



# UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

AREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

NIVEL DE POSTGRADO

MAESTRIA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS

**TITULO:**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN  
DE UN CENTRO GERONTOLÓGICO EN LA CIUDAD DE LOJA”**

Tesis previa la obtención del  
Grado de Magister en  
Administración de Empresas.

**AUTORA:**

**Ing. Johanna Vanessa Vivanco Ochoa**

**DIRECTORA:**

**Ing. Carmen Cevallos Cueva MAE.**

**LOJA – ECUADOR**

**2016**

## CERTIFICACIÓN

Ing. Com.

**Carmen Cevallos Cueva MAE**

**DIRECTORA DE TESIS**

### CERTIFICO:

Que la presente Tesis Titulada "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO GERONTOLÓGICO EN LA CIUDAD DE LOJA" presentada por la postulante: Ing. Johanna Vanessa Vivanco Ochoa, fue dirigida, orientada y revisada en todas sus partes, cuyo informe final se reporta a continuación en vista que se cumple con todos los requisitos de forma y de fondo, autorizo su presentación y defensa.

Loja, Enero del 2016

Atentamente

  
Ing. Com. Carmen Cevallos Cueva MAE

**DIRECTORA DE TESIS**

CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL Y PUBLICACIÓN  
ELECTRÓNICA DEL TEXTO

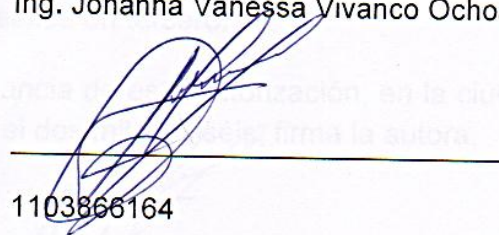
## AUTORÍA

Yo **Johanna Vanessa Vivanco Ochoa**, declaro ser autora del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido de la misma.

Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja, la publicación de mi tesis en el Repositorio Institucional-Biblioteca Virtual.

**Autora:** Ing. Johanna Vanessa Vivanco Ochoa

**Firma:**



**Cédula:** 1103866164

**Fecha:** Loja, Enero del 2016

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

Yo **Johanna Vanessa Vivanco Ochoa**, declaró ser autora de la tesis titulada: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO GERONTOLÓGICO EN LA CIUDAD DE LOJA”**, como requisito previa a la obtención del Título de Magister en Administración de Empresas, autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines 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 pueden consultar el contenido de este trabajo en el RDI, en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia de la tesis que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 06 días del mes de Enero del dos mil dieciséis, firma la autora.

**Firma:** .....

**Autora:** Ing. Johanna Vanessa Vivanco Ochoa

**Cédula:** 1103866164

**Dirección:** Manuel Monteros entre Alfredo Mora Reyes

**Correo electrónico:** jvivanco@uide.edu.ec

**Celular:** 0997660301

**DATOS COMPLEMENTARIOS:**

**Director de Tesis:** Ing. Com. Carmen Cevallos Cueva MAE

Tribunal de Grado

Ing. Rocío Toral Tinitaña MAE.

Presidenta

Ing. Manuel Pasaca Mora Mg. Sc.

Vocal

Ing. Mauricio León Pineda MAE.

Vocal

## **DEDICATORÍA**

A Dios, por ser el eje fundamental de mi vida, a mis padres y hermanos por darme el apoyo incondicional para salir adelante y cumplir mis sueños y metas.

A mis hijos quienes son la inspiración para seguir superándome cada día más, a mi esposo por estar siempre a mi lado apoyándome en todo. Y a todos mis familiares y amigos que siempre estuvieron en todo momento.

**Ing. Johanna Vanessa Vivanco Ochoa**

## **AGRADECIMIENTO**

Expreso un sincero sentimiento de gratitud a la Universidad Nacional de Loja, por su compromiso de forjar profesionales con excelencia académica. Un efusivo agradecimiento a todos los docentes por su paciencia, disponibilidad y generosidad para compartir sus experiencias y amplios conocimientos.

Al Ing. Com. Carmen Cevallos Cueva MAE director de tesis por brindarme sus amplios conocimientos durante el presente trabajo investigativo.

**Ing. Johanna Vanessa Vivanco Ochoa**

**a. TITULO**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA  
IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO GERONTOLÓGICO  
EN LA CIUDAD DE LOJA”**

## **b. RESUMEN**

La atención gerontológica en nuestro país es muy escasa. Las pocas entidades gubernamentales que existen, brindan un servicio pobre y no satisfacen las necesidades de este sector. En lo que respecta a la ciudad de Loja existen muy pocos centros o asilos de ancianos, muchos de los cuales en forma muy pobre y desfavorable atienden a un pequeño grupo de la tercera edad.

Es por ello que la presente tesis tiene como objetivo general: “Realizar un **Estudio de Factibilidad para la Implementación de un Centro Gerontológico en la Ciudad de Loja**”, en el cual se les brinde una atención integral, tranquilidad y entretenimiento para que puedan interactuar y no se sientan aislados e improductivos. En lo referente a los objetivos específicos se propuso: “Realizar los cuatro estudios que contiene un proyecto de inversión, así tenemos: estudio de mercado, estudio técnico, estudio financiero y la evaluación financiera”.

Para poder cumplir con los objetivos planteados se utilizaron los siguientes métodos y técnicas, así tenemos: el método inductivo, deductivo y analítico-sintético. Dentro de las técnicas se aplicó la observación directa, entrevistas y encuestas con la finalidad de extraer la información necesaria para realizar el trabajo investigativo.

En los resultados se realizó la tabulación de las entrevistas y encuestas mediante técnicas matemáticas y estadísticas; todos estos datos permitirán determinar la situación en la que se encuentra la empresa; y a la vez ayudará a formular propuestas, las que permitirán a la empresa mejorar el servicio y por ende alcanzar mayores utilidades.



Luego se presenta la discusión en donde se elaboró los cuatro estudios, así tenemos: En el estudio de mercado se estableció la oferta y demanda de servicio que se brindará en el centro gerontológico, y por ende también la demanda insatisfecha existente; además de indicar los servicios que brindará el Centro Gerontológico "**NUEVA VIDA**".

En el estudio técnico se determinó aspectos fundamentales de la ingeniería del proyecto, el tamaño, la ubicación del centro y se estableció la localización óptima y estratégica del centro a la ciudad de Loja, zona urbana. En lo que respecta el estudio organizacional se determinó el tipo de sociedad que se va a implementar a través de los organigramas y manuales de funciones.

En el estudio financiero se presenta un presupuesto en el que se determina la inversión inicial para la ejecución del proyecto que es de **\$201.558,33 dólares**, la cual fue financiada en un **50%** por los socios, mientras que el otro **50%** de diferencia por un crédito al Banco Nacional de Fomento.

En la evaluación financiera, mediante el análisis de los indicadores económicos se pudo determinar la viabilidad del proyecto. Donde se obtuvo los siguientes resultados: el VAN del proyecto es de **\$165.115,96 dólares** lo que demuestra la factibilidad de la ejecución del mismo, seguidamente la TIR es de **22,77%** mayor que el costo de oportunidad del capital, el beneficio que la empresa obtendrá es de **49** centavos por cada dólar invertido, también se pudo constatar que la empresa recupera el capital invertido en 6 años, 0 meses y 26 días y finalmente el análisis de sensibilidad soporta un incremento de **11,62%** en los costos y una disminución del **8,02%** en los ingresos, lo que significa que el proyecto no sufre ninguna sensibilidad ante posibles cambios.

Y finalmente en cuanto a las conclusiones se considera que la creación de un centro gerontológico privado profesional tiene una acogida favorable; consecuentemente también permitieron desarrollar las recomendaciones pertinentes.

Cabe recalcar que este trabajo aporta a los lectores, la mayoría de ellos estudiantes y profesores universitarios, elementos crítico-reflexivos que nos permiten conocer nuestra realidad.

## **ABSTRACT**

Elderly care in our country is very scarce. Few government entities that exist, provide a poor service and does not meet the needs of this sector. There are very few centers or nursing homes, many of whom in very poor and unfavorable way to cater to a small group of senior citizens in regard to the city of Loja.

Is why this thesis aims general: "make a study of feasibility for the implementation of a gerontological Centre in the city of Loja", in which is to deliver comprehensive care, tranquility and entertainment so they can interact and do not feel isolated and unproductive. In relation to the specific objectives proposed: "conduct four studies containing an investment project, so we have: market study, technical, financial study and financial evaluation".

In order to meet the objectives set were used the following methods and techniques, so we have: the method of inductive, deductive, and analitico-sintetico. Among the techniques was applied direct observation, interviews and surveys in order to extract the information needed to carry out the investigative work.

In the results was the tabulation of the interviews and surveys using mathematical techniques and statistics; all these data will help to determine the situation in which the company; lies and at the same time help to make proposals, which will allow the company to improve service and thus achieve higher profits.

Then it is the discussion where the four studies was developed, so we have: was established in the study of market supply and demand of service that will be

provided in the gerontology Center, and therefore also the existing unsatisfied demand; In addition to indicate the services that provide the gerontology Center "New life".

The technical study determined fundamentals of engineering of the project, the size, the location of the Center and established optimum and strategic location of the Center to the city of Loja, urban area. As regards the organizational study determined the kind of society that will be implemented through the organizational structures and functions manuals.

The financial study presents a budget that determines the initial investment for the implementation of the project, which is \$201.558,33, which was funded by 50% by the partners, while the other 50% of difference by a credit to the Banco National de Foment.

In the financial assessment, through the analysis of economic indicators could determine the viability of the project. Where was obtained the following results: the VAN project is of \$165.115,96 \$ demonstrating the feasibility of the implementation of the same, then the IRR is 22.77% higher than the opportunity cost of capital, the benefit that the company will obtain is 49 cents for each dollar invested, also it was found that the company regains the capital invested in 6 years , 0 months and 26 days and finally the sensitivity analysis supports an increase of 11.62% in costs and a decrease of 8.02% in revenues, which means that the project does not suffer any sensitivity to possible changes.

And finally, as regards the conclusions is considered the creation of a professional private gerontological Centre has a favorable reception; as a result also allowed to develop relevant recommendations.

It should be noted that this work contributes to the readers, most of them students and professors, critico-reflexivos elements that allow us to know our reality.

## c. INTRODUCCIÓN

Es importante mencionar que en todo el país se presentan cambios constantes en todos sus aspectos tanto económicos, culturales, sociales y demás aspectos que con el tiempo van cambiando con el propósito de mejorar este país. El presente trabajo está dirigido hacia un segmento de la población en el cual se encontró insatisfecha la necesidad de mejorar la calidad de vida del adulto mayor; por lo cual se pretende solucionar esta gran necesidad como es la de mejorar y enriquecer la calidad de vida y la autoestima de las personas de edad avanzada.

En la ciudad de Loja se evidencia que existen pocos centros o asilos de ancianos, muchos de los cuales en forma muy pobre y desfavorable atienden a un pequeño grupo de la tercera edad. La mayoría de estos centros son financiados por las diferentes instituciones gubernamentales tales como: MIES, Municipio de Loja, Gobierno Provincial de Loja, entre otros.

Es por ello que el presente proyecto denominado: **“Estudio de Factibilidad para la Implementación de un Centro Gerontológico en la Ciudad de Loja”**, surge de la necesidad de crear un Centro Gerontológico para acoger a las personas de la tercera edad desde una perspectiva diferente de los llamados “asilos de ancianos”, el mismo que se establecerá con el fin de brindar una atención integral y especializada a los adultos mayores.

Primeramente se inicia con la introducción en donde se recalca la importancia y enfoque de cómo está organizada la presente tesis, seguidamente tenemos la revisión de literatura donde se fundamenta los conocimientos teóricos y temas relacionados con el proyecto; a continuación los materiales y métodos utilizados

para la realización del proyecto, mismas que se describen en el desarrollo del presente trabajo.

En los resultados se realizó la tabulación de las entrevistas y encuestas mediante técnicas matemáticas y estadísticas; todos estos datos permitirán determinar la situación en la que se encuentra la empresa; y a la vez ayudará a formular propuestas, las que permitirán a la empresa mejorar el servicio y por ende alcanzar mayores utilidades.

En la discusión se analiza cada una de las fases que consta el proyecto de inversión, tales como: el estudio de mercado donde se determina la demanda, oferta, demanda insatisfecha, análisis de precios y plan de comercialización; en el estudio técnico se presenta lo referente al tamaño del proyecto, localización e ingeniería y la estructura organizacional y empresarial del centro; en el estudio financiero se determina las inversiones y financiamiento, es decir se realiza la estimación total de inversiones requeridas y las fuentes de financiamiento, los costos totales de producción del servicio y el cálculo de los ingresos por ventas; y la evaluación financiera donde se aplican los indicadores económicos para medir la rentabilidad.

Luego se plantea las conclusiones y recomendaciones del proyecto que constituyen un aporte fundamental, la bibliografía en la que se anota las fuentes de consulta, y finalmente los anexos que son un respaldo del presente proyecto.

## **d. REVISIÓN DE LITERATURA**

### **MARCO REFERENCIAL**

#### **LA FAMILIA**

##### **CONCEPTO:**

La concepción de la familia va más allá de la definición tradicional y fenomenológica en la que solo se la considera como una agrupación de individuos con lazos consanguíneos, conyugales o de adopción, con vínculos entre sí e intereses en común, para trasladarla a un plano social donde, tanto en su estructura como en sus funciones intervienen factores socioeconómicos.<sup>1</sup>

##### **FUNCIONES:**

La familia tiene entre sus funciones la transmisión de conocimientos, habilidades, valores y creencias, en la que el abuelo jugaba un papel fundamental.

También da protección y apoyo a sus miembros. Y es la responsable de la adquisición del sentido de identidad y el equilibrio emocional.

La familia funciona como un sistema, formado por un conjunto de unidades interrelacionadas con una características que son: la globalidad, la homeostasis, que es un sistema abierto (en continuo cambio), con una estructura y dinámicas propias, con una reglas y roles establecidos, formado por unos subsistemas, con sus fronteras o límites y con una adaptabilidad y comunicación propia, en donde cada uno de sus integrantes interactúa como un micro grupo con un entorno familiar donde existen factores biológicos, psicológicos y sociales de alta relevancia en el desarrollo del estado de salud o de enfermedad.

---

<sup>1</sup> BARBA, José Bonifacio.- Educación para los Derechos Humanos, Fondo de Cultura. México; 1997



No existe un único tipo de familia, pudiendo cumplir todos ellos sus funciones en mayor o menor medida. Entre las más habituales están:

- **FAMILIA EXTENSA:** Varias generaciones de la misma familia conviven en el mismo domicilio.
- **FAMILIA NUCLEAR:** Formada por la pareja y los hijos. Esta puede ser nuclear sola o con agregado (habitualmente un abuelo) y completa o incompleta (con un solo padre/madre).
- **OTROS TIPOS:** Personas solteras o sin familia, equivalentes familiares, etc.

### **TERCERA EDAD**

En términos académicos podemos hablar de “tercera edad” o “adultos mayores” al referirnos a las personas de más de 65 años. Además del parámetro objetivo, hay una gran cuota de subjetividad: hoy no pareciera que alguien de 65 sea un anciano, al menos en la mayoría de los casos.

La edad del anciano fue variando con los años. Si viviéramos en el neolítico, quien suscribe esta nota sería más que una persona mayor con sólo 26 años y estaría transitando los últimos años de su vida. Si subimos a la máquina del tiempo y damos un gran salto a la edad media, pensaríamos que morir a los 40 es normal, pues no tendríamos oportunidad contra las epidemias letales. Hoy el número parece más cercano a los 80, aunque hay muchos que sorprenderían.<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> BLANCO, RICARDO A., La vejez y el envejecimiento en el siglo XXI, Buenos Aires: Dunken, 2010.

## **LA DEFINICIÓN DE ANCIANO, UNA CUESTIÓN COYUNTURAL**

Uno de los problemas que se nos presenta en este momento es como definimos al anciano, por el criterio de edad, es una definición que ha cambiado con el tiempo, no solo por los cambios en la esperanza de vida sino también por la evolución que ha tenido la sociedad en todos los niveles. Parece ser que en la antigüedad (cuando la esperanza de vida estaba alrededor de 25-30 años) el anciano era sinónimo de no productividad, ello haría que ahora asimiláramos anciano a jubilado, es decir a los 65-70 años según las profesiones. No hace mucho tiempo la imagen general de una persona de 65 años era la de un anciano con escasas posibilidades de autonomía que requería cuidados especializados. Esta es la representación actual de un anciano de 80 años, puesto que cada vez mas personas llegan a una edad avanzada en un buen estado de salud relativo. No es igual la edad cronológica, la humana, la biológica, la psicológica y la social. La calidad de vida actual hace que prácticamente hasta los 75 años las personas estén en muy buen estado y que puedan ser totalmente autónomas, aumentando a partir de esta edad la dependencia.

## **LA FAMILIA Y EL ANCIANO**

- **La transmisión de conocimientos y valores**

La familia con ancianos es una auténtica escuela de relaciones intergeneracionales.

El abuelo como factor de integración de la familia y principal educador/entretenedor se mantiene. El contacto directo de los abuelos con los jóvenes modifica de forma drástica sus percepciones de la vejez potenciando las imágenes positivas de la misma, de la abuelidad, dando un aire de nostalgia a su

falta. El valor de los ancianos se basa en la complementariedad respecto a los padres. De hecho los abuelos constituyen la parte agradable de la educación de los nietos junto a la imagen de la tradición y la metáfora de la vida.

Curiosamente la velocidad de los cambios en el conocimiento y la tecnología han permitido el fenómeno, que se ha denominado de la transmisión inversa del conocimiento (transmisión de hijos a padres), que lejos de ser negativo, permite al anciano amortiguar los impactos que dichos cambios van produciendo en la vida diaria. A la vez, el anciano actúa como un elemento de estabilidad en el interior de la familia y también como nexo de unión y reflexión entre generaciones.

