milton Aguilera

Como se podrá observar en el figura El PIB ha tenido sus variaciones; el año anterior 2013, se ubicó en un 4,00%, un porcentaje menor al registrado en el año 2012 que fue de 4,80%. Lo que indica que el Ecuador no ha tenido un mayor desarrollo económico pero trata de

mantener y promover el bienestar económico de la población a través del fomento a la inversión, a la producción, entre otros.

### **Connotación**

Al tener un mejor movimiento económico en el Ecuador, se puede mencionar algunos aspectos que influyen en el desarrollo económico como la inversión, comercio, producción, entre otros, estos han tenido un desenvolvimiento aceptable, lo cual hace un mejor uso de los recursos disponibles, esto se traduce en una OPORTUNIDAD MEDIA para el club de adultos mayores a implantarse debido a que se puede aprovechar todos los recursos, los mismos que impulsaran a la institución.

#### ***2.1.2. Factor político.***

Indudablemente el Ecuador es un país con un giro político muy dilatado, donde se crean movimientos políticos dividiendo más y más los criterios de la ciudadanía, y sin duda alguna obstaculiza el desenvolvimiento de las actividades del gobierno y de la población en general.

Uno de los aspectos que más influye en el comportamiento de la economía de los países es el político, por tal razón los empresarios de los diferentes sectores de la economía del país solicitan estabilidad para que la inversión privada regrese al Ecuador y se otorgue capacitación para alcanzar diversificación y créditos a las pequeñas empresas para que éstas puedan adquirir, maquinaria e implementos necesarios y de esta forma ofrecer sus servicios.

Es muy importante tomar en cuenta los factores políticos debido a que las decisiones que se tomen a favor, afectan directamente a la institución.

El Ecuador cuenta con diferentes leyes y reglamentos, el objetivo de estos son velar por el bienestar social de la población.

### **Connotación**

Al tener lineamientos a seguir en este caso las leyes y reglamentos para la empresa a crearse de cierta manera facilita los trámites de creación y constitución, por lo cual se

considera una OPORTUNIDAD MEDIA, debido a que este factor actúan en beneficio de la población adulta mayor y no en perjuicio de ellos.

### **2.1.3. Factor social.**

La sociedad es cuando los principales medios o empresas que producen bienes o servicios para el mercado, que requieren de un trabajo asociado con un número de trabajadores se socializan de la manera más idónea y se relacionan entre sí, para que dicha empresa cumpla sus objetivos y alcance su rentabilidad. La sociedad en nuestro país específicamente se guía por tradiciones, costumbres que dan preferencia a ciertos productos o servicios que desde antaño han estado en el mercado pero hay que destacar que estos han ido mejorando continuamente para de esta manera satisfacer al mayor número de consumidores.

Los factores sociales tienen que ver con el desarrollo de la población como la demografía, la pobreza, población adulta mayor, entre otros.

#### **2.1.3.1. Demografía.**

La demografía es el índice de crecimiento poblacional, por lo que se puede mencionar que si la población crece, las necesidades se incrementan en la misma proporción, es por eso que las entidades tratan de satisfacer las necesidades de esta población.

Actualmente la población adulta mayor es la siguiente:

**Tabla No. 8 Población urbana de Quito 2010**

Edad	Sexo		
	Hombre	Mujer	Total
De 0 a 14 años	218,848	212,592	431,44
De 15 a 64 años	514,179	559,083	1,073,262
De 65 años y más	44,912	58,120	103,032
<b>Total</b>	<b>777,939</b>	<b>829,795</b>	<b>1,607,734</b>
<b>%</b>	<b>48%</b>	<b>52%</b>	<b>100%</b>

*Fuente: INEC, 2010*

La población adulta mayor en la ciudad de Quito está conformada 103.032 personas distribuidas en 44.912 hombres y 58.120 mujeres.

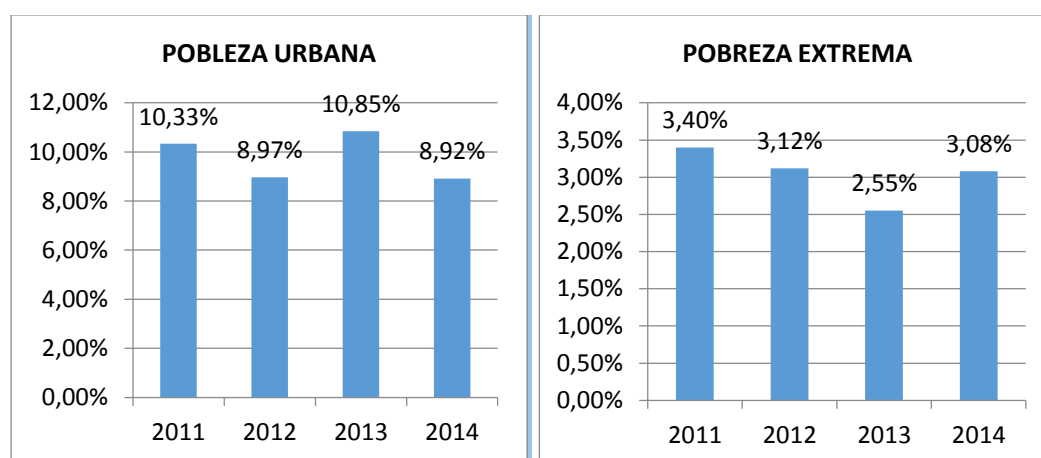


## Connotación

Este factor actúa como una OPORTUNIDAD ALTA para la presente propuesta ya que se espera que exista gran acogida del servicio por parte de la población adulta mayor, esto por las condiciones de vida que demanda en ellos, de tener momentos de distracción y recreación dentro del centro. Por otro lado se tiene un incremento de esta población lo que significa que el mercado al cual se dirige el proyecto está en crecimiento y se puede traducir en el aumento de la adquisición del servicio para la presente propuesta.

### 2.1.3.1. Pobreza.

La pobreza es un nivel de vida en el cual las personas pasan necesidades debido a la carencia de bienes y servicios que son indispensables para mantener una calidad vida óptima. En el Ecuador la pobreza ha ido reduciendo en forma porcentual, pero en las ciudades grandes como Quito, la pobreza sigue aun manteniéndose, los Figuras siguientes muestran la evolución de la pobreza en los últimos cuatro años.



**Figura No. 11 Pobreza en Quito**

**Fuente:** INEC, 2013

**Elaborado por:** Milton Aguilera

Como se muestra en el Figura anterior, el índice de pobreza urbana en la ciudad de Quito se registra en 8,92% para marzo del presente año que en comparación con el año anterior este índice se ha ido disminuyendo, por otro lado la pobreza extrema se ha ido incrementando muy porcentualmente en referencia al año anterior de 2,55% a 3,08%. (INEC, 2014)

## **Connotación**

La pobreza es considerada una AMENAZA ALTA porque la población al encontrarse en un nivel de pobreza y extrema pobreza no tendrá el poder adquisitivo para acceder a la compra del servicio a ofrecerse por el club que podría ayudar a mejorar la calidad de vida

### ***2.1.4. Factor tecnológico.***

Actualmente la tecnología es uno de los puntos claves para conseguir la competitividad y la eficiencia en las empresas, optimizar tiempo que es indispensable para de esta manera poder cumplir con la demanda existente entregando un producto de calidad.

Actualmente se vive en un mundo donde la tecnología evoluciona cada día más, lo cual permite encontrar en el mercado equipos e instrumentos cada vez más sofisticados, de esta manera se mejorara la atención a los usuarios de la institución.

## **Connotación**

Este factor representa una OPORTUNIDAD BAJA para la presente propuesta porque en su puesta en marcha no se requiere de equipos sofisticados para brindar el servicio como maquinaria pesada, equipos electrónicos con sofisticada tecnología, entre otros, el club de adultos mayores propuesto únicamente utilizará equipos electrónicos como CD móvil para bailes, Karaoke, equipo de computación, que puede conseguirse en el mercado local.

### ***2.1.5. Factor legal.***

La legislación ecuatoriana, a fin de regular el funcionamiento del negocio, ha implantado algunos requisitos necesarios que deben cumplir los inversionistas para desempeñar labores productivas, a continuación se citan algunos de ellos:

- Nombre o Razón Social
- Elaboración de la escritura
- Patente Municipal
- Nombramiento del Representante Legal
- R.U.C (S.R.I)
- Número Patronal (I.E.S.S)

- Pago de obligaciones tributarias

## **2.2. Análisis del micro entorno.**

Dentro del análisis del micro entorno, se considera a la competencia y proveedores, con los cuales se debe cultivar y mantener una buena relación, de esta manera se vigilarán los movimientos de la competencia y de los proveedores y sus capacidades de surtir de insumos a la empresa a crearse.

### **2.2.1. Competencias.**

Toda empresa tiene competencia razón por la cual no se la puede dejar pasar por alto, y no se la debe ignorar ya que al tener un punto de referencia se pueden mejorar sustancialmente algunos aspectos en los que la institución encuentra una notable desventaja, es así que es de suma importancia conocer a cada uno de los competidores.

Se considera competencia a las empresas que ofrecen el mismo producto o servicio en el mercado.

#### **2.2.1.1. Competencias directas.**

Los competidores en este caso son los clubes privados, que ofertan el servicio al adulto mayor como son: ABU – CLUB, CASA CLUB, CLUB DE LA MEMORIA, FUNDACIONES SIMILARES, entre otros.

#### **ABU – CLUB**

ABU – CLUB es una microempresa que se fundó en agosto del año 2011, el objetivo principal de la microempresa es el de facilitar, mejorar y atender a los adultos mayores, las actividades que ofrece ABU CLUB son las siguientes:

- City tour
- Actividades físicas
- Actividades recreativas
- Arte
- Charlas

- Alimentación
- Viajes nacionales e internacionales,
- Fiestas
- Luna de miel
- Preservación ambiental
- Salud
- Belleza

Se encuentra ubicada en la Calle el Morlán N. 49-23 y Aparicio Rivadeneira en la ciudad de Quito. (ABU CLUB,, 2014)

### **Misión**

Somos una empresa que realiza actividades llenas de diversión, esparcimiento y viajes para adultos mayores. (ABU CLUB,, 2014)

### **Logo de la microempresa**



*Fuente: [https://twitter.com/Abu\\_Club](https://twitter.com/Abu_Club)*

## CASA CLUB

Es un club que brinda servicios de recreación a las personas adultas mayores, ubicado en el sector de Las Casas. Las actividades que brinda el club son las siguientes: (Casa Club, 2014)

- Juegos de concentración y memoria
- Arte- pintura en oleo
- Manualidades
- Espacio literario
- Bailo terapia
- Canciones del ayer (Casa Club, 2014)



*Fuente: casaclubparaterceraedad*

## CLUB DE LA MEMORIA

Es un centro creado para el Adulto Mayor, en el que los abuelos tienen un espacio de actividad, estímulo y recreación que les permite seguir siendo personas activas y vinculadas a la sociedad. (Club de la Memoria , 2014)

En el Club de la Memoria, los abuelitos podrán encontrarse con sus similares y realizar actividades dirigidas a estimular las áreas cognitiva, física, social y artística, que previenen el desgaste acelerado de sus capacidades. Además, en el Club de la Memoria no están expuestos a problemas y peligros a los que pueden exponerse al quedar solos en casa como son:

- Soledad
- Depresión
- Aislamiento
- Incendios por cocinas prendidas y planchas conectadas (Cub de la Memoria , 2014)

### **Objetivos**

- Lograr que el Adulto Mayor tenga sus propias actividades que le devuelvan su papel activo dentro de su microcosmos social, en lugar de quedarse solo en casa mirando pasar la vida a través de la ventana.
- Para aquellos Adultos Mayores que tienen problemas de memoria, tratar de retardar los procesos de pérdida de la misma.
- Devolver la alegría, vitalidad y compañerismo al Adulto Mayor
- Brindarles un objetivo en sus vidas. (Cub de la Memoria , 2014)

### **Beneficios**

Los beneficios que ofrece el Club de la Memoria para los adultos mayores son:

- Estimulación Cognitiva
- Estimulación Física
- Alimentación
- Transporte Puerta a Puerta (Cub de la Memoria , 2014)

### **Actividades:**

Las actividades que ofrece son:

- Baile
- Clases
- Desenvolvimiento
- Entretenimiento
- Programas Especiales. (Cub de la Memoria , 2014)

El club se encuentra ubicado en la calle José Puerta N39-164 y Av. Eloy Alfaro en la ciudad de Quito. (Club de la Memoria , 2014)



*Fuente: <http://www.clubdelamemoria.com/>*

### **Connotación**

Entre los principales competidores del club propuesto están ABU – CLUB, CLUB DE LA MEMORIA y CASA CLUB, mismos que se consideran como una AMENAZA ALTA porque los clubes prestan atención específica para los adultos mayores, ofertando servicios de recreación, baile terapia, bar karaoke, entre otras actividades que la propuesta también tiene previsto ofrecer a la población adulta mayor.

#### ***2.2.1.2. Competencias Indirectas.***

Se considera competidores indirectos aquellas empresas que ofrecen los mismos servicios, pero que no están en nuestro mismo mercado, sino en sus alrededores, es decir en Conocoto, en el sector existe un centro geriátrico que brinda atención permanente y funciona como guardería en el día.

En Conocoto existe la Casa Hogar Mi Querido Viejo, un centro con instalaciones que alberga actualmente a 15 personas residentes, cuya capacidad máxima es de 20 personas de estancia permanente y 60 como guardería de día. El costo por cuidado es de 480 dólares a residentes permanentes y 220 mensuales por residentes parciales o guardería de día.

### **2.2.1.3. Proveedores.**

Los trabajadores sociales serán los principales proveedores los cuales contarán con una adecuada capacitación y pedagogía y técnica para brindar el servicio.

#### **Connotación**

Los principales proveedores de la institución serán los trabajadores sociales que contarán con una adecuada capacitación, cumplirán con destrezas y habilidades como el saber motivará a los adultos mayores, saber manejar a un grupo, resolver indiferencias individuales, entre otros, por lo cual se considera una OPORTUNIDAD MEDIA de esta manera se podrá preparar a los usuarios del club de la mejor manera.



## **CAPÍTULO III**

### **3. Investigación de mercado**

#### **3.1. Estudio de la demanda.**

“El estudio, más que describir y proyectar los mercados relevantes para el proyecto, debe ser una base sólida para realizar una investigación completa: debe arrojar datos básicos para las demás partes de la investigación”. (Besil, 2009, pág. 41)

Por lo que la investigación de mercado ayuda a explorar nuevas oportunidades y beneficios tanto para la empresa como para el cliente o usuario. La presente investigación está encaminada en ofertar un servicio a la comunidad del adulto mayor en el cantón de Quito, creando clubs, que permitan satisfacer la necesidad recreacional de las personas de tercera edad, mejorando su calidad de vida.

##### **3.1.1. Problematización.**

Se desea implementar un club para los adultos mayores, el mismo que permitirá brindar un servicio personalizado, de tal manera que ellos y ellas pasen tiempo de calidad en un lugar adecuado. También se expone que no existen muchos lugares o entidades en la ciudad de Quito que se encarguen de estas personas, y les permitan reunirse varias veces a la semana mientras sus familias trabajan o cumplen con diversas tareas y de tal manera no se conviertan en una carga.

Los familiares serán guiados hacia una convivencia adecuada con los adultos, y se espera cubrir sus necesidades cotidianas, logrando así una socialización entre los asistentes y el resto de la sociedad.

##### **3.1.1.1. Beneficios del servicio.**

El beneficio del club de adultos mayores se abordará en tres campos: el físico, psicológico y el social, los cuales permiten la integración, inclusión y rehabilitación física y mental de los adultos mayores, retrasando al máximo los problemas de degeneración o discapacidad.

El físico

- Recibirán atención integral en lo que es la salud de la persona
- Ejercicios motores que le permitan mantenerse saludables

El psicológico

- Recibirán tratamiento emocional y mental con especialistas en el campo
- Se desarrollará terapias con animales con el fin de que se eleve su autoestima y su confianza

El social

- Se plantea la necesidad de elaborar diferentes salas, donde existan diversos talleres que permitan la recreación y educación del Adulto Mayor
- Establecer mensualmente presentaciones de teatro, danza, dibujo, cerámica, entre otros, donde las personas de tercera edad puedan interactuar y demostrar sus diversas habilidades artísticas.

### **3.1.2. Objetivos.**

#### **3.1.2.1. Objetivo general.**

Conocer el grado de aceptación que tendrá la creación de un club de adultos mayores en la Provincia de Pichincha, Cantón Quito, con la finalidad de determinar el perfil del consumidor, a través de una investigación de mercado.

#### **3.1.2.2. Objetivos específicos.**

- Establecer el grado de aceptación que tendrá el club del Adulto Mayor en el mercado.
- Determinar qué tipo de preferencias tienen los consumidores con relación al servicio.
- Diagnosticar la necesidad recreativa y de salud que tienen las personas de tercera edad.
- Estudiar las razones de la creación de un club del Adulto Mayor en el mercado de la ciudad de Quito.

#### **3.1.3. Segmentación del mercado.**

Se conoce como segmentación del mercado a "la forma en que una empresa decide como agrupar a los consumidores, basándose en las diferentes necesidades o preferencias de los mismos, con la finalidad de alcanzar una ventaja competitiva". (Koontz, 2009, pág. 68)

De acuerdo a la cita, es importante dividir el mercado, ya que permite analizar las oportunidades de cada parte del mercado. Por lo que, se debe evaluar las categorías de los diferentes segmentos, a fin de poder identificar al grupo de consumidores potenciales a quienes se puede ofrecer el servicio.

En la siguiente tabla se presenta una segmentación de acuerdo a la función del área geográfica del lugar donde se encuentra o vive el usuario.

**Tabla No. 9 Segmentación del mercado**

CRITERIOS DE SEGMENTACIÓN GEOGRÁFICA	
País	Ecuador
Provincia	Pichincha
Cantón	Quito
Densidad	Urbana

*Fuente: Investigación de campo*

*Elaborado por: Milton Aguilera*

La tabla presentada, permite identificar las variables necesarias para el segmento del mercado.

**Tabla No. 10 Criterios por Segmentación demográfica**

CRITERIOS DE SEGMENTACION DEMOGRÁFICA	
Ingresos	Población económicamente no activa
Edad	Entre 60 y 80 años
Genero	Masculino y femenino
Ciclo de vida familiar	Adultos mayores
Clase social	Baja - Media – Alta

*Fuente: Investigación de campo*

*Elaborado por: Milton Aguilera*

La siguiente tabla muestra un segmento basado en opiniones o actividades que conforman su estilo de vida.

**Tabla No. 11 Criterios de segmentación psicológica – conductual**

CRITERIOS DE SEGMENTACIÓN PSICOLÓGICA – CONDUCTUAL	
Valores	Responsables, cuidadosos
Beneficios deseados	Calidad y costo.
Tasa de uso	Usuario frecuente en cuanto al servicio

*Fuente: Investigación de campo*

*Elaborado por: Milton Aguilera*

### 3.1.4. Muestreo.

La población está compuesta por los adultos mayores del Cantón Quito que según datos del INEC son 103.032 personas. (INEC, 2014)

#### 3.1.4.1. Tamaño de la muestra

Para determinar el tamaño adecuado de la muestra para una encuesta relativa a la población está determinado en gran medida por tres factores:

1. Prevalencia estimada de la variable considerada (en este caso los adultos mayores de la ciudad de Quito);
2. El nivel deseado de fiabilidad; y
3. El margen de error aceptable. (Roldan, 2011)

El universo o población se refiere al mercado total a ser investigado, es decir nuestro grupo objetivo, pero como se ha señalado el universo es demasiado grande, por lo que se realizó una muestra, para extraer una parte del universo, la cual servirá para el estudio de mercado y consecuentemente los resultados esperados

El tamaño de la muestra para un diseño de encuesta basado en una muestra aleatoria simple, puede calcularse mediante la siguiente fórmula:

$$n = \frac{NpqZ^2}{pqZ^2 + e^2(N-1)}$$

Dónde:

n= Tamaño de la muestra

N = Tamaño del universo de la investigación =103,032 adultos mayores

p = probabilidad de aceptación = 0.5

q = probabilidad de rechazo = (1-p) = 0.5

Z = valor de la curva de gauss para un nivel de confianza de 95%= 1.96

e = porcentaje de error tolerado = 5%

$$n = \frac{103.032(0,5)(0,5)(1,96)^2}{(0,5)(0,5)(1,96)^2 + (0,05)^2(103.032-1)} = 384$$

De acuerdo con el resultado obtenido se pudo determinar que existe la necesidad de realizar 384 encuestas para poder establecer el mercado y las preferencias del mismo.

### **3.1.5. Recopilación de datos (encuesta).**

La encuesta es aleatoria y tiene preguntas cerradas, pretende diagnosticar la opinión de los familiares y adultos mayores del Cantón Quito sobre la creación de un club para el desarrollo integral del Adulto Mayor. La encuesta tiene la finalidad de analizar los datos generados por la población en estudio, los ayudaran a conocer la viabilidad del proyecto y un mayor conocimiento del perfil del consumidor. (Ver anexo 1)

### **3.1.6. Procesamiento de datos.**

El procesamiento de la información incluirá la presentación de resultados a partir de los cuadros estadísticos, analizados e interpretados.

## **Resumen de los datos obtenidos**

**Género.-** de las personas adultas mayores encuestadas, el 52% son de género masculino; mientras que el restante 48% son mujeres.

**Edad.-** El 32% de los adultos mayores de la ciudad de Quito corresponde a la edad de 66 y 70 años; el 29% manifestaron que tienen más de 70 años; un 27% respondió que tienen la edad de 60 y 65 años; y apenas un 13% indico que tenían menos de 60 años.

**Sector en que vive.-** De acuerdo con los datos obtenidos en el estudio de campo, el 36% viven el sector Norte de la ciudad de Quito; un 25% viven en el sector Sur; un 22% viven en el sector Centro; un 14% indicaron que viven en los Valles; apenas un 3% manifestaron que viven fuera de la ciudad.

**Educación.-** Como se podrá observar en el gráfico el 39% de las personas adultas mayores de la ciudad de Quito tienen educación superior; el 33% estudió solo la secundaria; un 26% estudió la primaria; y apenas un 1% de las personas tienen un postgrado.

**Trabajo / ocupación.-** Según los resultados obtenidos a las personas adultas mayores en cuanto al trabajo u ocupación que desempeñan, el 33% manifestó que son jubilados; un 30% respondieron que tiene un trabajo independiente; un 26% manifestaron que no se

dedicaban a ningún tipo de trabajo; y solo un 6% y un 4% respondieron que eran empleado privado y empleado público respectivamente.

**Ingresos.-** En cuanto a los ingresos que perciben los adultos mayores, un 55% respondieron que son más de 300 dólares al mes; un 25% manifestó que perciben un ingreso de entre 200 y 300 dólares; en cambio un 19% indicó que perciben menos de 200 dólares. (*Ver tabla No.12 matriz de datos*).

A continuación se presenta la información tabulada (*Ver Anexo 2 ver análisis información general*)

Género		Edad				Sector en que vive					Educación				Trabajo/ocupación						Ingresos		
F	M	Menos de 60 años	Entre 60 y 65 años	Entre 66 a 70 años	Más de 70 años	Norte	Centro	Sur	Valles	Fuera de la ciudad	Primaria	Secundaria	Superior	Postgrado	Empleado privado	Empleado público	Independiente	Retirado	Jubilado	Otros:	Menos de USD200	Entre USD200 y 300	Más de USD300
186	198	48	102	121	113	139	86	95	52	12	101	127	151	5	23	16	117	101	127	0	74	97	213
384		384				384					384				384						384		

**Tabla No. 12 Matriz de datos**



### 3.1.7. Análisis de datos (resultados)

**Pregunta 1.** ¿Con quién vive usted actualmente?

**Tabla No. 13** Con quién vive usted

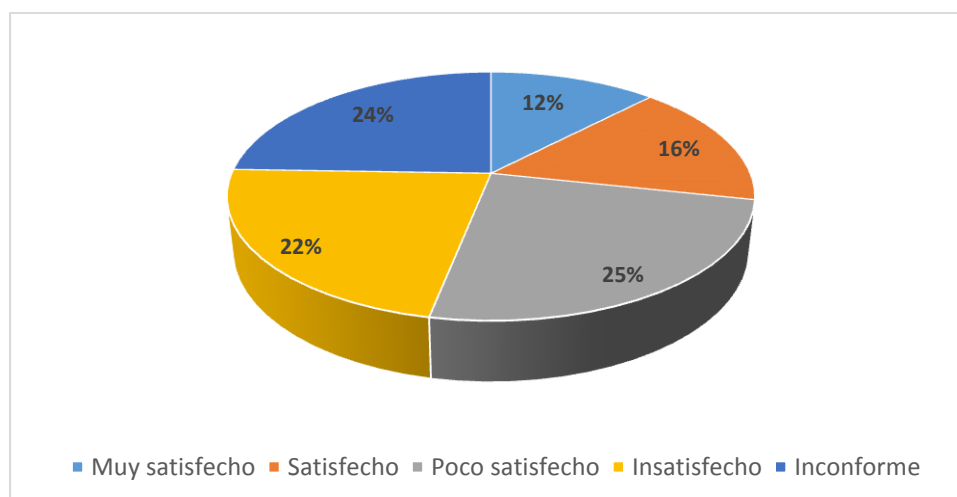
OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Estable con la familia	47	12%
En un albergue	74	19%
Residencia geriátrica	87	23%
Vivienda independiente	62	16%
Entre amigos	46	12%
Inestable con familia	68	18%
Otros:	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* Encuesta realizada (Noviembre 2014)

*Elaborado por:* Milton Aguilera

Con relación a esta pregunta el 23% de los adultos mayores de la ciudad de Quito respondió que vive en un centro geriátrico; en 19% en un albergue; un 18% con la familia de forma inestable; un 16% que vive en vivienda independiente; un 12% con familia estable; y otro 12% vive con amigos.

**Pregunta 2.** Califique usted el grado de conformidad que usted siente respecto al lugar donde vive de acuerdo a la siguiente escala:



**Figura No. 12** Califique usted el grado de conformidad del lugar donde vive

*Fuente:* Encuesta realizada (Noviembre 2014)

*Elaborado por:* Milton Aguilera

En cuanto a la conformidad que siente cada uno de los adultos mayores de la ciudad de Quito con respecto al lugar donde viven respondieron de la siguiente manera: un 25% se siente poco satisfecho; un 24% se siente inconforme; un 22% se siente poco satisfecho; un 16% se siente satisfecho; y un 12% se siente muy satisfecho en el lugar donde vive.

