



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**  
**ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA**  
**CARRERA DE BANCA Y FINANZAS**

**“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE ACOGIDA Y RECREACIÓN DIURNA PARA ADULTOS MAYORES (CLUB DE DÍA) PARA LA ZONA URBANA DE LA CIUDAD DE LOJA.”**

TESIS PREVIO A OPTAR EL GRADO DE INGENIERA EN BANCA Y FINANZAS.

**AUTORA:**

**LADY TATIANA CÓRDOVA PARDO**

**DIRECTOR:**

**ING. ALBA MIREYA OCHOA MG.SC.**

**1859**

**LOJA – ECUADOR**  
**2016**



Licenciada Alba Mireya Ochoa Mg.Sc.

**DOCENTE DEL ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA,  
CARRERA DE BANCA Y FINANZAS DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL  
DE LOJA.**

**CERTIFICA:**

En mi condición de Directora de tesis, certifico que la Srta. LADY TATIANA CÓRDOVA PARDO, ha desarrollado la Tesis de Grado titulada: **“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE ACOGIDA Y RECREACIÓN DIURNA PARA ADULTOS MAYORES (CLUB DE DÍA) PARA LA ZONA URBANA DE LA CIUDAD DE LOJA.”** y observando las disposiciones institucionales, metodológicas y técnicas que regula esta actividad académica, autorizo a la mencionada señorita que reproduzca el documento definitivo y presente la solicitud de tribunal y defensa pública de la tesis.

Loja, Junio de 2016

**Atentamente.**

Lic. Alba Mireya Ochoa Mg.Sc.  
**DIRECTOR DE TESIS**

## AUTORÍA

Yo, LADY TATIANA CÓRDOVA PARDO de nacionalidad ecuatoriana con número de cedula 1104119381, declaró expresamente ser la autora del presente proyecto de tesis denominado "Proyecto de inversión para la implementación de una empresa de servicios de acogida y recreación diurna para adultos mayores (club de día) para la zona urbana de la ciudad de Loja." Y eximo a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes de posibles reclamos o acciones legales que pueda acarrear el presente proyecto por su contenido.

Al mismo tiempo acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja, a que publiquen mi tesis en el repositorio institucional y en la biblioteca virtual.

**Autora:** LADY TATIANA CÓRDOVA PARDO



**Firma:**

**Cedula:** 1104119381

**Fecha:** Martes, 14 de Junio del 2016

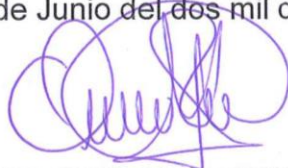
**CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS POR PARTE DE LA AUTORA,  
PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y  
PUBLICACIÓN ELECTRONICA DEL TEXTO COMPLETO.**

Yo, LADY TATIANA CÓRDOVA PARDO, declaro ser autora de la tesis titulada: **“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE ACOGIDA Y RECREACIÓN DIURNA PARA ADULTOS MAYORES (CLUB DE DÍA) PARA LA ZONA URBANA DE LA CIUDAD DE LOJA.”**, como requisito para obtener el grado de Ingeniera en Banca y Finanzas; autorizó al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que confines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional:

Los usuarios puedan consultar el contenido de este trabajo en el RDI, en las redes de información del país y del exterior, con los cuales tenga convenio la Universidad.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los catorce días del mes de Junio del dos mil dieciséis, firma la autora.

Firma: \_\_\_\_\_



**Autora:** LADY TATIANA CÓRDOVA PARDO  
**Cédula:** 1104119381  
**Dirección:** Barrio San Cayetano bajo, calles Kírov y Varsovia  
**Correo:** tatianacordovapardo@hotmail.com  
**Teléfonos:** 0983772533 / 0984846186

**DATOS COMPLEMENTARIOS**

**Director de Tesis:** Lic. Alba Mireya Ochoa Mg.Sc.

**Tribunal de Grado:**

**PRESIDENTE:** Ing. Yolanda Campoverde Bustamante MAE  
**VOCAL:** Ing. Diana Paola Morocho Pasaca Mg. Sc.  
**VOCAL:** Ing. Jaime Rodrigo Lojan Neira MCA. CP.

## DEDICATORIA

Con amor dedico esta tesis en primer lugar a mi madre, una mujer luchadora que a pesar de los golpes de la vida sigue de pie dando su mejor sonrisa, quien con esfuerzo y sacrificio logro llevarme adelante, enseñándome a hacer frente a las adversidades sin perder jamás la dignidad ni desfallecer en el intento, este logro va por ti mamá; y, a su esposo quienes juntos han sabido guiar mis pasos y apoyarme en las decisiones que a lo largo de mi vida he tomado.

A mis hermanos y sobrino, por ser el pilar fundamental y un soporte esencial en mi vida, quienes supieron confiar en mí y que con su infinito amor han sabido entenderme y acompañarme en cada paso que he dado. A mi abuelito que desde el cielo es mi ángel guardián y a mi abuelita por formar parte de mi crianza.

Y finalmente pero no menos importante a Darwin, un hombre que ha sabido ayudarme y apoyarme en cada momento; quien con su paciencia y amor han sabido darme fortaleza en los momentos donde creí que ya no podía más. Ha ustedes desde lo más profundo de mi corazón mi agradecimiento eterno por formar parte de mi vida y darme su abrazo fraterno cuando más lo necesito.

Con amor para ustedes.

*Tatiana*

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco de manera muy sincera a la Universidad Nacional de Loja a la Carrera de Banca y Finanzas, y a todo su cuerpo docente quienes han tenido la gran responsabilidad de inculcarme sus conocimientos durante todos estos años de vida estudiantil.

A mi director de tesis el Ing. Mauricio Guillen quien con su calidad de docente y director de tesis me ha guiado siempre con sus sabios conocimientos para la realización correcta de este proyecto.

Son muchas las personas que han formado parte de mi vida estudiantil a las que me encantaría agradecerles su amistad, consejos, apoyo, ánimo y compañía en los momentos más difíciles de mi vida. Algunas están aquí conmigo y otras en mis recuerdos y en mi corazón, sin importar en donde estén quiero darles las gracias por formar parte de mí, por todo lo que me han brindado y por todas sus bendiciones.

**La autora**

**a. TITULO**

“Proyecto de inversión para la implementación de una empresa de servicios de acogida y recreación diurna para adultos mayores (club de día) para la zona urbana de la ciudad de Loja.”

## **b. RESUMEN**

El presente proyecto tiene la finalidad de demostrar la factibilidad del Proyecto de inversión para la implementación de una empresa de servicios de acogida y recreación diurna para adultos mayores (club de día) para la zona urbana de la ciudad de Loja. Para lo cual se trabajará de manera organizada en la ejecución de este proyecto.

Para realizar este trabajo investigativo se enfocó directamente a 373 familias de la zona urbana de la ciudad de Loja que representa la muestra de este proyecto, a las cuales luego de aplicar las encuestas sirvió como base para saber si el proyecto es factible. A través del estudio de mercado y de la aplicación de encuestas se pudo evidenciar las demandas existentes, analizar a la competencia y establecer las estrategias de mercado a utilizar para la implementación del proyecto.

Con lo referente al estudio técnico sirvió para poder conocer los recursos humanos, materiales y tecnológicos que van a ser de trascendental importancia para el funcionamiento del centro de día; así como también la capacidad instalada y utilizada del proyecto, de igual manera la ubicación del mismo que se encontrará en la ciudadela del “Electricista etapa 3” de la ciudad de Loja.



El estudio organizacional determinó la estructura organizacional y funcional adecuada para el centro de día, además se realizó un análisis organizacional con la finalidad de definir los cargos y funciones de cada empleado del centro; y adicionalmente analizar aspectos legales de la constitución del centro que será una compañía limitada y contará con un numero de 5 socios para su constitución.

Mediante el estudio financiero se pudo determinar la inversión inicial para poner en marcha el centro de día que será de 451.704,88 dólares, además se detalló los ingresos que son de 450.000,00 dólares y los egresos de 340.216,44 dólares; obteniendo de esta manera una utilidad de 108.756,24 dólares, así como también el VAN que es de 185.060,70 dólares, la TIR que se encuentra en 24,56%, la RBC que es de 1,55, el PRC que será en 3 años, el flujo de caja, punto de equilibrio, estado de pérdidas y ganancias, estructuras de gastos y finalmente el análisis de sensibilidad que permitió determinar que el proyecto es factible.

## **Summary**

This project aims to demonstrate the feasibility of the investment project for the implementation of a service company host and daytime recreation for seniors (club day) for the urban area of the city of Loja. For which it will work in an organized manner in the implementation of this project.

To perform this research work focused directly to 373 families in the urban area of the city of Loja sample representing this project, which after applying surveys served as the basis for whether the project is feasible. Through market research and survey application was evident existing demands, analyze the competition and establish market strategies to use for project implementation.

With regard to the technical study served to publicize human, material and technological resources that will be of vital importance for the functioning of the day care center; as well as the installed capacity of the project and used, just as the location of it to be found in the citadel of "Electricians Stage 3" of the city of Loja.

The organizational study determined the appropriate organizational and functional structure to the day center, plus an organizational analysis in order to define the duties and functions of each employee of the center was

made; and further analyze legal aspects of the establishment of the center will be a limited company and will have a number of 5 partners for its constitution.

Through the financial study it was determined the initial investment to start the day center will be \$ 451.704,88, plus income is \$ 450,000.00 and expenditures of \$ 340.216,44 was detailed; thereby obtaining a gain of \$ 108.756,24, as well as the NPV is \$ 185.060,70 that the TIR found in 24,56%, which is the RBC of 1,55; the PRC which will in 3 years, cash flow, breakeven point, profit and loss, cost structures and finally the sensitivity analysis allowed us to determine that the project is feasible.

### **c. INTRODUCCIÓN**

La idea de la creación de un centro de día para adultos mayores en la ciudad de Loja surge con la bajo la necesidad imperiosa de ofrecer a esta parte de la población un lugar que disponga de seguridad, comodidad y confort en el que los adultos mayores puedan aprender, recrearse, e interactuar con más personas evitando en gran parte el sentimiento de soledad y abandono que tienen los mismos<sup>1</sup>; por lo tanto la puesta en marcha de este proyecto será de gran importancia por cuanto se ayudará a esta parte de la población y a su vez la empresa estará generando fuentes de empleo y obteniendo utilidades.

El presente proyecto tiene como finalidad ofrecer a los adultos mayores un lugar donde ellos puedan desarrollarse tanto física como mentalmente, por lo tanto la realización de este proyecto coadyuvará y aportará a mejorar la calidad de vida de los adultos mayores de la localidad y por ende el desarrollo social y económico del país.

Para elaborar este proyecto de inversión se procedió a realizar varios estudios para determinar la viabilidad del mismo, el presente proyecto está estructurado de la siguiente manera: TITULO, que comprende el tema central del proyecto de factibilidad que se pretende crear; RESUMEN, es

---

<sup>1</sup> Encuesta Sabe I y II, Ministerio de Inclusión económica y social.

una síntesis en inglés y español de lo que tratará durante la elaboración del proyecto de inversión; INTRODUCCIÓN, donde se da a conocer la importancia del tema así como también el impacto que tendrá el desarrollo del mismo y su estructura; REVISIÓN LITERARIA, donde se hace referencia a las bases científicas y teóricas que sirvieron para el desarrollo del proyecto; MATERIALES Y MÉTODOS, describe la metodología y procedimientos utilizados en relación con el desarrollo de los objetivos; RESULTADOS, se pudo evidenciar mediante las encuestas nuestro nicho de mercado así como sus deseos y necesidades; Estudio de mercado, detalla la oferta y demanda existente en el mercado; Estudio técnico, hace hincapié en el tamaño del proyecto su localización y los requerimientos necesarios para su correcto funcionamiento; Estudio organizacional, se detalla la estructura interna y organizativa, el manual de funciones, y organigramas; Estudio financiero, se determina la sustentabilidad financiera del proyecto mediante la determinación de la inversión necesaria, así como también los ingresos, gastos, estados financieros, VAN, TIR PRC, y análisis de sensibilidad; DISCUSIÓN, aquí se fundamenta los resultados analizando los impactos del proyecto dándoles pertinencia en concordancia con las bases teóricas utilizadas; CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES, que son las conclusiones a las que se ha llegado mediante la realización del proyecto así como las alternativas de solución sugeridas; BIBLIOGRAFÍA Y ANEXOS, que son las fuentes de donde se ha extraído la información.

## **d. REVISIÓN DE LITERATURA**

### **PROYECTO DE INVERSIÓN**

Pacheco y Pérez (2012) afirma: *“El proyecto de inversión se puede describir como un plan que, si se le asigna determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, podrá producir un bien o un servicio útil al ser humano o a la sociedad en general”* pág. 11

Con lo anterior se puede deducir que los proyectos de inversión nacen con la necesidad de dar una solución a un problema o a la forma de provechar alguna oportunidad que se esté presentando en el mercado, que la mayoría de veces es solucionar algún problema de un tercero.

Los múltiples factores que ayudan que un proyecto sea exitoso o no son los siguientes:

- Cambio tecnológico
- Cambio en el contexto político
- Cambios en las relaciones comerciales
- La inestabilidad de la naturaleza
- El entorno
- La normativa legal
- Falta de objetivos claros
- Falta de recursos

- Falta de un líder

Es importante mencionar que existen varios tipos de proyectos y su clasificación va acorde al sector al que van dirigidos como por ejemplo:

- Agropecuarios
- Industriales
- De servicios

## **SERVICIO**

Pacheco y Pérez (2012) afirma: “... *son actividades o beneficios que una parte ofrece a otra y básicamente es intangible y no tiene como resultado la posición de algo*” pág. 14. Por ende los servicios son las actividades que se realizan con el fin de satisfacer las necesidades de los clientes.

Los servicios son semejantes a un bien, pero de forma no material, es decir es algo que se ofrece pero no puede ser tangible. Pero que sin embargo coadyuva a la satisfacción de las necesidades y los deseos de los consumidores.

## **MERCADO**

Baca (2010) afirma: “*Área en que confluyen las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados*” pág. 12.

Con lo anterior se puede concluir que el mercado se ha considerado como el lugar donde se da lugar al intercambio de productos o servicios, es una zona donde existen ofertantes y demandantes y se puede comprar y vender un determinado producto o servicio, esto se realiza después de haber analizado una necesidad o deseo existente de la población con el fin de satisfacerlo. Es importante mencionar que las fuerzas que mueven el mercado son la oferta y la demanda.

## **ESTUDIO DE MERCADO**

Pacheco y Pérez (2012) afirma: *“Este estudio suministra la información necesaria para la decisión final de invertir en un proyecto determinado”* pág. 43. Esto significa que este estudio permite que no se realicen gastos innecesarios y se tomen las decisiones basadas en un mercado real.

El estudio de mercado es el conjunto de acciones que establecen para saber la respuesta del mercado es decir la demanda de un determinado producto o servicio que se pretende implementar en un mercado; así como también para determinar los proveedores la competencia existente en el mercado y la oferta del mismo.

### Objetivo económico

Pacheco y Pérez (2012) afirma: *“Determinar la posibilidad de éxito o fracaso de producir un bien o servicio dentro de un contexto de mercado real o potencial, evitando a las empresas fracasos comerciales”* pág. 35.



Pasos a seguir en el estudio de mercado:

- Definición del problema
- Necesidades y fuentes de información
- Diseño, recopilación y tratamiento estadístico de datos
- Análisis de datos
- Informe

## **SEGMENTACIÓN DEL MERCADO**

Como se ha evidenciado el mercado es un conjunto de individuos o personas con diversas características únicas que los diferencian del resto de la población, es por ello que es imposible llegar a todo el mercado, por esta razón surge la imperiosa necesidad de subdividir el mercado y esto se lo hace a través de la segmentación de mercado.

Hill y Jones (2010) afirman: *“La manera en que una compañía decide agrupar a sus clientes con base en diferentes importantes necesidades o preferencias, con el propósito de lograr una ventaja competitiva”* pág. 22. A través de la segmentación del mercado se puede volcar todo nuestro esfuerzo con la finalidad de satisfacer los deseos y necesidades de nuestro nicho de mercado.

Es por ello que la segmentación es la división de un mercado en proporciones más pequeñas, donde los miembros de esa segmentación tienen características comunes que los diferencian del resto del mercado.

## OFERTA

Pacheco y Pérez (2012) afirman: “*Se refiere a identificar quienes ofrecen los productos en la actualidad, evaluar sus objetivos, estrategias, puntos fuertes y débiles*” pág. 43. Con este análisis minucioso se podrá lograr obtener una ventaja competitiva atacando los puntos débiles y creando estrategias para los puntos fuertes.

Al hablar de oferta nos referimos a la cantidad de productos o servicios ofrecidos por parte de los vendedores en el mercado, con la finalidad de satisfacer las necesidades o deseos de la población. En la oferta, ante un aumento del precio, aumenta la cantidad ofrecida.

Baca (2010) afirma: “*Para analizar la oferta se tomara en cuenta:*

- *Número de productores*
- *Localización*
- *Capacidad instalada y utilizada*
- *Calidad y precio de los productos*
- *Inversión fija*
- *Número de trabajadores”* pág. 45

Existen varios tipos de oferta entre los que se puede citar los siguientes según Baca (2010)) que afirma:

a) Oferta competitiva o de mercado libre En ella los productores se encuentran en circunstancias de libre competencia, sobre todo debido a que existe tal cantidad de productores del mismo artículo, que la participación en el mercado está determinada por la calidad, el precio y el servicio que se ofrecen al consumidor. También se caracteriza porque generalmente ningún productor domina el mercado.

b) Oferta oligopólica (del griego oligos, poco) Se caracteriza porque el mercado se encuentra dominado por sólo unos cuantos productores. El ejemplo clásico es el mercado de automóviles nuevos. Ellos determinan la oferta, los precios y normalmente tienen acapara oferta es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) está dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado variable ilegítima presenta un adecuado coeficiente de correlación, no presenta auto correlación, pero lógicamente no tiene relación con la demanda que trata de explicar da una gran cantidad de materia prima para su industria.

c) Oferta monopólica Es en la que existe un solo productor del bien o servicio y, por tal motivo, domina por completo el mercado e impone calidad, precio y cantidad. Un monopolista no es necesariamente un productor único. Si el productor domina o posee más de 95% del mercado siempre impondrá precio y calidad. (Pág. 41 y pág. 42)

## **Análisis de la oferta**

El objetivo que tiene el análisis de la oferta es determinar o medir las cantidades y las condiciones en que una economía puede y quiere poner a disposición del mercado un bien o un servicio.

## **DEMANDA**

Para Baca (2010) la demanda es: *“La cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado”* pág. 15.

Por lo tanto la demanda es la cantidad de bienes o servicios que los consumidores están dispuestos a obtener con el fin satisfacer sus necesidades o deseos, teniendo estos la capacidad económica para poder pagar por cierto bien o producto a un precio establecido.

Baca (2010) afirma: *“En relación con su oportunidad, existen dos tipos de demandas:*

- a) Demanda insatisfecha, en la que lo producido u ofrecido no alcanza a cubrir los requerimientos del mercado.*
- b) Demanda satisfecha, en la que lo ofrecido al mercado es exactamente lo que éste requiere.”* pág. 16.

## **Análisis de la demanda**

El objetivo del análisis de demanda es determinar y medir cuáles son los factores que afectan los requerimientos del mercado con respecto a un bien o servicio, así como determinar la posibilidad de participación del producto del proyecto en la satisfacción de dicha demanda.

### **DEMANDA POTENCIAL**

Son los posibles clientes que pueden acceder a usar nuestro producto o servicio, en un periodo de tiempo determinado, considerando que en el mercado objeto de estudio hay competencia que puede generar cierto impacto sobre el mismo. La demanda potencial es la primera de las demandas a determinar ya que esta es una manera de saber de manera muy global a las personas que podrían ser nuestros potenciales clientes.

### **DEMANDA REAL**

Cuando nos referimos a la demanda real estamos hablando de que son los clientes que presentan una necesidad o deseo de algún producto o servicio y se hallan en la necesidad de adquirirlo, si bien es cierto la demanda real no nos permite determinar nuestro mercado meta pero si nos ayuda a poder tener más claro cuáles son los requerimientos de nuestros posibles clientes.

## **DEMANDA EFECTIVA**

La demanda efectiva son los clientes que han presentado una necesidad o deseo de algún bien y que están en la capacidad económica para adquirirlo, es decir aquí encontramos a los clientes que si van acceder a adquirir cierto producto o a prescindir de algún servicio ofertado.

## **DEMANDA INSATISFECHA**

Para Baca (2010) la demanda insatisfecha es: *“La demanda en la que lo producido u ofrecido no alcanza a cubrir los requerimientos del mercado”* pág. 16. Por lo tanto la demanda insatisfecha es aquella demanda que no ha sido cubierta en el mercado y que de una u otra manera puede llegar a ser cubierta. La demanda insatisfecha es el resultado de la demanda efectiva menos la oferta.

## **LAS 4 P DEL MARKETING**

Se denomina 4 p del marketing a la manera en determinado producto puede llegar al cliente, además las mismas pueden ayudar a la organización a que cumpla con sus objetivos. Las cuatro “P” se detallan a continuación:

➤ Producto.

Pacheco y Pérez (2012) afirman: *“producto es cualquier bien que se ofrezca a un mercado para su atención, adquisición, uso o consumo y que podría satisfacer un deseo o una necesidad”* pág. 46. Por lo tanto un producto es la variable que abarca tanto los bienes como los servicios que comercializa determinada empresa, es el medio por el cual se satisfacen las necesidades de los consumidores. Dentro del producto encontramos aspectos trascendentales como por ejemplo la imagen, la marca, el packaging o los servicios posventa.

➤ Precio.

Baca (2010) afirma: *“El precio es la cantidad monetaria a la cual los productores están dispuestos a vender y los consumidores a comprar un bien o servicio, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio”* pág. 44. Por lo tanto se puede deducir que el precio es la variable que permite la generación de los ingresos de una empresa, en una organización primero se debe estudiar aspectos como el consumidor, mercado, costes, competencia, etc., antes de ponerle precio a nuestro producto o servicio.

➤ Publicidad.

De acuerdo a los medios que se utilice, los mensajes que se elija y la inversión que se realice, se puede alcanzar a distintos públicos. Hay que tener en cuenta formas de comunicación tradicionales, como los avisos, pero también las promociones y descuentos, y las campañas de fidelización.

➤ Punto de venta.

Para definir el punto de venta es necesario establecer cuál será el canal de ventas y formas de comercialización, no es lo mismo la venta directa, distribuidores, venta online y franquicias son opciones comerciales que se pueden evaluar y que implican distintos acercamientos a los clientes. Esto con el fin de mejorar el canal de distribución de nuestro producto o bien.

### **Análisis del precio**

Se define como precio a la cantidad monetaria a la que están dispuestos a vender, y los consumidores a comprar un bien o servicio, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio. Para poder determinar el precio de cualquier tipo de productos se tienen que tomar en cuenta las siguientes consideraciones:

- La base de todo precio es el costo de producción, administración y ventas, más una ganancia.
- Se debe de considerar la demanda potencial del producto y las condiciones económicas del país.
- La reacción de la competencia ante la aparición de un nuevo producto.
- La estrategia de mercadeo la cual debe ser introducirse al mercado, ganar mercado, permanecer en el mercado, costo más porcentaje de ganancia previamente fijado sin importar las



condiciones del mercado, porcentaje de ganancia sobre la inversión hecha, etcétera.

## **CANAL DE DISTRIBUCIÓN**

Son los conductos que cada empresa escoge para la distribución más completa, eficiente y económica de sus productos o servicios, de manera que el consumidor pueda adquirirlos con el menor esfuerzo posible.

Baca (2010) afirma: *“La finalidad de un canal de distribución es tender un puente entre el fabricante de un producto y el usuario del mismo, ya sea que las partes se localicen en la misma comunidad o en diferentes países a miles de kilómetros uno del otro.”* pág. 87.

## **FUNCIONES DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN**

Con el fin de realizar la transferencia de mercancías del productor al consumidor, necesita ser ejecutadas un determinado número de actividades.

Estas comprenden particularmente la transferencia de derecho (compra y venta), el movimiento físico de las mercancías (transporte acompañado por el almacenaje necesario, la búsqueda de mercados (o fuentes) el aprovisionamiento (por el lado de las ventas, la promoción de éstas y por

el otro lado ciertos aspectos de la compra), y el pago de las mercancías (financiamiento, etc.).

## **CLASIFICACIÓN DE LOS CANALES**

Baca (2010) afirma: *“Se conocen cuatro canales, siendo los siguientes, productor, mayoristas, minorista y, por último, el consumidor.”*, estos canales cumplen varias funciones bien definidas en la vida: en primer lugar, normalizan las decisiones, lo cual se traduce en costos de distribución más bajos; en segundo lugar, sirven de medio de financiamiento del proceso, consistente en desplazar los artículos desde el fabricante hasta el consumidor.

## **Características de los clientes**

Los clientes o potenciales clientes de los productos o servicios de la empresa tienen una serie de características que es necesario tener en cuenta sin hacer juicios de valor sobre ellas. Estas características hacen del cliente un ser bastante imprevisible, si bien no debemos olvidar que la razón de ser de la empresa es satisfacer sus necesidades. Las variables a tener en cuenta a la hora de analizar las características del cliente son las siguientes:

- Geográficas: región o regiones de la potencial clientela, tamaño del territorio, densidad de la población, clima...
- Demográficas: Edad, sexo, nivel de educación, nivel socio-económico, ocupación laboral, religión, tamaño de la familia...
- Psicológicas: Estilo de vida, personalidad, clase social, aficiones...
- Comportamiento del comprador: Lealtad a las marcas, motivos de compra, tasa de uso.

## **ESTRATEGIAS DE MERCADO**

Baca (2010) afirma: *“La estrategia de mercado se apoya básicamente en una mezcla de estrategia publicidad-precio...el precio más bajo puede ser un buen atractivo de nuevos productos, siempre que ofrezcan una calidad similar a aquella que ofrecen los competidores actuales”* pág. 51.

Las estrategias de mercado se las realiza en base a las necesidades que presentan cierto grupo de la población, las creencias, los comportamientos y valores de los grupos de consumidores, a los que la empresa desea llegar y la evaluación de sus propias posibilidades es la primera actividad específica de la función de marketing.

## **CONSUMO PER CÁPITA**

El consumo per cápita es uno de los indicadores que se usa para medir el consumo de cierto producto o servicio por persona, es decir cuántas veces

anualmente un individuo hará uso de un servicio o adquirirá algún bien. Generalmente se utiliza para indicar la media por persona en una estadística social determinada. El uso más común es en el área de los ingresos. Así, existen índices de renta per cápita, ingresos familiares per cápita, renta familiar disponible per cápita.

## **ESTUDIO TÉCNICO**

Baca (2010) afirma: *“Presenta la determinación del tamaño óptimo de la planta, la determinación de la localización óptima de la planta, la ingeniería del proyecto y el análisis organizativo, administrativo y legal”* pág. 7.

Es un estudio que se efectúa luego de haber culminado el estudio de mercado, este estudio nos permite obtener la base para el cálculo financiero y la evaluación económica de un proyecto a realizar. Es por ello que el proyecto de inversión debe mostrar en su estudio técnico todas las maneras que se puedan elaborar un producto o servicio, que para esto se necesita precisar su proceso de elaboración.

Determinado su proceso se puede establecer la cantidad necesaria de maquinaria, equipo de producción y mano de obra calificada. También identifica los proveedores y acreedores de materias primas y herramientas que ayuden a lograr el desarrollo del producto o servicio, además nos ayuda a fijar la capacidad del proceso para lograr satisfacer la demanda

estimada en la planeación. De esta manera se puede determinar la maquinaria, equipo e insumos necesarios para el funcionamiento del proyecto y posterior a ello podemos realizar una estructura de costos de los activos mencionados.

## **TAMAÑO ÓPTIMO DEL PROYECTO**

Baca (2010) afirma: *“Se considera óptimo cuando opera con los menores costos totales a la máxima rentabilidad económica”* pág. 75. Por lo tanto el tamaño es definido como la capacidad de producción de bienes y servicios medidos en un periodo de tiempo definido y ofrecidos en el mercado. Cabe señalar que existen otros indicadores como: el monto de inversión y el monto de ocupación efectiva de la mano de obra.

## **CAPACIDAD INSTALADA**

Baca (2010) define: *“La capacidad de producción indica que dimensión debe adoptar la estructura económica, pues si la capacidad es mucho mayor a la producción real estaremos desperdiciando recursos”* pág. 64

La capacidad instalada es la cantidad máxima de bienes o servicios que puede ofertar una empresa a los consumidores, tomando en consideración los recursos disponibles de la misma en un determinado momento. La capacidad instalada no se usa en su totalidad al inicio del proyecto pero

esta ira alcanzando el tope máximo de la misma a medida que avance el tiempo.

### **CAPACIDAD UTILIZADA**

La capacidad utilizada es el volumen máximo de producción que se genera efectivamente en cada uno de los años de la proyección. Es el porcentaje de la capacidad instalada que está siendo usada en determinado momento.

### **DISTRIBUCIÓN DE PLANTA**

La distribución de planta es la relación de la planta con la disponibilidad de las máquinas, los departamentos, las estaciones de trabajo, las áreas de almacenamiento, los pasillos y los espacios comunes dentro de una instalación productiva propuesta.

La finalidad fundamental de la distribución en planta consiste en organizar estos elementos de manera que se asegure la fluidez del flujo de trabajo, materiales, personas e información a través del sistema productivo. Para Pacheco y Pérez (2012) define: "... Se refiere a cómo estará ubicado cada proceso continuo" pág. 98.

Una buena distribución de la planta es la que proporciona condiciones de trabajo aceptables y permite la operación más económica, a la vez que

mantiene las condiciones óptimas de seguridad y bienestar para los trabajadores. Baca (2010) afirma:

Los objetivos y principios básicos de una distribución de la planta son los siguientes:

1. **Integración total** Consiste en integrar en lo posible todos los factores que afectan la distribución, para obtener una visión de todo el conjunto y la importancia relativa de cada factor.
2. **Mínima distancia de recorrido** Al tener una visión general de todo el conjunto, se debe tratar de reducir en lo posible el manejo de materiales, trazando el mejor flujo.
3. **Utilización del espacio cúbico** Aunque el espacio es de tres dimensiones, pocas veces se piensa en el espacio vertical. Esta acción es muy útil cuando se tienen espacios reducidos y su utilización debe ser máxima.
4. **Seguridad y bienestar para el trabajador** Éste debe ser uno de los objetivos principales en toda distribución.
5. **Flexibilidad** Se debe obtener una distribución fácilmente reajutable a los cambios que exija el medio, para poder cambiar el tipo de proceso de la manera más económica, si fuera necesario. (pág. 95)

## **LOCALIZACIÓN DE PROYECTO**

Para Baca (2010) afirma: *“Es lo que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital (criterio privado) o a obtener el costo unitario mínimo (criterio social)”* pág. 88.

La localización del proyecto pretende analizar los diferentes lugares donde es posible ubicar el proyecto, con el fin de establecer el lugar que ofrece los máximos beneficios, los mejores costos, es decir en donde se obtenga la máxima ganancia.

## **MACRO LOCALIZACIÓN**

Baca (2010) afirma: *“La macro localización es la ubicación del mercado de consumo; las fuentes de materias primas y la mano de obra disponible”* pág. 90.

A la macro localización se la conoce también como macro zona, es la localización que tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto. Determinando sus características físicas e indicadores socioeconómicos más relevantes. Es el estudio que tiene por objeto determinar la región o territorio en la que el proyecto tendrá influencia con el medio.

Es decir, cubriendo las exigencias o requerimiento de proyecto, el estudio se constituye en un proceso detallado como. Mano de obra materiales



primas, energía eléctrica, combustibles, agua, mercado, transporte, facilidades de distribución, comunicaciones, condiciones de vida leyes y reglamentos, clima.

## **MICRO LOCALIZACIÓN**

Conjuga los aspectos relativos a los asentamientos humanos, identificación de actividades productivas, y determinación de centros de desarrollo. Selección y delimitación precisa de las áreas, también denominada sitio, en que se localizara y operara el proyecto dentro de la macro zona.

Baca (2010) define: *“La micro localización es la cercanía con el mercado consumidor, infraestructura y servicios”* pág.90.

Tiene el propósito de seleccionar la comunidad y el lugar exacto para instalar el proyecto, siendo este el sitio que permitirá que se obtenga la mayor rentabilidad, para esto se tomara en consideración el transporte, disponibilidad de servicios básicos, etc.

## **FLUJO GRAMA DE PROCESO**

Pacheco y Pérez (2012) define que: *“Pasos se puede hacer simultáneamente para hacer más eficiente el tiempo”* pág. 97. Los flujo gramas utilizan una variedad de símbolos definidos donde cada uno representa un paso del proceso, y la ejecución de dicho proceso es representado mediante flechas.

Es también denominado diagrama de flujo, es una muestra visual de una línea de pasos de acciones que implican un proceso determinado. Es decir, el flujo grama consiste en representar gráficamente, situaciones, hechos, movimientos y relaciones de todo tipo a partir de símbolos.

## **ESTUDIO ORGANIZACIONAL**

Baca (2010) afirma: *“Deberá la empresa conformarse de acuerdo al interés de los socios, respetando el marco legal vigente en sus diferentes índoles; fiscal, sanitario, civil, ambiental, social, laboral y municipal”* pág. 101.

En el estudio organizacional se define el marco formal: el sistema de comunicación y los niveles de responsabilidad y autoridad de la organización es decir los niveles jerárquicos que tendrá una empresa y posterior a ellos las funciones que cada uno va a desempeñar esto es necesaria para la puesta en marcha y ejecución de un proyecto.

## **CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA**

La constitución legal de una empresa es la formalización de un negocio mediante la redacción de una escritura de constitución de sociedad,

determinado en la misma el tipo de empresa que va a ser y el giro del negocio que va a tener.

## **NIVELES JERÁRQUICOS DE UNA EMPRESA**

Es una estructura organizativa donde cada entidad en la organización, excepto uno, está subordinada a una entidad única. Este acuerdo es una forma de una jerarquía. En una empresa, la jerarquía está formada normalmente por un grupo singular y de poder en la parte superior con los niveles posteriores por debajo de ellos.

Este es el modo dominante de organización entre las grandes organizaciones; mayoría de las empresas son organizadas son las organizaciones jerárquicas, con diferentes niveles de gestión, poder o autoridad

## **ORGANIGRAMAS**

Hernández y Hernández (2010) afirma: *“Un organigrama es el instrumento en donde se representa toda estructura organizacional de una empresa, designando la acción a cada elemento”* pág. 261.

El organigrama es la representación gráfica de la estructura organizativa, usualmente aplicados a empresas u organización. Los organigramas son sistemas de organización que se representan en forma intuitiva y con objetividad.

## **MANUAL DE FUNCIONES**

Hernández y Hernández (2010) afirma: *“El manual permite describir los puestos de la manera más clara posible, ya que la persona que ocupe un lugar, debe ser idónea para el mismo”* pág.263.

Un manual de funciones o manual de organización comprende las funciones o responsabilidades de cada área de la empresa, por ejemplo gerencia, producción, ventas, etc., describiendo como se intervienen en el funcionamiento general de la empresa, contiene la descripción de cada área y sus responsabilidades.

## **ESTUDIO FINANCIERO**

Baca (2010) afirma que: *“El estudio financiero ordena y sistematiza la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores y elabora los cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación económica”* pág.8.

Por lo tanto se puede concluir el estudio financiero es una parte fundamental de la evaluación de un proyecto de inversión. El cual puede analizar un nuevo emprendimiento, una organización en marcha, o bien una nueva inversión para una empresa, como puede ser la creación de una

nueva área de negocios, la compra de otra empresa o una inversión en una nueva planta de producción. Para realizar este estudio se utiliza información de varias fuentes.

## **COSTOS**

Baca (2010) afirma: *“Es un desembolso en efectivo o en especie hecho en el pasado (costos hundidos), en el presente (inversión), en el futuro (costos futuros) o en forma virtual (costo de oportunidad)”* pág.150.

## **COSTOS DE ADMINISTRACION**

Baca (2010) afirma: *“Son, como su nombre lo indica, los costos que provienen de realizar la función de administración en la empresa”* pág. 142.

Sin embargo, tomados en un sentido amplio, no sólo significan los sueldos del gerente o director general y de los contadores, auxiliares, secretarias, así como los gastos generales de oficina.

## **COSTO DE VENTA**

Baca (2010) afirma: *“La magnitud del costo de venta dependerá tanto del tamaño de la empresa, como del tipo de actividades que los promotores del proyecto quieran que desarrolle ese departamento”* pág. 143.

## **INVERSIÓN INICIAL**

Baca (2010) afirma: “*Comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa*” pág. 143.

## **ACTIVO FIJO**

Hernández y Hernández (2010) afirma: “*Activo fijo son todos aquellos bienes y derechos que representan el patrimonio de la entidad*” pág. 311.

Por lo tanto podemos deducir que un activo fijo es un bien de una empresa, que no puede convertirse en líquido a corto plazo y que normalmente son necesarios para el funcionamiento de la empresa y no se destinan a la venta.

## **ACTIVO DIFERIDO**

Para Hernández y Hernández (2010) son: “*Bienes que se adquieren con el fin de usarlos para el funcionamiento y realización de la operación de la empresa*” pág. 311. Por lo tanto se puede definir al activo diferido como los costos y gastos que no se cargan en el período en el cual se efectúa el desembolso sino que se pospone para cargarse en períodos futuros, los cuales se beneficiaran con los ingresos producidos por estos desembolsos;

aplicando el principio contable de la asociación de ingresos y gastos. Son gastos que no ocurren de manera recurrente.

## **ACTIVO CIRCULANTE**

El activo circulante o activo corriente es el activo líquido al momento de cierre de un ejercicio o que es convertible en dinero en un plazo inferior a los doce meses. Hernández y Hernández (2010) afirma: *“Son valores que se puede disponer inmediatamente y utilizarlos de acuerdo a las necesidades del negocio”* pág. 311.

Este tipo de activo está en operación de modo continuo y puede venderse, transformarse, utilizarse, convertirse en efectivo o entregarse como pago en cualquier operación normal.

## **CAPITAL**

Se denomina capital al mecanismo necesario para la producción de bienes de consumo y que consiste en maquinarias, inmuebles u otro tipo de instalaciones. Así, los llamados bienes de capital son aquellos bienes destinados a la producción de bienes de consumo.

Pacheco y Pérez (2012) afirma: *“Se basa en la idea de que los activos circulantes disponibles...puedan destinarse... al pago de deudas y*

*obligaciones*” pág. 150. Estos tienen que tener el suficiente grado de efectividad para satisfacer necesidades y generar rédito económico.

## **FINANCIAMIENTO**

Baca (2010) menciona: “*Cuando ha pedido capital en préstamo para cubrir cualquiera de sus necesidades económicas*” pág. 153. Por ende el financiamiento es el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc.

Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse.

## **ORIGEN Y APLICACIÓN DE FONDOS**

Se lo utiliza para pronosticar posibles situaciones de riesgo que tenga la empresa, pero su objetivo principal está centrado en la utilidad que tiene para evaluar la procedencia y utilización de fondos en el largo plazo, este conocimiento permite que el administrador financiero planeé mejor los requerimientos de fondos futuros a mediano y largo plazo.

## **INGRESOS**



Los ingresos hacen referencia a todas las entradas económicas que recibe una persona, una familia, una empresa, una organización, un gobierno, etc. Los ingresos son el importe de las ventas realizadas por una empresa. Los ingresos son iguales al total de efectivo recibido a cambio de los productos vendidos o servicios prestados

### **PUNTO DE EQUILIBRIO**

Baca (2010) afirma: *“Nivel de producción en el que los ingresos por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los variables”* pág. 148. El punto de equilibrio es aquel nivel de actividad en el que la empresa ni gana, ni pierde dinero, su beneficio es cero. Es decir cuando sus gastos son iguales a sus ingresos.

### **FLUJO DE CAJA**

Los flujos de caja son las variaciones de entradas y salidas de caja o efectivo, en un período dado para una empresa. El flujo de caja es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa.

### **ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS**

Baca (2010) afirma: “*Estado de resultados calcula la utilidad neta y los flujos netos de efectivo del proyecto*” pág. 150. Por lo tanto podemos definir al estado de pérdidas y ganancias como un documento que nos ayuda a conocer el rendimiento que ha tenido una empresa, así como los riesgos en los que se ha visto envuelto.

Gracias a esta información es posible tomar decisiones radicales, analizar la vida de su negocio y las posibilidades de crecimiento a largo, mediano o corto plazo.

## **AMORTIZACIONES**

Baca (2010) menciona: “*Amortización es el cargo anual que se hace para recuperar la inversión*” pág. 144. Por tal razón la amortización no es más que distribuir el coste de una inversión como gasto a lo largo de los períodos en que esa inversión va a permitir obtener ingresos.

## **DEPRECIACIONES**

Baca (2010) afirma: “*Depreciación se aplica al activo fijo, ya que con el uso estos bienes valen menos*” pág. 144. La depreciación es una disminución del valor o del precio de algo. Esta caída puede detectarse a partir de la comparación con el valor o el precio previo, o en relación a otras cosas de su misma clase.

## **VALOR ACTUAL NETO**

Pacheco y Pérez (2012) define como: *“La cantidad máxima que una compañía estaría dispuesta a invertir en un proyecto”* pág. 135. El VAN es un indicador financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrá un proyecto, para determinar, si luego de descontar la inversión inicial, nos quedaría alguna ganancia. Si el resultado es positivo, el proyecto es viable.

## **RELACION BENEFICIO COSTO**

La relación costo beneficio toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, para determinar cuáles son los beneficios por cada peso que se sacrifica en el proyecto. La relación Beneficio/Costo es el cociente de dividir el valor actualizado de los beneficios del proyecto (ingresos) entre el valor actualizado de los costos (egresos) a una tasa de actualización igual a la tasa de rendimiento mínima aceptable, a menudo también conocida como tasa de actualización o tasa de evaluación. Índice que indica que por cada dólar de costos se obtiene más o menos de un dólar de beneficio. En consecuencia, si el índice es positivo o cero, el proyecto debe aceptarse.

## **TASA INTERNA DE RETORNO**

Pacheco y Pérez (2012) afirma: *“La TIR consiste en encontrar la tasa de descuento de los flujos de efectivo contables que al sumarles y restarles la inversión queda un flujo de efectivo contable que el valor presente igual a cero”* pág.139.

La Tasa Interna de Retorno o de Rentabilidad (TIR), es un método de valoración de inversiones que mide la rentabilidad de los cobros y los pagos actualizados, generados por una inversión, en términos relativos, es decir en porcentaje.

Las tasas internas de retorno se utilizan habitualmente para evaluar la conveniencia de las inversiones o proyectos. Cuanto mayor sea la tasa interna de retorno de un proyecto, más deseable será llevar a cabo el proyecto. Suponiendo que todos los demás factores iguales entre los diferentes proyectos, el proyecto de mayor TIR probablemente sería considerado el primer y mejor realizado

## **ANALISIS DE SENSIBILIDAD**

Baca (2010) afirma: *“Se denomina análisis de sensibilidad al procedimiento por medio del cual se puede determinar cuánto se afecta la TIR ante cambios en determinadas variables del proyecto”* pág. 191. El análisis de la sensibilidad es una técnica que, aplicada a la valoración de inversiones,

permite el estudio de la posible variación de los elementos que determinan una inversión de forma que, en función de alguno de los criterios de valoración, se cumpla que la inversión es efectuable o es preferible a otra.

Por ejemplo, se puede analizar cuál es la cuantía mínima de uno de los flujos de caja para que la inversión sea efectuable según el Valor Actualizado Neto (VAN), o cuál es valor máximo que puede tener el desembolso inicial para que una inversión sea preferible a otra según la Tasa Interna de Retorno o Rentabilidad (TIR). El análisis de sensibilidad se considera como una primera aproximación al estudio de inversiones con riesgo, ya que permite identificar aquellos elementos que son más sensibles ante una variación.

## **PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL**

Pacheco y Pérez (2012) afirma: *“Es importante este índice porque permite alinear el ciclo de vida de un giro con su tiempo de recuperación de la inversión”* pág. 141.

El periodo de recuperación de la inversión - PRI - es uno de los métodos que en el corto plazo puede tener el favoritismo de algunas personas a la hora de evaluar sus proyectos de inversión.

Por su facilidad de cálculo y aplicación, el Periodo de Recuperación de la Inversión es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo.

## **e. MATERIALES Y MÉTODOS**

### **MATERIALES**

Para la realización de este proyecto se utilizó recursos materiales como son: esferos, calculadora, copias, impresiones, empastado, anillado, disco duro, flash memory, internet, computadoras.