- **La relación de ayuda**

La desaparición de la familia extensa tradicional ha dado paso a un equivalente, la familia extensa modificada, que viene a confirmar la fuerza de la necesidad que tienen entre si las tres generaciones (o más dada la longevidad que se alcanza actualmente) que la constituyen y puede verse incrementada.

La familia sigue siendo el principal soporte social del anciano.

La mayoría de los ancianos viven en sus propios domicilios, situación que mantienen, salvo que condiciones de salud o económicas les obliguen a abandonarla. Cuando se encuentran enfermos o tienen necesidad de ayuda acuden a su familia y en general reciben apoyo unas veces en su propio domicilio y otras en el de los hijos/as. El apoyo puede ser personal o mediante la búsqueda de las informaciones o de los recursos necesarios.<sup>3</sup>

Habitualmente el cuidador más inmediato suele ser el cónyuge y en un segundo lugar los hijos, principalmente hijas o nueras, ocupando un lugar menos

---

<sup>3</sup> GARCÍA MÍNGUEZ, JESÚS, La educación en personas mayores, Madrid-Narcea 2004.

importante otros familiares o personas allegadas, Ello es tan válido para el anciano que precisa una atención como para el hijo-hija que se pueden beneficiar de que los abuelos cuiden a los nietos.

Incluso en países donde las distancias son mayores y la movilidad geográfica importante la función protectora de la familia es una de las actividades más útiles e integradoras. Se sabe que para la persona anciana lo más importante es la familia, dejando de tener tanta importancia el resto del entramado social.

Algunos estudios han encontrado, que las interacciones familiares son frecuentes, y se estima que el 40% de los ancianos dicen hablar diariamente con sus hijos. La relación con los hijos y los nietos es alta, no viéndose diferencias por capas sociales, edad, sexo y estilo de vida. Son las mujeres, las que mantienen con mayor intensidad y frecuencia los contactos familiares especialmente entre madres e hijas.

Estas relaciones sociales juegan un papel primordial en el anciano y en su bienestar psicológico, ya que les ayuda a mantener la salud y la autoestima. Disminuye el sentimiento de soledad del que antes hemos hablado. La asunción de tareas en la familia va a disminuir también el sentimiento de inutilidad. Por otra parte el hecho de compartir situaciones estresantes hace que estas se relativicen.

Un problema que se puede plantear en esta época con la familia es la toma de decisiones ocurriendo en ocasiones que se le impide al anciano tomar decisiones que tienen que ver su patrimonio, con su salud o con su futuro. Los hijos pueden tener la impresión de que el abuelo no está capacitado para tomar sus decisiones y entre todos le excluyen de ellas dándole las decisiones ya tomadas. Esta toma

de decisiones puede ser traumática también para la familia ocasionando problemas importantes entre los hermanos.

- **Las relaciones familiares y el abandono de su domicilio**

La edad, la enfermedad, la soledad y las condiciones económicas condicionan que muchos ancianos abandonen la vida en su propio domicilio. El sexo parece ser también un factor condicionante en esta situación, de forma que los varones, probablemente por su falta de competencia en las tareas domésticas diarias, cuando enviudan suelen pasar a vivir con sus descendientes, habitualmente una hija. Esta situación se da menos entre las mujeres que viven solas más tiempo, aunque precisen ayuda ocasional para tareas pesadas. El número de ancianas que viven solas es proporcionalmente muy superior, aspecto que también se puede ver condicionado por su mayor longevidad y el hecho de que se suelen casar con hombres de mayor edad.

La tendencia a cuidar a la persona mayor en casa y por la familia se ve favorecida por motivaciones individuales entre las que se pueden apuntar: el sentimiento de corresponder de forma recíproca, la creencia de que los cuidados que se ofrecen en la familia son los mejores y también el sentimiento de tener que responder a las demandas sociales, y cumplir con sus deberes.

En este intercambio de "servicios" cuando el anciano/a pasa a convivir con sus hijos/as la calidad y cantidad de "prestaciones" no es la misma para el varón que para la mujer. El primero puede verse más como una carga, aunque su nivel económico sea superior, mientras que en la anciana (habitualmente perceptora de bajas pensiones de viudedad o no contributivas) puede verse una ayuda en las tareas domésticas, crianza de los niños, etc.

Tradicionalmente la familia como proveedora de bienestar era especialmente importante en el mantenimiento de la renta de las personas mayores, aspecto que en la actualidad parece invertirse. La crisis económica y las dificultades de los hijos por conseguir un empleo provocan un incremento de hogares cuyo sustentador principal ronda la edad de la jubilación.

Cuando el anciano se traslada a vivir al domicilio de su hijo/a aporta los problemas correspondientes a su ciclo vital personal y familiar (enfermedad, pérdida,...) a los de la familia de hijo/a que lo acoge, que a su vez puede estar viviendo crisis familiares (hijos adolescentes, salida de los hijos del hogar...) o individuales (paro, jubilación, menopausia, ancianidad, pérdidas...).

Cuando la familia incorpora un nuevo miembro, este debe adaptarse a las reglas, pero además el antiguo sistema debe reorganizarse para incluir al nuevo miembro y en ocasiones modificar alguna de sus normas. Existe una tendencia a mantener las antiguas pautas lo cual puede crear estrés en el anciano, sobre todo si tenemos en cuenta la dificultad para el cambio del anciano y el miedo a realizarlo.

Es un acontecimiento vital estresante tanto para el anciano, como para la familia que lo acoge; independientemente de que esta incorporación puede ser o no voluntaria, y aun siéndolo puede no ser unánimemente deseada por todos los miembros de la familia. De la adaptabilidad de esta familia y de cómo resuelvan esta situación dependerá que la nueva incorporación contribuya a su crecimiento y el de sus componentes o genere una inadaptación que desemboque en conflictos y quizás en enfermedad.

Una incorporación no solo ocasiona cambios en las reglas, sino que también pueden aparecer nuevos subsistemas: alianzas entre el abuelo y los nietos o entre abuelo y padre o madre, perturbando el sistema parental.

Tenemos que pensar que el anciano no solo se incorpora a una nueva familia (aunque sea la suya), sino que para ello ha tenido que abandonar su hogar, y en ocasiones su pueblo, trasladándose a una ciudad, desconocida en parte, y con unas formas de vida muy distintas de las suyas.

Cuando este cuidado se da a una persona dependiente, y en especial cuando sufre una demencia se pueden presentar problemas adicionales como dificultades en la vivienda, pequeñas en la actualidad, (y el abuelo generalmente llega a un hogar con hijos adolescentes o jóvenes con necesidad de "su" espacio), y no están adaptadas a las necesidades de un anciano dependiente (camas, baños, puertas, etc.); cambios en los hábitos de vida, inseguridades en el cuidado, alteraciones en la comunicación entre los miembros de la familia, agotamiento, autoculpabilización en los cuidadores, cambio en los roles familiares, responsabilidades, desigualdades en la atención, reducción de los contactos sociales de los cuidadores. Cuando el anciano requiere muchos cuidados su atención llega a convertirse en el elemento central de la vida del cuidador (habitualmente cuidadora) y lo supedita al resto de sus facetas personales.

De esta manera compatibilizar los papeles de hija, trabajadora, madre y esposa se convierte para muchas mujeres en una situación difícilmente sostenible y generadora de crisis personales y familiares de gran intensidad e inductora de enfermedad. Se da la paradoja de que para mantener la integración social del anciano se puede producir la exclusión de las cuidadoras. En nuestras manos está intentar prevenir que esta situación se produzca siendo nosotros y

haciéndolas consciente de ella y ayudándolas en la búsqueda de los apoyos necesarios tanto dentro de la familia como en la sociedad.

A medida que la red familiar es más débil, el riesgo de institucionalización aumenta especialmente con la edad y la enfermedad. En nuestra sociedad el porcentaje de ancianos residentes en instituciones es reducido (alrededor del 10%), sin duda condicionado por la fortaleza de las relaciones familiares.<sup>4</sup>

### **¿QUÉ SIGNIFICA ENVEJECER?**

El envejecimiento corresponde a una etapa de la vida del individuo en la cual se pierde progresivamente la capacidad de adaptación y la aptitud de reaccionar adecuadamente a los cambios.

Este deterioro se debe a la disminución del potencial de reserva que se produce naturalmente en todos los órganos y sistemas del cuerpo con el transcurso de los años.

En el adulto joven, existe una gran capacidad de reserva y adaptación frente a las exigencias. El aparato respiratorio es capaz de trabajar más cuando se asciende una altura; el sistema circulatorio es más eficiente cuando se realiza un esfuerzo físico; el sistema nervioso es capaz de retener más información, por ejemplo, cuando se prepara un examen la noche anterior a un certamen.

- El envejecimiento es inevitable.
- La calidad del envejecimiento dependerá, en gran medida, de cómo hayamos vivido.
- Existen aspectos positivos de la vejez, debemos aprender a aprovecharlos.

---

<sup>4</sup> AIZEN, ROSA, Temas de gerontología social, Buenos Aires, Dirección General de Tercera Edad.



Con el envejecimiento la capacidad de reserva y adaptación a la exigencia se va perdiendo. El adulto mayor puede respirar normalmente y caminar sin problemas, es capaz de estudiar con calma, pero al aumentar las exigencias no le es posible rendir como él quisiera.

Aparece disnea (sensación de ahogo) al subir escaleras o si intenta correr; es incapaz de memorizar un tema con tanta facilidad como lo hacía antes.

Existen aspectos negativos y aspectos positivos del envejecer. Los aspectos negativos son muy conocidos: las enfermedades, la autoimagen negativa, la pérdida de relaciones sociales, la disminución de los ingresos, la cercanía de la muerte. En cambio, suele hacerse menos hincapié en los aspectos positivos: la acumulación de experiencia y sabiduría, la conservación de la capacidad funcional a pesar de las enfermedades, el tiempo libre que permite hacer lo que se desea.

La proximidad de la muerte puede ser vivida como algo terrible, angustioso, o como un proceso natural que puede ser asumido con tranquilidad.

El anciano debe tener los siguientes cuidados: cuidado de las arterias, cómo prevenir y atacar el cáncer, conservación de la capacidad física, cuidado de los pies, cuidado de la piel, cuidado de los ojos, cuidado de los oídos, accidentes caseros, cuidados del aparato respiratorio, cuidados de la boca y de los dientes, cuidado de la digestión y nutrición, cómo evitar la ansiedad y la depresión, trastornos del sueño, cuidado de la memoria, patología ginecológica y urológica, sexualidad del adulto mayor, cuidado del paciente con daño cerebral y riesgos de los medicamentos qué se le puede pedir al médico.<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> STUART-HAMILTON, Psicología del envejecimiento, Buenos Aires, Madrid-Ediciones Morata 2002.

# MARCO TEÓRICO

## CENTRO GERONTOLÓGICO

### CONCEPTO

Es una institución administrada como centro gerontológico en el que viven temporal o permanentemente personas mayores en la mayoría de los casos con determinado grado de dependencia. En los centros se ofrecen servicios de desarrollo personal y atención socio sanitaria. En los casos en los que incluye servicios gerontológicos, se trata de un equipo de profesionales adecuados con formación gerontológica específica, con formación en diferentes especialidades.<sup>6</sup>

### RECURSOS HUMANOS

En un centro gerontológico el personal habitual incluye:

- Director/gerente administrativos
- Médico/a especializado/a en geriatría
- Psicólogo/a con conocimientos de gerontología
- Enfermero con conocimientos en geriatría
- Terapeuta ocupacional
- Cocinero/a
- Personal de limpieza/lavandería

---

<sup>6</sup> IMSERSO 2010, Informe 2010. Las personas mayores en España.

- Recepcionista

Cada miembro del personal debe tener un perfil adecuado a la función que tiene asignada, así como un plan de formación continua para asegurar la idoneidad en la realización de sus funciones a lo largo de su vida laboral, la necesidad de este plan de formación continua se encuentra reflejada en la ley de dependencia.

El tamaño de la plantilla de profesionales del centro tiene que ser adecuado para el número de plazas que oferta el centro.<sup>7</sup>

### **SERVICIOS QUE OFRECE**

La variedad, y la intensidad en la prestación de servicios pueden ser muy variable. Normalmente existen unos servicios mínimos regulados por ley que suelen incluir la manutención, estimulación de capacidades funcionales, dinamización sociocultural, atención sanitaria, ayuda a la integración social y terapia ocupacional. Además de lo anterior, se suelen ofrecer también un servicio médico, enfermería, atención psicológica lavandería, acogida y convivencia, soporte familiar, transporte y administración de fármacos.

### **MOTIVOS DE INGRESO**

Los motivos más comunes por los que los mayores van a vivir a una residencia:

- Por necesidad de compañía.
- Motivos de salud (deterioro de salud, disminución de autonomía personal).
- Por no poder valerse por sí mismo/a.

---

<sup>7</sup> RODRÍGUEZ, P., Izal, M., Cassinelo, A., Sancho, M. & Martínez, J. M. 1999, Residencias para personas mayores.

- Por no molestar a la familia.

A la hora de ingresar en el centro, tiene más importancia evitar la soledad para las personas de mayor edad (65 años y más). Entre las personas que están en el centro sólo temporalmente, los motivos familiares, especialmente los de salud, cobran mayor importancia.<sup>8</sup>

## **REQUISITOS PARA ABRIR U OPERAR UN CENTRO**

Las condiciones de vulnerabilidad y la modernización de las políticas públicas de atención al adulto mayor han llevado a que éste sea un sector altamente regulado por las autoridades. Donde se detalla los requisitos que se deben cumplir cuando se les brinde el alojamiento -por día, temporal o permanente-, así como la operatividad de un centro para el adulto mayor. Para abrir un centro del día sólo necesitas el permiso de la Secretaría de Salud, que periódicamente inspeccionará el centro. Las instalaciones deben tener el espacio necesario, según las condiciones motrices de las personas, tanto para las que aún pueden valerse por sí mismas como para quienes deben trasladarse en silla de ruedas.

Operar un centro requiere de personal facultado en gerontología y geriatría, quienes son los especialistas en el proceso de envejecimiento y cuidados que los adultos mayores deben recibir para cuidar su salud física y mental. Además de un médico y nutriólogo, se integra una plantilla de auxiliares o cuidadores. El equipo de trabajo se puede complementar incluso con otros perfiles que brinden terapias de rehabilitación para quienes lo necesiten.<sup>9</sup>

---

<sup>8</sup> Manual de orientación para adultos mayores. Editorial Médica Panamericana. Madrid.

<sup>9</sup> [http://www.trabajo.com.mx/requisitos\\_para\\_un\\_centro\\_geriatrico.htm](http://www.trabajo.com.mx/requisitos_para_un_centro_geriatrico.htm)

# **MARCO CONCEPTUAL**

## **PROYECTO DE INVERSIÓN**

Un proyecto de inversión, por lo tanto, es una propuesta de acción que, a partir de la utilización de los recursos disponibles, considera posible obtener ganancias. Estos beneficios, que no son seguros, pueden ser conseguidos a corto, mediano o largo plazo.

## **ESTUDIO DE MERCADO**

El estudio de mercado es más que el análisis y determinación de la oferta y la demanda de los precios del producto.

## **PRODUCTO**

“Es todo aquello que la empresa o la organización realiza o fabrica para ofrecer al mercado y satisfacer determinadas necesidades de los consumidores”<sup>10</sup>

## **SERVICIO**

Es un conjunto de actividades que buscan responder a una o más necesidades de un cliente.

## **COMPETENCIA**

“La competencia es una situación en la cual los agentes económicos tienen la libertad de ofrecer bienes y servicios en el mercado, y de elegir a quién compran o adquieren estos bienes y servicios. En general, esto se traduce por una situación en la cual, para un bien determinado, existen una pluralidad de oferentes y una pluralidad de demandantes”.

---

<sup>10</sup> ARELLANO, Rolando, Marketing. Enfoque América Latina

## **MERCADO**

Los mercados son los consumidores reales y potenciales de nuestro producto. Los mercados son creaciones humanas y por lo tanto perfectibles, en consecuencia se pueden modificar en función de sus fuerzas interiores.

“El mercado es el punto de encuentro de oferentes y demandantes de un bien o servicio, para llegar a acuerdos en relación con la calidad, cantidad y precio”.<sup>11</sup>

## **SEGMENTACIÓN**

“Es el proceso que consiste en dividir el mercado total de un bien o servicio en varios grupos pequeños e internamente homogéneos con la finalidad de conocer a que segmento de mercado está dirigido el producto o servicio y como se van a satisfacer sus necesidades, deseos y demandas; para concentrar sobre ellos esfuerzos y decisiones empresariales de ventas”.

## **DEMANDA**

“Es la cantidad de un bien o servicio que puede ser adquirida en un mercado a cierto precio establecido y durante un periodo de tiempo”.<sup>12</sup>

## **CLASES DE DEMANDA**

- **Demanda histórica**

Lealtad histórica por parte de los consumidores a una marca o producto, aun cuando este no presente ventajas, objetivos sobre la competencia.

- **Demanda actual o real**

Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que consumen o utilizan de un producto en el mercado.

---

<sup>11</sup> CORDOVA, Marcial: Formulación y Evaluación de Proyectos, 2006, p.202.

<sup>12</sup> BERNARD, y COLLI, J.C. Diccionario de Administración y Finanzas-

- **Demanda potencial**

Constituido por la cantidad de bienes o servicios que podrían consumir o utilizar de un determinado producto en el mercado.

- **Demanda efectiva**

Cantidad de bienes y servicios que en la práctica son requeridos en el mercado ya que existen restricciones en el mercado y existen restricciones en el producto de la situación económica u otros factores que impidan, que puedan acceder al producto aunque quisiera hacerlo.

- **Demanda insatisfecha**

Está constituida por la cantidad de bienes que hacen falta en el mercado para satisfacer las necesidades del consumidor.

## **OFERTA**

“Se denomina oferta a la cantidad de una mercancía o servicio que entra en el mercado a un precio dado en un periodo de tiempo dado”.<sup>13</sup>

## **ESTRATEGIA DE MERCADO**

Técnica de marketing diseñada para permitir que un producto satisfaga los objetivos establecidos por la gerencia.