**Pregunta 3.** ¿Le gustaría que existiera un Club para adultos mayores en el que conozca a personas de igual edad, tener momentos de esparcimiento, actividades sociales, entre otras actividades? (Solo si su respuesta fue positiva continúe, sino muchas gracias por su ayuda)

**Tabla No. 14 Le gustaría que existiera un Club para adultos mayores en el que conozca a personas de igual edad**

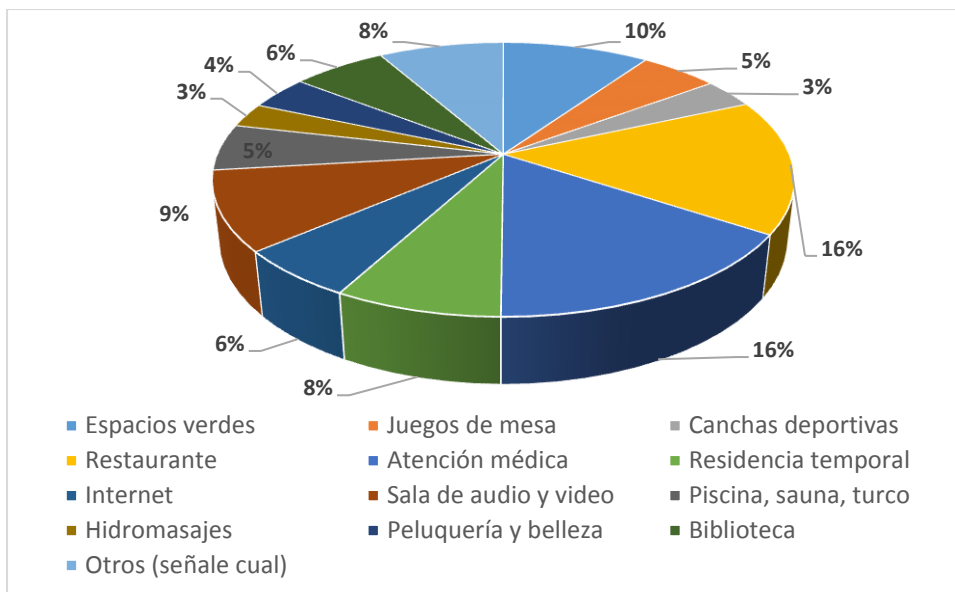
OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Sí	371	97%
No	4	1%
No sabe	9	2%
<b>TOTAL</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

*Fuente: Encuesta realizada (Noviembre 2014)*

*Elaborado por: Milton Aguilera*

Al 97% de los adultos mayores a quienes se les realizó la encuesta manifestó que si les gustaría que existiera un Club en el cual pueda conocer a personas de igual edad y de esta forma poder pasar gratos momentos; un 2% manifestó no saber; y apenas el 1% respondió que no.

**Pregunta 4.** ¿Qué servicios le gustaría que tenga un Club de adultos mayores? Puede escoger más de uno.



**Figura No. 13 Servicios que le gustaría que tenga un Club**

*Fuente:* Encuesta realizada (Noviembre 2014)

*Elaborado por:* Milton Aguilera

Para un 16% de los adultos mayores de la ciudad de Quito le gustaría que el Club tenga el servicio de restaurante; otro 16% el servicio de atención médica; un 10º que el club tenga áreas verdes; un 9% que tenga sala de audio y video; para un 8% que tenga el servicio de residencia temporal; para otro 8% gimnasia; para el 6% que tenga el servicio de internet y biblioteca; para un 5% juegos de mesa; otro 8% manifestó que tenga piscina, sauna y turco; para el 4% peluquería y belleza; para un 3% canchas deportivas; y para el 3% restante hidromasajes.

**Pregunta 5.** ¿Qué días a la semana le gustaría asistir preferentemente al Club?

**Tabla No. 15 Días a la semana le gustaría asistir al Club**

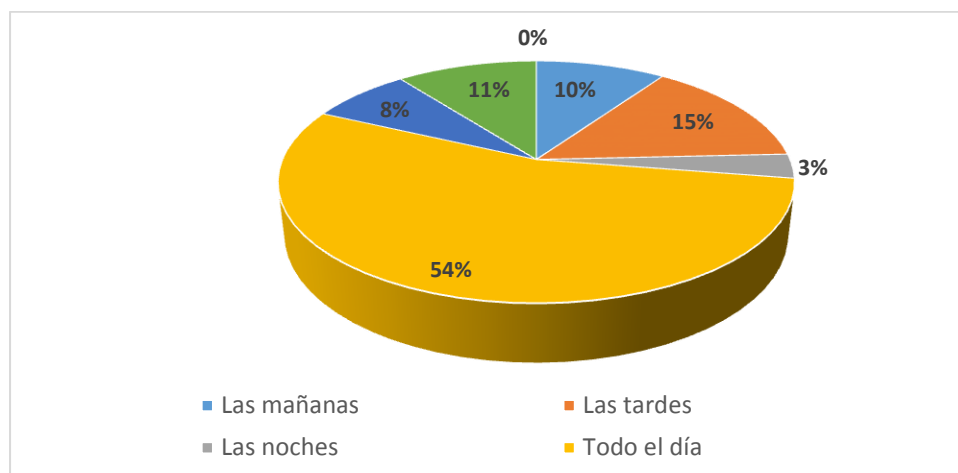
OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
De lunes a viernes	91	25%
Solo sábado y domingo	52	14%
De lunes a domingo	87	23%
Cualquier día de la semana	62	17%
Días específicos de la semana	46	12%
No sabe	33	9%
<b>TOTAL</b>	<b>371</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* Encuesta realizada (Noviembre 2014)

*Elaborado por:* Milton Aguilera

El 25% de los adultos mayores de la ciudad de Quito manifestaron que les gustaría asistir al club de lunes a viernes; un 23% de lunes a domingo; el 17% respondió que le gustaría asistir al club cualquier día de la semana; el 14% solo los sábados y domingos; un 12% ciertos días de la semana; y el 9% manifestaron que no tenían muy en claro que día asistir.

**Pregunta 6.** ¿En qué horario le gustaría asistir al Club?



**Figura No. 14** Horario que le gustaría asistir al Club

*Fuente:* Encuesta realizada (Noviembre 2014)

*Elaborado por:* Milton Aguilera

De acuerdo a los datos obtenidos, el 54% manifestó que le gustaría ir al club todo el día; un 15% por las tardes; el 11% prefieren asistir al club a cualquier hora; un 10% prefieren asistir por las mañanas; el 8% respondió que les gustaría asistir en distintos horarios; mientras que un 3% prefieren ir por las noches.

**Pregunta 7.** ¿Usted asistirá solo(a) o acompañado (a)?

**Tabla No. 16** Asistirá solo(a) o acompañado (a) al Club

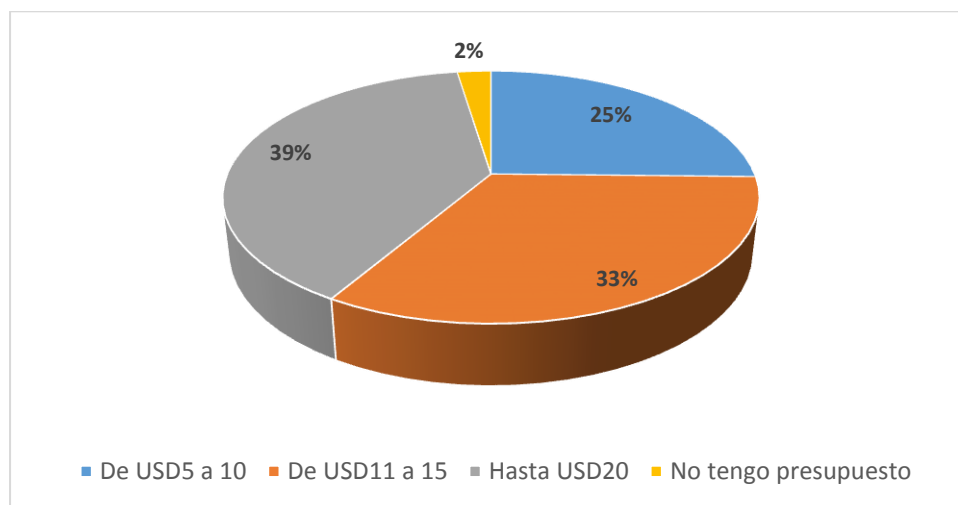
OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Solo(a)	170	46%
Con mi pareja	99	27%
Con un amigo(a)	43	12%
Con mi grupo de amigos	31	8%
Con un pariente	28	8%
Otro	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>371</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* Encuesta realizada (Noviembre 2014)

*Elaborado por:* Milton Aguilera

Según los resultados de la encuesta el 46% de los adultos mayores asistirían al club sin ningún tipo de compañía; un 27% en compañía de su pareja; un 12% con un amigo; un 8% con el grupo de amigos; y el 8% restante con un pariente.

**Pregunta 8.** ¿Cuál es el presupuesto que usted tendría para ingresar al Club por un día?



**Figura No. 15 Presupuesto para ingresar al Club por un día**

**Fuente:** Encuesta realizada (Noviembre 2014)

**Elaborado por:** Milton Aguilera

El 39% de los adultos mayores cuentan con un presupuesto para ingresar al club de 20 dólares; el 33% con un presupuesto de entre 11 a 15 dólares; y un 25% cuentan con un presupuesto de 5 a 10 dólares para ingresar al club.

**Pregunta 9.** ¿Con un descuento considerable en el precio, estaría usted dispuesto(a) a pagar una membresía anual?

**Tabla No. 17 Descuento en el precio para pagar una membresía anual**

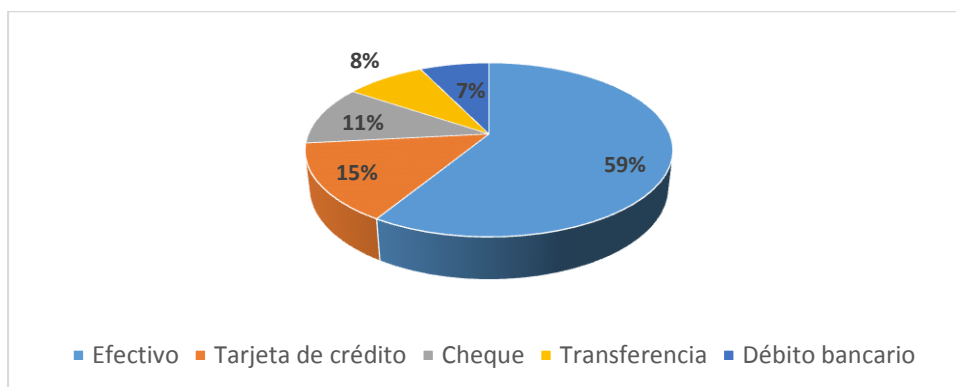
OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Sí	213	57%
No	96	26%
No sabe	62	17%
<b>TOTAL</b>	<b>371</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta realizada (Noviembre 2014)

**Elaborado por:** Milton Aguilera

Con respecto a esta pregunta el 57% manifestó que si estaría dispuesto a pagar la membresía anual si el club le ofrece un buen descuento; el 26% respondió que no; mientras que el 17% manifestó que no estaban seguro.

**Pregunta 10.** ¿Cuál es su forma preferida de pago?



**Figura No. 16 Forma de pago**

**Fuente:** Encuesta realizada (Noviembre 2014)

**Elaborado por:** Milton Aguilera

Con relación a la forma de pago para ingresar al club, el 59% prefiere pagar en efectivo; un 15% con tarjeta de crédito; un 11% con cheque; un 8% prefiere hacerlo mediante transferencia bancaria; y el 7% a través de débito bancario.

**Pregunta 11.** ¿Podría presentar a alguien más para usted obtener un descuento?

**Tabla No. 18 Podría presentar a alguien más para obtener un descuento**

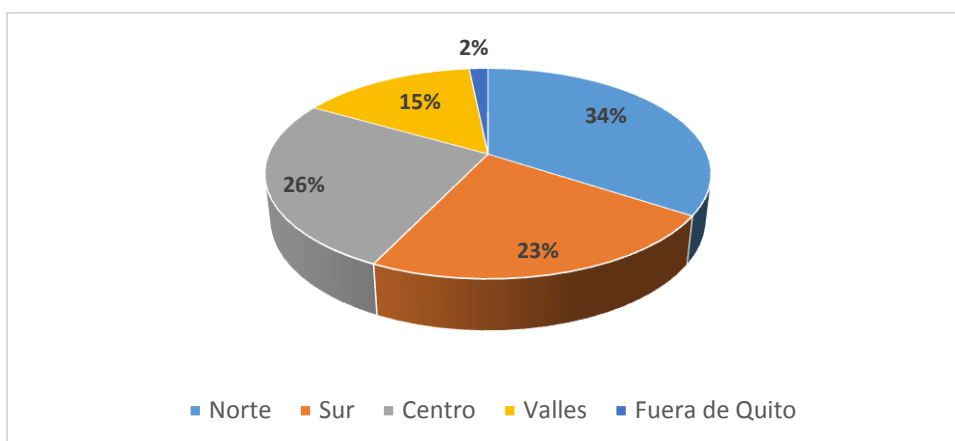
OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Sí	297	80%
No	61	16%
No sabe	13	4%
<b>TOTAL</b>	<b>371</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta realizada (Noviembre 2014)

**Elaborado por:** Milton Aguilera

El 80% de los adultos mayores de la ciudad de Quito manifestó que si estarían dispuestos a presentar a otra persona que asista al club y de esta manera obtener un descuento; un 16% dijo que no; mientras que el 4% estaba indeciso.

**Pregunta 12.** ¿En qué sector de la ciudad le gustaría que se establezca el Club de adultos mayores?



**Figura No. 17 Sector de la ciudad le gustaría que se establezca el Club**

**Fuente:** Encuesta realizada (Noviembre 2014)

**Elaborado por:** Milton Aguilera

Para el 34% de los adultos mayores de la ciudad de Quito le gustaría que el club para adultos mayores se cree en el sector Norte de la ciudad de Quito; para el 26% en el Centro de la ciudad; para el 23% que se establezca en el Sur; para el 15% en los Valles; y para el 2% que este fuera de la ciudad.

**Pregunta 13.** ¿Qué tiempo máximo le gustaría recorrer desde su vivienda habitual hasta un lugar de entretenimiento?

**Tabla No. 19 Tiempo máximo le gustaría recorrer desde su vivienda habitual hasta un lugar de entretenimiento**

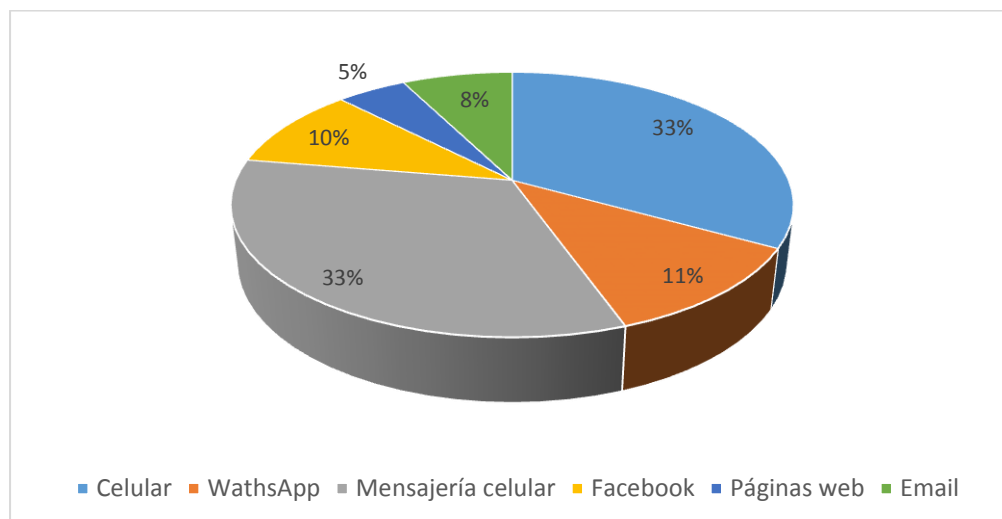
OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
10 a 20 minutos	72	19%
20 a 30 minutos	51	14%
30 minutos a una hora	40	11%
No más de dos horas	73	20%
No es problema el tiempo	135	36%
<b>TOTAL</b>	<b>371</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta realizada (Noviembre 2014)

**Elaborado por:** Milton Aguilera

Para el 36% de los adultos mayores de la ciudad de Quito el tiempo que le gustaría recorrer desde la vivienda hasta un lugar de entretenimiento le es indiferente; para el 20% que no sea más de dos horas; para el 19% que el tiempo sea de 10 a 20 minutos; para el 14% que sea de 20 a 30 minutos; y para el 11% que el tipo solo sea de media hora.

**Pregunta 14.** ¿Dispone o conoce usted de alguno de los siguientes medios de comunicación?



**Figura No. 18** *Dispone de un medio de comunicación*

*Fuente:* Encuesta realizada (Noviembre 2014)

*Elaborado por:* Milton Aguilera

Como se podrá observar todos de los adultos mayores de la ciudad de Quito están relacionadas con la tecnología actual como son los celulares (33%); el WhatsApp (11%); Facebook (10%); páginas web (5%); el email (8%).

**Pregunta 15.** ¿Recoge usted los volantes que le entregan en la calle?

**Tabla No. 20** *Recoge usted los volantes que le entregan en la calle*

OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Siempre	198	53%
Casi siempre	137	37%
Nunca	36	10%
<b>TOTAL</b>	<b>371</b>	<b>100%</b>

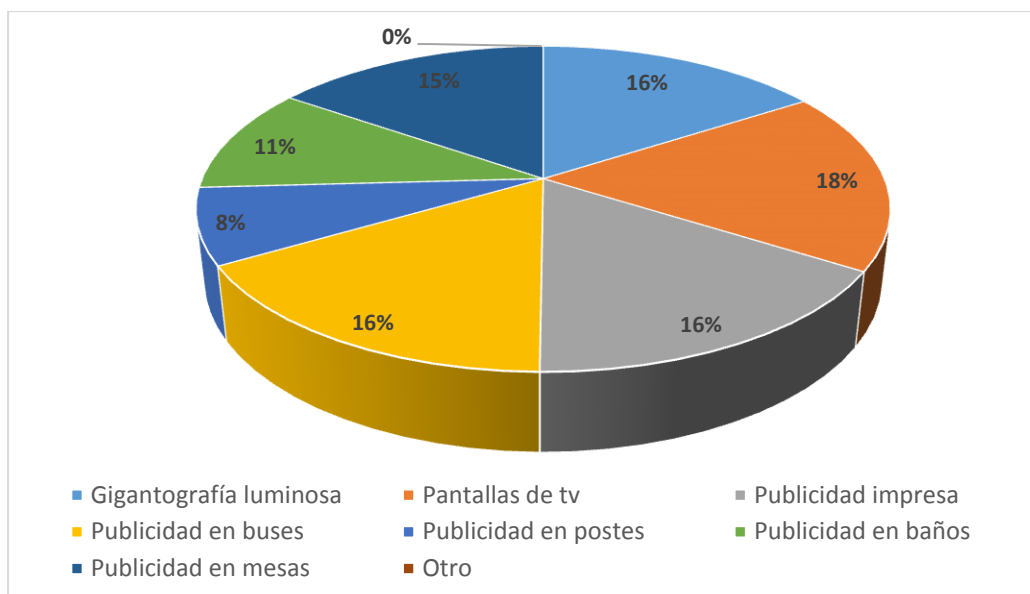
*Fuente:* Encuesta realizada (Noviembre 2014)

*Elaborado por:* Milton Aguilera

El 53% de los adultos mayores de la ciudad de Quito manifestaron coger siempre los volantes que le entregan en la calle; un 37% respondió que casi siempre; y un 10% confeso no hacerlo.

**Pregunta 16.** ¿Qué letrero que está en la calle es en que más llama su atención?





**Figura No. 19 Letrero que más llama su atención**

*Fuente:* Encuesta realizada (Noviembre 2014)

*Elaborado por:* Milton Aguilera

En cuanto a la publicidad que se exhibe en la calle, para el 18% de los adultos mayores de la ciudad de Quito el que más le llama la atención son las pantallas de TV.; para el 16% las gigantografías luminosas; para otro 16% la publicidad impresa; y otro 16% la publicidad en buses; para un 15% la publicidad en las mesas; un 11% la publicidad en los baños; y para el 8% la publicidad en los postes.

**Pregunta 17.** ¿A qué medios de comunicación normalmente usted acude para informarse?

**Tabla No. 21 Medios de comunicación que usted acude para informarse**

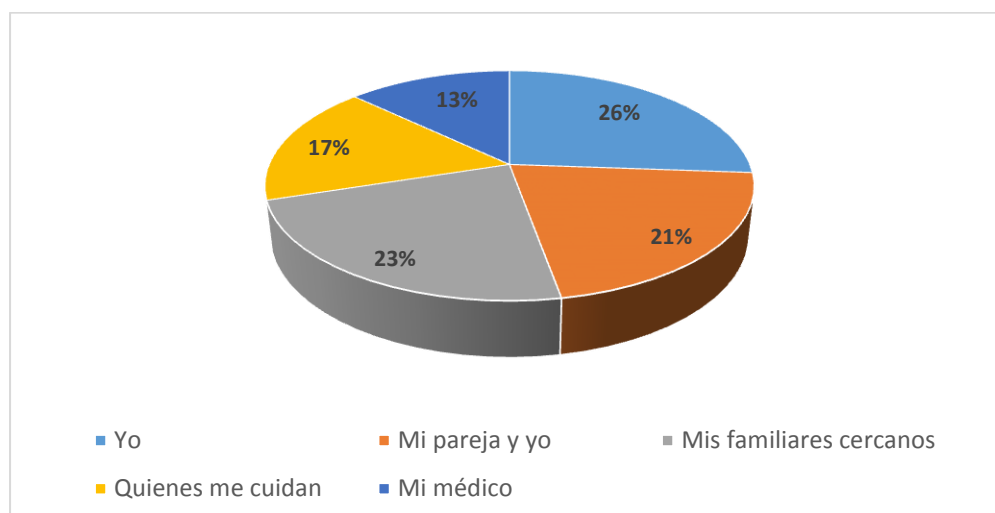
OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Radio	108	29%
Televisión	68	18%
Prensa	73	20%
Revistas	64	17%
Internet	41	11%
Otro	17	5%
<b>TOTAL</b>	<b>371</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* Encuesta realizada (Noviembre 2014)

*Elaborado por:* Milton Aguilera

El 29% de los adultos mayores de la ciudad de Quito le gusta informarse a través de la radio; el 20% mediante la prensa; un 18% por la televisión; un 17% mediante revistas; un 11% a través del internet; y el 5% manifestó que mediante las hojas volantes.

**Pregunta 18.** ¿Quién decide dónde ir en los tiempos libres?



**Figura No. 20** Quién decide dónde ir en los tiempos libres

**Fuente:** Encuesta realizada (Noviembre 2014)

**Elaborado por:** Milton Aguilera

El 26% de los adultos mayores deciden por si solos donde quieren ir en el tiempo libre que tienen; el 23% respondió que quien decide son sus familiares; el 21% que la decisión la toman con la pareja; y el 13% manifestó que esa decisión la toma el médico.

**Pregunta 19.** ¿Verdaderamente estaría usted dispuesto a asistir a un Club de adultos mayores?

**Tabla No. 22** Estaría usted dispuesto a asistir a un Club de adultos mayores

OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Sí	227	61%
No	133	36%
No sabe	11	3%
<b>TOTAL</b>	<b>371</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta realizada (Noviembre 2014)

**Elaborado por:** Milton Aguilera

En cuanto a esta pregunta el 61% de las personas manifestaron estar interesados en asistir a un club de adultos mayores; en tanto que el 36% respondió que no; y apenas un 3% expreso que no sabían.

Mediante el análisis de la demanda se pretende puntualizar y medir cuáles son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado en relación a un bien o servicio, al mismo

tiempo establecer la posibilidad de participación del producto del proyecto y de esta forma poder satisfacer a mencionada demanda. (Fleitman, 2010)

La demanda del proyecto está enfocada a la tercera edad de la ciudad de Quito, la necesidad de estos clubes y la frecuencia en la asistencia es un punto determinante para la realización del estudio de mercado del proyecto.

**Tabla No. 23 Demanda**

<b>Años</b>	<b>Demanda total/año</b>	<b>Porcentaje esperado de visitas</b>	<b>Demanda esperada de huéspedes/año</b>
1	11.315	85%	9.618
2	11.315	85%	9.618
3	11.315	85%	9.618
4	11.315	90%	10.184
5	11.315	90%	10.184
6	11.315	90%	10.184
7	11.315	95%	10.749
8	11.315	95%	10.749
9	11.315	95%	10.749
10	11.315	100%	11.315

*Fuente: Encuestas*

*Elaborado por: Milton Aguilera*

A través del estudio de mercado se llegó a determinar la demanda actual, debido a que esta permite conocer a los usuarios de este tipo de servicio, para el club de adultos mayores se determinó según el Tabla No. 37 se obtendrá una demanda de 9.618 personas para el primer año que posiblemente formaran parte del Club de Adultos Mayores “Los Años Dorados”.

### **3.2. Análisis de la oferta**

La oferta posee relación con el comportamiento de los productores, o vendedores. Manifiesta “la práctica que tienen los mismos de proporcionar bienes o servicios a cambio de un pago o reconocimiento expresado en un precio”. (Herrscher, 2009, pág. 42)

A través del análisis de la oferta, se busca determinar o medir el volumen y las condiciones en que una economía puede y quiere instalar a disposición del mercado un bien o servicio.

### **3.2.1. Problemática**

En la actualidad únicamente las personas que se encuentran al frente de los centros de cuidado del adulto mayor se concentran en solo brindar ciertos tipos de servicios concentrados en el cuidado del adulto mayor dejando de lado que se les puede ofertar una mejor calidad de vida ofreciendo otro tipo de servicio como los que plantea el Club Los Años Dorados para el cuidado y diversión del adulto mayor.

### **3.2.2. Objetivos**

#### **3.2.2.1. Objetivo general**

Conocer el grado de aceptación que tienen los centros de cuidado del adulto mayores en la ciudad de Quito.

#### **3.2.2.2. Objetivos generales**

- Establecer el grado de aceptación que tienen los centros de cuidado del adulto mayor en el mercado.
- Determinar los tipos de servicios que brindan los centros de cuidado del adulto mayor.

#### **3.2.3. Recopilación de datos (encuesta).**

La encuesta es aleatoria y tiene preguntas cerradas, pretende diagnosticar la opinión de los 3 clubes en el segmento de mercado seleccionado, con la finalidad de medir su capacidad de atención a los adultos mayores y su diversidad de juegos recreativos que brindan a la población de esta avanzada edad. (Ver anexo 3)

#### **3.2.4. Procesamiento de datos.**

El procesamiento de la información al igual que en la demanda incluirá la presentación de resultados a partir de los Tablas estadísticas, analizados e interpretados.

**Pregunta 1.** ¿El club presta servicios recreacionales específicamente para las personas adultas mayores?

**Tabla No. 24 El club presta servicios recreacionales específicamente para las personas adultas mayores**

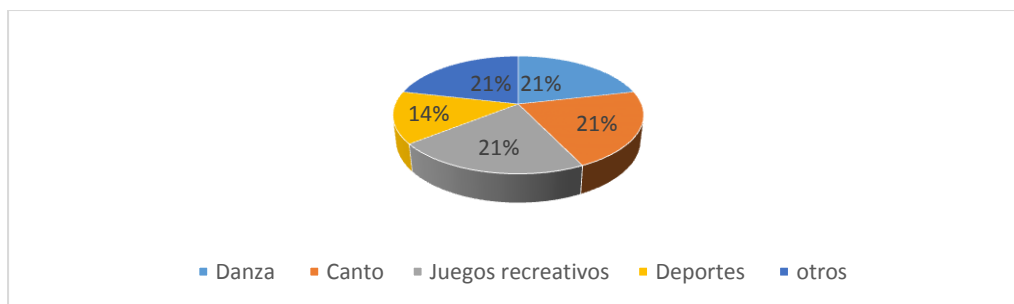
OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Si	3	100%
No	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* Encuesta realizada (Diciembre 2014)

*Elaborado por:* Milton Aguilera

Con relación a esta pregunta el total de los encuestados respondieron que el club presta servicios especialmente para adultos mayores.

**Pregunta 2.** ¿Dentro del club, que juegos recreativos brinda con más frecuencia para los adultos mayores?



**Figura No. 21 Que juegos recreativos brinda con más frecuencia para los adultos mayores**

*Fuente:* Encuesta realizada (Diciembre 2014)

*Elaborado por:* Milton Aguilera

Como se podrá observar el 21% respondió que dentro del club ofrecen las actividades de danza, canto, juegos recreativos; un 14% ofrece la actividad de que los adultos mayores realicen deportes; y por ultimo un 21% ofrece otro tipo de actividad como son salud,, belleza, city tour, arte y pintura, manualidades, entre otros.