### **MÉTODOS**

#### **MÉTODO CIENTÍFICO**

El método científico permitió hacer conjeturas acerca de las posibles soluciones al problema planteado; se lo utilizó netamente de manera investigativa y no de manera generativa ya que ayudó a encontrar explicaciones lógicas a las diferentes etapas del proyecto y por ende a profundizar los conocimientos adquiridos. Con lo cual se pudo aplicar un procedimiento lógico- académico para establecer la problemática, objetivo, metodología, revisión literaria, etc.

#### **MÉTODO INDUCTIVO**

Este método contribuyó a la determinación de las conclusiones y recomendaciones, en base a los resultados alcanzados en las variables de

estudio analizadas, además ayudó a identificar las diferentes demandas como lo son: potencial, real, efectiva, insatisfecha, y, a delimitar la encuesta.

## **MÉTODO ANALÍTICO**

Este método influyó de manera muy relevante ya que a través de este método se pudo analizar y distinguir el proceso investigativo; además de realizar el análisis e interpretación de las diferentes variables y por ende ayudó a proponer las posibles soluciones al problema en estudio mediante las conclusiones y recomendaciones.

## **MÉTODO MATEMATICO-ESTADÍSTICO**

Es un proceso sistemático, que sirvió para poder tabular las encuestas para la realización del estudio de mercado y la presentación de sus resultados. Además permitió el cálculo de las demandas y de la oferta y de esta manera se pudo obtener cifras, datos y porcentajes reales.

## **TÉCNICAS**

Para el desarrollo del proyecto de inversión se utilizaron las siguientes técnicas:



## **RECOPIACIÓN BIBLIOGRÁFICA**

Ayudó a recopilar información pertinente mediante fuentes bibliográficas de varios autores en libros, revistas, internet, etc. y así desarrollar un marco teórico referencial y conceptual que enriquezca los conocimientos de la temática a llevarse a cabo.

## **ENCUESTA**

Esta técnica permitió encuestar a las familias de la zona urbana de la ciudad de Loja; la cual ayudó a recolectar datos, organizarlos y presentarlos para determinar la acogida que va a tener el proyecto de inversión, en la misma se realizó un cuestionario que fue claro y conciso, lo que facilitó la obtención de resultados por métodos estadísticos.

## **OBSERVACION DIRECTA**

Con la observación directa se logró identificar y determinar los problemas de nuestro nicho de mercado y de esta manera se pudo reconocer como se encuentra la dinámica del mercado hacia el cual va encaminado nuestro proyecto de inversión.

## **ENTREVISTA**

Mediante la entrevista se pudo obtener información mediante el diálogo en un encuentro formal y planeado, en el que se transformó y sistematizó la información conocida por éstas, de forma que fue un elemento útil para el desarrollo del proyecto de inversión.

## **POBLACIÓN Y MUESTREO**

El presente proyecto de inversión se encuentra enfocado hacia el desarrollo social y económico de la zona urbana de la ciudad de Loja, es por ello que para establecer cuál fue el tamaño de la muestra de la demanda, se recurrió al censo realizado en el año 2010 por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), en el cual se refleja que la población de la zona urbana de la Ciudad de Loja asciende 170280 habitantes, la misma fue proyectada con la tasa de crecimiento del 2,65% dato que se recabo de la misma fuente.

Antes de iniciar con la segmentación es de trascendental importancia mencionar que el CEPAL mediante un estudio realizado en el país informó que la esperanza de vida en el país ha incrementado notablemente, es por ello que concluyó afirmando que en el Ecuador por cada familia existe al menos un adulto mayor; por tal razón se procedió a realizar la encuesta familiar.

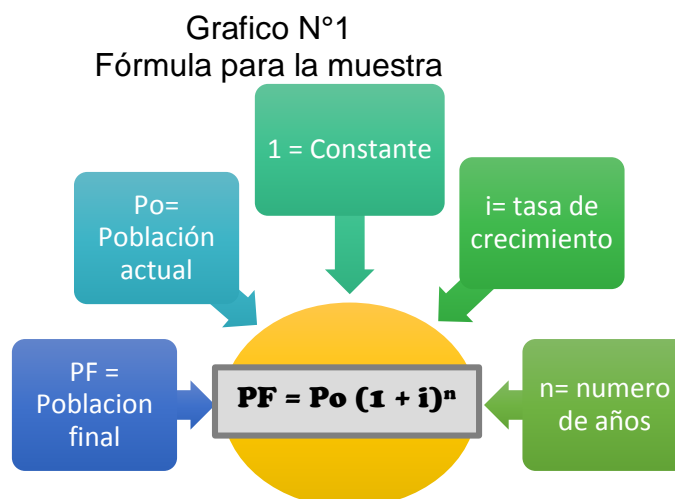
Además cabe indicar que según el INEC la población por familia para la zona urbana de la ciudad de Loja es de 3.60; por lo que se estima que hay 4 integrantes por familia y se utilizó este dato para poder realizar el muestreo. De las familias de Loja no todas van a poder acceder a nuestro proyecto debido a que el servicio que se está ofertando va encaminado hacia un nivel socioeconómico medio-alto; es decir, el valor por el pago será uno que no todos podrán pagar por ello se ha procedido a tomar en consideración las familias que pertenecen a la clase económica C+ que representan el 22,8% de la población.

Por otra parte no serán considerados como adultos mayores aptos para ingresar al centro los que lastimosamente se encuentren atravesando por enfermedades terminales, o que necesiten de cuidados especiales, debido a que el centro de día no cuenta con el equipo y el personal necesario para brindar asistencia a estos adultos mayores, según el ministerio de inclusión económica y social a este grupo pertenece el 20,9% de los adultos mayores.

Otro punto a tomar en consideración es que a nuestro centro acudirán los adultos mayores que puedan realizar actividades básicas por sí mismos, es decir que no demanden de una persona para realizar sus actividades cotidianas, de igual manera el MIES informo que el 27,10% aunque gozan de buena salud no pueden realizar actividades básicas por sí mismos como

por ejemplo ir al baño, comer entre otras; por tal razón estos tampoco serán tomados como nuestros posibles clientes.

## FORMULA PARA LA PROYECCION DE LA POBLACIÓN



## PROYECCION DE CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN URBANA DE LA CIUDAD DE LOJA

Cuadro N°1  
Población y muestra

Año	Población de la zona urbana de Loja (2,65%)	Población por familias (4)	familias clase C+ 22,8%	Adultos con estado de salud malo 20,9%	adultos mayores que no pueden realizar actividades ABVD 27,1%	Familias que tienen adultos aptos para el centro
2010	170280	42570	9706	2029	2630	5047
2011	174792	43698	9963	2082	2700	5181
2012	179424	44856	10227	2137	2772	5318
2013	184179	46045	10498	2194	2845	5459
2014	189060	47265	10776	2252	2920	5604
2015	194070	48518	11062	2312	2998	5752
2016	199213	49803	11355	2373	3077	5905
2017	204492	51123	11656	2436	3159	6061
2018	209911	52478	11965	2501	3242	6222
2019	215474	53868	12282	2567	3328	6387
2020	221184	55296	12607	2635	3417	6556

Elaboración: la autora  
Fuente: INEC

MUESTREO POR POBLACIÓN DE LA ZONA URBANA DE LA CIUDAD DE LOJA

$$M = \frac{N}{1+N.e^2} \qquad M = \frac{5752}{15,3800}$$

$$M = \frac{5752}{1+5752(5\%)^2} \qquad M = 373$$

$$M = \frac{5752}{1+5752(0.0025)}$$

$$M = \frac{5752}{1+14,3800}$$

Para determinar la muestra de la población a encuestar se tomó en consideración el número de habitantes de la zona urbana de la ciudad de Loja que se ubican en 194070 y por ende el número de familias que habitan en ella que según datos emitidos por el INEC se logró determinar que cada familia está compuesta por un numero de 4 integrantes lo que permitió arrojar como resultado un total de 48518 familias, es importante mencionar que según un estudio realizado por el CEPAL en el Ecuador las familias tienen al menos un adulto mayor por hogar por ello al momento de realizar al encuesta familiar se asume que cada familia encuestada tienen un adultos mayor bajo su tutela.

Adicional a ello se tomó en consideración las familias del país consideradas en el rango de la clase C+ que corresponden al 22,8% de la población es decir 11.062 familias; se desagregó del grupo a los adultos que lamentablemente tienen enfermedades terminales que son el 20,9%, y finalmente a los que no pueden realizar actividades básicas diarias que son el 27,1% de los adultos mayores quedando como familias que tienen adultos mayores aptos para el centro 5752 familias, luego de aplicar la fórmula matemática se logró determinar que se deberán realizar un número de 373 encuestas.

## f. RESULTADOS

### RESULTADOS DE LA TABULACIÓN REALIZADA A LAS FAMILIAS DE LA ZONA URBANA DE LA CIUDAD DE LOJA

Las encuestas se las realizaron de manera electrónica usando la herramienta on-line de Google Drive, y se la envió al correo electrónico de un integrante de las familias a las cuales deseábamos encuestar; cabe destacar que esta herramienta permitió que solo se envíen las respuestas por una vez, y las mismas se almacenaban en una plantilla en línea que posteriormente fue descargada para ser tabulada. Luego de abierto el enlace de la encuesta cada encuestado tenía un lapso de 24 horas para socializar el tema con el adulto mayor de la familia y en base a sus gustos y preferencias responder el cuestionario. Para desarrollar este cuestionario se utilizó el método de muestreo de conveniencia de sitio, es decir enviar la encuesta a los encuestados que son el blanco a investigar. A continuación se muestran los resultados:

#### 1.- ¿A qué parroquia (urbana) pertenece usted?

CUADRO N°2

PARROQUIA	PERSONAS	%
SAGRARIO	96	25,74
SAN SEBASTIAN	98	26,27
EL VALLE	98	26,27
SUCRE	81	21,72
<b>TOTAL ENCUESTADOS</b>	<b>373</b>	<b>100</b>

FUENTE: Encuestas

## ANALISIS E INTERPRETACIÓN

El presente proyecto de inversión va dirigido a la zona urbana de la ciudad de Loja es por ello que es de trascendental importancia determinar de qué parroquia serán nuestros posibles clientes. Como se evidencia el 25,74% de las familias encuestadas viven en la parroquia el Sagrario, el 26,27% en la parroquia de San Sebastián, el 26,27% en la parroquia del Valle y finalmente el 21,72% en la parroquia Sucre.

### 2.- ¿Hay en su familia personas de 65 años o más que pueden realizar sus actividades cotidianas por sí mismos?

CUADRO N°3

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
SI	290	77,75
NO	83	22,25
<b>TOTAL</b>	<b>373</b>	<b>100,00</b>

FUENTE: Encuestas

## ANALISIS E INTERPRETACIÓN

Aquí se observa que el 77,75% de las familias encuestadas es decir 290 familias afirman tener familiares que se encuentran cursando la tercera edad considerados como adultos mayores a los que cursen de 65 años en adelante y que pueden desenvolverse por sí mismos es decir que no necesitan ayudan para realizar sus actividades cotidianas, por su parte solamente el 22,25% manifiesta no tener adultos mayores en sus familias;



y, si los tienen necesitan de cuidados especiales ya que padecen enfermedades que necesitan ayuda y vigilancia médica permanente.

### 3.- ¿Conoce usted algún Centro de acogida y recreación diurna para adultos mayores en la ciudad de Loja? ¿Cuáles?

CUADRO N °4

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
SI	34	11,72
NO	256	88,28
TOTAL	290	100

FUENTE: Encuestas

## ANALISIS E INTERPRETACIÓN

En la ciudad de Loja solo el 11,72% de las familias de la urbe conoce de algún centro donde los adultos mayores pueden recrearse y realizar actividades tanto terapéuticas como físicas, por su parte el 88,28% desconoce de la existencia de los mismos. De las personas que afirmaron conocer un centro de día para adultos mayores pudimos extraer las siguientes respuestas:

- San José
- Daniel Álvarez
- Los Arupos
- Casmul
- Fundación de artesanos
- IESS

- Ángel Pastrana.

De los cuales solamente dos son considerados centros de día en la Ciudad de Loja ya que su funcionamiento es a partir de las 07:00 a 18:00; el resto de instituciones son asilos de ancianos o solamente programas para el desarrollo del adulto mayor.

**4.- ¿Considera usted que uno de los impedimentos para el cuidado de los adultos mayores de su familia es la falta de tiempo?**

CUADRO N°5

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
SI	256	88,28
NO	34	11,72
<b>TOTAL</b>	<b>290</b>	<b>100</b>

FUENTE: Encuestas

**ANALISIS E INTERPRETACIÓN**

El 88,28% de las familias de la ciudad de Loja es decir 256 tienen problemas al momento de cuidar a los adultos mayores de su familia, es decir que por falta de tiempo ellos no pueden encargarse de su cuidado y su crecimiento en esta etapa de la vida, y, el 11,72% no tiene ningun problema al momento de cuidar a los adultos mayores de su familia.

**5.- ¿En el caso de implementarse un centro de acogida y recreación diurna para adultos mayores (club de día) en la ciudad de Loja usted y el adulto mayor de su familia estarían dispuestos a contratar el**

**servicio tomando en cuenta que sería en un horario que le permita retornar diariamente a su hogar?**

CUADRO N°6

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
SI	202	78,91
NO	54	21,09
<b>TOTAL</b>	<b>256</b>	<b>100</b>

FUENTE: Encuestas

## ANALISIS E INTERPRETACIÓN

El 78,91% de la población de la zona urbana de la ciudad de Loja es decir 202 manifiesta que en caso de implementase este club de día si contratarían nuestros servicios, ya que de esta manera estarán contribuyendo a mejorar la calidad de vida de los adultos mayores de su familia, por su parte el 21,09% indico que no accedería a contratar nuestros servicios.

**6.- ¿Usted y el Adulto mayor de su familia que actividades preferiría que se brinde en el centro de acogida y recreación diurna para adultos mayores?**

CUADRO N°7

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Actividades culturales y educativas	87	14,31
Actividades recreativas	105	17,27
Actividades terapéuticas	153	25,16
Actividades físicas	128	21,05
Actividades psicomotrices	135	22,20
<b>TOTAL</b>	<b>608</b>	<b>100,00</b>

FUENTE: Encuestas

## ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Cabe mencionar que esta pregunta es de selección múltiple es por ello que las familias y los adultos mayores encuestados manifestaron que es de su preferencia que sus familiares que están atravesando la tercera edad realicen en primer lugar con un 25,16% actividades terapéuticas refiriéndonos a esto que se impartan charlas motivacionales, terapia ocupacional, entre otras. Posterior a ello les interesa que se realicen actividades físicas con un 21,05% entre las que se podría realizar bailoterapia, yoga, gimnasia, etc. El 22,02% de la población indica que les gustaría que realicen actividades psicomotrices como por ejemplo manualidades, cerámica en frío, pintura, etc. El 14,31% manifiesta que los adultos mayores deberían realizar actividades culturales y educativas como por ejemplo asistir a capacitaciones informáticas, realizar teatro, danza, etc. Y finalmente el 17,27% de la población indica que las actividades recreativas deberían ser tomadas en consideración ya que de esta manera podrán realizar caminatas, paseos, etc.

**7.- ¿En qué sector preferiría usted y el adulto mayor de su familia que se encuentre ubicado el Club de Día?:**

CUADRO N°8

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
URBANO	159	78,71
RURAL	43	21,29
<b>TOTAL</b>	<b>202</b>	<b>100</b>

FUENTE: Encuestas

## ANALISIS E INTERPRETACIÓN

El 78,71% de las familias y los adultos mayores encuestados es decir 159 familias indican que preferirían que el centro se encuentre en la zona urbana de la ciudad de Loja, mientras que el 21,29% indica que sería más de su agrado que se encontrara en la zona rural, lejos del ruido de la ciudad.

### 8. ¿Qué forma de pago preferiría?

CUADRO N°9

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
PAGO EN EFECTIVO	129	63,86
PAGO MEDIANTE TARJETA DE CREDITO	73	36,14
<b>TOTAL</b>	<b>202</b>	<b>100</b>

FUENTE: Encuestas

## ANALISIS E INTERPRETACIÓN

Con respecto a cómo preferirían que se realicen los pagos, el 36,14% es decir 73 familias manifestaron que para su comodidad preferirían el pago mediante tarjeta de crédito, mientras que el 63,86% informo que el pago en efectivo sería lo más adecuado para poder pagar por el servicio ofertado.

### 9. ¿Qué precio estarían dispuestos a pagar por el servicio?

CUADRO N° 10

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
250 – 349	128	63,37
350 – 449	61	30,20
450 – 549	13	6,43
<b>TOTAL</b>	<b>202</b>	<b>100</b>

FUENTE: Encuestas

## ANALISIS E INTERPRETACIÓN

Como se puede observar en la tabla anterior el 63,37% de las familias encuestadas es decir 128 están de acuerdo en pagar un precio que oscile entre \$250 y \$349; el 30,20% en pagar un valor por el servicio entre \$350 y \$449; y, un 6,43% estaría dispuesto a pagar un valor que oscile entre \$450 y \$549.

### 10. ¿Contrataría el servicio de transporte para el traslado de los adultos mayores desde su hogar al centro y viceversa?

CUADRO N° 11

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
SI	186	92,08
NO	16	7,92
<b>TOTAL</b>	<b>202</b>	<b>100</b>

FUENTE: Encuestas

## ANALISIS E INTERPRETACIÓN

Con relación al servicio de transporte puerta a puerta el 92,08% de las familias afirman que adicionalmente contratarían el servicio de transporte para que traslade a los adultos mayores de su hogar al centro de día y viceversa, no obstante, el 7,92% manifiesta que no accedería a contratar este servicio.

Esto se lo realizara mediante la sub contratación del servicio de transporte de una buseta que realizara el recorrido de los adultos mayores que los trasladara de los hogares al centro de día y viceversa.

**11. ¿Cuál de los siguientes horarios considera usted que se ajusta más a su necesidad, para que funcione el centro de día para adultos mayores?**

CUADRO N° 12

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
08:00 a 17:00	76	37,62
07:00 a 16:00	39	19,31
08:00 a 18:00	87	43,07
<b>TOTAL</b>	<b>202</b>	<b>100,00</b>

FUENTE: Encuestas

## ANALISIS E INTERPRETACIÓN

Con relación al horario que las personas prefieren para hacer uso de nuestro servicio; el 37,62% lo prefiere de 08:00 a 17:00. El 19,31% escogió el horario de 07:00 a 16:00 y finalmente el 43,07% de las familias

encuestadas admitieron preferir el horario de 08:00 a 18:00. Cabe destacar que los horario propuestos estar acorde con la necesidad de la población económicamente activa, ya que por el trabajo se les dificulta poder estar al tanto de los adultos mayores de su familia.

**12.-¿Con qué frecuencia preferiría que el adulto mayor acuda al centro de acogida y recreación diurna?**

CUADRO N° 13

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Un día a la semana	4	1,98
Dos días a la semana	34	16,83
Tres días a la semana	50	24,75
De lunes a viernes	114	56,44
<b>TOTAL</b>	<b>202</b>	<b>100,00</b>

FUENTE: Encuestas

**ANALISIS E INTERPRETACIÓN**

El 56,44% de las familias y los adultos mayores encuestados prefirieron acudir al centro de lunes a viernes; por su parte el 24,75% manifestaron que tres días a la semana, el 16,83% dos días a la semana y finalmente el 1,98% informo que acudiría un día a la semana.

**13. ¿Qué características considera usted que debería tener el centro de día?**



CUADRO N° 14

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Confort	167	22,51
Seguridad	192	25,88
Centro medico	189	25,47
Áreas verdes	194	26,15
<b>TOTAL</b>	<b>742</b>	<b>100,00</b>

FUENTE: Encuestas

## ANALISIS E INTERPRETACIÓN

Para esta pregunta es necesario mencionar que son de respuesta múltiple es por ello que cada encuestado podía escoger las opciones que considerara necesarias.

Con respecto a que características consideran que debería tener el centro de día el 25,88% manifestó que es de primordial importancia que el centro sea seguro, el 26,15% informó que desearía que tenga espacios verdes donde los adultos mayores puedan sentirse en contacto con la naturaleza; por su parte el 22,51% informo que desearía que el centro de día tenga todas las comodidades, y finalmente el 25,47% prefiere que el centro de día cuente con un centro médico.

**14. ¿Por qué medio de comunicación le gustaría informarse sobre los servicios que el centro de acogida y recreación diurna ofrece?**

CUADRO N° 15

ALTERNATIVA	FORMULA	%
Radio	153	25,67
Prensa	95	15,94
Televisión	170	28,52
Internet	115	19,30
Volantes	63	10,57
<b>TOTAL</b>	<b>596</b>	<b>100,00</b>

FUENTE: Encuestas

## ANALISIS E INTERPRETACIÓN

La manera por la cual las familias quieren conocer acerca del centro de día son de selección múltiple es por ello que las familias escogieron las siguientes: el 28,52% prefiere que se lo haga por la televisión esto se lo podrá realizar mediante comerciales en el horario preferido por los usuarios, el 25,67% por la radio mediante cuñas publicitarias, el 19,3% por internet es decir mediante una página web, redes sociales etc., el 15,94% por la prensa con anuncios o información detallada acerca del centro de día y finalmente el 10,57% por volantes entregados en puntos estratégicos de la ciudad.

**15. ¿Si su respuesta anterior fue radio, por cuál de estas le gustaría informarse?**

CUADRO N° 16

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Súper laser	43	28,10
Cocodrilo	16	10,46

Poder	26	16,99
Luz y vida	24	15,69
Matovelle	11	7,19
Rumba Estereo	33	21,57
<b>TOTAL</b>	<b>153</b>	<b>100,00</b>

FUENTE: Encuestas

CUADRO N° 17

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Mañana	98	64,05
Tarde	32	20,92
Noche	23	15,03
<b>TOTAL</b>	<b>153</b>	<b>100,00</b>

FUENTE: Encuestas

## ANALISIS E INTERPRETACIÓN

Con respecto a las personas que escogieron la radio como medio publicitario para dar a conocer acerca del centro de día tenemos que el 28,10% prefiere que la propaganda sea transmitida por la radio súper laser, el 10,46% por la radio Cocodrilo, el 21,57% por la radio Rumba Estéreo, el 16,99% por la radio poder, el 15,69% por la radio luz y vida y finalmente el 7,19% por la radio Matovelle.

Los horarios para que sean retransmitidos los anuncios acerca del centro de día tenemos que el 64,05% prefiere que se hagan en la mañana, el 20,92% en la tarde y finalmente el 15,03% en la noche.

**16. ¿Si su respuesta fue televisión, por cuál medio le gustaría informarse?**

CUADRO N° 18

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Uv televisión	56	32,94

Ecotel TV	114	67,06
<b>TOTAL</b>	<b>170</b>	<b>100</b>

FUENTE: Encuestas

CUADRO N° 19

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Mañana	29	17,06
Tarde	28	16,47
Noche	113	66,47
<b>TOTAL</b>	<b>170</b>	<b>100,00</b>

FUENTE: Encuestas

## ANALISIS E INTERPRETACIÓN

Las familias que escogieron la opción de televisión manifestaron en un 67,06% que prefieren que la publicidad se haga por Ecotel Tv, mientras que el 32,94% informaron que preferirían por Uv Televisión.

El horario de mayor preferencia se evidencia que es el de la noche con un 66,47% de familias que lo prefieren, por su parte el 16,47% indico que lo prefiere en la noche y el 17,06% en la mañana.

**17. ¿Si su respuesta fue prensa, por cuál medio le gustaría informarse?**

CUADRO N° 20

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
La hora	73	76,84
Crónica	5	5,26

Centinela	7	7,37
El universo	10	10,53
<b>TOTAL</b>	<b>95</b>	<b>100,00</b>

FUENTE: Encuestas

## ANALISIS E INTERPRETACIÓN

Con relación a las familias que escogieron la prensa como medio publicitario se nota una gran preferencia por el diario local La Hora con un 76,84%, seguido tenemos con un 10,53% el diario El universo, con un 7,37% el diario centinela y con un 5,26% el diario Crónica.

## **ESTUDIO DE MERCADO**

El presente estudio de mercado será el nexo mediante el cual se obtendrá información relevante sobre las características, necesidades y condiciones de la población de adultos mayores de la zona urbana de la ciudad de Loja, así como acerca de las instituciones que en la actualidad se encuentran dando servicios similares en la ciudad y en qué condiciones laboran.

Actualmente el cuidado y la atención de los adultos mayores ha tomado mayor auge en la ciudad y el país, siendo una de las principales causas el poco tiempo que disponen en los hogares las familias de los adultos mayores para asistirlos y cuidarlos, debido a que en la mayoría de los casos los mismos laboran.

En nuestro país en la actualidad la ley protege los derechos de los adultos mayores, promoviendo que los mismos gocen de un nivel de vida que asegure su salud corporal y psicológica; es por ello que el estado impulsa y promueve el funcionamiento de instituciones privadas que coadyuven al desarrollo de los adultos mayores brindándoles la facilidad de acceder y participar de actividades físicas, recreativas, educativas, culturales, terapéuticas, etc.

Por lo tanto es que se ha planteado el “Proyecto de inversión para la implementación de una empresa de servicios de acogida y recreación diurna para adultos mayores (club de día) para la zona urbana de la ciudad de Loja.”, dirigido a las personas que tienen 65 años o más que deseen recibir atención y cuidados de calidad.

Para este estudio se tomará en cuenta los siguientes aspectos: los consumidores y las demandas actuales y proyectadas; esto se lo hace realizando el análisis de las características, preferencias y hábitos de los consumidores. El análisis de la demanda para determinar de esta manera los posibles consumidores que adquirirán nuestros servicios; de igual manera el análisis de las ofertas actuales y la comercialización del servicio.

## **OBJETIVOS**

- Realizar la segmentación de mercado en forma clara, correcta y precisa.
- Calcular las diferentes demandas del servicio de centro de acogida y recreación diurna para adultos mayores.
- Delimitar el uso per cápita anual de las familias que harán uso del servicio.
- Determinar los centros que están ofreciendo el mismo servicio que se está proponiendo.

- Establecer las estrategias de mercado como son las 4p: producto, plaza, promoción y publicidad.
- Determinar valores agregados y servicios diferenciadores para que los clientes prefieran nuestro centro de día.

## **CARACTERISTICAS DEL SERVICIO**

Las personas necesitamos cambiar la perspectiva que tenemos acerca del envejecimiento, el hecho de que llegemos a la tercera edad no significa que nuestra vida a terminado o está sufriendo un declive, sino todo lo contrario es el inicio de una nueva etapa vital de la existencia.

El centro de día oferta a los adultos mayores un lugar en el cual puedan recrearse, aprender, vivir nuevas experiencias y compartir con personas de su misma edad, entre las características del servicio tenemos:

- El proyecto de inversión para la creación de una empresa de servicios de acogida y recreación diurna para adultos mayores, contará con diversas actividades para fortalecer a los adultos mayores tanto física como psicológicamente, dándoles así un balance entre el cuerpo y la mente.
- Se ofertará servicio de transporte puerta a puerta para poder de esta manera facilitar a los familiares de los adultos mayores el traslado de



los mismos, esto se realizara mediante el alquiler de una buseta que significará un valor adicional para los adultos mayores que deseen acceder a este servicio.

- Se brindará una alimentación balanceada acorde a los requerimientos de los adultos mayores, según lo que estipule el nutricionista del centro.
- El centro de día contará con un médico permanente en el mismo para de esta manera garantizar la salud y calidad de vida de los adultos mayores, propiciando controles médicos permanentes y preventivos.
- Así mismo se tendrá a disposición una línea telefónica convencional y celular para atender a las familias de los adultos mayores en cualquier momento y cuando los adultos mayores deseen usarlo.
- El servicio que se prestará se caracterizara por ser de calidad, eficiencia, profesionalismo, seguridad y confiabilidad.
- Este servicio permitirá que los familiares de los adultos mayores puedan realizar sus actividades diarias y cotidianas en sus horarios habituales, dándoles la seguridad de que los adultos mayores se encuentran en óptimas condiciones.

## **DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO**

El centro de día ofertará diversos servicios a los adultos mayores los cuales se detallan a continuación:

**Transporte del domicilio al centro y viceversa.-** uno de los problemas que se evidencia es que por la falta de tiempo de los familiares de los adultos mayores que trabajan no van a poder trasladarlos al centro de día, por lo tanto ofrecemos el servicio de transporte puerta a puerta lo que significa un valor agregado a nuestro servicio ya que es una motivación para los familiares saber que contarán con la seguridad de que alguien recogerá a los adultos mayores de los hogares y los traerá de vuelta. Este servicio se lo ofrecerá mediante el alquiler de busetas es decir la subcontratación del transporte, que serán furgonetas modernas, cómodas y funcionales. Cabe destacar que el centro de día solo será el intermediario ya que el pago se lo realizará directamente con la empresa subcontratada.

**Alimentación.-** como parte esencial del cuidado de los adultos mayores tenemos que la alimentación debe ser saludable, nutritiva y segura; por lo tanto es responsabilidad del centro de día ofrecer un menú que vaya acorde a las necesidades y requerimientos de los adultos mayores. Los menús se prepararan en concordancia con lo que estipule el nutricionista del centro.

**Cuidado y limpieza del centro.-** el centro de día contará con personal especializado para mantener el orden y la limpieza del centro en todo momento esto se lo realizará con el fin de prevenir enfermedades respiratorias y afecciones a los adultos mayores. Además se tendrá una atención especial en el cuidado de las instalaciones sanitarias que dicho

sea de paso estarán en un número suficiente y ubicadas en forma estratégica.

**Atención médica preventiva.**- el centro contará con un médico que estará encargado de la revisión de los adultos mayores con el fin de llevar un control de cada uno de ellos así como también para hacerles chequeos constantes con el fin de prevenir enfermedades. Además contará con una enfermera que estará en todo momento en el centro la cual podrá ofrecer sus servicios en caso de necesitarlos. Cabe señalar que también se tendrá un psicólogo que se encargará de ayudar a los adultos mayores a llevar de una mejor manera y aceptar la etapa de la vida que están atravesando con el fin de mejorar la calidad de vida de los mismos.

**Actividades físicas.**- estas actividades permitirán que los adultos mayores puedan prevenir o demorar la aparición de enfermedades. Entre ellas se podrá realizar baile terapia, tenis de mesa, aeróbicos, yoga, etc.

**Actividades culturales y educativas.**- se desarrollarán actividades para poder desarrollar y difundir la cultura entre ellas tenemos talleres de la memoria, talleres de las palabras, danzas, visitas culturales, etc. Las actividades educativas se darán a través de variados dispositivos educativos que promoverá la formación continua de los adultos mayores, el acceso a nuevos conocimientos y tecnologías, el fortalecimiento de las

capacidades de recreación y agrupación entre los que tenemos talleres de computación básica, charlas sobre temas de interés, etc.

**Actividades recreativas.**- son actividades pensadas para este colectivo de personas para fomentar una serie de valores de una forma divertida y amena como por ejemplo las caminatas, juegos de mesa, actividades lúdicas, etc.

**Actividades terapéuticas.**- actividades para que puedan mantenerse activos mentalmente, tiene muchos beneficios para que puedan disfrutar y es una parte importante para ayudarlos a disfrutar de sus vidas animándolos a conectarse con su entorno, entre ellas tenemos terapias ocupacionales, charlas motivacionales, etc.

**Actividades psicomotrices.**- ayudarán a propiciar un balance entre lo corporal y lo mental, favorecerá la comunicación interpersonal entre las principales actividades tenemos manualidades, pintura, cerámica, etc.

**Talleres.**- se ofertarán talleres a los adultos mayores como lo son de repostería, de jardinería con el fin de que los mismos se sientan útiles y mejore su salud emocional.

**Áreas verdes.**- contará con áreas verdes que permitirán que el adulto mayor tenga contacto con la naturaleza, para alejar de ellos la sensación de encierro o de limitación.

**Terapia familiar.**- como parte de los servicios ofertado cada tres meses se realiza una actividad que involucre a la familia del adulto mayor donde se pueda mostrar a las familias lo que los adultos mayores hacen en el centro; las terapias familiares pueden ser paseos, exposiciones por parte de los adultos mayores, entre otras.

Es importante mencionar que en el centro de día se realizarán actividades sociales como por ejemplo:

- Celebración por el día de la madre
- Celebración por el día del padre
- Navidad
- Fin de año
- Cumpleaños de los adultos mayores

## **CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE**

Nuestro nicho de mercado está centrado en las personas de la tercera edad que por sus años de trabajo ya se han jubilado y no son aceptados en otras empresas para laborar; pero que a pesar de atravesar la etapa de la vejez

tienen mucha vitalidad y dinamismo, pero que se sienten improductivos, desamparados y no tienen la actividad física y mental para el beneficio de su salud.

Serán nuestros clientes los adultos mayores comprendidos entre los 65 años o más, los cuales puedan desenvolverse por sí mismo es decir que no tengan la necesidad de cuidados especializados y ayuda permanente para realizar sus actividades cotidianas.

Además los adultos mayores que formen parte del club de día deberán tener sus familiares que pertenezcan a la población económicamente activa, que puedan solventar el pago mensual por el servicio ofertado; deberán ubicarse en la clase económica C+, además los adultos mayores deben de tener la necesidad de desenvolverse en un ambiente agradable y con más personas de su mismo rango de edad que compartan gustos por realizar actividades físicas, lúdicas e intelectuales en un entorno seguro y adecuado.

Los adultos mayores que ingresen a formar parte del centro de día deberán tener las ganas de ingresar al centro por su libre y voluntaria decisión, bajo ningún concepto se aceptarán y se permitirá que ingresen los adultos mayores que sean obligados por sus familias o que esté en contra de su voluntad el estar en el centro de día.

Las características que se tendrá que tomar en cuenta serán las siguientes:

- Sexo indistinto
- Mayores de 65 años
- Personas con ingresos socioeconómicos medio-alto
- Con respecto a la salud, los adultos que integraran el centro de día serán:
  - Personas saludables, con características psicológicas y de deterioro de los sistemas y funciones normal de la tercera edad.
  - Personas con sensación de soledad
  - Personas con enfermedades agudas, es decir que necesiten de atenciones especiales pero por un lapso corto de tiempo y que en ocasiones se necesite de hospitalización pero no de gravedad como por ejemplo: hipertensos, diabéticos, etc.

Nota.- no podrán integrar el club de día los adultos mayores que por su estado de salud necesiten de hospitalización permanente o cuidados exhaustivos, debido a que sus cuidados deberán ser encaminados según el tipo de enfermedad que padezca.

Cabe destacar que salvo excepciones, también podrán ser clientes del centro de día aquellos que sin cumplir el requisito de la edad, sean pensionistas o reúnan determinadas circunstancias personales como son

por ejemplo adultos mayores cuyos familiares no puedan cuidarlos y velar por su bienestar en el horario de su jornada laboral.

## **ESTUDIO DE LA DEMANDA**

Actualmente tanto los hombres como las mujeres están insertos en el mercado laboral no solamente por el aspecto económico sino también por el desarrollo personal y profesional; es por ello que se ve la necesidad de recurrir a instituciones o centros especializados en el cuidado para los adultos mayores de su familia, los miembros de la familia no buscan solamente que los adultos mayores estén en un lugar seguro y con cuidados especializados, sino también que puedan desarrollar sus destrezas, habilidades y capacidades.

Es sumamente importante el análisis de la demanda porque de esta manera se podrá justificar la posible inversión planteada, logrando de esta manera la satisfacción de una necesidad latente en la sociedad, y determinar en forma cuantitativa y acertada la demanda tanto potencial, real y efectiva; con el fin de proporcionar información veraz para la toma de decisiones en las diferentes fases del proyecto.



Para poder determinar la demanda se tomó en consideración a la población urbana de la ciudad de Loja que comprende las cuatro parroquias como son: Sagrario, San Sebastián, Valle, y Sucre.

CUADRO N° 21  
PARROQUIAS DE LA CIUDAD DE LOJA

LOJA		URBANO	RURAL	Total
	CHANTACO	-	1.177	1.177
	CHUQUIRIBAMBA	-	2.466	2.466
	EL CISNE	-	1.628	1.628
	GUALEL	-	2.060	2.060
	JIMBILLA	-	1.114	1.114
	LOJA	170.280	10.337	180.617
	MALACATOS (VALLADOLID)	-	7.114	7.114
	QUINARA	-	1.384	1.384
	SAN LUCAS	-	4.673	4.673
	SAN PEDRO DE VILCABAMBA	-	1.289	1.289
	SANTIAGO	-	1.373	1.373
	TAQUIL (MIGUEL RIOFRIO)	-	3.663	3.663
	VILCABAMBA (VICTORIA)	-	4.778	4.778
	YANGANA (ARSENIO CASTILLO)	-	1.519	1.519
<b>Total</b>	170.280	44.575	214.855	

FUENTE: INEC

Para poder realizar una segmentación precisa y concisa del estudio de mercado se tomaron en consideración diversas variables que son de trascendental importancia, las cuales se van a explicar a continuación.

Antes de iniciar con la segmentación es importante mencionar que el CEPAL mediante un estudio realizado en el país informo que la esperanza de vida en el país ha incrementado notablemente, es por ello que concluyó afirmando que en el Ecuador por cada familia que existe al menos un adulto mayor está formando parte de ella; por tal razón se procedió a realizar la encuesta familiar.

De las familias de Loja no todas van a poder acceder a nuestro proyecto debido a que el servicio que se está ofertando va encaminado hacia un nivel socioeconómico medio-alto; es decir, el valor por el pago será uno que no todos podrán pagar por ello se ha procedido a tomar en consideración las familias que pertenecen a la clase económica C+ que representan el 22,8% de la población

Por otra parte no serán considerados como adultos mayores aptos para ingresar al centro de día los que lastimosamente se encuentren atravesando por enfermedades terminales, o que necesiten de cuidados especiales, debido a que el centro de día no cuenta con el equipo y el personal necesario para brindar asistencia a estos adultos mayores además es importante recalcar que según la normativa del adulto mayor los centros de día no están facultados para la atención a este grupo de adultos mayores, según el ministerio de inclusión económica y social a este grupo pertenece el 20,9% de los adultos mayores.

Otro punto a tomar en consideración es que a nuestro centro acudirán los adultos mayores que puedan realizar actividades básicas por sí mismos, es decir que no demanden de una persona para realizar sus actividades cotidianas, de igual manera el MIES informo que el 27,10% aunque gozan de buena salud no pueden realizar actividades básicas por sí mismos como por ejemplo ir al baño, comer entre otras; por tal razón estos tampoco serán

tomados como nuestros posibles clientes. Entonces para nuestra segmentación la población quedará de la siguiente manera:

**CUADRO N°22  
ADULTOS APTOS PARA EL CENTRO DE DIA**

Año	Población de la zona urbana de Loja (2,65%)	Población por familias (4)	familias clase C+ 22,8%	Adultos con estado de salud malo 20,9%	adultos mayores que no pueden realizar actividades ABVD 27,1%	adultos aptos para el centro
2015	194070	48518	11062	2312	2998	5752
2016	199213	49803	11355	2373	3077	5905
2017	204492	51123	11656	2436	3159	6061
2018	209911	52478	11965	2501	3242	6222
2019	215474	53868	12282	2567	3328	6387
2020	221184	55296	12607	2635	3417	6556

FUENTE: INEC

Aplicando la formula explicada en el anteproyecto tenemos que se deben realizar 373 encuestas a las familias.

### **DEMANDA POTENCIAL**

Para determinar cuál será la demanda potencial del proyecto de inversión en mención se procedió a encuestar a 373 familias de la zona urbana de la ciudad de Loja, para establecer la demanda potencial se tomará en consideración las que contestaron afirmativamente en la pregunta N°2.- ¿Hay en su familia personas de 65 años o más que pueden realizar sus actividades cotidianas por sí mismos?, de las 373 familias encuestadas el 77,75% es decir 290 manifestaron tener adultos mayores en sus familias

que pueden desenvolverse por sí mismos, es decir que pueden realizar sus actividades diarias por si solos sin ayuda de ninguna persona. Estas serán consideradas como nuestra demanda potencial en el presente proyecto de inversión.

**CUADRO N°23  
DEMANDA POTENCIAL**

Año	Población de la zona urbana de Loja (2,65%)	Población por familias (4)	familias clase C+ 22,8%	Adultos con estado de salud malo 20,9%	adultos mayores que no pueden realizar actividades ABVD 27,1%	adultos aptos para el centro	Demanda potencial proyectada 77,75% (FAMILIAS)
2015	194070	48518	11062	2312	2998	5752	4472
2016	199213	49803	11355	2373	3077	5905	4591
2017	204492	51123	11656	2436	3159	6061	4712
2018	209911	52478	11965	2501	3242	6222	4838
2019	215474	53868	12282	2567	3328	6387	4966
2020	221184	55296	12607	2635	3417	6555	5097

FUENTE: Encuestas Cuadro N°3, Anteproyecto Cuadro N° 2

## DEMANDA REAL

En el presente proyecto de inversión la base tomada para realizar la segmentación de la demanda real será el valor obtenido de la demanda potencial; esta demanda la conformarán las familias que hayan contestado afirmativamente en la pregunta N°4.- ¿Considera usted que uno de los impedimentos para el cuidado de los adultos mayores de su familia es la falta de tiempo?, de las 290 familias de nuestra demanda potencial el 88,28% de las mismas contesto que si tiene inconvenientes; es decir 256 familias serán consideradas como nuestra demanda real debido a que por el trabajo o las múltiples ocupaciones que tienen las familias el tiempo es

uno de los impedimentos que se les presenta al momento de cuidar a los adultos mayores de sus familias. La demanda real serán nuestros posibles clientes que demanden del servicio pero que con certeza no sabemos si lo contratarían o no.

**Cuadro N°24  
DEMANDA REAL**

Año	Población de la zona urbana de Loja (2,65%)	Población por familias (4)	familias clase C+ 22,8%	Adultos con estado de salud malo 20,9%	adultos mayores que no pueden realizar actividades ABVD 27,1%	adultos aptos para el centro	Demanda potencial proyectada 77,75% (FAMILIAS)	Demanda real proyectada 88,28% (FAMILIAS)
2015	194070	48518	11062	2312	2998	5752	4472	3948
2016	199213	49803	11355	2373	3077	5905	4591	4053
2017	204492	51123	11656	2436	3159	6061	4713	4160
2018	209911	52478	11965	2501	3242	6222	4837	4270
2019	215474	53868	12282	2567	3328	6387	4966	4384
2020	221184	55296	12607	2635	3417	6556	5097	4500

**FUENTE: Encuestas Cuadro N°5 , Anteproyecto Cuadro N° 2**

### **DEMANDA EFECTIVA**

Para establecer cuál será nuestra demanda efectiva se tomó en consideración las 256 familias de nuestra demanda real de las cuales se considerará como demanda efectiva a las familias que contestaron afirmativamente en la pregunta N°5. ¿En el caso de implementarse un centro de acogida y recreación diurna para adultos mayores (club de día) en la ciudad de Loja usted y el adulto mayor de su familia estarían dispuestos a contratar el servicio tomando en cuenta que sería en un

horario que le permita retornar diariamente a su hogar?, el 78,91% contesto que si es decir 202 familias si accederían a contratar nuestros servicios ya que la necesidad de que exista un lugar donde los adultos mayores puedan recrearse, aprender y estar bajo los cuidados de personal especializado es evidente.

**Cuadro N°25  
DEMANDA EFECTIVA**

Año	Población de la zona urbana de loja (2,65%)	Población por familias (4)	familias clase C+ 22,8%	Adultos con estado de salud malo 20,9%	adultos mayores que no pueden realizar actividades ABVD 27,1%	adultos aptos para el centro	Demanda potencial proyectada 77,75% (FAMILIAS)	Demanda real proyectada 88,28% (FAMILIAS)	Demanda efectiva proyectada 78,91% (FAMILIAS)
2015	194070	48518	11062	2312	2998	5752	4472	3948	3115
2016	199213	49803	11355	2373	3077	5905	4591	4053	3198
2017	204492	51123	11656	2436	3159	6061	4713	4160	3283
2018	209911	52478	11965	2501	3242	6222	4837	4270	3370
2019	215474	53868	12282	2567	3328	6387	4966	4384	3459
2020	221184	55296	12607	2635	3417	6556	5097	4500	3551

**FUENTE:** Encuestas Cuadro N° 6, Anteproyecto Cuadro N° 2

## **USO PER CÁPITA ANUAL**

El uso per cápita nos permitirá establecer el número de personas que harán uso de nuestro servicio a lo largo de un periodo económico, para determinar cuál será el uso per cápita anual del presente proyecto de inversión, es importante mencionar que el centro de día realizará el contrato mensualmente es decir que atender al mismo adulto mayor los 20 días del mes; por lo tanto el uso per cápita anual será de 12 veces en el año.