- **Producto**

Es lo que crean u ofrecen las empresas para cubrir las necesidades de los consumidores.

- **Precio**

Los dos determinantes principales del precio son los costos generales del servicio y la competencia.

---

<sup>13</sup> SELDON, Arthur, PENNACE, FG: Diccionario de economía

Es la cantidad de dinero que se paga por los bienes o servicios.

- **Plaza o distribución**

Es el camino que se sigue para distribuir el producto o servicio desde su lugar de origen hasta el consumidor final.<sup>14</sup>

- **Promoción y publicidad**

### **Promoción**

Conjunto de actividades destinadas a estimular la venta de un producto.

### **Publicidad**

Conjunto de métodos y actividades, llevadas a cabo por una persona o empresa para dar a conocer un producto en el mercado y fomentar su demanda.

## **ESTUDIO TECNICO**

El estudio técnico se refiere a la determinación de la tecnología adecuada, espacio físico y recursos humanos tomando en cuenta el estudio de mercado. Tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y costos de las operaciones para brindar un servicio de calidad.<sup>15</sup>

## **TAMAÑO DE LA EMPRESA**

Está definido por su capacidad física o real de producción de bienes o servicio, durante un periodo de operación normal, además se refiere a la capacidad instalada y se mide en unidades producidas por año.

---

<sup>14</sup> BENGOCHEA PUJOL, Bruno "Diccionario de Marketing".

<sup>15</sup> SAPAG CHAIN, Nassio, Preparación y Evaluación de Proyectos.



## **CAPACIDAD INSTALADA**

Está determinada por el rendimiento o producción máxima que puede alcanzar el componente tecnológico en un periodo de tiempo determinado. Está en función de la demanda a cubrir durante el periodo de vida de la empresa.

## **CAPACIDAD UTILIZADA**

Constituye el rendimiento o nivel de producción con el que se hace trabajar la maquinaria, esta capacidad está determinada por el nivel de demanda que se desea cubrir durante un periodo determinado.

## **LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO**

Es el sitio idóneo donde se puede instalar el proyecto, iniciando en costos máximos y en mejores facilidades de acceso a recursos, equipo, etc.

Entre los factores que intervienen en la localización del proyecto tenemos los siguientes:

- Costos y medios de transporte.
- Mano de obra disponible.
- Disposiciones municipales
- Factores ambientales.
- Infraestructura.
- Infraestructura urbana (agua, luz, teléfono)

## **MACROLOCALIZACIÓN**

Consiste en la ubicación de la empresa en el país y en el espacio rural y urbano de alguna región.

“Es la determinación de una zona de probable localización: En este nivel primaran consideraciones relativas a criterios económicos que están incidiendo en los costos globales de producción”.<sup>16</sup>

### **MICROLOCALIZACIÓN**

Es la determinación del punto preciso donde se construirá la empresa dentro de la región, y en ésta se hará la distribución de las instalaciones en el terreno elegido. Consiste en el análisis exhaustivo de la región escogida para determinar la ubicación concreta del proyecto, en donde se defina la provincia, parroquia y la ubicación del terreno.

### **INGENIERÍA DEL PROYECTO**

Comprende los aspectos técnicos y de infraestructura que permite el proceso de fabricación del producto o la prestación de servicios.

### **PROCESO DE PRODUCCIÓN**

“Se define como la fase en que una serie de materiales o insumos son transformados en productos manufacturados mediante la participación de la tecnología, los materiales y las fuerzas de trabajo”.

### **FLUJOGRAMA DE PROCESOS**

Consiste en representar gráficamente hechos, situaciones, movimientos o relaciones de todo tipo por medio de símbolos.

### **ESTUDIO ADMINISTRATIVO**

Es la estructuración administrativa de la nueva entidad para que pueda funcionar y cumplir sus objetivos.

---

<sup>16</sup> SAPAG CHAIN, Reinaldo. y Nassier. PREPARACION Y EVALUACION DE PROYECTOS .4ta. ed. Pág. 192

## **ORGANIZACIÓN LEGAL**

Está conformado por un equipo multidisciplinario de profesionales, ya que toda empresa debe cumplir con ciertos requisitos que están estipulados por la ley.

## **RAZÓN SOCIAL**

Nombre legal de una sociedad que utiliza para distinguirse de otra, el mismo debe estar de acuerdo al tipo de empresa conformada y conforme lo establece la ley.

## **OBJETO SOCIAL**

Puede definirse como la contribución activa y voluntaria de la empresa al mejoramiento social económico y ambiental con el objetivo de mejorar su situación competitiva y su valor añadido.

## **CAPITAL SOCIAL**

Es el dinero con el cual se contribuye a la empresa conformada por aportaciones de los socios, créditos empresariales, capital propio con el que cuenta para llevar a cabo el establecimiento y funcionamiento de la empresa.

## **TIEMPO DE DURACIÓN**

Es el plazo de duración o periodo de vida que tiene la empresa partiendo desde la fecha de inscripción de la escritura pública de creación en el registro mercantil.

## **DOMICILIO**

Toda empresa, industria deberá indicar la dirección en donde se la podrá ubicar en caso de requerirlo los clientes u otra persona natural o jurídica.

## **ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA**

Se refiere a planear y organizar la estructura de órganos y cargos que componen la empresa y dirigir, controlar sus actividades.

Demás requisitos legales: Ruc, permiso de funcionamiento, registro sanitario, etc.

## **NIVELES JERÁRQUICOS**

- **Nivel Legislativo:** Es el nivel máximo de la empresa, aquí se encuentra la Junta General de socios.
- **Nivel Ejecutivo:** Este nivel está conformado por el Gerente – Administrador el cual será nombrado por la Junta general de Socios.
- **Nivel Asesor:** Está conformado por un asesor jurídico, este puede ser temporal o estar sujeto a las normas y procedimientos de la empresa.
- **Nivel Auxiliar:** Se conforma con todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con las actividades administrativas de la empresa.
- **Nivel Operativo:** Está conformado por todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con la planta de producción y comercialización de la empresa.

## **ORGANIGRAMA**

Es una gráfica estadística y muestra su constitución interna pero no su funcionamiento.

### **ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL**

Tiene por objeto la representación de los órganos que integran el organismo social.

### **ORGANIGRAMA FUNCIONAL**

Indican las funciones principales que tiene cada uno de los integrantes de la empresa.

## **ORGANIGRAMA POSICIONAL**

Señalan en cada órgano los diferentes puestos establecidos así como el número de puestos existentes y requeridos.

## **MANUAL DE FUNCIONES**

Es un documento de trabajo que contiene el conjunto de normas y tareas que desarrolla cada funcionario en sus actividades cotidianas, será elaborado técnicamente basados en los respectivos procedimientos y sistemas.

## **ESTUDIO ECONOMICO FINANCIERO**

Se refiere a la factibilidad económica de un proyecto, cuyo objetivo es ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores así, como elaborar los cuadros analíticos y antecedentes adicionales, para la evaluación del proyecto y así poder determinar la rentabilidad del proyecto.<sup>17</sup>

Constituye todas la inversiones y financiamiento que deberán enfrentar los inversionistas para poner en marcha el proyecto, se determinan los presupuestos fundamentales para el análisis financiero pudiendo determinar si existe o no la rentabilidad.

## **INVERSIONES**

Son los gastos que se generan para aumentar la riqueza futura y posibilitar un crecimiento de la producción. La materialización de la inversión depende del agente económico que la realice.

Es el desembolso inicial que realiza el empresario para ejecutar el proyecto.

Consta de 3 activos:

---

<sup>17</sup> ALARCON, César Augusto. Al Futuro con la Microempresa.

### ✓ **ACTIVO FIJO**

Comprende las inversiones fijas sujetas a depreciación a excepción del terreno y se genera en la instalación de la empresa (Son bienes tangibles).

### ✓ **ACTIVO DIFERIDO**

Son todos aquellos que se realizan sobre activos constituidos por los servicios o derechos adquiridos necesarios para la puesta en marcha del proyecto<sup>18</sup>.

### ✓ **ACTIVO CIRCULANTE O CAPITAL DE OPERACIÓN O TRABAJO**

Es la designación a los valores en que se debe incurrir para dotar a la empresa de todos los componentes que hagan posibles laborar normalmente durante un periodo determinado permitiendo cubrir todas las obligaciones económicas.

## **DEPRECIACIONES**

Depreciación es una deducción anual del valor de una propiedad, planta o equipo. Se utiliza para dar a entender que las inversiones permanentes de la planta han disminuido en potencial de servicio.

## **FINANCIAMIENTO**

Es necesario para establecer la fuente o fuentes de financiamiento que haga realidad la implementación y funcionamiento de dicha empresa. Así tenemos: Fuentes Internas y Fuentes Externas.

### ✓ **FUENTES INTERNAS**

Es el capital que aportan los socios que se utilizan con el fin de obtener utilidad, entre capital propio puede considerarse aquel que aportan los propietarios.

---

<sup>18</sup> SAPAG CHAIN, Reinaldo. y Nassier. PREPARACION Y EVALUACION DE PROUECTOS .Cuarta edición Pág. 126

### ✓ **FUENTES EXTERNAS**

Representa el capital pedido a una tasa de interés establecida que se reembolsara en una fecha específica, es una obligación a largo plazo que incurre en riesgo se lo realiza en una entidad financiera.

### **AMORTIZACIÓN**

Es la cantidad a pagar en la periodicidad pactada, según lo que hayamos acordado puede ser, mensual, trimestral, semestral. Lo que paguemos va a depender del importe del préstamo, el tipo de interés y el plazo que hayamos pactado.

### **PRESUPUESTOS DE COSTOS E INGRESOS**

Es aquel presupuesto que permite proyectar los ingresos que la empresa va a generar en cierto periodo de tiempo.

### ✓ **COSTOS TOTALES**

El costo total en el largo plazo tiene su expresión relativa en los llamados costos medios o promedio, el costo medio variable y costos marginales.

### ✓ **COSTOS FIJOS**

Representan aquellos valores monetarios en que incurre la empresa por el solo hecho de existir, también se puede decir que son aquellos que permanecen constantes en un periodo de tiempo determinado y no guardan relación con los niveles de producción.

### ✓ **COSTOS VARIABLES**

Son aquellos valores que incurren a la empresa, en función a su capacidad de producción, están en relación directa con los niveles de producción de la empresa

se puede decir que son los que incrementan o excrementan proporcionalmente conforme aumente o disminuye el volumen de producción.<sup>19</sup>

#### ✓ **COSTOS UNITARIOS**

Consiste en la determinación previa de los gastos indispensables para obtener un volumen dado de producción y entrega de cada tipo y de toda la producción de la empresa, con la calidad establecida. Así mismo la magnitud del costo planificado se utiliza en la confección de los planes de las empresas expresando la eficiencia de su actividad económica productiva.

#### ✓ **COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN**

Consiste en la determinación previa de los gastos indispensables para obtener un volumen dado de producción y entrega de cada tipo y de toda la producción de la empresa.

### **PRESUPUESTO DE INGRESO**

El computo anticipado de los ingresos es el primer paso en implementación de todo programa presupuestal ya que este renglón es el que proporciona los medios para poder llevar a cabo las operaciones.

El proceso de ingresos está formado por:

- El presupuesto de Ventas.
- El Presupuesto de Ingresos.

### **PUNTO DE EQUILIBRIO**

El punto de Equilibrio se interpreta como el nivel de ingresos en el cual la empresa no obtendrá ni pérdidas ni ganancias. El punto de Equilibrio se puede

---

<sup>19</sup> ALARCON, César Augusto. Al Futuro con la Microempresa.



calcular mediante dos métodos: matemáticamente. (En función de las ventas y en función de la capacidad de la planta) y gráficamente.

Para calcular el punto de equilibrio para el proyecto se utilizó dos métodos: Método Matemático y el Método Gráfico que se lo presenta en el ejercicio práctico.

- **En Función a las Ventas**

Se basa en los volúmenes de las ventas y los ingresos monetarios, que se generan; para los cálculos se aplica la fórmula:

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{cv}{vt}}$$

- **En Función a la Capacidad Instalada**

Se basa en función de la producción de la planta, determina el porcentaje de la capacidad al que debe trabajar la maquinaria para que su producción pueda

generar ventas que permite  $PE = \frac{CF}{VT - CV} * 100$ ; para su cálculo se aplica la siguiente fórmula:

- **En Función a las Unidades Producidas**

Se basa en el volumen de producción y determina la cantidad mínima a producir para que con sus ventas se cubran los gastos.<sup>20</sup> Para su cálculo se utiliza la siguiente fórmula:

$$PE = \frac{CF}{PVU - CVU}$$

$$CVU = \frac{CV}{\#UP}$$

---

<sup>20</sup> CORDOVA, Marcial. Formulación y Evaluación de Proyectos.

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

Nos permite conocer la situación financiera en un momento determinado. Es decir conocer la utilidad o pérdida; a través de la comparación entre ingresos y egresos.

### **1.1.5. EVALUACIÓN FINANCIERA**

#### **FLUJO DE CAJA**

Es una herramienta financiera que permite reconocer la verdadera liquidez que tiene la empresa. El flujo de caja nos permite enfrentar las decisiones sobre la compra de activos o el pago de pasivos., En el flujo de caja se consideran los valores correspondiente a depreciaciones y amortizaciones del activo diferido como valores que incrementan la liquidez empresaria, toda vez que sellos no signifiquen egresos durante el ejercicio económico. En él campo Financiero el flujo de caja permite calcular los indicadores del valor actual neto y tasa interna de retorno que son los que permiten tomar una decisión a cerca de la inversión a realizar.

#### **VALOR ACTUAL NETO (VAN)**

Es el balance generado de los flujos de beneficios y costos a lo largo del horizonte temporal del proyecto, los cuales son descontados al momento presente instante en que se evalúa dicha inversión.

#### **FÓRMULAS:**

##### **FACTOR DE ACTUALIZACIÓN**

$$FA = (1 + i)^{-n}$$

##### **VALOR ACTUAL NETO (VAN)**

$$VAN = \sum VA - Inversión$$

## TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Este método consiste en encontrar una tasa de interés en la cual se cumplen las condiciones buscadas en el momento de iniciar o aceptar un proyecto de inversión.

$$TIR = T_m + Dt \left( \frac{VAN_{Tm}}{VAN_{Tm} - VAN_{TM}} \right)$$

## RELACIÓN BENEFICIO / COSTO (RBC)

Se interpreta como la cantidad obtenida en calidad de beneficio. La relación beneficio costo está representada por la relación:

$$RBC = \frac{\sum \text{Ingresos Actualizados}}{\sum \text{Egresos Actualizados}}$$

## PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

Se refiere al periodo de recuperación de un capital invertido. En el análisis de inversiones es el periodo de recuperación o años que se necesitan para que los flujos de caja de la inversión igualen el capital invertido.

**FÓRMULA:**

$$PRC = ASI + \left( \frac{\text{Inversión} - \sum \text{Primeros.Flujos}}{FASI} \right)$$

## ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

El análisis de sensibilidad facilita el estudio de los resultados de un proyecto ya que indica el grado de riesgo que se presenta en su trayectoria.<sup>21</sup>

Para realizar el análisis de sensibilidad se utilizan las siguientes fórmulas:

---

<sup>21</sup> SAPAG CHAIN, Reinaldo. y Nassier. PREPARACION Y EVALUACION DE PROUECTOS .Cuarta edición Pág. 1926

## NUEVA TIR

$$NTIR = T_m + DT \left( \frac{VANT_m}{VANT_m - VANTM} \right)$$

## DIFERENCIA DE LA TIR

$$TIRR = TIRO - NTIR$$

## PORCENTAJE DE VARIACIÓN

$$\%V = \left( \frac{TIRR}{TIRO} \right) \times 100$$

## SENSIBILIDAD

$$S = \left( \frac{\%V}{NTIR} \right)$$

## e. MATERIALES Y MÉTODOS

### MATERIALES

- Calculadora
- Libros/Folletos
- Lápices
- Impresiones
- Carpetas
- Computador
- Impresora
- Internet (Flash), etc.

### MÉTODOS

Para el desarrollo del presente proyecto se utilizó los siguientes métodos:

- **Método Inductivo:** Este método permitió determinar en el estudio de mercado lo referente a las demandas: potencial, actual o real, y efectiva; así como la oferta del servicio y con ello llegar a establecer la demanda insatisfecha, además ayudó a realizar el plan de comercialización en lo referente con el servicio, precio, plaza, promoción y publicidad, todo esto a través de las técnicas de: observación directa, las encuestas y la entrevista
- **Método Deductivo.-** El método deductivo permitió analizar las teorías relacionadas a la implementación y funcionamiento del Centro Gerontológico “NUEVA VIDA” para las personas de la tercera edad de la población urbana de la ciudad de Loja, datos que se reflejan en el desarrollo del proyecto.

- **Método Estadístico:** Mediante este método se realizó la recopilación de información a través de las encuestas y entrevistas, para luego tabularlos e interpretarlos con sus respectivos análisis y así determinar tendencias o generalidades sobre el centro gerontológico a implementarse. Además de proporcionar al proyecto de investigación una mejor comprensión de la realidad y una optimización en la toma de decisiones.

## TÉCNICAS

- **Observación Directa:** Permitió determinar aspectos técnicos relacionados con los diferentes procesos que se observó en los diferentes centros existentes en la ciudad de Loja, aspectos relacionados con los servicios que brindan, publicidad, promociones, presentación, su posicionamiento frente a la competencia, entre otros.
- **Entrevista:** Se elaboró un cuestionario de preguntas para obtener la información por medio del testimonio oral, esta sirvió para obtener datos exactos de la oferta de los servicios. Las mismas que se aplicó en los centros de cuidado para conocer la competencia, ya sea directa o indirecta.
- **Encuesta:** Las encuestas fueron aplicadas a los adultos mayores de la ciudad de Loja. Se aplicó a una muestra de 387 personas con la finalidad de conocer cuál es su opinión acerca del Centro Gerontológico “NUEVA VIDA”, además para conocer si utilizarían o no el servicio y la frecuencia con la que lo harían.