**Pregunta 3.** ¿A cuántas personas adultas mayores atiende el club en forma diaria?

**Tabla No. 25 Cantidad de personas que atienden a diario**

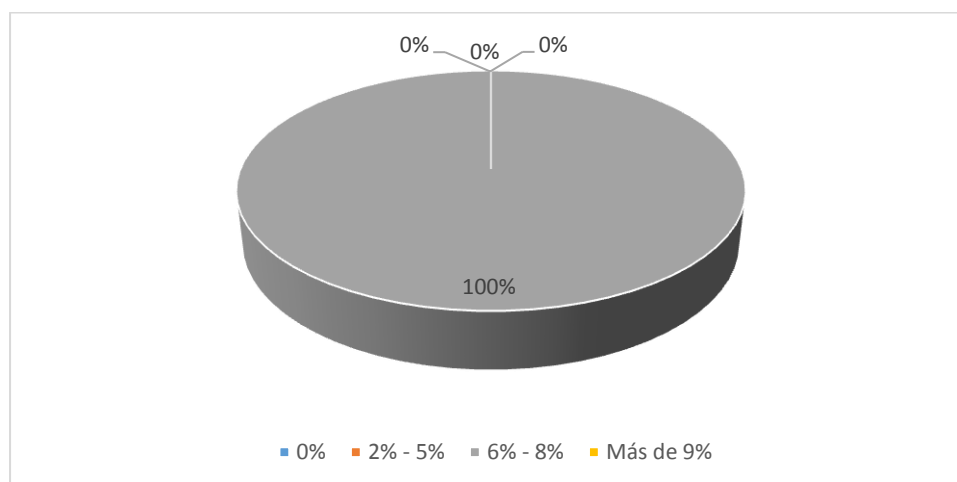
OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
De 1 a 15 personas	1	33%
De 16 a 21 personas	1	33%
De 22 a 30 personas	1	33%
Más de 30 personas	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* Encuesta realizada (Diciembre 2014)

*Elaborado por:* Milton Aguilera

Como se puede apreciar un 33% de los clubes a quienes se les realizó la encuesta manifiesta que atiende entre 1 a 15 adultos mayores; otro 33% entre 16 a 21 adultos mayores al día; un 33% respondió que atiende entre 22 y 30 adultos mayores al día.

**Pregunta 4.** En forma porcentual. ¿Cuál cree usted que es el incremento anual de demanda del servicio de recreación de los adultos mayores para su club?



**Figura No. 22 Incremento de la demanda**

*Fuente:* Encuesta realizada (Diciembre 2014)

*Elaborado por:* Milton Aguilera

El total de los encuestados manifestaron que tienen un incremento anual de la demanda de adultos mayores entre 6 y 8%.

**Pregunta 5.** ¿Cuál es el precio diario del servicio que usted ofrece?

**Tabla No. 26 Precio por el servicio ofrecido**

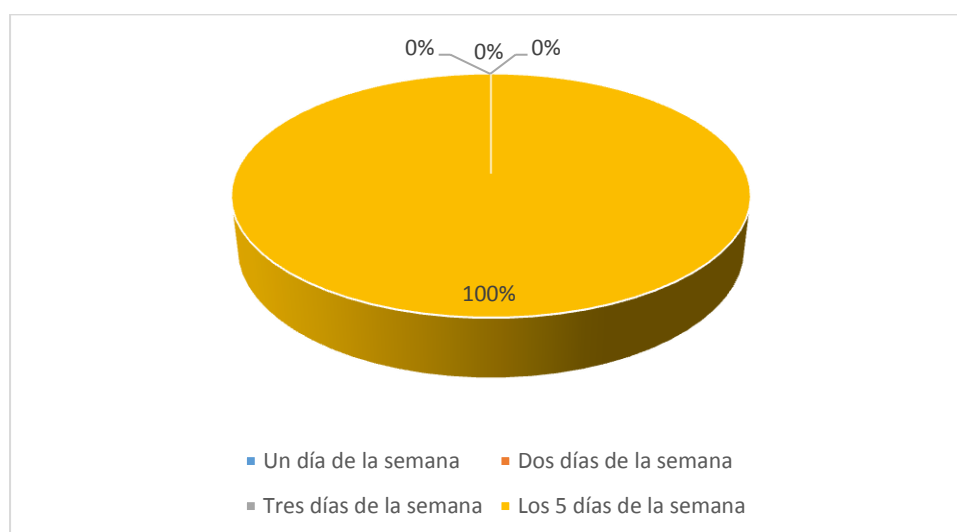
OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
De \$5 a \$10	0	0%
De \$11 a \$15	1	33%
De \$16 a \$20	1	33%
Más de \$20	1	33%
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* Encuesta realizada (Diciembre 2014)

*Elaborado por:* Milton Aguilera

El 33% supo manifestar que el precio que ellos cobran esta entre los 11 a 15 dólares diarios por persona; de igual manera otro 33% cobra un valor que se encuentra entre los 16 a 20 dólares diarios; y el otro 33% manifestó que cobra más de 20 dólares diarios por persona.

**Pregunta 6.** ¿Cuántos días de la semana atiende?



**Figura No. 23 Cuántos días de la semana atiende**

*Fuente:* Encuesta realizada (Diciembre 2014)

*Elaborado por:* Milton Aguilera

Según los resultados de la encuesta el total de los encuestados manifestaron que atienden los 5 días de la semana.

**Pregunta 7.** ¿Cuál medio publicitario es el más efectivo para dar a conocer su servicio de su club?

**Tabla No. 27 Medio publicitario para dar a conocer el servicio de su club**

OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Volanteo	3	33%
Radio	3	33%
TV	3	33%
Otros	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* Encuesta realizada (Diciembre 2014)

*Elaborado por:* Milton Aguilera

Como se puede observar los tres clubes a quienes se les realizó la encuesta manifestaron que realizaban publicidad de su establecimiento mediante el volanteo (33%); radio (33%); TV (33%).

Con el análisis de la oferta se pretende determinar la cantidad de servicios que los oferentes han colocado en el mercado, por lo que se ha investigado a la competencia en relación a la cantidad de servicios que presta, sus costos, medios publicitarios por el cual dan a conocer los servicios prestados, promociones, incremento de la demanda, entre otros.

En este caso en particular, para poder medir la oferta, se debe tomar en cuenta la información proporcionada del Tabla 26, pregunta No. 3 (Encuesta a los dueños y/o administradores de los tres clubes que se encuentran en el segmento de mercado seleccionado de la ciudad de Quito (¿A cuántas personas adultas mayores atiende el club en forma diaria?), de esta manera se tiene que:

**Tabla No. 28 Promedio de visitas al año**

Clubes	Promedio visitas por día	No. De meses en el año	Total visitas al año
De 1 a 15	1x15	12	900
De 16 a 21	1x20		1.200
De 22 a 30	1x28		1.680
			<b>3.780</b>

*Fuente:* Tabla No. 26

*Elaborado por:* Milton Aguilera

De esta manera se ha logrado determinar que los oferentes reciben un total de 3.780 visitas en el año.



## **CAPÍTULO IV**

#### **4. Propuesta.**

##### **4.1. Estructura administrativa.**

Existen elementos importantes para el funcionamiento del establecimiento como son la empresa y su organización, mismos que consisten en la investigación y análisis de todas las actividades que realizará la empresa desde su constitución e inicio de las operaciones.

Para poner en marcha el Club de Adultos Mayores es preciso conocer los factores relacionados con el funcionamiento e identificar en detalle de las funciones que cada una de las áreas comprendidas en su ejecución.

##### **4.1.2. Nombre.**

Al momento de adquirir un servicio, uno de los factores más influyente es el nombres de la empresa, por, lo tanto el mismo tiene que ser llamativo, reflejando lo que se ofrecerá, que sea único, y que sea fácil de recordar o memorizar.

El nombre del Club de Adultos Mayores, será “Los Años Dorados” ya que es un nombre fácil de recordar, se queda en la mente de las personas, y así, cada vez que se escuche el nombre de “Los Años Dorados” las personas puedan visualizar el concepto del club.

El slogan del club será:

***“Club los años dorados, para disfrutar y pasarla bien”***

### Ilustración No. 3 Slogan



Elaborado por: Milton Aguilera

#### **4.1.3. Misión.**

Ofrecer a nuestros huéspedes una serie de servicios con la más alta calidad, logrando satisfacer las necesidades, mediante programas de recreación, ejercicios y rehabilitación, mejorando así su calidad de vida.

#### **4.1.4. Visión.**

Ser la primera empresa en el norte de la ciudad de Quito en proporcionar los servicios de diversión y distracción a las personas adultas mayores, convirtiéndonos en el centro más atractivo y generador de cambios, que marca una diferencia por su óptima atención, tratamiento y cuidado de nuestros huéspedes, además del cuidado al medio ambiente sin bajar nuestros estándares de calidad.

#### **4.1.5. Valores**

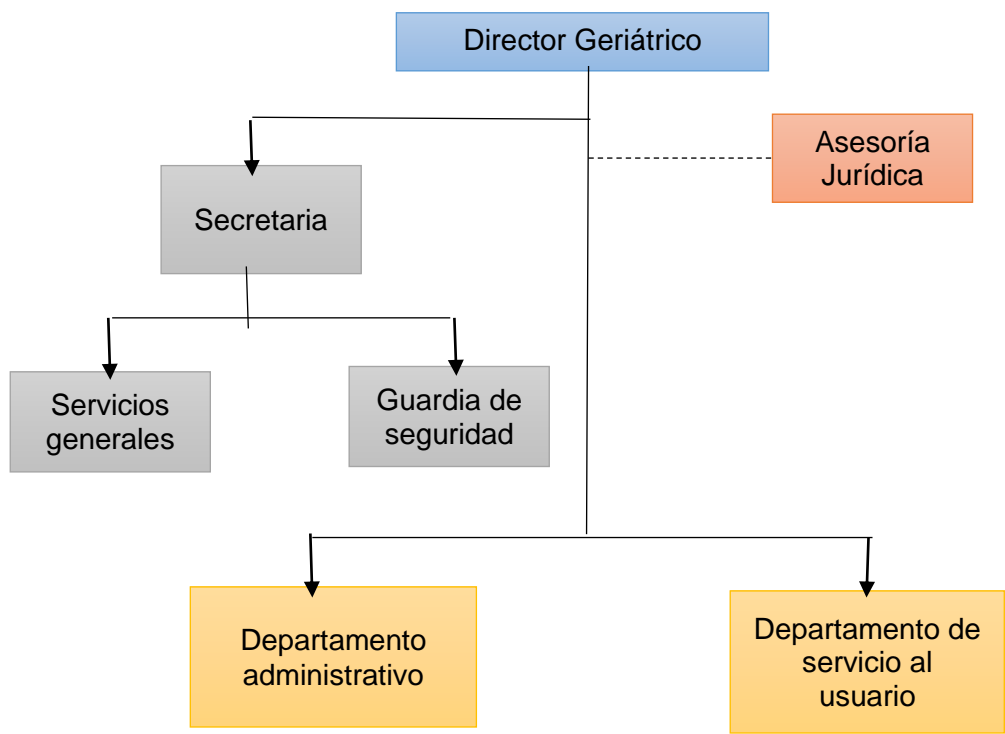
La empresa se basara en los siguientes valores:

- **Identidad:** Identificarse con la empresa, hace que se batalle día a día porque se supere y sea lo mejor, el sentido de pertenencia hace que los relaciones de lealtad y fidelidad hacia el trabajo sean sostenibles en el tiempo.

- Pro actividad: todas las personas que trabajen dentro del “Club” deben de ser pro-activos, deben de ser capaces de enfrentar cualquier tipo de situación que se presente, con el propósito de ofrecer a las personas de la tercera edad un servicio de primera.
- Vocación de servicio: Servir a los demás y ser solidarios con sus problemas, buscando el desprendimiento, entrega, desinterés y una mejor calidad de vida para todos.
- Respeto: ante cualquier situación, el personal de la empresa tiene que respetar a sus colegas de igual manera que a los clientes.
- Innovación y mejoramiento continuo: el trabajo diario debe estar orientado a la innovación y mejoramiento continuo del servicio.
- Puntualidad: porque se cree firmemente que todas las personas, tanto dentro como fuera del club merecen respeto, y un modo de demostrarlo es respetar el tiempo de cada uno de ellos.
- Solidaridad: Que el trato justo, equitativo, amable y sin discriminación, sea nuestra consigna hacia nuestros clientes.

#### ***4.1.6. Organigrama estructural.***

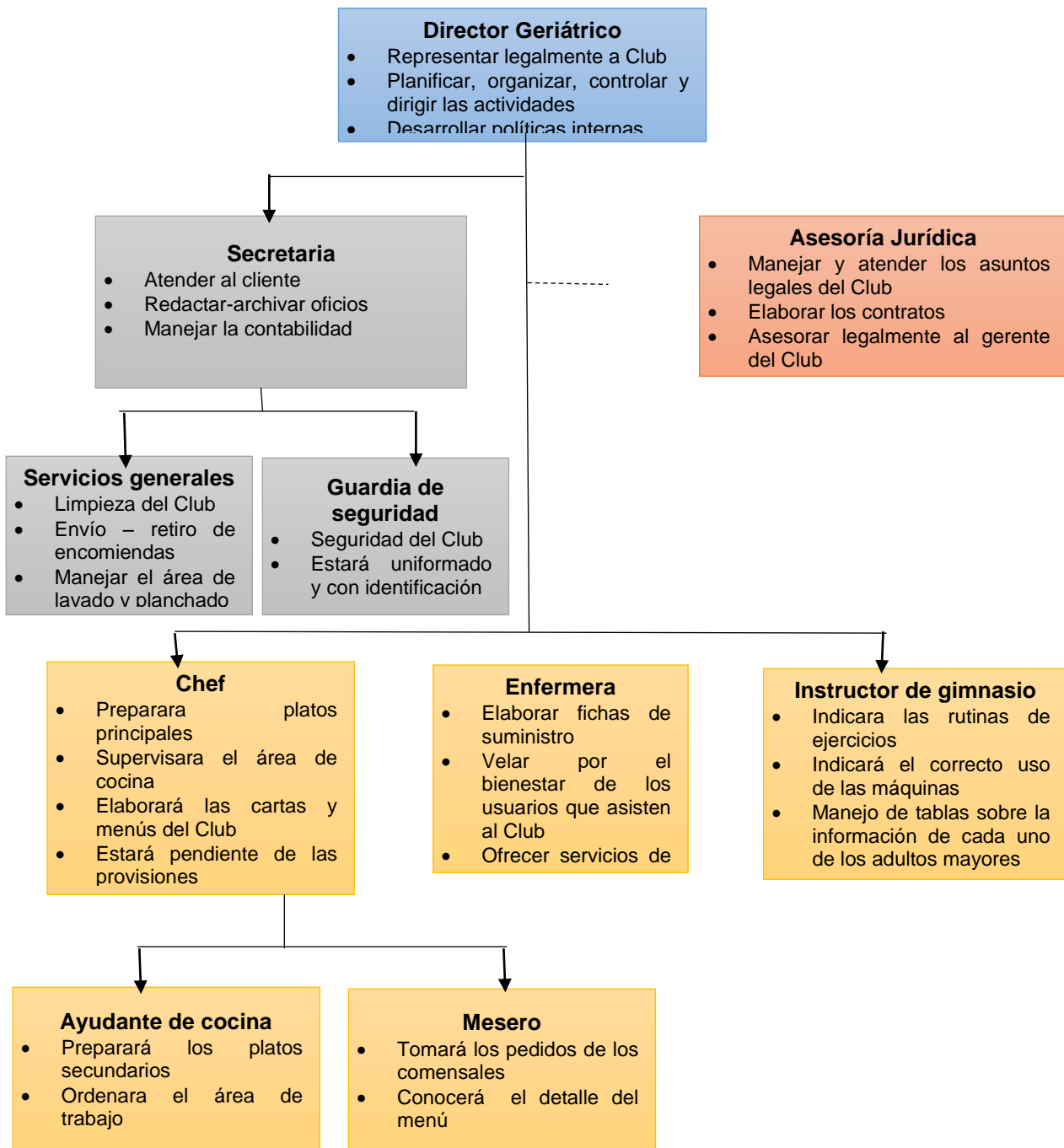
Para que el “Club de Adultos Mayores” pueda operar correctamente es preciso contar con personal calificado, que sepa trabajar en orden y que respete la estructura de la empresa.



**Figura No. 24 Organigrama estructural**

*Elaborado por: Milton Aguilera*

#### 4.1.7. Organigrama funcional.



**Figura No. 25 Organigrama funcional**

*Elaborado por: Milton Aguilera*

#### **4.1.8. Descripción de puestos.**

##### **Director Geriátrico**

###### ***Perfil del cargo:***

- Título superior Médico
- Experiencia mínima de 1 año en Salud geriátrica de preferencia
- Disponibilidad de trabajo de 10h00-18h00 por honorarios profesionales (poseer facturas).
- Hombre o mujer
- Entre 28 a 45 años
- Tener gran capacidad de liderazgo
- Mínimo de 2 a 3 años en dirección de centros geriátricos o instituciones afines.
- Conocimiento en técnicas en fisioterapia
- 120 horas de conocimiento de Nutrición

###### ***Responsabilidades:***

- Representar Jurídicamente al Club.
- Controlar, supervisa y dirigir las actividades del personal bajo su mando. Desarrollar políticas internas y normas de conducta para todo el personal. Coordinar con el resto de cargos las diversas actividades de atención al cliente. Establecer directrices para el cumplimiento de los estándares de atención a clientes.
- Propiciar un ambiente favorable para el correcto desarrollo laboral.
- Revisar los reportes y balances generados por la secretaria-contadora.
- Y las demás responsabilidades a él encomendadas.

##### **Secretaria**

###### ***Perfil del cargo:***

- Universitaria Completa
- Secretariado Ejecutivo o Afines
- Servicio al Cliente, Manejo de Utilitarios
- 1 año en funciones similares
- De 19 años en adelante
- Responder por su propio trabajo
- Facilidad de palabra

***Responsabilidades:***

- Regularizar la documentación del ingreso y salida de los clientes.
- Receptar los valores monetarios por concepto de uso de las instalaciones. Redactar y digitar oficios, memorandos, y, circulares del Club.
- Comunicar y actualizar al personal los cambios que realice el Gerente.
- Generar los balances mensuales necesarios para presentarlos al Gerente.
- Generar los roles de pago de todos los empleados del Club.
- Presentar oportunamente las declaraciones de impuestos ante el SRI.
- Y las demás responsabilidades adheridas al cargo.

**Chef*****Perfil del cargo:***

- Universidad Completa.
- Gastronomía, o Afines.
- Servicio al Cliente, Nutrición.
- 1 año en funciones similares.
- De 25 años en adelante.
- Responderá por su propio trabajo.

***Responsabilidades:***

- Dirigir, coordinar y controlar las operaciones en el área de cocina.
- Mantener una buena limpieza de las herramientas/utensilios de trabajo.
- Elaborar las cartas/menús de alimentos y costos de los mismos.
- Supervisar el estado de las provisiones alimenticias que llegan al Club.
- Optimizar el uso de la materia prima.
- Establecer normas de calidad para el manejo de los residuos/desechos de la materia prima.
- Establecer las responsabilidades del ayudante de cocina y del mesero.
- Y las demás responsabilidades a él encomendadas.

**Enfermera geriátrica*****Perfil del cargo:***

- Graduado en enfermería
- Hombre o mujer



- Entre 20 a 35 años
- Buena presencia
- De 2 a 3 años en actividades similares
- Ser dinámico, extrovertido, alegre y con un buen sentido del humor
- Buena presencia
- Mínimo 3 meses de experiencia.

***Responsabilidades:***

- Velar por el bienestar de los usuarios que asisten al centro.
- Determinar los requerimientos de los mismos.
- Comprobar el estado de la salud de cada uno de ellos.
- Presentar informes mensuales de todos los pacientes.
- Planificar y ejecutar diariamente las técnicas anti stress de masaje a cada usuario con el objeto de mejorar la salud de la misma.
- Ejecutar programas mensuales al aire libre
- Ofrecer servicios de relajación muscular

**Instructor de gimnasio**

***Perfil del cargo:***

- Certificación de entrenador personal para mayores o la certificación de instructor de aptitud física para mayores.
- Certificación profesional de aptitud física de la asociación de ejercicios acuáticos
- Hombre o mujer
- De 25 hasta 45 años
- 2 años de experiencia.

***Responsabilidades:***

- Instruir correctamente de la mecánica de los ejercicios.
- Controlar el buen uso de las máquinas/equipos del gimnasio.
- Elaborar rutinas de trabajo para los jubilados.
- Elaborar un registro de las dolencias que presenten los jubilados.
- Revisará constantemente el estado estético y de funcionamiento de las máquinas.
- Coordinar las horas de aseo con el personal de Servicios Generales.
- Utilizar el uniforme adecuado de Instructor.
- Y las demás responsabilidades adheridas al cargo.

## **Ayudante de cocina**

### ***Perfil del cargo:***

- Bachiller, Universitaria Completa.
- Servicio al Cliente.
- 6 meses en cargos similares.
- 18 años en adelante.
- Responderá por su propio trabajo.

### ***Responsabilidades:***

- Preparar los platos secundarios de acuerdo al menú solicitado.
- Preparar los condimentos y especias según los requerimientos del Chef. Mantener en perfecto orden los utensilios de cocina.
- Ayudar al Chef en la preparación de recetas solicitadas por los comensales. Reemplazar al Chef en el caso de ausencia.
- Realizar tareas de limpieza de los alimentos a preparar.
- Clasificar, y ordenar los desperdicios producidos en el área de cocina.
- Y las demás responsabilidades a él encomendadas.

## **Mesero**

### ***Perfil del cargo:***

- Bachiller, Universitaria Incompleta
- Servicio al Cliente.
- 6 meses en cargos similares.
- 18 años en adelante.

### ***Responsabilidades:***

- Mantener las mesas del restaurant limpias y listas para su uso.
- Explicar y detallar al cliente los platos disponibles en el menú.
- Tomar los pedidos de los clientes y despachar los mismos.
- Comunicar al Chef las recomendaciones de los clientes.
- Recoger inmediatamente los trastes de la mesa cuando el cliente abandone la misma.
- Trasladar el valor del consumo a recepción para que se cargue el valor a la habitación.

- Usará el uniforme en impecables condiciones de aseo y arreglo.
- Y las demás responsabilidades a él encomendadas

### **Servicios generales**

#### ***Perfil del cargo:***

- Bachiller
- Servicio al Cliente.
- 6 meses en cargos similares.
- 18 años en adelante.

#### ***Responsabilidades:***

- Mantener en perfecto estado de aseo y limpieza las instalaciones del Club.
- Retirar/Enviar las encomiendas requeridas.
- Recibir y ordenar el inventario de Suministros.
- Elaborar una bitácora de los enseres de limpieza del Club.
- Dar mantenimiento a los bienes del Centro.
- Informar del uso indebido de las instalaciones.
- Y las demás responsabilidades a él encomendadas.

### **Guardia de seguridad**

#### ***Perfil del cargo:***

- Bachiller
- Manejo de armamento.
- 1 año en cargos similares.
- 18 años en adelante.

#### ***Responsabilidades:***

- Coordinar las actividades de seguridad con la Gerencia del Centro.
- Informar a la empresa de monitoreo cualquier novedad que se presente.
- Tratar al cliente con respeto y cortesía.
- Direccionar a los clientes al área de recepción.
- Proporcionar apoyo al personal del Centro.
- Informar el mal uso de las instalaciones y de equipos de la empresa.
- Mantener su uniforme o vestimenta en las horas de trabajo.
- Y las demás responsabilidades a él encomendadas.

## **4.2. Mercado y mercadeo.**

### **4.2.1. Servicio.**

El servicio: ejercitación y recreación dirigido y encaminado a satisfacer las necesidades de los adultos mayores que acudan al Club.

Características: El centro será una gama de actividades, creadas de acuerdo a las necesidades de los usuarios. Se brindara el cuidado del adulto mayor con programas dirigidos y orientados por personal calificado que cuide y promueva una salud buena y equilibrada. Además se enfocará a ofrecer servicios turísticos de alojamiento, recreación, sano esparcimiento y buena alimentación, especialmente diseñada para nuestro mercado objetivo. Todo esto en un ambiente natural y lleno de vida y con mucha cordialidad.

### **4.2.2. Precio.**

Para la determinación del precio del servicio se va a tomar en cuenta el precio de mercado (la competencia), ya que al existir una fijación de precio errónea la misma se puede convertir en la responsable en que el servicio tenga poca demanda si el precio es alto o pérdidas si el precio es muy bajo. (*Ver tabla. 64*).

### **4.2.3. Publicidad.**

Toda la promoción para que el mercado se entere de la existencia de nuestro servicio será gestionada por los vendedores, la oferta del servicio se realizará por teléfono, cuñas radiales, hojas técnicas informativas, folletos, letreros de gran tamaño, entre otros.

#### **4.2.3.1. Estrategias de publicidad.**

Comprende todas aquellas herramientas de comunicación que permiten dar a conocer las ventajas del servicio y convencen a los consumidores meta de comprarlos. Las herramientas que se utilizaran para comunicar el producto serán:

- Publicidad en medios escritos

Hojas volantes y afiches.

Se propone elaborar 20.000 hojas volantes impresas en full color, en papel couche de 150 g.

**El mejor lugar para cuidar de tus  
adultos mayores**



**CLUB LOS AÑOS DORADOS**  
PARA DISFRUTAR Y PASARLA BIEN

Este club ofrecerá a los adultos mayores los servicios de:

- Alojamiento con habitaciones simples, dobles y matrimoniales.
- Restaurant con un chef nutricionista.
- Gimnasio/sauna/turco/hidromasaje.
- Viajes turísticos (sábados)
- Piscina y canchas deportivas.
- Áreas verdes.
- Área de parqueadero.
- El Club contará con servicio de guardianía las 24 horas del día.

Dirección: Sector El Condado en la calle Yanacona cerca a la Unidad Educativa María Angélica Idrobo.

**Fuente:** Imprenta Poder Gráfico

**Elaborado por:** Milton Aguilera

- Publicidad en medios de comunicación

Publicidad en radio.

Actualmente la radio es uno de los medios que es escuchado por muchas personas por lo cual constituye un canal de gran importancia para llegar a quienes escuchan este medio de comunicación con la publicidad del Club de Adultos mayores.

La publicidad por radio es un medio eficaz, se contratará los servicios de pautas en una de las principales emisoras del país.

El mejor lugar para cuidar de tus adultos mayores Club Los Años Dorados, el cual ofrece los servicios de:

Alojamiento con habitaciones simples, dobles y matrimoniales, restaurant con un chef nutricionista, gimnasio, sauna, turco, hidromasaje, viajes turísticos (sábados), piscina y canchas deportivas, áreas verdes, área de parqueadero, el club contará con servicio de guardianía las 24 horas del día. El Centro del Adulto Mayor se encuentra ubicado en el sector El Condado en la calle Yanacona cerca a la Unidad Educativa María Angélica Idrobo.

#### **4.2.3.2. Publicidad en internet.**

- Creación de página web

En la actualidad el internet se ha convertido en una de las herramientas más importante y desarrolla para publicitar productos y servicios, puesto que gracias a su versatilidad puede ser utilizado en diversos campos.