Para explicarlo de una mejor manera cada adulto renovará el contrato mensualmente por lo que en el caso de él así desearlo asistirá al centro por doce meses lo que significaría un año.

El centro estará equipado para poder atender como máximo a un numero de 150 adultos mayores por mes, por lo que en caso de que algún adulto mayor ya no quisiera seguir contratando nuestros servicios se procederá a incluir a otro adulto mayor que se encuentre en lista de espera.

El centro de día laborará 252 días al año, 52 semanas, 12 meses al año debido a que nuestra empresa abrirá sus puertas solamente de lunes a viernes, es importante destacar que no se atenderá a los adultos mayores los nueve días feriados que estipulo el estado ecuatoriano y que se encuentran señalados para el año 2016.

Cuadro N°26  
USO PER CAPITA

ADULTO MAYOR	Meses del año	USO PER CAPITA
El adulto mayor ingresara al centro y firmara el contrato por un mes, siendo el mismo renovado automáticamente los meses siguientes.	12	12

## DEMANDA EFECTIVA EN VECES QUE USAN EL SERVICIO ANUAL

Para establecer la demanda efectiva en número de veces que los adultos mayores usaran el servicio del centro de día es importante tomar en consideración la demanda efectiva proyectada y multiplicarla por el uso per cápita anual que es el número de veces que 1 persona hará uso de nuestro servicio en el año, en el caso del centro de día será de 12 veces en el año, es decir que un adulto mayor asistirá al centro por doce meses.

Es importante mencionar que el contrato que se hará al momento de que el adulto mayor ingresa al centro es de manera mensual; y es renovado automáticamente al mes siguiente y en caso de que el adulto mayor ya no quiera renovar el contrato se procederá a la finalización del mismo; y ese cupo disponible será otorgado al adulto mayor que se encuentre en la lista de espera.

Cuadro N°27  
DEMANDA EFECTIVA EN VECES

Año	Demanda efectiva proyectada 78,91% (FAMILIAS)	Uso per cápita anual	demanda efectiva en numero de veces
2015	3115	12	37380
2016	3198	12	38376
2017	3283	12	39396
2018	3370	12	40440
2019	3459	12	41508
2020	3551	12	42612

FUENTE: Uso per cápita anual de familias Cuadro N° 26



## **ANALISIS DE LA OFERTA**

La determinación de la oferta en muchos casos puede llegar a ser muy compleja debido a que en la mayoría de ocasiones no es posible evidenciar todas las alternativas que se oferta de servicios similares a los nuestros, de proyectos que pueden ser nuevos o estar en curso entre otras variables. Sin embargo con relación a nuestro proyecto luego de un exhaustivo trabajo investigativo se concluyó con que existen en la ciudad de Loja varios centro que ofertan servicios con características similares a los nuestros como son por ejemplo el asilo Daniel Álvarez, el asilo de las Hermanas Dorotea, el centro de atención municipal N°1 para adultos mayores, el centro de día San José y el programa del adulto mayor que oferta el IESS.

No obstante aunque se tiene conocimiento de los centros que ofertan servicios similares, dos de ellos son asilos pero sin embargo se los ha tomado en consideración debido a que son considerados productos sustitutos, en el asilo de las Hermanas Dorotea atienden a un numero de 48 adultos mayores mientras que en el asilo Daniel Álvarez atienden a 50 adultos mayores.

El programa del adulto mayor que oferta el IESS solo se lo realiza un día a la semana, es decir cada adulto mayor asiste al mismo 4 veces en el mes y se atiende a 40 adultos mayores en el día, de lunes a viernes, lo que significa que atiende a 200 adultos mayores a la semana.

Para realizar el análisis de la oferta se toma en consideración a los centros que ofertan el mismo servicio que se propone en el presente proyecto, y los que ofertan servicios similares por lo que se los considera sustitutos; en la ciudad de Loja se puede evidenciar que existe dos centros de día como lo son: “El centro municipal N°1 para adultos mayores” y el “Centro de día San José”, que ofertan servicios similares los cuales están direccionados para personas de clase media baja, su razón de ser es mas de ámbito social que económico.

Con la entrevista realizada a estos dos centros se pudo recabar la información que se detalla a continuación:

- Centro de día San José

**TABLA N° 1  
DATOS CENTRO DE DIA SAN JOSE**

<b>Capacidad:</b>	Cupo para 30 adultos mayores	Actualmente 28 adultos mayores inscritos	
<b>Costo:</b>	\$142 incluye transporte	Algunos adultos mayores están becados	
<b>Actividades que realizan:</b>	Actividades físicas	Actividades recreativas	Actividades terapéuticas
<b>Personal disponible:</b>	7 personas por contrato	Alumnos voluntarios de la UNL y de UTP	
<b>Horario de atención:</b>	07:00 a 17:00	Lunes a viernes	
<b>Problemas que presentan los adultos mayores:</b>	Deterioro de la mente	Problemas físicos	Problemas de afecto

**FUENTE:** Entrevista al Padre Luis León párroco encargado del Centro San José

- Centro de atención municipal del adulto mayor

**TABLA N° 2**  
**DATOS CENTRO DE ATENCION MUNICIPAL**

<b>Capacidad:</b>	Cupo para 25 adultos mayores	Actualmente 24 adultos mayores inscritos	
<b>Costo:</b>	\$100 no incluye transporte	Algunos adultos mayores están becados	
<b>Actividades que realizan:</b>	Actividades físicas, recreativas	Actividades sociales y psicológicas	Actividades ocupacionales y musicoterapia
<b>Personal disponible:</b>	14 personas por contrato		
<b>Horario de atención:</b>	08:00 a 18:00	Lunes a viernes	
<b>Problemas que presentan los adultos mayores:</b>	Deterioro cognitivo	Problemas físicos, demencia senil	Adultos mayores sanos.

**FUENTE:** Entrevista a la Doctora Mariana Ortega Coordinado del centro municipal

Para determinar la oferta se tomará en cuenta la capacidad instalada de los centros debido a que su infraestructura no les permite que se expandan y abarquen más mercado.

**CUADRO N° 28**  
**OFERTA**

Numero de personas que usan el servicio al mes				
Centro San José	Centro Municipal	Asilos	IESS	Total de personas atendidas al mes
30	25	98	200	353

**FUENTE:** Entrevistas

Otro dato a tomar en consideración para el análisis de la oferta es que según el MIES, luego de haber realizado la Encuesta SABE I y II determino

que el 30% de los adultos mayores del país cuentan ya con una persona que los atienda, cuide y asista; entre los más comunes están los nietos, enfermeras, hijos, u otros familiares.

Cuadro N° 29  
OFERTA TOTAL POR AÑO

AÑO	productos sustitutos asilos y programa del adulto mayor IESS	adultos mayores que ya cuentan con asistencia de una persona (30%)	adultos mayores atendidos en centro de día	OFERTA TOTAL PERSONAS ATENDIDAS X 12 (AÑO)
2015	298	1726	55	24944
2016	298	1771	55	25493
2017	298	1818	55	26056
2018	298	1867	55	26634
2019	298	1916	55	27228
2020	298	1967	55	27837

FUENTE: Entrevista

## DEMANDA INSATISFECHA

Para poder determinar la demanda insatisfecha es de trascendental importancia que se conozca la cantidad de demanda y oferta del servicio en estudio que existe en el mercado. La demanda insatisfecha es el resultado de la demanda efectiva menos la oferta total.

Cuadro N°30  
DEMANDA INSATISFECHA

Año	demanda efectiva en numero de veces	Oferta total de personas atendidas x año	Demanda insatisfecha
2015	37380	24944	12436
2016	38376	25493	12883
2017	39396	26056	13340
2018	40440	26634	13806
2019	41508	27228	14280
2020	42612	27837	14775

**FUENTE:** Demanda efectiva Cuadro N° 27, Oferta total Cuadro N° 29

Posterior al análisis de la demanda insatisfecha se puede deducir la gran demanda existente en el mercado de nuestro servicio, ya que los centros que existen actualmente en la ciudad no logran captar más adultos mayores debido a que su capacidad instalada la cual está siendo utilizada en su totalidad.

### **ANALISIS Y EXTRATEGIAS DE MERCADO PARA EL SERVICIO**

Al inicio de la etapa de la vejez, existen muchas posibilidades de perder el nivel de bienestar y calidad de vida debido a que los cambios que se presentan son innumerables pero entre ellos podemos agruparlos de manera general en que sufren cambios tanto físicos, sociales y psicológicos.

Si bien es cierto existen adultos mayores que no han perdido su autonomía y no padecen de ninguna enfermedad que necesite de cuidados especiales, los adultos mayores sienten que han perdido los roles que en su vida cotidiana desempeñaban ya sea porque la mayoría de ellos son jubilados y dejaron de laborar, sienten abandono por parte de sus familiares que trabajan y no pueden cuidarlos. El vacío que sienten los adultos mayores es tanto social, profesional y familiar.

**Estrategias:**

- La atención al cliente será primordial, es por ello que los servicios prestados al usuario serán siempre dados con amabilidad, calidez y profesionalismo.
- Establecer una logística del servicio de manera que los clientes no tengan el mínimo de los desperfectos.
- Concientizar al personal sobre el trato que deben dar a los adultos mayores.
- Generar el valor agregado a nuestro servicio.
- Crear vínculos entre los adultos mayores y el entorno para que puedan sentirse más cómodos.
- Realizar un estudio de mercado para establecer un precio objetivo de venta de nuestro servicio.
- Implementar estrategias de calidad para alcanzar el crecimiento del centro de día.

## ANALISIS DE LA PROMOCION Y PUBLICIDAD

### PUBLICIDAD

La promoción y publicidad serán todas las acciones que se realizara para dar a conocer lo que el centro de día en mención va a ofrecer al público, de acuerdo a las encuestas realizadas a las familias de la zona urbana de la ciudad de Loja el 28,93% de la población prefiere que se de a conocer acerca del centro mediante la televisión.

A continuación, tenemos que el 25,67% prefiere que se lo realice mediante la radio, por su parte el 19,30% prefiere que se realice por el internet usando así páginas web, redes sociales, etc. El 15,94% menciona que sería conveniente que se dé información sobre el centro por medios impresos es decir la prensa, y, finalmente el 10,57% prefiere volantes.

### FAMILIAS

Cuadro N°31  
MEDIOS PUBLICITARIOS

ALTERNATIVA	FORMULA	%
Radio	153	25,67
Prensa	95	15,94
Televisión	170	28,52
Internet	115	19,30
Volantes	63	10,57
<b>TOTAL</b>	<b>596</b>	<b>100,00</b>

FUENTE: Encuestas

Para poder establecer porque radio debemos hacer la publicidad se tomara en consideración la opinión de las familias encuestadas las cuales manifestaron cual es la radio de su preferencia para poder conocer acerca de los servicios que ofertara el centro de día. Es por ello que las radios por la cuales se hará publicidad será la radio súper laser, radio poder y radio ecotel.

Cuadro N°32  
RADIOS

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Súper laser	43	28,10
Cocodrilo	16	10,46
Poder	26	16,99
Luz y vida	24	15,69
Matovelle	11	7,19
Ecotel radio	33	21,57
<b>TOTAL</b>	<b>153</b>	<b>100,00</b>

FUENTE: Encuestas

La publicidad que se transmitirá por televisión de acuerdo a las preferencias de los posibles clientes, es por ello que se ha tomado en consideración la transmisión por el canal local Ecotel TV.

Cuadro N°33  
CANALES DE TELEVISION

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Uv televisión	56	32,94
Ecotel TV	114	67,06
<b>TOTAL</b>	<b>170</b>	<b>100</b>

FUENTE: Encuestas



En cuanto a publicidad por prensa el diario La Hora tiene mayor acogida a nivel local con el 76,84% en familias.

Cuadro N°34  
PERIODICOS

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
La hora	73	76,84
Crónica	5	5,26
Centinela	7	7,37
El universo	10	10,53
<b>TOTAL</b>	<b>95</b>	<b>100,00</b>

**FUENTE:** Encuestas

La publicidad también se la realizara mediante la entrega de volantes a la ciudadanía ubicándonos en puntos estratégicos de la ciudad, el costo de la entrega de volantes será de 2000 impresiones tamaño 10 cm x 21 cm, full color a \$100,00.

Cabe indicar que el arte de la publicidad tanto para la prensa, televisión, volantes, páginas web y redes sociales ha sido cotizado por un valor adicional debido a que se pretende abordar a la gente con publicidad que transmita un mensaje claro y por ende sea atractiva a los posibles clientes.

### **Cuadro de publicidad**

Cuadro N°35

<b>PUBLICIDAD</b>	<b>FACTOR</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIOS</b>	<b>TOTAL</b>
Radio PODER	Cuña	88	220,00	2640,00
Radio RUMBA	Cuña	132	198,00	2376,00
Diario LA HORA	½ páginas	30	112,20	1346,40
<b>TOTAL</b>				<b>6362,40</b>

FUENTE: Proformas anexo

## PROMOCION

Para promocionar el centro de día se tiene previsto realizar dos actividades para la promoción:

- La primera es otorgar el 20% de descuento para clientes que adquieran la membresía anual para acudir al centro de día, la membresía incluye el 25% de descuento en el servicio de transporte puerta a puerta; lo cual será beneficioso ya que los clientes que no adquieran la membresía anual deberán cancelar el valor del transporte mensualmente.
- La segunda obsequiar kits para los adultos mayores que se inscriban al centro de día, los kits serán de aseo y de estudio.

## ESTUDIO TÉCNICO

Este estudio nos permitirá determinar el mejor lugar en el cual se desea implantar el proyecto de inversión, además de otra variable de suma importancia como lo es el personal con que contara, la tecnología que se deberá usar y además los insumos y materias primas.

La importancia de este estudio se deriva de la posibilidad de llevar a cabo un análisis exhaustivo de las caracterizaciones y especificaciones técnicas del proyecto, que permitan una apreciación exacta o aproximada de los recursos necesarios para el proyecto; y la ubicación idónea del mismo. En particular, los objetivos del estudio técnico para el presente la creación del centro de día son los siguientes:

- Establecer la localización óptima para la ubicación del proyecto de inversión
- Definir el tamaño y capacidad del proyecto.
- Exponer la distribución y diseño de las instalaciones.
- Detallar el presupuesto de inversión, dentro del cual queden especificados los recursos materiales, humanos, tecnológicos y financieros necesarios para el proyecto de inversión.

Cabe señalar que los servicios prestados por el club de día para adultos mayores deben de satisfacer la necesidad de los mismos, contando de esta manera con los insumos y recursos necesarios para su normal funcionamiento.

## **Localización del proyecto**

El análisis de la localización del proyecto es de vital importancia debido a que este influirá en la determinación del éxito del mismo, puesto que una decisión acertada acerca de dónde ubicarlo considerará criterios como por ejemplo lo económico , social , estratégico y técnico.

El *centro de día* para adultos mayores se localizará en la ciudad de Loja, sin embargo es trascendental especificar el lugar correcto donde se lo va a ubicar, ya que de ello depende el incremento de la rentabilidad de la empresa, para determinar la ubicación del proyecto se procede a realizar el estudio macro localización y micro localización tomando en consideración aspectos relevantes como son:

- Condiciones de salubridad
- Disponibilidad de servicios básicos
- Ambiente tranquilo, seguro y fuera de ruido.
- Áreas verdes
- Vías de acceso

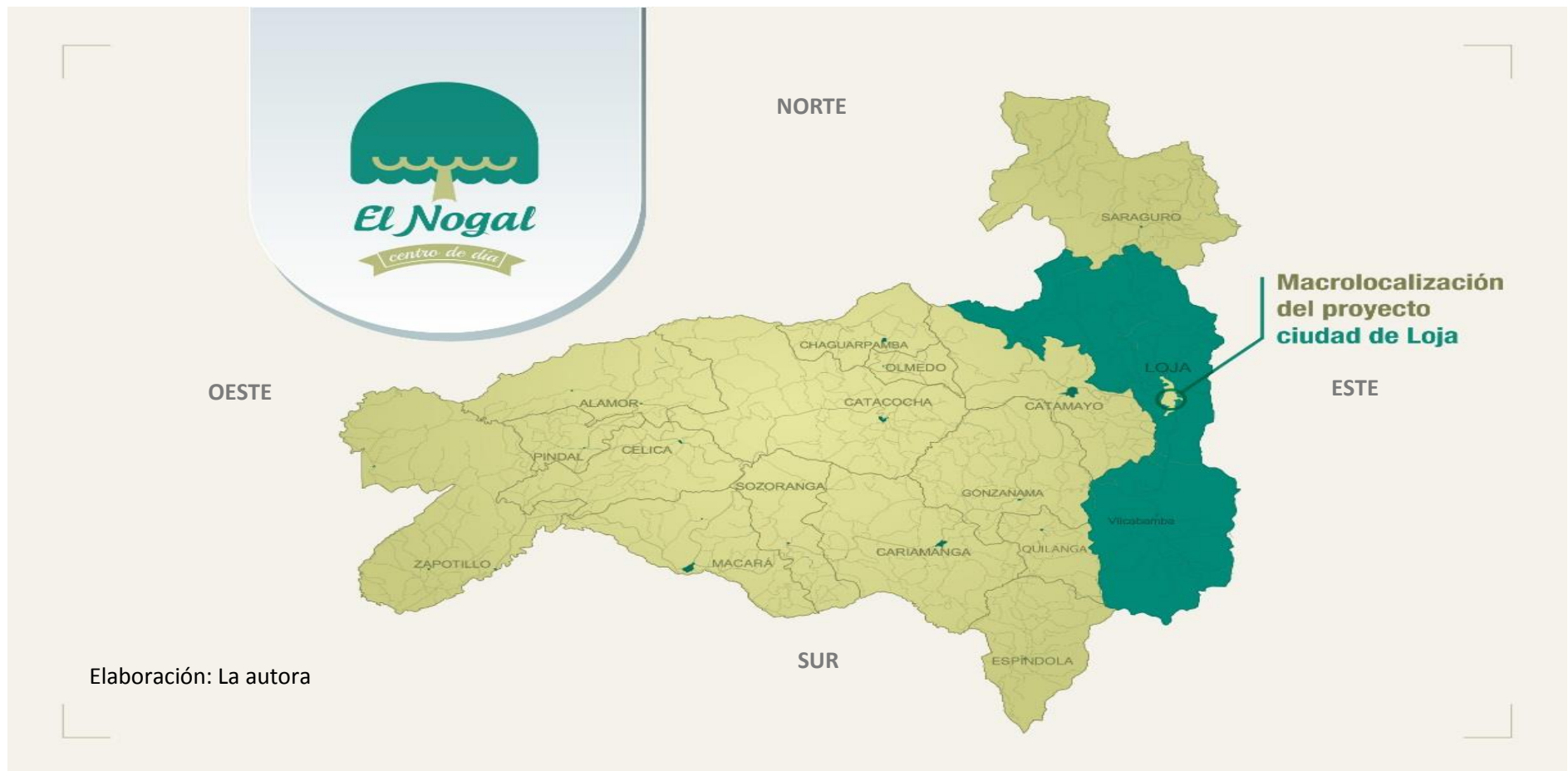
Es importante mencionar que las condiciones de salubridad son de vital importancia ya que los adultos mayores son más propensos a adquirir enfermedades, por lo tanto el *centro de día* debe de estar ubicado en un lugar donde no se vea comprometida la salud de los adultos mayores ya sea por el smok de los vehículos u otras variables que se presenten en la permanencia del centro.

## **Macro localización**

La macro localización del *centro de día* estará ubicada en la provincia de Loja específicamente en la ciudad de Loja, que limita al norte con el cantón Saraguro, al sur y al este con la Provincia de Zamora Chinchipe y al Oeste con parte de la Provincia de El Oro y los cantones de Catamayo, Gonzanamá y Quilanga. El cantón Loja tiene una superficie de 11026 kilómetros cuadrados, es conocida por poseer un clima templado andino. A excepción de los meses de junio y julio, meses en los que se presenta una llovizna tipo oriental, con vientos alisios. Se encuentra situado a 2100 m.s.n.m.

La ciudad de Loja es considerada como cuna de una tradición cultural, que ha influido notablemente en la historia del País, ha logrado en un buen lugar debido a la creatividad artística e intelectual que tienen sus habitantes constituida por un gran número de manifestaciones en el campo de las artes y las letras, las tradiciones y costumbres, la arquitectura civil y religiosa, así como la gastronomía propia del lugar. A la ciudad de Loja, se la conoce también como “La ciudad Castellana”. Su población hasta el censo realizada en el 2010 asciende a 180617 habitantes.

Gráfico N° 2  
Mapa del Cantón Loja  
Macro localización



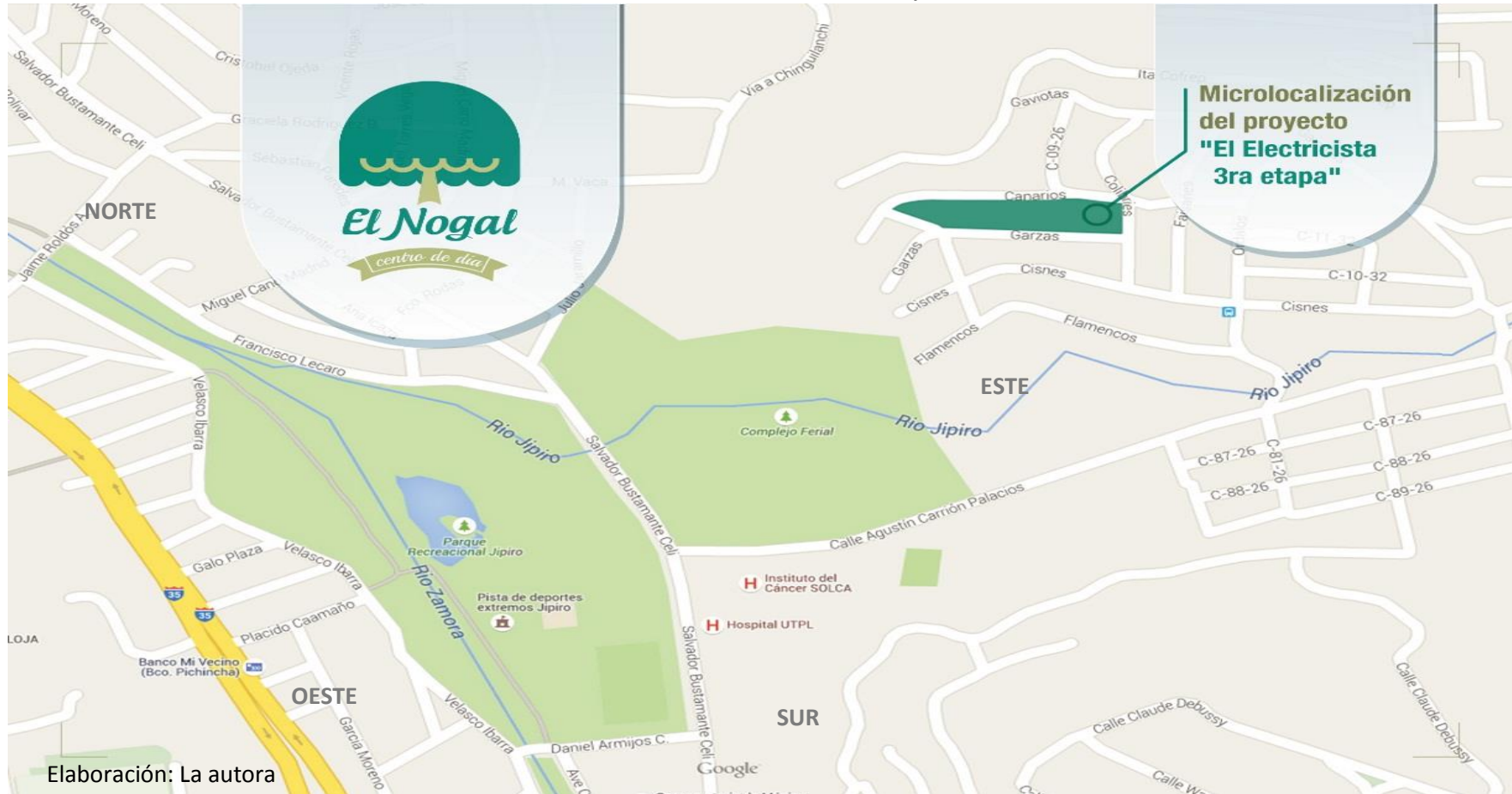
## **Micro localización**

La micro localización donde se implantará el *centro de día* se instaurará en la ciudadela del “Electricista tercera etapa” calles colibríes entre canarias y garzas. Es importante mencionar que el lote donde se ubicará el proyecto de inversión es de propiedad de uno de los socios, por lo que se analizó las variables de ubicación de lugar y al ser considerado un lugar tranquilo lejos del ruido de la ciudad y con aire puro debido a que se encuentra rodeado de vegetación se tomó la decisión de implantar el centro de día en el mismo.

Además es importante mencionar que cerca de este lote de terreno se encuentra el Hospital de la UTPL, un parque recreacional que puede ser usado por los adultos mayores y el Terminal Terrestre en caso de alguna emergencia.

Para determinar la micro localización se tomó en consideración que el lugar donde se va a poner en marcha el proyecto de inversión cuenta con todos los servicios básicos como lo son: agua potable, luz eléctrica, alcantarillado, línea telefónica, calles asfaltadas que permitirá el fácil acceso al mismo por lo que se garantizara la viabilidad al club de día, ofreciendo así un servicio de calidad a los adultos mayores.

Gráfico N° 3  
Micro localización  
Ciudadela "Electricista 3ra etapa"





## **Ingeniería del proyecto**

Para la ingeniería del proyecto se ha realizado un análisis exhaustivo para poder determinar cuáles serán los insumos, equipos y espacios necesarios para el montaje y puesta en marcha el *centro de día*.

## **Requisitos para ingresar al centro de día**

- Solicitud dirigida al director del centro de día
- Copia de cedula
- Exámenes médicos
- Encontrarse cursando los 65 años o más de edad
- No tener enfermedades que necesitan cuidados especializados

## **Horarios de permanencia**

El *Centro de día* brindará, para el bienestar de los adultos mayores, juego y relajamiento, manteniendo un ritmo armónico, dinámico y flexible entre ellos que le permitirán al asistente tener un beneficio físico y emocional en su vida.

El horario en el que el adulto mayor permanecerá en el *centro de día* será el siguiente:

- De lunes a viernes de 08:00am a 18:00 pm

## **Descripción del proceso**

1.- El adulto mayor junto con su familia se acercan al *centro de día* con la finalidad de conocer las instalaciones e informarse acerca de los servicios que el centro brinda para su comodidad.

2.- Si existe interés por parte del adulto mayor se continúa con el trámite, caso contrario finaliza y agradece la visita.

3.- Si el adulto mayor se interesa por formar parte del centro de día “El Nogal”, se procede a entregarle los requisitos que el adulto mayor debe de cumplir para ingresar al centro.

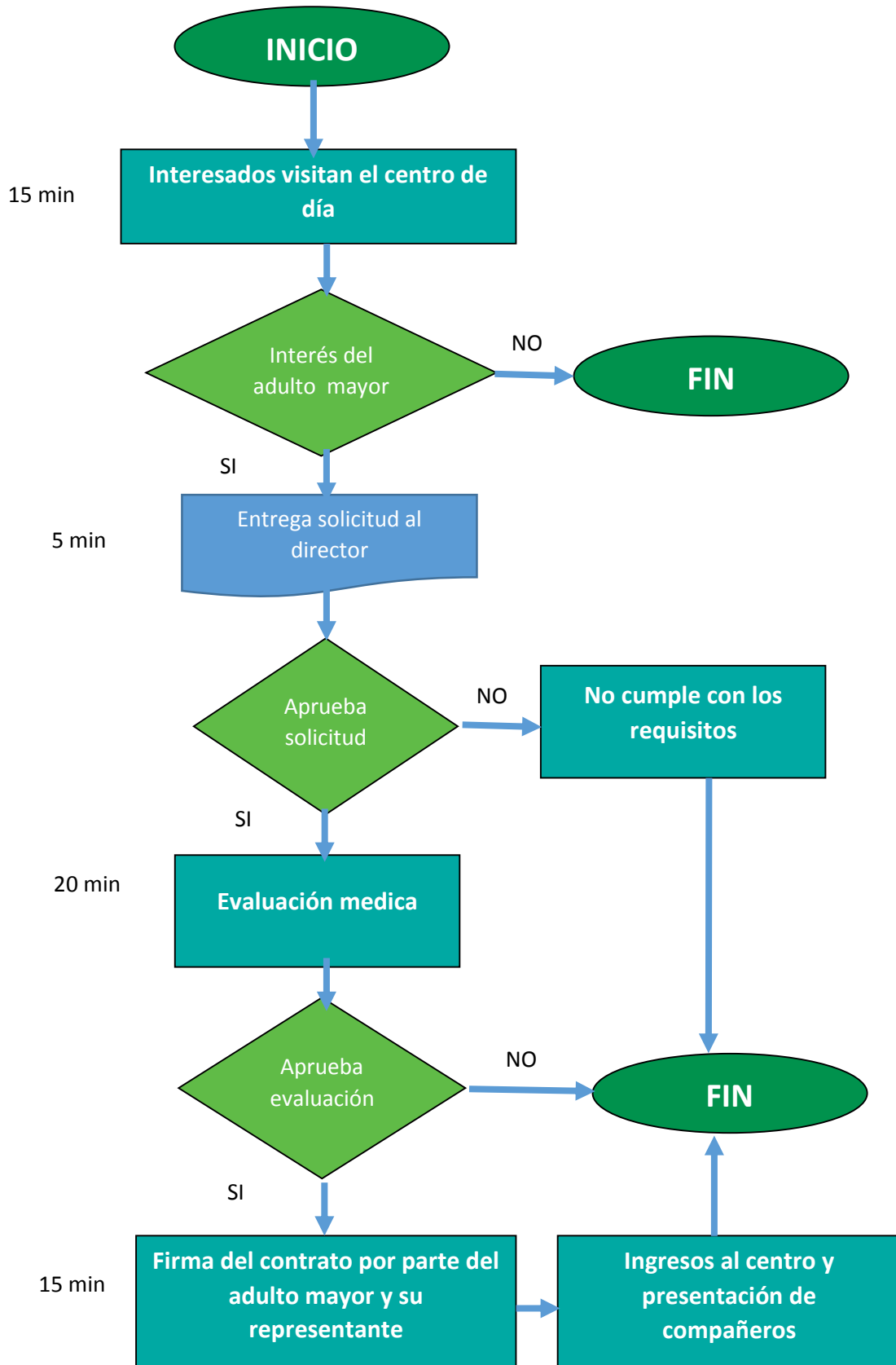
4.- El representante o el adulto mayor entrega una solicitud simple dirigida a la directora del centro adjuntando los documentos respectivos que se indicó anteriormente; entre los documentos tenemos copia de cedula a color, croquis de ubicación del hogar del adulto mayor, dos referencias personales, exámenes médicos.

5.- Si el adulto mayor no cumple con los requisitos exigidos por el *centro de día* este finalizará el proceso.

6.- En caso de que todos los papeles estén en regla, y cumplan con los requisitos que pide el centro se procede a realizar una evaluación médica en el centro de día y a revisar los exámenes médicos entregados por el adulto mayor o su representante; en caso de que existan alguna enfermedad que requiera cuidados especiales se finalizara el servicio, debido a que el centro no cuenta con la indumentaria necesaria para los adultos mayores con enfermedades de cuidados. En estos casos se recomendará un centro especializado según las necesidades del adulto mayor.

7.- Si el adulto mayor aprueba la evaluación médica se procede a firmar el contrato, se le entregan los kits de aseo y estudio; y, finalmente se hará la presentación formal con sus nuevos compañeros en el *centro de día*.

### Flujo grama del proceso de inscripción



## **Tamaño del proyecto**

El tamaño del proyecto de inversión está estrechamente relacionado con los factores importantes de los cuales depende la oferta, pues dependiendo de esto se determinará la capacidad del mismo, con el fin de satisfacer la demanda que existe en el mercado. Cabe indicar que los factores que se analizarán son tales como el mercado, la disponibilidad de recursos financieros, talento humano, insumos necesarios, capacidad de las instalaciones, aspectos legales, entre otros; para de esta manera tener los determinantes y limitantes del Centro día para los adultos mayores de 65 años en adelante de la ciudad de Loja.

## **CAPACIDAD INSTALADA**

El servicio debe mantener la comodidad, calidad y el fácil acceso al mismo así como también la seguridad que se brindara a los adultos mayores. Por tanto la capacidad instalada del centro de día es de 150 personas, las cuales estarán distribuidas en 6 grupos de 25 personas las cuales van a recibir los talleres planificados en horarios rotativos; es decir existirán 6 grupos de adultos mayores:

- Grupo A
- Grupo B
- Grupo C

- Grupo D
- Grupo E
- Grupo F

Cada grupo de adultos mayores podrá matricularse en el grupo que se realicen más actividades que sean de su agrado, es decir dependiendo las actividades que sean de su preferencia podrá escoger al grupo al que desea pertenecer, cabe mencionar que cada grupo tendrá como máximo un número de hasta 25 adultos mayores.

Es importante mencionar que la capacidad instalada se determinó por la capacidad que tendrá el centro para prestar los servicios a los adultos mayores, por lo tanto el área donde se ubicará el proyecto es de gran importancia debido a que las instalaciones deben guardar concordancia con los principios de comodidad y seguridad que se proponen.

### Flujo gramas de proceso de actividades por tiempo y por grupo

#### GRUPO A Centro de día “EL NOGAL”



Nº	TIEMPO	DEFINICION	SIMBOLO
1	30 min	Adulto mayor llega al centro de día y procese a desayunar	

2	120 min	Se dirige a las aulas para recibir clases	
3	30 min	Se acerca al comedor para recibir un refrigerio	
4	120 min	El adulto mayor va a las aulas para recibir los diversos talleres	
5	60 min	El adulto mayor va al comedor para proceder a almorzar	
6	60 min	El adulto mayor tiene ese tiempo de descanso para realizar las actividades que el estime conveniente, pero bajo la supervisión de los cuidadores	
7	60 min	El adulto mayor realiza actividades físicas	
8	30 min	El adulto mayor se dirige al comedor para tomar un refrigerio	
9	60 min	El adulto mayor recibe terapia ocupacional	
10	25 min	El adulto mayor realiza alguna actividad lúdica como dinámicas antes de irse a su hogar	
11	5 min	El adulto mayor sube al transporte y se dirige a su hogar	
600 minutos desde contacto con cliente			<b>TOTAL</b>

Elaboración: La autora

**GRUPO B**  
**Centro de día "EL NOGAL"**



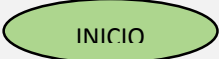
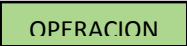
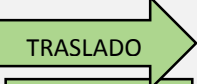
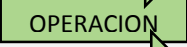
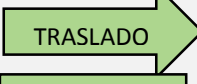

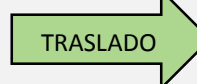
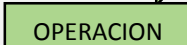
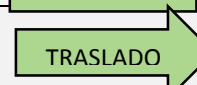
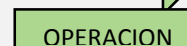
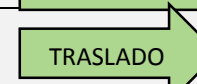
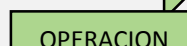
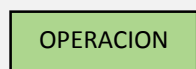
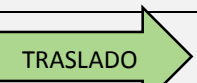

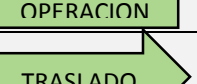

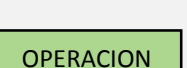
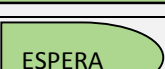
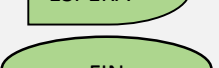
Nº	TIEMPO	DEFINICION	SIMBOLO
1	30 min	Adulto mayor llega al centro de día y procese a desayunar	 
2	120 min	Se dirige a las aulas para recibir clases	 
3	30 min	Se acerca al comedor para recibir un refrigerio	 
4	120 min	El adulto mayor va a las aulas para recibir los diversos talleres	 
5	60 min	El adulto mayor va al comedor para proceder a almorzar	 
6	60 min	El adulto mayor tiene ese tiempo de descanso para realizar las actividades que el estime conveniente, pero bajo la supervisión de los cuidadores	
7	60 min	El adulto mayor realiza terapia ocupacional	 
8	30 min	El adulto mayor se dirige al comedor para tomar un refrigerio	 
9	60 min	El adulto mayor realiza actividad física	 
10	25 min	El adulto mayor realiza alguna actividad lúdica como dinámicas antes de irse a su hogar	
11	5 min	El adulto mayor sube al transporte y se dirige a su hogar	 
600 minutos desde contacto con cliente			<b>TOTAL</b>

Elaboración: La autora



**GRUPO C**  
**Centro de día "EL NOGAL"**



Nº	TIEMPO	DEFINICION	SIMBOLO
1	30 min	Adulto mayor llega al centro de día y procese a desayunar	 
2	60 min	El adulto mayor se dirige a realizar actividades físicas	 
3	60 min	El adulto mayor realiza terapia ocupacional	 
4	30 min	El adulto mayor se traslada al comedor para recibir el refrigerio	 
5	120 min	El adulto mayor va a una aula a recibir clases	 
6	60 min	El adulto mayor va al comedor para proceder a almorzar	 
7	60 min	El adulto mayor tiene ese tiempo de descanso para realizar las actividades que el estime conveniente, pero bajo la supervisión de los cuidadores	
8	120 min	El adulto mayor se dirige a una aula a recibir clases	 
9	30 min	El adulto mayor se dirige al comedor para tomar un refrigerio	 
10	25 min	El adulto mayor realiza alguna actividad lúdica como dinámicas antes de irse a su hogar	
11	5 min	El adulto mayor sube al transporte y se dirige a su hogar	 
600 minutos desde contacto con cliente			<b>TOTAL</b>

Elaboración: La autora

**GRUPO D**  
**Centro de día "EL NOGAL"**



Nº	TIEMPO	DEFINICION	SIMBOLO
1	30 min	Adulto mayor llega al centro de día y procese a desayunar	
2	120 min	El adulto mayor se dirige a una aula para recibir clases	
3	30 min	El adulto mayor se traslada al comedor para recibir el refrigerio	
4	60 min	El adulto mayor realiza actividades física	
5	60 min	El adulto mayor recibir talleres ocupacionales	
6	60 min	El adulto mayor va al comedor para proceder a almorzar	
7	60 min	El adulto mayor tiene ese tiempo de descanso para realizar las actividades que el estime conveniente, pero bajo la supervisión de los cuidadores	
8	120 min	El adulto mayor se dirige a una aula a recibir clases	
9	30 min	El adulto mayor se dirige al comedor para tomar un refrigerio	
10	25 min	El adulto mayor realiza alguna actividad lúdica como dinámicas antes de irse a su hogar	
11	5 min	El adulto mayor sube al transporte y se dirige a su hogar	
600 minutos desde contacto con cliente			<b>TOTAL</b>

Elaboración: La autora

**GRUPO E**  
**Centro de día "EL NOGAL"**



Nº	TIEMPO	DEFINICION	SIMBOLO
1	30 min	Adulto mayor llega al centro de día y procese a desayunar	 
2	120 min	El adulto mayor se dirige a una aula para recibir clases	 
3	30 min	El adulto mayor se traslada al comedor para recibir el refrigerio	 
4	60 min	El adulto mayor recibe talleres ocupacionales	 
5	60 min	El adulto mayor realiza actividades físicas.	 
6	60 min	El adulto mayor va al comedor para proceder a almorzar	 
7	60 min	El adulto mayor tiene ese tiempo de descanso para realizar las actividades que el estime conveniente, pero bajo la supervisión de los cuidadores	
8	120 min	El adulto mayor se dirige a una aula a recibir clases	 
9	30 min	El adulto mayor se dirige al comedor para tomar un refrigerio	 
10	25 min	El adulto mayor realiza alguna actividad lúdica como dinámicas antes de irse a su hogar	
11	5 min	El adulto mayor sube al transporte y se dirige a su hogar	 
600 minutos desde contacto con cliente			<b>TOTAL</b>

Elaboración: La autora

**GRUPO F**  
**Centro de día "EL NOGAL"**



Nº	TIEMPO	DEFINICION	SIMBOLO
1	30 min	Adulto mayor llega al centro de día y procese a desayunar	
2	60 min	El adulto mayor recibe terapia ocupacional	
3	60 min	El adulto mayor realiza actividades físicas	
4	30 min	El adulto mayor se traslada al comedor para recibir un refrigerio	
5	120 min	El adulto mayor se dirige a una aula para recibir clases	
6	60 min	El adulto mayor va al comedor para proceder a almorzar	
7	60 min	El adulto mayor tiene ese tiempo de descanso para realizar las actividades que el estime conveniente, pero bajo la supervisión de los cuidadores	
8	120 min	El adulto mayor se dirige a una aula a recibir clases	
9	30 min	El adulto mayor se dirige al comedor para tomar un refrigerio	
10	25 min	El adulto mayor realiza alguna actividad lúdica como dinámicas antes de irse a su hogar	
11	5 min	El adulto mayor sube al transporte y se dirige a su hogar	
600 minutos desde contacto con cliente			<b>TOTAL</b>

Elaboración: La autora

**Condiciones:**

- Se trabajará 252 días en el año, no se incluyen en estos los 9 días que son considerados como feriado nacional para el año 2016.
- Las Jornadas de los trabajadores serán de 8 horas diarias, a excepción de los promotores que laborarán 10 horas diarias.
- Con relaciones al médico y al nutricionista ellos serán asignados por parte del Ministerio de salud.
- Se laborará de lunes a viernes.
- La jornada de atención del centro será de 08:00 a 18:00
- Los empleados tendrán 2 horas para su almuerzo
- Habrán 4 instructores o talleristas que tendrán a su cargo a 25 adultos mayores.
- El terapeuta o instructor ocupacional y el instructor físico de igual manera trabajará con un número de 25 adultos mayores por clase.
- Por cada instructor existirá 1 cuidador o promotor que lo asista en las diversas actividades planeadas con los adultos mayores.
- Se contará con demás personal para el mejor desenvolvimiento del centro de día.

### **Cálculo de la Capacidad Instalada con razonamiento lógico.**

Como se mencionó anteriormente en el centro de día existirán seis instructores los cuales son:

- Instructor físico
- Instructor educativo
- Instructor de artes
- Instructor psicomotriz
- Instructor de computación
- Terapeuta o instructor ocupacional

Cada instructor tendrá a su cargo a 25 adultos mayores por día, es decir el centro de día atenderá mensualmente a 150, y el centro funcionara de lunes a viernes es decir 5 días a la semana; 52 semanas, 12 meses en el año; por lo tanto se atenderá anualmente a :

**150 adultos mayores atendidos al mes x 12 meses en el año = 1800  
adultos mayores anualmente**

Cabe indicar que la contratación de nuestro servicio es mensual es por ello que el mismo adulto mayor que será atendido el día lunes será atendido el día martes y así consecutivamente todos los días mientras siga contratando nuestro servicio.

**CUADRO N° 36  
CAPACIDAD INSTALADA**

Año	Demanda insatisfecha	Capacidad instalada	Porcentaje de atención
2016	12883	1800	13,97
2017	13340	1800	13,49
2018	13806	1800	13,04
2019	14280	1800	12,60
2020	14775	1800	12,18

**FUENTE:** Cuadro N°30

Con el cuadro expuesto se muestra que la capacidad máxima de atención trabajando en condiciones ideales al 100% es 1800 adultos mayores al año que se les brindara el servicio.

### **Capacidad utilizada**

El *centro de día* al ser un emprendimiento, es decir una empresa de servicios que se ofertará para un nicho de mercado específico como lo es la población de la tercera edad.

Al inicio y al ser una empresa de servicios y por la demanda existente en el mercado podrá hacer uso de su capacidad instalada al 100% debido a que se está lanzando al mercado por primera vez.

**CUADRO N° 37**  
**CAPACIDAD UTILIZADA**

Año	Capacidad instalada	Porcentaje utilizado	capacidad utilizada
2016	1800	100%	1800
2017	1800	100%	1800
2018	1800	100%	1800
2019	1800	100%	1800
2020	1800	100%	1800

FUENTE: Cuadro N°36

**DISEÑO ARQUITECTÓNICO DEL CENTRO**

El diseño arquitectónico del *centro de día* para adultos mayores está basado bajo los siguientes parámetros, el terreno en el cual se ubicará se encuentra en la ciudadela del electricista etapa 3, se construirá una casa amplia de una sola planta, que contará con espacios verdes y su área será de 1260 m<sup>2</sup> .