## PROCEDIMIENTO

Continuando con el proceso investigativo se determinó la población al cual va dirigido el estudio, considerando a los adultos mayores tomando como base los datos que se obtuvieron en el INEC correspondientes a personas mayores de 65 años de edad de la ciudad de Loja.

- **Población**

De acuerdo a los datos estadísticos del censo del 2010 la población de la ciudad de Loja es de **10.809** personas mayores de 65 años, como se demuestra en el cuadro N°1.

**CUADRO N°1**  
**POBLACION DE LA CIUDAD DE LOJA POR PARROQUIAS**

<b>PARROQUIAS URBANAS DE LA CIUDAD DE LOJA</b>	<b>POBLACION 2010</b>
El Valle	1.851
Sucre	4.090
El Sagrario	1.474
San Sebastián	3.394
<b>TOTAL</b>	<b>10.809</b>

**Fuente:** Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (Censo 2010).

**Elaboración:** La Autora.

A continuación mediante la proyección de la población para el año 2014 con una tasa de crecimiento de **2,65%** el total de personas mayores de 65 años en la ciudad de Loja es de **12.001**.<sup>22</sup>

- **Tamaño de la Muestra**

Para determinar el tamaño de la muestra se calculó mediante la aplicación de la siguiente fórmula matemática:

---

<sup>22</sup> Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (censo 2010)

**FORMULA:**

<b>SIMBOLOGÍA:</b>
<b>e</b> = Error de estimación
<b>N</b> = Universo
<b>1</b> = Factor constante

$$n = \frac{N}{1 + N \cdot e^2}$$

$$n = \frac{12.001}{1 + 12.001 (0.05)^2}$$

$$n = \frac{12.001}{1 + 30,00}$$

$$n = 387$$

Se aplicaran 387 encuestas a los adultos mayores de la ciudad de Loja. Dichas encuestas serán aplicadas en las parroquias urbanas de la ciudad de Loja, como se detalla a continuación en el siguiente cuadro:

**CUADRO N°2  
DISTRIBUCIÓN MUESTRAL**

<b>PARROQUIAS URBANAS DE LA CIUDAD DE LOJA</b>	<b>POBLACION ADULTOS MAYORES 2014</b>	<b>PORCENTAJE DE POBLACIÓN ADULTOS MAYORES</b>	<b>NUMERO DE ENCUESTAS A APLICAR</b>
El Valle	2.055	17%	66
Sucre	4.541	38%	147
El Sagrario	1.637	14%	54
San Sebastián	3.768	31%	120
<b>TOTAL</b>	<b>12.001</b>	<b>100%</b>	<b>387</b>

**Fuente:** Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (Censo 2010).

**Elaboración:** La Autora.

Se aplicaron 387 encuestas a las familias de la ciudad de Loja. Dichas encuestas se aplicaron en las parroquias urbanas como se detalla en el cuadro anterior.



- **Proyección de la Población**

Para proyectar la población tenemos para el año 2010 un total de **10.809** personas mayores de 65 años en la ciudad de Loja como la base de estudio, para lo cual se aplicará la siguiente fórmula:

$$PX = Pb(1 + i)^n$$

$$Px = 10.809 \left(1 + \frac{2,65}{100}\right)^4$$

$$Px = 10.809 (1 + 0,0265)^4$$

$$Px = 10.809 (1,1103)$$

$$Px = 12.001$$

**SIMBOLOGIA:**

**Px**= Población Proyectada.

**Pb**= Población Actual.

**i**= **T/100** Tasa de Crecimiento.

**n**= Número de Años.

El proyecto tendrá una duración de cinco años proyectando la población con la fórmula anterior tenemos:

**CUADRO N°3  
PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN**

PERIODO	AÑO	POBLACIÓN TOTAL
<b>0</b>	2014	12.001
<b>1</b>	2015	12.319
<b>2</b>	2016	12.646
<b>3</b>	2017	12.981
<b>4</b>	2018	13.325
<b>5</b>	2019	13.678
<b>6</b>	2020	14.040
<b>7</b>	2021	14.412
<b>8</b>	2022	14.794
<b>9</b>	2023	15.186
<b>10</b>	2024	15.589

**Fuente:** Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (Censo 2010).

**Elaboración:** La Autora.

## f. RESULTADOS;

### ENCUESTA APLICADA A LOS DEMANDANTES (ADULTOS MAYORES) DE LA CIUDAD DE LOJA

#### 1. ¿Indique su nivel de ingreso mensual?

**CUADRO N°4  
INGRESO MENSUAL**

DESCRIPCIÓN	Xm	FRECUENCIA	X x F	PORCENTAJE
\$301 - \$600	451	233	104.967	60%
\$601 - \$900	751	110	82.555	28%
\$901 - \$1200	1.051	24	25.212	6%
\$1201-\$1500	1.351	20	27.010	5%
<b>TOTAL</b>	<b>3.602</b>	<b>387</b>	<b>239.744</b>	<b>100%</b>

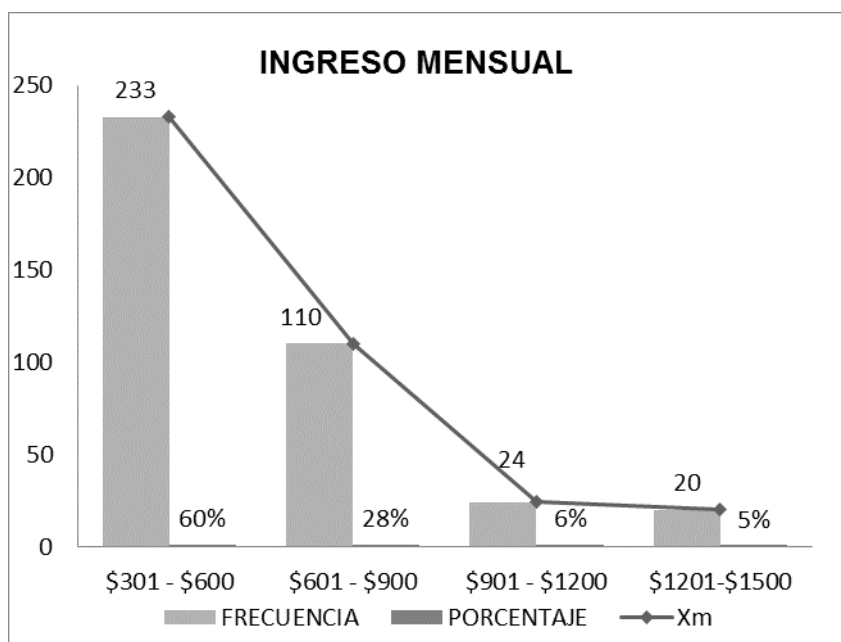
Fuente: Encuestas aplicadas a los adultos mayores de la ciudad de Loja.

Elaboración: La Autora.

#### MEDIA ARITMÉTICA

$$\bar{X} = \frac{\sum Xm * F}{n} = \frac{239.744}{387} = 619,00 \text{ dólares}$$

**GRÁFICO N° 1**



**Análisis e Interpretación:** De las personas encuestadas el 60% afirma que su ingreso familiar mensual es de \$301 a \$600 dólares, seguido por el 28% que indica que sus ingresos son de \$601 a \$900 dólares, el 6% manifiestan que es de \$901 a \$1200 dólares y finalmente el 5% su ingreso es de \$1201 a \$1500 dólares. Sacando la media aritmética tenemos un promedio de ingreso familiar mensual de \$619,00 dólares.

**2. ¿Señale el rango de edad en el que se encuentra?**

**CUADRO N°5  
EDAD**

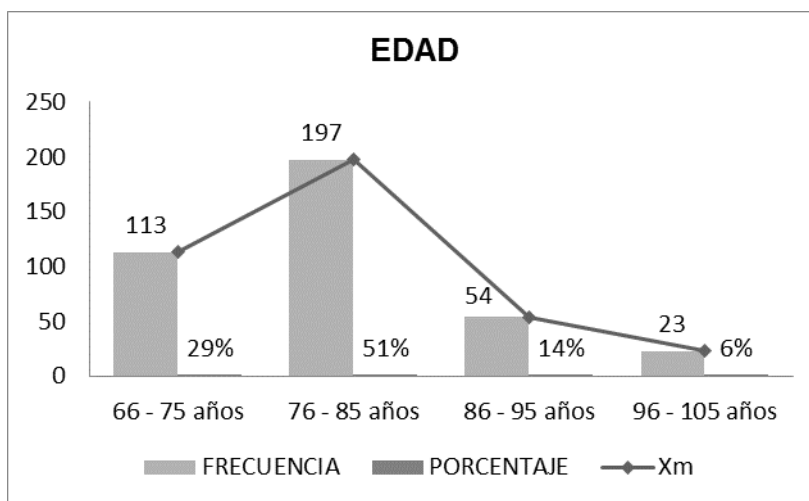
DESCRIPCIÓN	Xm	FRECUENCIA	X x F	PORCENTAJE
66 - 75 años	71	113	8.023	29%
76 - 85 años	81	197	15.859	51%
86 - 95 años	91	54	4.887	14%
96 - 105 años	101	23	2.312	6%
<b>TOTAL</b>		<b>387</b>	<b>31.081</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas aplicadas a los adultos mayores de la ciudad de Loja.  
**Elaboración:** La Autora.

**MEDIA ARITMÉTICA**

$$\bar{X} = \frac{\sum X_m * F}{n} = \frac{31.081}{387} = 80 \text{ años.}$$

**GRÁFICO N° 2**



**Análisis e Interpretación:** Del total de encuestados el 51% manifiestan que se encuentran entre los 76 y 85 años de edad, el 29% entre los 66 y 75 años de edad, el 14% entre los 86 y 95 años de edad y por último el 6% entre los 96 y 105 años de edad. Sacando a la media aritmética tenemos una edad promedio de los adultos mayores de 80 años.

### 3. ¿Indique el sexo, según corresponda?

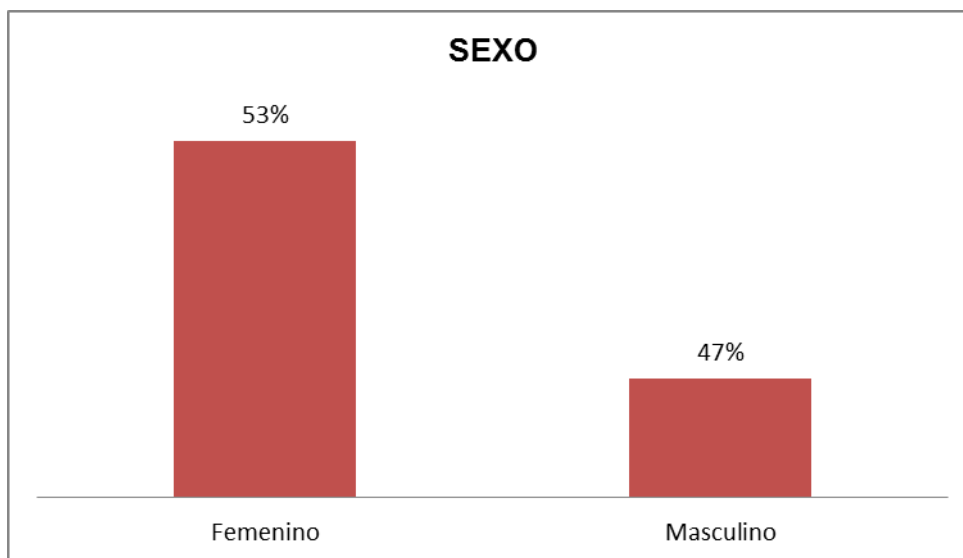
**CUADRO N°6  
SEXO**

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Femenino	204	53%
Masculino	183	47%
<b>TOTAL</b>	<b>387</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas aplicadas a los adultos mayores de la ciudad de Loja.

**Elaboración:** La Autora.

**GRÁFICO N° 3**



**Análisis e Interpretación:** Del total de encuestados se evidencia que el 53% de personas de la tercera edad son de sexo femenino y el 47% de sexo masculino. Finalmente se concluye que existe una distribución equitativa de ambos grupos.

4. ¿Usted sabe o ha escuchado de un centro gerontológico o alguna institución donde se brinde atención al adulto mayor en la ciudad de Loja?

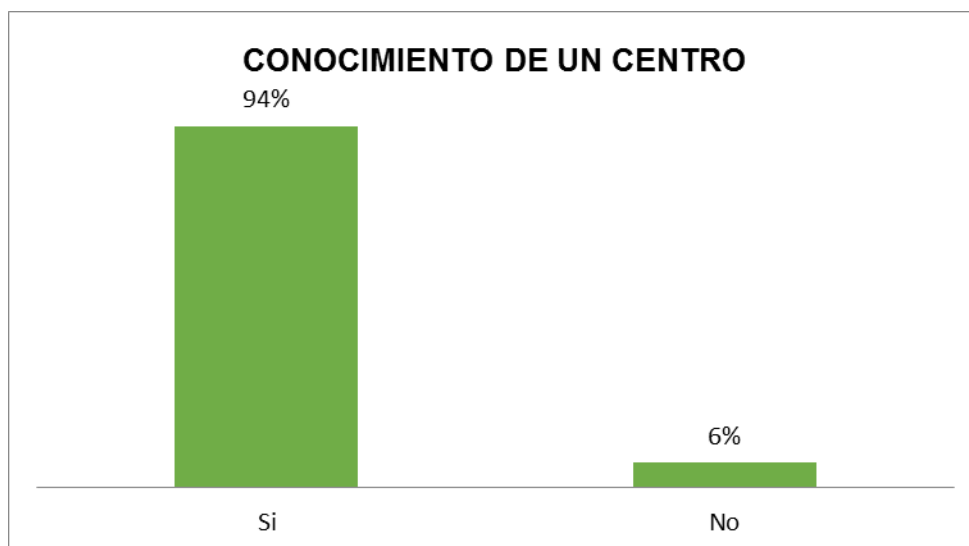
**CUADRO N°7  
CONOCIMIENTO DE UN CENTRO**

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	362	94%
No	25	6%
<b>TOTAL</b>	<b>387</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas aplicadas a los adultos mayores de la ciudad de Loja.

**Elaboración:** La Autora.

**GRÁFICO N° 4**



**Análisis e Interpretación:** El 94% de las personas encuestadas manifiestan que si conocen un centro gerontológico o alguna institución donde se brinde atención al adulto mayor en la ciudad de Loja, mientras que el 6% no conocen.

5. ¿Cree usted que los Centros Gerontológicos ayudan al adulto mayor a prevenir enfermedades y a motivar su autoestima mediante actividades recreativas y de orientación?

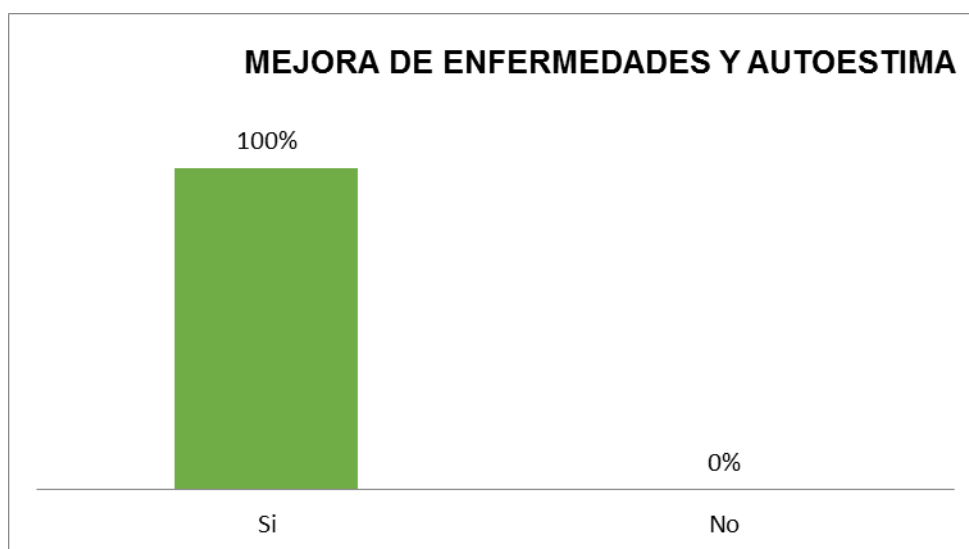
**CUADRO N°8  
MEJORA DE ENFERMEDADES Y AUTOESTIMA**

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	362	100%
No	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>362</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas aplicadas a los adultos mayores de la ciudad de Loja.

**Elaboración:** La Autora.

**GRÁFICO N° 5**



**Análisis e Interpretación:** Del total de encuestados el 100% que expresa que los Centros Gerontológicos si ayudan al adulto mayor a prevenir enfermedades y a motivar su autoestima mediante actividades recreativas y de orientación.

6. ¿Actualmente asiste o ha asistido alguna vez a un centro gerontológico?

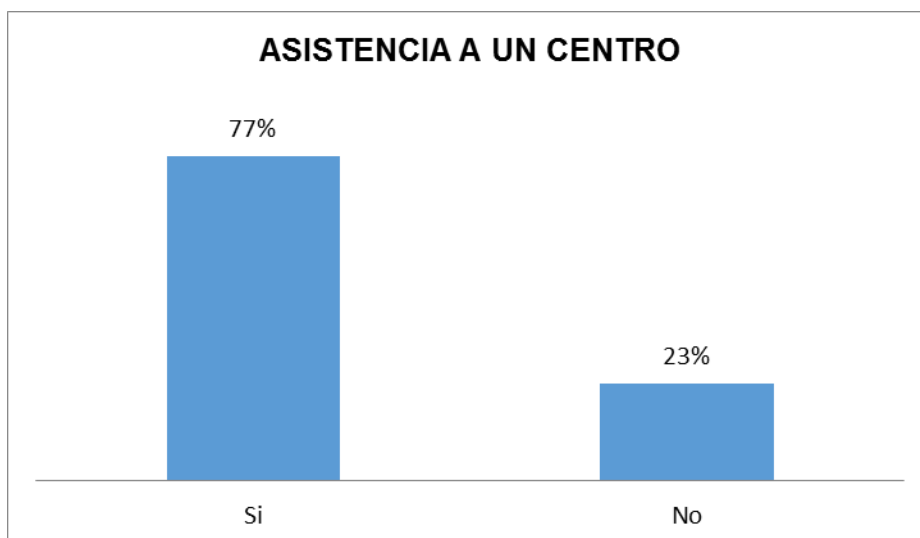
**CUADRO N°9**  
**ASISTENCIA A UN CENTRO**

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	278	77%
No	84	23%
<b>TOTAL</b>	<b>362</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas aplicadas a los adultos mayores de la ciudad de Loja.