El Club de Adultos Mayores prevé contratar los servicios para el diseño y creación de una página web, la misma que debe ser de fácil navegación. Debe contener toda la información del servido que presta el Club, de igual forma debe contener una opción de consulta de precios. Se espera que tras la implementación de la página, que el Club pueda incrementar sus ingresos.

← → ↻ 🏠 [https:// www.clublosañosdorados.com](https://www.clublosañosdorados.com)

📱 Aplicaciones 🗺️ Iniciar sesión 🌐 ¡Bienvenido a Faceb... 🐾 MercadoLibre Ecuad... 📺 YouTube - Broadcas... 📺 Your stream on Sou

🔍 [www.club los años dorados.com](https://www.clublosañosdorados.com) 🔊 🔍

**El mejor lugar para cuidar de tus adultos mayores**



Este club ofrecerá a los adultos mayores los servicios de:

- Alojamiento con habitaciones simples, dobles y matrimoniales.
- Restaurant con un chef nutricionista.
- Gimnasio/sauna/turco/hidromasaje.
- Viajes turísticos (sábados)
- Piscina y canchas deportivas.
- Áreas verdes.
- Área de parqueadero.
- El Club contará con servicio de guardería las 24 horas del día.



**Dirección:** Sector El Condado en la calle Yanacona cerca a la Unidad Educativa María Angélica Idrobo.

**Fuente:** Diseño Profesional Ceinfor Net. Cnt Ep Ecuador.

**Elaborado por:** Milton Aguilera

#### **4.2.4. Presupuesto del plan de comunicación.**

El presupuesto que se deberá tener para realizar el plan de comunicación para una óptima campaña publicitaria será de \$600,00 dólares que servirá para cancelar la publicidad de las hojas volantes, se deberá cancelar por radio \$3.600,00 dólares a la emisora anteriormente mencionada, y para la creación de una página web \$1.471,00 dólares lo que da un total de inversión de \$5.671,00 dólares

**Tabla No. 29 Presupuesto plan de comunicación**

<b>PRESUPUESTO DE ESTRATEGIAS DEL PLAN DE COMUNICACIÓN</b>	
<b>DETALLE</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Promoción en medios escritos	600,00
Promoción por radio	3.600,00
Promoción en internet	1.471,00
<b>TOTAL</b>	<b>5.671,00</b>

*Fuente: investigación directa 2014*

*Elaborado por: Milton Aguilera*

#### **4.3. Estudio técnico.**

##### **4.3.1. Tamaño del proyecto.**

El tamaño real del proyecto está acorde a la demanda insatisfecha, con un área aproximada de 0.75 hectáreas en donde se ubicará y distribuirá toda la infraestructura necesaria para su operación y óptimo funcionamiento.

##### **4.3.2. Capacidad instalada.**

###### **4.3.2.1. Capacidad instalada del área de hospedaje.**

La capacidad instalada estará determinada por la infraestructura con la que se empezará a dar atención a las personas adultas mayores, la cual quedaría establecida de la siguiente manera:

**Tabla No. 30 Capacidad instalada del hospedaje**

<b>Tipo de habitación</b>	<b>Nº. De habitaciones</b>	<b>Capacidad instalada de huéspedes/día</b>	<b>Capacidad instalada de huéspedes/año</b>
Simple	9	9	11.315
Dobles	6	12	
Matrimoniales	5	10	
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>31</b>	

*Fuente: estudio de demanda 2014*

*Elaborado por: Milton Aguilera*

De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta el 61% de las personas están dispuestos a asistir al club de adultos mayores de los cuales si se toma en cuenta que el



universo de adultos mayores es de 103.032 personas que vendrían a dar 62.849.52 personas, de los cuales el club de adultos mayores captará el 18.01% que vendría a dar 11.315 personas. El Club estará en capacidad de alojar a 31 personas por día, que da un total de 11.315 personas al año.

#### **4.3.2.2. Capacidad instalada del área de restaurante.**

Para determinar la capacidad instalada del área de restaurant es preciso tomar en consideración su capacidad máxima de recepción de clientes en esta área, en los servicios de desayuno, almuerzo y merienda, por lo que en forma detallada se obtiene lo siguiente:

**Tabla No. 31 Capacidad instalada del restaurante**

Servicios por día	Capacidad de comensales	Capacidad instalada por comensales/día	Capacidad instalada por comensales/año
Desayuno	31	93	33.945
Almuerzo	31		
Merienda	31		

*Fuente: estudio de demanda 2014*

*Elaborado por: Milton Aguilera*

Como se podrá observar en el Tabla anterior la capacidad instalada en el área de restaurante es de 93 personas por día, y 33.945 comensales al año atendidos por esta área.

Para determinar la producción que deberá prever el área de cocina en el lapso de un año, se procederá a realizar el cálculo a través de la cantidad de platos, que tienen que preparar para esta cantidad de comensales, así se tiene un total de producción de 135.780 platos. Tal como se indica a continuación:

**Tabla No. 32 Capacidad instalada de la cocina**

Servicios por día	Platos a preparar por servicio	Comensales atendidos por año	Capacidad instalada por Nº. de platos/año
Desayuno	1 (Plato fuerte)	33.945	33.945
Almuerzo	2 (Sopa y plato fuerte)		67.890
Merienda	1 (Plato fuerte)		33.945
<b>Total de platos a preparar por año</b>			<b>135.780</b>

*Fuente: estudio de demanda 2014*

*Elaborado por: Milton Aguilera*

#### 4.3.2.3. Capacidad instalada del área de gimnasio

Para determinar la capacidad instalada del área de gimnasio, es preciso tener conocimiento de que esta área estará equipada con un total de 22 máquinas de ejercitación física y cardiovascular, las mismas que están especialmente diseñadas para la ejercitación de las personas adultas mayores.

**Tabla No. 33 Capacidad instalada del área de gimnasio**

Horario de atención GYM	Nº de máquinas del GYM	Capacidad instalada por personas/día	Capacidad instalada por personas/año
10am a 4pm	22	22	8.030

*Fuente: estudio de demanda 2014*

*Elaborado por: Milton Aguilera*

Por lo mostrado en el Tabla anterior, se puede indicar que la capacidad instalada anual del área de gimnasio será de 8.030 personas, que visitarán esta área.

#### 4.3.3. Capacidad utilizada.

La capacidad utilizada se la determinara mediante los mismos ejes de la capacidad instalada y estará establecida por la demanda de los mismos, no obstante esta capacidad irá incrementándose a medida que pasen los años.

##### 4.3.3.1. Capacidad utilizada del área de hospedaje.

Primeramente, se espera que la capacidad utilizada en esta área en el año base sea del 85%, la cual irá acoplándose porcentualmente con el pasar de los años hasta que se logre alcanzar el total de su capacidad instalada, quedando de la siguiente manera:

**Tabla No. 34 Capacidad utilizada del hospedaje**

Años	Capacidad instalada de huéspedes/año	Porcentaje esperado de visitas	Capacidad utilizada de huéspedes/año
1	11.315	85%	9.618
2	11.315	85%	9.618
3	11.315	85%	9.618
4	11.315	90%	10.184
5	11.315	90%	10.184
6	11.315	90%	10.184
7	11.315	95%	10.749
8	11.315	95%	10.749
9	11.315	95%	10.749
10	11.315	100%	11.315

*Fuente: Figura No. 14*

Elaborado por: Milton Aguilera

#### 4.3.3.2. Capacidad utilizada del área de restaurante.

En lo que se relaciona con esta área, es necesario tener en cuenta que la misma comience sus actividades al 60% de su capacidad instalada, es importante acotar que el costo del hospedaje incluye el desayuno, por lo que al ser un área que genera sus propios ingresos, se tomará en cuenta la cantidad de servicios proporcionados en la hora del almuerzo y de la merienda, de lo cual se obtiene lo siguiente:

**Tabla No. 35 Capacidad utilizada del área de restaurante**

Servicio	capacidad instalada	Capacidad utilizada por servicio/día (60%)	Capacidad utilizada por comensales/día	capacidad utilizada por comensales/año
Almuerzo	31	18,6	37,2	13.578
Merienda	31	18,6		

Fuente: estudio de demanda 2014

Elaborado por: Milton Aguilera

Como se puede apreciar, en la capacidad utilizada se atenderán 37 comensales por día, lo que daría un total al año de 13.578 comensales atendidos en esta área.

Para poder determinar la producción que deberá producir el área de cocina en el transcurso de un año, se procederá a realizar el cálculo mediante la cantidad de platos, que tienen que preparar para esta cantidad de comensales, así se tiene una producción de 54.312 platos para el año base.

**Tabla No. 36 Capacidad utilizada en la cocina**

Servicios	Platos a preparar por servicio	Comensales atendidos por año (60%)	Capacidad utilizada por N°. de platos/año
Desayuno	1 (Plato fuerte)	13.578	13.578
Almuerzo	2 (Sopa y plato fuerte)		27.156
Merienda	1 (Plato fuerte)		13.578
<b>Total</b>			<b>54.312</b>

Fuente: estudio de demanda 2014

Elaborado por: Milton Aguilera

#### **4.3.3.3. Capacidad utilizada del área de gimnasio.**

Para poder determinar la capacidad utilizada en esta área, igual que en el área de restaurante, se tomara en cuenta el 60% de la capacidad instalada del mismo.

**Tabla No. 37 Capacidad utilizada del área de gimnasio**

<b>Horario de atención GYM</b>	<b>Capacidad instalada por N° de máquinas del GYM</b>	<b>Capacidad utilizada por personas/día (60%)</b>	<b>Capacidad instalada por personas/año</b>
7am a 10am	22	13,2	4.818
3pm a 8pm			

*Fuente: estudio de demanda 2014*

*Elaborado por: Milton Aguilera*

#### **4.3.4. Localización del proyecto.**

El estudio de la localización del proyecto consiste en identificar y analizar el sitio que facilite el acceso a los mercados que permita obtener la máxima ganancia con el mínimo costo unitario a la hora de transportar la mercadería que se intenta vender.

“Este estudio normalmente se constituye en un proceso detallado y crítico debido a lo marcado de sus efectos sobre el éxito financiero y económico del nuevo proyecto”. (Baca Urbina G. , 2008, pág. 152)

El problema de la localización se suele abordar en dos etapas:

- Primera etapa: macro localización. Es decir la zona general en donde se instalará la empresa o negocio.
- Segunda etapa: micro localización. Elegir el punto preciso, dentro de la macro zona, en donde se ubicarán definitivamente las oficinas.

##### **4.3.4.1. Macro localización.**

La empresa se ubicará en la ciudad de Quito, cantón Quito, provincia de Pichincha, debido a que existe mano de obra y disponibilidad, por ser un sector que facilita el desarrollo el proyecto.

País:	Ecuador
Región:	Norte
Provincia:	Pichincha
Ciudad:	Quito

**Ilustración No. 4 Macro localización de la empresa**



*Fuente: Gobierno de la Provincia de Pichincha*

#### **4.3.4.2. Micro localización.**

En la micro localización se especifica el lugar exacto en donde se va a establecer la empresa dentro del mercado local, para ello se tomara en consideración: la disponibilidad y precio del predio, la respuesta obtenida de los adultos mayores encuestados en donde el 34% de las personas respondieron que le gustaría el Club estuviera ubicado en el norte de la ciudad de Quito, las variables de decisión que son determinantes para establecer la ubicación del club, como son los costos, disponibilidad y transporte de insumos, factores de orden tributario, infraestructura vial, condiciones de vida, entre otros, los mismos que fueron calificados en un rango de 0 a 100 puntos, en donde el valor de 100 representa las mejores

condiciones. De entre tres alternativas, seleccionando aquella que obtenga el mayor puntaje.

**Tabla No. 38 Micro localización del negocio**

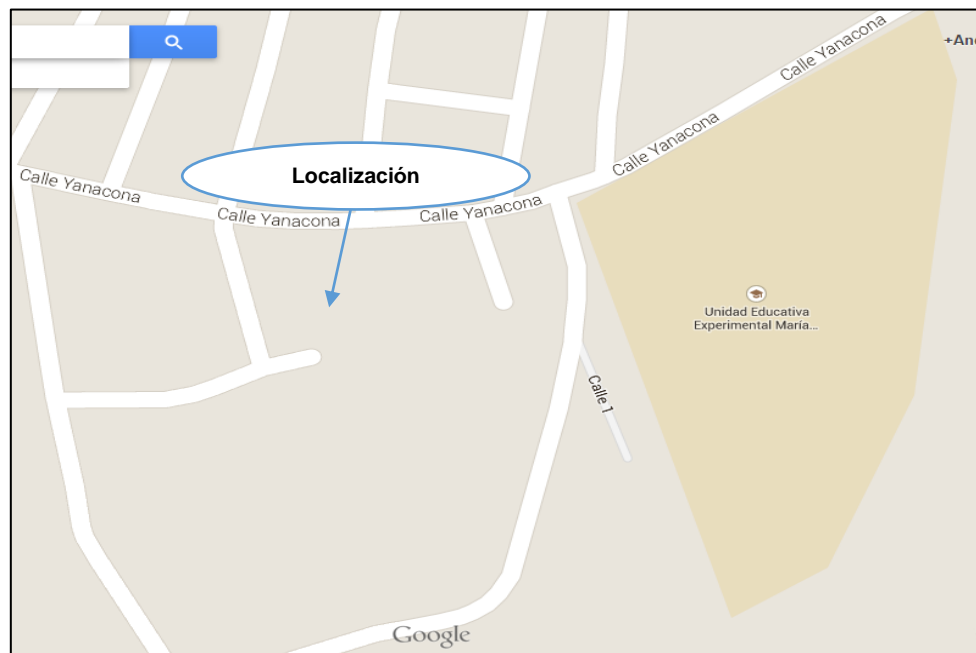
MICRO LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA			
Factores	Sector El condado	Sector Parque Ingles	Sector La Pulida
	Puntaje	Puntaje	Puntaje
Servicios básicos	90	90	90
Predio disponible	100	50	50
Mano de obra disponible	90	80	80
Precio de los predios	80	80	70
Comunicaciones	90	85	80
Clima social	80	80	85
Seguridad vial	90	90	85
<b>TOTAL</b>	<b>620</b>	<b>555</b>	<b>540</b>

*Fuente: investigación directa 2014*

*Elaborado por: Milton Aguilera*

Al evaluar las tres opciones presentes en el Tabla, se ha establecido que el sector El Condado es el más adecuado. Así la empresa se localizará en el Norte de la ciudad de Quito en el sector El Condado en la calle Yanacona. Se lo ha estimado como un lugar estratégico, que permitirá llevar acabo las actividades propuestas.

**Ilustración No. 5 Micro localización de la planta sector norte de Quito**



*Fuente: <http://maps.google.com.ec/>*

#### **4.4. Ingeniería del proyecto.**

La ingeniería del proyecto constituye una etapa dentro de la formulación de un proyecto de inversión donde se definen todos los recursos necesarios para llevar a cabo el proyecto.

La ingeniería del proyecto incluye todos aquellos elementos que permitan identificar los procesos de la atención al cliente, su constitución legal, la distribución física de cada una de las áreas que comprenden la infraestructura del Club.

##### **4.4.1. El Servicio.**

El servicio que se aspira entregar con la creación del Club de Adultos Mayores en la ciudad de Quito, es cubrir las necesidades que tienen este sector de la población, tiene que ser un centro particularmente diseñado y creado para su uso y beneficio.

Este club ofrecerá a los adultos mayores los servicios de:

- Alojamiento con habitaciones simples, dobles y matrimoniales.
- Restaurant con un chef nutricionista.
- Gimnasio/sauna/turco/hidromasaje.
- Viajes turísticos (sábados)
- Piscina y canchas deportivas.
- Áreas verdes.
- Área de parqueadero.
- El Club contará con servicio de guardianía las 24 horas del día.

##### **4.4.1.1. Procesos de los servicios.**

Seguidamente se describirán los diferentes procesos que se llevarán a cabo para la atención al cliente en las áreas de hospedaje, restaurant y gimnasio.

- Servicio de hospedaje

En el área de recepción se deberá tomar en cuenta el siguiente proceso para registrar el alojamiento del cliente:

- ✓ Dar la bienvenida al cliente.
  - ✓ Explicar al cliente los varios tipos de servicios de alojamiento.
  - ✓ Registrar los datos del cliente y el tiempo de permanencia en el Centro.
  - ✓ Llamar a la persona encargada para que conduzca y lleve el equipaje del cliente a la habitación designada.
  - ✓ En el transcurso de la recepción a la habitación del cliente, la persona encargada deberá indicar las áreas con las que cuenta el Club.
  - ✓ Una vez que hayan llegado a la habitación, la persona encargada debe mostrarle los espacios de la misma, con la finalidad de que el huésped se sienta cómodo en la habitación seleccionada.
  - ✓ Al finalizar la estadía del cliente, el mismo debe presentarse en recepción para registrar su salida.
  - ✓ En recepción se deberá agradecer la visita al cliente.
- Servicio de Organización Diaria
    - ✓ Llegada
    - ✓ Orientación
    - ✓ Estimulación intelectual
    - ✓ Actividad Física
    - ✓ Almuerzo
    - ✓ Tiempo de descanso o baño
    - ✓ Actividades de música, arte y danza
    - ✓ Discusión Grupal
    - ✓ Merienda, revisión y planes

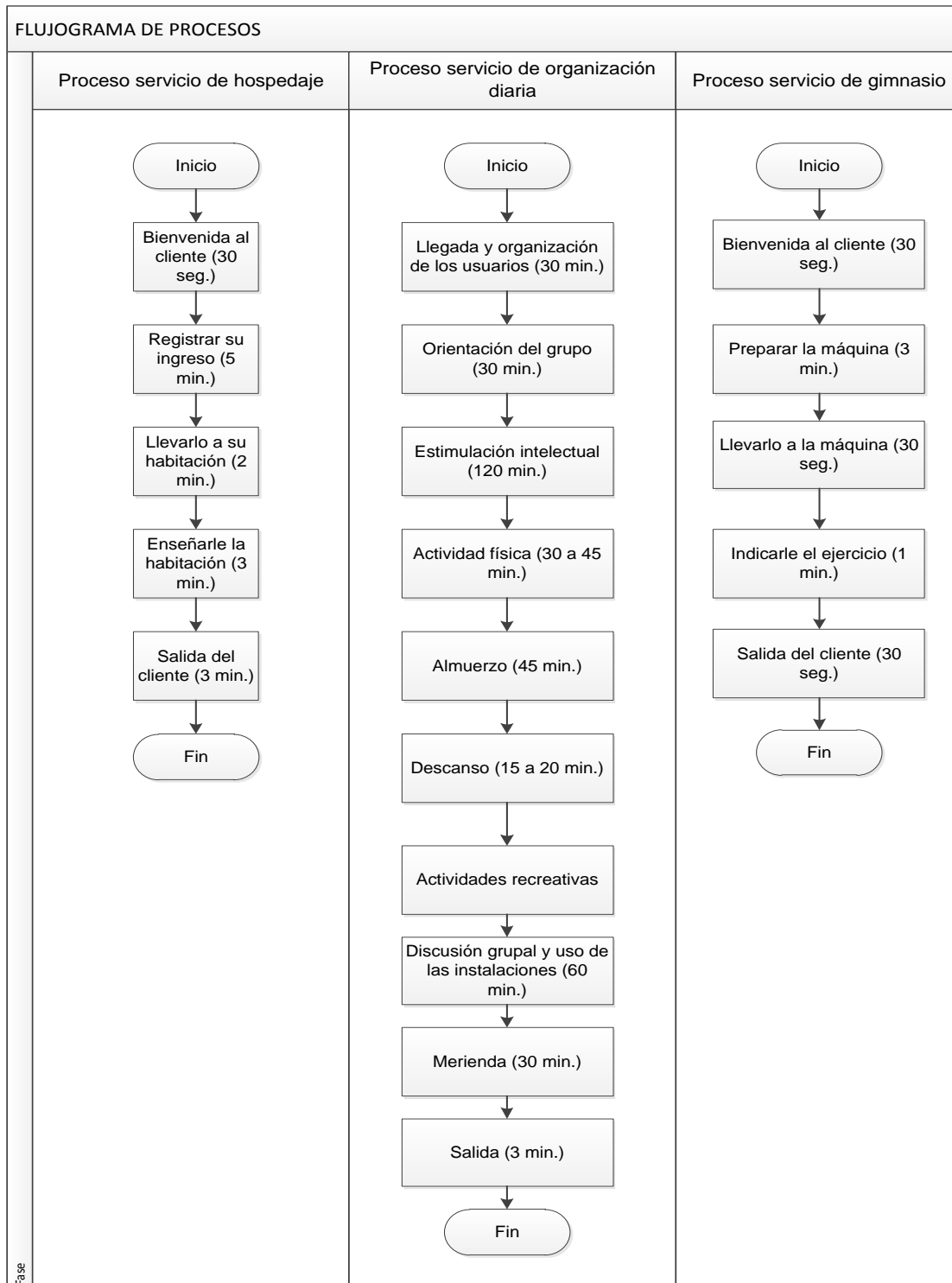
#### Salida

- Servicio de Gimnasio
  - ✓ El instructor del gimnasio dará la bienvenida al cliente.
  - ✓ El instructor consultará al cliente si padece de algún tipo de enfermedad cardíaca o respiratoria.
  - ✓ El instructor indicará la rutina a trabajar.
  - ✓ El cliente termina su rutina y se retira del área de gimnasio.



#### 4.4.2. Diagrama de flujo.

A continuación se especifica los procedimientos a desarrollarse en cada una de las áreas de servicio en las que se atenderá de forma directa a las personas adultas mayores.



**Figura No. 26 Diagrama de flujo proceso**

Elaborado por: Milton Aguilera

#### 4.5. Distribución física del Club

El Club de Adultos Mayores, estará distribuido de la siguiente forma:

Área 1. Tendrá un área total de construcción de 72m<sup>2</sup>. (Figura 43)

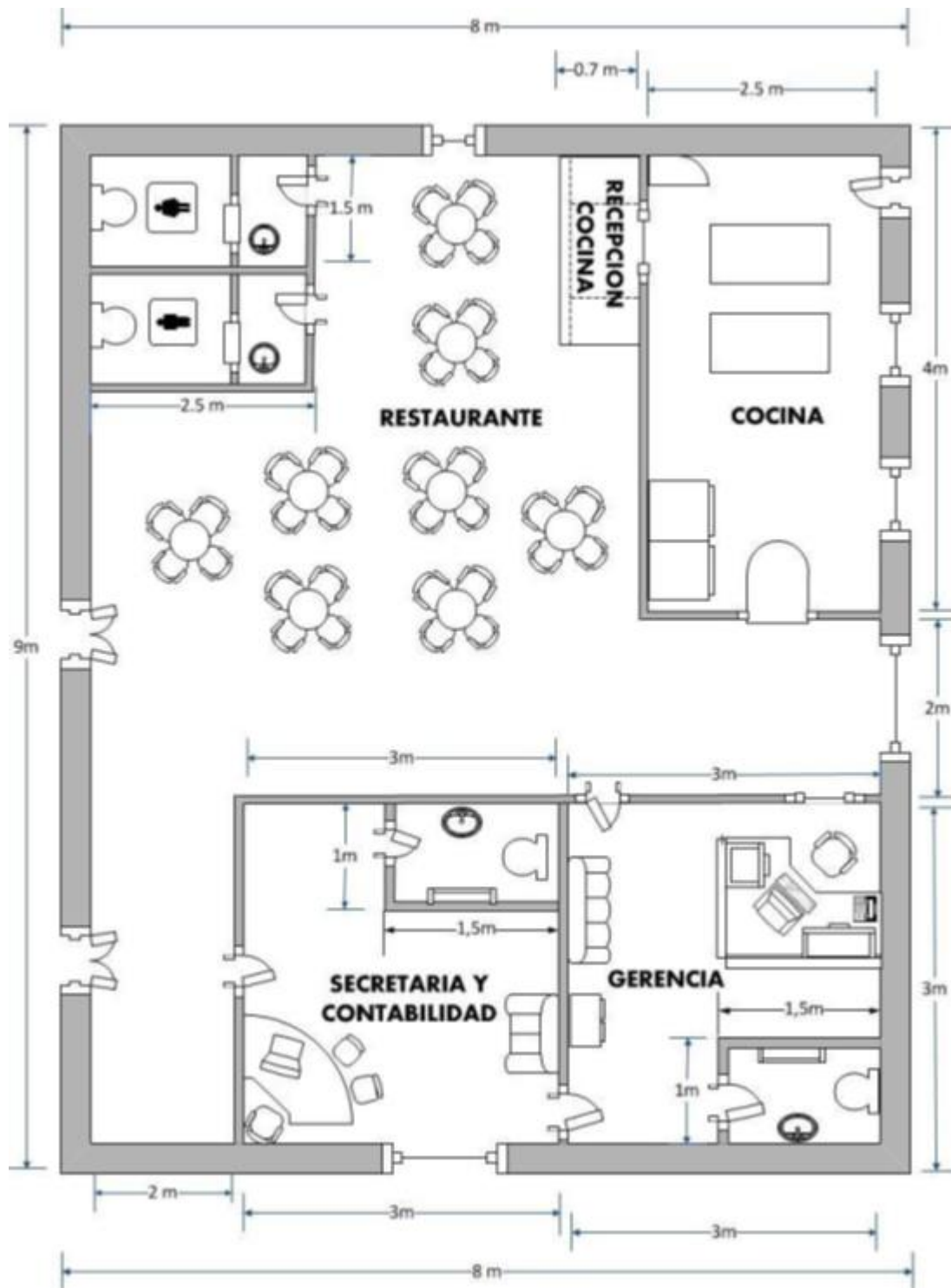
- Gerencia con un área de 9m<sup>2</sup>.
- Secretaría y Contabilidad con un área de 9m<sup>2</sup>.
- Restaurant con un área de 22m<sup>2</sup>.
- Cocina con un área de 10m<sup>2</sup>.