Es importante mencionar que las instalaciones del centro de día están bajo lo estipulado en la “Norma técnica para la implementación de centros gerontológicos del día para personas adultas mayores” expedida el 5 de enero de 2013 por el ministerio de inclusión económica y social, y, también bajo los lineamientos establecidos por el código para la construcción ecuatoriana.



La norma técnica para la implementación de centros gerontológicos del día para personas adultas mayores menciona que el centro debe cumplir con las siguientes áreas:

- Área administrativa
- Área de enfermería
- Área de comedor
- Área de cocina
- Área recreativa
- Área para talleres
- Espacios verdes
- Bodega para alimentos
- Baños con pasamanos
- Área de limpieza

Por lo tanto se ha decidido crear el centro de una sola planta debido a que por la edad los adultos mayores se les dificultan subir escaleras y en el caso de implantarse un ascensor muchos de los adultos mayores sufren de la presión y no es recomendable usar ascensores.

Es por ello que para su comodidad todas las dependencias del *centro de día* estarán distribuidos en una sola planta, además se construirá con materiales sólidos y bajo normas especiales para el cuidado de los adultos

mayores evitando de esta manera estructuras peligrosas que puedan dañar de alguna manera a los mismos como por ejemplo:

- Los mesones deben de tener terminaciones ovaladas con el fin de evitar accidentes
- La acera debe de tener un acabado antiderrapante y en caso de presentarse algún escalón de igual manera debe ser antiderrapante.
- Existirán barandales en zonas como baños, patios, comedor, etc.
- Las ventanas contarán con la protección solar necesaria para una mejor iluminación.

El diseño arquitectónico será minimalista es decir, se utilizaran terminados simples y sin ornamentación este diseño arquitectónico centra su atención en las formas puras y simples usando la tendencia monocromía absoluta en los suelos, techos y paredes.

Al final son los accesorios los que le dan un toque de color al espacio, en un planteamiento minimalista destaca el color blanco y todos los matices que nos da su espectro.

No hay que olvidar que el blanco tiene una amplia gama de subtonos. Lo que se pretende es que el diseño minimalista priorice la funcionalidad del centro.

#### **Grafico N° 4 Fachada del centro**



## DISEÑO DEL CENTRO DE RECREACIÓN PARA EL ADULTO MAYOR

## **INFRAESTRUCTURA**

La infraestructura física donde funcionará el Centro de día estaría conformada por un área de construcción 1260 m<sup>2</sup> altura de 3 m, edificada de hormigón armado debido a que el hormigón armado es un material que nos permitirá un ahorro en tiempo y dinero a la hora de construir el centro de día, este material además nos permitirá abrir los- ventanales propuestos sin mayor dificultad ya que el mismo se puede moldear muy fácilmente. El centro de día contara solamente con la planta bajar es decir será de un piso, esto con la finalidad de salvaguardar la salud y protección de los adultos mayores.

Con relación a las paredes estas estarán pintadas o revestidas con material lavable, la misma que será adaptada de acuerdo a los requerimientos del proyecto, colaborando a la fluidez de circulación del adulto mayor y del personal del centro de día, cabe indicar que contara con todas las comodidades, aspectos de seguridad y facilidades para que el adulto mayor pueda desenvolverse sin ningún inconveniente.

La infraestructura del centro contempla 4 aulas para talleres, baterías sanitarias, departamento médico, área administrativa, área de cocina y comedor, capilla, área de gimnasio, área de exposiciones al aire libre, espacios verdes. Área verdes y de cultivos, y finalmente una mini granja.

El centro de día tendrá cielorraso ya que tiene propiedades térmicas y acústicas es decir, los espacios que quedan entre las paredes del mismo reducen los ruidos y proporcionan un mejor confort al ambiente. Además otro plus adicional que tiene el cielorraso es que auto extingible es decir que no propaga las llamas en caso de un incendio.

Como se mencionó anteriormente el centro de día contará con ventanales amplios que permita el ingreso de la iluminación natural, no obstante para mayor iluminación las instalaciones eléctricas contarán con luz blanca, con relación a las áreas recreativas contarán con la amplitud necesaria para las actividades planificadas.

Como medida de seguridad para los Adultos mayores, dentro de las instalaciones, estarán diseñadas salidas en caso de emergencia y se contará con extintores contra incendio en cada una de las dependencias del mismo tomando en consideración el tipo de extintor necesario para cada caso:

- Extintores de agua con cartucho: para las aulas de talleres, salón de juegos y descanso
- Extintores de espuma química: para la cocina, comedor.
- Extintor de bióxido de carbono: para el auditorio, área administrativa, gimnasio.

Para determinar la capacidad máxima del Centro de Recreación, se tomó en cuenta los lineamientos que exige el Ministerio de Inclusión Económica y Social y para la distribución del espacio se tomó en consideración la máxima capacidad que atenderá el Centro de día que es de 150 Adultos mayores, en la jornada que contempla el proyecto. La distribución de las aulas y actividades para los diferentes Adultos mayores se presentan a continuación:

1.- Los espacios se distribuirán de modo que beneficie la comunicación y la interacción de los adultos mayores entre sí y con el personal del centro, satisfaciendo de esta manera la necesidad de interrelación, compañía y afecto de los adultos mayores.

2.- La distribución de planta permite adecuar el espacio que se dispone para el funcionamiento del Centro de día, de tal manera que se pueda optimizar tiempo y recursos y el personal pueda trabajar adecuadamente.

### **Distribución del centro**

La distribución del centro de día para adultos mayores estará determinada de la siguiente manera:

**Área Administrativa.-** aquí se tendrá la oficina del director del centro así como también una recepción donde se dará información a las personas acerca del centro de día como es su funcionamiento, precios, formas de pago etc; además aquí también estará la oficina del contador.

**Grafico N°5**  
**Área administrativa**



**Grafico N°6**  
**Recepción**



**Departamento medico.-** se tendrá en el departamento medico un consultorio médico donde se realizaran chequeos preventivos a los adultos mayores, enfermería donde se asistirá a los adultos mayores, además existirá en este departamento una oficina para el psicólogo y finalmente aquí se encontrara la Trabajadora social del centro.

**Grafico N°7**  
**Departamento medico**



**Área de talleres.-** el *centro de día* contará con cuatro aulas para impartir los talleres a los adultos mayores, cada aula tendrá la capacidad para atender a 25 adultos mayores debido a su espacio y los implementos que estarán en las mismas, se realizarán diversas actividades en cada una de las aulas las cuales se detalla a continuación:



#### Aula 1

Se impartirán talleres de manualidades para los Adultos mayores, entre las actividades que se realizarán son trabajos manuales como adornos para el hogar, tejido, bordado, tarjetas, porta retratos, en fin trabajos que ayuden a desarrollar la psicomotricidad de los adultos mayores.

#### Aula 2

Esta aula está destinada para cursos de pinturas, artesanía, cerámica en frío, entre otras con el fin de estimular el lenguaje plástico utilizando esta técnica como nexo para conectar la comunicación y la creación de los adultos mayores a través de actividades que estén involucradas con el arte.

#### Aula 3

Aquí se realizarán los talleres de computación básica, donde los adultos mayores podrán aprender cómo se manejan los programas básicos, así como también a utilizar el internet como una herramienta de comunicación con sus seres queridos.

#### Aula 4

Esta aula es destinada para realizar actividades educativas para los adultos mayores como por ejemplo se realizarán talleres de memoria, de palabras, lectura comprensiva entre otras actividades que puedan de una u otra forma que estos se enriquezcan mentalmente y logren la armonía que necesitan.

### **Grafico N° 8**

## Aulas



**Gimnasio.-** el gimnasio estará dotado para atender a un grupo de hasta 25 adultos mayores, donde se instalaran las maquinas e insumos necesarios con el fin de que los adultos mayores puedan desarrollar actividades físicas mediante la realización de ejercicios acorde a su edad y a sus posibilidades, entre las que se realizara cardio, maquinas, aeróbicos, pilates entre otras.

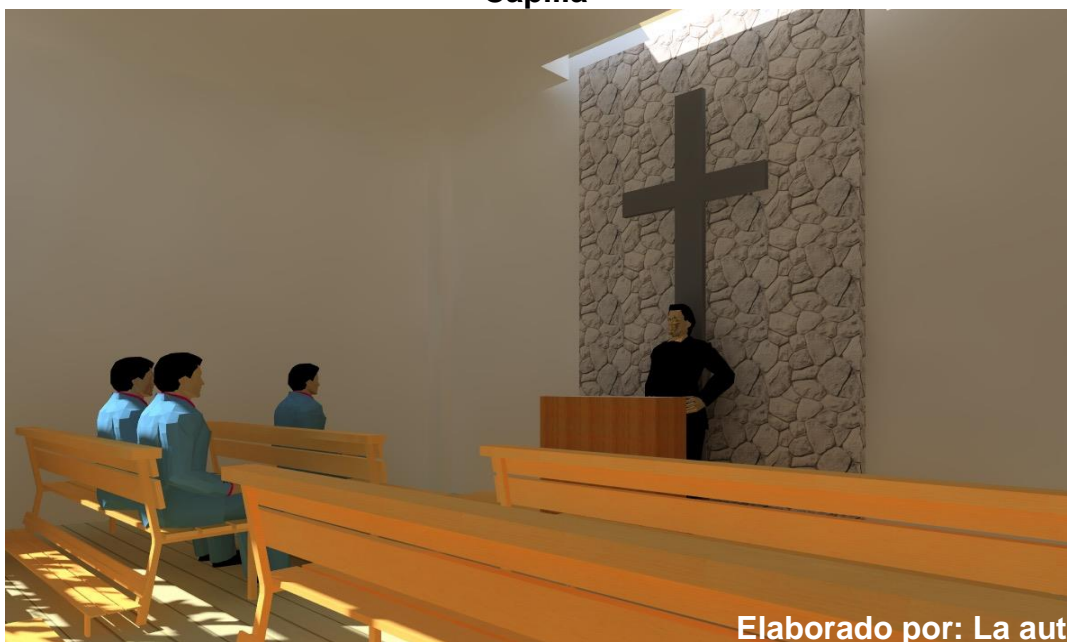
## Grafico N° 9 Gimnasio



**Capilla.-** uno de los principios que propone el ministerio de inclusión económica y social es la espiritualidad y el reencuentro de la paz de los

adultos mayores y que mejor que contando con una capilla donde se realizara una vez al mes una misa, cabe indicar que solo acudirán a la misma los adultos mayores que así lo deseen puesto que si no son religiosos o su creencia es otra, el mismo en ese lapso de tiempo podrá realizar otras actividades.

**Grafico N°10**  
**Capilla**



Elaborado por: La aut

**Áreas verdes.-** el centro de día contara con amplias áreas verdes las misma que serán destinadas para actividades deportivas, bailo terapia, yoga y las dinámicas que el profesor considere necesarias. Es importante señalar que las áreas verdes contarán con todas las medidas de seguridad necesarias para el cuidado y protección de los adultos mayores.

**Grafico N° 11**  
**Áreas verdes**





**Mini granja agropecuaria.-** los adultos mayores podrán estar en contacto con la naturaleza ya que el centro contara con jardín o huerto donde se sembraran plantas de ciclo corto de las especies que los adultos mayores así lo decidan; adicional a ello se tendrá una mini granja donde habrán animales domésticos que los adultos mayores puedan cuidar según sus posibilidades.

Es importante mencionar que el taller de jardinería no es una actividad obligatoria es decir si los adultos mayores no quieren participar de esta actividad podrán acogerse a otras que el centro ofrece.

**Grafico N° 12**  
**Granja y herbario**



**Área de servicios generales.-** aquí tenemos el Comedor que estará equipado con 15 juegos de mesas de 10 sillas desplegables cada uno, aquí los adultos mayores recibirán los alimentos del día bajo estrictas normas de higiene es importante mencionar que se impartirán algunas clases de repostería las cuales se darán en el comedor del centro.

Además es importante mencionar que al ser una área con menaje despegable se lo usara también como auditorio para proyección de películas o reuniones, la Cocina y la alacena están ubicados cerca del comedor pero esta es una área a la cual los adultos mayores no tendrán accesos esto con el fin de salvaguardar su salud.

**Grafico N° 13**  
**Servicios generales**



**Área de juegos y área de descanso.-** en la sala de juegos tendremos mesas de tenis, juegos de mesa como: rompecabezas, domino, ajedrez, cartas, yenga entre otros; la sala de descanso dispondrá de sillones reclinables los cuales pueden servir para que los adultos mayores tomen una siesta corta, además tendrá juegos de muebles una televisión con el fin de que descanse un poco antes de continuar con las actividades planificadas del día.

**Grafico N°14**  
**Área de juegos y descanso**



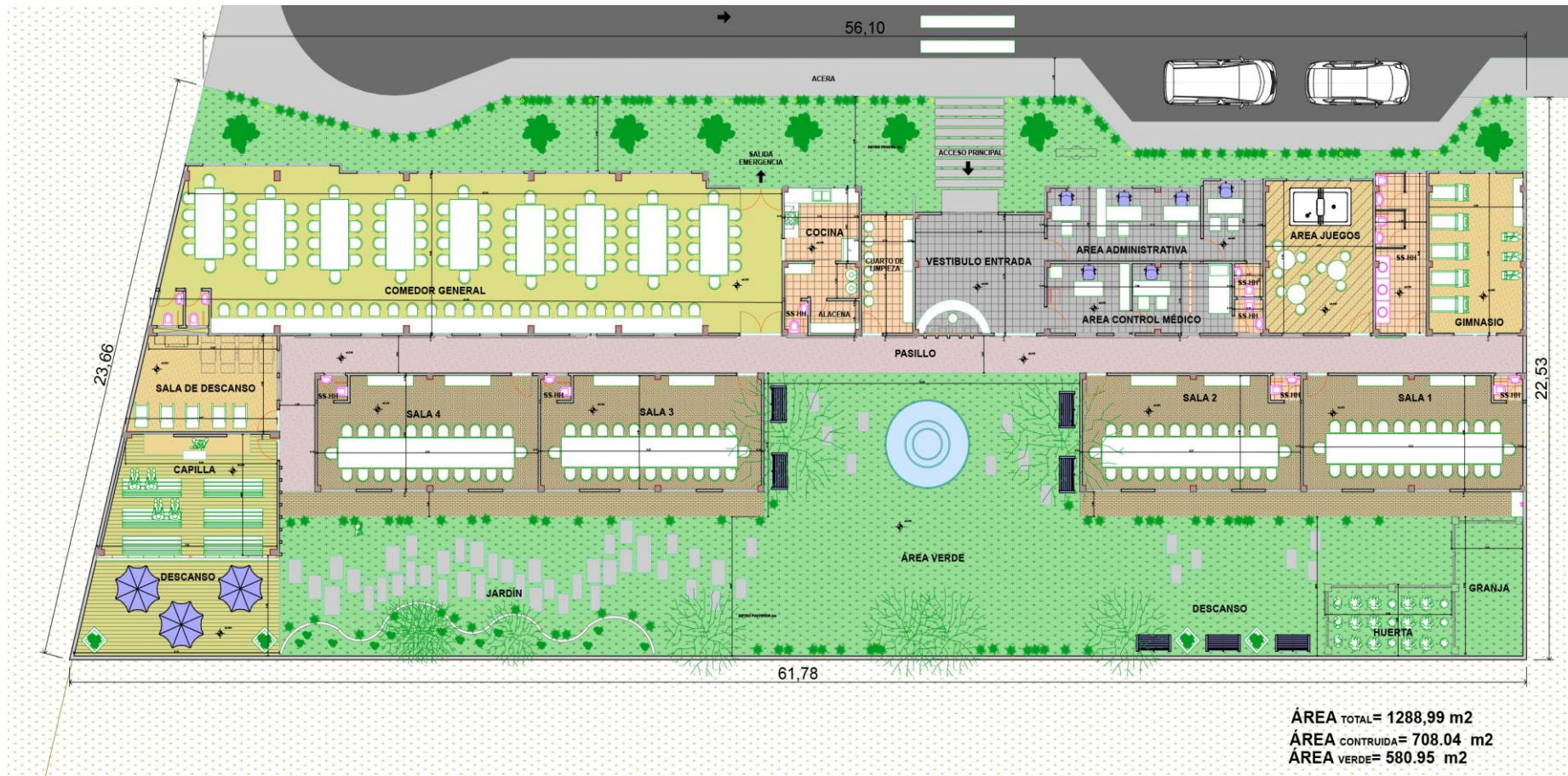




**Baterías sanitarias.-** las baterías sanitarias se encontraran en las aulas y cerca de las zonas estratégicas con el objetivo de que los adultos mayores puedan hacer uso de ellas en cualquier momento del día cuando así lo requieran.

**Área de limpieza.-** aquí se tendrán todos los insumos y el menaje necesario para realizar la limpieza del centro, a esta dependencia los adultos mayores no tendrán acceso.

Grafico N°15  
Plano del centro de día



## **REQUERIMIENTO DE MATERIALES**

Todas las dependencias del centro contarán con los insumos, equipamiento y maquinaria necesaria para hacer placentera y cómoda la estancia de los adultos mayores. Las instalaciones del centro de día estarán equipadas de manera que los adultos mayores puedan desarrollar sus actividades cotidianas sin ningún inconveniente con espacios que permitan su trabajo diario y diseñado en función de sus necesidades y exigencias.

Para la seguridad del centro se instalarán cámaras de seguridad en las dependencias, detectores de humo así como también se instalará una alarma para la mayor seguridad de los adultos mayores.

Los equipos, maquinaria e insumos que utilizará el centro de día fueron programados tomando en cuenta el número de adultos mayores que el Centro estaría en condiciones de acoger y que fue sustentado en el estudio de mercado.

Es importante mencionar que el centro ofrecerá el servicio de transporte puerta a puerta por lo que se accederá a subcontratar los servicios de busetas por un valor adicional de \$30,00; en el caso de que los adultos mayores requieran de este servicio.

## **Requerimiento de MAQUINARIA Y EQUIPO**

Tabla N° 3  
Maquinaria y equipos de área administrativa

N°	DETALLE	IMAGEN
2	Computadora de escritorio más impresora multifunción	
1	Teléfono Panasonic inalámbrico	
1	Teléfono con cable Panasonic	
1	TV	
1	DVD	
1	Infocus	
1	Parlante con entrada usb	
1	Celular	

Elaborado por: la Autora


TABLA N° 4  
Maquinaria y equipos para centro medico

N°	DETALLE	GRAFICO
2	Computadora de escritorio más impresora multifunción	
1	Teléfono Panasonic inalámbrico	
1	Teléfono con cable	
1	Tensiómetro	
4	Termómetro	
1	Balanza con talimetro	
2	Equipo menor de curaciones	
2	Estetoscopio	
2	Glucómetro	
4	Equipos de oxigenoterapia	
2	Laringoscopio	
2	Set de diagnostico	

Elaborado por: la Autora

TABLA N° 5



Maquinaria y equipos para aula de computación

N°	DETALLE	GRAFICO
25	Computadora de escritorio más impresora multifunción	

Elaborado por: la Autora

TABLA N° 6

Maquinaria y equipo para el gimnasio

N°	DETALLE	GRAFICO
7	Bicicleta eléctrica	
7	Caminadora	

Elaborado por: la Autora

El área administrativa dispondrá de un teléfono inalámbrico para la oficina del director y un teléfono con cable para la recepción, la televisión y el DVD será ubicados en el área de descanso, por su parte el infocus, el minicomponente y el parlante, estarán a cargo del área administrativa, pero esto no imposibilita que se pueda usar en otras dependencias cuando la ocasión lo amerite.

Los equipos médicos se distribuirán de acuerdo a los requerimientos entre el médico y la enfermera, el teléfono inalámbrico será para el departamento

de uso compartido con la enfermera y el medico; y el teléfono de cable será para a trabajadora social. Los equipos o máquinas de gimnasia estarán en el salón para gimnasio donde estos van a ser utilizados con el fin de ayudar a ejercitar el cuerpo de los adultos mayores.

## REQUERIMIENTO DE MUEBLES Y ENCERES

TABLA N°7

Muebles y enseres para área administrativa

N°	DETALLE	GRAFICO
1	Escritorio	
2	Sillas giratorias	
1	Juego de sillones	
3	Sillas de espera	
2	Archivador	
1	Módulo de recepción	

Elaborada por: la Autora

TABLA N° 8

Muebles y enseres para el departamento medico

N°	DETALLE	GRAFICO
2	Escritorio	
2	Silla giratoria	
1	Sillas de espera	
1	Camilla	
1	Archivado	



Elaborada por: La Autora

TABLA N° 9

Muebles y enceres área de Servicios generales

N°	DETALLE	GRAFICO
1	Refrigeradora	
1	Cocina	
1	Licuadora	
1	Microondas	



1	Juegos de ollas, platos y utensilios de cocina	
1	Cesto de basura	
15	Mesas para 10 personas con sillas	

Elaborada por: La Autora

Tabla N°10  
Muebles y enseres para área de talleres

N°	INSUMO	VALOR
4	Escritorio	
4	Silla giratoria	
100	Escritorios para alumnos	
4	Armario	

Elaborada por: La Autora

Tabla N°11





Muebles y enseres para área de limpieza

N°	DETALLE	GRAFICO
10	Escoba	
10	Trapeador	
10	Limpia cristales	
10	Baldes	

Elaborada por: La Autora





Tabla N°12

Muebles y enseres para espacios verdes y baños

N°	INSUMO	Grafico
7	Butaca de descanso	
10	Espejos	
10	Accesorios de baño	
6	Cesto de basura	

Elaborada por: la Autora

Tabla N°13  
MUEBLES y enseres para área de descanso

N°	INSUMO	GRAFICO
20	Sillón reclinable	
3	Juego de muebles	
80	Juegos de mesa (cartas, domino, etc.)	
2	Mesa de tenis	


Elaborada por: la Autora

Tabla N°14  
Muebles y enseres para gimnasio

N°	INSUMO	VALOR
25	Mancuernas	
25	Balones terapéuticos	
25	Ligas y bandas	

Elaborada por: la Autora

Tabla N°15  
Muebles y enseres para capilla

N°	INSUMO	GRAFICO
15	Bancas para capilla	

Elaborada por: la Autora

Cada oficina en el área administrativa tendrá un modular de escritorio unipersonal, una silla giratoria, una silla normal, y un armario que irá en la pared para usos múltiples en especial para archivar documentos. Esta área dispondrá además de un juego de sillones que se colocará en el área de espera, para que puedan usarse como descanso tanto los Adultos mayores como el personal del centro. Al igual que el área administrativa, las dependencias del centro médico dispondrán de mesas de escritorio y de dos sillas.

#### REQUERIMIENTO DE ÚTILES E INSUMOS

Los útiles de oficina son instrumentos y herramientas que se utilizan para el desarrollo y organización de las actividades recreativas, operacionales y administrativas, el detalle de los requerimientos se describe a continuación:

Tabla N° 16

Útiles y suministros cantidad mensuales

INSUMO	Nº
Lana escolar	150
Pincel plano	150
Escarcha	150
Papel lustre	150
Plastilina	150
Goma	150
Tijera	150
Fomix	150
Cartulina	150
Lápiz chino	168
esferos	150
Carpetas	150
Archivador	10
Perforadora	10
Grapadora	10
Sobre manila	150
Temperas	150
Resma de papel	5

Elaborado por: la Autora

Los insumos son implementos que se utilizaran para la limpieza y mantenimiento de las instalaciones y aulas del centro.

Tabla N°17

Insumos de limpiezas mensuales

Nº	INSUMO
1104	Papel higiénico
52	desinfectantes
52	Jabón de tocador
12	Lava vajillas

Elaborado por: la Autora

## REQUERIMIENTO DE PERSONAL

Tabla N°18  
Detalle de personal

N°	PERSONAL
1	Director
1	Contador
1	Secretaria
1	Psicólogo
1	Trabajador social
5	Instructores
6	Promotores
1	Terapista ocupacional
1	Doctor
1	Enfermera
1	Nutricionista
10	Auxiliar de servicios
1	Cocinera
1	Ayudante de cocina

Los especialistas como el doctor y el nutricionista serán dados por el ministerio de salud. No todo el personal trabajará de planta en el centro; de acuerdo con la programación.

## REQUERIMIENTO DE ALIMENTOS

Los productos para la alimentación de adultos mayores que sean atendidos en el Centro de día serán a base de los parámetros nutricionales que establezca un nutricionista. A continuación se detallan las cantidades de los alimentos que se utilizarán en el periodo de un año:

Tabla N°19  
Detalle de los requerimientos alimenticios mensuales

N°	INSUMO
750	Pan
25	Huevos (CUBETA)
10	Papaya
150	Guineo
75	Manzana
75	Pera
10	Fresas
10	Uva
100	Naranja (unidad)
50	maracuyá (unidad)
18	Yogurt (5LITROS)
60	Leche (LITRO)
100	Verduras (LIBRA)
12	Galletas (FUNDA GRANDE)
40	Tomate (LIBRA)
50	Pimientos (Unidad)
25	Cebolla (LIBRA)
100	Carnes (LIBRAS)
1	Arroz (QUINTAL)
2	Azúcar (ARROBA)
3	Sal (2KILOS)
100	Hortalizas (LIBRA)
1	papa (QUINTAL)
4	Aceite
4	Atun (5KILOS)
10	Hierbas aromáticas
15	Horchata (FUNDA)
10	Fideos (FUNDAS)
6	Avena (LIBRAS)
1	Embutidos (4 KILOS)
2	Especies

Elaboración: la autora

## REQUERIMIENTOS DE LOS SERVICIOS BÁSICOS

Para la comodidad del servicio que se va a ofrecer se necesitan de insumos básicos, que son necesarios para la activación de varios procesos que se realizan dentro del Centro de Recreación para Adulto Mayor.

Tabla N°20  
Detalle de los servicios básicos

N°	INSUMO
1	Agua potable
1	Luz eléctrica
1	Teléfono
1	Internet

## **HORARIO Y ACTIVIDADES PROGRAMADAS PARA EN CENTRO DE RECREACIÓN.**

El Centro de día ofrecerá a los adultos mayores actividades recreacionales, físicas, terapéuticas, psicomotrices con el fin de mantener un equilibrio entre la salud física, psicológica y emocional de los adultos mayores, las actividades que ellos realizarán serán en base a sus requerimientos y a sus preferencias. Se atenderá de lunes a viernes en horario de 08:00 a 18:00 horas. La rutina diaria de los adultos mayores cumplirá con los siguientes momentos:

- Ingreso al centro de día
- Actividades adaptativas (dinámicas, juegos)
- Actividades físicas
- Terapia afectiva
- Actividades ocupacionales
- Actividades recreativas
- Salida

El horario que tendrá el centro de recreación para el adulto mayor es el siguiente:





## DISTRIBUCIÓN HORARIA DE ACTIVIDADES

# LUNES

GRUPO A		GRUPO B		GRUPO C		GRUPO D		GRUPO E		GRUPO F	
08:00-08:30	Desayuno	08:00-08:30	Desayuno	08:00-08:30	Desayuno	08:00-08:30	Desayuno	08:00-08:30	Desayuno	08:00-08:30	Desayuno
08:30-10:30	AULA 1	08:30-10:30	AULA 2	08:30-09:30	A. FÍSICA	08:30-10:30	AULA 3	08:30-10:30	AULA 4	08:30-09:30	T. OCUPACIONAL
10:30-11:00	Refrigerio	10:30-11:00	Refrigerio	09:30-10:30	T. OCUPACIONAL	10:30-11:00	Refrigerio	10:30-11:00	Refrigerio	09:30-10:30	A. FÍSICA
11:00-13:00	AULA 2	11:00-13:00	AULA 1	10:30-11:00	Refrigerio	11:00-12:00	A. FÍSICA	11:00-12:00	T. OCUPACIONAL	10:30-11:00	Refrigerio
13:00-14:00	Almuerzo	13:00-14:00	Almuerzo	11:00-13:00	AULA 4	12:00-13:00	T. OCUPACIONAL	12:00-13:00	A. FÍSICA	11:00-13:00	AULA 3
14:00-15:00	Descanso	14:00-15:00	Descanso	13:00-14:00	Almuerzo	13:00-14:00	Almuerzo	13:00-14:00	Almuerzo	13:00-14:00	Almuerzo
15:00-16:00	A. FÍSICA	15:00-16:00	T. OCUPACIONAL	14:00-15:00	Descanso	14:00-15:00	Descanso	14:00-15:00	Descanso	14:00-15:00	Descanso
16:30-16:30	Refrigerio	16:30-16:30	Refrigerio	15:00-17:00	AULA 3	15:00-17:00	AULA 4	15:00-17:00	AULA 2	15:00-17:00	AULA 1
16:30-17:30	T. OCUPACIONAL	16:30-17:30	A. FÍSICA	17:00-17:30	Refrigerio	17:00-17:30	Refrigerio	17:00-17:30	Refrigerio	17:00-17:30	Refrigerio
17:30-18:00	Actividad/Salida	17:30-18:00	Actividad/Salida	17:30-18:00	Actividad/Salida	17:30-18:00	Actividad/Salida	17:30-18:00	Actividad/Salida	17:30-18:00	Actividad/Salida

### AULA 1



MANUALIDADES

### AULA 2



ARTE &  
CREATIVIDAD

### AULA 3



COMPUTACIÓN

### AULA 3



ACTIVIDADES  
INTELLECTUALES

### TERAPIA OCUPACIONAL



JARDINERÍA,  
REPOSTERÍA,  
MINIGRANJA, ETC

### ACTIVIDAD FÍSICAS



YOGA, BAILOTERAPIA,  
DANZA, AERÓBICOS



## DISTRIBUCIÓN HORARIA DE ACTIVIDADES

# — MARTES —

GRUPO A		GRUPO B		GRUPO C		GRUPO D		GRUPO E		GRUPO F	
08:00-08:30	Desayuno	08:00-08:30	Desayuno	08:00-08:30	Desayuno	08:00-08:30	Desayuno	08:00-08:30	Desayuno	08:00-08:30	Desayuno
08:30-10:30	AULA 3	08:30-10:30	AULA 4	08:30-09:30	A. FÍSICA	08:30-10:30	AULA 2	08:30-10:30	AULA 1	08:30-09:30	T. OCUPACIONAL
10:30-11:00	Refrigerio	10:30-11:00	Refrigerio	09:30-10:30	T. OCUPACIONAL	10:30-11:00	Refrigerio	10:30-11:00	Refrigerio	09:30-10:30	A. FÍSICA
11:00-13:00	AULA 4	11:00-13:00	AULA 3	10:30-11:00	Refrigerio	11:00-12:00	A. FÍSICA	11:00-12:00	T. OCUPACIONAL	10:30-11:00	Refrigerio
13:00-14:00	Almuerzo	13:00-14:00	Almuerzo	11:00-13:00	AULA 1	12:00-13:00	T. OCUPACIONAL	12:00-13:00	A. FÍSICA	11:00-13:00	AULA 2
14:00-15:00	Descanso	14:00-15:00	Descanso	13:00-14:00	Almuerzo	13:00-14:00	Almuerzo	13:00-14:00	Almuerzo	13:00-14:00	Almuerzo
15:00-16:00	A. FÍSICA	15:00-16:00	T. OCUPACIONAL	14:00-15:00	Descanso	14:00-15:00	Descanso	14:00-15:00	Descanso	14:00-15:00	Descanso
16:30-16:30	Refrigerio	16:30-16:30	Refrigerio	15:00-17:00	AULA 2	15:00-17:00	AULA 1	15:00-17:00	AULA 3	15:00-17:00	AULA 4
16:30-17:30	T. OCUPACIONAL	16:30-17:30	A. FÍSICA	17:00-17:30	Refrigerio	17:00-17:30	Refrigerio	17:00-17:30	Refrigerio	17:00-17:30	Refrigerio
17:30-18:00	Actividad/Salida	17:30-18:00	Actividad/Salida	17:30-18:00	Actividad/Salida	17:30-18:00	Actividad/Salida	17:30-18:00	Actividad/Salida	17:30-18:00	Actividad/Salida

### AULA 1



MANUALIDADES

### AULA 2



ARTE & CREATIVIDAD

### AULA 3



COMPUTACIÓN

### AULA 3



ACTIVIDADES INTELLECTUALES

### TERAPIA OCUPACIONAL



JARDINERÍA,  
REPOSTERÍA,  
MINIGRANJA, ETC

### ACTIVIDAD FÍSICAS



YOGA, BAILOTERAPIA,  
DANZA, AERÓBICOS



## DISTRIBUCIÓN HORARIA DE ACTIVIDADES

### — VIERNES —

GRUPO A		GRUPO B		GRUPO C		GRUPO D		GRUPO E		GRUPO F	
08:00-08:30	Desayuno	08:00-08:30	Desayuno	08:00-08:30	Desayuno	08:00-08:30	Desayuno	08:00-08:30	Desayuno	08:00-08:30	Desayuno
08:30-10:30	AULA 1	08:30-10:30	AULA 2	08:30-09:30	A. FÍSICA	08:30-10:30	AULA 3	08:30-10:30	AULA 4	08:30-09:30	T. OCUPACIONAL
10:30-11:00	Refrigerio	10:30-11:00	Refrigerio	09:30-10:30	T. OCUPACIONAL	10:30-11:00	Refrigerio	10:30-11:00	Refrigerio	09:30-10:30	A. FÍSICA
11:00-13:00	AULA 2	11:00-13:00	AULA 1	10:30-11:00	Refrigerio	11:00-12:00	A. FÍSICA	11:00-12:00	T. OCUPACIONAL	10:30-11:00	Refrigerio
13:00-14:00	Almuerzo	13:00-14:00	Almuerzo	11:00-13:00	AULA 4	12:00-13:00	T. OCUPACIONAL	12:00-13:00	A. FÍSICA	11:00-13:00	AULA 3
14:00-15:00	Descanso	14:00-15:00	Descanso	13:00-14:00	Almuerzo	13:00-14:00	Almuerzo	13:00-14:00	Almuerzo	13:00-14:00	Almuerzo
15:00-16:00	A. FÍSICA	15:00-16:00	T. OCUPACIONAL	14:00-15:00	Descanso	14:00-15:00	Descanso	14:00-15:00	Descanso	14:00-15:00	Descanso
16:30-16:30	Refrigerio	16:30-16:30	Refrigerio	15:00-17:00	AULA 3	15:00-17:00	AULA 4	15:00-17:00	AULA 2	15:00-17:00	AULA 1
16:30-17:30	T. OCUPACIONAL	16:30-17:30	A. FÍSICA	17:00-17:30	Refrigerio	17:00-17:30	Refrigerio	17:00-17:30	Refrigerio	17:00-17:30	Refrigerio
17:30-18:00	Actividad/Salida	17:30-18:00	Actividad/Salida	17:30-18:00	Actividad/Salida	17:30-18:00	Actividad/Salida	17:30-18:00	Actividad/Salida	17:30-18:00	Actividad/Salida

#### AULA 1



MANUALIDADES

#### AULA 2



ARTE &  
CREATIVIDAD

#### AULA 3



COMPUTACIÓN

#### AULA 3



ACTIVIDADES  
INTELLECTUALES

#### TERAPIA OCUPACIONAL



JARDINERÍA,  
REPOSTERÍA,  
MINIGRANJA, ETC

#### ACTIVIDAD FÍSICAS



YOGA, BAILOTERAPIA,  
DANZA, AERÓBICOS



## DISTRIBUCIÓN HORARIA DE ACTIVIDADES

# — MIÉRCOLES —

GRUPO A		GRUPO B		GRUPO C		GRUPO D		GRUPO E		GRUPO F	
08:00-08:30	Desayuno	08:00-08:30	Desayuno	08:00-08:30	Desayuno	08:00-08:30	Desayuno	08:00-08:30	Desayuno	08:00-08:30	Desayuno
08:30-10:30	AULA 1	08:30-10:30	AULA 2	08:30-09:30	A. FÍSICA	08:30-10:30	AULA 3	08:30-10:30	AULA 4	08:30-09:30	T. OCUPACIONAL
10:30-11:00	Refrigerio	10:30-11:00	Refrigerio	09:30-10:30	T. OCUPACIONAL	10:30-11:00	Refrigerio	10:30-11:00	Refrigerio	09:30-10:30	A. FÍSICA
11:00-13:00	AULA 2	11:00-13:00	AULA 1	10:30-11:00	Refrigerio	11:00-12:00	A. FÍSICA	11:00-12:00	T. OCUPACIONAL	10:30-11:00	Refrigerio
13:00-14:00	Almuerzo	13:00-14:00	Almuerzo	11:00-13:00	AULA 4	12:00-13:00	T. OCUPACIONAL	12:00-13:00	A. FÍSICA	11:00-13:00	AULA 3
14:00-15:00	Descanso	14:00-15:00	Descanso	13:00-14:00	Almuerzo	13:00-14:00	Almuerzo	13:00-14:00	Almuerzo	13:00-14:00	Almuerzo
15:00-16:00	A. FÍSICA	15:00-16:00	T. OCUPACIONAL	14:00-15:00	Descanso	14:00-15:00	Descanso	14:00-15:00	Descanso	14:00-15:00	Descanso
16:30-16:30	Refrigerio	16:30-16:30	Refrigerio	15:00-17:00	AULA 3	15:00-17:00	AULA 4	15:00-17:00	AULA 2	15:00-17:00	AULA 1
16:30-17:30	T. OCUPACIONAL	16:30-17:30	A. FÍSICA	17:00-17:30	Refrigerio	17:00-17:30	Refrigerio	17:00-17:30	Refrigerio	17:00-17:30	Refrigerio
17:30-18:00	Actividad/Salida	17:30-18:00	Actividad/Salida	17:30-18:00	Actividad/Salida	17:30-18:00	Actividad/Salida	17:30-18:00	Actividad/Salida	17:30-18:00	Actividad/Salida

### AULA 1



MANUALIDADES

### AULA 2



ARTE &  
CREATIVIDAD

### AULA 3



COMPUTACIÓN

### AULA 3



ACTIVIDADES  
INTELECTUALES

### TERAPIA OCUPACIONAL



JARDINERÍA,  
REPOSTERÍA,  
MINIGRANJA, ETC

### ACTIVIDAD FÍSICAS



YOGA, BAILOTERAPIA,  
DANZA, AERÓBICOS



## DISTRIBUCIÓN HORARIA DE ACTIVIDADES

# — JUEVES —

GRUPO A		GRUPO B		GRUPO C		GRUPO D		GRUPO E		GRUPO F	
08:00-08:30	Desayuno	08:00-08:30	Desayuno	08:00-08:30	Desayuno	08:00-08:30	Desayuno	08:00-08:30	Desayuno	08:00-08:30	Desayuno
08:30-10:30	AULA 3	08:30-10:30	AULA 4	08:30-09:30	A. FÍSICA	08:30-10:30	AULA 2	08:30-10:30	AULA 1	08:30-09:30	T. OCUPACIONAL
10:30-11:00	Refrigerio	10:30-11:00	Refrigerio	09:30-10:30	T. OCUPACIONAL	10:30-11:00	Refrigerio	10:30-11:00	Refrigerio	09:30-10:30	A. FÍSICA
11:00-13:00	AULA 4	11:00-13:00	AULA 3	10:30-11:00	Refrigerio	11:00-12:00	A. FÍSICA	11:00-12:00	T. OCUPACIONAL	10:30-11:00	Refrigerio
13:00-14:00	Almuerzo	13:00-14:00	Almuerzo	11:00-13:00	AULA 1	12:00-13:00	T. OCUPACIONAL	12:00-13:00	A. FÍSICA	11:00-13:00	AULA 2
14:00-15:00	Descanso	14:00-15:00	Descanso	13:00-14:00	Almuerzo	13:00-14:00	Almuerzo	13:00-14:00	Almuerzo	13:00-14:00	Almuerzo
15:00-16:00	A. FÍSICA	15:00-16:00	T. OCUPACIONAL	14:00-15:00	Descanso	14:00-15:00	Descanso	14:00-15:00	Descanso	14:00-15:00	Descanso
16:30-16:30	Refrigerio	16:30-16:30	Refrigerio	15:00-17:00	AULA 2	15:00-17:00	AULA 1	15:00-17:00	AULA 3	15:00-17:00	AULA 4
16:30-17:30	T. OCUPACIONAL	16:30-17:30	A. FÍSICA	17:00-17:30	Refrigerio	17:00-17:30	Refrigerio	17:00-17:30	Refrigerio	17:00-17:30	Refrigerio
17:30-18:00	Actividad/Salida	17:30-18:00	Actividad/Salida	17:30-18:00	Actividad/Salida	17:30-18:00	Actividad/Salida	17:30-18:00	Actividad/Salida	17:30-18:00	Actividad/Salida

### AULA 1



MANUALIDADES

### AULA 2



ARTE &  
CREATIVIDAD

### AULA 3



COMPUTACIÓN

### AULA 3



ACTIVIDADES  
INTELLECTUALES

### TERAPIA OCUPACIONAL



JARDINERÍA,  
REPOSTERÍA,  
MINIGRANJA, ETC

### ACTIVIDAD FÍSICAS



YOGA, BAILOTERAPIA,  
DANZA, AERÓBICOS

## **Seguridad en el centro**

La seguridad es un conjunto de acciones que permiten localizar y controlar los riesgos y establecer las medidas para prevenir los accidentes. La seguridad del centro será responsabilidad de todos y cada una de las personas que laboran en el Centro de día para adulto mayor, el mantenerse en estado de alerta y capacitados para actuar eficientemente ante cualquier situación de emergencia.

Como se mencionó anteriormente se contará con extinguidores de incendios dependiendo el tipo de fuego que se pueda provocar en las áreas que así lo ameriten, además se establecerá un dispositivo que logre detectar el humo, y cámaras de seguridad que permitan la constante vigilancia de los adultos mayores.

El centro de día contará con una salida principal y dos salidas de emergencias, las cuales estarán en óptimas condiciones y en lugares estratégicos para ser usadas en caso de algún percance. Cabe mencionar que la señalética usada en el centro será socializada con los adultos mayores para su conocimiento, entre las señales que se usaran serán las siguientes:

Tabla N° 21  
Señalética

Símbolo	Significado
	primeros auxilios
	salida a utilizar en caso de emergencia
	salida de emergencia
	salida
	Prohibido el ingreso a personal no autorizado
	punto de encuentro
	Prohibido fumar

Elaborado por: La autora

## NOMBRE DE LA EMPRESA

El centro de día tendrá por nombre: “CLUB DE DIA EL NOGAL”, el nombre del club se fundamenta en que nuestros antepasados asociaban la

renovación de la vida y la superación de la muerte particularmente con el avellano, fruto que nos otorga el nogal; este árbol es considerado como longevo pero a pesar de ello nos proporciona un sinnúmero de beneficios.

## LOGOTIPO DE LA EMPRESA

GRAFICO N° 16



**ELABORADO:** La autora  
**FUENTE:** Investigación propia

## ESLOGAN DE LA EMPRESA

*“Los árboles más viejos, dan los frutos más dulces”*

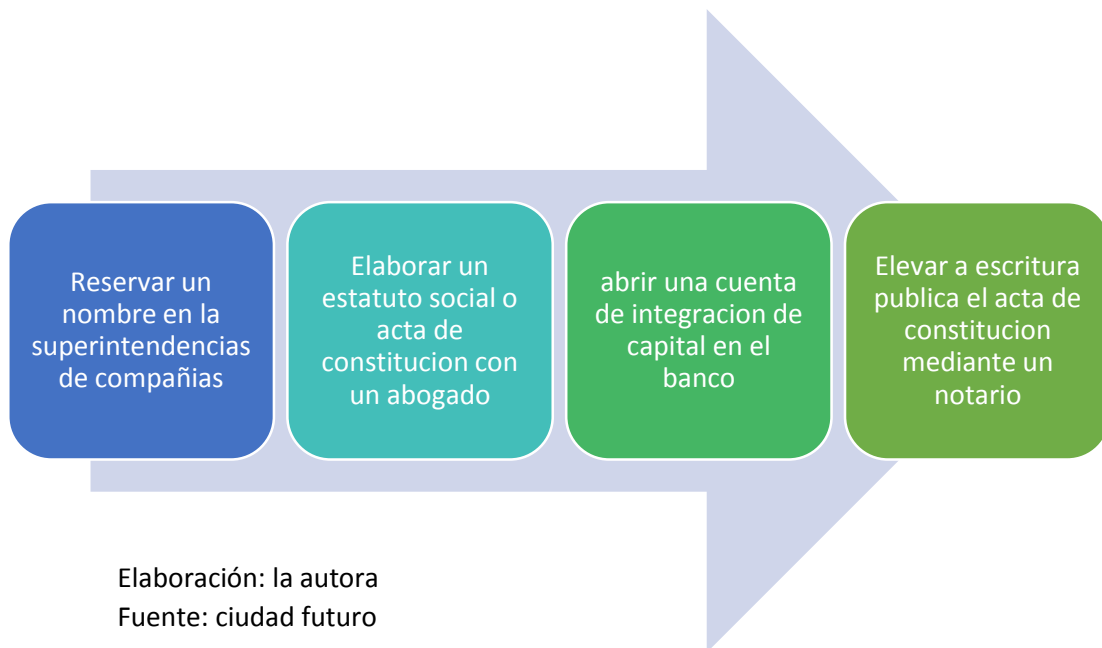
Proverbio alemán



## ESTUDIO ORGANIZACIONAL

En este estudio se presentará las condiciones administrativas y legales a tomar en consideración para el presente proyecto, con relación a los aspectos legales tenemos la figura legal los paso a seguir entre otros datos de mucha relevancia. Adicional a esto se mostrara la organización estructural y funcional del centro de día así como también la descripción del perfil de los puestos como el respectivo manual de funciones.