**Elaboración:** La Autora.

**GRÁFICO N° 6**



**Análisis e Interpretación:** Del total de encuestados el 77% si ha asistido alguna vez a un centro gerontológico y el 26% no ha asistido.

7. ¿Usted se siente satisfecho con el servicio que recibe en el centro?

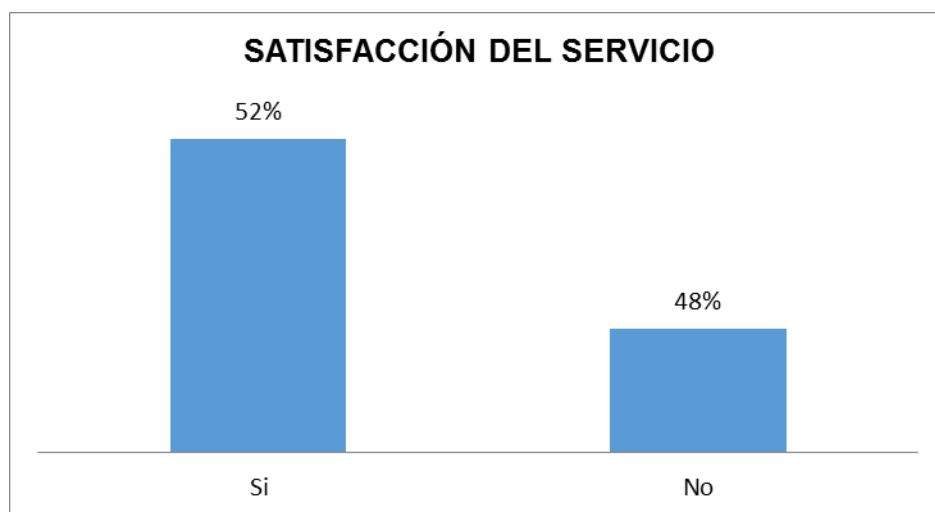
**CUADRO N° 10**  
**SATISFACCIÓN DEL SERVICIO**

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	145	52%
No	133	48%
<b>TOTAL</b>	<b>278</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas aplicadas a los adultos mayores de la ciudad de Loja.

Elaboración: La Autora.

**GRÁFICO N° 7**



**Análisis e Interpretación:** El 52% afirman que se sienten satisfechos con el servicio que reciben en el centro, mientras que el 48% no se encuentran satisfechos con el servicio.



8. ¿Señale entre los rangos el precio que paga por la utilización del servicio?

**CUADRO N°11  
PRECIO**

DESCRIPCIÓN	Xm	FRECUENCIA	X x F	PORCENTAJE
\$1 - \$100	51	197	10.047	71%
\$101 - \$200	151	64	9.632	23%
\$201 - \$300	251	17	4.259	6%
<b>TOTAL</b>	<b>452</b>	<b>278</b>	<b>23.938</b>	<b>100%</b>

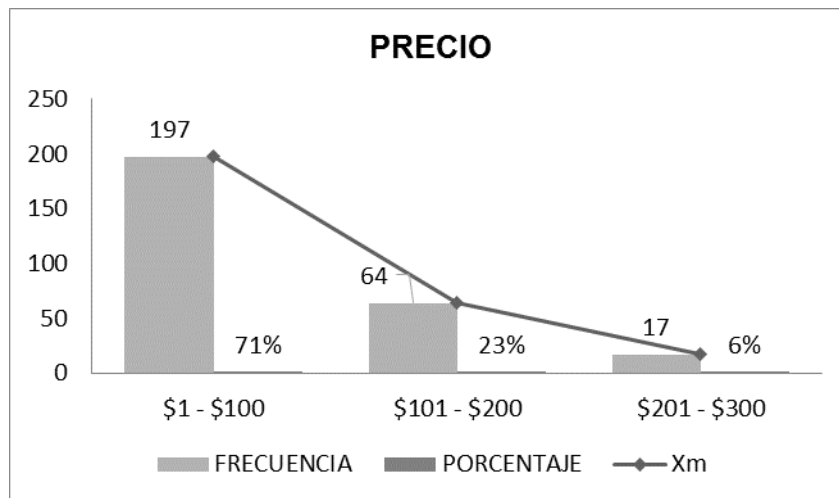
Fuente: Encuestas aplicadas a los adultos mayores de la ciudad de Loja.

Elaboración: La Autora.

### MEDIA ARITMÉTICA

$$\bar{X} = \frac{\sum Xm * F}{n} = \frac{23.938}{278} = 86,00 \text{ dólares.}$$

**GRÁFICO N° 8**



**Análisis e Interpretación:** El 71% manifiestan que pagan por el servicio entre \$1 a \$100 dólares, el 23% pagan entre \$101 a \$200 y por último el 6% pagan entre \$201 a \$300. Sacando la media aritmética tenemos un precio promedio de \$86,00 dólares.

9. ¿Marque el tiempo que hace uso del servicio en el centro?

**CUADRO N°12**  
**TIEMPO DE USO DEL SERVICIO**

DESCRIPCIÓN	Xm	FRECUENCIA	X x F	PORCENTAJE
1 - 3 meses	2	16	32	6%
4 - 6 meses	5	27	135	10%
7 - 9 meses	8	201	1.608	72%
10 - 12 meses	11	34	374	12%
<b>TOTAL</b>	<b>26</b>	<b>278</b>	<b>2.149</b>	<b>100%</b>

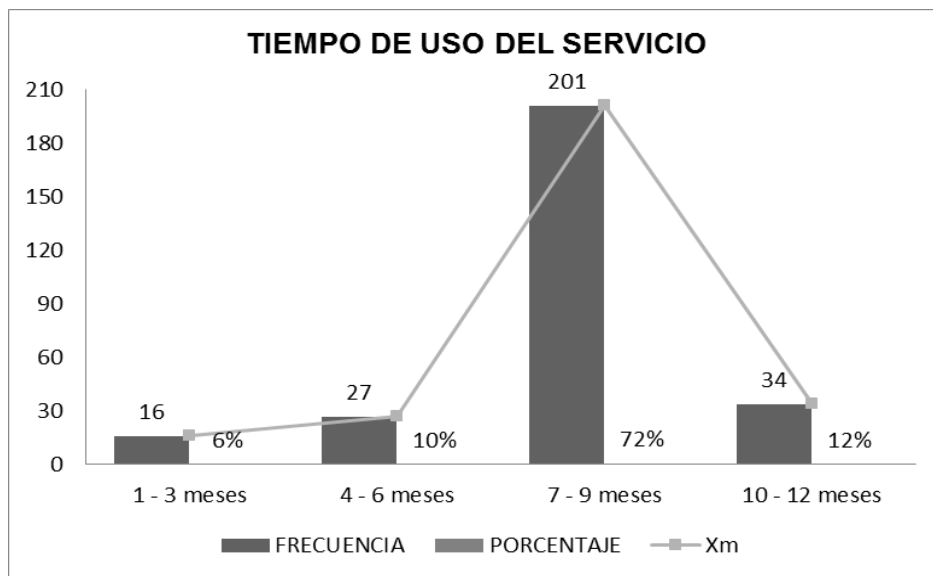
Fuente: Encuestas aplicadas a los adultos mayores de la ciudad de Loja.

Elaboración: La Autora.

**MEDIA ARITMÉTICA**

$$\bar{X} = \frac{\sum Xm * F}{n} = \frac{2.149}{278} = 8 \text{ meses.}$$

**GRÁFICO N° 9**



**Análisis e Interpretación:** El 72% afirman que hacen uso del servicio en el centro entre 7 a 9 meses, el 12% un tiempo de uso entre 10 a 12 meses, el 10% un tiempo de uso entre 4 a 6 meses y por último el 6% un tiempo de uso entre 1 a 3 meses. Sacando la media aritmética tenemos un tiempo promedio de uso del servicio de 8 meses.

10.¿Si se implementara un centro gerontológico en nuestra ciudad, estaría dispuesta(o) a contratar sus servicios?

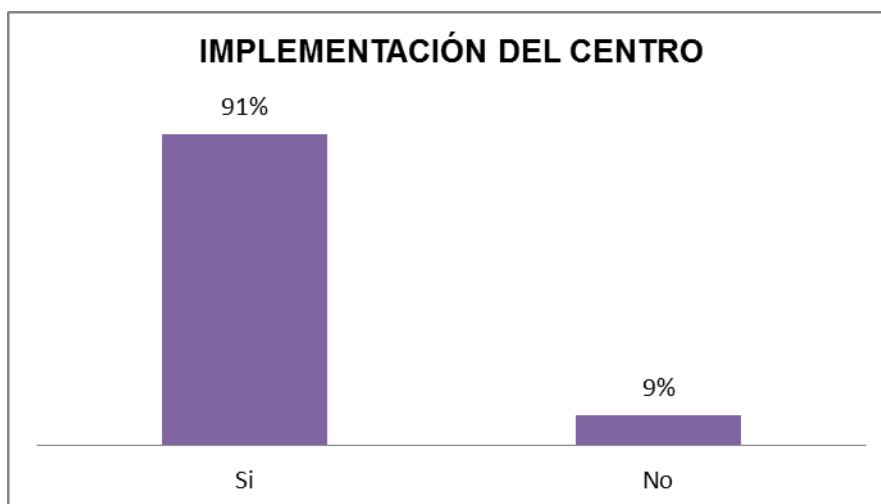
**CUADRO N°13  
IMPLEMENTACIÓN DEL CENTRO**

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	329	91%
No	33	9%
<b>TOTAL</b>	<b>362</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas aplicadas a los adultos mayores de la ciudad de Loja.

Elaboración: La Autora.

**GRÁFICO N° 10**



**Análisis e Interpretación:** El 91% de las personas encuestadas manifiestan que si les gustaría que se implementará un centro gerontológico en la ciudad de Loja, por lo que si contratarían sus servicios, mientras que en un menor porcentaje el 9% no contrarían.

## 11. ¿En qué jornada prefiere que se ofrezca el servicio?

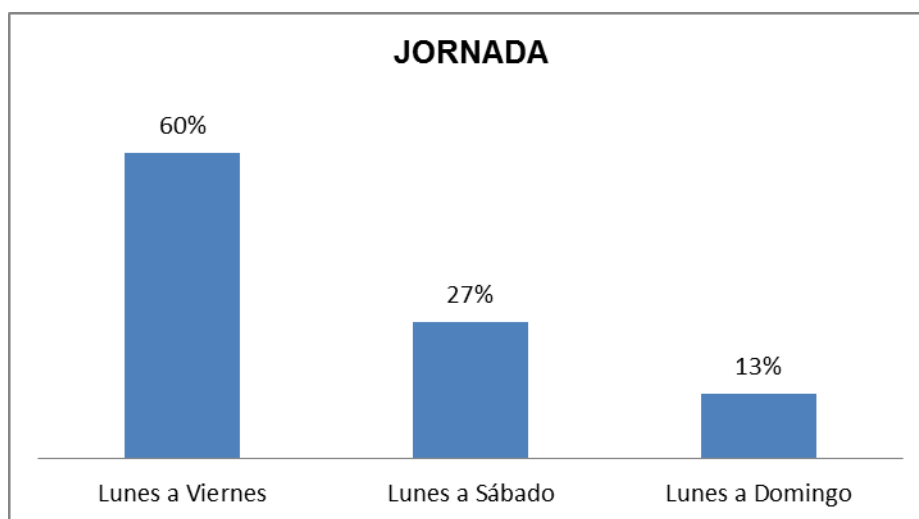
**CUADRO N°14**  
**JORNADA**

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Lunes a Viernes	197	60%
Lunes a Sábado	89	27%
Lunes a Domingo	43	13%
<b>TOTAL</b>	<b>329</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas aplicadas a los adultos mayores de la ciudad de Loja.

**Elaboración:** La Autora.

**GRÁFICO N° 11**



**Análisis e Interpretación:** El 60% manifiestan que prefieren que se ofrezca el servicio en la jornada de lunes a viernes, el 27% de lunes a sábado y finalmente el 13% de lunes a domingo.

## 12. ¿En qué horario prefiere que se brinde el servicio?

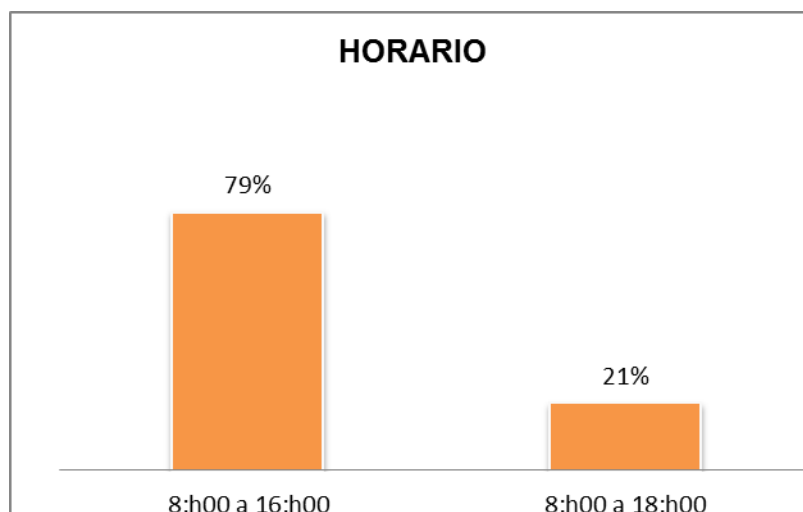
**CUADRO N°15**  
**HORARIO**

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
8:h00 a 16:h00	259	79%
8:h00 a 18:h00	70	21%
<b>TOTAL</b>	<b>329</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas aplicadas a los adultos mayores de la ciudad de Loja.

**Elaboración:** La Autora.

**GRÁFICO N° 12**



**Análisis e Interpretación:** El 79% afirman que prefieren que se brinde el servicio en un horario de 8:h00 a 16:h00, mientras que el 21% en un horario de 8:h00 a 18:h00.

13. ¿Usted haría uso del centro gerontológico propuesto, por el tiempo de doce meses?

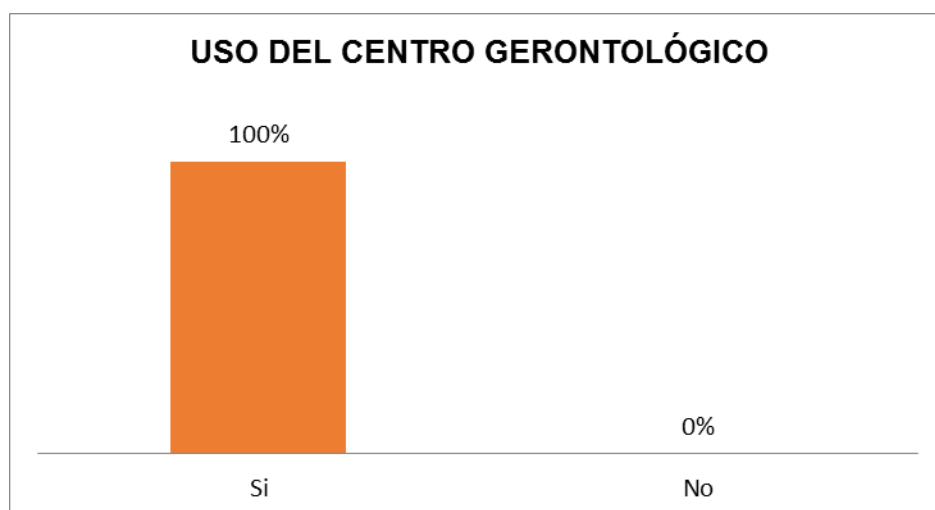
**CUADRO N° 16**  
**USO DEL CENTRO GERONTOLÓGICO**

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	329	100%
No	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>329</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas aplicadas a los adultos mayores de la ciudad de Loja.

**Elaboración:** La Autora.

**GRÁFICO N° 13**



**Análisis e Interpretación:** El 100% de las personas encuestadas manifiestan que si harían uso del centro gerontológico propuesto en la ciudad de Loja, por el tiempo de 12 meses. Es decir si contratarían sus servicios por un año, siendo esto beneficioso para la empresa.

14. ¿Por favor señale los servicios que desearía que se brinden en el centro gerontológico?