Área 2. Tendrá un área total de 132m<sup>2</sup>. (Figura 44)

- Gimnasio con un área de 48m<sup>2</sup>.
- Sauna y turco con un área de 7m<sup>2</sup> cada uno.
- Hidromasaje con un área de 14m<sup>2</sup>.
- Cuarto de Máquinas, Lavado y Planchado y Bodega, en total 24m<sup>2</sup>.
- Piscina con un área de 32m<sup>2</sup>. (No se la incluye en el Figura)

Área 3. Tendrá un área total de construcción de 284m<sup>2</sup>. (Gráfica 45)

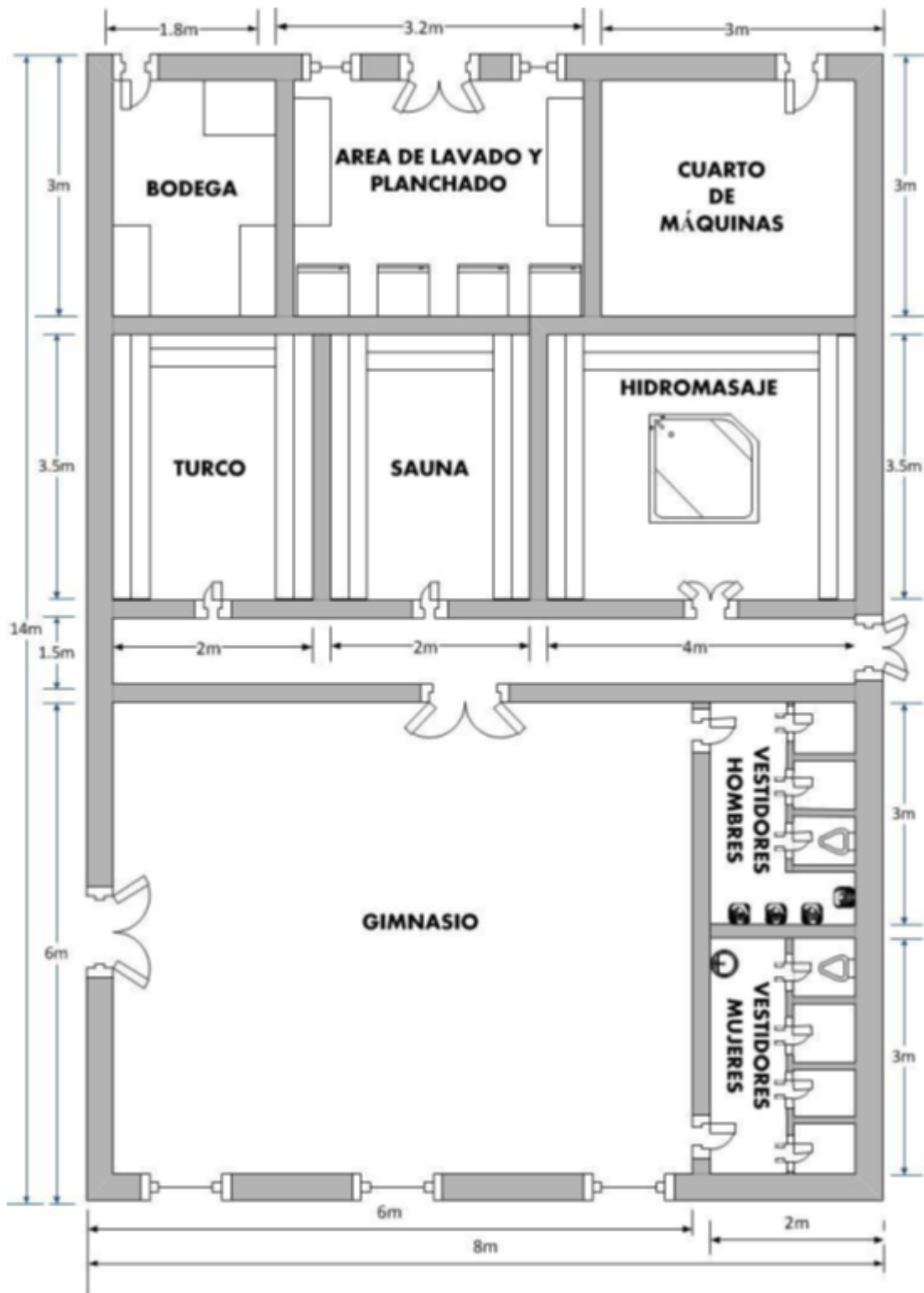
- 9 habitaciones simples con un área de 12m<sup>2</sup> c/u.
- 6 habitaciones dobles con un área de 16m<sup>2</sup> c/u.
- 5 habitaciones matrimoniales con un área de 16m<sup>2</sup> c/u.



**Figura No. 27 Distribución física de la empresa área de construcción No. 1**

*Fuente:* Arquitecto Fernando Tapia (Arcotec 2014)

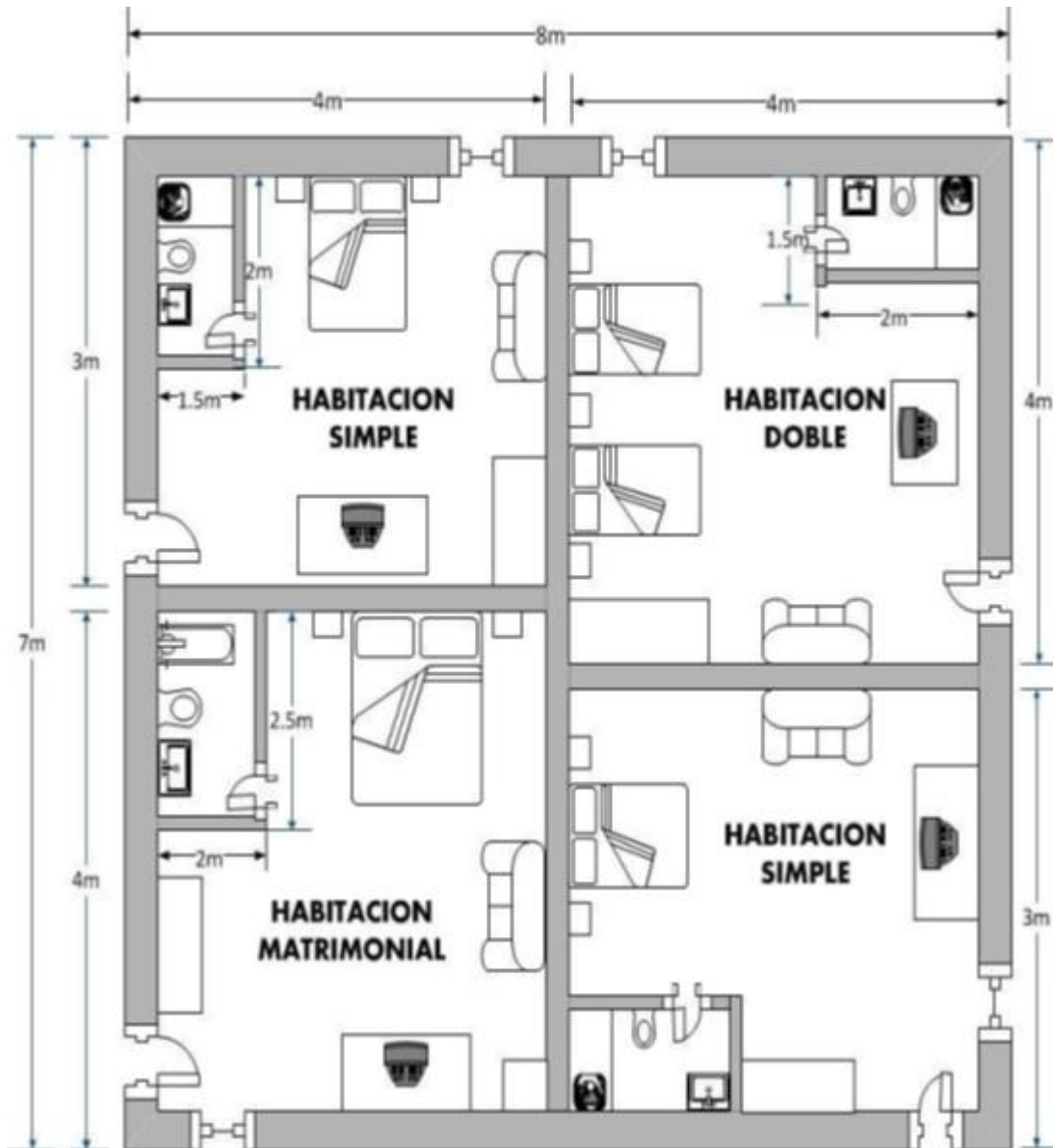
*Elaborado por:* Milton Aguilera



**Figura No. 28 Distribución física de la empresa área de construcción No. 2**

**Fuente:** Arquitecto Fernando Tapia (Arcotec 2014)

**Elaborado por:** Milton Aguilera



**Figura No. 29 Distribución física de la empresa área de construcción No. 3**

*Fuente: Arquitecto Fernando Tapia (Arcotec 2014)*

*Elaborado por: Milton Aguilera*

#### **4.6. Constitución legal.**

##### **4.6.1. Requisitos.**

Para obtener la autorización del Ministerio de Inclusión Social y Económica, se debe presentar los siguientes documentos:

- Solicitud como persona natural o sociedades.
- Documento referente al registro de la propiedad.

- Plano del local.
- Plan de trabado.
- Manual interno de procedimientos.
- Nómina del personal.
- Presupuesto.
- Inventario de mobiliario.

#### **4.6.2. Permisos legales.**

Se deberá presentar los siguientes documentos: SRI, IESS, Dirección de Salud Pública, Cuerpo de Bomberos, Ministerio de Inclusión Social, para su correcto funcionamiento operacional y administrativamente.

##### **4.6.2.1. Servicio de Rentas Internas (SRI).**

Tanto para personas naturales como jurídicas que ejerzan actividad comercial dentro del Ecuador deben obtener el RUC cuya inscripción deberá ser solicitada dentro de los treinta días hábiles siguientes al inicio de la actividad económica en la Direcciones Provinciales de Rentas Internas, dependiendo del domicilio fiscal del obligado.

##### **4.6.2.2. Cuerpo de bomberos.**

Este permiso se lo obtiene gestionando una solicitud de inspección del centro geriátrico, para obtener el certificado obligatorio.

##### **4.6.2.3. Control sanitario.**

Al tratarse de mayores adultos, estarán regidos bajo las normas del Ministerio de Salud Pública.

##### **4.6.2.4. Ministerio de Inclusión Social.**

Será el encargado de direccionar la organización, instalación y administración donde tendrá lugar el proyecto.

### **4.6.3. Aspectos legales que cumplir.**

#### **4.6.3.1. Servicio de Rentas Internas (SRI).**

Obtención del Registro Único de Contribuyentes (RUC)

- Copia del estatuto de la persona jurídica con la certificación de la inscripción correspondiente en la Superintendencia de Compañías y el Registro Mercantil
- Nombramiento del representante legal, inscrito en el registro mercantil
- Copia de la cédula de identidad y papeleta de votación del representante legal
- Copia de un documento que cerciore la dirección del establecimiento donde se desarrollará la actividad económica (pago de luz, agua o teléfono)

El tiempo que se demora en obtener el RUC es de 4 horas aproximadamente

#### **4.6.3.2. Patente municipal.**

Todos los establecimientos privados e industriales así como los que ejerzan cualquier actividad de orden económico estarán obligados a obtener la patente municipal, la misma que deberá estar inscrita en cada municipalidad, con una vigencia anual que se obtendrá dentro de 30 días, cuyos requisitos son:

- Original y copia del RUC
- Copia de la escritura de constitución de la empresa aprobada por el juez
- Comprar el formulario de la patente.

El tiempo que se demora en obtener la patente municipal es de 3 horas aproximadamente

#### **4.6.3.3. Permisos de salud.**

Este permiso es otorgado mediante el inspector de salud:

- Copia de la cedula de identidad
- Copia de la papeleta de votación
- Certificado médico de los trabajadores.

El tiempo que se demora en obtener el permiso de salud es de 8 días aproximadamente

#### 4.7. Impacto social.

El presente estudio tiene un impacto positivo en la sociedad puesto que generará una atención diferenciada al consumidor que en este caso serían los adultos mayores ya que en la mayor parte de los casos no es bien tratado recibiendo una mala atención y no cumpliendo con sus requerimientos.

**Tabla No. 39 Impacto Social del proyecto**

Indicadores	-3	-2	-1	0	1	2	3
Generación de empleo							X
Mejora en la atención al adulto mayor							X
Iniciativas de desarrollo personal y social							X
Mejoramiento de los conocimientos de las personas involucradas en el manejo de servicios						X	
<b>Total</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>2</b>	<b>9</b>

*Elaborado por: Milton Aguilera*

**E = 11**

$$\text{Impacto Social} = \frac{E \text{ (sumatoria de puntos)}}{\text{Indicadores}}$$

Impacto Social =  $11/4 = 2.75$  Impacto Alto Positivo

Como se podrá observar en el Tabla anterior, el proyecto produce un impacto alto positivo en lo referente al desarrollo social, ya que el mismo tiene como propósito la generación de empleo, al mismo tiempo se brindara una mejor atención al cliente logrando un crecimiento personal y social incrementando los conocimientos de las personas involucradas en el manejo de servicios.



## **CAPÍTULO V**

## 5. Evaluación financiera.

El Análisis económico y financiero pretende cuantificar el monto de los recursos económicos que se necesitarán para la realización del proyecto, así como determinar los costos totales en los que se incurrirán y otros indicadores que permitirán conocer la rentabilidad de la empresa. El estudio financiero del proyecto permitirá conocer la inversión que se requiere para la implementación de la empresa, su cronograma de inversiones, financiamiento, costos operativos, punto de equilibrio, capital de trabajo, flujo de caja, capacidad de pago, indicadores de evaluación financiera, periodo de recuperación de capital, valor actual neto, tasa interna de retorno.

### 5.1. Objetivos de la evaluación financiera.

- Identificar los problemas financieros que podría tener el proyecto previo a su inversión mediante el desarrollo de los distintos indicadores.
- Determinar los principales valores a invertir, tomando en consideración el capital de trabajo inicial, valor necesario para los tres primeros meses de existencia y trabajo.
- Hacer un diagnóstico financiero en base a indicadores, que demuestren la rentabilidad y recuperación de la inversión.

#### 5.1.1. Inversión en terreno.

**Tabla No. 40 Compra de terreno**

Área (hectáreas)	Área (m2)	Valor Unitario	Valor Total
0,75	7.500,00	10,00	75.000,00
<b>TOTAL</b>			<b>75.000,00</b>

*Fuente: Investigación directa*

*Elaborado por: Milton Aguilera*

#### 5.1.2. Maquinaria y equipos.

La maquinaria es fundamental en el presente proyecto, serán necesarias aquellas destinadas a la prestación de los servicios ofrecidos por el Club.

A continuación el detalle de las máquinas que se utilizarán:

**Tabla No. 41 Inversión en maquinaria**

<b>Área de administración, restaurante y cocina</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Mini Componente LG	1	125,00	125,00
Televisor Plasma 20" Riviera	2	175,00	350,00
Kit de Seguridad ENFORCE (Cámaras Internas y Externas, Sensores, Sirena)	1	250,00	250,00
Cocina Industrial de 5 Platos y Horno Modelo 6EA52	2	380,00	760,00
Cilindro Industrial 45 Kilos con Válvula	3	170,00	510,00
Refrigeradora 512 Litros Indurama	2	420,00	840,00
Congelador Horizontal 12.1 pies Indurama	1	360,00	360,00
Extractor de Olores Indurama	1	125,00	125,00
Microondas Panasonic	2	128,00	256,00
Cafetera Continental 30 Tazas	1	50,00	50,00
Extractor de Jugos Profesional	1	95,00	95,00
Arrocera Continental	1	45,00	45,00
Licudadora Oster Semi-Industrial	2	73,00	146,00
Batidora Pedestal	1	45,00	45,00
Dispensador de Agua Electrolux	2	115,00	230,00
Extintores de 10 libras	3	25,20	75,60
<b>Subtotal</b>			<b>4.262,60</b>
<b>Área de gimnasio, sauna, turco, hidromasaje</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Máquinas Cardiovasculares	6	280,00	1.680,00
Máquinas Ejercitación	10	190,00	1.900,00
Barras Estáticas	4	55,00	220,00
Mancuernas (Juegos Pares)	6	25,00	150,00
Básculas	1	60,00	60,00
Bicicletas Estáticas	10	185,00	1.850,00
Mini Componente LG	1	125,00	125,00
Turco a Gas Automático	1	1.050,00	1.050,00
Sauna a Gas Automático	1	1.000,00	1.000,00
Hidromasaje OASIS con Cap. 12 personas	1	2.820,00	2.820,00
Extintores de 10 libras	3	25,20	75,60
<b>Subtotal</b>			<b>10.930,60</b>
<b>Área de habitaciones simples, dobles y matrimoniales</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Televisor Plasma 20" Riviera	17	175,00	2.975,00
<b>Subtotal</b>			<b>2.975,00</b>
<b>Área de bodega, lavado y planchado de ropa, y cuarto de máquinas</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Lavadora 33 Libras LG	2	520,00	1.040,00
Secadora de Ropa 37 Libras LG	2	410,00	820,00
Cisterna de 50m3 ROTOPLAST	1	85,00	85,00
Plancha a Vapor Panasonic	3	36,00	108,00
Calentador de Agua de 20 Galones CALOREX	1	580,00	580,00
Cilindro Industrial 45 Kilos con Válvula	2	170,00	340,00
Extintores de 10 libras	3	25,20	75,60
<b>Subtotal</b>			<b>3.048,60</b>
<b>Total</b>			<b>21.216,80</b>

**Fuente:** Almacenes de la ciudad de Quito

**Elaborado por:** Milton Aguilera

### 5.1.3. Construcciones/ obra civil.

Con el fin de dinamizar las actividades emprendidas por la administración de la empresa, se prevé construir y adecuar un área específica donde funcionará la empresa.

**Tabla No. 42 Inversión en construcciones**

<b>Construcciones/Obra Civil</b>			
<b>Detalle</b>	<b>Área (m2)</b>	<b>Valor unitario USD</b>	<b>Total USD</b>
Área de Administración, Restaurant y Cocina	72	105,68	7.608,96
Área de Habitaciones Simples, Dobles y Matrimoniales	240	105,68	25.363,20
Área de Gimnasio, Sauna, Turco e Hidromasaje y Piscina	108	105,68	11.413,44
Área de Bodega, Lavado y Planchado, y Cuarto de Máquinas	24	105,68	2.536,32
<b>TOTAL</b>	<b>444</b>	<b>422,72</b>	<b>46.921,92</b>

*Fuente: Colegio de Ingenieros Civiles de Quito*

*Elaborado por: Milton Aguilera*

### 5.1.4. Equipos de oficina.

De acuerdo a la actividad comercial y de las áreas administrativas con las que contará el Club, se ha tomado en cuenta los siguientes equipos.

**Tabla No. 43 Equipos de oficina**

<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Sumadora Calculadora CASIO DR-210 Digital	2	40,00	80,00
Teléfono	4	35,00	140,00
<b>TOTAL</b>			<b>220,00</b>

*Fuente: Almacenes de la ciudad de Quito*

*Elaborado por: Milton Aguilera*

### 5.1.5. Equipo de computación.

**Tabla No. 44 Equipo de computación**

<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Computadora de Escritorio Core i5 (Gerencia)	2	1.020,00	2.040,00
Impresora Matricial EPSON 220D	1	80,00	80,00
<b>TOTAL</b>			<b>2.120,00</b>

*Fuente: Tecnomega*

*Elaborado por: Milton Aguilera*

### 5.1.6. Muebles y enseres.

Tabla No. 45 Inversión en muebles y enseres

<b>Administración</b>			
<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Escritorio tipo Gerente	1	150,00	150,00
Sillón tipo Gerente	1	110,00	110,00
Sillas para Clientes	3	30,00	90,00
Archivador de Madera de Doble Puerta	1	45,00	45,00
Tablas de Pared (Pinturas)	2	45,00	90,00
Juego de Sillones para Clientes	1	240,00	240,00
Reloj de Pared	1	12,00	12,00
Papelera	1	5,40	5,40
Espejo de Baño	1	18,00	18,00
Juego de Toalla de Manos	2	15,00	30,00
Adorno	3	8,5	25,5
Cesto de Basura	2	6,50	13,00
<b>Subtotal</b>			<b>828,90</b>
<b>Secretaría</b>			
<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Escritorio en L	1	120,00	120,00
Sillón de Madera con Corosil Reclinable	1	65,00	65,00
Papelera	2	5,40	10,80
Sillas para Clientes	3	30,00	90,00
Archivador de Madera de Doble Puerta	2	45,00	90,00
Estante de Libros y Documentos	2	95,00	190,00
Tablas de Pared (Pinturas)	2	45,00	90,00
Adornos	2	8,50	17,00
Reloj de Pared	1	12,00	12,00
Juego de Toalla de Manos	2	15,00	30,00
Cesto de Basura	2	6,50	13,00
<b>Subtotal</b>			<b>727,80</b>
<b>Restaurante y cocina</b>			
<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Juegos de Comedor Redondos para 4 personas	8	145,00	1.160,00
Aparador	1	240,00	240,00
Mesones de Cocina	2	110,00	220,00
Taburetes Giratorios	3	25,00	75,00
Tablas de Pared (Pinturas)	2	45,00	90,00
Reloj de Pared	2	12,00	24,00
Adornos	7	8,50	59,50
Espejo de Baño	2	18,00	36,00
Cesto de Basura	6	6,50	39,00
<b>Subtotal</b>			<b>1.943,50</b>
<b>Gimnasio, bodega, lavado y planchado</b>			
<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Mostrador para el Área de Recepción de Clientes	1	110,00	110,00
Taburetes Giratorios	3	25,00	75,00
Espejo Grande 2,44 x 1,83	3	53,50	160,50
Espejo para los Vestidores	2	65,00	130,00
Estantes para productos de Limpieza	2	63,00	126,00
Mesones de Planchar	2	30,00	60,00
Reloj de Pared	2	12,00	24,00
<b>Subtotal</b>			<b>685,50</b>

## Continuación

<b>Habitaciones simples, dobles y matrimoniales</b>			
<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Cama de 1 Plaza y Media con Veladores	13	210,00	2.730,00
Cama de 2 Plazas con Veladores	4	280,00	1.120,00
Lámparas de Cómoda	17	25,00	425,00
Colchones Semi-Ortopédicos de 1 Plaza y Media	13	170,00	2.210,00
Colchones Semi-Ortopédicos de 2 Plazas y Media	4	230,00	920,00
Juego de Sábanas de 1 Plaza y Media	26	25,00	650,00
Juego de Sábanas de 2 Plazas	8	30,00	240,00
Almohadas	37	15,00	555,00
Cobijas de 1 Plaza y Media	30	30,00	900,00
Cobijas de 2 Plazas	12	35,00	420,00
Cobertores de 1 Plaza y Media	20	40,00	800,00
Cobertores de 2 Plazas	8	45,00	360,00
Rodapié (Alfombra)	20	15,00	300,00
Guardarropa de Madera	17	15,00	255,00
Sillón Individual	17	75,00	1.275,00
Cojines para Sillón	20	8,00	160,00
Tablas de Pared (Pinturas)	17	45,00	765,00
Adornos	34	8,50	289,00
Espejo de Baño	17	18,00	306,00
Juego de Toalla de Manos	20	15,00	300,00
Cesto de Basura	34	6,50	221,00
Mesa de Televisor de Madera	14	45,00	630,00
Juego de Cortinas	20	28,00	560,00
<b>Subtotal</b>			<b>16.391,00</b>
<b>Ingreso al club</b>			
<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Letrero Luminoso	1	260,00	260,00
Señalética	1	150,00	150,00
<b>Subtotal</b>			<b>410,00</b>
<b>Total</b>			<b>20.301,20</b>

*Fuente: Almacenes de la ciudad de Quito*

*Elaborado por: Milton Aguilera*

### 5.1.7. Vehículo.

Para efectos de movilización del producto a comercializar, se adquirirá un vehículo el mismo que cumple con todas las especificaciones técnicas requeridas para el transporte de los adultos mayores.

**Tabla No. 46 Vehículo**

<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Furgoneta Hyundai H1, Año 2012	1	28.500,00	28.500,00
<b>TOTAL</b>			<b>28.500,00</b>

*Fuente: Concesionaria Asia Car*

*Elaborado por: Milton Aguilera*

### 5.1.8. Resumen de inversión en activos fijos.

Cada uno de los rubros que conforman la parte fija de la inversión, obedecen a los requerimientos básicos de la empresa, los cuales serán reemplazados una vez que cumplan con su vida útil o cuando la gerencia crea conveniente hacerlo.

**Tabla No. 47 Resumen inversión fija**

Inversión Inicial	
Inversión	Valor Inicial
Activo Fijo	119.279,92
Terreno	75.000,00
Capital de trabajo	29.311,42
<b>TOTAL</b>	<b>223.591,34</b>

*Elaborado por: Milton Aguilera*

La inversión total fija del nuevo negocio asciende a USD 223.591,34.

### 5.2. Inversión en capital de trabajo.

El Capital de trabajo del que se deberá disponer para poner en marcha el proyecto consta de: la mano de obra, materia prima directa, materiales indirectos, insumos anuales, gastos de administración. En total será USD 26.405,56 para noventa días de desfase, período que se espera sea suficiente para arrancar con las ventas y recuperar cartera, dejando que el proyecto se auto financie.

**Tabla No. 48 Capital de trabajo**

Capital de Trabajo		
Detalle	Valor Mensual	Valor 3 meses
Mano de obra directa	4.259,89	12.779,66
Mano de indirecta	2.831,75	8.495,26
Gasto generales (agua, luz, teléfono, internet)	160,50	481,50
Suministros de oficina	13,80	41,40
Suministros de limpieza y Aseo	24,41	73,22
Mantenimiento	241,60	724,79
Materia prima	1.152,00	3.456,00
Materiales directos	267,47	
Gastos de constitución	-	1.841,84
Publicidad	472,58	1.417,75
<b>TOTAL</b>	<b>9.424,00</b>	<b>29.311,42</b>

*Fuente: Investigación Directa 2014*

*Elaborado por: Milton Aguilera*

### 5.3. Inversión en activos diferidos.

**Tabla No. 49 Gastos de constitución**

<b>Gastos de Constitución</b>			
<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Valor total</b>
1	Notaria	390,00	390,00
1	Aprobación del nombre o razón social	10,00	10,00
1	Estatuto de constitución	300,00	300,00
1	Inscripción Superintendencia de Compañías	200,00	200,00
1	Inscripción Registro Mercantil	60,93	60,93
1	Nombramientos	34,72	34,72
1	Tres copias Notaria	135,00	135,00
1	Obtención RUC	0,00	0,00
1	Obtención permiso Municipal	15,00	15,00
1	Obtención permiso Cuerpo de bomberos	48,00	48,00
1	Obtención permiso Sanitario	150,00	150,00
1	Honorarios del abogado	180,00	180,00
1	Publicación diario El Comercio	48,38	48,38
1	Patente Municipal	130,00	130,00
1	Impuesto Verde	139,81	139,81
<b>TOTAL</b>		<b>1.841,84</b>	<b>1.841,84</b>

*Fuente: Investigación Directa 2014*

*Elaborado por: Milton Aguilera*

### 5.4. Financiamiento.

En esta parte se presenta cómo se va obtener el capital necesario para poner en marcha la empresa. Cómo se sostendrá el funcionamiento y cómo va a financiarse el crecimiento y desarrollo del negocio, y finalmente, qué beneficios va a generar la inversión realizada.

**Tabla No. 50 Financiamiento**

<b>FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO</b>		
<b>ACTIVOS</b>	<b>USD</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Capital Propio	67.077,40	30,00%
Préstamo	156.513,94	70,00%
<b>TOTAL</b>	<b>223.591,34</b>	<b>100%</b>

*Fuente: Investigación Directa*

*Elaborado por: Milton Aguilera*

El monto total de la inversión asciende a la cantidad de USD 223.591,34 de los cuales se financiará el 70% con recursos ajenos y el 30% con recursos propios.



#### 5.4.1. Estructura de la deuda.

La inversión total es de USD 223.591,34; valor que será financiado en un 70% con recursos ajenos y cuyo monto asciende a USD 156.513,94; y el 30% será financiado con recursos propios, cuyo valor asciende a USD 67.077,40.

#### 5.4.2. Amortización de la deuda.

Para calcular la tabla de amortización se lo realizó mensualmente sobre el monto total de la deuda que asciende a USD 156.513,94 que será financiado a través de la Corporación Financiera Nacional, el cual otorga créditos para sectores de la pequeña industria a un plazo de 10 años y con un interés de 10,85%.

$$\text{DIVIDENDOS} = \frac{\text{PRÉSTAMO} * (\text{Tasa Activa} * (1 + \text{Tasa Activa})^{\text{PLAZO}})}{(1 + \text{Tasa Activa})^{\text{PLAZO} - 1}}$$

Para este proyecto el cálculo de los dividendos será el siguiente:

$$\text{DIVIDENDOS} = \frac{156.513,94 * (10,85\% * (1 + 10,85\%)^{10})}{(1 + 10,85\%)^{10} - 1}$$

DIVIDENDOS MENSUALES DE = 2.142,71

En el Tabla siguiente se muestra la tabla de amortización del préstamo calculado para un período total de pago.