### PASOS PARA CONSTITUIR LA EMPRESA



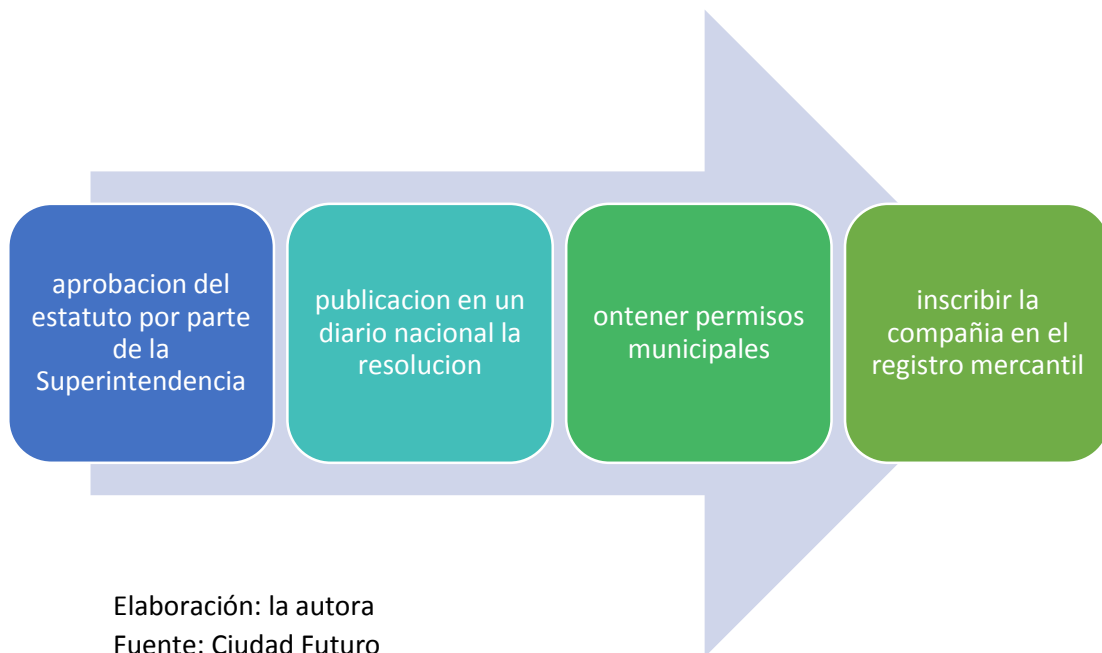
**Reserva un nombre.-** para realizar la reserva del nombre se debe de acerca al balcón de servicios de la Superintendencia de Compañías a fin de revisar en el sistema que no exista ninguna compañía con el mismo nombre, que será “centro de día El Nogal”.

**Elabora el acta de constitución.**- se debe elaborar una minuta con la asesoría y ayuda de un abogado donde se estipulen las cláusulas de constitución del centro de día “El Nogal”.

**Abre una “cuenta de integración de capital”.**- Esto se realiza en cualquier banco del país. Los requisitos básicos, que pueden variar dependiendo del banco, son:

- Depósito inicial en el banco que se realiza la apertura
- Carta de socios en la que se detalla la participación de cada uno
- Copias de cédula y papeleta de votación de cada socio
- Luego debes pedir el “certificado de cuentas de integración de capital”, cuya entrega demora aproximadamente de 24 horas.

**Eleva a escritura pública.**- Acude donde un notario público y lleva la reserva del nombre, el certificado de cuenta de integración de capital y la minuta con los estatutos.



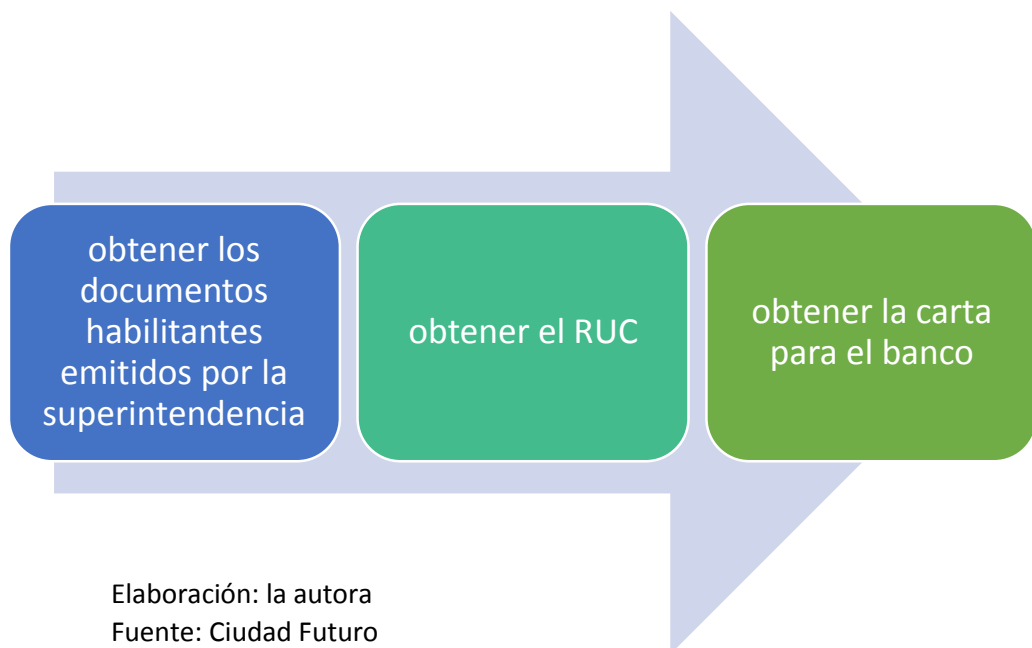
**Aprueba el estatuto.**- Luego de haber realizado el trámite con el notario se procederá a llevar la escritura pública a la Superintendencia de Compañías, para su revisión y aprobación mediante resolución.

**Publica en un diario.** Una vez que la Superintendencia de Compañías aprueba el estatuto nos entregara 4 copias de la resolución y un extracto que se deberá de publicar en un diario de circulación nacional.

**Obtén los permisos municipales.** En el municipio de la ciudad de Loja que es el lugar donde se va a crear el centro de día, se deberá tramitar lo siguiente:

- Pagar la patente municipal
- Pedir el certificado de cumplimiento de obligaciones

**Inscribir al centro de día en el registro mercantil.** Con todos los documentos antes descritos, se deberá acudir al Registro Mercantil del cantón de Loja donde fue constituida la empresa, para inscribir la sociedad.



**Obtén los documentos habilitantes.** Con la inscripción en el Registro Mercantil, en la Superintendencia de Compañías te entregarán los documentos para abrir el RUC de la empresa.

**Obtén el RUC.** El Registro Único de Contribuyentes (RUC) se obtiene en el Servicio de Rentas Internas (SRI), con:

- El formulario correspondiente debidamente lleno
- Original y copia de la escritura de constitución
- Original y copia de los nombramientos
- Copias de cédula y papeleta de votación de los socios

- De ser el caso, una carta de autorización del representante legal a favor de la persona que realizará el trámite

**Obtén la carta para el banco.** Con el RUC, en la Superintendencia de Compañías te entregarán una carta dirigida al banco donde abriste la cuenta, para que puedas disponer del valor depositado.

## **REQUISITOS PARA OBTENER EL PERMISO DE FUNCIONAMIENTO**

Todas las instituciones que desarrollen programas de atención al adulto mayor deberán, en forma previa a iniciar el funcionamiento inscribir el Centro y obtener el permiso de funcionamiento por parte del Ministerio de Inclusión Económica y Social, a través de la Dirección de Atención Integral Gerontológica, para lo cual deberán cumplir los siguientes requisitos:

- Solicitud a la Dirección de Atención Integral Gerontológica
- Plano del local en el cual determine la distribución del espacio físico y el área en metros cuadrados.
- Detalle del personal con el que cuenta el Centro, con indicación de si el mismo ejercerá sus funciones con dedicación completa o parcial y señalamiento del personal técnico, administrativo, profesional y auxiliar de servicios generales y/o cuidadores/as.
- Servicios con los que cuenta y brinda el Centro (señalar el número de profesionales o técnicos por servicio);

- Capacidad del Centro, con señalamiento de: Número de usuarios e internos, número de habitaciones individuales y colectivas, número de habitaciones conjuntas en relación al número de personas.
- Listado de equipos y mobiliario;
- Reglamento interno de funcionamiento, el cual contendrá, por lo menos, los siguientes requisitos: Objetivos del Centro y determinación de los servicios que brindará, características de las personas destinatarias, requisitos de acceso al servicio, criterio de selección, capacidad (número de plazas), derechos y deberes de las personas usuarias y del personal, otras normas de funcionamiento interno.
- Plan de trabajo de acuerdo a las características de usuarios/as del Centro;
- Copia de la cédula de ciudadanía del representante legal;
- Copia del último recibo de luz, agua o teléfono;

Cabe indicar que a más de este permiso se debe de obtener el permiso sanitario emitido por el ministerio de salud y el de funcionamiento emitido por el cuerpo de bomberos del país.

## **MARCO LEGAL DE CONSTITUCIÓN**

En lo que concierne a la organización social que tendrá nuestra empresa en fase de formación y ejecución, esta se regirá a lo que ordena la ley Suprema como lo es la Constitución de la República del Ecuador año 2008, y respectivamente en la Ley de Compañías; la misma que manifiesta en su Art. 16.- La razón social o la denominación de cada compañía, que deberá ser claramente distinguida de la de cualquiera otra, constituye una propiedad suya y no puede ser adoptada por ninguna otra compañía; y de la misma forma en el contrato social que es celebrado por los socios que formaran parte de la empresa.

En lo expuesto anteriormente sobre la puesta en marcha de la empresa, esta se proyecta para una duración de cinco años de vida útil, lo cual una vez concluido ese periodo de tiempo, su capital social podrá ser renovado si es que los socios lo quisieran así, y si los socios manifestaran que no sea renovado se dispondrá a su cierre y disolución definitiva, por lo cual se someterán a lo dispuesto por la Ley de Compañías, que en su Art. 361 manifiesta:

Las compañías se disuelven:

1. Por vencimiento del plazo de duración fijado en el contrato social;
2. Por traslado del domicilio principal a país extranjero;
3. Por auto de quiebra de la compañía, legalmente ejecutoriado;

4. Por acuerdo de los socios, tomado de conformidad con la Ley y el contrato social;
5. Por conclusión de las actividades para las cuales se formaron o por imposibilidad manifiesta de cumplir el fin social;
6. Por pérdidas del cincuenta por ciento o más del capital social o, cuando se trate de compañías de responsabilidad limitada, anónimas, en comandita por acciones y de economía mixta, por pérdida del total de las reservas y de la mitad o más del capital;
7. Por fusión a la que se refieren los artículos 337.

La figura legal que se ha considerado para el centro de día es Compañía de responsabilidad limitada, bajo lo que se encuentra estipulado en la ley de compañías. Dentro de los puntos considerados dentro de la escritura pública que se formará constarán los siguientes:

#### **NORMATIVA LEGAL**

El centro de día estará bajo lo que estipula la superintendencia de compañías, debido a que estará constituida como una compañía de responsabilidad limitada, además de lo que estipula la Ley de Anciano y la Normativa Técnica para la implementación de centros gerontológicos del día para personas adultas mayores. Cabe indicar que también se rige por lo que menciona la constitución con respecto al buen vivir de los adultos mayores.



## ACTA CONSTITUTIVA

Es un documento que se levantara ante un notario, en el cual se da inicio a un la empresa de servicios que se está proponiendo; en la misma debe incluir datos referenciales de los socios fundadores con los cuales se constituye la empresa, los socios del centro de día son:

- Tatiana Córdova
- Darwin Calle
- Fabián Calle
- Katherine Jiménez
- Cecilia pardo

## RAZÓN SOCIAL

Grafico N°17

Razón social



Es el nombre bajo el cual el centro de día ofrecerá sus servicios, el cual está en concordancia al tipo de empresa conformada y acorde a lo que dispone la Ley de compañías. El centro de día será una compañía de responsabilidad limitada, la razón social de la empresa de servicios es “CENTRO DE DIA EL NOGAL”. La compañía se asignara mediante escritura pública según la superintendencia de compañías, y de igual forma será inscrita en el registro mercantil.

### **DOMICILIO Y DIRECCIÓN**

Es la dirección donde se va a ofertar los servicios del centro de día, el centro de día “EL NOGAL” estará domiciliada en la ciudad de Loja en la ciudadela del electricista tercera etapa en las calles colibríes entre canarias y garzas.

### **OBJETO DE LA EMPRESA**

Al constituir una empresa se lo realiza con un objeto determinado, que bien puede ser producir o comercializar bienes o servicios, lo cual debe estar claramente definido. Por ende la empresa de servicios “centro de día el nogal” ofrecerá el servicio de brindar acogida y recreación diurna a los adultos mayores de la zona urbana de la ciudad de Loja. Brindándoles un lugar de sano esparcimientos donde podrán relacionarse con otros adultos mayores además de realizar actividades físicas, psicomotrices, terapéuticas, sociales y culturales.

## **CAPITAL SOCIAL**

El capital social del centro de día a constituirse será integrado por los dos accionistas quienes aportaran con \$ 451.704,88 dólares americanos los cuales están distribuidos de la siguiente manera:

Darwin Manuel Calle Carrillo – 43,40 % (196.039,92 dólares americanos)

Lady Tatiana Córdova Pardo- 10,85% (49.009,98 dólares americanos)

Edgar Fabián Calle Carrillo – 21,70% (98.019,96 dólares americanos)

Katherine Verónica Jiménez – 5,43% (24.527,57 dólares americanos)

Marieta Cecilia Pardo Gallegos – 18,62% (84.107,45 dólares americanos)

## **TIEMPO DE DURACIÓN DE LA EMPRESA**

La duración de la empresa de servicios “centro de día el nogal” ser de 5 años de vida útil, la cual iniciara sus operaciones una vez haya sido inscrita en el registro mercantil.

## **NACIONALIDAD**

La empresa que está en fase de creación y ejecución será de nacionalidad ecuatoriana por lo que esta se registrará, sujetará y administrará en apego a todas las leyes vigentes que se encuentran actualmente en la República del Ecuador.

**ACTA DE CONSTITUCION DE UNA COMPAÑIA DE  
RESPONSABILIDAD LIMITADA**

A los 16 días del mes Junio de 2015 nos reunimos LADY TATIANA CORDOVA PARDO, de nacionalidad ecuatoriana domiciliada en esta ciudad, mayor de edad identificada con número de cédula de ciudadanía 1104119381 y de estado civil soltera; el señor DARWIN MANUEL CALLE CARRILLO, de nacionalidad ecuatoriana domiciliado en esta ciudad, mayor de edad , identificado con la cédula de ciudadanía 0703441105 y de estado civil soltero; el señor EDGAR FABIÁN CALLE CARRILLO de estado civil soltero con cedula de identidad 0702667734, la señorita KATHERINE VERÓNICA JIMÉNEZ PARDO de estado civil soltera con cedula de identidad 1107228912 y la señora Marieta Cecilia Pardo Gallegos de estado civil casada con cedula de identidad número 1176336548 para manifestar nuestra voluntad de constituir una compañía de responsabilidad limitada la cual se regirá por los siguientes estatutos:

**ARTICULO PRIMERO:** RAZON SOCIAL. La sociedad se denominara “CENTRO DE DIA EL NOGAL” CIA. LTDA.

**ARTICULO SEGUNDO:** DOMICILIO. El domicilio de la sociedad se fija en la ciudad de Loja, de la república de Ecuador. En la ciudadela del electricista etapa 3, en las calles colibríes entre canarias y garzas.

**ARTICULO TERCERO: OBJETO SOCIAL.** La compañía tiene por objeto social: el “centro de día el nogal” ofrecerá el servicio de brindar acogida y recreación diurna a los adultos mayores de la zona urbana de la ciudad de Loja. Brindándoles un lugar de sano esparcimientos donde podrán relacionarse con otros adultos mayores además de realizar actividades físicas, psicomotrices, terapéuticas, sociales y culturales.

**ARTICULO CUARTO: DURACION.** La duración de la sociedad se fija en la compañía se constituye por un lapso de 5 años, contados desde la fecha de su elevación a escritura pública del presente contrato de constitución. La junta de socios puede, mediante reforma, prolongar dicho término o disolver extraordinariamente la compañía, antes de que dicho termine expire.

**ARTICULO QUINTO: CAPITAL SOCIAL.** El capital de la sociedad es la suma de \$ 451.704,88 dólares americanos, dividido en:

- Darwin Manuel Calle Carrillo – 43,40 % (196.039,92 dólares americanos)
- Lady Tatiana Córdova Pardo- 10,85% (49.009,98 dólares americanos)
- Edgar Fabián Calle Carrillo – 21,70% (98.019,96 dólares americanos)
- Katherine Verónica Jiménez – 5,43% (24.527,57 dólares americanos)

- Marieta Cecilia Pardo Gallegos – 18,62% (84.107,45 dólares americanos)

**ARTICULO SEXTO: RESPONSABILIDAD.** La responsabilidad de cada una de los socios se limita al monto de sus aportes.

**ARTICULO SEPTIMO: AUMENTO DE CAPITAL.** El capital de la sociedad puede ser aumentado por nuevos aportes de los socios, por la admisión de nuevos socios; el aumento se hará mediante una reforma estatutaria.

**ARTICULO OCTAVO: CESION DE CUOTAS.** Las cuotas correspondientes al interés de cada uno de los socios no están representadas por títulos ni son negociables en el mercado, pero si podrán cederse. La cesión implicará una reforma estatutaria y la correspondiente escritura será otorgada por el representante legal, el cedente y el cesionario.

**ARTICULO NOVENO: ADMINISTRACION.** La administración de la sociedad corresponde por derecho a los socios, pero estos convienen en delegarla en un gerente, con facultades para representar a la sociedad. Esta delegación no impide que la administración de la sociedad, así como el uso de la razón social se someta al gerente, cuando los estatutos así lo exijan, por voluntad de los socios.

**PARAGRAFO:** Requiere para su validez el consentimiento de todos los socios, la ejecución o ejercicio los siguientes actos o funciones: 1. La celebración de cualquier acto o contrato que exceda \$5000 dólares americanos; 2. La reforma de estatutos; 3. La decisión sobre disolución anticipada fusión o escisión de la sociedad o su prorroga; 4. Decretar aumento de capital; 5. Disponer de una parte del total de las utilidades liquidas con destino a ensanchamiento de la empresa o de cualquier otro objeto distinto de la distribución de utilidades 6- proveer de cualquier utilización o poderes que deba o convenga otorgar la sociedad ; 7- crear o proveer , señalando funciones sueldos y atribuciones, los empleos que necesite la sociedad para su buen funcionamiento; 8- someterse, si se estima conveniente a decisión de árbitros, las diferencias de la sociedad con terceros , o transigirlas directamente con ellos; 9- resolver lo relativo a la cesión de cuotas; 10. Crear reservas ocasionales; 11. Examinar, aprobar o improbar los balances de fin de ejercicio y las cuentas que rinda el gerente; 12. Las demás funciones que de acuerdo con la ley comercial se le asignen a la junta de socios.

**ARTICULO DECIMO:** REUNIONES. La junta de socios se reunirá una vez por año, el primer día hábil del mes de febrero a las 09:00, de la mañana, en las oficinas del domicilio de la compañía. Si no fuere convocada o si habiendo sido convocada no se reuniere, lo hará por derecho propio el primer día hábil del mes de marzo a las 09:00 de la mañana, en las oficinas

del domicilio donde funcione la administración de la sociedad. La convocatoria se hará por lo menos con quince días de anticipación

**PARAGRAFO:** Podrá también reunirse la junta de socios de manera extraordinaria en cualquier tiempo, previa convocatoria del gerente, mediante carta dirigida a la dirección registrada de cada socio, con antelación de cinco días a la fecha de la reunión; o con la asistencia de todos los socios, caso en el cual no se requerirá convocatoria previa.

**ARTICULO DECIMO PRIMERO:** VOTOS. En todas las reuniones de la junta de socios, cada socio tendrá tantos votos como cuotas tenga en la compañía. Las decisiones se tomarán por un número plural de socios que represente la mayoría absoluta de las cuotas en que se halle dividido el capital de la sociedad, salvo que de acuerdo con estos Estatutos se requerirá unanimidad.

**ARTICULO DECIMO SEGUNDO:** GERENCIA. La sociedad tendrá un gerente el cual será elegido por la junta de socios para periodos de 4 años, pero podrán ser reelegidos indefinidamente y removidos a voluntad de los socios en cualquier tiempo. Le corresponde al gerente en forma especial la administración y representación de la sociedad, si como el uso de la razón social con las limitaciones contempladas en los estatutos. En primer particular tendrá las siguientes funciones: 1. Representar a la sociedad judicial y extrajudicialmente; 2. Convocar a la junta de socios cada vez que



fuere necesario; 3. Ejecutar las ordenes e instrucciones que le imparta la junta de socios; 4. Presentar las cuentas y balances a la junta de socios; 5. Abrir y manejar cuentas bancarias; 6. Obtener los créditos que requiera la sociedad , previa aprobación de la junta de socios; 7. Contratar, controlar y remover los empleados de la sociedad; 8. Celebrar todos los actos comprendidos dentro del objeto social y relacionados con el mismo.

**ARTICULO DECIMO TERCERO: INVENTARIOS Y BALANCES.** Cada año se cortaran las cuentas, se hará un inventario y se formara el balance de la junta de socios.

**ARTICULO DECIMO CUARTO: RESERVA LEGAL.** Aprobado el balance y demás documentos de cuentas de las utilidades liquidas que resulten, se destinara un 10% de reserva legal, el cual ascenderá por lo menos al 30% del capital, después del cual la sociedad no tendrá obligación de continuar llevándolo, pero si tal porcentaje disminuye, volverá a proporcionarse en la misma cantidad hasta cuando la reserva llegue nuevamente al límite fijado.

**PARAGRAFO PRIMERO:** Además de lo anterior reserva la junta de socios podrá hacer las que considere necesarias o convenientes, siempre y cuando tengan una destinación especial y se aprueben con la mayoría prevista en los estatutos.

**PARAGRAFO SEGUNDO:** Una vez deducidas las anteriores reservas, el saldo restante de las utilidades líquidas se distribuirán entre los socios a prorrata de sus respectivos aportes.

**ARTICULO DECIMO QUINTO:** DISILUCION. La sociedad se disolverá por:  
1- La expiración del plazo señalado para su duración; 2- La pérdida en un 50% por cuanto del capital aportado; 3- Por acuerdo unánime de los socios;  
4- Cuando el número de socios supere los 15; 5- Por las demás causales establecidas en la ley.

**ARTICULO DECIMO SEXTO:** LIQUIDACION. Disuelta la sociedad se procederá a su liquidación por el gerente, salvo que la junta de socios resuelva designar uno o más liquidadores con sus respectivos suplentes cuyos nombramientos deberá registrarse en la cámara de comercio del domicilio social.

**PARAGRAFO PRIMERO:** La existencia de la sociedad se entenderá prolongada para los fines de la liquidación por el tiempo que dure.

**PARAGRAFO SEGUNDO:** El liquidador podrá distribuir en especie los bienes que sean susceptibles de ello, de acuerdo con el avalúo actualizado en la fecha de la liquidación, a menos que de común acuerdo los socios soliciten, para la liquidación, se realicen todos los activos.

**ARTICULO DECIMO SEPTIMO:** DISPOSICIONES VARIAS. 1- Las reformas estatutarias serían elevadas a escritura pública por el gerente y se

registraran en la cámara de comercio correspondiente; 2- En caso de muerte de los socios, la sociedad continuara con uno o más herederos del socio difunto quienes nombraran una sola persona que los represente; 3. Las diferencias que ocurran entre los socios con ocasión del presente contrato, durante la liquidación o disolución de la sociedad, serian sometidas a la decisión de un tribunal de arbitramento.

**ARTICULO DECIMO OCTAVO: NOMBRAMIENTOS.** Acuerdan los socios nombrar como directora a la señorita LADY TATIANA CORDOVA PARDO, mayor de edad de nacionalidad ecuatoriana, identificado con la cédula de ciudadanía número 1104119381, expedida en Loja a los 23 días del mes de junio de 2011 quien aceptara el cargo y ejercerá sus funciones hasta tanto no se registren nuevos nombramientos.

### **CULTURA ORGANIZACIONAL DEL CENTRO DE DÍA**

La cultura organizacional del centro de día es la unión de normas, hábitos y valores que de una forma u otra, serán compartidos por las personas que laborarán en el mismo, y que a su vez serán capaces de controlar la forma en la que interactúan con el propio entorno y entre ellos mismos. Es decir, el comportamiento de la empresa dependerá de la forma en la que se apliquen unas normas u otras por parte de sus integrantes.

### **MISIÓN DEL CENTRO DE DIA EL NOGAL**

**“Ofrecer a los adultos mayores un espacio confortable y agradable en el que puedan socializar con otros adultos mayores y realizar actividades físicas, recreativas, psicomotrices, culturales y sociales de manera segura y confiable para alcanzar un nivel de vida pleno y saludable mediante el trato digno y respetuoso brindado por un equipo de profesionales”**

#### **VISIÓN DEL CENTRO DE DIA EL NOGAL**

**“Ser reconocido como un lugar que ofrece actividades físicas, recreativas, psicomotrices, sociales y culturales durante el día a personas mayores de 65 años a través de un equipo especializado que les permita lograr una mejor calidad de vida.”**

#### **OBJETIVOS DEL CENTRO DE DIA EL NOGAL**

- Mejorar la calidad de vida del adulto mayor mediante la realización de actividades físicas, mentales y sociales.
- Propiciar la autonomía del adulto mayor por medio de la implementación de actividades planificadas que conlleven a la superación personal.
- Establecer un ambiente de encuentro social ameno de los adultos mayores con la finalidad de fortalecer lazos sociales, coadyuvando a disuadir el aislamiento del adulto mayor.

- Instaurar espacios de distracción y recreación acorde a las necesidades de los adultos mayores.
- Promover la integración del adulto mayor a la sociedad.
- Instruir a los adultos mayores acerca de los cambios propios de la edad a través de charlas informativas.

## **VALORES INSTITUCIONALES DEL CENTRO DE DIA EL NOGAL**

- Integridad, entendida como la conjunción de:
  - la honestidad
  - responsabilidad
  - respeto.
- Tolerancia, capacidad de escuchar y aceptar a los demás

## **ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA**

Estos se encuentran definidos de acuerdo al tipo de empresa y conforme lo que estable la ley de compañías en cuanto a la administración, y los que la empresa estime conveniente; el centro de día tendrá los siguientes niveles:

## **NIVEL DIRECTIVO**

Este nivel jerárquico es considerado como el primer nivel de la empresa, y está formado por los cinco socios del centro de día, y se encargarán de legislar las políticas del centro, crear normas y procedimientos que debe acatar el personal del centro con la finalidad de mejorar el servicio.

## **NIVEL EJECUTIVO**

Este nivel lo dirigirá la Directora del centro que a su vez será la representante legal de la empresa, es responsable del manejo de la organización así como también del cumplimiento fiel y estricto de las políticas, normas reglamentos y leyes

## **NIVEL ASESOR**

El centro de día “El Nogal” contará con un asesor jurídico que será requerido cuando la empresa así lo amerite, no tiene autoridad de mando, solo se encarga de aconsejar, informar y preparar distintos proyectos en materia jurídica.

## **NIVEL AUXILIAR O DE APOYO**

Aquí se encuentra la contadora que apoyará a las demás áreas en las labores administrativas encomendadas.

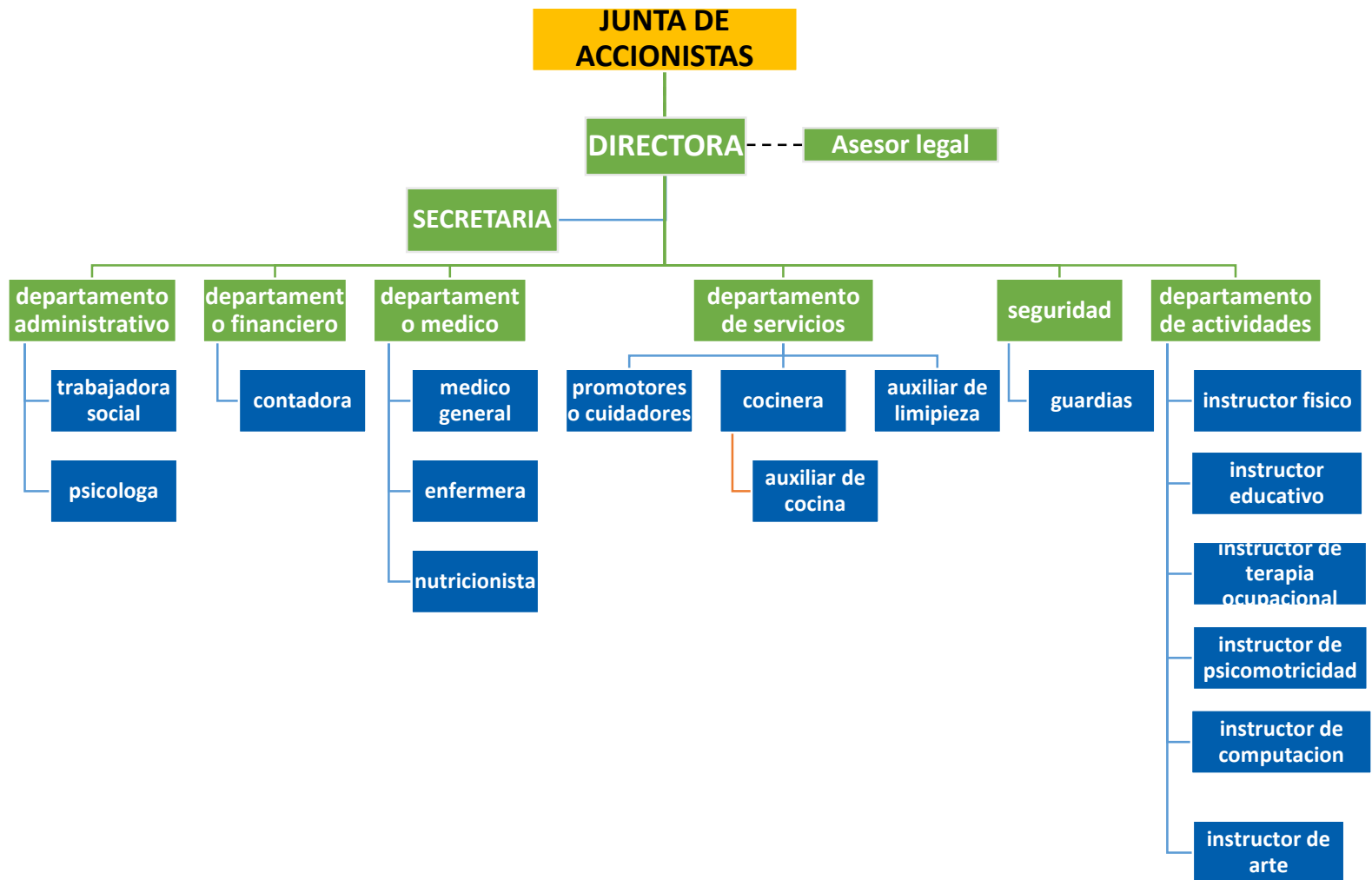
## **NIVEL OPERATIVO**

Constituye el nivel de mayor relevancia del centro de día ya que está ligado directamente con las actividades básicas de la empresa (atención a los adultos mayores), esta potestad para delegar autoridad pero no responsabilidades. En este nivel se encuentran los promotores, instructores, psicólogo, auxiliares, terapistas.

## **ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL Y FUNCIONAL**

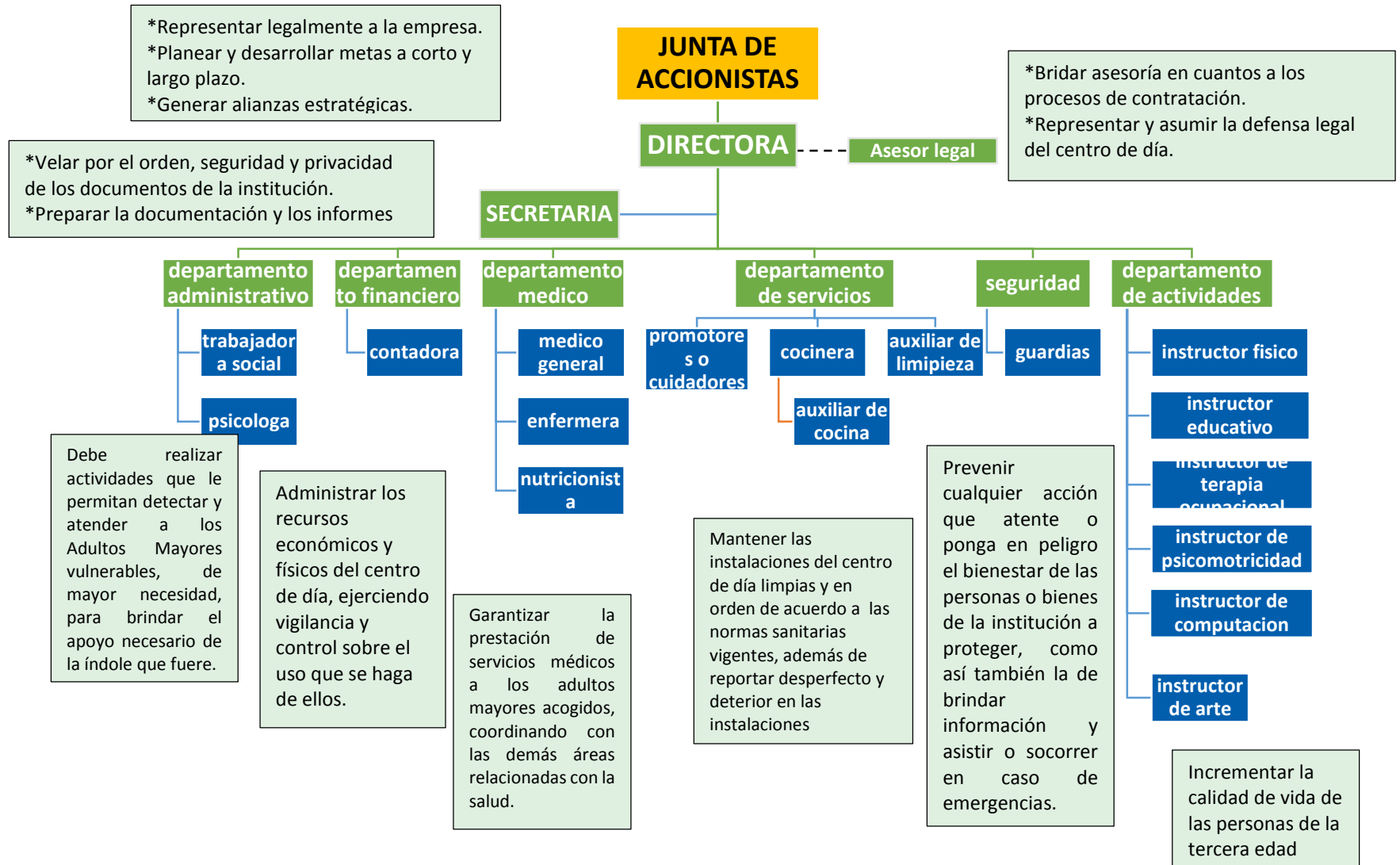
Es un diagrama que representa los cargos de manera jerárquica, de manera horizontal y vertical, desde los puestos más bajos hasta los que toman las decisiones.

## ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL






## ORGANIGRAMA FUNCIONAL



**MANUAL DE FUNCIONES DEL CENTRO DE DIA “EL NOGAL”.**

 <b>CENTRO DE ACOGIDA Y RECREACIÓN DIURNA PARA ADULTOS MAYORES “EL NOGAL”</b>		
<b>PUESTO</b>	Director	Código: 01
<b>OBJETIVO</b>	Administrar las áreas del centro de día con la finalidad de dar estricto cumplimiento de sus funciones de servicio. Representar legalmente al centro de día “el nogal”, además de dirigir, controlar y supervisar las actividades que se realicen	
<b>COMPETENCIAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ética profesional</li> <li>• Responsabilidad</li> <li>• Liderazgo</li> <li>• Compromiso</li> <li>• Trabajo en equipo</li> <li>• Capacidad para tomar decisiones</li> <li>• Motivador</li> </ul>	
<b>Funciones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Representar legalmente a la empresa.</li> <li>• Planear y desarrollar metas a corto y largo plazo.</li> <li>• Generar alianzas estratégicas.</li> <li>• Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones de los diferentes departamentos, y realizar su respectivo informe.</li> <li>• Crear y mantener buenas relaciones con los clientes y proveedores para mantener el buen funcionamiento de la empresa.</li> <li>• Mantener la rentabilidad de la empresa. Estudiando e informando sobre las distintas alternativas de inversiones y su</li> </ul>	

	<p>financiación, con claros criterios de rentabilidad.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Optimizar los recursos.</li> <li>• Facilitar la información que soliciten funcionarios del Ministerio de Inclusión Económica y Social durante sus visitas de control y evaluación del establecimiento.</li> <li>• Realizar reuniones con los familiares de los Adultos Mayores, para fomentar la convivencia y las relaciones humanas entre sus miembros.</li> </ul>
Perfil	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Saber gerenciar, alcanzar metas.</li> <li>• Excelente manejo de relaciones interpersonales.</li> <li>• Tener don de servicio</li> <li>• Estabilidad emocional</li> </ul>
Requisitos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ingeniería en administración de empresas o carreras afines</li> <li>• Experiencia laboral en funciones administrativas durante el lapso de al menos 3 años</li> <li>• Tener el espíritu de liderazgo</li> <li>• Disponibilidad de tiempo completo</li> </ul>
Destrezas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Manejar programas informáticos</li> <li>• Operar equipos de oficina</li> <li>• Operar programas externos</li> <li>• Relaciones interpersonales excelentes</li> </ul>



**CENTRO DE ACOGIDA Y RECREACIÓN DIURNA PARA  
ADULTOS MAYORES “EL NOGAL”**

<b>PUESTO</b>	Asesor jurídico	Código: 02
<b>OBJETIVO</b>	Garantizar el cumplimiento de la legalidad en las operaciones del centro de día y salvaguardar que las actividades vayan en concordancia a lo que estipulan las leyes y reglamentos de nuestro país.	
<b>COMPETENCIAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ética profesional</li> <li>• Responsabilidad</li> <li>• Confiabilidad</li> <li>• Cumplimiento de normas</li> </ul>	
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Brindar asesoría en cuantos a los procesos de contratación.</li> <li>• Representar y asumir la defensa legal del centro de día.</li> <li>• Negociación y redacción de cualquier tipo de contratos</li> <li>• Mediación en cualquier tipo de conflicto, ya sea laboral o empresarial.</li> </ul>	
Perfil	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacidad de razonar y argumentar jurídicamente.</li> <li>• Comunicación clara.</li> <li>• Ser mediadores.</li> </ul>	
Requisitos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Título de tercer nivel en derecho.</li> <li>• Experiencia laboral en funciones similares durante el lapso de al menos 5 años</li> </ul>	
Destrezas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Manejar programas informáticos</li> <li>• Operar equipos de oficina</li> <li>• Operar programas externos</li> </ul>	



**CENTRO DE ACOGIDA Y RECREACIÓN DIURNA PARA ADULTOS  
MAYORES “EL NOGAL”**

<b>PUESTO</b>	Secretaria	Código: 03
<b>OBJETIVO</b>	Es responsable de ejecutar labores secretariales de la dependencia asignada	
<b>COMPETENCIAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ética profesional.</li> <li>• Responsabilidad.</li> <li>• Trabajo en equipo.</li> <li>• Puntualidad</li> </ul>	
<b>FUNCIONES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Preparar la documentación y los informes.</li> <li>• Archivar correctamente la documentación.</li> <li>• Programar, organizar, dirigir, ejecutar y controlar las actividades del Centro de día.</li> <li>• Atención a los empleados del Centro, recibir llamadas telefónicas de los clientes e informar al jefe respectivo.</li> <li>• Atención e información al público acerca de los servicios que ofrece el centro de día.</li> </ul>	
<b>PERFIL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Buen manejo de relaciones interpersonales.</li> <li>• Tener don de servicio</li> <li>• Buena presentación personal (imagen)</li> <li>• Dinámica y activa.</li> </ul>	
<b>REQUISITOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Título profesional en administración de empresas o carreras afines.</li> <li>• Experiencia laboral mínima un año.</li> </ul>	
<b>DESTREZAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Manejar programas informáticos</li> <li>• Operar equipos de oficina</li> <li>• Operar programas externos</li> <li>• Relaciones interpersonales excelentes</li> </ul>	



**CENTRO DE ACOGIDA Y RECREACIÓN DIURNA PARA ADULTOS  
AYORES “EL NOGAL”**

<b>PUESTO</b>	Contador(a)	Código: 04
<b>OBJETIVO</b>	Administrar los recursos económicos y físicos del centro de día, ejerciendo vigilancia y control sobre el uso que se haga de ellos.	
<b>COMPETENCIAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ética profesional.</li> <li>• Confidencialidad.</li> <li>• Destreza matemática y contable.</li> <li>• Monitoreo y control</li> </ul>	
<b>FUNCIONES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Programar, organizar, dirigir, ejecutar y controlar las actividades contables.</li> <li>• Registrar diariamente todas las transacciones en los registros contables basándose en el manual de contabilidad.</li> <li>• Elaborar los comprobantes de pago y cheques para los pagos acompañando las facturas u otros documentos que lo respalden, estados financieros</li> </ul>	
<b>PERFIL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Buen manejo de las relaciones interpersonales.</li> <li>• Poseer don de servicio.</li> <li>• Trabajo a presión.</li> <li>• Conocimiento de leyes contables y tributarias..</li> </ul>	
<b>REQUISITOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estudios superiores en ingeniería en contabilidad. CPA.</li> <li>• Experiencia laboral de 2 años en cargos similares.</li> </ul>	
<b>DESTREZAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Manejar programas informáticos</li> <li>• Operar equipos de oficina</li> <li>• Operar programas externos</li> <li>• Relaciones interpersonales excelentes</li> </ul>	



**CENTRO DE ACOGIDA Y RECREACIÓN DIURNA PARA ADULTOS  
MAYORES “EL NOGAL”**

<b>PUESTO</b>	Psicólogo (a)	Código: 05
<b>OBJETIVO</b>	Brindar atención profesional psicológica a los adultos mayores en los diversos campos de la psicología, evaluándolos clínicamente, diagnosticando sus problemas y suministrándoles orientación con el fin de aportar a la solución de sus problemas.	
<b>COMPETENCIAS</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Relaciones positivas con las personas</li><li>• Paciencia</li><li>• Tolerancia</li></ul>	
<b>FUNCIONES</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Entrevista a pacientes con el fin de diagnosticar posibles problemas psicológicos.</li><li>• Realizar el diagnóstico clínico de los adultos mayores</li><li>• Orientar y dar consejo.</li><li>• Tratar los problemas psicológicos (terapias y psicoterapias).</li><li>• Realizar terapia ocupacional con los adultos mayores.</li></ul>	
<b>PERFIL</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Buen manejo de las relaciones interpersonales.</li><li>• Poseer don de servicio.</li><li>• Estado emocional estable.</li><li>• Vocación de servicio a la comunidad.</li></ul>	
<b>REQUISITOS</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Licenciado en Psicología.</li><li>• Experiencia laboral de 2 años en cargos similares.</li></ul>	
<b>DESTREZAS</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Conocimientos en teorías, técnicas y pruebas psicológicas.</li><li>• Conocimiento en técnicas de medición psicológica.</li><li>• Psicoterapia individual y en grupo.</li></ul>	