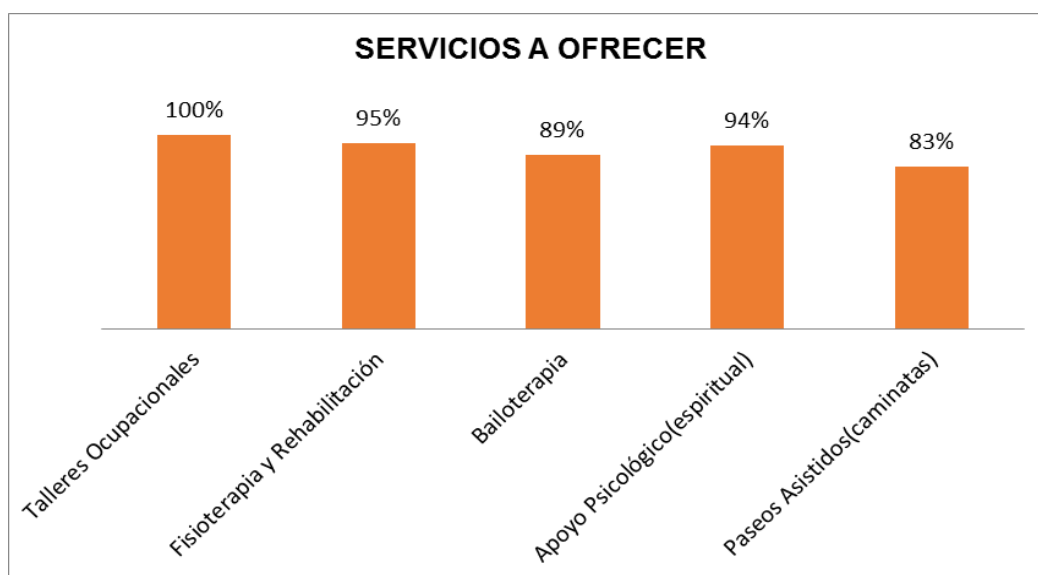
**CUADRO N°17  
SERVICIOS A OFRECER**

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Talleres Ocupacionales	329	100%
Fisioterapia y Rehabilitación	314	95%
Bailoterapia	294	89%
Apoyo Psicológico(espiritual)	310	94%
Paseos Asistidos(caminatas)	274	83%

**Fuente:** Encuestas aplicadas a los adultos mayores de la ciudad de Loja.

**Elaboración:** La Autora.

**GRÁFICO N° 14**



**Análisis e Interpretación:** Según la información recopilada se observó que el 100% de las personas encuestadas desean que en el centro gerontológico se brinde el servicio de talleres ocupacionales, el 95% fisioterapia y rehabilitación, el 94% apoyo psicológico(espiritual), el 89% bailoterapia y el 83% paseos asistidos(caminatas). Finalmente se puede decir que en general todas las actividades propuestas son aceptadas.

**15. ¿Señale si desearía que se brinde el servicio con alojamiento?**

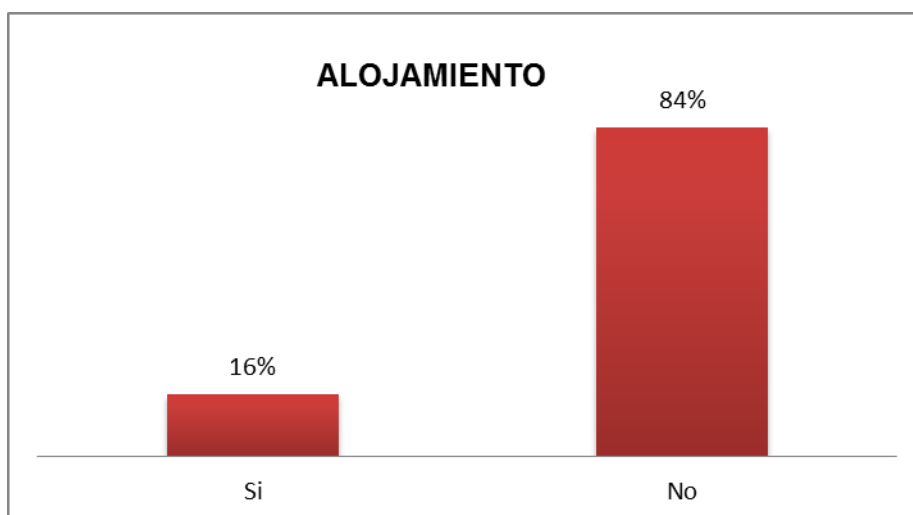
**CUADRO N°18  
ALOJAMIENTO**

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	54	16%
No	275	84%
<b>TOTAL</b>	<b>329</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas aplicadas a los adultos mayores de la ciudad de Loja.

**Elaboración:** La Autora.

**GRÁFICO N° 15**



**Análisis e Interpretación:** El 84% de las personas encuestadas no les gustaría que se brinde el servicio con alojamiento, mientras que el 16% si les gustaría que se brinde alojamiento.



16. ¿Si el centro gerontológico le ofreciera un servicio adicional de transporte. Estaría dispuesto(a) pagar un valor por el mismo?

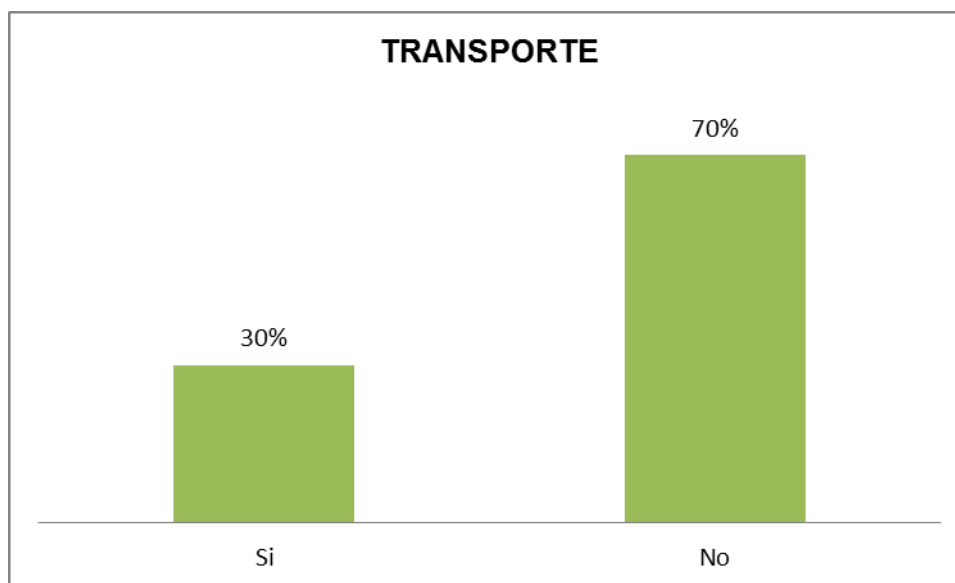
**CUADRO N°19  
TRANSPORTE**

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	98	30%
No	231	70%
<b>TOTAL</b>	<b>329</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas aplicadas a los adultos mayores de la ciudad de Loja.

Elaboración: La Autora.

**GRÁFICO N° 16**



**Análisis e Interpretación:** El 70% manifiestan que no están dispuestos a pagar un servicio adicional de transporte, mientras que en un menor porcentaje el 30% si están dispuestos.

### 17. ¿Donde prefiere que estuviera ubicado el centro gerontológico?

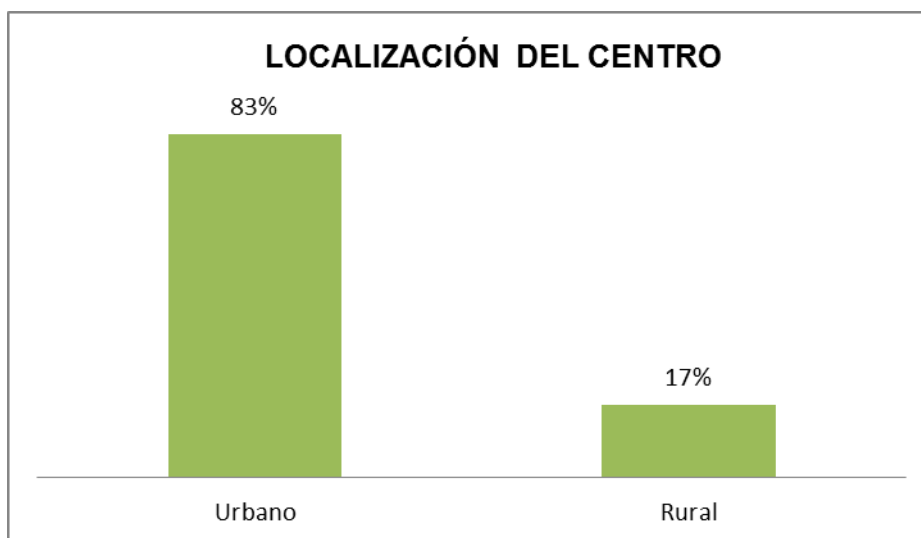
**CUADRO N°20**  
**LOCALIZACIÓN DEL CENTRO**

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Urbano	272	83%
Rural	57	17%
<b>TOTAL</b>	<b>329</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas aplicadas a los adultos mayores de la ciudad de Loja.

**Elaboración:** La Autora.

**GRÁFICO N° 17**



**Análisis e Interpretación:** El 83% manifiestan que prefieren que el centro gerontológico este ubicado en el sector urbano y con un menor porcentaje el 17% en el sector rural.

18.¿Qué precio mensual considera usted que podría pagar por el servicio?

**CUADRO N°21  
PRECIO DEL SERVICIO**

DESCRIPCIÓN	Xm	FRECUENCIA	X x F	PORCENTAJE
\$1 - \$300	151	205	30.955	62%
\$301 - \$600	451	124	55.862	38%
<b>TOTAL</b>	<b>602</b>	<b>329</b>	<b>86.817</b>	<b>100%</b>

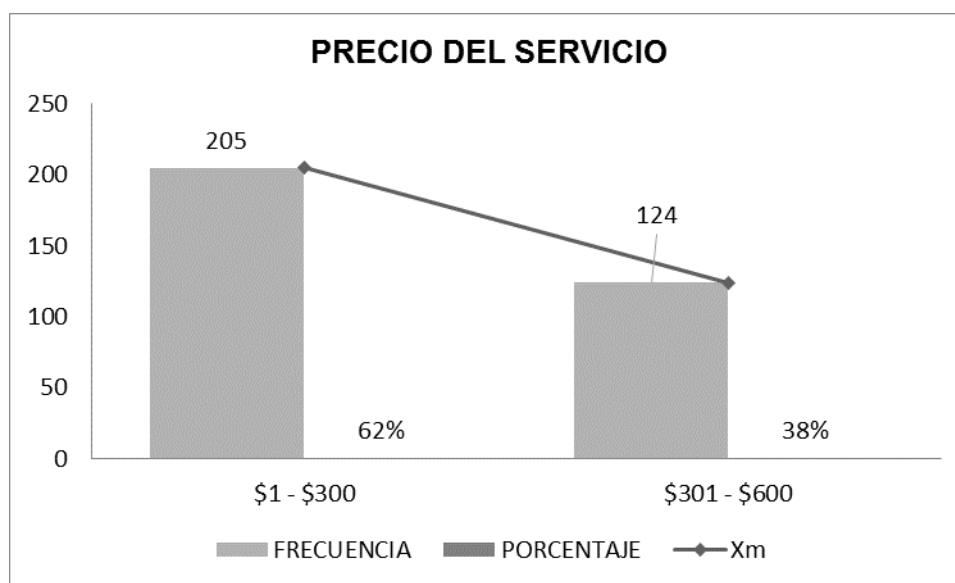
Fuente: Encuestas aplicadas a los adultos mayores de la ciudad de Loja.

Elaboración: La Autora.

### MEDIA ARITMÉTICA

$$\bar{X} = \frac{\sum X_m * F}{n} = \frac{86.817}{329} = 264,00 \text{ dólares}$$

**GRÁFICO N° 18**



**Análisis e Interpretación:** Del total de las personas encuestadas el 62% consideran que podrían pagar por el servicio un precio mensual de \$1 a \$300, mientras que el 38% un precio de \$301 a \$600. Sacando la media aritmética tenemos un precio promedio a pagar por el servicio de \$264,00 dólares.

19.¿Qué medio de comunicación utiliza con mayor frecuencia y cree usted que es el más factible para dar a conocer el servicio a ofrecerse?

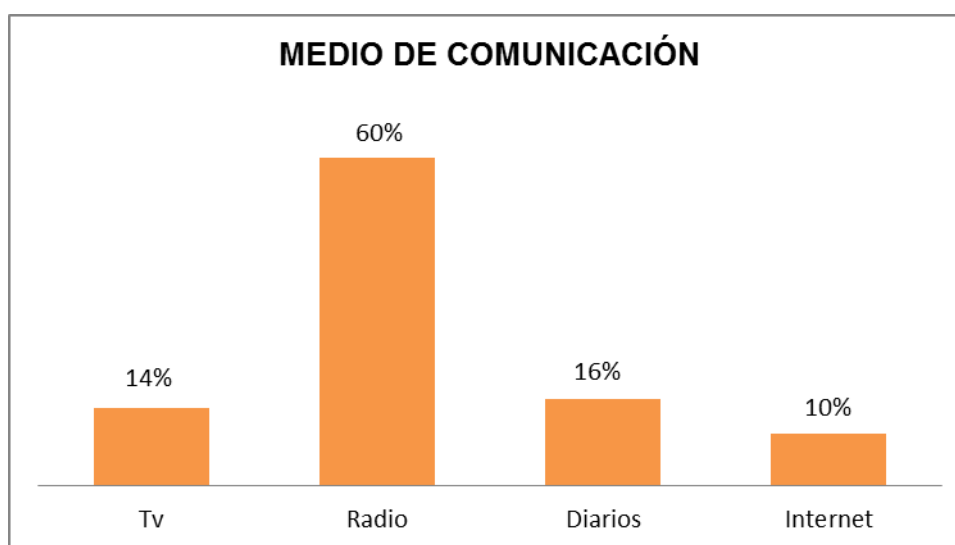
**CUADRO N°22  
MEDIO DE COMUNICACIÓN**

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Tv	45	14%
Radio	196	60%
Diarios	54	16%
Internet	34	10%
<b>TOTAL</b>	<b>329</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas aplicadas a los adultos mayores de la ciudad de Loja.

**Elaboración:** La Autora.

**GRÁFICO N° 19**



**Análisis e Interpretación:** El 60% afirman que utilizan la radio con mayor frecuencia para mantenerse informados de la realidad de nuestra ciudad, el 16% a través de diarios, el 14% la tv y por último el 10% por medio del internet.

**ANÁLISIS DE LAS ENTREVISTAS REALIZADAS A LOS DIRECTORES DE  
LOS DIFERENTES CENTROS GERONTOLÓGICOS DE LA CIUDAD DE LOJA**

<b>LISTADO DE CENTROS U ORGANIZACIONES GERONTOLÓGICAS DE LA CIUDAD DE LOJA</b>	
<b>INSTITUCIÓN</b>	<b>CARACTERÍSTICAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Centro del Día "San José"</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Dirección:</b> Barrio San José Alto.</li> <li>- <b>Servicios:</b> Manualidades, talleres ocupacionales, alimentación y transporte a domicilio.</li> <li>- <b>Jornada:</b> Atención diaria de lunes a viernes.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reina del Cisne</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Dirección:</b> Argentina y Paraguay.</li> <li>- <b>Servicios:</b> Talleres de manualidades, incluye refrigerio y almuerzo como parte de la alimentación.</li> <li>- <b>Jornada:</b> Atención diaria de lunes a viernes.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Patronato Provincial de Loja</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Dirección:</b> Sucre y José A. Eguiguren.</li> <li>- <b>Servicios:</b> Talleres de manualidades, terapias ocupacionales, terapia de baile y música, terapias cognitivas y atención médica.</li> <li>- <b>Jornada:</b> Atención diaria de lunes a viernes.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Centro del Adulto Mayor IESS</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Dirección:</b> Juan José Peña entre 10 de agosto y Rocafuerte.</li> <li>- <b>Servicios:</b> Talleres de manualidades, terapias ocupacionales, terapia de baile y atención médica.</li> <li>- <b>Jornada:</b> Atención diaria de lunes a viernes.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Daniel Álvarez Sánchez</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Dirección:</b> Agustín Carrión- Jipiro.</li> <li>- <b>Servicios:</b> Alimentación, hospedaje, terapias ocupacionales, talleres de manualidades, entre otros.</li> <li>- <b>Jornada:</b> Atención con estadía permanente.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Centro de Apoyo Social Municipal CASMUL</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Dirección:</b> Bolívar y 10 de Agosto.</li> <li>- <b>Servicios:</b> Talleres de manualidades, terapias ocupacionales, bailoterapia, terapias cognitivas y atención médica.</li> <li>- <b>Jornada:</b> Atención diaria de lunes a viernes.</li> </ul>

**Fuente:** Ministerio de Inclusión Económica Social MIESS.

**Elaboración:** La Autora.

A continuación se presenta el análisis de las respectivas entrevistas realizadas a los directores de los diferentes centros gerontológicos de la ciudad de Loja, lo cual se detalla de una forma global, ya que se realizó un análisis de las 6 personas entrevistadas, considerados como nuestra competencia ya que brindan el servicio todos los días, recalcando que los demás centros existentes en la ciudad de Loja, únicamente atienden un día a la semana a través de talleres, capacitaciones, etc.

**1. ¿Qué período lleva laborando el centro o institución que usted administra?**

En las entrevistas realizadas a los diferentes directores de los centros gerontológicos de la ciudad de Loja, se llegó a determinar que la mayoría de ellos llevan laborando aproximadamente entre un rango de 15 a más años, lo cual les ha permitido durante este tiempo tener experiencia en este tipo de servicios.

**2. ¿Qué servicios brinda el centro o institución?**

Los servicios que brindan los diferentes centros o instituciones son: talleres de manualidades, terapias ocupacionales, terapia de baile, terapia de música, terapias cognitivas, atención médica, en algunos casos transporte a domicilio y estadía permanente.

**3. ¿Qué precio mensual pagan los clientes por los servicios que utilizan?**

EL Centro de Atención para el Adulto Mayor “Los Arupos” su precio mensual es de \$150,00 y el Centro Del Día “San José” su precio mensual es de \$80,00 y \$30,00 por el servicio adicional de transporte; los demás centros gerontológicos son gratuitos puesto que tienen convenios con las diferentes instituciones gubernamentales.

**4. ¿Brindan cursos de capacitación especializada al personal que labora en el centro o institución que usted administra?**

Manifiestan que si han recibido cursos de capacitación como es: el Curso de Actualización en Salud de Enfermedades Crónicas, lo que les permitirá mejorar su desempeño laboral con las personas de la tercera edad.

**5. ¿Con qué personal considera usted que debe contar un Centro Gerontológico?**

Los directores de los distintos centros recomiendan que el personal que debe trabajar en el Centro Gerontológico son: médico especializado, nutricionista, enfermeras, psicólogo, fisioterapeuta - terapeuta ocupacional, y dependiendo a las necesidades de los adultos mayores y con el pasar del tiempo pueden ir ampliando en diferentes áreas, ya que el Centro necesita de un personal multidisciplinario.