**Tabla No. 51 Tabla de amortización**

TABLA DE AMORTIZACIÓN			
<b>DATOS:</b>			
PRESTAMO:	156.513,94		
PLAZO:	10 años		
TASA ANUAL:	10,85%	TASA MENSUAL:	0,90%
CUOTA MENSUAL:	2.142,71		

**Fuente:** Corporación Financiera Nacional

**Elaborado por:** Milton Aguilera

**Tabla No. 52 Gasto financiero**

GASTO FINANCIERO		
AÑOS	PAGO INTERESES	PAGO CAPITAL
1	16.534,23	9.178,31
2	15.487,34	10.225,20
3	14.321,04	11.391,50
4	13.021,70	12.690,84
5	11.574,17	14.138,37
6	9.961,52	15.751,02
7	8.164,94	17.547,61
8	6.163,43	19.549,11
9	3.933,62	21.778,92
10	1.449,49	24.263,05

*Fuente:* Corporación Financiera Nacional

*Elaborado por:* Milton Aguilera

### 5.5. Costos y gastos.

El costo es aquella erogación o desembolso de dinero en efectivo o en especie, realizado con el fin de cubrir las necesidades de insumos y mano de obra que exigen los procesos de producción.

#### 5.5.1. Materias primas e insumos.

Este rubro se refiere de manera específica a la transformación de los alimentos en el área de cocina, y a las provisiones necesarias para la atención en el restaurant del Club de Adultos Mayores.

**Tabla No. 53 Materia prima e insumos**

Producto	Cantidad	Costo Unitario	Costo Mensual	Costo Anual
Carne Roja (Varios)	40 Lb.	2,50	100,00	1.200,00
Carne Blanca (Varios)	70 Lb.	1,70	119,00	1.428,00
Pescado/Mariscos (Varios)	40 Lb.	3,50	140,00	1.680,00
Frutas (Varios)	30 Kl.	1,10	33,00	396,00
Hortalizas (Varios)	30 Lb.	0,80	24,00	288,00
Legumbres (Varios)	40 Lb.	0,80	32,00	384,00
Verduras (Varios)	40 Lb.	0,80	32,00	384,00
Arroz (Diferentes Tipos)	8 qq.	47,00	376,00	4.512,00
Especerías (Diferentes Tipos)	15 Lb.	1,20	18,00	216,00
Leche (Diferentes Tipos)	40 Lb.	1,15	46,00	552,00
Pan (Diferentes Tipos)	360 u.	0,45	162,00	1.944,00
Bot. Agua (Diferentes Tipos)	200 u.	0,35	70,00	840,00
<b>TOTAL</b>			<b>1.152,00</b>	<b>13.824,00</b>

*Fuente:* Mercados y bodegas de la ciudad de Quito

*Elaborado por:* Milton Aguilera

### 5.5.2. Costos indirectos.

**Tabla No. 54 Costos Indirectos**

Descripción	Cantidad mensual	Costo mensual	Costo anual
Transporte viajes turísticos	100	90,41	1.084,92
Alimentación	100	177,06	2.124,72
<b>TOTAL</b>			<b>3.209,64</b>

*Fuente: Investigación Directa*

*Elaborado por: Milton Aguilera*

**Mantenimiento.-** El costo estimado para las edificaciones y maquinaria nuevas ha sido determinado en 3% del valor instalado para el mantenimiento preventivo y correctivo de la maquinaria, para el mantenimiento de la planta otro 3% y para el mantenimiento vehicular el 3%.

**Tabla No. 55 Costo de mantenimiento**

Descripción	Valor	Valor Mensual	Total Anual
Mantenimiento vehicular	28.500,00	71,25	855,00
Construcciones/Obra Civil	46.921,92	117,30	1.407,66
Mantenimiento de maquinaria y equipos	21.216,80	53,04	636,50
<b>Total mantenimiento</b>		<b>242,03</b>	<b>2.899,16</b>

*Fuente: Investigación Directa*

*Elaborado por: Milton Aguilera*

**Depreciación de los activos.-** Se calculara de acuerdo a las leyes ecuatorianas.

**Tabla No. 56 Costo de depreciación activos fijos**

Activo Fijo	Valor	Años depreciable	Depreciación anual	Depreciación mensual
Equipos de oficina	220,00	5	44,00	3,67
Equipos de computación	2.120,00	3	706,67	58,89
Muebles y Enseres	20.301,20	10	2.030,12	169,18
Maquinaria	21.216,80	10	2.121,68	176,81
Construcciones /Obra Civil	46.921,92	20	2.346,10	195,51
Vehículo	28.500,00	5	5.700,00	475,00
<b>TOTALES</b>	<b>119.279,92</b>		<b>12.948,56</b>	<b>1.079,05</b>

*Fuente: Investigación Directa*

*Elaborado por: Milton Aguilera*

### 5.5.3. Mano de obra directa.

**Tabla No. 57 Mano de obra directa año 1**

Puesto	No. Emp	Sueldo	Sueldo Total	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal IESS	Vacac.	Costo Mes	Costo Año 1
Chef	1	650,00	650,00	54,17	29,50	0,00	72,48	0,00	806,14	9.673,70
Ayudante de cocina	1	400,00	400,00	33,33	29,50	0,00	44,60	0,00	507,43	6.089,20
Mesero	1	354,00	354,00	29,50	29,50	0,00	39,47	0,00	452,47	5.429,65
Instructor de gimnasio	2	600,00	1.200,00	100,00	29,50	0,00	66,90	0,00	1.396,40	16.756,80
Servicios generales	1	354,00	354,00	29,50	29,50	0,00	39,47	0,00	452,47	5.429,65
Chofer	1	515,11	515,11	42,93	29,50	0,00	57,43	0,00	644,97	7.739,65
<b>TOTAL</b>	<b>7</b>	<b>2.873,11</b>		<b>289,43</b>	<b>177,00</b>	<b>0,00</b>	<b>320,35</b>	<b>0,00</b>	<b>4.259,89</b>	<b>51.118,65</b>

*Fuente: Tabla salarial por sectores 2015*

*Elaborado por: Milton Aguilera*

### 5.5.4. Mano de obra indirecta.

Es toda aquella que no participa en el proceso productivo directamente pero contribuye indirectamente en el proceso productivo.

**Tabla No. 58 Mano de obra indirecta año 1**

Puesto	No. Emp	Sueldo	Sueldo Total	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal IESS	Vacac.	Costo Mes	Costo Año 1
Director Geriátrico	1	750,00	750,00	62,50	29,50	0,00	83,63	0,00	925,63	11.107,50
Enfermera	2	383,62	767,24	63,94	29,50	0,00	85,55	0,00	946,22	11.354,69
Secretaria	1	400,00	400,00	33,33	29,50	0,00	44,60	0,00	507,43	6.089,20
Guardia	1	354,00	354,00	29,50	29,50	0,00	39,47	0,00	452,47	5.429,65
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>1.887,62</b>		<b>189,27</b>	<b>118,00</b>	<b>0,00</b>	<b>253,24</b>	<b>0,00</b>	<b>2.831,75</b>	<b>33.981,04</b>

*Fuente: Tabla salarial por sectores 2015*

*Elaborado por: Milton Aguilera*

### 5.5.5. Gastos de administración.

**Tabla No. 59 Suministros de oficina**

Suministros de Oficina	Cantidad	P. Unitario	P. Total
Papeleras	3	10,00	30,00
Grapadoras	3	3,25	9,75
Perforadoras	3	2,85	8,55
Sumadora	1	9,00	9,00
Rasma de hojas	1	11,00	11,00
Carpetas archivadores Oficio	3	2,50	7,50
Saca grapas	3	1,20	3,60
Sobres (cajas 500u)	3	9,00	27,00
Blog de notas (paquete 100u)	3	6,00	18,00
Cartuchos	1	25,60	25,60
Archivadores de escritorio	3	5,20	15,60
<b>Total Suministros de Oficina</b>			<b>165,60</b>

Fuente: Almacenes de la ciudad de Quito

Elaborado por: Milton Aguilera

**Tabla No. 60 Suministros de aseo y limpieza**

Descripción	Cantidad	P. Unitario	Valor Anual
Papel higiénico	36	2,23	80,28
Jabón líquido	12	2,50	30,00
Desinfectante	4	3,61	14,44
Fundas para basura	12	1,83	21,96
Escoba	5	2,64	13,20
Trapeador	5	12,38	61,90
Paños de limpieza	6	4,26	25,56
Recogedor de basura	6	2,38	14,28
Baldes	5	5,00	25,00
Toalla desechable (500u)	4	1,56	6,24
<b>Total Suministros de aseo y limpieza</b>			<b>292,86</b>

Fuente: Almacenes de la ciudad de Quito

Elaborado por: Milton Aguilera

**Tabla No. 61 Gastos generales**

Gastos Generales						
Detalle	U. Medida	Consumo Mensual	Consumo Anual	Valor Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Servicio de luz eléctrica	Kw	750,00	9.000,00	0,10	75,00	900,00
Servicio de agua potable	m3	90,00	1.080,00	0,55	49,50	594,00
Servicio telefónico	min.	200,00	2.400,00	0,08	16,00	192,00
Servicio de internet	Kbps	1.000,00	12.000,00	0,02	20,00	240,00
<b>TOTAL</b>					<b>160,50</b>	<b>1.926,00</b>

Fuente: Empresas de servicios básicos de la ciudad de Quito

Elaborado por: Milton Aguilera

### 5.5.6. Gastos de ventas.

Se encuentra relacionado de forma directa con los valores a desembolsar por concepto de publicidad para promocionar el Club de Adultos.

**Tabla No. 62 Gastos de ventas**

<b>PRESUPUESTO DE ESTRATEGIAS DEL PLAN DE COMUNICACIÓN</b>	
<b>DETALLE</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Promoción en medios escritos	600,00
Promoción por radio	3.600,00
Promoción en internet	1.471,00
<b>TOTAL</b>	<b>5.671,00</b>

*Fuente: investigación directa 2014*

*Elaborado por: Milton Aguilera*

## 5.6. Proyección de costos y gastos.

**Tabla No. 63 Proyección de costos y gastos**

Proyección Costos y Gastos										
RUBRO	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Mano de obra directa	51.118,65	55.188,69	57.214,12	59.313,87	61.490,69	63.747,40	66.086,93	68.512,32	71.026,72	73.633,41
Mano de obra indirecta	33.981,04	38.760,04	40.182,53	41.657,23	43.186,05	44.770,98	46.414,07	48.117,47	51.398,54	53.284,86
Gasto generales (agua, luz, teléfono, internet)	1.926,00	1.996,68	2.069,96	2.145,93	2.224,69	2.306,33	2.390,97	2.478,72	2.569,69	2.664,00
Suministros de oficina	165,60	171,68	177,98	184,51	191,28	198,30	205,58	213,12	220,95	229,05
Suministros de limpieza y aseo	292,86	303,61	314,75	326,30	338,28	350,69	363,56	376,90	390,74	405,08
Mantenimiento	2.899,16	3.005,56	3.115,86	3.230,22	3.348,77	3.471,67	3.599,08	3.731,16	3.868,10	4.010,05
Gastos de constitución	1.841,84									
Publicidad	5.671,00	5.879,13	6.094,89	6.318,57	6.550,46	6.790,87	7.040,09	7.298,46	7.566,32	7.844,00
Depreciaciones	12.948,56	12.948,56	12.948,56	18.929,30	18.929,30	13.185,30	13.212,19	13.212,19	13.212,19	13.697,08
Interés por crédito	16.534,23	15.487,34	14.321,04	13.021,70	11.574,17	9.961,52	8.164,94	6.163,43	3.933,62	1.449,49
Materia prima	13.824,00	14.331,34	14.857,30	15.402,56	15.967,84	16.553,86	17.161,38	13.212,19	13.212,19	13.240,06
Materiales directos	3.209,64	3.327,43	3.449,55	3.576,15	3.707,39	3.843,46	3.984,51	4.130,74	4.282,34	4.439,50
<b>TOTAL COSTOS Y GASTOS</b>	<b>144.413,59</b>	<b>151.402,06</b>	<b>154.746,54</b>	<b>164.106,35</b>	<b>167.508,92</b>	<b>165.180,37</b>	<b>168.623,30</b>	<b>167.446,71</b>	<b>171.681,39</b>	<b>174.896,58</b>

*Fuente: Investigación Directa*

*Elaborado por: Milton Aguilera*

## 5.7. Ingresos.

El Club para Adultos Mayores “Los Años Dorados”, manejará una política de precios muy flexibles y competitivos con el mercado local, de acuerdo a los datos obtenidos de la competencia; es por ello que se ha delimitado los siguientes precios/tarifas para los diversos servicios que prestará.

**Tabla No. 64 Tabla de precios por servicios**

Servicio	Precio por persona	Precio total a cancelar
<b>Hospedaje/habitación</b>		
Simple	15,00	15,00
Dobles	17,00	17,00
Matrimoniales	20,00	20,00
<b>Alimentación/Restaurante</b>		
Desayuno	2,00	2,00
Almuerzo	2,50	2,50
Merienda	2,50	2,50
<b>Uso de instalaciones sin hospedaje</b>		
Gimnasio	2,00	2,00
Canchas deportivas		

*Fuente: Estudio de mercado*

*Elaborado por: Milton Aguilera*

Una vez determinados los valores por el concepto de servicios, se debe prever a futuro, al tiempo de duración del proyecto, que es de 10 años, en donde el Club podrá determinar si contará con la solvencia suficiente para poder cubrir todas sus necesidades crediticias. Es por ello que se prevé mantener ingresos económicos de las siguientes fuentes:

- **Ingresos provenientes del área de hospedaje**

Este ingreso estará determinado por la capacidad utilizada de esta área, se pronostica que para los 10 años de vida útil del proyecto, el área de hospedaje debe trabajar a un 85% de su capacidad instalada. Se tomará como base para este cálculo, el precio de la habitación simple, que es de 15.00 dólares por noche, es importante mencionar que este rubro también sufre un aumento del 3.67% anual, que es el porcentaje de la inflación de nuestro país para el año 2014. En ese sentido se obtienen los siguientes valores:



**Tabla No. 65 Ingresos por el servicio de hospedaje**

Año	Capacidad utilizada	Precio del servicio	Ingreso total
1	9.618	15,00	144.266,25
2	9.618	15,55	149.560,82
3	9.618	16,12	155.049,70
4	10.184	16,71	170.195,32
5	10.184	17,33	176.441,49
6	10.184	17,96	182.916,89
7	10.749	18,62	200.164,94
8	10.749	19,30	207.510,99
9	10.749	20,01	215.126,65
10	11.315	20,75	234.759,79

*Fuente:* Tablas 36 y 65

*Elaborado por:* Milton Aguilera

- **Ingresos provenientes del área de restaurante**

Los ingresos del área de restaurante estarán determinados por la capacidad utilizada (60%), al mismo tiempo, se tomará en cuenta el costo promedio de los variados platos de comida que se ofrecen, este valor es de USD. 2.50, el mismo que en los años de vida útil del proyecto tendrá un aumento del 3.67% anual, correspondiente a la tasa de inflación para el año 2014. Se detalla a continuación.

La capacidad utilizada en proyección se irá acoplándose porcentualmente con el pasar de los años hasta alcanzar su capacidad instalada. Del primer al tercer año el 60%; del cuarto año el 75%, del séptimo al noveno año el 90% y el último año el 100%.

**Tabla No. 66 Ingresos por el servicio de restaurante**

Año	Capacidad utilizada	Precio del servicio	Ingreso total
1	13.578	2,50	33.945,00
2	13.578	2,59	35.190,78
3	13.578	2,69	36.482,28
4	16.973	2,79	47.276,48
5	16.973	2,89	49.011,53
6	16.973	2,99	50.810,25
7	20.367	3,10	63.209,98
8	20.367	3,22	65.529,79
9	20.367	3,34	67.934,73
10	22.630	3,46	78.253,26

*Fuente:* Tablas 37 y 65

*Elaborado por:* Milton Aguilera

- **Ingresos provenientes por el uso de las instalaciones (Sin hospedaje)**

Este rubro estará determinado por el uso de las instalaciones, sin que el cliente decida pernoctar en la misma, el costo por persona es de USD. 2.00, a este valor que se le incrementará el 3.67% de forma anual, por concepto de la inflación en el Ecuador. De esa forma se obtienen los siguientes resultados:

**Tabla No. 67 Ingresos por uso de instalaciones sin hospedaje**

Año	Capacidad utilizada	Precio del servicio	Ingreso total
1	4.818	2,00	9.636,00
2	4.818	2,07	9.989,64
3	4.818	2,15	10.356,26
4	6.023	2,23	13.420,42
5	6.023	2,31	13.912,95
6	6.023	2,39	14.423,55
7	7.227	2,48	17.943,48
8	7.227	2,57	18.602,00
9	7.227	2,67	19.284,70
10	8.030	2,77	22.213,83

*Fuente:* Tablas 38 y 65

*Elaborado por:* Milton Aguilera

### 5.7.1. Resumen de ingresos totales.

Sumando los ingresos de todas las áreas del Club de Adultos Mayores, se calcula para el primer año un ingreso total de USD. 187.847,25, y para los diez años de vida útil del proyecto se obtienen los siguientes valores:

**Tabla No. 68 Ingresos totales**

Año	Por hospedaje	Por restaurante	Por uso de instalaciones sin hospedaje	Ingreso Total
1	144.266,25	33.945,00	9.636,00	187.847,25
2	149.560,82	35.190,78	9.989,64	194.741,24
3	155.049,70	36.482,28	10.356,26	201.888,25
4	170.195,32	47.276,48	13.420,42	230.892,22
5	176.441,49	49.011,53	13.912,95	239.365,97
6	182.916,89	50.810,25	14.423,55	248.150,70
7	200.164,94	63.209,98	17.943,48	281.318,40
8	207.510,99	65.529,79	18.602,00	291.642,79
9	215.126,65	67.934,73	19.284,70	302.346,08
10	234.759,79	78.253,26	22.213,83	335.226,88

*Fuente:* Tablas 67, 68 y 69

*Elaborado por:* Milton Aguilera

## 5.8. Tasa de descuento.

Previo a la evaluación financiera del plan de negocios, se debe determinar el costo de oportunidad, también llamada tasa de descuento o tasa mínima aceptable de rendimiento, la misma que está representada como, aquella tasa de rentabilidad que el inversionista exige a la inversión por renunciar a un uso alternativo de esos recursos en otros proyectos en condiciones similares.

La tasa impositiva se calcula mediante la suma de del 15% de la participación de los trabajadores más el porcentaje del 22% de impuesto, dicha cantidad se multiplica primeramente para el 0.15 que corresponde a la participación de los trabajadores, este resultado es restado del total de la cantidad sumada, esta cantidad restante es multiplicada por el 0.22 que corresponde al impuesto a la renta, cuyo resultado se lo suma con la cantidad resultante de la multiplicación del 0.15, la suma de las dos cantidades se la divide para la suma del 15% y del 22%, siendo esta la tasa impositiva vigente.

**Tasa impositiva vigente:**

**Tabla No. 69 Requerimientos para el cálculo de TMAR**

		%	Tasa ajustada	Tasa ponderada
Préstamo	156.513,94	70%	7,19%	5,03%
Aporte	67.077,40	30%	13,55%	4,07%
<b>Tasa de descuento</b>				<b>9,10%</b>

*Elaborado por: Milton Aguilera*

### PRÉSTAMO

Escudo fiscal = Tasa Préstamo (1- t)

Escudo fiscal = 10,85% (1- 0.3370)

Escudo fiscal = 0,0719

Escudo fiscal = 7,19%

### ACCIONISTAS

Tasa Real 4,53%

Tasa Inflación 3,67%

Tasa Riesgo 5,35%

13,55%

Se ha determinado que la TMAR del plan es 9,10% porcentaje que servirá para evaluar la factibilidad de su puesta en marcha.

### 5.9. Estados financieros.

Gracias a la información que se ha diseñado de los presupuestos de inversión, ventas, costos y gastos, se podrá realizar la proyección de los estados financieros. Se han diseñado el estado de situación inicial, el estado de resultados y el flujo de caja para la empresa que se está analizando.

#### 5.9.1. Estado de situación Inicial.

El estado de situación inicial o balance general incluye todos los recursos, obligaciones y patrimonio de la empresa, es decir los activos, pasivos y patrimonio.

**Tabla No. 70 Balance de situación inicial**

<b>Balance de Situación</b>			
<b>ACTIVOS</b>		<b>PASIVOS</b>	
<b>Activo Corriente</b>	29.311,42	<b>Pasivo Corriente</b>	
Efectivo y sus equivalentes	<u>29.311,42</u>	Cuentas a pagar L.P.	156.513,94
		<b>TOTAL PASIVO</b>	<b><u>156.513,94</u></b>
<b>Activo Fijo</b>	194.279,92		
Equipos de oficina	220,00	<b>Patrimonio</b>	
Equipos de computo	2.120,00	Capital Social	<b><u>67.077,40</u></b>
Muebles y enseres	20.301,20		
Construcción/Obra civil	46.921,92		
Maquinaria	21.216,80		
Terreno	75.000,00		
Vehículo	28.500,00		
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b><u>223.591,34</u></b>	<b>TOTAL PAS.+ PAT.</b>	<b><u>223.591,34</u></b>

*Fuente: Investigación Directa*

*Elaborado por: Milton Aguilera*

### 5.9.2. Estado de resultados proyectado.

El Estado de Resultados conocido también como Estado de Pérdidas y Ganancias presenta el resultado de las operaciones provenientes del uso de los recursos en un período de tiempo determinado (1 año). Para que una empresa pueda continuar en operación, debe ser capaz de generar resultados positivos. En la siguiente tabla se muestra el Estado de resultados del proyecto en estudio.

**Tabla No. 71 Estado de Resultados proyectado**

Estado de Resultado										
Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Ingresos por ventas	187.847,2 5	194.741,2 4	201.888,2 5	230.892,2 2	239.365,9 7	248.150,70	281.318,40	291.642,79	302.346,08	335.226,88
(-)Costo total	144.413,5 9	151.402,0 6	154.746,5 4	164.106,3 5	167.508,9 2	165.180,37	168.623,30	167.446,71	171.681,39	174.896,58
<b>(=) Utilidad bruta</b>	<b>43.433,66</b>	<b>43.339,18</b>	<b>47.141,71</b>	<b>66.785,87</b>	<b>71.857,05</b>	<b>82.970,33</b>	<b>112.695,10</b>	<b>124.196,08</b>	<b>130.664,69</b>	<b>160.330,30</b>
(-)Participación laboral 15%	6.515,05	6.500,88	7.071,26	10.017,88	10.778,56	12.445,55	16.904,27	18.629,41	19.599,70	24.049,54
<b>Utilidad antes de Imp. Renta</b>	<b>36.918,61</b>	<b>36.838,31</b>	<b>40.070,45</b>	<b>56.767,99</b>	<b>61.078,49</b>	<b>70.524,78</b>	<b>95.790,84</b>	<b>105.566,67</b>	<b>111.064,99</b>	<b>136.280,75</b>
(-)Impuesto a la Renta 22%	8.122,10	8.104,43	8.815,50	12.488,96	13.437,27	15.515,45	21.073,98	23.224,67	24.434,30	29.981,77
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>28.796,52</b>	<b>28.733,88</b>	<b>31.254,95</b>	<b>44.279,03</b>	<b>47.641,22</b>	<b>55.009,33</b>	<b>74.716,85</b>	<b>82.342,00</b>	<b>86.630,69</b>	<b>106.298,99</b>

*Fuente:* Tablas 64 y 69

*Elaborado por:* Milton Aguilera

### **5.9.3. Flujos de caja proyectada.**

De acuerdo con León (2008), “El flujo de caja es la herramienta que permite medir las inversiones, los costos y los ingresos de un proyecto, tiene como objetivo determinar cuánto efectivo neto (ingresos menos egresos) se genera por el proyecto, desde que se realiza el momento de la inversión y hasta el último período de operación del proyecto” (pág. 57)

El flujo de efectivo, estimado para los supuestos de ingresos y gastos se presenta a continuación:

**Tabla No. 72 Flujo de efectivo proyectado con financiamiento**

Flujo de Caja con Financiamiento											
Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Ingresos por ventas		187.847,2 5	194.741,2 4	201.888,2 5	230.892,2 2	239.365,9 7	248.150,70	281.318,40	291.642,79	302.346,08	335.226,88
(-)Costos totales		144.413,5 9	151.402,0 6	154.746,5 4	164.106,3 5	167.508,9 2	165.180,37	168.623,30	167.446,71	171.681,39	174.896,58
<b>(=) Utilidad bruta</b>		<b>43.433,66</b>	<b>43.339,18</b>	<b>47.141,71</b>	<b>66.785,87</b>	<b>71.857,05</b>	<b>82.970,33</b>	<b>112.695,10</b>	<b>124.196,08</b>	<b>130.664,69</b>	<b>160.330,30</b>
(-)Participación laboral 15%		6.515,05	6.500,88	7.071,26	10.017,88	10.778,56	12.445,55	16.904,27	18.629,41	19.599,70	24.049,54
<b>Utilidad antes de Imp. Renta</b>		<b>36.918,61</b>	<b>36.838,31</b>	<b>40.070,45</b>	<b>56.767,99</b>	<b>61.078,49</b>	<b>70.524,78</b>	<b>95.790,84</b>	<b>105.566,67</b>	<b>111.064,99</b>	<b>136.280,75</b>
(-)Impuesto a la Renta 22%		8.122,10	8.104,43	8.815,50	12.488,96	13.437,27	15.515,45	21.073,98	23.224,67	24.434,30	29.981,77
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>28.796,52</b>	<b>28.733,88</b>	<b>31.254,95</b>	<b>44.279,03</b>	<b>47.641,22</b>	<b>55.009,33</b>	<b>74.716,85</b>	<b>82.342,00</b>	<b>86.630,69</b>	<b>106.298,99</b>
<b>Inversiones</b>											
Activos fijos	156.513,94										
Capital de trabajo	-29.311,42										
Préstamo bancario	-67.077,40										
Reinversión equipo de cómputo					2.197,80				2.278,46		
Depreciaciones		12.948,56	12.948,56	12.948,56	18.929,30	18.929,30	18.929,30	13.185,30	13.212,19	13.212,19	13.240,06
Gastos de Constitución		1.841,84									
Valor residual											25.035,68
Capital de la deuda		9.178,31	10.225,20	11.391,50	12.690,84	14.138,37	15.751,02	17.547,61	19.549,11	21.778,92	24.263,05
Recuperación capital de trabajo											29.311,42
<b>FLUJO NETO DE CAJA</b>	<b>252.902,76</b>	<b>34.408,61</b>	<b>31.457,24</b>	<b>32.812,01</b>	<b>48.319,69</b>	<b>52.432,15</b>	<b>58.187,61</b>	<b>70.354,55</b>	<b>73.726,61</b>	<b>78.063,96</b>	<b>149.623,10</b>

Fuente: Tablas 50, 53, 64 y 72

Elaborado por: Milton Aguilera

## 5.10. Evaluación financiera.

### 5.10.1. VAN.

Según Hamilton (2008), "Este indicador de evaluación permite conocer el valor del dinero actual (hoy) que va a recibir el proyecto en el futuro, a una tasa de interés (tasa de actualización o descuento) y un período determinado (horizonte de evaluación), a fin de comparar este valor con la inversión inicial." (pág. 172)

Previo al cálculo del VAN, se debe determinar la tasa de descuento o costo de oportunidad que se puede aplicar al presente proyecto, la misma que está representada como, aquella tasa de rentabilidad que el inversionista exige a la inversión por renunciar a un uso alternativo de esos recursos, en otros proyectos con condiciones similares, esta tasa es del 9,10%. El VAN constituirá una herramienta fundamental para la evaluación del proyecto y está representado por la siguiente fórmula:

$$VAN = \sum_{n=0}^N \frac{Y_t - E_t}{(1 + i)^n} - I_o$$

Y<sub>t</sub>=Flujo de ingresos del proyecto

E<sub>t</sub>= Flujo de los egresos.