**CENTRO DE ACOGIDA Y RECREACIÓN DIURNA PARA ADULTOS  
MAYORES “EL NOGAL”**

<b>PUESTO</b>	Terapeuta ocupacional	Código: 06
<b>OBJETIVO</b>	Incrementar la calidad de vida de las personas de la tercera edad mediante herramientas que mejoren su salud.	
<b>COMPETENCIAS</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Paciencia</li><li>• Tolerancia</li><li>• Buen trato con las personas</li></ul>	
<b>FUNCIONES</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Fomentar un mayor grado de independencia e integración social</li><li>• Valorar las capacidades y las necesidades e intereses ocupacionales de la persona.</li><li>• Escuchar, informar y asesorar a los adultos mayores</li><li>• Documentar los servicios prestados y la información clínica del adulto mayor.</li></ul>	
<b>PERFIL</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Capacidad de observación, análisis y reflexión</li><li>• Vocación al servicio</li><li>• Habilidad para comunicación</li><li>• Trabajo en equipo</li><li>• Manejo de grupos</li></ul>	
<b>REQUISITOS</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Licenciado o tecnólogo en terapia ocupacional.</li><li>• Experiencia laboral de 2 años en cargos similares.</li><li>• Disponibilidad de tiempo.</li></ul>	
<b>DESTREZAS</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Capacidad de planificación y gestión</li><li>• Iniciativa</li><li>• Pensamiento crítico</li></ul>	





**CENTRO DE ACOGIDA Y RECREACIÓN DIURNA PARA ADULTOS  
MAYORES “EL NOGAL”**

<b>PUESTO</b>	Instructor físico o terapeuta físico	Código: 07
<b>OBJETIVO</b>	Lograr la preparación física de los adultos mayores, mantenerlo activos y sobretodo coadyuvar al mejoramiento de su estado de salud.	
<b>COMPETENCIAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Paciencia</li> <li>• Tolerancia</li> <li>• Buen trato con las personas</li> <li>• Capacidad para motivar</li> <li>• Disciplina</li> </ul>	
<b>FUNCIONES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Realizar actividades físicas con los adultos mayores.</li> <li>• Planificar actividades que coadyuven al mejoramiento de la salud física Documentar los servicios prestados y la información clínica del adulto mayor.</li> <li>• Supervisar las actividades físicas</li> </ul>	
<b>PERFIL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vocación al servicio</li> <li>• Trabajo en equipo</li> <li>• Manejo de grupos</li> <li>• Responsabilidad y compromiso</li> </ul>	
<b>REQUISITOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Licenciado en cultura física.</li> <li>• Experiencia laboral de 2 años en cargos similares.</li> <li>• Disponibilidad de tiempo.</li> </ul>	
<b>DESTREZAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacidad de planificación</li> <li>• Iniciativa</li> <li>• Manejo de rutinas de ejercicios para personas de la tercera edad de acuerdo a sus limitaciones.</li> </ul>	



**CENTRO DE ACOGIDA Y RECREACIÓN DIURNA PARA ADULTOS  
MAYORES “EL NOGAL”**

<b>PUESTO</b>	Cocinero	Código: 08
<b>OBJETIVO</b>	Preparar la alimentación diaria de los adultos mayores del centro.	
<b>COMPETENCIAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Limpieza</li> <li>• Esmero</li> <li>• Trabajo en equipo</li> <li>• Organización</li> <li>• Compromiso</li> </ul>	
<b>FUNCIONES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Preparar los alimentos según las especificaciones del nutricionista.</li> <li>• Cocinar bajo las más estrictas normas de limpieza.</li> <li>• Receptar sugerencias de los adultos mayores.</li> <li>• Establecer credibilidad y confianza.</li> <li>• Crear buena relación con los adultos mayores.</li> <li>• Realizar las compras para la alimentación en el mercado.</li> </ul>	
<b>PERFIL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Buena administración de recursos.</li> <li>• Preparación aséptica de alimentos</li> </ul>	
<b>REQUISITOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bachiller</li> <li>• Habilidad para la preparación de alimento y seguimiento de menús.</li> <li>• Experiencia laboral de 2 años en cargos similares.</li> <li>• Disponibilidad de tiempo.</li> </ul>	
<b>DESTREZAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocimientos en cocina</li> <li>• Trabajo bajo presión</li> <li>• Poseer don de servicio.</li> </ul>	



**CENTRO DE ACOGIDA Y RECREACIÓN DIURNA PARA  
ADULTOS MAYORES “EL NOGAL”**

<b>PUESTO</b>	Ayudante de cocina	Código: 09
<b>OBJETIVO</b>	Colaborar con la empleada de cocina en todos los quehaceres del día.	
<b>COMPETENCIAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Limpieza</li> <li>• Esmero</li> <li>• Trabajo en equipo</li> <li>• Organización</li> <li>• Compromiso</li> </ul>	
<b>FUNCIONES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Realizar el aseo diario de las cocinas, ollas, vajilla, y utensilios utilizados durante la jornada de trabajo para la preparación y servicio de los alimentos</li> <li>• Servir a la mesa el desayuno, almuerzo y merienda de los ancianos que acuden al centro de día.</li> <li>• Acatar las recomendaciones de la empleada de cocina para el buen desarrollo de su trabajo.</li> <li>• Cumplir cualquier otra actividad sugerida por la Directora cuando el caso lo amerite.</li> <li>• Permanecer debidamente uniformada durante su jornada de trabajo de acuerdo a las disposiciones de la Directora.</li> </ul>	
<b>PERFIL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Buena administración de recursos.</li> <li>• Preparación aséptica de alimentos</li> </ul>	
<b>REQUISITOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bachiller</li> <li>• Disponibilidad de tiempo.</li> </ul>	
<b>DESTREZAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajo bajo presión</li> <li>• Poseer don de servicio.</li> </ul>	



**CENTRO DE ACOGIDA Y RECREACIÓN DIURNA PARA ADULTOS  
MAYORES “EL NOGAL”**

<b>PUESTO</b>	Trabajador social	Código: 10
<b>OBJETIVO</b>	Debe realizar actividades que le permitan detectar y atender a los Adultos Mayores vulnerables, de mayor necesidad, para brindar el apoyo necesario de la índole que fuere.	
<b>COMPETENCIAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Actitud exenta de prejuicios</li> <li>• Emoción controlada</li> </ul>	
<b>FUNCIONES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Supervisar las actividades realizadas por el personal de cuidado diario.</li> <li>• Realizar las visitas pertinentes para conciliar casos de familias con problemas de integración.</li> <li>• Realizar las visitas domiciliarias o comunitarias para procurar la integración familiar y la promoción al desarrollo de las familias.</li> <li>• Entregar mensualmente a la administración un informe de actividades realizadas</li> </ul>	
<b>PERFIL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sensibilidad por problemas sociales</li> <li>• Creatividad</li> <li>• Interés por ayudar a las personas</li> <li>• Observación objetiva</li> </ul>	
<b>REQUISITOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Título de tercer nivel en la carrera de trabajo social.</li> <li>• Experiencia laboral de 5 años en cargos similares.</li> </ul>	
<b>DESTREZAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocimientos sobre la comprensión de los seres humanos</li> <li>• Planificar programas de desarrollo social.</li> <li>• Comprensión de problemas sociales.</li> <li>• Poseer don de servicio.</li> </ul>	



**CENTRO DE ACOGIDA Y RECREACIÓN DIURNA PARA  
ADULTOS MAYORES “EL NOGAL”**

<b>PUESTO</b>	Auxiliar de servicios generales	Código: 11
<b>OBJETIVO</b>	Mantener las instalaciones del centro de día limpias y en orden de acuerdo a las normas sanitarias vigentes, además de reportar desperfecto y deterioro en las instalaciones.	
<b>COMPETENCIAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajo en equipo</li> <li>• Amabilidad</li> <li>• Organizado</li> <li>• Esmero</li> </ul>	
<b>FUNCIONES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mantener limpias las instalaciones del Centro, tanto interior como exteriormente.</li> <li>• Podar césped, regar las plantas</li> <li>• Registrar el consumo de insumos utilizados para la limpieza.</li> <li>• Revisar periódicamente las instalaciones eléctricas.</li> <li>• Atender indicaciones de la directora del centro.</li> <li>• Actuar en calidad de mensajero</li> <li>• Dar buen trato a los adultos mayores</li> <li>• Ayudar a hacer las compras en el mercado.</li> <li>• Dar mantenimiento a la mini granja</li> </ul>	
<b>PERFIL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajo en equipo</li> <li>• Buenas relaciones interpersonales.</li> </ul>	
<b>REQUISITOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bachiller</li> <li>• Experiencia no indispensable</li> <li>• Disponibilidad de tiempo</li> </ul>	
<b>DESTREZAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Habilidades para realizar actividades de limpieza.</li> <li>• Poseer don de servicio.</li> </ul>	



**CENTRO DE ACOGIDA Y RECREACIÓN DIURNA PARA ADULTOS  
MAYORES “EL NOGAL”**

<b>PUESTO</b>	Nutricionista	Código: 12
<b>OBJETIVO</b>	Son responsables de ayudar a las personas a aumentar su salud física y mental a través de los alimentos o dietas especiales.	
<b>COMPETENCIAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ética profesional</li> <li>• Creatividad e iniciativa</li> <li>• Trabajo en equipo</li> <li>• responsabilidad</li> </ul>	
<b>FUNCIONES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elaborar una dieta balanceada apropiada para la edad de los adultos mayores y sus necesidades.</li> <li>• Controlar mensualmente el peso de los adultos mayores.</li> <li>• Planificar el menú mensual.</li> <li>• Planificar el consumo de insumos (alimentos).</li> <li>• Controlar la calidad de los alimentos al momento de su preparación y servir los clientes y funcionarios.</li> <li>• Receptar sugerencias de los adultos mayores</li> <li>• Establecer credibilidad y confianza.</li> <li>• Crear buena relación con los clientes.</li> </ul>	
<b>PERFIL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Poseer don de servicio con los demás.</li> <li>• Amplio conocimiento en una dieta balanceada para personas adultas mayores de 65 años en adelante.</li> <li>• Responsabilidad en sus labores.</li> </ul>	
<b>REQUISITOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estudios superiores en nutrición.</li> <li>• Experiencia mínima de un año en actividades similares.</li> </ul>	
<b>DESTREZAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocimientos de dietas de adultos mayores</li> <li>• Comunicación y manejo de la información</li> </ul>	



**CENTRO DE ACOGIDA Y RECREACIÓN DIURNA PARA ADULTOS  
MAYORES “EL NOGAL”**

<b>PUESTO</b>	Instructor de actividades psicomotrices	Código: 13
<b>OBJETIVO</b>	Descubrimiento del cuerpo propio, de sus capacidades, del descubrimiento de otros y del entorno; esto con el fin de mejorar la calidad de vida de los adultos mayores.	
<b>COMPETENCIAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ética profesional</li> <li>• Creatividad e iniciativa</li> <li>• Trabajo en equipo</li> <li>• Vocación por el servicio</li> </ul>	
<b>FUNCIONES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aumentar el autoconocimiento y la autoestima del adulto mayor</li> <li>• Enseñar a los adultos mayores a reconocer el proceso de envejecimiento.</li> <li>• Ayudar a compartir experiencias entre los adultos mayores.</li> <li>• Adaptar las necesidades en función de los medios</li> <li>• Realizar un planificación de las actividades que se realizara con los adultos mayores.</li> </ul>	
<b>PERFIL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Poseer don de servicio con los demás.</li> <li>• Responsabilidad en sus labores.</li> </ul>	
<b>REQUISITOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Título de tercer nivel en ciencias de la educación o carreras afines.</li> <li>• Experiencia mínima de 2 años en actividades similares</li> </ul>	
<b>DESTREZAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Planificación para actividades de tipo psicomotriz para adultos mayores.</li> <li>• Comunicación y manejo de la información</li> <li>• Metodología de enseñanza</li> </ul>	



**CENTRO DE ACOGIDA Y RECREACIÓN DIURNA PARA ADULTOS  
MAYORES “EL NOGAL”**

<b>PUESTO</b>	Instructor de actividades de arte	Código: 14
<b>OBJETIVO</b>	Dinamizar la cultura potenciando el pensamiento creativo y reflexivo; promover la difusión de las manifestaciones a través de actividades artísticas.	
<b>COMPETENCIAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ética profesional</li> <li>• Creatividad e iniciativa</li> <li>• Trabajo en equipo</li> <li>• Vocación por el servicio</li> </ul>	
<b>FUNCIONES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Orienta a los adultos mayores por medio de demostraciones prácticas y vigila el desarrollo de los mismos a través de las demostraciones.</li> <li>• Presenta públicamente los trabajos realizados por los adultos mayores.</li> <li>• Elabora informes periódicos de las actividades realizadas.</li> </ul>	
<b>PERFIL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Poseer don de servicio con los demás.</li> <li>• Amplio conocimiento con lo relacionado con los adultos mayores</li> <li>• Responsabilidad en sus labores.</li> </ul>	
<b>REQUISITOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Título de tercer nivel en arte y diseño.</li> <li>• Experiencia mínima de 2 años en actividades similares.</li> </ul>	
<b>DESTREZAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Planificación para actividades de tipo artísticas para adultos mayores.</li> <li>• Comunicación y manejo de la información</li> <li>• Metodología de enseñanza</li> <li>• Capacidad de síntesis.</li> </ul>	





**CENTRO DE ACOGIDA Y RECREACIÓN DIURNA PARA  
ADULTOS MAYORES “EL NOGAL”**

<b>PUESTO</b>	Instructor de actividades educativas	Código: 15
<b>OBJETIVO</b>	Mejorar la calidad de vida de los adultos mayores a través de actividades educativas que favorezcan su desarrollo individual y grupal	
<b>COMPETENCIAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ética profesional</li> <li>• Creatividad e iniciativa</li> <li>• Trabajo en equipo</li> <li>• Vocación por el servicio</li> </ul>	
<b>FUNCIONES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Preparar, revisar y evaluar a los adultos mayores para verificar el proceso de avance</li> <li>• Asesorar y supervisar la realización de las prácticas en talleres.</li> <li>• Exponer avances de los adultos mayores con respecto a las actividades realizadas en este taller.</li> <li>• Presentar informes escritos sobre los adultos mayores y sus avances</li> </ul>	
<b>PERFIL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Poseer don de servicio con los demás.</li> <li>• Amplio conocimiento con lo relacionado con los adultos mayores</li> <li>• Responsabilidad en sus labores.</li> </ul>	
<b>REQUISITOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Título de tercer nivel en ciencias de la educación.</li> <li>• Experiencia mínima de 2 años en actividades similares.</li> </ul>	
<b>DESTREZAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Planificación para actividades de tipo educativas para adultos mayores.</li> <li>• Comunicación y manejo de la información</li> <li>• Metodología de enseñanza</li> </ul>	



**CENTRO DE ACOGIDA Y RECREACIÓN DIURNA PARA ADULTOS  
MAYORES “EL NOGAL”**

<b>PUESTO</b>	Instructor de computación básica	Código: 16
<b>OBJETIVO</b>	Preparar a los adultos mayores en el uso básico apropiado de las nuevas tecnologías informáticas y de las comunicaciones, considerando aspectos éticos y de impacto social.	
<b>COMPETENCIAS</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ética profesional</li><li>• Trabajo en equipo</li><li>• Vocación por el servicio</li></ul>	
<b>FUNCIONES</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Preparar las sesiones de clase tomando en cuenta las necesidades de los adultos mayores.</li><li>• Establecer y mantener un ambiente organizado en el aula que favorezca el aprendizaje</li><li>• Acompañar y apoyar el trabajo de los adultos mayores para promover el desarrollo de las capacidades esperadas.</li></ul>	
<b>PERFIL</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Poseer don de servicio con los demás.</li><li>• Amplio conocimiento con lo relacionado con los adultos mayores</li><li>• Responsabilidad en sus labores.</li></ul>	
<b>REQUISITOS</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Titulado en educación con especialidad en informática, Técnico en computación y/o carreras afines.</li><li>• Experiencia mínima de 1 año</li></ul>	
<b>DESTREZAS</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Planificación para actividades de tipo informáticas para adultos mayores.</li><li>• Comunicación y manejo de la información</li><li>• Metodología de enseñanza</li></ul>	



**CENTRO DE ACOGIDA Y RECREACIÓN DIURNA PARA ADULTOS  
MAYORES “EL NOGAL”**

<b>PUESTO</b>	Promotores o cuidadores	Código: 17
<b>OBJETIVO</b>	Facilitar la comunicación y brindar un mejor servicio a los adultos mayores, brindándoles ayuda para que realicen sus actividades cotidianas.	
<b>COMPETENCIAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ética profesional</li> <li>• Tolerancia</li> <li>• Vocación por el servicio</li> <li>• Paciencia</li> </ul>	
<b>FUNCIONES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ayudar y acompañar a los adultos mayores en todas las actividades que realicen.</li> <li>• Vigilar y supervisar las actividades que realizar los adultos mayores.</li> <li>• Informar a la directora del centro cualquier anomalía.</li> <li>• Estar pendientes de los problemas que puedan presentar los adultos mayores.</li> <li>• Llevar el control de la asistencia de los adultos mayores.</li> </ul>	
<b>PERFIL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Poseer don de servicio con los demás.</li> <li>• Amplio conocimiento con lo relacionado con los adultos mayores</li> </ul>	
<b>REQUISITOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bachiller o estudiante de la carrera de ciencias de la educación u otras afines.</li> <li>• Experiencia mínima de 1 año</li> <li>• Curso de asistencia o auxiliar parvulario para adultos mayores.</li> </ul>	
<b>DESTREZAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comunicación y manejo de la información</li> </ul>	



**CENTRO DE ACOGIDA Y RECREACIÓN DIURNA PARA ADULTOS  
MAYORES “EL NOGAL”**

<b>PUESTO</b>	Medico	Código: 18
<b>OBJETIVO</b>	Garantizar la prestación de servicios médicos a los adultos mayores acogidos, coordinando con las demás áreas relacionadas con la salud.	
<b>COMPETENCIAS</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ética profesional</li><li>• Compromiso</li><li>• Trabajo en equipo</li></ul>	
<b>FUNCIONES</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Evaluar diariamente a los usuarios, mediante citas preestablecidos.</li><li>• Controlar avances de los clientes.</li><li>• Asesorar a los clientes.</li><li>• Recetar a sus pacientes.</li><li>• Planificar el consumo de medicinas.</li><li>• Establecer horarios para suministrar las medicinas a los clientes.</li><li>• Instaurar credibilidad y confianza.</li><li>• Crear buena relación médico-paciente.</li></ul>	
<b>PERFIL</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Poseer don de servicio con los demás.</li><li>• Amplio conocimiento con lo relacionado con los adultos mayores</li><li>• Responsabilidad en sus labores.</li><li>• Conocimientos en gerontología</li></ul>	
<b>REQUISITOS</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Título de tercer nivel en medicina</li><li>• Experiencia mínima de 2 años en actividades similares.</li></ul>	



**CENTRO DE ACOGIDA Y RECREACIÓN DIURNA PARA  
ADULTOS MAYORES “EL NOGAL”**

<b>PUESTO</b>	Enfermera	Código: 19
<b>OBJETIVO</b>	Brindar servicios de enfermería a los Adultos Mayores del centro de día	
<b>COMPETENCIAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ética profesional</li> <li>• Compromiso</li> <li>• Trabajo en equipo</li> <li>• Organización</li> <li>• Manejo de personas</li> </ul>	
<b>FUNCIONES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tomar diariamente los signos vitales de los clientes.</li> <li>• Socorrer a los clientes en el momento que lo requieran.</li> <li>• Suministrar las medicinas a los clientes según lo prescrito.</li> <li>• Vigilar los avances o problemas de cada cliente.</li> <li>• Revisar niveles de rotación de las medicinas.</li> <li>• Establecer credibilidad y confianza.</li> <li>• Crear buena relación enfermero-paciente.</li> </ul>	
<b>PERFIL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Poseer don de servicio con los demás.</li> <li>• Amplio conocimiento con lo relacionado con los adultos mayores</li> <li>• Estabilidad emocional</li> <li>• Conocimientos en gerontología</li> </ul>	
<b>REQUISITOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Instrucción superior en enfermería</li> <li>• Experiencia mínima de 2 años en actividades similares.</li> </ul>	



**CENTRO DE ACOGIDA Y RECREACIÓN DIURNA PARA ADULTOS  
MAYORES “EL NOGAL”**

<b>PUESTO</b>	Guardia	Código: 20
<b>OBJETIVO</b>	Prevenir cualquier acción que atente o ponga en peligro el bienestar de las personas o bienes de la institución a proteger, como así también la de brindar información y asistir o socorrer en caso de emergencias.	
<b>COMPETENCIAS</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Compromiso</li><li>• Trabajo en equipo</li><li>• Manejo de personas</li></ul>	
<b>FUNCIONES</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Velar por el cumplimiento de las Leyes y Reglamentos.</li><li>• Prestar auxilio en casos de grave riesgo, catástrofe o calamidad.</li><li>• Auxiliar y proteger a las personas adultas mayores y asegurar la conservación y custodia de los bienes que se encuentren en el Centro de día.</li><li>• Mantener y restablecer, en su caso, el orden y la seguridad ciudadana</li></ul>	
<b>PERFIL</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Poseer don de servicio con los demás.</li><li>• Estabilidad emocional</li><li>• Trabajo bajo presión</li></ul>	
<b>REQUISITOS</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Instrucción media o técnica</li><li>• Experiencia mínima de 2 años en actividades similares.</li><li>• Disponibilidad de tiempo</li></ul>	

## **POLITICAS DEL CENTRO DE DIA “EL NOGAL”**

Por medio de las políticas de calidad todos los que trabajen o formen parte del centro de día “El Nogal” tendrán en claro cuáles son los deberes y derechos de cada uno de los integrantes.

Cuidar de la buena imagen del centro es primordial, es por esto, que se debe de garantizar el buen funcionamiento de todas las áreas del centro, de los servicios que se van a ofrecer y así mismo, garantizar la calidad del personal que trabajara en el mismo.

Todo el personal recibirá cursos, charlas y seminarios completos con el fin de brindar a todos los adultos mayores un servicio lleno de calidad, confort, calidez y hospitalidad.

El proceso de control de calidad del servicio se realizará todos los meses, de esta manera se asegura, compara y mide la capacidad y calidad del servicio, la buena imagen del lugar y asegurando la preferencia de los adultos mayores.

Para esto, se deben de considerar lo siguiente:

- Involucramiento del personal, deberá conocer las funciones de todos los departamentos, y de todas las funciones que realiza cada uno de ellos.

- Mejora continua, todos los empleados del centro deben estar atentos a cualquier novedad que se dé sobre su puesto, de esta manera cada vez que sean las reuniones del personal, todas estas novedades sean expuestas y estudiadas, para realizar los cambios pertinentes. También, todos los jefes de departamento deberán estar pendientes en realizar las capacitaciones correspondientes a todo el personal.
- Comunicación, es importante dentro del centro, ya que ningún departamento está aislado, esta deberá ser pronta y oportuna de esta manera se podrá solucionar cualquier inconveniente.
- Reconocimientos y recompensas, para incentivar a todos los empleados, y alentarlos a un continuo crecimiento, se les reconocerá y recompensará por todos los esfuerzos realizados.

## **POLÍTICAS PARA ATENCIÓN AL ADULTO MAYOR**

- La atención hacia los Adultos mayores y a sus familiares se lo realizará de la forma más adecuada respetando los criterios de cada persona.
- El centro se caracterizará por su amabilidad, de tener un inconveniente con cualquier cliente se tomará los correctivos necesarios.



- El centro de Recreación estará disponible para todos los Adultos mayores que lo necesiten y estén dispuestos a cumplir con todos los requerimientos para pertenecer al centro.
  
- El Ministerio de Inclusión Económica y Social proporciona los principales derechos de los/las adultas mayores en los centros y residencias gerontológicas entre los que están:
  - Las personas de edad deberán recibir un trato digno, independientemente de la edad, sexo, raza o procedencia étnica, discapacidad u otras condiciones, y han de ser valoradas independientemente de su contribución económica.
  - A que se respeten sus gustos, ideas, opiniones y decisiones
  - A ser atendidos con respeto, comprensión y de forma personalizada.
  - A la comunicación y a la información permanente y a recibir información y ser consultado en las cuestiones que lo puedan afectar.
  - A utilizar los servicios del Centro y a renunciar voluntariamente a ellos de acuerdo con el desarrollo individual del adulto/a mayor.
  - A recibir la ayuda necesaria para mantener su autonomía.
  - A recibir servicios de calidad.
  - A conservar sus recuerdos y objetos personales.

- A la continuidad en las prestaciones del servicio en las condiciones preestablecidas.
- A ser escuchado en la presentación de opiniones, quejas, sugerencias y reclamos.
- A mantener vínculos afectivos, familiares y sociales.

### **Normas de higiene**

En el centro de día “El Nogal”, las normas de higiene deberán ser llevadas a cabo por todos los integrantes del mismo.

Normas de higiene en el trabajo:

- Orden en cada uno de los puestos de trabajo
- Cada empleado será responsable de la limpieza de su espacio de trabajo, si en el caso notaran que es necesario volver a limpiar, muy amablemente se dirigirán a la persona correspondiente para que sea limpiado de inmediato.
- Llevar la vestimenta totalmente arreglada y limpia

Normas de higiene para los baños:

- Lavarse las manos cada vez que salga del baño
- Dejar las llaves bien cerradas de los lavamanos
- Tirar todos los papeles dentro del tacho

- Si es que el tacho estuviera lleno, llamar a la persona correspondiente de esta tarea
- No regar agua en el piso
- No poner artículos en el piso

#### Normas de higiene en la cocina

- Ropa totalmente limpia
- Manos bien lavadas y con las uñas cortas
- Mientras se esté manipulando alimentos no se podrán usar anillos ni pulseras
- En la cocina deberán usar una red que cubra el cabello, ya sea hombre o mujer
- Mientras se esté manipulando alimentos se deberá usar guantes
- Se utilizará zapatos cerrados y adecuados para este tipo de actividad
- El área de la cocina deberá ser desinfectado en la mañana y en la noche

#### **Plan de contingencia**

Todo proyecto debe estar preparado para cualquier accidente o desastre, ya sea interno o externo, teniendo un extra de dinero que se pueda usar inmediatamente y poder solucionar cualquier problema que se presente sin causar daños a la empresa.

Por ese motivo, el centro de día “El Nogal” ha creado el plan de contingencia que será puesto en acción inmediatamente frente a cualquier eventualidad. En todo el centro habrá cámaras de seguridad, en estas se podrán anticipar cualquier emergencia o eventualidad, los guardias y los administradores que serán los encargados de vigilar las cámaras.

En todo el centro debe haber extintores, señalamiento de vías rápidas en caso de incendio o desastres, todos los empleados deberán conocer toda la señalética utilizada en el centro para evitar inconvenientes.

En caso de movimientos sísmicos, todos los integrantes del centro deberán de tratar llegar a las áreas verdes.

#### Prohibiciones

- No almacenar objetos en zonas de paso, vías de evacuación, ni en lugares que dificulten el acceso a los equipos de lucha contra incendios.
- Nunca retirar las protecciones ni anular los dispositivos de seguridad de los equipos de trabajo.
- No sobrecargar, ni manipules indebidamente la instalación eléctrica.
- No almacenar, ni manipular productos que se encuentran bajo la señal de advertencia.
- No fumar ni ingerir bebidas alcohólicas en horario de trabajo.
- No se permitirá el ingreso en estado etílico.

## **ESTUDIO FINANCIERO**

### **INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO**

#### **INVERSIONES**

Las inversiones son el pilar fundamental del proyecto es decir es el monto a invertir para la puesta en marcha del proyecto y para que la empresa pueda realizar sus operaciones con normalidad es importante mencionar que las inversiones se clasifican en:

- Activos Fijos
- Activos Diferidos
- Activos Circulantes

#### **ACTIVOS FIJOS**

Los activos fijos son los bienes que posee el centro de día y que puede ser tangible o intangible, y que no son usados o destinados para la venta.

A continuación se detalla los activos que se usará para el correcto funcionamiento de la empresa:

#### **TERRENO**

El centro de día se ubicará en la ciudadela del “Electricista etapa 3”, para el correcto funcionamiento del mismo contará con un terreno de una dimensión de 1260m<sup>2</sup>, según lo que lo ha evaluado la jefatura de avalúos y

catastros de la ciudad el metro cuadrado se encuentra en 64,53 dólares americanos.

Cuadro N°38  
Activos fijos – Terreno

ACTIVOS	UNIDAD	Cantidad	V. X METRO	V. TOTAL
TERRENO	Metros <sup>2</sup>	1260	64,53	81.307,8
<b>TOTAL</b>				<b>81.307,8</b>

### Edificio

Para la inversión que se hará en el edificio se ha cotizado el valor por metro cuadrado que en el mercado se encuentra en 260 dólares americanos más el valor del cerramiento que es de 70 dólares americanos por metro cuadrado que incluyen acabados, es importante mencionar que no existirá construcción en toda la dimensión del terreno debido a que para la construcción se ha tomado en consideración la normativa para la construcción para la ciudad.

Cuadro N°39  
Activos fijos – edificio

ACTIVOS	UNIDAD	Cantidad	VALOR POR METRO	VALOR TOTAL
Construcción	Metros <sup>2</sup>	800	260	208.000
Cerramiento	Metros <sup>2</sup>	1080	70	75.600
<b>TOTAL</b>				<b>283.600</b>

### MAQUINARIA Y EQUIPO

Para determinar la maquinaria y equipo necesarios para el funcionamiento del centro fue imprescindible distribuir los mismos de acuerdo a las áreas

es por ello que en cada área se necesitara para poder realizar las actividades con normalidad lo siguiente:

- Área administrativa

Cuadro N° 40  
Maquinaria y equipo área administrativa

DENOMINACION	UNIDAD	CANT.	V. UNITARIO	V. TOTAL
Teléfono inalámbrico Panasonic	Unidad	1	47,95	47,95
Teléfono con cable Pana	Unidad	1	17,25	17,25
Televisor	Unidad	1	1023	1023
DVD	Unidad	1	133	133
Infocus	Unidad	1	389,64	389,64
Parlante	Unidad	1	276,24	276,24
Celular	Unidad	1	121,5	121,5
<b>SUBTOTAL</b>				<b>2.008,58</b>
<b>IVA 12%</b>				<b>241,03</b>
<b>TOTAL</b>				<b>2.249,61</b>

- Departamento medico

Cuadro N°41  
Maquinaria y equipo departamento medico

DENOMINACION	UNIDAD	CANT.	V. UNITARIO	V. TOTAL
Teléfono Panasonic	Unidad	1	47,95	47,95
Teléfono con cable Pana.	Unidad	2	17,25	34,5
Tensiómetro	Unidad	3	56	168
Termómetro	Unidad	5	4,99	24,95
Balanza con talimetro	Unidad	1	450	450
Equipo menor de sutura	Unidad	5	41	205
Glucómetro	Unidad	3	39,2	117,6
Estetoscopio	Unidad	3	25,87	77,61
Laringoscopio	Unidad	1	145	145
Set de diagnostico	Unidad	2	80	160
Equipo de oxigenación	Unidad	5	271	1355
Botiquín	Unidad	10	25,03	250,3
<b>SUBTOTAL</b>				<b>3.035,91</b>
<b>IVA 12%</b>				<b>364,31</b>
<b>TOTAL</b>				<b>3.400,22</b>

- Área de gimnasio

Cuadro N°42  
Maquinaria y equipo área gimnasio

DENOMINACION	UNIDAD	CANT.	V. UNITARIO	V. TOTAL
Bicicleta	Unidad	5	299	1.495,00
Caminadora	Unidad	5	627	3.135,00
<b>Subtotal</b>				<b>4.630,00</b>
<b>IVA 12%</b>				<b>555,60</b>
<b>Total</b>				<b>5.185,60</b>

Es importante mencionar que con relación a la maquinaria y equipo uniendo a los diferentes departamentos con los que consta el centro de día se obtiene que se invertirá un total de 10.835,43 dólares americanos.

Cuadro N° 43  
Maquinaria y equipo

DENOMINACION	UNIDAD	V. TOTAL
Maquinaria y equipo para administrativo	Unidad	2.249,61
Maquinaria y equipo para gimnasio	Unidad	5.185,60
Maquinaria y equipo para departamento medico	Unidad	3.400,22
<b>TOTAL</b>		<b>10.835,43</b>
FUENTE: Cuadro N° 40, 41, 42		

## EQUIPO DE CÓMPUTO

Para el correcto funcionamiento del centro de día se necesitará de computadoras que se encontraran en diversos lugares los cuales se detalla a continuación:

Cuadro N°44  
Equipo de cómputo área administrativa

DENOMINACION	UNIDAD	CANT.	V. UNITARIO	V. TOTAL
Computadoras	Unidad	3	496,48	1.489,44
<b>SUBTOTAL</b>				<b>1.489,44</b>
<b>IVA 12%</b>				<b>178,73</b>
<b>TOTAL</b>				<b>1.668,17</b>



- Departamento medico

Cuadro N°45  
Equipo de cómputo departamento medico

DENOMINACION	UNIDAD	CANT.	V. UNITARIO	V. TOTAL
Computadoras	Unidad	2	496,48	992,96
<b>SUBTOTAL</b>				<b>992,96</b>
<b>IVA 12%</b>				<b>119,16</b>
<b>TOTAL</b>				<b>1.112,12</b>

- Aula de talleres

Cuadro N°46  
Equipo de cómputo aulas de talleres

DENOMINACION	UNIDAD	CANT.	V. UNITARIO	V. TOTAL
Computadoras	Unidad	25	388,12	9.703,00
<b>Subtotal</b>				<b>9.703,00</b>
<b>IVA 12%</b>				<b>1.164,36</b>
<b>Total</b>				<b>10.867,36</b>

El equipo de cómputo se lo contabilizó con relación a las computadoras que existirán en todos los departamentos incluyendo dentro de este rubro las computadoras de los talleres.

Cuadro N°47  
Equipo de cómputo

DENOMINACION	UNIDAD	V. TOTAL
Equipo para administrativo	Unidad	1.668,17
Equipo para depar medico	Unidad	1.112,12
Equipo para aulas	Unidad	10.867,36
<b>TOTAL</b>		<b>13.647,65</b>
FUENTE: Cuadro N° 44, 45, 46		

## MUEBLES Y ENSERES

- Área administrativa

Cuadro N°48  
Muebles y enseres área administrativa

DENOMINACION	UNIDAD	CANT.	V. UNITARIO	V. TOTAL
Escritorio gerencia	Unidad	1	215	215,00
Escritorio pequeño	Unidad	1	186	186,00
Módulo de recepción	Unidad	1	386	386,00
Sillas giratorias	Unidad	3	149	447,00
Antesala	Unidad	1	421	421,00
Archivador	Unidad	2	155	310,00
Estantes para libros	Unidad	3	126	378,00
<b>Subtotal</b>				<b>2.343,00</b>
<b>IVA 12%</b>				<b>281,16</b>
<b>Total</b>				<b>2.624,16</b>

- Departamento medico

Cuadro N°49  
Muebles y enseres departamento medico

DENOMINACION	UNIDAD	CANT.	V. UNITARIO	V. TOTAL
Escritorio	Unidad	3	186,00	558,00
Silla giratoria	Unidad	3	149,00	447,00
Silla de espera	Unidad	4	28,57	114,28
Camilla	Unidad	1	241,51	241,51
Biombo	Unidad	1	140,00	140,00
Estante	Unidad	3	126,00	378,00
<b>Subtotal</b>				<b>1.878,79</b>
<b>IVA 12%</b>				<b>225,45</b>
<b>Total</b>				<b>2.104,24</b>

- Área de servicios generales

Cuadro N°50  
Muebles y enseres área de servicios

DENOMINACION	UNIDAD	CANT.	V. UNITAR.	V. TOTAL
Refrigeradora	Unidad	1	849	849,00
Cocina	Unidad	1	1520	1520,00
Licuada	Unidad	5	152,05	760,25
Microondas	Unidad	2	99,25	198,50
Waflera	Unidad	7	109,87	769,09
Olla alta 7,6	Unidad	6	16,37	98,22
Olla alta 11, 4	Unidad	3	20,43	61,29
Juego de ollas	Unidad	4	74	296,00
Juego de vajilla	Unidad	30	33,16	994,80
Utensilios de cocina	Unidad	5	63,87	319,35
Cesto de basura	Unidad	2	2	4,00
Mesa desplegable (10)	Unidad	15	247,78	3716,70
<b>Subtotal</b>				9.587,20
<b>IVA 12%</b>				1.150,46
<b>Total</b>				<b>10.737,66</b>

- Aulas de talleres

Cuadro N°51  
Muebles y enseres aula de talleres

DENOMINACION	UNIDAD	CANT.	V. UNITARIO	V. TOTAL
Escritorio	Unidad	4	186,00	744,00
Silla giratoria	Unidad	4	149,00	596,00
Pupitres	Unidad	150	43,75	6.562,50
Pantalla para proyector	Unidad	1	89,99	89,99
Estantes	Unidad	4	126,00	504,00
<b>Subtotal</b>				8.496,49
<b>IVA 12%</b>				1.019,58
<b>Total</b>				<b>9.516,07</b>

- Área de limpieza

Cuadro N°52  
Muebles y enseres área de limpieza

DENOMINACION	UNIDAD	CANT.	V. UNITARIO	V. TOTAL
Escoba	Unidad	12	2,86	34,32
Trapeador	Unidad	12	3,3	39,60
Recogedor de basura	Unidad	12	2,05	24,60
Limpia cristales	Unidad	12	2,45	29,40
<b>Subtotal</b>				127,92
<b>IVA 12%</b>				15,35
<b>Total</b>				<b>143,27</b>

- Áreas verdes y capilla

Cuadro N°53  
Muebles y enseres áreas verdes y capilla

DENOMINACION	UNIDAD	CANT.	V. UNITARIO	V. TOTAL
Butaca de descanso	Unidad	15	191,96	2879,4
Cesto de basura	Unidad	6	15,00	90,00
<b>Subtotal</b>				<b>2.969,40</b>
<b>IVA 12%</b>				<b>356,32</b>
<b>Total</b>				<b>3.325,73</b>

- Área de descanso

Cuadro N°54  
Muebles y enseres área de descanso

DENOMINACION	UNIDAD	CANT.	V. UNITARIO	V. TOTAL
Sillón reclinable	Unidad	10	319,00	3.190,00
Juego de muebles	Unidad	2	421,00	842,00
Juegos de ajedrez	Unidad	10	1,90	19,00
Juego de bloques	Unidad	20	1,25	25,00
Figuras enhebrar	Unidad	10	2,13	21,30
Rompecabezas	Unidad	30	0,47	14,10
Juego de bingo	Unidad	10	2,21	22,10
Lego	Unidad	20	3,23	64,60
Mesa de ping pong	Unidad	2	360	720,00
Mesa plegable (10)	Unidad	5	247,78	1.238,90
<b>Subtotal</b>				6.157,00
<b>IVA 12%</b>				738,84
<b>Total</b>				<b>6.895,84</b>

- Gimnasio

Cuadro N°55  
Muebles y enseres área de gimnasio

DENOMINACION	UNIDAD	CANT.	V. UNITARIO	V. TOTAL
Mancuernas	Unidad	5	10,08	50,4
Balones terapéuticos	Unidad	5	21,28	106,40
Ligas y bandas	Unidad	5	28	140,00
Subtotal				296,8
IVA 12%				35,62
<b>Total</b>				<b>332,42</b>

Tomando en consideración los requerimientos de muebles y enseres para cada dependencia tenemos un total de muebles y enseres para el centro de día de 35679,39 dólares.

Cuadro N°56  
Muebles y enseres

DENOMINACION	UNIDAD	V. TOTAL
Muebles y enseres administrativos	Unidad	2.624,16
Muebles y enseres medico	Unidad	2.104,24
Muebles y enseres servicios generales	Unidad	10.737,66
Muebles y enseres limpieza	Unidad	143,27
muebles y enseres descanso	Unidad	6.895,84
Muebles y enseres gimnasio	Unidad	332,42
Muebles y enseres aulas	Unidad	9.516,07
Muebles y enseres capilla	Unidad	3.325,73
<b>Total</b>		<b>35.679,39</b>
FUENTE: Cuadro N° 48, 49, 50, 51, 52,53, 54, 55		

La inversión que se realizara en activos fijos se encuentra consolidada en el siguiente cuadro.

Cuadro N° 57  
Inversiones fijas

ESPECIFICACIONES	VALOR TOTAL
Terreno	81.307,80
Edificio	283.600,00
Maquinaria y Equipo	10.835,43
Muebles y enseres	35.679,39
Equipo de Computo	13.647,65
<b>TOTAL</b>	<b>425.070,27</b>

FUENTE: Cuadro N°38, 39, 43, 47, 56

## ACTIVO DIFERIDO

El activo diferido es el activo que se desembolsará al momento de constituir la el centro de día “El Nogal” y se los realizará con la finalidad de que el centro de día funcione correctamente acorde a los requerimiento de las leyes y normativas vigentes del país. Entre los cuales se mencionan:

Cuadro N°58  
Activos diferidos

ESPECIFICACION	VALOR PARCIAL	VALOR TOTAL
<b>Permisos de Funcionamiento</b>		620,00
Pago a la EERSSA	620,00	
<b>Gastos de Constitución</b>		1.014,08
Pago- Minuta Notaria	250,00	
Registro- Superintendencia de Compañías	764,08	
<b>Marcas y Patentes</b>		3.020,00
Patente Municipal	20,00	
Identidad corporativa	3.000,00	
Estudio del Proyecto		-
Pago Asesor- Implantación	-	
<b>Línea Telefónica</b>		240,00
Pago a CNT	240,00	
<b>Adecuaciones del Local</b>		242,48
Alarmas, extintores, sensores.	242,48	
<b>TOTAL</b>		<b>5.136,56</b>

FUENTE: Proformas

## COSTO DEL SERVICIO

Son los gastos generados en los rubros de agua, luz; aquí los cuales interfieren indirectamente dentro del negocio pero que son necesarios para que el centro de día logre alcanzar sus fines.