**6. ¿Qué empresas conoce usted que brinden un servicio similar a la suya?**

Manifiestan que algunos de los centros gerontológicos existentes en la ciudad de Loja dedicados a brindar este tipo de servicios son: Centro del Día “San José”, Patronato Provincial de Loja, Hogar “Daniel Álvarez Sánchez”, Hogar Social Reina del Cisne y el Centro de Atención para el Adulto Mayor “Los Arupos”.

**7. ¿Indique que cantidad de clientes asisten al centro o institución que usted administra?**

De acuerdo a la información recopilada de los 6 centros gerontológicos se observa que atienden un total de 490 clientes mensualmente.

**8. ¿Cuentan con un plan de publicidad para dar conocer al público del servicio que su empresa brinda?**

La mayoría de los directores de los distintos centros gerontológicos manifiestan que dan a conocer sus servicios a través de los adultos mayores que se

encuentran utilizando los servicios por sus familiares, así mismo mediante cuñas (radio-televisión) y anuncios en la prensa.

**9. ¿En su empresa realizan promociones para ofertar el servicio?**

Expresan que no realizan ninguna promoción para ofertar el servicio, puesto que se realiza en la mayoría de los casos exoneraciones a las personas de escasos recursos económicos y en su gran mayoría estos servicios son gratuitos a través de los distintos programas del Estado.

**10. ¿De acuerdo a su experiencia cuáles cree que son los anhelos y esperanzas de las personas de la tercera edad?**

Ellos manifiestan que los anhelos y esperanzas de las personas de la tercera edad es: tener una atención con mucha calidez que cumpla con sus expectativas, además de sentirse útiles, positivos e independientes lo que muestra que los adultos mayores procuren mantenerse con un estado de ánimo excelente y así tener una mejor calidad de vida y ampliar su esperanza de vida.



## **g. DISCUSIÓN;**

### **ESTUDIO DE MERCADO.**

El estudio de mercado nos permitirá determinar la demanda y oferta actual del servicio gerontológico que prestan los centros de atención a los adultos mayores, existentes en la ciudad de Loja; así como también identificar el nivel de aceptación y necesidad real de los servicios de un Centro Gerontológico al cuidado del adulto mayor, lo cual nos permita establecer las estrategias de servicio más eficientes para el Centro Gerontológico.

#### **➤ SERVICIO**

El Centro Gerontológico “**NUEVA VIDA**” presenta como característica principal la de brindar una atención integral especializada con calidad y calidez, inclinados a mejorar la calidad de vida de la población de adultos mayores de la ciudad de Loja, a través de la creación y adecuado funcionamiento del Centro Gerontológico, ya que dentro de este mismo lugar pueden encontrar varios servicios integrales.

El Centro brindará atención al adulto mayor en el día, la jornada será de Lunes a Viernes en horario de 8:h00am a 16:h00pm. Además es importante destacar que el centro contará con un médico especializado en medicina geriátrica quien evaluará a los adultos mayores, con el fin de garantizar estilos de vida saludables para un envejecimiento activo y dinámico. Cabe indicar que la forma de pago del servicio será mensual.

## **CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO:**

El Centro Gerontológico “**NUEVA VIDA**” brindara un paquete básico de actividades o servicios, así tenemos:

- **Talleres Ocupacionales:** Se programara diversos talleres ocupacionales (pelado de habas mojadas, el pintado de fideos, el ovillado de lana, etc.) para los adultos mayores, con el objetivo de que ejerciten sus: dedos, manos y muñecas; ya que la mayoría sufren de artrosis, artritis entre otras enfermedades degenerativas propias de su edad.
- **Fisioterapia y Rehabilitación:** Se aplicarán determinadas técnicas de fisioterapia sobre los adultos mayores, además se incorporará actividades de rehabilitación, a través de terapias que promuevan la estimulación de memoria, atención, concentración y estimulación sensorial.
- **Bailoterapia:** La bailoterapia se realizará mediante una mezcla de géneros de baile combinados en coreografías adaptadas a un salón de gimnasio propios para los adultos mayores; lo que les permitirá relajarse, disfrutar de la música, compartir, aprender, hacer bastante ejercicio cardiovascular o, en este caso, trabajar la mente contra el mal de Alzheimer.
- **Apoyo Psicológico (espiritual):** El centro contará con un Psicólogo para las personas con cuadros ansioso - depresivos, soledad y bajo estado emocional como consecuencia de situaciones estresantes (pérdida de seres queridos, desajustes familiares, cambios en el estado de salud física y funcional, etc.). Además en lo espiritual el centro contará con una capilla donde el sacerdote de la localidad realizará visitas periódicas para realizar

celebraciones en ocasiones especiales (día de la madre, día del padre, día del adulto mayor, navidad, etc.).

- **Paseos Asistidos (caminatas):** Se realizará caminatas una vez a la semana de acuerdo a la planificación interna del Centro Gerontológico, logrando con ello múltiples beneficios para los adultos mayores entre ellos: disminuye la tensión arterial, aumenta la capacidad para captar oxígeno, disminuye las reservas de grasa del organismo, desarrolla un corazón más eficiente previniendo enfermedades coronarias, etc.

#### ➤ **SERVICIOS SUSTITUTOS**

Se debe tomar en cuenta que existen servicios sustitutos y/o complementarios que pueden satisfacer al adulto mayor al igual que el servicio que brindará el Centro Gerontológico, ya que existen Casas Hogar, Albergues de Ancianos, entre otros, los cuales están a cargo de instituciones públicas como el Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES), el Ministerio de Salud Pública, Municipios, entre otros.

Los servicios sustitutos que tiene nuestro centro, entre los principales tenemos:

- **Atención personalizada de enfermería a domicilio:** los adultos mayores pueden contar con la asistencia de las enfermeras/os que cuidan de ellos.
- **Atención por parte de la familia:** la familia del adulto mayor se encarga del cuidado de él, es decir, brinda un servicio sustituto, siendo que aún existen personas que cuidan de sus padres y abuelos, pues la familia cumple un papel importante en el cuidado de los ancianos.

### ➤ DEMANDANTES

Para nuestro servicio se consideró como demandantes las personas mayores de 65 años de la ciudad de Loja. En este caso tomando como base los datos que se obtuvieron en el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (Censo 2010) una población de 10.809 personas mayores de 65 años. Para el 2015 año que se inicia este proyecto tenemos un total de 12.319 personas mayores de 65 años, mediante la proyección de la población con una tasa de crecimiento de 2,65%.

Seguidamente tenemos el cuadro de la proyección de la población para sus años de vida útil de diez años:

**CUADRO N°23**  
**PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN**

<b>PERIODO</b>	<b>AÑO</b>	<b>POBLACIÓN TOTAL</b>
<b>0</b>	2014	12.001
<b>1</b>	2015	12.319
<b>2</b>	2016	12.646
<b>3</b>	2017	12.981
<b>4</b>	2018	13.325
<b>5</b>	2019	13.678
<b>6</b>	2020	14.040
<b>7</b>	2021	14.412
<b>8</b>	2022	14.794
<b>9</b>	2023	15.186
<b>10</b>	2024	15.589

**Fuente:** Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (Censo 2010).

**Elaboración:** La Autora.

### ➤ ESTUDIO DE LA DEMANDA

La demanda es la función más importante que se necesita analizar, porque establece quienes van a ser los posibles demandantes del servicio. En el presente

estudio se realizó un análisis de las 387 encuestas aplicadas a las personas mayores de 65 años de la ciudad de Loja:

### DEMANDA POTENCIAL

La demanda potencial en este caso se considera la totalidad del mercado, es decir el segmento de las personas mayores de 65 años de la ciudad de Loja, la misma que será la población en estudio, datos que se obtuvieron en el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (Censo 2010), los cuales se trabajó para los 10 años de vida útil para el presente proyecto.

**CUADRO N°24  
DEMANDA POTENCIAL**

<b>AÑOS</b>	<b>POBLACIÓN TOTAL</b>	<b>DEMANDANTES POTENCIALES (100%)</b>	<b>CONSUMO PERCÁPITA</b>	<b>DEMANDA POTENCIAL</b>
1	12.001	12.001	8	96.008
2	12.319	12.319	8	98.552
3	12.646	12.646	8	101.168
4	12.981	12.981	8	103.848
5	13.325	13.325	8	106.600
6	13.678	13.678	8	109.424
7	14.040	14.040	8	112.320
8	14.412	14.412	8	115.296
9	14.794	14.794	8	118.352
10	15.186	15.186	8	121.488

Fuente: Cuadro N°5,13 y 23.

Elaboración: La Autora.

Para el cálculo de la demanda potencial se toma en cuenta la población base del primer año equivalente a **12.001** personas mayores de 65 años, multiplicado por el 100% porcentaje que corresponde a la totalidad del mercado en estudio, dando un resultado de **12.001** demandantes potenciales que a su vez se multiplica por el uso per cápita perteneciente a 8 clientes anuales (promedio obtenido de la

pregunta N°9), alcanzando la demanda potencial para el primer año de **96.008** clientes anuales y así para los demás años de vida del proyecto.

### **DEMANDA REAL**

Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que se consumen o utilizan de un producto, en el mercado. Correspondiente al presente estudio de mercado se logró comprobar que un 94% de los demandantes encuestados, tienen conocimiento de instituciones donde se brinde atención al adulto mayor en la ciudad de Loja, obteniendo este dato de la Interpretación de la Pregunta N°4 de las encuestas a los demandantes, los cálculos se muestran en el siguiente cuadro:

**CUADRO N°25  
DEMANDA REAL**

<b>AÑOS</b>	<b>POBLACIÓN POTENCIALES</b>	<b>DEMANDANTES REALES (94%)</b>	<b>CONSUMO PERCÁPITA</b>	<b>DEMANDA REAL</b>
1	12.001	11.226	8	89.808
2	12.319	11.523	8	92.184
3	12.646	11.829	8	94.632
4	12.981	12.142	8	97.136
5	13.325	12.464	8	99.712
6	13.678	12.794	8	102.352
7	14.040	13.133	8	105.064
8	14.412	13.481	8	107.848
9	14.794	13.838	8	110.704
10	15.186	14.205	8	113.640

**Fuente:** Cuadro N°8 y 24.

**Elaboración:** La Autora

Tomando en cuenta el porcentaje del **94%** se obtiene como demandantes reales un resultado de **11.226** para el primer año, valor multiplicado por el promedio de uso percapita que es 8 nos da como demanda real para el primer año de **89.808** clientes anuales, y así sucesivamente con los años de vida útil que va a tener el proyecto que es de 10 años.

## DEMANDA EFECTIVA

En el presente estudio, para obtener la demanda efectiva se toma como referencia la contestación derivada de los encuestados en relación a su aceptación de utilizar los servicios de un centro gerontológico en la ciudad de Loja, obteniéndose que el 91% de la demanda si utilizaría, datos se consiguen de la Interpretación de la Pregunta N° 10 de las encuestas a los demandantes.

**CUADRO N°26  
DEMANDA EFECTIVA**

<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDANTES REALES</b>	<b>DEMANDANTES EFECTIVOS (91%)</b>	<b>CONSUMO PERCÁPITA</b>	<b>DEMANDA EFECTIVA</b>
1	11.226	10.216	8	81.728
2	11.523	10.486	8	83.888
3	11.829	10.764	8	86.112
4	12.142	11.049	8	88.392
5	12.464	11.342	8	90.736
6	12.794	11.643	8	93.144
7	13.133	11.951	8	95.608
8	13.481	12.268	8	98.144
9	13.838	12.593	8	100.744
10	14.205	12.927	8	103.416

Fuente: Cuadro N°14 y 25.

Elaboración: La Autora

Luego de encontrar la demanda real se procedió a determinar la demanda efectiva, tomando como base los demandantes reales, así mismo el porcentaje que refleja la aceptación de nuestro servicio, en la cual afirman que el **91%** si están de acuerdo en utilizar nuestro servicio, obteniendo como demandantes efectivos **10.216** para el primer año multiplicado por el uso percapita que es 8 nos da como demanda efectiva para el primer año de **81.728** clientes anuales, y así sucesivamente con los años de vida útil que va a tener el proyecto que es de 10 años.

## ➤ ESTUDIO DE LA OFERTA

La oferta está constituida por el conjunto de proveedores que existen en el mercado y constituye la competencia actual que debe enfrentar el servicio objeto del proyecto. Para el análisis de la oferta se ha tomado en cuenta exclusivamente los centros que brindan el servicio todos los días, recalcando que los demás centros existentes en la ciudad de Loja, únicamente atienden un día a la semana a través de talleres, capacitaciones, etc.; es así que se consideró como nuestra competencia a 6 centros públicos de la ciudad de Loja, a quienes se les realizó la entrevista respectiva para de esta manera determinar la oferta. Así tenemos:

**CUADRO N°27  
ESTUDIO DE LA OFERTA**

<b>AÑOS</b>	<b>OFERENTES</b>	<b>OFERTA MENSUAL (3%)</b>	<b>OFERTA TOTAL</b>
1	6	490	5.880
2	6	505	6.060
3	6	520	6.240
4	6	536	6.432
5	6	552	6.624
6	6	569	6.828
7	6	586	7.032
8	6	604	7.248
9	6	622	7.464
10	6	641	7.692

**Fuente:** Entrevistas a los directores de los Centros Públicos y MIES.

**Elaboración:** La Autora.

Para calcular la oferta se determinó que los 6 centros públicos atienden a 490 clientes mensualmente siendo la oferta individual, que multiplicado por los 12 meses se obtiene una oferta total de 5.880 clientes anuales para el primer año. Para calcular el resto de los años de vida útil se proyectará con un porcentaje del 3% según datos del MIES.



### ➤ BALANCE ENTRE OFERTA Y DEMANDA

En base a la comparación de las variables demanda y oferta del servicio, se puede analizar la existencia o no de demanda insatisfecha a satisfacer. Se presenta a continuación los resultados de la existencia de demanda insatisfecha creciente para los próximos diez años de vida útil del proyecto.

**CUADRO N°28**  
**DEMANDA INSATISFECHA**

<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA EFECTIVA</b>	<b>OFERTA</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>
1	81.728	5.880	75.848
2	83.888	6.060	77.828
3	86.112	6.240	79.872
4	88.392	6.432	81.960
5	90.736	6.624	84.112
6	93.144	6.828	86.316
7	95.608	7.032	88.576
8	98.144	7.248	90.896
9	100.744	7.464	93.280
10	103.416	7.692	95.724

**Fuente:** Cuadro N°26 y 27.

**Elaboración:** La Autora.

Según el estudio de mercado realizado se ha determinado en el balance de la oferta y demanda, que es factible realizar el proyecto del Centro Gerontológico, debido a que considerado los 10 años de vida que va a tener el proyecto se puede evidenciar la gran demanda insatisfecha. Para primer año el superávit de la demanda es de **75.848**, mientras que para el último año del proyecto el superávit de la demanda es de **95.724**. Como conclusión podemos decir que existe una gran oportunidad de mercado.

## ➤ **PLAN COMERCIAL**

De acuerdo al análisis realizado a través del estudio de mercado, a continuación se muestra la acción estratégica que se puede emprender a través del plan comercial o plan de marketing, con el fin de dar a conocer los servicios y beneficios que ofrecerá el Centro Gerontológico **“NUEVA VIDA”**. Se ha considerado aspectos fundamentales como las cuatro P's del marketing (precio, plaza, promoción y publicidad).

### **SERVICIO**

El Centro Gerontológico **“NUEVA VIDA”** presenta como característica principal la de brindar una atención integral especializada con calidad y calidez, inclinados a mejorar la calidad de vida de la población de adultos mayores de la ciudad de Loja, a través de la creación y adecuado funcionamiento del Centro Gerontológico, ya que dentro de este mismo lugar pueden encontrar servicios integrales.

El Centro brindará atención al adulto mayor en el día, la jornada será de Lunes a Viernes en horario de 8:h00am a 16:h00pm. Además es importante destacar que el centro contará con un médico especializado en medicina general quien evaluara a los adultos mayores, con el fin de garantizar estilos de vida saludables para un envejecimiento activo y dinámico.

### **CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO:**

El Centro Gerontológico **“NUEVA VIDA”** brindara un paquete básico de actividades o servicios, así tenemos:

- **Talleres Ocupacionales**



- **Fisioterapia y Rehabilitación**



- **Bailoterapia**



- **Apoyo Psicológico (espiritual):**



- **Paseos Asistidos (caminatas):**



## **SLOGAN**

El Centro Gerontológico usará su slogan como un medio para dejar huella en la memoria de los usuarios, un slogan que permita al usuario tener la curiosidad de conocer el Centro y que de esta manera se apegue a su calidad de servicio por medio de un buen mensaje. El slogan seleccionado para el Centro es:

**“Un lugar para volver a vivir en plenitud”**

## LOGOTIPO



## PRECIO

El precio estará determinado por el mercado de acuerdo a la capacidad de cobertura y la posibilidad de lograr rentabilidad de acuerdo la estimación de ventas. Se estableció en base a la competencia, los costos del servicio y el margen de utilidad (lo cual se detallará posteriormente en el análisis financiero); cabe indicar que su forma de pago será mensual.

## PLAZA

La estrategia de plaza será la principal, ya que, los usuarios deben encontrar facilidades en la accesibilidad, en cuanto al tiempo y la cercanía al lugar donde se localizará el Centro Gerontológico. La plaza del proyecto será en la parroquia Sucre, barrio Daniel Álvarez, en las calles Nazareth entre Belén y Jerusalén, perímetro urbano de la ciudad de Loja.

## **PROMOCIONES**

Entre las estrategias que ofrecerá el Centro Gerontológico “**NUEVA VIDA**” para promocionar el servicio tenemos:

- La venta directa explicar claramente a las personas de la tercera acerca de los servicios que ofrecemos, diferenciar con los asilos de ancianos.
- Día de visita o atención gratuito: mientras se esté en operación se podrá ofrecer un día de atención gratuito antes de inscribirse, lo cual permitirá palpar el servicio y tomar una decisión responsable.
- A las primeras 10 personas que se inscriban en el centro se realizará un descuento del 10% en su cuota mensual.