N= Es el número de períodos considerado.

El valor Y<sub>t</sub> - E<sub>t</sub>= Indica los flujos de caja estimados de cada período.

i = Tasa de descuento

I<sub>o</sub> = Inversión del proyecto

La fórmula que permite calcular el VAN es como sigue:

$$VAN = -I_o + \frac{FNE_1}{(1+k)^1} + \frac{FNE_2}{(1+k)^2} + \frac{FNE_3}{(1+k)^3} + \frac{FNE_4}{(1+k)^4} + \dots + \frac{FNE_n}{(1+k)^n}$$

Dónde:

I<sub>o</sub> = Inversión inicial.

FNE = Flujo neto efectivo anual.

k = costo de oportunidad.



En base a lo expuesto anteriormente, un proyecto debe aceptarse si su valor actual neto (VAN), es igual o superior a cero, donde el VAN es la diferencia entre todos sus ingresos y egresos expresados en moneda actual.

**Tabla No. 73 VAN**

Tasa descuento	9,10%
Años	Flujos
Inversión	-156.513,94
Año 1	34.408,61
Año 2	31.457,24
Año 3	32.812,01
Año 4	48.319,69
Año 5	52.432,15
Año 6	58.187,61
Año 7	70.354,55
Año 8	73.726,61
Año 9	78.063,96
Año 10	149.623,10
<b>TOTAL</b>	<b>629.385,53</b>
<b>VAN</b>	<b>202.535,76</b>

*Elaborado por: Milton Aguilera*

**V.A.N. = \$ 202.535,76**

El VAN, es de \$202.535,76 representando el valor que los inversionistas habrán acumulado luego de haber recuperado la inversión total del proyecto traído a valor presente.

### **5.10.2. TIR.**

El autor Muñoz (2009) menciona que “la TIR, es aquella que al aplicarla en la actualización de los flujos de beneficios y costos hace que la diferencia entre los mismos, en términos de valores actuales, sea igual a cero.” (pág. 167)

La Tasa Interna de Retorno es una herramienta o medida usada como indicador al cuantificar la eficiencia de una inversión determinada

La Tasa Interna de Retorno, está representada por la siguiente fórmula:

$$TIR = \sum_{t=1}^n \frac{Y_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{E_t}{(1+r)^t} - I_0$$

Aplicando la fórmula en la hoja electrónica Excel, se obtienen los siguientes resultados:

**Tabla No. 74 TIR**

<b>Tasa descuento</b>	<b>9,10%</b>
<b>Años</b>	<b>Flujos</b>
Inversión	-156.513,94
Año 1	34.408,61
Año 2	31.457,24
Año 3	32.812,01
Año 4	48.319,69
Año 5	52.432,15
Año 6	58.187,61
Año 7	70.354,55
Año 8	73.726,61
Año 9	78.063,96
Año 10	149.623,10
<b>TOTAL</b>	<b>629.385,53</b>
<b>VAN</b>	<b>202.535,76</b>
<b>TIR</b>	<b>27,22%</b>

*Elaborado por: Milton Aguilera*

**TIR = 27,22%**

Lo que equivale a decir que por cada dólar invertido en el proyecto, los inversionistas obtendrán un 27,22% de rentabilidad por encima del costo de oportunidad.

### **5.10.3. Período de recuperación de la inversión (PRI).**

Dentro de la evaluación de proyectos, uno de los criterios que soportan la decisión de invertir o no en algún proyecto, es sin duda el período de recuperación de la inversión, mediante el cual se determina el número de períodos necesarios para recuperar la inversión inicial.

A continuación se expone el período de recuperación en años, para el presente proyecto:

**Tabla No. 75 PRI**

		<b>Valor USD</b>
	<b>Inversión</b>	-156.513,94
<b>Tiempo</b>	<b>Flujo de Fondos</b>	<b>Valor USD</b>
Año 1	Flujo de Fondos 1	34.408,61
Año 2	Flujo de Fondos 2	31.457,24
Año 3	Flujo de Fondos 3	32.812,01
Año 4	Flujo de Fondos 4	48.319,69
Año 5	Flujo de Fondos 5	52.432,15
Año 6	Flujo de Fondos 6	58.187,61
Año 7	Flujo de Fondos 7	70.354,55
Año 8	Flujo de Fondos 8	73.726,61
Año 9	Flujo de Fondos 9	78.063,96
Año 10	Flujo de Fondos 10	149.623,10

*Elaborado por: Milton Aguilera*

P.R = 4 AÑOS

$0,181498952 \times 12 = 2,177987427$  MESES

$0,177987427 \times 30 = 5,339622799$  DÍAS

La inversión asignada a la puesta en marcha del negocio, será recuperada a partir del cuarto año con cinco meses y siete días.

#### **5.10.4. Punto de equilibrio.**

El Punto de equilibrio como herramienta de análisis financiero permite determinar el punto o momento exacto en que el Club de Adulto Mayor ha logrado cubrir sus costos operativos con los ingresos generados, es decir, no existe ni ganancias ni pérdidas. Para lo cual se va a calcular en forma matemática, utilizando los siguientes métodos:

- En Función de las ventas

Se relaciona con el volumen total de la venta de los servicios del Centro, y, de los ingresos económicos que estos generen.

Fórmula:

$$PE = \frac{\text{Costo fijo total}}{1 - \frac{\text{Costo variable total}}{\text{Ingresos totales}}}$$

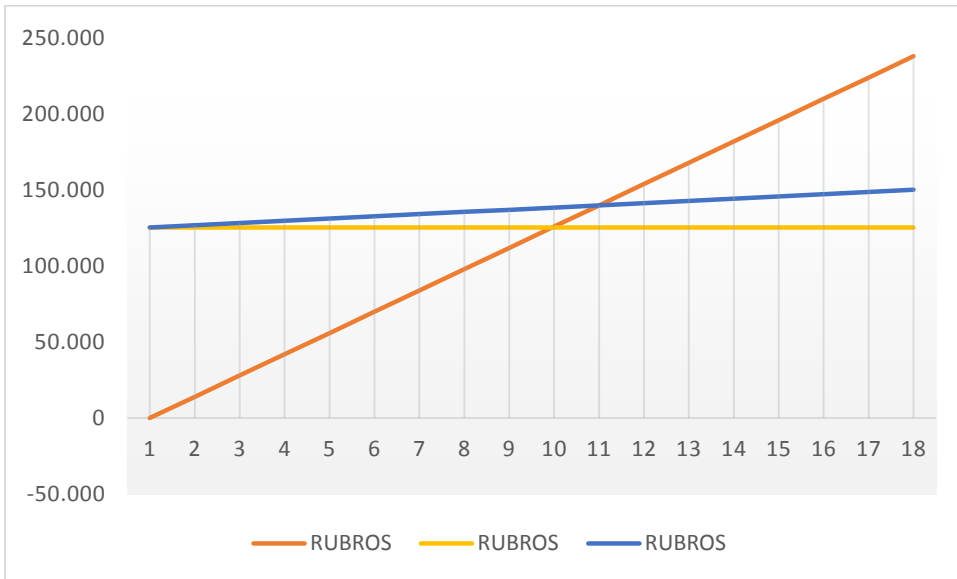
$$PE = \frac{125.304,97}{1 - \frac{19.107,62}{187.847,25}}$$

$$PE = \frac{125.304,97}{1 - 0,10}$$

$$PE = \frac{125.304,97}{0,90}$$

$$PE = 139.494,17$$

El Punto de Equilibrio para primer año se produce cuando el Club de Adultos Mayores “Los Años Dorados”, trabaje a una capacidad instalada con un ingreso en las ventas de USD. 139.337,74



**Figura No. 30 Punto de equilibrio**

*Elaborado por: Milton Aguilera*

**CONCLUSIONES  
Y  
RECOMENDACIONES.**

## Conclusiones.

- El Ecuador se muestra como un país en plena fase de transición demográfica, este fenómeno demuestra que los adultos mayores en el año 2010 representaron el 7% de la población y al año 2050 representarán el 18% de la población.
- La necesidad de cuidado y asistencia a las personas adultas mayores representa una oportunidad para crear centros adecuados para atención de las personas en esta etapa de la vida y así contribuir con la inclusión social.
- En el D.M. de Quito existe baja competencia para este tipo de servicio, por lo que es una buena oportunidad para ejecutar este proyecto.
- En el estudio de mercado se pudo conocer que la mayoría de adultos mayores manifestaron que si les gustaría que existiera un Club en el cual pueda conocer a personas de igual edad y de esta forma poder pasar gratos momentos.
- Con relación a los ofertantes manifestaron que solo atienden 5 días a la semana y además que dentro del club ofrecen las actividades de danza, canto, juegos recreativos, deportes y otro tipo de actividad como son salud, belleza, city tour, arte y pintura, manualidades, entre otros.
- La estructura organizacional de la empresa es de tipo horizontal, en donde las actividades son agrupadas por procesos o unidades de servicios, con lo cual se pretende que el recurso humano tenga un alto grado de responsabilidad de gestión, y sobre todo coadyuve a lograr un ambiente adecuado de trabajo.
- El Estudio Técnico demostró que el tamaño del proyecto contará con una capacidad instalada anual de 11.315 huéspedes, 33.945 comensales y 8.030 visitantes al área de gimnasio; pero lo ideal sería que el centro empiece laborando en el área de hospedaje al 85% de su capacidad instalada esto es 9.618 huéspedes; en el área de restaurante al 60% de su capacidad instalada es decir 13.578 comensales, y, el área de gimnasio trabaje también al 60% de su capacidad instalada equivalente a 4.818 visitantes a esta área.

- De acuerdo a los resultados obtenidos en la evaluación financiera del negocio, indica que la inversión producirá niveles aceptables de rentabilidad. La recuperación de la inversión se producirá a partir del tercer año lo que lo hace muy atractivo.
- A través de la evaluación económica realizada se pudo determinar que la TIR del proyecto será de 27.22%, mayor que la Tasa esperada que es del 9.10%, lo cual indica que el proyecto es aceptable. El VAN del proyecto es de 202.535,76 (VAN>0), situaciones que permiten concluir que el proyecto es aceptable y existirán importantes utilidades para la empresa.
- Por lo expuesto anteriormente, se puede concluir de forma general que el presente proyecto obtiene una buena rentabilidad en todas las etapas de su desarrollo, por lo que es factible la ejecución del mismo.
- De acuerdo con el Plan Nacional Buen Vivir, en el objetivo 3 en el ítem 3.1 en donde se promueve el mejoramiento de la calidad en la prestación de servicios de atención, en el literal a) se regulan y controlan los servicios de educación, salud, atención y cuidado diario, protección especial, rehabilitación social, además en el literal b) de igual forma se regular y evalúan la incorporación de profesionales calificados, capacitados y especializados, según corresponda y con la pertinencia necesaria, en los sistemas nacionales de educación, salud, atención y cuidado diario, protección y asistencia a víctimas de violencia, rehabilitación social, razón por la cual el Club de Adulto Mayores está en la obligación de brindar servicios de calidad con personal calificado.

## **Recomendaciones.**

- Es recomendable la puesta en marcha de éste proyecto, ya que es la primera opción para obtener un óptimo porcentaje de rentabilidad invirtiendo el capital requerido.
- Se debe continuar con el presente trabajo, y no descuidar este importante segmento de mercado, en vista, que nuestra nación fue considerada por 5ta ocasión consecutiva el lugar ideal para vivir los años de retiro de los jubilados a nivel internacional.
- Es importante para la empresa realizar estudios periódicamente para conocer los cambios en el mercado objetivo, y los cambios en la economía mundial, a fin de preparar estrategias que se adapten a las necesidades futuras.
- Los resultados obtenidos en la evaluación económica son satisfactorios para los inversionistas, en razón de ello se recomienda su puesta en marcha, puesto que la rentabilidad ofrecida supera a otras alternativas de inversión.
- Uno de los grandes retos del Buen Vivir es mejorar la calidad de vida de las personas, y para poder conseguir es preciso que la diversificación productiva y el crecimiento de la economía deban dirigirse al cumplimiento progresivo de los derechos en educación, salud, empleo, cuidado de las personas y vivienda, la reducción de la inequidad social, y la ampliación de las capacidades humanas en un entorno participativo y de creciente unión social.



## BIBLIOGRAFIA

### Textos

- Baca Urbina, G. (2008). *Evaluación De Proyectos 3era edición*. (Quinta Edición ed.). México: Mac GrawHill.
- Barreno, L. (2007). *“Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos” 1º Edición*. Quito.
- Berenzon, S., Saavedra-Solano, N. M.-M., Aparicio, V., & Morris, J. (2011). *Informe sobre sistema de salud mental en México*. México.
- Besil, M. d. (2009). *La mercadotecnia y sus estrategias*. México: UNAM.
- Bonta, P. M. (2002). *199 sobre el marketing y publicidad*. México: Paídos.
- Fernández, B. (2010 ). *Vejes con éxito o vejes competente*. Barcelona .
- Fernández, R., Peñas, M., & Díaz, C. (2009 ). *Bienopercebido y nivel de autonomía de las personas mayores y su relación con el lugar de residencia*. México.
- Fleitman, J. (2010). *Negocios Exitosos*. México: McGraw Hill.
- Freire, W. (2011). *Encuesta Nacional de Salud, Bienestar y Envejecimiento 2010- 2011 “SABE II”*. . Quito, Ecuador.
- Hamilton, W. M. (2008). *Formulación y Evaluación de Proyectos Tecnológicos; 4ª Edición*. Colombia: Editorial Convenio Andrés Bello.
- Izquierdo, E. (2003). *Investigación Científica* . Loja: cosmos.
- Koontz, H. (2009). *Administración Estratégica* . México: McGraw Hill.
- Lammoglia, E. (2009). *Ancianidad: ¿Camino sin retorno?* (2.<sup>a</sup> ed. ed.). México: Random House Mondadori.
- León, C. (2008). *Evaluación de inversiones: un enfoque privado y social*. Madrid: Martínez Coll.
- Mejía, B. (2009). *Gerencia de procesos*. Colombia: ECOE Ediciones.
- Muñoz, M. (2009). *Perfil de la Factibilidad. 1ª Edición*. Quito: Master´s Editores.
- Pérez Serrano, G. (2009). *¿Cómo intervenir en personas mayores?* . Madrid: Dykinson.
- Rivera, J., & De Garcillán, M. (2011). *Dirección de marketing: fundamentos y aplicaciones*. Madrid, España: Esic Editorial.
- Rivera, J., & López, M. (2012). *Dirección de Marketing: Fundamentos y Aplicaciones*. Madrid-España: ESIC Editorial.
- Rodríguez, P. (2011). *Residencias y otros alojamientos para personas mayores* . Madrid: Médica Panamericana.
- Roldan, A. (2011). *Temas de Estadística Práctica. Recogida, tabulación y organización de datos* (Sexta Edición ed.). México: MaGraw Hill.
- Superintendencia de Compañías. (2014). *Estadísticas Empresas* . Quito.
- Zabala, G., Vidal, G., & Castro, S. (2009 ). *Funcionamiento social del adulto mayor* . Madrid.

Zarragoita, A. ( 2010). *Lo cognitivo en la ancianidad Argentina*. Argentina.

## **Páginas web**

ABU CLUB,. (1 de 10 de 2014). *ABU CLUB ECUADOR*,. Recuperado el 16 de 07 de 2014, de <https://www.facebook.com/pages/Abu-Club-Ecuador/381114585314749?sk=info>

Asamblea Nacional Constituyente. (15 de Octubre de 2013). *Constitución 2008*. Recuperado el 18 de 12 de 2013

Banco Central del Ecuador. (s.f.). *Cifras Económicas del Ecuador*, [http://www.bce.fin.ec/resumen\\_ticker.php?ticker\\_value=inflacion](http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion).

Banco Central del Ecuador, B. (2014). *Producto Interno Bruto*. Quito-Ecuador.

Casa Club. (16 de 07 de 2014). Recuperado el 16 de 07 de 2014, de <http://quito.olx.com.ec/casa-club-para-la-tercera-edad-mucha-alegria-y-diversion-iid-514769951>

CEPAL, C. E. (2012). *Manual sobre indicadores de calidad de vida en la vejez*. Quito – Ecuador.

Club de la Memoria . (16 de 07 de 2014). Recuperado el 16 de 07 de 2014, de <http://www.clubdelamemoria.com/nosotros/>

Fundamentos de Economía. (S/F). *Fundamentos de Economía*. Recuperado el 16 de Febrero de 2014, de <http://asignaturashg.files.wordpress.com/2012/08/fundamentos-economia.pdf>

Glosario de Términos del Área de Marketing. (S/F). *Glosario de Términos del Área de Marketing*. Recuperado el 17 de Febrero de 2014, de [http://www.premysa.org/doc/Glosario\\_Marketing.pdf](http://www.premysa.org/doc/Glosario_Marketing.pdf)

INEC. (11 de Octubre de 2010). *Censo de Población y Vivienda 2010*. Obtenido de [www.ecuadorencifras.gob.ec](http://www.ecuadorencifras.gob.ec).

INEC. (2014). *Reporte Inflación Noviembre*. Recuperado el 26 de 12 de 2013, de [http://www.inec.gob.ec/estadisticas/?option=com\\_content&view=article&id=58&Itemid=29](http://www.inec.gob.ec/estadisticas/?option=com_content&view=article&id=58&Itemid=29)

**ANEXOS**

## Anexo 1 encuesta para determinar la demanda



### UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

#### ENCUESTA REALIZADA A LOS ADULTOS MAYORES

**Objetivo:** La presente encuesta tiene la finalidad de determinar la factibilidad de mercado en cuanto a la creación de un club para adultos mayores y la aceptación del servicio como una necesidad, gusto y preferencia de dicha población.

Fecha: Año \_\_\_\_\_ mes \_\_\_\_\_ día \_\_\_\_\_

#### DATOS GENERALES

**Género:** F  M

**Edad:** Menos de 60 años  Entre 60 y 65 años   
Entre 66 a 70 años  Más de 70 años

**Sector de la ciudad que vive:** Norte  Centro  Sur   
Valles  Fuera de la ciudad

**Educación:** Primaria  Secundaria  Superior  Postgrado

**Trabajo / ocupación:** Empleado privado  Empleado público  Independiente   
Retirado  Jubilado  Otros: \_\_\_\_\_

**Ingresos actuales:** Menos de USD200  Entre USD200 y 300  Más de USD300

1. ¿Con quién vive usted actualmente?

Estable con la familia  En un albergue  Residencia geriátrica   
Vivienda independiente  Entre amigos  Inestable con familia

Otro: \_\_\_\_\_

2. Califique usted el grado de conformidad que usted siente respecto al lugar donde vive de acuerdo a la siguiente escala:

**5** Muy satisfecho    **4** Satisfecho    **3** Poco satisfecho    **2** Insatisfecho    **1** Inconforme

Su grado de satisfacción de su estado de vivienda actual es:

#### PRODUCTO

3. ¿Le gustaría que existiera un Club para adultos mayores en el que conozca a personas de igual edad, tener momentos de esparcimiento, actividades sociales, entre otras actividades? (Solo si su respuesta fue positiva continúe, sino muchas gracias por su ayuda)

Sí

No

No sabe

4. ¿Qué servicios le gustaría que tenga un Club de adultos mayores? Puede escoger más de uno.

Espacios verdes  Juegos de mesa  Canchas deportivas  Restaurante   
Atención médica  Residencia temporal  Internet  Sala de audio y video   
Piscina, sauna, turco  Hidromasajes  Peluquería y belleza  Biblioteca   
Otros (señale cual): \_\_\_\_\_

5. ¿Qué días a la semana le gustaría asistir preferentemente al Club?

De lunes a viernes  Solo sábado y domingo  De lunes a domingo   
Cualquier día de la semana  Días específicos de la semana  No sabe

6. ¿En qué horario le gustaría asistir al Club?

Las mañanas  Las tardes  Las noches  Todo el día   
Horarios indistintos  A cualquier hora  Otros: \_\_\_\_\_

7. ¿Usted asistirá solo(a) o acompañado (a)?

Solo(a)  Con mi pareja  Con un amigo(a)   
Con mi grupo de amigos  Con un pariente  Otro: \_\_\_\_\_

### PRECIO

8. ¿Cuál es el presupuesto que usted tendría para ingresar al Club por un día?

De USD5 a 10  De USD11 a 15  Hasta USD20   
No tengo presupuesto

9. ¿Con un descuento considerable en el precio, estaría usted dispuesto(a) a pagar una membresía anual?

Sí  No  No sabe

10. ¿Cuál es su forma preferida de pago?

Efectivo  Tarjeta de crédito  Cheque  Transferencia   
Débito bancario

11. ¿Podría presentar a alguien más para usted obtener un descuento?

Sí  No  No sabe

### PLAZA

12. ¿En qué sector de la ciudad le gustaría que se establezca el Club de adultos mayores?

Norte  Sur  Centro  Valles  Fuera de Quito

13. ¿Qué tiempo máximo le gustaría recorrer desde su vivienda habitual hasta un lugar de entretenimiento?

10 a 20 minutos  20 a 30 minutos  30 minutos a una hora   
No más de dos horas  No es problema el tiempo

14. ¿Dispone o conoce usted de alguno de los siguientes medios de comunicación?

Celular  WathsApp  Mensajería celular   
Facebook  Páginas web  Email

### PROMOCIÓN

15. ¿Recoge usted los volantes que le entregan en la calle?

Siempre  Casi siempre  Nunca

16. Qué letrero que está en la calle es en que más llama su atención?

Gigantografía luminosa Pantallas de tv  Publicidad impresa   
Publicidad en buses  Publicidad en postes  Publicidad en baños   
Publicidad en mesas  Otro: \_\_\_\_\_

17. ¿A qué medios de comunicación normalmente usted acude para informarse?

Radio   
Internet       Televisión       Prensa       Revistas   
Otro: \_\_\_\_\_

18. ¿Quién decide dónde ir en los tiempos libres?

Yo       Mi pareja y yo       Mis familiares cercanos   
Quienes me cuidan       Mi médico

19. ¿Verdaderamente estaría usted dispuesto a asistir a un Club de adultos mayores?

S

N

No sabe

Observaciones: \_\_\_\_\_

---

**MUCHAS GRACIAS POR SU AMABLE ATENCIÓN**

## Anexo 2 información general

### INFORMACIÓN GENERAL

#### Género

OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Masculino	198	52%
Femenino	186	48%
<b>TOTAL</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

#### Edad

OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Menos de 60 años	48	13%
Entre 60 y 65 años	102	27%
Entre 66 a 70 años	121	32%
Más de 70 años	113	29%
<b>TOTAL</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

#### Sector de la ciudad que vive

OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Norte	139	36%
Centro	86	22%
Sur	95	25%
Valles	52	14%
Fuera de la ciudad	12	3%
<b>TOTAL</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

#### Educación

OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Primaria	101	26%
Secundaria	127	33%
Superior	151	39%
Postgrado	5	1%
<b>TOTAL</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

### Trabajo / ocupación

OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Empleado privado	23	6%
Empleado público	16	4%
Independiente	117	30%
Retirado	101	26%
Jubilado	127	33%
Otros:	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

### Ingresos

OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Menos de USD200	74	19%
Entre USD200 y 300	97	25%
Más de USD300	213	55%
<b>TOTAL</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** Milton Aguilera



### Anexo 3 encuesta para determinar la oferta

## UTPL ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



### ENCUESTA DE LA OFERTA DEL SERVICIO

La presente encuesta fue realizada a 3 clubes en el segmento de mercado seleccionado, con la finalidad de medir su capacidad de atención a los adultos mayores y su diversidad de juegos recreativos que brindan a la población de esta avanzada edad.

Fecha:

#### I. DATOS GENERALES

Sector del club: \_\_\_\_\_  
Tamaño del club: Pequeña: \_\_\_\_ Mediana: \_\_\_\_ Grande: \_\_\_\_  
Nº Trabajadores: Hasta 5: \_\_\_\_ Hasta 25: \_\_\_\_ Hasta 50: \_\_\_\_  
Años de funcionamiento: Hasta 5 años: \_\_\_\_ Hasta 10 años: \_\_\_\_

#### II. SERVICIO

1. ¿El club presta servicios recreacionales específicamente para las personas adultas mayores?

SI   
NO

A quiénes? \_\_\_\_\_

2. ¿Dentro del club, que juegos recreativos brinda con más frecuencia para los adultos mayores?

DANZA	<input type="checkbox"/>
CANTO	<input type="checkbox"/>
JUEGOS RECREATIVOS	<input type="checkbox"/>
DEPORTES	<input type="checkbox"/>
OTROS	<input type="checkbox"/>

3. ¿A cuántas personas adultas mayores atiende el club en forma diaria?

De 1 a 15 personas	<input type="checkbox"/>
De 16 a 21 personas	<input type="checkbox"/>
De 22 a 30 personas	<input type="checkbox"/>

Más de 30 personas

4. En forma porcentual. ¿Cuál cree usted que es el incremento de demanda del servicio de recreación de los adultos mayores para su club?

0%

2% - 5%

6% - 8%

Más de 9%

5. ¿Cuál es el precio diario del servicio que usted ofrece?

De \$5 a \$10

De \$11 a \$15

De \$16 a \$20

Más de \$20

6. ¿Cuántos días de la semana atiende?

Un día de la semana

Dos días de la semana

Tres días de la semana

Los 5 días de la semana

7. ¿Cuál medio publicitario es el más efectivo para dar a conocer su servicio de su club?

Volanteo

Radio

TV

Otros

## Anexo 4 Plan de comunicación

### Promoción en medios escritos

PROMOCIÓN EN MEDIOS ESCRITOS			
ELEMENTO PROMOCIONAL	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Hojas volantes de 150 g.	20.000,00	0,03	600,00
<b>TOTAL AÑO</b>			<b>600,00</b>

Elaborado por: Milton Aguilera

### Promoción en radio

PROMOCIÓN POR RADIO				
MEDIO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Radio Canela	20 Spots	15	300	3.600,00
<b>TOTAL</b>				<b>3.600,00</b>

Elaborado por: Milton Aguilera

### Promoción en internet

PROMOCIÓN EN INTERNET			
ELEMENTO PROMOCIONAL	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Diseño página web dinámica	1	781	781
Imagen corporativa	1	450	450
Creación de aplicaciones	1	160	160
Inscripción servicio internet	1	80	80
<b>TOTAL AÑO</b>			<b>1.471,00</b>

Fuente: Diseño Profesional Ceinfor Net. Cnt Ep Ecuador.