Cuadro N°59

### Servicios básicos

ESPECIFICACION	V/Mensual	V/Anual
Agua	51,07	612,84
Energía Eléctrica	67,47	809,64
<b>TOTAL</b>	<b>118,54</b>	<b>1.422,48</b>

### DEPRECIACIONES

Para el cálculo de la depreciación se tomó en consideración lo estipulado por la ley de régimen tributario, lo cual se detalla a continuación:

Cuadro N°60  
Depreciaciones

DENOMIN- ACTIVOS	VALOR	VIDA UTIL	% DE DEPR.	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACION ANUAL	VALOR/ RESCATE
	HISTORICO					
Edificio	283.600,00	20	5%	14.180,00	13.471,00	216.245,00
Maquinaria y equipo	10.835,43	10	10%	1.083,54	975,19	5.959,49
Muebles y enseres	35.679,39	10	10%	3.567,94	3.211,15	19.623,67
Equipo de Computo	13.647,65	3	33,33%	4.549,22	3.032,81	4.549,22
<b>SUBTOTAL</b>	<b>343.762,47</b>			<b>23.380,70</b>	<b>20.690,14</b>	<b>246.377,37</b>
Reinversion en Equipo de Computo	13.647,65	3	33,33%	4.549,22	3.032,81	7.582,03
<b>TOTAL</b>				<b>27.929,91</b>	<b>23.722,96</b>	<b>253.959,39</b>

FUENTE: Cuadro N° 57

### REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO

Cuadro N° 61  
Reparación y mantenimiento

DENOMINACION	VALOR	ALICUOTA	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Maquinaria y equipo	11947,54	2%	238,95	2.867,41
Equipo de Computo	12535,53	2%	250,71	3.008,53
<b>TOTAL</b>				<b>5.875,94</b>

## **GASTOS DE ADMINISTRACIÓN**

Los gastos de administración son los que se generan del manejo o dirección de la empresa y por causa del personal administrativo. Por ejemplo, el sueldo de los colaboradores del centro de día en los que constan

- Director del centro
- Secretaria
- Contadora
- Psicólogo
- Terapista ocupacional
- Instructor de computación
- Instructores
- Promotores
- Trabajadora social
- Enfermera
- Cocinera
- Auxiliar de cocina
- Auxiliar de servicios

Aquí también se incluye a alimentación de los adultos mayores, la seguridad, el internet, teléfono, útiles y suministros de oficina, y los útiles y suministros de limpieza; los cuales se detallan a continuación:

Tenemos los sueldos y salarios:



Cuadro N° 62  
Sueldos y salarios para el primer año

Cuadro N° 62

DENOMINACION	PSICOLOGO	TERAPI. OCUPACI.	INSTRUc. COMP.	TRABAJADORA SOCIAL	INSTRUCTOR	PROMOTOR	ENFERMERA
Remuneración Unificada	367,03	379,20	357,79	385,08	389,77	389,72	383,62
Horas extras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	64,95	0,00
Décimo tercero (R.U.)	30,59	31,60	29,82	32,09	32,48	37,89	31,97
Décimo cuarto (354/12)	29,50	29,50	29,50	29,50	29,50	29,50	29,50
Vacaciones (R.U.)	15,29	15,80	14,91	16,05	16,24	18,94	15,98
Aporte patronal 11,15%R.U	40,92	42,28	39,89	42,94	43,46	50,70	42,77
Aporte al IECE 0,5%	1,84	1,90	1,79	1,93	1,95	2,27	1,92
Aporte al SECAP 0,5%	1,84	1,90	1,79	1,93	1,95	2,27	1,92
Fondos de reserva 8,33%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>TOTAL</b>	<b>487,00</b>	<b>502,17</b>	<b>475,49</b>	<b>509,50</b>	<b>515,35</b>	<b>596,25</b>	<b>507,68</b>
Numero de operativo	1	1	1	1	4	6	1
<b>TOTAL MENSUAL</b>	<b>487,00</b>	<b>502,17</b>	<b>475,49</b>	<b>509,50</b>	<b>2061,40</b>	<b>3577,48</b>	<b>507,68</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>5.844,03</b>	<b>6.026,07</b>	<b>5.705,82</b>	<b>6.114,03</b>	<b>24.736,84</b>	<b>42.929,72</b>	<b>6.092,19</b>
<b>FUENTE:</b> tabla sectorial 2014							

Sueldos y salarios para el primer año

DENOMINACION	COCINERA	AUXILIA COCINA	AUXILIAR DE SERVICIOS	DIRECTOR	SECRETARIA	CONTADORA
Remuneración Unificada	358,89	354,00	354,00	450,00	361,40	367,03
Horas extras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Décimo tercero (R.U.)	29,91	29,50	29,50	37,50	30,12	30,59
Décimo cuarto (354/12)	29,50	29,50	29,50	29,50	29,50	29,50
Vacaciones (R.U.)	14,95	14,75	14,75	18,75	15,06	15,29
Aporte patronal 11,15%R.U	40,02	39,47	39,47	50,18	40,30	40,92
Aporte al IECE 0,5%	1,79	1,77	1,77	2,25	1,81	1,84
Aporte al SECAP 0,5%	1,79	1,77	1,77	2,25	1,81	1,84
Fondos de reserva 8,33%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>TOTAL</b>	<b>476,86</b>	<b>470,76</b>	<b>470,76</b>	<b>590,43</b>	<b>479,99</b>	<b>487,00</b>
Numero de operativo	1	1	10	1	1	1
<b>TOTAL MENSUAL</b>	<b>476,86</b>	<b>470,76</b>	<b>4707,61</b>	<b>590,43</b>	<b>479,99</b>	<b>487,00</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>5.722,28</b>	<b>5.649,13</b>	<b>56.491,32</b>	<b>7.085,10</b>	<b>5.759,82</b>	<b>5.844,03</b>

FONDOS DE RESERVA: 0,00

SUELDOS Y SALARIOS: 184.000,39

Cuadro N° 63  
Sueldos y salarios para el segundo año

DENOMINACION	PSICOLOGO	TERAPIST OCUP.	INSTRUC. COMP.	TRABAJADORA SOCIAL	INSTRUCTOR	PROMOTOR	ENFERMERA
Remuneración Unificada	380,50	393,12	370,92	399,21	404,08	404,02	397,70
Horas extras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	64,95	0,00
Décimo tercero (R.U.)	31,71	32,76	30,91	33,27	33,67	39,08	33,14
Décimo cuarto (366/12)	30,50	30,50	30,50	30,50	30,50	30,50	30,50
Vacaciones (R.U.)	15,85	16,38	15,46	16,63	16,84	19,54	16,57
Aporte patronal 11,15%R.U	42,43	43,83	41,36	44,51	45,05	52,29	44,34
Aporte al IECE 0,5%	1,90	1,97	1,85	2,00	2,02	2,34	1,99
Aporte al SECAP 0,5%	1,90	1,97	1,85	2,00	2,02	2,34	1,99
Fondos de reserva 8,33%	31,70	32,75	30,90	33,25	33,66	39,07	33,13
<b>TOTAL</b>	<b>536,49</b>	<b>553,27</b>	<b>523,75</b>	<b>561,37</b>	<b>567,84</b>	<b>654,14</b>	<b>559,36</b>
Numero de operativo	1	1	1	1	4	6	1
<b>TOTAL MENSUAL</b>	<b>536,49</b>	<b>553,27</b>	<b>523,75</b>	<b>561,37</b>	<b>2271,36</b>	<b>3924,84</b>	<b>559,36</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>6.437,87</b>	<b>6.639,20</b>	<b>6.285,01</b>	<b>6.736,47</b>	<b>27.256,37</b>	<b>47.098,07</b>	<b>6.712,32</b>

Cuadro N°63  
Sueldos y salarios para el segundo año

DENOMINACION	COCINERA	AUXILIAR DE COCINA	AUXILIAR DE SERVICIOS	DIRECTOR	SECRETARIA	CONTADORA
Remuneración Unificada	372,06	366,99	366,99	466,52	374,66	380,50
Horas extras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Décimo tercero (R.U.)	31,01	30,58	30,58	38,88	31,22	31,71
Décimo cuarto (366/12)	30,50	30,50	30,50	30,50	30,50	30,50
Vacaciones (R.U.)	15,50	15,29	15,29	19,44	15,61	15,85
Aporte patronal 11,15%R.U	41,48	40,92	40,92	52,02	41,77	42,43
Aporte al IECE 0,5%	1,86	1,83	1,83	2,33	1,87	1,90
Aporte al SECAP 0,5%	1,86	1,83	1,83	2,33	1,87	1,90
Fondos de reserva 8,33%	30,99	30,57	30,57	38,86	31,21	31,70
<b>TOTAL</b>	<b>525,27</b>	<b>518,53</b>	<b>518,53</b>	<b>650,87</b>	<b>528,73</b>	<b>536,49</b>
Numero de operativo	1	1	10	1	1	1
<b>TOTAL MENSUAL</b>	<b>525,27</b>	<b>518,53</b>	<b>5185,26</b>	<b>650,87</b>	<b>528,73</b>	<b>536,49</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>6.303,20</b>	<b>6.222,31</b>	<b>62.223,08</b>	<b>7.810,46</b>	<b>6.344,73</b>	<b>6.437,87</b>

SUELDOS Y SALARIOS: 202.506,96

Cuadro N°64  
Proyección de sueldo y salarios

Inflación	3,67%
AÑOS	VALOR ANUAL
1	184000,39
2	202506,96
3	209938,97
4	217643,73
5	225631,25
FUENTE: Cuadro 62, 63	

Cuadro N°65  
Útiles y suministros de oficina

DENOMINACION	UNIDAD	CANT.	V. UNITARIO	V. MENSUAL	V. ANUAL
Lana escolar	Unidad	150	0,2	30,00	360,00
Pincel plano	Unidad	150	0,16	24,00	288,00
Escarcha	Unidad	150	0,66	99,00	1.188,00
Papel lustre	Unidad	150	0,16	24,00	288,00
Plastilina	Unidad	150	0,21	31,50	378,00
Goma	Unidad	150	0,12	18,00	216,00
Tijera(c/6 meses)	Unidad	150	0,21	31,50	63,00
Fomix	Pliego	150	1,04	156,00	1.872,00
Cartulina	Pliego	150	0,17	25,50	306,00
Lápiz chino	Unidad	168	0,03	5,04	60,48
Esferos	Unidad	150	0,2	30,00	360,00
Carpetas	Unidad	150	0,11	16,50	198,00
Archivador (c/6 meses)	Unidad	10	1,92	19,20	38,40
Perforadora (c/6 meses)	Unidad	10	2,02	20,20	40,40
Grapadora (c/6 meses)	Unidad	10	1,79	17,90	35,80
Sobre manila	Unidad	150	0,05	7,50	90,00
Temperas	Caja	150	1,05	157,50	1.890,00
Resma de papel	Unidad	5	2,93	14,65	175,80
<b>Subtotal</b>					<b>7.847,88</b>
<b>IVA 12%</b>					<b>941,75</b>
<b>Total</b>					<b>8.789,63</b>

Con respecto a los útiles y suministros de oficina es importante mencionar que hay materiales que se los comprara semestralmente como lo es el caso de las tijeras, archivadores, perforadoras, grapadoras.

Además de los útiles y suministros de limpieza entres los que constarán los que se detallan a continuación:

Cuadro N°66  
Útiles y suministros de limpieza

DENOMINACION	UNIDAD	CANT.	V. UNITARIO	V. MENSUAL	V. ANUAL
Detergente	5 Kilos	5	11,99	59,95	719,40
Papel higiénico	4 Unidad	150	0,99	148,5	1.782,00
Desinfectante	900 MM	40	1,39	55,6	667,20
Jabón liquido	1000 MM	40	2,49	99,6	1.195,20
Cepillo (ANUAL)	Unidad	150	1,99	298,5	298,50
Pasta de dientes(ANUAL)	Unidad	150	1,19	178,5	178,50
Cloro	1000 MM	40	0,99	39,6	475,20
Lava vajillas	Unidad	12	1,64	19,68	236,16
<b>Total</b>					<b>5.552,16</b>

El centro de día ofrecerá el servicio de alimentación a los adultos mayores es por ello que en base a la dieta que propone la nutricionista Dra. Mariuxi Egas, se ha tomado en consideración que alimentos se deberá adquirir y en qué proporción. Es necesario informar que algunos productos serán comprados en los mercados de la localidad con la finalidad de abaratar costos, también se han cotizado estos valores en base a lo informado por los propietarios del Restaurant Valto.

Cuadro N°67  
Alimentación primer año

N°	INSUMO	VALOR UNIDAD	VALOR SEMANAL	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
750	Pan	0,07	52,50	210,00	2.520,00
25	Huevos (CUBETA)	3,00	75,00	300,00	3.600,00
10	Papaya	2,00	20,00	80,00	960,00
150	Guineo	0,05	7,50	30,00	360,00
75	Manzana	0,20	15,00	60,00	720,00
75	Pera	0,20	15,00	60,00	720,00
10	Fresas	1,00	10,00	40,00	480,00
10	Uva	1	10,00	40,00	480,00
100	Naranja (unidad)	0,1	10,00	40,00	480,00
50	Maracuyá (unidad)	0,1	5,00	20,00	240,00
18	Yogurt (5LITROS)	4,25	76,50	306,00	3.672,00
60	Leche (LITRO)	0,6	36,00	144,00	1.728,00
100	Verduras (LIBRA)	0,35	35,00	140,00	1.680,00
12	Galletas (FUNDA GRANDE)	1,25	15,00	60,00	.720,00
40	Tomate (LIBRA)	0,3	12,00	48,00	576,00
50	Pimientos (Unidad)	0,1	5,00	20,00	240,00
25	Cebolla (LIBRA)	0,3	7,50	30,00	360,00
100	Carnes (LIBRAS)	2,5	250,00	1000,00	12.000,00
1	Arroz (QUINTAL)	46	46,00	184,00	2.208,00
2	Azúcar (ARROBA)	13	26,00	104,00	1.248,00
3	Sal (2KILOS)	0,77	2,31	9,24	110,88
100	Hortalizas (LIBRA)	0,4	40,00	160,00	1.920,00
1	papa (QUINTAL)	25	25,00	100,00	1.200,00
4	Aceite	3,49	13,96	55,84	670,08
4	Atún (5KILOS)	3,99	15,96	63,84	766,08
10	Hierbas aromáticas	0,95	9,50	38,00	456,00
15	Horchata (FUNDA)	0,55	8,25	33,00	396,00
10	Fideos (FUNDAS)	0,79	7,90	31,60	379,20
6	Avena (LIBRAS)	0,5	3,00	12,00	144,00
1	Embutidos (4 KILOS)	12	12,00	48,00	576,00
2	Especias	1,99	3,98	15,92	191,04
<b>TOTAL</b>				<b>3483,44</b>	<b>41.801,28</b>

Cuadro N° 68

## Alimentación segundo año

N°	INSUMO	V. UNITARIO 3,67%	VALOR SEMANAL 3,67%	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
750	Pan	0,07	54,43	217,71	2.612,48
25	Huevos (CUBETA)	3,11	77,75	311,01	3.732,12
10	Papaya	2,07	20,73	82,94	995,23
150	Guineo	0,05	7,78	31,10	373,21
75	Manzana	0,21	15,55	62,20	746,42
75	Pera	0,21	15,55	62,20	746,42
10	Fresas	1,04	10,37	41,47	497,62
10	Uva	1,04	10,37	41,47	497,62
100	Naranja (unidad)	0,10	10,37	41,47	497,62
50	Maracuyá (unidad)	0,10	5,18	20,73	248,81
18	Yogurt (5LITROS)	4,41	79,31	317,23	3.806,76
60	Leche (LITRO)	0,62	37,32	149,28	1.791,42
100	Verduras (LIBRA)	0,36	36,28	145,14	1.741,66
12	Galletas (FUNDA GRANDE)	1,30	15,55	62,20	746,42
40	Tomate (LIBRA)	0,31	12,44	49,76	597,14
50	Pimientos (Unidad)	0,10	5,18	20,73	248,81
25	Cebolla (LIBRA)	0,31	7,78	31,10	373,21
100	Carnes (LIBRAS)	2,59	259,18	1036,70	12.440,40
1	Arroz (QUINTAL)	47,69	47,69	190,75	2.289,03
2	Azúcar (ARROBA)	13,48	26,95	107,82	1.293,80
3	Sal (2KILOS)	0,80	2,39	9,58	114,95
100	Hortalizas (LIBRA)	0,41	41,47	165,87	1.990,46
1	papa (QUINTAL)	25,92	25,92	103,67	1.244,04
4	Aceite	3,62	14,47	57,89	694,67
4	Atún (5KILOS)	4,14	16,55	66,18	794,20
10	Hierbas aromáticas	0,98	9,85	39,39	472,74
15	Horchata (FUNDA)	0,57	8,55	34,21	410,53
10	Fideos (FUNDAS)	0,82	8,19	32,76	393,12
6	Avena (LIBRAS)	0,52	3,11	12,44	149,28
1	Embutidos (4 KILOS)	12,44	12,44	49,76	597,14
2	Especias	2,06	4,13	16,50	198,05
<b>TOTAL</b>				<b>3611,28</b>	<b>43.335,39</b>



## Cuadro N° 69

## Alimentación tercer año

N°	INSUMO	V. UNITARIO 3,67%	VALOR SEMANAL 3,67%	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
750	Pan	0,08	56,42	225,70	2.708,36
25	Huevos (CUBETA)	3,22	80,61	322,42	3.869,09
10	Papaya	2,15	21,49	85,98	1.031,76
150	Guineo	0,05	8,06	32,24	386,91
75	Manzana	0,21	16,12	64,48	773,82
75	Pera	0,21	16,12	64,48	773,82
10	Fresas	1,07	10,75	42,99	515,88
10	Uva	1,07	10,75	42,99	515,88
100	Naranja (unidad)	0,11	10,75	42,99	515,88
50	maracuyá (unidad)	0,11	5,37	21,49	257,94
18	Yogurt (5LITROS)	4,57	82,22	328,87	3.946,47
60	Leche (LITRO)	0,64	38,69	154,76	1.857,16
100	Verduras (LIBRA)	0,38	37,62	150,46	1.805,57
12	Galletas (FUNDA GRANDE)	1,34	16,12	64,48	773,82
40	Tomate (LIBRA)	0,32	12,90	51,59	619,05
50	Pimientos (Unidad)	0,11	5,37	21,49	257,94
25	Cebolla (LIBRA)	0,32	8,06	32,24	386,91
100	Carnes (LIBRAS)	2,69	268,69	1074,75	12.896,96
1	Arroz (QUINTAL)	49,44	49,44	197,75	2.373,04
2	Azúcar (ARROBA)	13,97	27,94	111,77	1.341,28
3	Sal (2KILOS)	0,83	2,48	9,93	119,17
100	Hortalizas (LIBRA)	0,43	42,99	171,96	2.063,51
1	papa (QUINTAL)	26,87	26,87	107,47	1.289,70
4	Aceite	3,75	15,00	60,01	720,17
4	Atún (5KILOS)	4,29	17,15	68,61	823,34
10	Hierbas aromáticas	1,02	10,21	40,84	490,08
15	Horchata (FUNDA)	0,59	8,87	35,47	425,60
10	Fideos (FUNDAS)	0,85	8,49	33,96	407,54
6	Avena (LIBRAS)	0,54	3,22	12,90	154,76
1	Embutidos (4 KILOS)	12,90	12,90	51,59	619,05
2	Especies	2,14	4,28	17,11	205,32
<b>TOTAL</b>				<b>3743,82</b>	<b>44.925,80</b>

Cuadro N° 70  
Alimentación cuarto año

N°	INSUMO	V. UNITARIO 3,67%	VALOR SEMANAL 3,67%	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
750	Pan	0,08	58,49	233,98	2.807,76
25	Huevos (CUBETA)	3,34	83,56	334,26	4.011,08
10	Papaya	2,23	22,28	89,14	1.069,62
150	Guineo	0,06	8,36	33,43	401,11
75	Manzana	0,22	16,71	66,85	802,22
75	Pera	0,22	16,71	66,85	802,22
10	Fresas	1,11	11,14	44,57	534,81
10	Uva	1,11	11,14	44,57	534,81
100	Naranja (unidad)	0,11	11,14	44,57	534,81
50	Maracuyá (unidad)	0,11	5,57	22,28	267,41
18	Yogurt (5LITROS)	4,74	85,24	340,94	4.091,31
60	Leche (LITRO)	0,67	40,11	160,44	1.925,32
100	Verduras (LIBRA)	0,39	39,00	155,99	1.871,84
12	Galletas (FUNDA GRANDE)	1,39	16,71	66,85	802,22
40	Tomate (LIBRA)	0,33	13,37	53,48	641,77
50	Pimientos (Unidad)	0,11	5,57	22,28	267,41
25	Cebolla (LIBRA)	0,33	8,36	33,43	401,11
100	Carnes (LIBRAS)	2,79	278,55	1114,19	13.370,28
1	Arroz (QUINTAL)	51,25	51,25	205,01	2.460,13
2	Azúcar (ARROBA)	14,48	28,97	115,88	1390,51
3	Sal (2KILOS)	0,86	2,57	10,30	123,54
100	Hortalizas (LIBRA)	0,45	44,57	178,27	2.139,24
1	papa (QUINTAL)	27,85	27,85	111,42	1.337,03
4	Aceite	3,89	15,55	62,22	746,60
4	Atún (5KILOS)	4,45	17,78	71,13	853,56
10	Hierbas aromáticas	1,06	10,58	42,34	508,07
15	Horchata (FUNDA)	0,61	9,19	36,77	441,22
10	Fideos (FUNDAS)	0,88	8,80	35,21	422,50
6	Avena (LIBRAS)	0,56	3,34	13,37	160,44
1	Embutidos (4 KILOS)	13,37	13,37	53,48	641,77
2	Especias	2,22	4,43	17,74	212,85
<b>TOTAL</b>				<b>3881,21</b>	<b>46.574,57</b>

## Cuadro N° 71

## Alimentación quinto año

N°	INSUMO	V. UNITARIO 3,67%	VALOR SEMANAL 3,67%	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
750	Pan	0,08	60,64	242,57	2.910,80
25	Huevos (CUBETA)	3,47	86,63	346,52	4.158,29
10	Papaya	2,31	23,10	92,41	1.108,88
150	Guineo	0,06	8,66	34,65	415,83
75	Manzana	0,23	17,33	69,30	831,66
75	Pera	0,23	17,33	69,30	831,66
10	Fresas	1,16	11,55	46,20	554,44
10	Uva	1,16	11,55	46,20	554,44
100	Naranja (unidad)	0,12	11,55	46,20	554,44
50	Maracuyá (unidad)	0,12	5,78	23,10	277,22
18	Yogurt (5LITROS)	4,91	88,36	353,45	4.241,46
60	Leche (LITRO)	0,69	41,58	166,33	1.995,98
100	Verduras (LIBRA)	0,40	40,43	161,71	1.940,54
12	Galletas (FUNDA GRANDE)	1,44	17,33	69,30	831,66
40	Tomate (LIBRA)	0,35	13,86	55,44	665,33
50	Pimientos (Unidad)	0,12	5,78	23,10	277,22
25	Cebolla (LIBRA)	0,35	8,66	34,65	415,83
100	Carnes (LIBRAS)	2,89	288,77	1155,08	13.860,97
1	Arroz (QUINTAL)	53,13	53,13	212,53	2.550,42
2	Azúcar (ARROBA)	15,02	30,03	120,13	1.441,54
3	Sal (2KILOS)	0,89	2,67	10,67	128,08
100	Hortalizas (LIBRA)	0,46	46,20	184,81	2.217,76
1	papa (QUINTAL)	28,88	28,88	115,51	1.386,10
4	Aceite	4,03	16,12	64,50	774,00
4	Atún (5KILOS)	4,61	18,44	73,74	884,88
10	Hierbas aromáticas	1,10	10,97	43,89	526,72
15	Horchata (FUNDA)	0,64	9,53	38,12	457,41
10	Fideos (FUNDAS)	0,91	9,13	36,50	438,01
6	Avena (LIBRAS)	0,58	3,47	13,86	166,33
1	Embutidos (4 KILOS)	13,86	13,86	55,44	665,33
2	Especias	2,30	4,60	18,39	220,67
<b>TOTAL</b>				<b>4023,65</b>	<b>48.283,86</b>

Con lo referente a la seguridad y monitoreo se contratará un plan de 777,36 dólares mensualmente que ofrece la empresa de seguridad G4S lo que cubrirá un guardia y monitoreo las 24 horas. Con lo referente a internet se contratará el paquete de la empresa Loja system por un valor de 20,00 dólares y finalmente el teléfono se ha estimado un gasto de 40,00 dólares mensualmente.

Cuadro N°72

GASTOS ADMINISTRATIVOS TOTALES

ESPECIFICACION	VALOR TOTAL
Sueldos	184.000,39
Alimentación	41.801,28
Seguridad + monitoreo	9.328,32
Suministros de oficina	8.789,63
Suministros de limpieza	5.552,16
Internet	240,00
Teléfono	480,00
<b>TOTAL</b>	<b>250.191,78</b>

FUENTE: Cuadro N°62, 63, 65, 66, 67

Cuadro N°73

Proyección de gastos administrativos

AÑO	SUELDO 3,67%	ALIMENTACIÓN 3,67%	SEGURIDAD 4,11%	SUMINIS. DE OFICINA 3,67%	SUMINIS. DE LIMPIEZA 3,67%	TELF. 1%	INTER. 1%	TOTAL
1	184000,39	41801,28	9328,32	8789,63	5552,16	480,00	240,00	250191,78
2	202506,96	43335,39	9711,71	9112,20	5755,92	484,80	242,40	271149,39
3	209938,97	44925,80	10110,87	9446,62	5967,17	489,65	244,82	281123,89
4	217643,73	46574,57	10526,42	9793,31	6186,16	494,54	247,27	291466,02
5	225631,25	48283,86	10959,06	10152,73	6413,19	499,49	249,74	302189,33

Fuente: Cuadro 72

Cuadro N° 74

## GASTOS DE VENTA

PUBLICIDAD	FACTOR	CANTIDAD	PRECIOS	TOTAL
Radio PODER	Cuña	88	220,00	2.640,00
Radio RUMBA	Cuña	132	198,00	2.376,00
Periódico LA HORA	½ páginas	30	112,20	1.346,40
<b>TOTAL</b>				<b>6.362,40</b>
FUENTE: Proformas				

Cuadro N°75

## Proyección de la publicidad

AÑOS	PUBLICIDAD
1	6.362,40
2	6.595,90
3	6.837,97
4	7.088,92
5	7.349,09
FUENTE: Cuadro N° 74	

Las inversiones circulantes para el presente proyecto de inversión ascienden a un total de 21.320,55 dólares mensualmente; en dicho valor se incluye el costo del servicio, gastos de administración, y gasto de venta.

Cuadro N°76

## Inversiones circulantes

ESPECIFICACION	VALOR TOTAL	VALOR MENSUAL
Costo del servicio	1.422,48	118,54
Gastos de Administración	250.191,78	20.849,31
Gastos de Ventas	6.362,40	530,20
<b>TOTAL</b>	<b>257.976,66</b>	<b>21.498,05</b>

Fuente: Cuadro N° 59, 72, 74

## Cuadro N°77

Valor total de la inversión

ESPECIFICACIONES	VALOR TOTAL MENSUAL
Activos Fijos	425.070,27
Activos Diferidos	5.136,56
Activo Circulante	21.498,05
<b>TOTAL</b>	<b>451.704,88</b>

Fuente: Cuadro N° 57, 58, 76

### ESTRUCTURA DE COSTOS E INGRESOS DEL PROYECTO

La estructura de costos en la elaboración y puesta en el mercado del centro de día, obedece a una serie de factores que determinan el valor inicial de dicho servicio, es decir todo lo que se gasta para que sea posible que llegue a los clientes. En todo proyecto es fundamental conocer cuánto va a costar brindar el servicio y que ingreso se tendrá, lo que es de vital importancia para la implementación de la empresa.

### PRESUPUESTO DE COSTOS

Todo proyecto para su normal funcionamiento debe obtener ingresos y egresos, el presupuesto de costos presenta una visión completa de todo proceso presupuestario, partiendo de las materias primas, hasta llegar a los gastos financieros, así para una explicación más detallada se presenta en

el siguiente cuadro la proyección para los cinco años de vida útil del proyecto de inversión.

Para la proyección que se realizará de año a año se tomó en consideración la tasa de inflación anual del año 2014 que se ubica en el 3,67% este valor se lo considero desde el punto de vista en que los materiales e insumos que se necesitarán se incrementarán de valor de acuerdo a como se encuentre la inflación del mercado.

Con relación a los gastos administrativos específicamente los sueldos y salarios se tomó como base el mismo porcentaje de inflación debido a que según lo que establece el ministerio de relaciones laborales este incremento será variable de acuerdo a como se va incrementando el valor de la canasta básica del país.

En el presupuesto del centro de día se ha establecido cuáles serán los costos del servicio (estos dependen directamente del servicio que se va a prestar que pueden variar de acuerdo a la cantidad de adultos mayores del centro), los gastos administrativos (son los que están ligados directamente a la administración) gasto de venta y los gastos financieros tomando en consideración datos analizados y extraídos del entorno; las variables que se detallan a continuación:

Cuadro N°78  
Presupuesto de costos

<b>RUBROS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>COSTO DEL SERVICIO</b>	<b>27.988,56</b>	<b>28.285,17</b>	<b>28.597,80</b>	<b>28.927,53</b>	<b>29.275,56</b>
<b>COSTO</b>	<b>27.988,56</b>	<b>28.285,17</b>	<b>28.597,80</b>	<b>28.927,53</b>	<b>29.275,56</b>
Deprec. Edificio	13.471,00	13.471,00	13.471,00	13.471,00	13.471,00
Deprec. Maquinaria y equipo	975,19	975,19	975,19	975,19	975,19
Deprec. Muebles y enseres	3.211,15	3.211,15	3.211,15	3.211,15	3.211,15
Deprec. Equipo de Computación	3.032,81	3.032,81	3.032,81	3.032,81	3.032,81
Reparación y Mantenimiento	5.875,94	6.091,59	6.315,15	6.546,91	6.787,18
Agua Potable	612,84	612,84	612,84	612,84	612,84
Energía Eléctrica	809,64	890,60	979,66	1.077,63	1.185,39
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>	<b>257.974,87</b>	<b>279.165,99</b>	<b>289.382,55</b>	<b>299.975,63</b>	<b>310.959,11</b>
<b>GASTOS DE ADMINISTRACION</b>	<b>250.191,78</b>	<b>271.149,39</b>	<b>281.123,89</b>	<b>291.466,02</b>	<b>302.189,33</b>
Sueldos y Salarios	184.000,39	202.506,96	209.938,97	217.643,73	225.631,25
Alimentación	41.801,28	43.335,39	44.925,80	46.574,57	48.283,86
Seguridad	9.328,32	9.711,71	10.110,87	10.526,42	10.959,06
Suministros de Oficina	8.789,63	9.112,20	9.446,62	9.793,31	10.152,73
Suministros de limpieza	5.552,16	5.755,92	5.967,17	6.186,16	6.413,19
Internet	240,00	242,40	244,82	247,27	249,74
Teléfonos	480,00	484,80	489,65	494,54	499,49
<b>GASTOS DE VENTAS</b>	<b>6.362,40</b>	<b>6.595,90</b>	<b>6.837,97</b>	<b>7.088,92</b>	<b>7.349,09</b>
Publicidad	6.362,40	6.595,90	6.837,97	7.088,92	7.349,09
<b>IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES</b>	<b>393,38</b>	<b>393,38</b>	<b>393,38</b>	<b>393,38</b>	<b>393,38</b>
Pago Bomberos	130,00	130,00	130,00	130,00	130,00
Pego control sanitario	169,92	169,92	169,92	169,92	169,92
Pago en centro de salud	93,46	93,46	93,46	93,46	93,46
<b>GASTOS DE CONSTITUCION</b>	<b>1.027,31</b>	<b>1.027,31</b>	<b>1.027,31</b>	<b>1.027,31</b>	<b>1.027,31</b>
Amortización Activo Diferido	1.027,31	1.027,31	1.027,31	1.027,31	1.027,31
<b>TOTAL</b>	<b>285.963,43</b>	<b>307.451,16</b>	<b>317.980,35</b>	<b>328.903,16</b>	<b>340.234,67</b>

**FUENTE:** Cuadro N° 59, 60, 61, 62, 63, 65, 66, 67, 72, 74



## **COSTOS FIJOS Y VARIABLES DEL PROYECTO**

Los costos fijos son aquellos que no dependen del nivel de actividad de la empresa, sino que son una cantidad determinada, independiente del volumen de negocio; se llaman fijos porque su valor no depende del volumen de producción y ventas. Los costos variables se consideran así porque su valor aumenta o disminuye cada vez que la producción y las ventas aumentan o disminuyen.

Toda empresa tendrá una serie de costos fijos y de costos variables. Incluso algunos costos que son fijos para una empresa, pueden ser variables para otra, y viceversa.

Es importante establecer cuáles serán los costos fijos y variables del proyecto con la finalidad de establecer el punto de equilibrio del mismo, es importante mencionar que la mano de obra directa y la materia prima que en el caso del centro de día serán los alimentos que se darán a los adultos mayores se han considerado como costos fijos.

Se consideraron de esta manera debido a que en el centro de día la capacidad máxima que se atenderá será de 150 adultos mayores, es decir no habrá la posibilidad de atender a más debido al espacio de las instalaciones y a la maquinaria que se dispone.

Cuadro N° 79

**Costos fijos y variables primer año**

<b>RUBROS</b>	<b>COSTO FIJO</b>	<b>COSTO VARIABLE</b>	<b>TOTAL</b>
<b>COSTO DEL SERVICIO</b>			
<b>COSTO</b>			<b>27.988,56</b>
Deprec. Edificio	13.471,00		
Deprec. Maquinaria y equipo	975,19		
Deprec. Muebles y enseres	3.211,15		
Deprec. Equipo de Computación	3.032,81		
Reparación y Mantenimiento	5.875,94		
Agua Potable	216,00	396,84	
Energía Eléctrica	54,60	755,04	
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>			
<b>GASTOS DE ADMINISTRACION</b>			<b>250.191,78</b>
Sueldos y Salarios	184.000,39		
Alimentación	41.801,28		
Seguridad	9.328,32		
Suministros de Oficina		8.789,63	
Suministros de limpieza		5.552,16	
Internet		240,00	
Teléfonos	74,40	405,60	
<b>GASTOS DE VENTAS</b>			<b>6.362,40</b>
Publicidad	6.362,40		
<b>IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES</b>			<b>393,38</b>
Pago Bomberos	130,00		
Pego control sanitario	169,92		
Pago en centro de salud	93,46		
<b>GASTOS DE CONSTITUCION</b>			<b>1.027,31</b>
Amortización Activo Diferido	1.027,31		
<b>TOTAL</b>	<b>269.824,17</b>	<b>16.139,27</b>	<b>285.963,43</b>

FUENTE: Cuadro N°78

Cuadro N° 80

**Costos fijos y variables segundo año**

<b>RUBROS</b>	<b>COSTO FIJO</b>	<b>COSTO VARIABLE</b>	<b>TOTAL</b>
<b>COSTO DEL SERVICIO</b>			
<b>COSTO</b>			<b>28.285,17</b>
Deprec. Edificio	13.471,00		
Deprec. Maquinaria y equipo	975,19		
Deprec. Muebles y enseres	3.211,15		
Deprec. Equipo de Computación	3.032,81		
Reparación y Mantenimiento	6.091,59		
Agua Potable	216,00	396,84	
Energía Eléctrica	54,60	836,00	
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>			
<b>GASTOS DE ADMINISTRACION</b>			<b>271.149,39</b>
Sueldos y Salarios	202.506,96		
Alimentación	43.335,39		
Seguridad	9.711,71		
Suministros de Oficina		9.112,20	
Suministros de limpieza		5.755,92	
Internet		242,40	
Teléfonos	74,40	410,40	
<b>GASTOS DE VENTAS</b>			<b>6.595,90</b>
Publicidad	6.595,90		
<b>IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES</b>			<b>393,38</b>
Pago Bomberos	130,00		
Pego control sanitario	169,92		
Pago en centro de salud	93,46		
<b>GASTOS DE CONSTITUCION</b>			<b>1.027,31</b>
Amortización Activo Diferido	1.027,31		
<b>TOTAL</b>	<b>290.697,39</b>	<b>16.753,77</b>	<b>307.451,16</b>

FUENTE: Cuadro N°78

Cuadro N° 81

**Costos fijos y variables tercer año**

<b>RUBROS</b>	<b>COSTO FIJO</b>	<b>COSTO VARIABLE</b>	<b>TOTAL</b>
<b>COSTO DEL SERVICIO</b>			
<b>COSTO</b>			<b>28.597,80</b>
Deprec. Edificio	13.471,00		
Deprec. Maquinaria y equipo	975,19		
Deprec. Muebles y enseres	3.211,15		
Deprec. Equipo de Computación	3.032,81		
Reparación y Mantenimiento	6.315,15		
Agua Potable	216,00	396,85	
Energía Eléctrica	54,60	925,06	
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>			
<b>GASTOS DE ADMINISTRACION</b>			<b>280.950,51</b>
Sueldos y Salarios	209.765,59		
Alimentación	44.925,80		
Seguridad	10.110,87		
Suministros de Oficina		9.446,62	
Suministros de limpieza		5.967,17	
Internet		244,82	
Teléfonos	74,40	415,25	
<b>GASTOS DE VENTAS</b>			<b>6.837,97</b>
Publicidad	6.837,97		
<b>IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES</b>			<b>393,38</b>
Pago Bomberos	130,00		
Pago control sanitario	169,92		
Pago en centro de salud	93,46		
<b>GASTOS DE CONSTITUCION</b>			<b>1.027,31</b>
Amortización Activo Diferido	1.027,31		
<b>TOTAL</b>	<b>300.411,20</b>	<b>17.395,77</b>	<b>317.806,97</b>

FUENTE: Cuadro N°78

Cuadro N° 82

**Costos fijos y variables cuarto año**

<b>RUBROS</b>	<b>COSTO FIJO</b>	<b>COSTO VARIABLE</b>	<b>TOTAL</b>
<b>COSTO DEL SERVICIO</b>			
<b>COSTO</b>			<b>28.927,54</b>
Deprec. Edificio	13.471,00		
Deprec. Maquinaria y equipo	975,19		
Deprec. Muebles y enseres	3.211,15		
Deprec. Equipo de Computación	3.032,81		
Reparación y Mantenimiento	6.546,91		
Agua Potable	216,00	396,85	
Energía Eléctrica	54,60	1.023,03	
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>			
<b>GASTOS DE ADMINISTRACION</b>			<b>291.466,01</b>
Sueldos y Salarios	217.643,73		
Alimentación	46.574,57		
Seguridad	10.526,42		
Suministros de Oficina		9.793,31	
Suministros de limpieza		6.186,16	
Internet		247,27	
Teléfonos	74,40	420,14	
<b>GASTOS DE VENTAS</b>			<b>7.088,92</b>
Publicidad	7.088,92		
<b>IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES</b>			<b>393,38</b>
Pago Bomberos	130,00		
Pago control sanitario	169,92		
Pago en centro de salud	93,46		
<b>GASTOS DE CONSTITUCION</b>			<b>1.027,31</b>
Amortización Activo Diferido	1.027,31		
<b>TOTAL</b>	<b>299.784,69</b>	<b>17.395,77</b>	<b>328.903,16</b>

FUENTE: Cuadro N°78

Cuadro N° 83

**Costos fijos y variables quinto año**

<b>RUBROS</b>	<b>COSTO FIJO</b>	<b>COSTO VARIABLE</b>	<b>TOTAL</b>
<b>COSTO DEL SERVICIO</b>			
<b>COSTO</b>			<b>29.275,57</b>
Deprec. Edificio	13.471,00		
Deprec. Maquinaria y equipo	975,19		
Deprec. Muebles y enseres	3.211,15		
Deprec. Equipo de Computación	3.032,81		
Reparación y Mantenimiento	6.787,18		
Agua Potable	216,00	396,85	
Energía Eléctrica	54,60	1.130,79	
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>			
<b>GASTOS DE ADMINISTRACION</b>			<b>302.189,33</b>
Sueldos y Salarios	225.631,25		
Alimentación	48.283,86		
Seguridad	10.959,06		
Suministros de Oficina		10.152,73	
Suministros de limpieza		6.413,19	
Internet		249,74	
Teléfonos	74,40	425,09	
<b>GASTOS DE VENTAS</b>			<b>7.349,09</b>
Publicidad	7.349,09		
<b>IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES</b>			<b>393,38</b>
Pago Bomberos	130,00		
Pago control sanitario	169,92		
Pago en centro de salud	93,46		
<b>GASTOS DE CONSTITUCION</b>			<b>1.027,31</b>
Amortización Activo Diferido	1.027,31		
<b>TOTAL</b>	<b>299.784,69</b>	<b>17.395,77</b>	<b>340.234,68</b>

FUENTE: Cuadro N°78

## **ESTRUCTURA DE INGRESOS**

La estructura de ingresos permite determinar al centro de día la viabilidad de sus operaciones. La estructuración de ingresos se basa en la estimación de ventas del servicio versus los costes asociados a la operación sean estos fijos y variables.

Para realizar la estructura de ingresos puede ser estimada en bases a análisis de demanda y análisis de competencia, en casos donde la empresa inicia operaciones. O en base a los históricos registrados cuando ya existe una operación, junto con estudios de mercado

La estructura de ingresos es determinada en base al análisis del número de adultos mayores que atenderá el centro de día el nogal con relación al precio que se cobrará por el servicio. Para el inicio de las actividades del centro de día se ha planteado que se cobre 250,00 dólares mensualmente a cada adulto mayor este valor se tomó en consideración debido a que los servicios que ofrecerá el centro de día son múltiples y en la actualidad en la ciudad de Loja no existe un centro que brinde comodidad y confort, y además que sus instalaciones sean de primera, además que fue el valor con mayor aceptación por parte de los encuestados.

Obteniendo de esta manera un porcentaje de utilidad del 57,36 % para el primer año; es importante mencionar que el valor del precio de la mensualidad por cada adulto mayor incrementará de acuerdo a un incremento estimado de los sueldos y salarios del país que es de 4,11% anualmente, esta tasa se tomó en consideración de acuerdo al porcentaje de incremento del sueldo básico del año 2014 al 2015, el valor del precio de venta al público incrementará de esta manera porque lo que se busca es incrementar el precio de acuerdo a como vayan aumentando los ingresos de las familias ecuatorianas, esto se lo realiza con el fin de incrementar las ganancias y obtener una mayor rentabilidad para los socios.

A continuación se detalla el cuadro de estructura de ingresos:

Cuadro N° 84  
Estructura de ingresos

<b>AÑOS</b>	<b>COSTOS TOTALES</b>	<b>NUMERO DE VECES</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>PRECIO VENTA AL PUBLICO 4,11%</b>	<b>% DE UTILIDAD QUE REPRESENTA</b>	<b>TOTAL DE INGRESOS PARA LA EMPRESA</b>
<b>1</b>	285.963,43	1.800	158,87	250	57,36	450.000,00
<b>2</b>	307.451,16	1.800	170,81	260,28	52,38	468.495,00
<b>3</b>	317.980,35	1.800	176,66	270,97	53,39	487.750,14
<b>4</b>	328.903,16	1.800	182,72	282,11	54,39	507.796,68
<b>5</b>	340.234,67	1.800	189,02	293,70	55,38	528.667,12

FUENTE: Cuadro N°78



## **ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS**

El estado de resultados ayudará a determinar cuáles han sido los ingresos, los gastos y la utilidad o pérdida que generará el centro de día, al analizar esta información se podrá establecer una idea más clara de si se está generando suficientes ingresos o si los gastos del centro están siendo excesivos, y mediante este análisis establecer si se está obteniendo una pérdida o utilidad y en el caso que sea necesario tomar los correctivos necesarios para corregir los que se encuentra en desfase o fortalecer los puntos beneficiosos que tiene la empresa.

En base al análisis del estado de pérdidas y ganancias se puede tomar decisiones que serán trascendentales para el funcionamiento eficiente del centro de día, este estado incluye también los desembolsos que la ley exige que se deben realizar o que el centro deberá pagar al estado y a los trabajadores como por ejemplo: la utilidad que representa el 15% , el impuesto a la renta que es de 22%, y las reserva que será del 10%; dando como resultado la utilidad líquida a recibir anualmente que en el caso del centro de día para el primer año de vida útil es de 108.756,24 dólares, la misma que será distribuida entre los cinco socios de manera proporcional al monto de inversión de cada uno de ellos.

Cuadro N° 85

## Estado de pérdidas y ganancias

<b>RUBROS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Ventas	450.000,00	468.495,00	487.750,14	507.796,68	528.667,12
(-) CostosTotales	285.963,43	307.283,91	317.806,96	328.723,41	340.048,33
<b>(=) Utilidad- Bruta-Ventas</b>	<b>164.036,57</b>	<b>161.211,09</b>	<b>169.943,18</b>	<b>179.073,26</b>	<b>188.618,79</b>
(-) 15% Trabajadores	24.605,49	24.181,66	25.491,48	26.860,99	28.292,82
<b>(=) Utilidad- antes- Imp.</b>	<b>139.431,08</b>	<b>137.029,42</b>	<b>144.451,70</b>	<b>152.212,27</b>	<b>160.325,97</b>
(-)Impuestos- renta 22%	30.674,84	30.146,47	31.779,37	33.486,70	35.271,71
<b>(=)Utilidad Neta</b>	<b>108.756,24</b>	<b>106.882,95</b>	<b>112.672,33</b>	<b>118.725,57</b>	<b>125.054,26</b>

FUENTE: Cuadro N° 84

**PUNTO DE EQUILIBRIO**

El punto de equilibrio indica la cantidad de ingresos que necesitara el centro de día para cubrir los gastos antes de que pueda lograr una ganancia. Para llevarlo a cabo, necesita saber cuáles son sus costos y sus ingresos por ventas; para poder comprender mucho mejor el punto de equilibrio, se deben identificar claramente los diferentes costos y gastos que intervienen en el proceso de la prestación de nuestro servicio el cual se detalló en la parte anterior.

Para analizar adecuadamente el punto de equilibrio es necesario comenzar por conocer que el costo se relaciona con el volumen de prestación del servicio y que el gasto guarda una estrecha relación con las ventas. Tantos costos como gastos pueden ser fijos o variables, luego de que se han cubierto los costos todo el ingreso a partir de este será considerado como utilidad o ganancia.

**METODO GRAFICO:** para realizar el cálculo en base al método gráfico se trazan las líneas de costos totales e ingresos totales para obtener su punto de intersección, que es el punto de equilibrio. Es el punto en donde los costos totales igualan a los ingresos totales.