Elaborado por: Milton Aguilera

## Anexo 5 Tabla de amortización

PERIODOS	INTERES	PAGO MENSUAL	PAGO CAPITAL	SALDO INSOLUTO
0				156.513,94
1	1.415,15	2.142,71	727,56	155.786,37
2	1.408,57	2.142,71	734,14	155.052,23
3	1.401,93	2.142,71	740,78	154.311,45
4	1.395,23	2.142,71	747,48	153.563,97
5	1.388,47	2.142,71	754,24	152.809,73
6	1.381,65	2.142,71	761,06	152.048,67
7	1.374,77	2.142,71	767,94	151.280,74
8	1.367,83	2.142,71	774,88	150.505,85
9	1.360,82	2.142,71	781,89	149.723,97
10	1.353,75	2.142,71	788,96	148.935,01
11	1.346,62	2.142,71	796,09	148.138,92
12	1.339,42	2.142,71	803,29	147.335,63
13	1.332,16	2.142,71	810,55	146.525,08
14	1.324,83	2.142,71	817,88	145.707,19
15	1.317,44	2.142,71	825,28	144.881,92
16	1.309,97	2.142,71	832,74	144.049,18
17	1.302,44	2.142,71	840,27	143.208,91
18	1.294,85	2.142,71	847,86	142.361,05
19	1.287,18	2.142,71	855,53	141.505,52
20	1.279,45	2.142,71	863,27	140.642,25
21	1.271,64	2.142,71	871,07	139.771,18
22	1.263,76	2.142,71	878,95	138.892,23
23	1.255,82	2.142,71	886,89	138.005,34
24	1.247,80	2.142,71	894,91	137.110,43
25	1.239,71	2.142,71	903,00	136.207,42
26	1.231,54	2.142,71	911,17	135.296,25
27	1.223,30	2.142,71	919,41	134.376,84
28	1.214,99	2.142,71	927,72	133.449,12
29	1.206,60	2.142,71	936,11	132.513,01
30	1.198,14	2.142,71	944,57	131.568,44
31	1.189,60	2.142,71	953,11	130.615,33
32	1.180,98	2.142,71	961,73	129.653,59
33	1.172,28	2.142,71	970,43	128.683,17
34	1.163,51	2.142,71	979,20	127.703,97
35	1.154,66	2.142,71	988,06	126.715,91
36	1.145,72	2.142,71	996,99	125.718,92
37	1.136,71	2.142,71	1.006,00	124.712,92

38	1.127,61	2.142,71	1.015,10	123.697,82
39	1.118,43	2.142,71	1.024,28	122.673,54
40	1.109,17	2.142,71	1.033,54	121.640,00
41	1.099,83	2.142,71	1.042,88	120.597,12
42	1.090,40	2.142,71	1.052,31	119.544,81
43	1.080,88	2.142,71	1.061,83	118.482,98
44	1.071,28	2.142,71	1.071,43	117.411,55
45	1.061,60	2.142,71	1.081,12	116.330,44
46	1.051,82	2.142,71	1.090,89	115.239,55
47	1.041,96	2.142,71	1.100,75	114.138,79
48	1.032,00	2.142,71	1.110,71	113.028,09
49	1.021,96	2.142,71	1.120,75	111.907,34
50	1.011,83	2.142,71	1.130,88	110.776,45
51	1.001,60	2.142,71	1.141,11	109.635,34
52	991,29	2.142,71	1.151,43	108.483,92
53	980,88	2.142,71	1.161,84	107.322,08
54	970,37	2.142,71	1.172,34	106.149,74
55	959,77	2.142,71	1.182,94	104.966,80
56	949,07	2.142,71	1.193,64	103.773,16
57	938,28	2.142,71	1.204,43	102.568,73
58	927,39	2.142,71	1.215,32	101.353,41
59	916,40	2.142,71	1.226,31	100.127,11
60	905,32	2.142,71	1.237,40	98.889,71
61	894,13	2.142,71	1.248,58	97.641,13
62	882,84	2.142,71	1.259,87	96.381,25
63	871,45	2.142,71	1.271,26	95.109,99
64	859,95	2.142,71	1.282,76	93.827,23
65	848,35	2.142,71	1.294,36	92.532,87
66	836,65	2.142,71	1.306,06	91.226,81
67	824,84	2.142,71	1.317,87	89.908,94
68	812,93	2.142,71	1.329,79	88.579,16
69	800,90	2.142,71	1.341,81	87.237,35
70	788,77	2.142,71	1.353,94	85.883,41
71	776,53	2.142,71	1.366,18	84.517,23
72	764,18	2.142,71	1.378,54	83.138,69
73	751,71	2.142,71	1.391,00	81.747,69
74	739,14	2.142,71	1.403,58	80.344,12
75	726,44	2.142,71	1.416,27	78.927,85
76	713,64	2.142,71	1.429,07	77.498,78
77	700,72	2.142,71	1.441,99	76.056,78
78	687,68	2.142,71	1.455,03	74.601,75
79	674,52	2.142,71	1.468,19	73.133,56
80	661,25	2.142,71	1.481,46	71.652,10
81	647,85	2.142,71	1.494,86	70.157,24
82	634,34	2.142,71	1.508,37	68.648,87

83	620,70	2.142,71	1.522,01	67.126,86
84	606,94	2.142,71	1.535,77	65.591,09
85	593,05	2.142,71	1.549,66	64.041,43
86	579,04	2.142,71	1.563,67	62.477,76
87	564,90	2.142,71	1.577,81	60.899,95
88	550,64	2.142,71	1.592,07	59.307,87
89	536,24	2.142,71	1.606,47	57.701,40
90	521,72	2.142,71	1.620,99	56.080,41
91	507,06	2.142,71	1.635,65	54.444,76
92	492,27	2.142,71	1.650,44	52.794,32
93	477,35	2.142,71	1.665,36	51.128,95
94	462,29	2.142,71	1.680,42	49.448,53
95	447,10	2.142,71	1.695,61	47.752,92
96	431,77	2.142,71	1.710,95	46.041,97
97	416,30	2.142,71	1.726,42	44.315,56
98	400,69	2.142,71	1.742,03	42.573,53
99	384,94	2.142,71	1.757,78	40.815,75
100	369,04	2.142,71	1.773,67	39.042,09
101	353,01	2.142,71	1.789,71	37.252,38
102	336,82	2.142,71	1.805,89	35.446,49
103	320,50	2.142,71	1.822,22	33.624,27
104	304,02	2.142,71	1.838,69	31.785,58
105	287,39	2.142,71	1.855,32	29.930,27
106	270,62	2.142,71	1.872,09	28.058,17
107	253,69	2.142,71	1.889,02	26.169,15
108	236,61	2.142,71	1.906,10	24.263,05
109	219,38	2.142,71	1.923,33	22.339,72
110	201,99	2.142,71	1.940,72	20.399,00
111	184,44	2.142,71	1.958,27	18.440,73
112	166,73	2.142,71	1.975,98	16.464,75
113	148,87	2.142,71	1.993,84	14.470,91
114	130,84	2.142,71	2.011,87	12.459,04
115	112,65	2.142,71	2.030,06	10.428,98
116	94,30	2.142,71	2.048,42	8.380,56
117	75,77	2.142,71	2.066,94	6.313,62
118	57,09	2.142,71	2.085,63	4.228,00
119	38,23	2.142,71	2.104,48	2.123,51
120	19,20	2.142,71	2.123,51	0,00

### Anexo 6 Sueldos mano de obra directa y mano de obra indirecta

Puesto	No. Emp	Sueldo	Sueldo Total	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal IESS	Vacac.	Costo Mes	Costo Año 2
Chef	1	673,86	673,86	56,15	30,58	56,15	75,13	28,08	919,96	11.039,51
Ayudante de cocina	1	414,68	414,68	34,56	30,58	34,56	46,24	17,28	577,89	6.934,69
Mesero	1	366,99	366,99	30,58	30,58	30,58	40,92	15,29	514,95	6.179,41
Instructor de gimnasio	1	622,02	622,02	51,84	30,58	51,84	69,36	25,92	851,55	10.218,54
Servicios generales	2	366,99	733,98	61,17	30,58	61,17	81,84	30,58	999,32	11.991,82
Chofer	1	534,01	534,01	44,50	30,58	44,50	59,54	22,25	735,39	8.824,71
<b>TOTAL</b>	<b>7</b>	<b>2.978,55</b>		<b>278,80</b>	<b>183,50</b>	<b>278,80</b>	<b>373,03</b>	<b>139,40</b>	<b>4.599,06</b>	<b>55.188,69</b>

Puesto	No. Emp	Sueldo	Sueldo Total	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal IESS	Vacac.	Costo Mes	Costo Año 2
Director Geriátrico	1	777,53	777,53	64,79	30,58	64,79	86,69	32,40	1.056,79	12.681,43
Enfermera	2	397,70	795,40	66,28	30,58	66,28	88,69	33,14	1.080,38	12.964,50
Secretaria	1	414,68	414,68	34,56	30,58	34,56	46,24	17,28	577,89	6.934,69
Guardia	1	366,99	366,99	30,58	30,58	30,58	40,92	15,29	514,95	6.179,41
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>1.956,90</b>		<b>196,22</b>	<b>122,33</b>	<b>196,22</b>	<b>262,54</b>	<b>98,11</b>	<b>3.230,00</b>	<b>38.760,04</b>

Puesto	No. Emp	Sueldo	Sueldo Total	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal IESS	Vacac.	Costo Mes	Costo Año 3
Chef	1	698,59	698,59	58,22	31,71	58,22	77,89	29,11	953,72	11.444,66
Ayudante de cocina	1	429,90	429,90	35,82	31,71	35,82	47,93	17,91	599,10	7.189,20
Mesero	1	380,46	380,46	31,71	31,71	31,71	42,42	15,85	533,85	6.406,19
Instructor de gimnasio	1	644,85	644,85	53,74	31,71	53,74	71,90	26,87	882,80	10.593,57
Servicios generales	2	380,46	760,92	63,41	31,71	63,41	84,84	31,71	1.035,99	12.431,92
Chofer	1	553,61	553,61	46,13	31,71	46,13	61,73	23,07	762,38	9.148,58
<b>TOTAL</b>	<b>7</b>	<b>3.087,87</b>		<b>289,03</b>	<b>190,23</b>	<b>289,03</b>	<b>386,72</b>	<b>144,51</b>	<b>4.767,84</b>	<b>57.214,12</b>

Puesto	No. Emp	Sueldo	Sueldo Total	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal IESS	Vacac.	Costo Mes	Costo Año 3
Director Geriátrico	1	806,06	806,06	67,17	31,71	67,17	89,88	33,59	1.095,57	13.146,84
Enfermera	2	412,29	824,59	68,72	31,71	68,72	91,94	34,36	1.120,02	13.440,30
Secretaria	1	429,90	429,90	35,82	31,71	35,82	47,93	17,91	599,10	7.189,20
Guardia	1	380,46	380,46	31,71	31,71	31,71	42,42	15,85	533,85	6.406,19
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>2.028,71</b>		<b>203,42</b>	<b>126,82</b>	<b>203,42</b>	<b>272,17</b>	<b>101,71</b>	<b>3.348,54</b>	<b>40.182,53</b>



Puesto	No. Emp	Sueldo	Sueldo Total	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal IESS	Vacac.	Costo Mes	Costo Año 4
Chef	1	724,22	724,22	60,35	32,87	60,35	80,75	30,18	988,72	11.864,68
Ayudante de cocina	1	445,68	445,68	37,14	32,87	37,14	49,69	18,57	621,09	7.453,04
Mesero	1	394,42	394,42	32,87	32,87	32,87	43,98	16,43	553,44	6.641,30
Instructor de gimnasio	1	668,51	668,51	55,71	32,87	55,71	74,54	27,85	915,20	10.982,35
Servicios generales	2	394,42	788,85	65,74	32,87	65,74	87,96	32,87	1.074,01	12.888,18
Chofer	1	573,93	573,93	47,83	32,87	47,83	63,99	23,91	790,36	9.484,33
<b>TOTAL</b>	<b>7</b>	<b>3.201,19</b>		<b>299,63</b>	<b>197,21</b>	<b>299,63</b>	<b>400,91</b>	<b>149,82</b>	<b>4.942,82</b>	<b>59.313,87</b>

Puesto	No. Emp	Sueldo	Sueldo Total	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal IESS	Vacac.	Costo Mes	Costo Año 4
Director Geriátrico	1	835,64	835,64	69,64	32,87	69,64	93,17	34,82	1.135,78	13.629,33
Enfermera	2	427,43	854,85	71,24	32,87	71,24	95,32	35,62	1.161,13	13.933,56
Secretaria	1	445,68	445,68	37,14	32,87	37,14	49,69	18,57	621,09	7.453,04
Guardia	1	394,42	394,42	32,87	32,87	32,87	43,98	16,43	553,44	6.641,30
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>2.103,17</b>		<b>210,88</b>	<b>131,47</b>	<b>210,88</b>	<b>282,16</b>	<b>105,44</b>	<b>3.471,44</b>	<b>41.657,23</b>

Puesto	No. Emp	Sueldo	Sueldo Total	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal IESS	Vacac.	Costo Mes	Costo Año 5
Chef	1	750,80	750,80	62,57	34,07	62,57	83,71	31,28	1.025,01	12.300,11
Ayudante de cocina	1	462,03	462,03	38,50	34,07	38,50	51,52	19,25	643,88	7.726,57
Mesero	1	408,90	408,90	34,07	34,07	34,07	45,59	17,04	573,75	6.885,04
Instructor de gimnasio	1	693,05	693,05	57,75	34,07	57,75	77,27	28,88	948,78	11.385,40
Servicios generales	2	408,90	817,80	68,15	34,07	68,15	91,18	34,07	1.113,43	13.361,17
Chofer	1	594,99	594,99	49,58	34,07	49,58	66,34	24,79	819,37	9.832,41
<b>TOTAL</b>	<b>7</b>	<b>3.318,67</b>		<b>310,63</b>	<b>204,45</b>	<b>310,63</b>	<b>415,62</b>	<b>155,32</b>	<b>5.124,22</b>	<b>61.490,69</b>

Puesto	No. Emp	Sueldo	Sueldo Total	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal IESS	Vacac.	Costo Mes	Costo Año 5
Director Geriátrico	1	866,31	866,31	72,19	34,07	72,19	96,59	36,10	1.177,46	14.129,53
Enfermera	2	443,11	886,22	73,85	34,07	73,85	98,81	36,93	1.203,74	14.444,92
Secretaria	1	462,03	462,03	38,50	34,07	38,50	51,52	19,25	643,88	7.726,57
Guardia	1	408,90	408,90	34,07	34,07	34,07	45,59	17,04	573,75	6.885,04
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>2.180,35</b>		<b>218,62</b>	<b>136,30</b>	<b>218,62</b>	<b>292,52</b>	<b>109,31</b>	<b>3.598,84</b>	<b>43.186,05</b>

Puesto	No. Emp	Sueldo	Sueldo Total	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal IESS	Vacac.	Costo Mes	Costo Año 6
Chef	1	778,36	778,36	64,86	35,33	64,86	86,79	32,43	1.062,63	12.751,52
Ayudante de cocina	1	478,99	478,99	39,92	35,33	39,92	53,41	19,96	667,51	8.010,13
Mesero	1	423,91	423,91	35,33	35,33	35,33	47,27	17,66	594,81	7.137,72
Instructor de gimnasio	1	718,48	718,48	59,87	35,33	59,87	80,11	29,94	983,60	11.803,25
Servicios generales	2	423,91	847,81	70,65	35,33	70,65	94,53	35,33	1.154,29	13.851,53
Chofer	1	616,83	616,83	51,40	35,33	51,40	68,78	25,70	849,44	10.193,26
<b>TOTAL</b>	<b>7</b>	<b>2.823,64</b>		<b>322,03</b>	<b>211,95</b>	<b>322,03</b>	<b>430,88</b>	<b>161,02</b>	<b>5.312,28</b>	<b>63.747,40</b>

Puesto	No. Emp	Sueldo	Sueldo Total	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal IESS	Vacac.	Costo Mes	Costo Año 6
Director Geriátrico	1	898,10	898,10	74,84	35,33	74,84	100,14	37,42	1.220,67	14.648,08
Enfermera	2	459,37	918,75	76,56	35,33	76,56	102,44	38,28	1.247,92	14.975,05
Secretaria	1	478,99	478,99	39,92	35,33	39,92	53,41	19,96	667,51	8.010,13
Guardia	1	423,91	423,91	35,33	35,33	35,33	47,27	17,66	594,81	7.137,72
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>2.260,37</b>		<b>226,65</b>	<b>141,30</b>	<b>226,65</b>	<b>303,25</b>	<b>113,32</b>	<b>3.730,91</b>	<b>44.770,98</b>

Puesto	No. Emp	Sueldo	Sueldo Total	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal IESS	Vacac.	Costo Mes	Costo Año 7
Chef	1	806,92	806,92	67,24	36,62	67,24	89,97	33,62	1.101,63	13.219,50
Ayudante de cocina	1	496,57	496,57	41,38	36,62	41,38	55,37	20,69	692,01	8.304,10
Mesero	1	439,46	439,46	36,62	36,62	36,62	49,00	18,31	616,64	7.399,67
Instructor de gimnasio	1	744,85	744,85	62,07	36,62	62,07	83,05	31,04	1.019,70	12.236,42
Servicios generales	2	439,46	878,93	73,24	36,62	73,24	98,00	36,62	1.196,66	14.359,88
Chofer	1	639,47	639,47	53,29	36,62	53,29	71,30	26,64	880,61	10.567,35
<b>TOTAL</b>	<b>7</b>	<b>3.566,74</b>		<b>333,85</b>	<b>219,73</b>	<b>333,85</b>	<b>446,69</b>	<b>166,92</b>	<b>5.507,24</b>	<b>66.086,93</b>

Puesto	No. Emp	Sueldo	Sueldo Total	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal IESS	Vacac.	Costo Mes	Costo Año 7
Director Geriátrico	1	931,06	931,06	77,59	36,62	77,59	103,81	38,79	1.265,47	15.185,67
Enfermera	2	476,23	952,47	79,37	36,62	79,37	106,20	39,69	1.293,72	15.524,63
Secretaria	1	496,57	496,57	41,38	36,62	41,38	55,37	20,69	692,01	8.304,10
Guardia	1	439,46	439,46	36,62	36,62	36,62	49,00	18,31	616,64	7.399,67
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>2.343,33</b>		<b>234,96</b>	<b>146,49</b>	<b>234,96</b>	<b>314,38</b>	<b>117,48</b>	<b>3.867,84</b>	<b>46.414,07</b>

Puesto	No. Emp	Sueldo	Sueldo Total	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal IESS	Vacac.	Costo Mes	Costo Año 8
Chef	1	836,54	836,54	69,71	37,97	69,71	93,27	34,86	1.142,06	13.704,66
Ayudante de cocina	1	514,79	514,79	42,90	37,97	42,90	57,40	21,45	717,41	8.608,86
Mesero	1	455,59	455,59	37,97	37,97	37,97	50,80	18,98	639,27	7.671,24
Instructor de gimnasio	1	772,19	772,19	64,35	37,97	64,35	86,10	32,17	1.057,13	12.685,50
Servicios generales	2	455,59	911,18	75,93	37,97	75,93	101,60	37,97	1.240,57	14.886,89
Chofer	1	662,94	662,94	55,24	37,97	55,24	73,92	27,62	912,93	10.955,17
<b>TOTAL</b>	<b>7</b>	<b>3.697,63</b>		<b>346,10</b>	<b>227,80</b>	<b>346,10</b>	<b>463,08</b>	<b>173,05</b>	<b>5.709,36</b>	<b>68.512,32</b>

Puesto	No. Emp	Sueldo	Sueldo Total	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal IESS	Vacac.	Costo Mes	Costo Año 8
Director Geriátrico	1	965,23	965,23	80,44	37,97	80,44	107,62	40,22	1.311,91	15.742,98
Enfermera	2	493,71	987,42	82,29	37,97	82,29	110,10	41,14	1.341,20	16.094,39
Secretaria	1	514,79	514,79	42,90	37,97	42,90	57,40	21,45	717,41	8.608,86
Guardia	1	455,59	455,59	37,97	37,97	37,97	50,80	18,98	639,27	7.671,24
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>2.429,33</b>		<b>243,59</b>	<b>151,86</b>	<b>243,59</b>	<b>325,92</b>	<b>121,79</b>	<b>4.009,79</b>	<b>48.117,47</b>

Puesto	No. Emp	Sueldo	Sueldo Total	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal IESS	Vacac.	Costo Mes	Costo Año 9
Chef	1	867,24	867,24	72,27	39,36	72,27	96,70	36,13	1.183,97	14.207,62
Ayudante de cocina	1	533,68	533,68	44,47	39,36	44,47	59,51	22,24	743,73	8.924,81
Mesero	1	472,31	472,31	39,36	39,36	39,36	52,66	19,68	662,73	7.952,77
Instructor de gimnasio	1	800,53	800,53	66,71	39,36	66,71	89,26	33,36	1.095,92	13.151,06
Servicios generales	2	472,31	944,62	78,72	39,36	78,72	105,33	39,36	1.286,10	15.433,23
Chofer	1	687,27	687,27	57,27	39,36	57,27	76,63	28,64	946,44	11.357,23
<b>TOTAL</b>	<b>7</b>	<b>3.833,34</b>		<b>358,80</b>	<b>236,16</b>	<b>358,80</b>	<b>480,08</b>	<b>179,40</b>	<b>5.918,89</b>	<b>71.026,72</b>

Puesto	No. Emp	Sueldo	Sueldo Total	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal IESS	Vacac.	Costo Mes	Costo Año 9
Director Geriátrico	1	1.000,66	1.000,66	83,39	39,36	83,39	111,57	83,39	1.401,76	16.821,08
Enfermera	2	511,83	1.023,66	85,31	39,36	85,31	114,14	85,31	1.433,07	17.196,88
Secretaria	1	533,68	533,68	44,47	39,36	44,47	59,51	44,47	765,97	9.191,65
Guardia	1	472,31	472,31	39,36	39,36	39,36	52,66	39,36	682,41	8.188,93
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>2.518,48</b>		<b>252,53</b>	<b>157,44</b>	<b>252,53</b>	<b>337,88</b>	<b>252,53</b>	<b>4.283,21</b>	<b>51.398,54</b>

Puesto	No. Emp	Sueldo	Sueldo Total	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal IESS	Vacac.	Costo Mes	Costo Año 10
Chef	1	899,07	899,07	74,92	40,80	74,92	100,25	37,46	1.227,42	14.729,04
Ayudante de cocina	1	553,27	553,27	46,11	40,80	46,11	61,69	23,05	771,03	9.252,35
Mesero	1	489,64	489,64	40,80	40,80	40,80	54,60	20,40	687,05	8.244,64
Instructor de gimnasio	1	829,91	829,91	69,16	40,80	69,16	92,53	34,58	1.136,14	13.633,70
Servicios generales	2	489,64	979,29	81,61	40,80	81,61	109,19	40,80	1.333,30	15.999,63
Chofer	1	712,49	712,49	59,37	40,80	59,37	79,44	29,69	981,17	11.774,04
<b>TOTAL</b>	<b>7</b>	<b>3.974,02</b>		<b>371,97</b>	<b>244,82</b>	<b>371,97</b>	<b>497,70</b>	<b>185,99</b>	<b>6.136,12</b>	<b>73.633,41</b>

Puesto	No. Emp	Sueldo	Sueldo Total	13º Sueldo	14º Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal IESS	Vacac.	Costo Mes	Costo Año 10
Director Geriátrico	1	1.037,38	1.037,38	86,45	40,80	86,45	115,67	86,45	1.453,20	17.438,41
Enfermera	2	530,61	1.061,23	88,44	40,80	88,44	118,33	88,44	1.485,67	17.828,00
Secretaria	1	553,27	553,27	46,11	40,80	46,11	61,69	46,11	794,08	9.528,99
Guardia	1	489,64	489,64	40,80	40,80	40,80	54,60	40,80	707,46	8.489,46
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>2.610,91</b>		<b>261,79</b>	<b>163,21</b>	<b>261,79</b>	<b>350,28</b>	<b>261,79</b>	<b>4.440,41</b>	<b>53.284,86</b>

## Anexo 7 Cálculo de precios

Servicio	Capacidad utilizada Por el proyecto Para el primer año	Precio del servicio USD	Ingresos proyectados Para el primer Año USD	% de ingreso Por cada Servicio
Hospedaje	9.618 (personas)	15,00	144.266,25	77%
Restaurante	13.578 (platos)	2,50	33.945,00	18%
Instalaciones	4.818 (personas)	2,00	9.636,00	5%
Total ingresos			187.847,25	100%

- El ingreso total proyectado para el primer año es USD. 187.847,25
- Cálculo del porcentaje de ingreso que corresponde a cada servicio:

$$\% \text{ de ingreso por hospedaje} = \frac{\text{Ingreso por hospedaje} \times 100}{\text{Ingreso total}}$$

$$\% \text{ de ingreso por hospedaje} = \frac{14.426.625,00}{187.847,25} = 77 \%$$

$$\% \text{ de ingreso por restaurante} = \frac{\text{Ingreso por restaurante} \times 100}{\text{Ingreso total}}$$

$$\% \text{ de ingreso por restaurante} = \frac{3.394.500,00}{187.847,25} = 18 \%$$

$$\% \text{ de ingreso por uso de instalaciones} = \frac{\text{Ingreso uso de instalaciones} \times 100}{\text{Ingreso total}}$$



$$\% \text{ de ingreso por uso de instalaciones} = \frac{963.600,00}{187.847,25} = 5 \%$$

- Relación del porcentaje de ingreso proyectado con el porcentaje de costo proyectado para cada servicio.

Servicio	Costos USD	Capacidad utilizada del proyecto	Costo del servicio	% de utilidad	Valor de la utilidad USD	Precio USD al público
Hospedaje 77%	111.198,40	9.618 (personas)	11,56	29,76	3,44	15,00
Restaurante 18%	25994,43	13.578 (platos)	1,91	30,89	0,59	2,50
Instalaciones 5%	7.220,68	4.818 (personas)	1,50	33,33	0,50	2,00
Totales	144.413,50					

- Los precios para el público fueron propuestos tomando como referencia los precios de mercado (la competencia).
- Los costos totales proyectados son USD 144.413,50
- Se calcula los costos que corresponden a cada servicio:

$$\text{Costo de servicio de hospedaje} = \text{costos totales} \times \% \text{ del servicio}$$

$$\text{Costo de servicio de hospedaje} = 144.413,50 \times 77\% = 111.198,40$$

$$\text{Costo de servicio de restaurante} = 144.413,50 \times 18\% = 25.994,43$$

$$\text{Costo por uso de instalaciones} = 144.413,50 \times 5\% = 7.220,68$$

- **Cálculo del costo unitario de cada servicio:**

$$\text{Costo por persona de servicio de hospedaje} = \frac{\text{Costo del servicio de hospedaje}}{\text{Capacidad utilizada (personas)}}$$

$$\text{Costo por persona de servicio de hospedaje} = \frac{111.198,40}{9.618,00} = 11,56 \text{ dólares}$$

$$\text{Costo por plato de servicio de restaurante} = \frac{\text{Costo del servicio de restaurante}}{\text{Capacidad utilizada (platos)}}$$

$$\text{Costo por plato de servicio de restaurante} = \frac{25.994,43}{13.578,00} = 1,91 \text{ dólares}$$

$$\text{Costo por persona de servicio de uso de instalaciones} = \frac{\text{Costo del servicio de uso de instalaciones}}{\text{Ingreso total}}$$

$$\text{Costo por persona de servicio de uso de instalaciones} = \frac{7.220,68}{4.818,00} = 1,50 \text{ dólares}$$

- **Cálculo del porcentaje de utilidad:**

$$\text{Porcentaje de utilidad para el servicio de hospedaje} = \frac{\text{utilidad servicio de hospedaje} \times 100}{\text{Costo del servicio de hospedaje por persona}}$$

$$\text{Porcentaje de utilidad para el servicio de hospedaje} = \frac{344,00}{11,56} = 29,76 \%$$

$$\text{Porcentaje de utilidad para el servicio de restaurante} = \frac{\text{utilidad servicio de restaurante} \times 100}{\text{Costo del servicio de restaurante por plato}}$$

$$\text{Costo por plato de servicio de restaurante} = \frac{59,00}{1,91} = 30,89 \%$$

$$\text{Porcentaje de utilidad para el uso de instalaciones} = \frac{\text{utilidad servicio de uso de instalaciones} \times 100}{\text{Costo uso de instalaciones por persona}}$$

$$\text{Costo por persona de servicio de uso de instalaciones} = \frac{50,00}{1,50} = 33,33 \%$$