**a) EN FUNCION DE LA CAPACIDAD INSTALADA**

$$PE = \frac{COSTO FIJO}{VENTAS TOTALES - COSTOS VARIABLES} X 100$$

$$PE = \frac{269.824,17}{450.000,00 - 16.139,27} X 100$$

$$PE = \frac{269.824,17}{433.860,73} X 100$$

$$PE = 0,62191424 X 100$$

$$PE = 62,19\%$$

**b) PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCION DE LAS VENTAS**

$$PE = \frac{\text{COSTO FIJO}}{1 - \frac{\text{COSTOS VARIABLES}}{\text{VENTAS TOTALES}}}$$

$$PE = \frac{269.824,17}{1 - \frac{16139,27}{450000,00}}$$

$$PE = \frac{269.824,17}{1 - 0,03586503}$$

$$PE = \frac{269.824,17}{0,96413497}$$

$$PE = 279.861,41$$

**c) METODO GRÁFICO**

**DATOS**

COSTO VARIABLE	16139,27
COSTO FIJO	269824,17
VENTAS TOTALES	450000,00

**RESULTADOS**

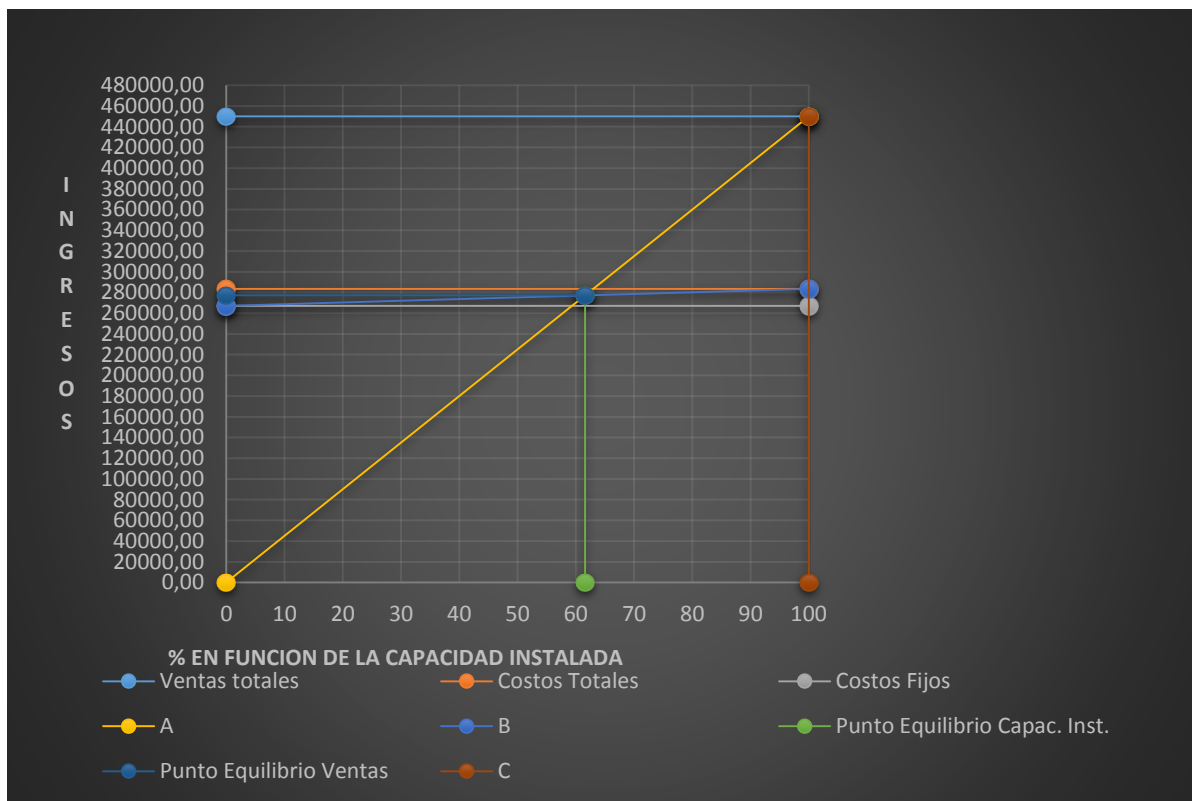
COSTO TOTAL	283342,03
P.E CAPAC. INST	62,19

$$CT = CV + CF$$

$$PE_{CI} = \left( \frac{CF}{VT - CV} \right) * 100$$

P.E VENTAS	279861,41
------------	-----------

**GRÀFICO Nº 18**  
**Punto de equilibrio**



Con la información relevante que se presentó en la parte anterior se puede llegar a analizar el punto de equilibrio dándonos como resultado que se tiene que el centro de día encontrara su punto de equilibrio es decir sus costos igualaran a sus ingresos cuando la empresa adquiriera ingresos de 279.861,41 dólares, y cuando use el 62,19% de su capacidad instalada.

La evaluación financiera permite juzgar el proyecto desde la perspectiva de generar rentabilidad financiera, para explicarlo de una mejor manera la evaluación financiera es el análisis económico-financiero que se realiza a fin de determinar si la inversión que se hará en el centro de día será rentable y creará valor para los accionistas.

Bajo un escenario esperado con esto podemos estimar la inversión y las ventajas económicas a fin de determinar si estas son como mínimo equivalentes a las que puedan lograrse con otro tipo de inversión.

## **FLUJO DE CAJA**

Los flujos de caja son las variaciones tanto de entradas y salidas que tendrá el centro de día, para entenderlo mejor es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa.

El objetivo del estado de flujo de caja es proveer información relevante sobre los ingresos y egresos de efectivo de una empresa durante un período de tiempo, la información emitida por este estado será de gran importancia para los inversionistas para saber qué tan rentable resultará el centro de día y para los acreedores al momento de entablar relaciones comerciales con la empresa. Además el flujo de caja ayudará a evaluar la capacidad de una empresa para generar flujos de efectivo positivos, así

como también para cumplir con sus obligaciones contraídas y repartir utilidades en efectivo, y, será de gran importancia al momento en que se analice la necesidad de adquirir financiamiento o no para el centro de día.

A continuación se detalla de manera minuciosa y explícita el flujo de caja determinado para el centro de día.

Cuadro N° 86  
Flujo de caja

<b>RUBROS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>INGRESOS</b>					
Ventas	450.000,00	468.495,00	487.750,14	507.796,68	528.667,12
Valor Residual	0,00	0,00	0,00	0,00	253.959,39
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>	<b>450.000,00</b>	<b>468.495,00</b>	<b>487.750,14</b>	<b>507.796,68</b>	<b>782.626,51</b>
<b>EGRESOS</b>					
Costos de Servicio	27.988,56	28.285,17	28.597,80	28.927,53	29.275,56
Gastos Administrativos	250.191,78	270.982,15	280.950,51	291.286,27	302.002,98
Gastos de Ventas	6.362,40	6.595,90	6.837,97	7.088,92	7.349,09
Impuestos	393,38	393,38	393,38	393,38	393,38
Gastos de constitución	1.027,31	1.027,31	1.027,31	1.027,31	1.027,31
15% Utilidad a Trabajadores	24.605,49	24.181,66	25.491,48	26.860,99	28.292,82
22% Impuestos a la Renta	30.674,84	30.146,47	31.779,37	33.486,70	35.271,71
Reinversión en computadoras	0,00	0,00	0,00	13.647,65	0,00
<b>TOTAL DE EGRESOS</b>	<b>341.243,76</b>	<b>361.612,05</b>	<b>375.077,82</b>	<b>402.718,75</b>	<b>403.612,86</b>
Flujo de Ingresos	108.756,24	106.882,95	112.672,33	105.077,93	379.013,65
Deprec Act Fijo	23.722,96	23.722,96	23.722,96	23.722,96	23.722,96

Amortización Act diferido	1.027,31	1.027,31	1.027,31	1.027,31	1.027,31
<b>FLUJO NETO DE CAJA</b>	<b>133.506,51</b>	<b>131.633,22</b>	<b>137.422,60</b>	<b>129.828,19</b>	<b>403.763,92</b>

FUENTE: Cuadro N° 78, 84

### VALOR ACTUAL NETO (VAN)

El Valor Actualizado Neto (VAN) es un método de valoración de inversiones que puede definirse como la diferencia entre el valor actualizado de los cobros y de los pagos generados por una inversión. Proporciona una medida de la rentabilidad del proyecto analizado en valor absoluto, el van nos indica el valor del proyecto al día de hoy en unidades monetarias.

El VAN consiste en actualizar a valor presente los flujos de caja futuros que va a generar el proyecto, descontados a un cierto tipo de interés (tasa de descuento), y compararlos con el importe inicial de la inversión. Como tasa de descuento se utiliza normalmente el costo de oportunidad del capital de la empresa que hace la inversión.

Cuadro N° 87  
Valor Actual de Factor Actualización

AÑOS	FLUJO NETO	TASA ACTUALIZADA	VALOR ACTUALIZADO
1	133.506,51	0,8942144326	119.383,45
2	131.633,22	0,7996194515	105.256,48
3	137.422,60	0,7150312541	98.261,45
4	129.828,19	0,6393912672	83.011,01
5	403.763,92	0,5717528992	230.853,19
<b>TOTAL</b>	<b>936.154,44</b>		<b>636.765,59</b>



INVERSION	451.704,88
<b>VAN</b>	<b>185.060,70</b>

FUENTE: Cuadro N° 86

Para calcular se muestra la manera de hacerlo a continuación procedemos a calcular el VAN con la fórmula que se indica detalladamente a continuación:

$VAN = \text{Sumatoria del Flujo Neto Actualizado} - \text{Inversión}$

$VAN = 636.765,59 - 451.704,88$

$VAN = \mathbf{185.060,70}$

El VAN se interpreta en términos generales que si el valor del VAN es mayor a 0 el proyecto es rentable, y si el valor es igual o menor a 0 no es rentable ya que existirá pérdida tanto monetaria como de tiempo, por lo tanto el centro de día tiene un VAN de 185.060,70 lo que significa que estaremos recuperando la inversión inicial de 451.704,88 dólares, obtendremos una tasa de retorno de 11,83% que es el valor de costo de oportunidad del dinero y además se obtendrá un retorno líquido de 185.060,70 dólares lo que significa que es una buena oportunidad para los inversionistas del centro de día.

## **RELACIÓN BENEFICIO COSTO**

El análisis de la relación costo-beneficio es una herramienta financiera que mide la relación entre los costos y beneficios del proyecto de inversión con

el fin de evaluar su rentabilidad, esta relación es el resultado de es un cociente que se obtiene al dividir el Valor Actual de los Ingresos totales entre el Valor Actual de los Costos de inversión de un proyecto.

Según el análisis costo-beneficio, un proyecto o negocio será rentable cuando la relación costo-beneficio es mayor que la unidad. Al obtener un valor igual a 1 expresa que la inversión inicial se recuperó favorablemente por ende quiere decir que el proyecto es viable, si es menor a 1 no presenta rentabilidad, ya que la inversión del proyecto jamás se pudo recuperar en el periodo establecido; en cambio si el proyecto es mayor a 1 significa que además de recuperar la inversión y haber cubierto la tasa de rendimiento se obtuvo una ganancia extra.

Para realizar el cálculo de la relación beneficio - costo se tomó en consideración la tasa del banco central para los microcréditos que se encuentra en 11,83%, asumiendo que ese será el valor del dinero para el centro de día en mención.

Cuadro N° 88  
Relación Beneficio- Costo

AÑOS	COSTO	Factor 11,83%	Costo	Ingreso	Factor 11,83%	Ingreso
	Original		Actualizado	Original		Actualizado
1	285.963,43	0,894214433	255.712,63	450.000,00	0,894214433	402.396,49
2	307.451,16	0,799619452	245.843,93	468.495,00	0,799619452	374.617,71
3	317.980,35	0,715031254	227.365,89	487.750,14	0,715031254	348.756,60
4	328.903,16	0,639391267	210.297,81	507.796,68	0,639391267	324.680,76
5	340.234,67	0,571752899	194.530,16	528.667,12	0,571752899	302.266,96

<b>TOTAL</b>	1.580.532,77	1.133.750,41	2.442.708,94	1.752.718,52
--------------	--------------	--------------	--------------	--------------

FUENTE: Cuadro N°78

Para lograr obtener los resultados es necesario aplicar la siguiente formula:

$$\frac{B}{C} = \frac{\text{Ingresos Actualizados}}{\text{Costos Actualizados}}$$

$$\frac{B}{C} = 1,55$$

Esto significa que por cada dólar que la empresa ha invertido tendrá una ganancia de 0,55 centavos. Concluyendo que el servicio que vamos a prestar es rentable en el contexto analizado. Lo que significa que la inversión será provechosa. Cabe mencionar que el 55% coincide con el margen de utilidad que se ha establecido como utilidad en la estructura de ingresos para el primer año que fue de 57,36%.

## **TASA INTERNA DE RETORNO**

La tasa interna de retorno se utiliza normalmente para evaluar la conveniencia de las inversiones. Cuanto mayor sea la tasa interna de retorno de un proyecto, más deseable será llevar a cabo el proyecto. Suponiendo que todos los demás factores iguales entre los diferentes proyectos, el proyecto de mayor TIR probablemente sería considerado el primer y mejor realizado.

Para establecer el valor de la tasa interna de retorno se tomó en consideración la tasa pasiva de la Cooperativa Manuel Esteban Godoy Ortega que oferta una tasa máxima a sus socios del 10% para depósito de plazo fijo, tomando en consideración que ese es el valor del dinero se procedió a determinar qué tan beneficio es el proyecto. Obteniendo los resultados que se detallan a continuación.

Cuadro N° 89  
Tasa interna de retorno

AÑOS	FLUJO NETO	24,50%	VAN1	24,70%	VAN2
		FACTOR 24,5%		FACTOR 24,70%	
1	133.506,51	0,803212851	107.234,15	0,8019246	107.062,16
2	131.633,22	0,645150885	84.923,29	0,6430831	84.651,10
3	137.422,60	0,518193482	71.211,49	0,5157042	70.869,40
4	129.828,19	0,416219664	54.037,05	0,4135559	53.691,21
5	403.763,92	0,334312983	134.983,52	0,3316406	133.904,52
<b>SUMAN</b>	<b>936.154,44</b>		<b>452.389,49</b>		<b>450.178,39</b>
			<b>684,61</b>		<b>-1.526,49</b>

Fuente: cuadro N°86

Para calcular la TIR se empleara la siguiente fórmula:

$$TIR = Tasa Menor + Diferencia de Tasas \times \left( \frac{VAN menor}{VAN menor - VAN mayor} \right)$$

$$TIR = 24,5\% + 0,20\% \times \left( \frac{684,61}{684,61 - (-1.526,49)} \right)$$

$$TIR = 24,5\% + 0,20\% \times (0,309623915847)$$

$$TIR = 24,50\% + 0,0619247832\%$$

$$TIR = 24,56\%$$

Realizando el análisis respectivo se puede concluir con que la tasa interna de retorno del proyecto es de 24,56% anual, valor que está por encima de

lo que significaría tener el dinero a plazo fijo, como se indicó anteriormente el valor máximo que se está ofertando en una entidad financiera de la localidad es del 10% lo que significa que al poner el proyecto en marcha los inversionistas estarán ganando 14,56% más que lo que ganarían adquiriendo certificados de depósito o más conocidas como pólizas de acumulación.

### PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

El periodo de recuperación de capital es uno de los métodos que en el corto plazo puede tener el favoritismo de algunas personas a la hora de evaluar sus proyectos de inversión. Por su facilidad de cálculo y aplicación, el Periodo de Recuperación es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo.

Cuadro N° 90  
Periodo de recuperación de capital

AÑOS	INVERSION INICIAL	FLUJO NETO	FLUJOS NETOS ACUMULADOS
0	451.704,88		
1		133.506,51	133.506,51
2		131.633,22	265.139,73
3		137.422,60	402.562,32
4		129.828,19	532.390,52
5		403.763,92	936.154,44
<b>TOTAL</b>	451.704,88	936.154,44	

Fuente: Cuadro N° 77, 86

Para saber con exactitud el tiempo exacto en el que el centro de día recuperara su inversión se procede a realizar la siguiente formula:

$$PRC = \text{Año QUE SUPERA LA INVERSIÓN} + \frac{INVERSION - \Sigma \text{PRIMEROS FLUJOS}}{\text{FLUJO DEL AÑO EN QUE SE SUPERA LA INVERSIÓN}}$$

$$PRC = 3 + \frac{451.704,88 - 402.562,32}{137.422,60}$$

$$PRC = 3,36$$

<b>AÑOS</b>	3,36
<b>MESES</b>	4,32
<b>DIAS</b>	9,6
<b>HORAS</b>	14,4
<b>MINUTOS</b>	24

## **ANALISIS DE SENSIBILIDAD**

Es necesario establecer que es el análisis de sensibilidad con la finalidad de poder entender mejor que se pretende lograr con el mismo es por ello que se ha definido a el análisis de la sensibilidad es una técnica que permite la valoración de inversiones, permite el estudio de la posible variación de los elementos que determinan una inversión de forma que, en función de alguno de los criterios de valoración, se cumpla que la inversión es efectuable o es preferible a otra.

El análisis de sensibilidad se considera como una primera aproximación al estudio de inversiones con riesgo, ya que permite identificar aquellos elementos que son más sensibles ante una variación y por lo tanto nos

permitirá tener un horizonte más claro con respecto a la toma de decisiones que se puede dar en la empresa con la finalidad de generar mayor rentabilidad.

El análisis de sensibilidad permite visualizar de forma inmediata las ventajas y desventajas económicas de un proyecto, además de conocer que variables son importantes al momento de considerar los riesgos.

### **INTERPRETACION:**

Luego de haber analizado minuciosamente cada uno de los factores que intervienen en el proyecto podemos deducir que el centro de día podrá soportar una disminución en sus ingresos del 9,44%, es decir que si por algún motivo llegaran a bajar sus ventas hasta un 9,44% el centro de día podrá soportar esa variación y continuar en el mercado esto puede suceder si llegase a la ciudad un nuevo competidor o si las personas ya no demandaran de nuestros servicios.

Con relación a los costos esto podrán aumentar hasta en un 14,60% es decir que si incrementa la inflación y por ende se encarecieran los productos necesarios para el funcionamiento del centro de día aun este podrá seguir funcionando con normalidad, por lo tanto se considera que el proyecto es sensible ya que puede soportar cambios o variaciones tanto en los costos como en los ingresos sin que esto afecte el buen desempeño del mismo.

Cuadro N° 91

**SENSIBILIDAD CON EL 9,44% DE DISMINUCION EN LOS INGRESOS**

AÑOS	COSTOS TOTAL ORIGINAL	INGRESO TOTAL ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL 9,44%	ACTUALIZACION				
				FLUJO NETO	FACTOR ACT. 11,83%	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT. 12,83%	VALOR ACTUAL
0								
1	285.963,43	450.000,00	407.508,30	121.544,87	0,8942144326	108.687,17	0,8862891075	107.723,89
2	307.283,91	468.495,00	424.256,89	116.972,98	0,7996194515	93.533,87	0,7855083821	91.883,25
3	317.806,96	487.750,14	441.693,85	123.886,88	0,7150312541	88.582,99	0,6961875229	86.248,50
4	328.723,41	507.796,68	459.847,47	131.124,05	0,6393912672	83.839,58	0,6170234183	80.906,61
5	340.048,33	528.667,12	478.747,20	138.698,87	0,5717528992	79.301,48	0,5468611347	75.849,02
<b>TOTAL</b>				632.227,66		453.945,09		442.611,28
						2.240,21		(9.093,60)

<b>INVERSION</b>	<b>451704,88</b>
------------------	------------------

NUEVA TIR	19,77%	TIR DEL PROYECTO	24,56%
1- DIFERENCIA EN TIR	4,7962%	2.- PORCENTAJE DE VARIACION	19,53%
		3.- SENSIBILIDAD	0,99



Cuadro N° 92

**SENSIBILIDAD CON EL 14,60% DE INCREMENTO EN COSTOS**

AÑOS	COSTOS TOTAL ORIGINAL	INCREMENTO DE COSTO 14,60%	INGRESO TOTAL ORIGINAL	ACTUALIZACION				
				FLUJO NETO	FACTOR ACT. 11,83%	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT. 12,83%	VALOR ACTUAL
0								
1	285.963,43	327.725,53	450.000,00	122.274,47	0,8942144326	109.339,59	0,8862891075	108.370,53
2	307.283,91	352.159,66	468.495,00	116.335,34	0,7996194515	93.024,00	0,7855083821	91.382,39
3	317.806,96	364.219,49	487.750,14	123.530,65	0,7150312541	88.328,28	0,6961875229	86.000,50
4	328.723,41	376.730,18	507.796,68	131.066,50	0,6393912672	83.802,77	0,6170234183	80.871,10
5	340.048,33	389.708,98	528.667,12	138.958,14	0,5717528992	79.449,72	0,5468611347	75.990,80
<b>TOTAL</b>				632.165,09		453.944,36		442.615,32
						2.239,48		-9.089,57

<b>INVERSION</b>	<b>451704,88</b>
------------------	------------------

NUEVA TIR	19,77%	TIR DEL PROYECTO	24,56%
1- DIFERENCIA EN TIR	4,7943%	2.- PORCENTAJE DE VARIACION	19,52%
		3.- SENSIBILIDAD	0,99

## **i.- DISCUSIÓN**

En el Ecuador en los últimos años el gobierno ha promovido los proyectos de inversión, fomentados de alguna manera con el código de la producción y algunos otros incentivos para la inversión nacional y extranjera. En la ciudad de Loja, según el estudio realizado determinamos que existe una gran demanda de centros de cuidado para el adulto mayor, es por eso que este trabajo de investigación propone la creación de un centro de día para adultos mayores.

En el estudio de mercado, se pudo determinar que la demanda potencial, real y efectiva son satisfactorias. De 373 familias encuestadas, tenemos una demanda potencial de 77,75%. La demanda real se ubica en el 88,28% y finalmente la demanda efectiva en un 78.91%; este porcentaje corresponde a las personas que pueden desarrollar actividades básicas diarias sin necesidad de otra persona, es decir son los mayores adultos aptos para este tipo de centro.

En el estudio técnico se determinó aspectos de carácter técnico, tales como el tamaño y la ubicación del centro de día, el mismo que se encontrará en la ciudadela del electricista etapa III, tomando en consideración las variables y ubicación del lugar, además de la distribución física del centro,

requerimientos materiales y equipos, como los procesos a seguir en la prestación del servicio.

En cuanto al estudio organizacional, se resaltó los principales factores para determinar cómo estará constituido el centro de día. Una vez que todos los estudios fueron concluidos, se consideró importante bautizar al centro de día con el nombre de “El Nogal”, el mismo que será conformado por cinco socios que contribuirán con la suma de 451.704,38 dólares, para materializar la construcción del referido centro.

Después de realizar el estudio financiero, se pudo determinar que efectivamente la cantidad necesaria para la construcción del referido centro ascendía a 451.704,38 dólares; de donde se pudo calcular que los ingresos para el primer año de vida útil alcanzarán los 450.000 dólares, y los egresos bordearán los 340.216,44 dólares, obteniendo una utilidad de 108.756,24 dólares.

En base a la evaluación financiera podemos determinar indicadores financieros como el valor actual neto que es de 185.060,70 dólares, la tasa interna de retorno que es de 24,56%, y la relación costo-beneficio que es de 1,55, por lo tanto, por cada dólar invertido se recuperará la inversión y se obtendrá 0,55 de utilidades. El periodo de recuperación de cartera se proyecta para ser realizado en 3 años, 4 meses y 9 días. El análisis de

sensibilidad que nos indica que el proyecto puede soportar el 9,44% en la disminución de sus ingresos y el 14,60% en el incremento de sus costos. El punto de equilibrio nos indica que la empresa debe vender 279.861,41 dólares para cubrir sus costos, para de esta manera no obtener pérdidas ni ganancias.

En conclusión y en base a todos los aspectos aquí explicados y demostrados, considero importante y justificable la factibilidad e implantación y puesta en marcha del “Proyecto de inversión para la implementación de una empresa de servicios de acogida y recreación diurna para adultos mayores (club de día) para la zona urbana de la ciudad de Loja”.

## **h.- CONCLUSIONES**

- Una vez realizado el estudio de mercado se concluyó con que en la ciudad de Loja no existe un centro que brinde confort, comodidad y seguridad a los adultos mayores, en la actualidad hay centros que ofertan productos sustitutos pero no van encaminados a lo que propone el centro de día “El Nogal”; por lo que se hace evidente el implementar un centro de acogida y recreación diurna para adultos mayores, debido a que existe una demanda insatisfecha significativa, y la competencia solo logra acaparar el 66.74% de la población de adultos mayores de la localidad. Es importante mencionar que cada adulto mayor contrata el servicio mensualmente.
- Para desarrollar el estudio técnico, se realizaron todos los procedimientos encaminados al análisis de la ubicación y la ingeniería del proyecto, así como también se determinó la capacidad recursos humanos, tecnológicos y materiales que el centro dispondrá; y en base a ello se concluyó con que el centro tendrá una capacidad máxima de atención de 150 adultos mayores mensualmente debido a que por el espacio del centro no está apto para atender a más adultos mayores; obteniendo de esta manera un porcentaje de participación en el mercado del 13,97% lo que es relativamente bajo en comparación con la demanda insatisfecha existente.

- Con respecto al estudio organizacional la empresa estará constituida como compañía de responsabilidad limitada y con un número de 5 socios los mismos que aportarán con el capital necesario para su puesta en marcha cuya inversión asciende a 451.704,88 dólares; se han delimitado las funciones específicas que cada empleado deberá realizar con el fin de mejorar el ambiente laboral y la eficiencia en las funciones.
- En el estudio financiero se pudo evidenciar la factibilidad del proyecto arrojándonos como resultado del VAN un valor de 185.060,70 dólares lo que significa que el proyecto a más de compensar lo que se está invirtiendo nos generará una ganancia o utilidad, con la relación beneficio costo tenemos que por cada dólar que la empresa invierta tendrá 0,55 de rentabilidad. La TIR de proyecto se ubica en 24,56% lo que demuestra que a los inversionistas les generará mayor ganancia el invertir en el centro de día en lugar de invertir en alguna institución financiera de la localidad. Y finalmente con respecto al análisis de la sensibilidad tenemos que el presente proyecto es sensible ya que podrá incrementar sus costo en un 14,60% esto se puede dar por la inflación es decir el incremento del valor de los materiales e insumos que se necesitarán para que el centro de día pueda operar y disminuir sus ingresos en un 9,44% debido a la disminución en sus ventas.

- Al implantar el centro de día y ponerlo en marcha, se colaborará a reducir la tasa de desempleo existente en la ciudad y a la vez que se aprovechara el nivel de capacitación y profesionalismo de las personas del sector.

## **i.- RECOMENDACIONES**

- Implementar el centro de acogida y recreación diurno para adultos mayores en la ciudad de Loja aprovechando al máximo que en la ciudad la presencia de empresas que brinden servicios similares es mínima y trabajar en la planificación para la ejecución del mismo, generando estrategias de mercado que permitan acaparar la atención de la mayoría de la población con la finalidad de que sean muchos los adultos mayores que quieran ingresar al centro y puedan formar de parte de una lista de espera en el supuesto de que el centro este copado.
- Aunque por cuestiones de espacio es imposible atender a más adultos mayores se recomienda en un futuro pensar en la expansión del centro, que podría ubicarse en otro punto estratégico de la ciudad para de esta manera poder acaparar más adultos mayores y por ende obtener mayor participación en el mercado.
- Si en un futuro se desea expandir el centro de día se recomienda a sus inversionistas pensar y preferir fuentes de financiamiento u optar por incrementar el número de socios debido a que por el monto de la inversión sería conveniente que se busque financiamiento externo a largo plazo o en su defecto incrementar el número de acciones, con



relación a los manuales de funciones se recomienda que se tenga estricto seguimiento a que se cumpla a carta cabal con lo establecido para poder ofertar un servicio de calidad a los adultos mayores, lo que permita diferenciar al centro de día de la competencia.

- Con respecto al estudio financiero se recomienda que se pueda buscar proveedores tanto locales como de diversas partes del país con la finalidad de abaratar costos y lograr obtener una rentabilidad mayor, es trascendental mantener la información financiera actualizada y con el debido control, con la finalidad de que los ingresos y egresos sean debidamente justificados. También es importante disponer de un sistema contable con indicadores financieros que le permitan tener informada a la dirección para la toma de decisiones oportunas.
- Aprovechar la existencia de un número variado de profesionales con los que cuenta la ciudad en diferentes áreas, lo que permitirá brindar un mejor servicio, cumpliendo con las exigencias del cliente.

## **j.- BIBLIOGRAFIA**

- Chiavenato, I. (2014), Introducción A La Teoría General De La Administración, Editorial McGraw University., México.
  
- Sandhusen, R. Mercadotecnia (2012), Primera Edición, , Compañía Editorial Continental., México.
  
- Kotler, P., (2012), Dirección de Marketing, Editorial: ADDISON-WESLEY. España.
  
- Rodríguez, V. (2008), FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS, editorial LIMUSA. México.
  
- Baca, U. (2010), Evaluación de proyectos, sexta edición, Editorial McGrawHil. México.
  
- Pacheco, C. y Pérez, G. (2012), El proyecto de inversión como estrategia gerencial, Tercera edición, Editorial Instituto de Contadores Públicos A.C. México.
  
- Hernández H. y Hernández V. (2010), formulación y evaluación de proyectos de inversión, Segunda edición, Editorial Thomson learning. México.

## k.- Anexos

### Anexo N°1

#### Capturas de pantalla de la encuesta

- Ingreso de las preguntas de la encuesta

The screenshot shows a web browser displaying a survey form. The browser's address bar shows the URL: <https://forms.gle/7m9p9v4k...>. The page title is "Estudio de Mercado para medir la factibilidad de la implementación de una empresa de servicios de acogida y recreación diurna para adultos mayores (Club de Día)".

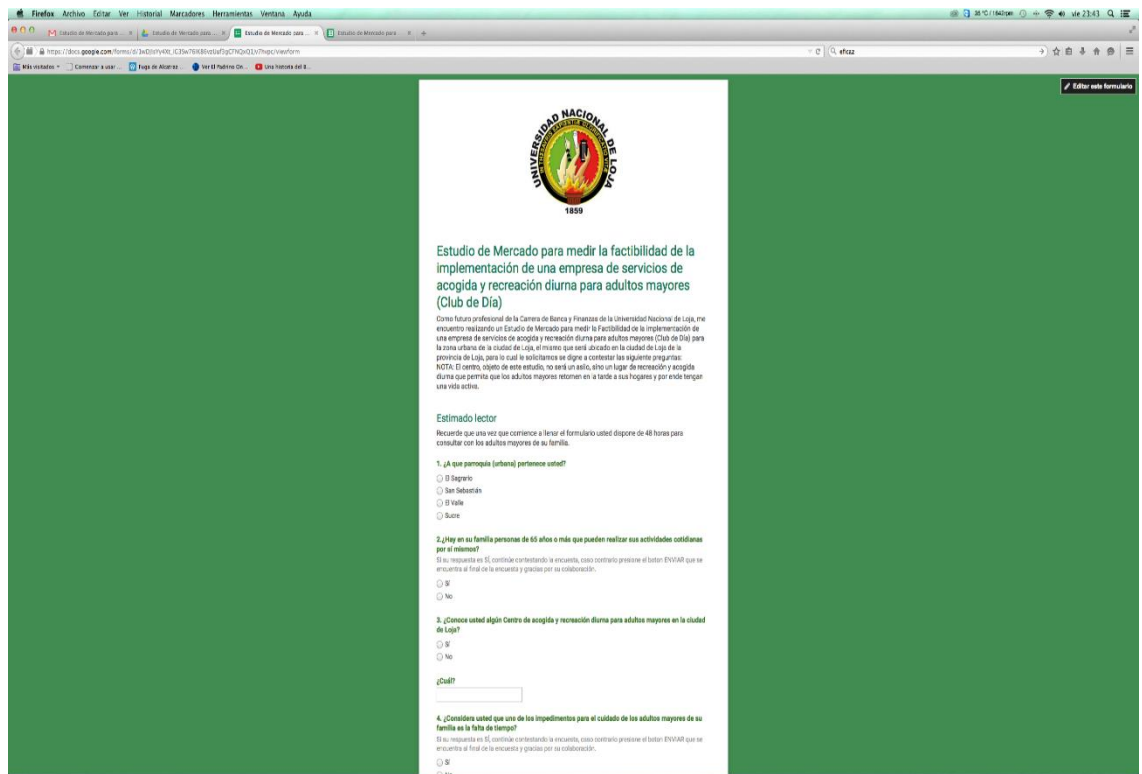
At the top of the form, there is a section for "Instrucciones de llenado" with the following text: "Muestre la encuesta a personas en la parte inferior de las páginas del formulario", "Pueden usar una computadora por persona (es necesario incluir sesión)", and "Orden de preguntas aleatorio".

The main content of the form is titled "Estudio de Mercado para medir la factibilidad de la implementación". It includes a sub-header "Estimado lector" and a note: "Recuerde cada vez que comience a llenar el formulario usted dispone de 45 horas para consultar con los adultos mayores de su familia."

The survey consists of five numbered questions:

1. ¿A que parroquia (urbana) pertenece usted?  
 El Sagrado  
 San Sebastián  
 El Valle  
 Sucre
2. ¿Hay en su familia personas de 65 años o más que pueden realizar sus actividades cotidianas por sí mismas?  
Si su respuesta es SI, continúe contestando la encuesta, caso contrario presione el botón ENVIAR que se encuentra al final de la encuesta y gracias por su colaboración.  
 Si  
 No
3. ¿Conoce usted algún Centro de acogida y recreación diurna para adultos mayores en la ciudad de Laja?  
 Si  
 No
4. ¿Cuál?
5. ¿Considera usted que uno de los impedimentos para el cuidado de los adultos mayores de su familia es la falta de dinero?  
Si su respuesta es SI, continúe contestando la encuesta, caso contrario presione el botón ENVIAR que se encuentra al final de la encuesta y gracias por su colaboración.  
 Si  
 No
6. ¿Si el caso de implementar un centro de acogida y recreación diurna para adultos mayores (club de día) en la ciudad de Laja usted y el adulto mayor de su familia estarían dispuestos a contratar el servicio tomando en cuenta que sería en un horario que le permite retornar diariamente a su hogar?  
 Si  
 No

- Vista de la encuesta on-line



- Mensaje exitoso de llenado de la encuesta




- Mensaje de que ya no se puede aceptar más de una respuesta por usuario

Firefox Archivo Editar Ver Historial Marcadores Herramientas Ventana Ayuda

Estudio de Mercado para... Estudio de Mercado para... Ya has respondido Gracias

https://docs.google.com/forms/d/1wQj5tVxw\_C35w76K85ctUf5gC7Nqz0L17hpcc/alreadyresponded


Wix visitados Comenzar a usar Hoja de Aclarar Ver el perfil de Una historia del 8...



**Ya has respondido**

Solo puedes completar este formulario una vez.

Ponte en contacto con el propietario del formulario si crees que es un error.

Este formulario se ha creado con Formularios de Google.  [Crea tu](#)

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**  
**ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA**  
**CARRERA DE BANCA Y FINANZAS**



Como futuro profesional de la Carrera de Banca y Finanzas de la Universidad Nacional de Loja, me encuentro realizando un Estudio de Mercado para medir la Factibilidad de la implementación de una empresa de servicios de acogida y recreación diurna para adultos mayores (Club de Día) para la zona urbana de la ciudad de Loja.

**ENTREVISTA**

1.- ¿A cuántos adultos mayores atiende actualmente su centro de día?

---

---

---

2.- ¿Cuál es su horario de atención?

---

---

---

---

3.- ¿Cuáles son los mayores problemas que usted evidencia en los adultos Mayores?

---

---

---

---

---

4.- ¿Qué tipo de actividades realizan los adultos mayores en su centro?

---

---

---

---

5.- ¿Con cuantas personas cuenta su centro para la atención de los adultos mayores?

---

---

---

---

Gracias por su colaboración

Anexo N°3

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**  
**ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA**  
**CARRERA DE BANCA Y FINANZAS**



Como futuro profesional de la Carrera de Banca y Finanzas de la Universidad Nacional de Loja, me encuentro realizando un Estudio de Mercado para medir la Factibilidad de la implementación de una empresa de servicios de acogida y recreación diurna para adultos mayores (Club de Día) para la zona urbana de la ciudad de Loja. Por lo que se ruega contestar la siguiente encuesta:

**1.- ¿A qué parroquia (urbana) pertenece usted?**

PARROQUIA
SAGRARIO
SAN SEBASTIAN
EL VALLE
SUCRE

**2.- ¿Hay en su familia personas de 65 años o más que pueden realizar sus actividades cotidianas por sí mismos?**

ALTERNATIVA
SI
NO

**3.- ¿Conoce usted algún Centro de acogida y recreación diurna para adultos mayores en la ciudad de Loja? ¿Cuáles?**

ALTERNATIVA
SI
NO

**4.- ¿Considera usted que uno de los impedimentos para el cuidado de los adultos mayores de su familia es la falta de tiempo?**

ALTERNATIVA
SI
NO

**5.- ¿En el caso de implementarse un centro de acogida y recreación diurna para adultos mayores (club de día) en la ciudad de Loja usted y el adulto mayor de su familia estarían dispuestos a contratar el servicio tomando en cuenta que sería en un horario que le permita retornar diariamente a su hogar?**

ALTERNATIVA
SI
NO

**6.- ¿Usted y el Adulto mayor de su familia que actividades preferiría que se brinde en el centro de acogida y recreación diurna para adultos mayores?**

ALTERNATIVA
Actividades culturales y educativas
Actividades recreativas
Actividades terapéuticas
Actividades físicas
Actividades psicomotrices

**7.- ¿En qué sector preferiría usted y el adulto mayor de su familia que se encuentre ubicado el Club de Día?:**

ALTERNATIVA
URBANO
RURAL

**8. ¿Qué forma de pago preferiría?**

ALTERNATIVA
PAGO EN EFECTIVO
PAGO MEDIANTE TARJETA DE CREDITO

**9. ¿Qué precio estarían dispuestos a pagar por el servicio?**

ALTERNATIVA
250 – 349
350 – 449
450 – 549



**10. ¿Contrataría el servicio de transporte para el traslado de los adultos mayores desde su hogar al centro y viceversa?**

ALTERNATIVA
SI
NO

**11. ¿Cuál de los siguientes horarios considera usted que se ajusta más a su necesidad, para que funcione el centro de día para adultos mayores?**

ALTERNATIVA
08:00 a 17:00
07:00 a 16:00
08:00 a 18:00

**12.- ¿Con qué frecuencia preferiría que el adulto mayor acuda al centro de acogida y recreación diurna?**

ALTERNATIVA
Un día a la semana
Dos días a la semana
Tres días a la semana
De lunes a viernes

**13. ¿Qué características considera usted que debería tener el centro de día?**

ALTERNATIVA
Confort
Seguridad
Centro medico
Áreas verdes

**14. ¿Por qué medio de comunicación le gustaría informarse sobre los servicios que el centro de acogida y recreación diurna ofrece?**

ALTERNATIVA
Radio
Prensa
Televisión
Internet
Volantes

**15. ¿Si su respuesta anterior fue radio, por cuál de estas le gustaría informarse?**

ALTERNATIVA
Súper laser
Cocodrilo
Poder
Luz y vida
Matovelle
Rumba Estereo

Horario

ALTERNATIVA
Mañana
Tarde
Noche

**16. ¿Si su respuesta fue televisión, por cuál medio le gustaría informarse?**

ALTERNATIVA
Uv televisión
Ecotel TV

Horario

ALTERNATIVA
Mañana
Tarde
Noche

**17. ¿Si su respuesta fue prensa, por cuál medio le gustaría informarse?**

ALTERNATIVA
La hora
Crónica
Centinela
El universo

Anexo N°4  
PUBLICIDAD

- Banners



- Papelería



- Credenciales



- Taza



- Agenda

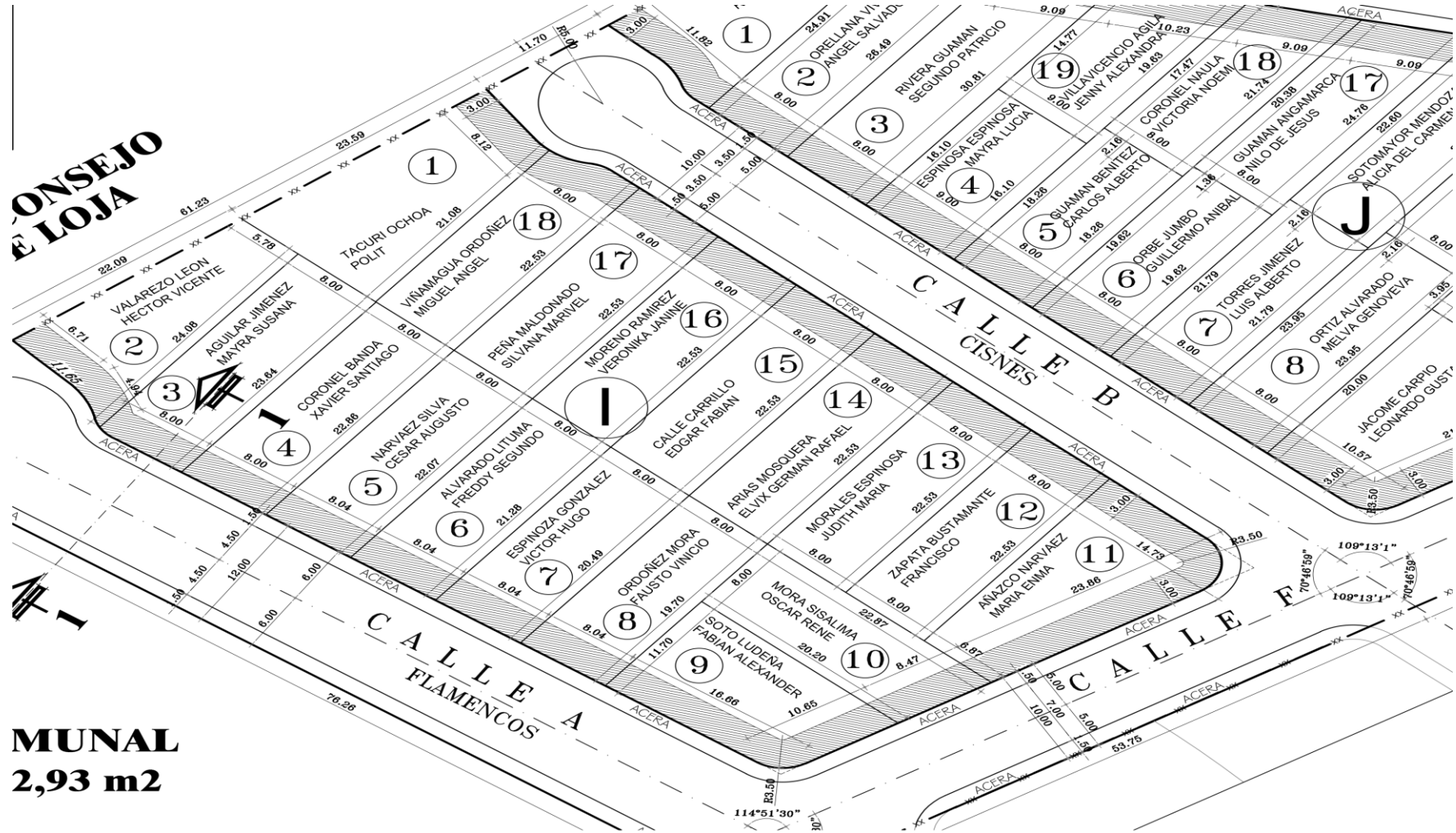


- Bolsas de papel



Anexo N°4

Ubicación de terreno



**MUNAL**  
**2,93 m2**

Anexo N°5  
 Implantación del centro de día



## **INDICE**

CERTIFICACIÓN .....	i
AUTORÍA .....	ii
CARTA DE PRESENTACION .....	iii
DEDICATORIA .....	iv
AGRADECIMIENTO .....	v
a. TITULO.....	1
b. RESUMEN .....	2
b. SUMMARY .....	4
c.INTRODUCCIÓN .....	6
d. REVISIÓN DE LITERATURA .....	8
e. MATERIALES Y MÉTODOS .....	41
f.RESULTADOS .....	49
Estudio de mercado.....	64
Estudio técnico.....	93
Estudio organizacional.....	155
Estudio financiero.....	207
g. DISCUSIÓN .....	260
h. CONCLUSIONES .....	263
j. RECOMENDACIONES.....	266
j. BIBLIOGRAFÍA .....	268
k. ANEXOS .....	269