## **PUBLICIDAD**

La publicidad constituye una estrategia fundamental al momento de informar a quienes requieran el servicio, en este caso a las personas de la tercera edad o para sus familiares que se encuentran en ella. El Centro Gerontológico “**NUEVA VIDA**” dará a conocer a la ciudadanía lojana del servicio que ofrecerá a través del medio de comunicación de preferencia por los usuarios según los resultados de las encuestas, radio de la localidad (Radio Luz y Vida).

## MODELO DE LA CUÑA RADIAL



El Centro Gerontológico “**NUEVA VIDA**”, pone a su disposición el cuidado diario del adulto mayor, permitiendo que se reintegre a la sociedad y viva a plenitud junto a nosotros que le daremos el mejor cuidado profesional y personalizado.

Para mayor información estamos ubicados en la parroquia Sucre, barrio Daniel Álvarez, en las calles Nazareth entre Belén y Jerusalén, con una amplia área verde para su esparcimiento.

**Contactos:**

**e-mail:** nueva\_vida@hotmail.com

**Telf.:** 0987645678

## **ESTUDIO TÉCNICO**

El Estudio Técnico es de vital importancia, ya que permite determinar el lugar más óptimo en el cuál se desea implantar el proyecto, además, de un factor primordial como es el talento humano con el que contará el Centro Gerontológico “**NUEVA VIDA**” de la ciudad de Loja, el requerimiento de la mano de obra, de tecnología e insumos (alimentos y medicinas) y materias primas; pues de ello depende que la prestación de los servicios proporcionados por el Centro satisfagan las necesidades de los adultos mayores, contando con la optimización de los recursos e insumos requeridos por el Centro.

### **➤ TAMAÑO**

El tamaño del Centro Gerontológico “**NUEVA VIDA**” se determinó tomando como referencia la capacidad máxima o rendimiento en un determinado período de tiempo. Se analizó factores determinantes como: la capacidad que tendrá el centro para atender un número de usuarios que utilizaran el servicio y principalmente la disponibilidad de los recursos financieros, para de esta manera establecer el tamaño del proyecto. Cabe mencionar que el Centro Gerontológico atenderá en una jornada de atención de Lunes a Viernes en horario de 8:h00 am a 16:h00 pm, para las personas adultos/as mayores de 65 años en delante de la ciudad de Loja.



**CUADRO N°29  
CAPACIDAD INSTALADA**

<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>	<b>CAPACIDAD INSTALADA</b>	<b>PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO</b>	<b>PORCENTAJE</b>
1	75848	720	0,95	100%
2	77828	720	0,93	100%
3	79872	720	0,90	100%
4	81960	720	0,88	100%
5	84112	720	0,86	100%
6	86316	720	0,83	100%
7	88576	720	0,81	100%
8	90896	720	0,79	100%
9	93280	720	0,77	100%
10	95724	720	0,75	100%

**Fuente:** Cuadro N°28.

**Elaboración:** La Autora.

Según el diseño arquitectónico por un profesional en la materia se determinó que en un área de 500,00m<sup>2</sup> se puede atender a 60 usuarios mensualmente de una forma agradable y amplias instalaciones, los mismos que al ser multiplicados por los 12 meses nos da un resultado de 720 usuarios anuales que corresponden al 100% de su capacidad instalada, valor que relacionado frente a la demanda insatisfecha resultados que se obtuvo del estudio de mercado tenemos una participación en el mercado de 0,95% para el primer año de vida útil del proyecto y así sucesivamente para los demás años.

**CUADRO N°30  
CAPACIDAD UTILIZADA**

<b>AÑOS</b>	<b>CAPACIDAD INSTALADA</b>	<b>CAPACIDAD UTILIZADA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
1	720	720	100%
2	720	720	100%
3	720	720	100%
4	720	720	100%
5	720	720	100%
6	720	720	100%
7	720	720	100%
8	720	720	100%
9	720	720	100%
10	720	720	100%

**Fuente:** Cuadro N°29.

**Elaboración:** La Autora.

La capacidad utilizada del Centro Gerontológico cubre el 100% de la capacidad instalada, ya que prestará sus servicios a 60 usuarios mensuales que multiplicados por los 12 meses nos da como resultado 720 usuarios anuales para el primer año, cabe indicar que para los demás años restantes se trabajará con el 100% de la capacidad instalada.

➤ **LOCALIZACIÓN**

La localización del proyecto será uno de los factores fundamentales a la hora de elegir la ubicación del Centro Gerontológico “**NUEVA VIDA**”, pues se debe considerar, que debe estar en un lugar estratégico, en el que se proporcione facilidades al momento de llegar a él, además, de brindar ventajas y proveer de servicios que satisfaga las necesidades de los adultos mayores de la ciudad de Loja.

Para efecto de este estudio se analizó, tanto la macro localización como la micro localización que a continuación se detalla:

## MACRO LOCALIZACIÓN

La ubicación óptima para el Centro Gerontológico “**NUEVA VIDA**”, se localizará en el país Ecuador, provincia de Loja, cantón Loja, en la ciudad de Loja, ya que cuenta con los servicios básicos necesarios y fácil accesibilidad al lugar.

Se presenta el mapa de la provincia de Loja, dividida en sus respectivos cantones:

### MAPA DE LA PROVINCIA DE LOJA

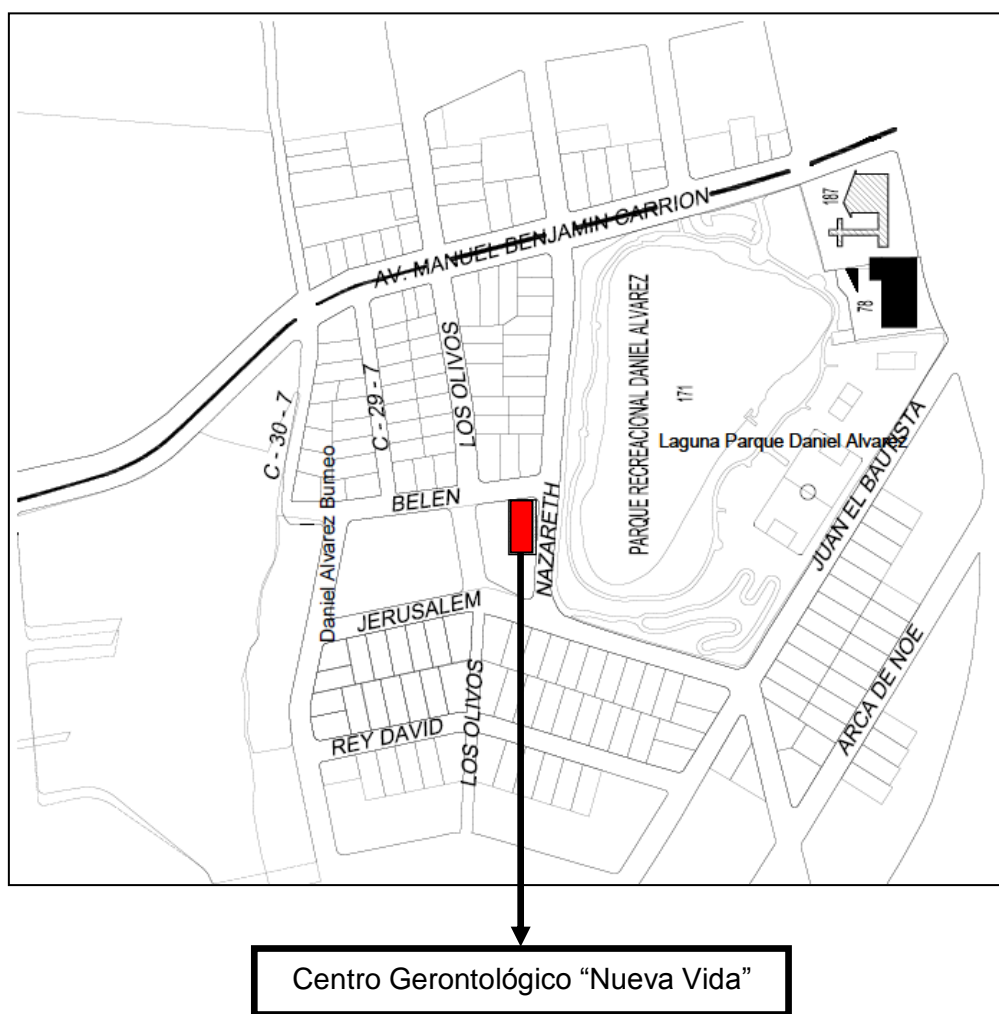


Fuente: Gobierno Municipal del cantón Loja.  
Elaboración: La Autora.

## MICRO LOCALIZACIÓN

En esta parte se describe la ubicación exacta del Centro Gerontológico “NUEVA VIDA” a donde los adultos mayores de 65 años en adelante acudirán a recibir un servicio especializado. El Centro Gerontológico estará ubicado en la parroquia Sucre, barrio Daniel Álvarez, en las calles Nazareth entre Belén y Jerusalén.

### CROQUIS DEL CENTRO GERONTOLÓGICO “NUEVA VIDA”



**Fuente:** Gobierno Municipal del cantón Loja.  
**Elaboración:** La Autora.

Se detallan a continuación algunas de las características en donde va a estar ubicado exactamente el Centro Gerontológico.

- **Clima:** El primero es el clima del sector que favorece a los usuarios (adultos mayores) para su bienestar y posibilidad de desempeñar mejor las actividades.
- **Servicios Básicos:** Este Centro contará con todos los servicios básicos como son: luz, agua potable, teléfono, internet, energía eléctrica, alcantarillado, recolector de basura, entre otros.
- **Espacios Verdes:** Se ha considerado la cercanía a espacios verdes para las caminatas y los paseos asistidos, aspectos que favorecen al Barrio Daniel Álvarez.
- **Vías de Acceso:** existen muchas vías de acceso como la ruta de los buses urbanos y adicionalmente recalcar que las vías de acceso están en buenas condiciones.
- **Facilidades de Servicios:** Se cuenta en este sector con servicios públicos domiciliarios.

➤ **INGENIERÍA DEL PROYECTO**

**ELEMENTO TECNOLÓGICO**

Con los avances actuales en la tecnología el Centro Gerontológico “**NUEVA VIDA**”, identifica que tipo es la adecuada para el adulto mayor, con el objetivo de brindar a través de ello un servicio adecuado y sea un soporte de ayuda para el personal que trabaja en el Centro, y con ello proporcionar un beneficio idóneo para el adulto de manera más eficiente los servicios.

<b>MÁQUINA</b>	<b>USOS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>○ <b>Alfombrillas de estiramiento</b></li> </ul> 	<p>Son importantes para centrarse en el estiramiento de los músculos y mejorar la flexibilidad y el equilibrio.</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>○ <b>Balón para fisioterapia</b></li> </ul> 	<p>Permite a los adultos mayores ejercitar la coordinación, el equilibrio, la flexibilidad y mantener la mente en forma.</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>○ <b>Bandas elásticas</b></li> </ul> 	<p>Los ejercicios con bandas elásticas son ideales para el entrenamiento de resistencia.</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>○ <b>Pesas</b></li> </ul> 	<p>Benefician la capacidad cardiaca y respiratoria, brinda al organismo una mayor resistencia, tamaño muscular, fuerza y potencia.</p>

<p>○ <b>Bicicleta eléctrica</b></p> 	<p>Reduce a la mitad el riesgo de infarto y activa el sistema circulatorio, los vasos sanguíneos se conservan flexibles y saludables.</p>
<p>○ <b>Caminadora eléctrica</b></p> 	<p>Las caminadoras ayudan a mantener sano el cuerpo completo ya que trabajan a base de ejercicios aeróbicos que literalmente “nos ponen a caminar” a todo el cuerpo.</p>
<p>○ <b>Silla de ruedas</b></p> 	<p>La silla de ruedas es de gran ayuda para el cuidado del adulto mayor.</p>
<p>○ <b>Andadores</b></p> 	<p>Los andadores o caminadores son utilizados para ayudar a caminar a personas mayores o discapacitados.</p>
<p>○ <b>Camilla</b></p> 	<p>La camilla sirve de apoyo para el desarrollo de las actividades en el consultorio médico.</p>

## **DISTRIBUCIÓN FÍSICA DEL CENTRO**

El Centro Gerontológico “**NUEVA VIDA**” se construirá en un edificio de una planta (construcción nueva), se utilizará acabados tipo B con producto nacional y además mano de obra de la localidad. El Centro Gerontológico dispondrá del nivel adecuado de iluminación y ventilación natural, pisos antideslizantes y fácilmente lavables, eliminación de barreras arquitectónicas, desniveles con rampas, colocación de puntos de apoyo, barras a los dos lados de la batería sanitaria y corredores. Su distribución será de una planta como se aprecia en el plano, a continuación se detalla lo siguiente:

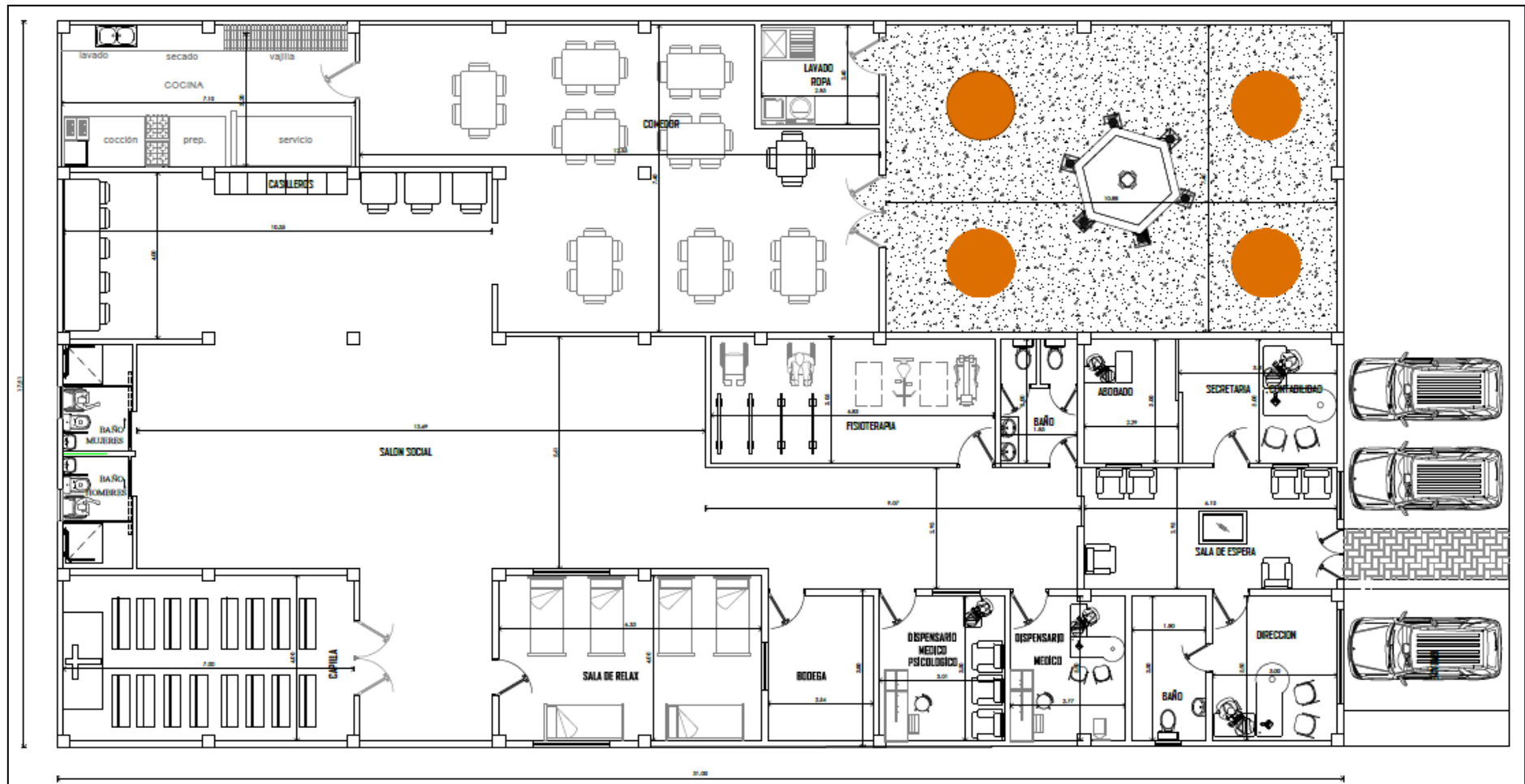
Constará de una oficina para la directora del centro con su respectivo baño, una oficina para la secretaria- contadora y abogado temporal, una sala de espera con baños para los familiares que los van a retirar y el personal que labora.

También dispondrá de lugares en los cuales se ubicará el área para fisioterapia y rehabilitación, salón social (talleres ocupacionales y bailoterapia), consultorio médico, consultorio para el psicólogo, sala de descanso – relax donde cada usuario dispondrá de una cama para su respectivo descanso en el momento que lo requieran y dos baños para el uso de los adultos mayores adaptados a sus necesidades. Además contará con áreas para cocina, el comedor de usuarios, bodega y lavandería.

Así mismo se ubicará un área verde para el disfrute de los usuarios y los familiares que los van a retirar, también se dispondrá de un garaje para la comodidad de los clientes del centro.

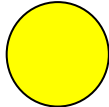
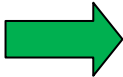





## DISTRIBUCIÓN FÍSICA DEL CENTRO GERONTOLÓGICO “NUEVA VIDA”



## PROCESO DEL SERVICIO












Los principales procesos de prestación del servicio, se describen a continuación, considerando la siguiente nomenclatura:

SÍMBOLO	SIGNIFICADO
	Operación
	Transporte
	Espera
	Almacenamiento o archivo
	Inspección

## DIAGRAMA DE FLUJOS

El objetivo del diagrama de flujo es representar el proceso establecido por el Centro Gerontológico, desde la llegada del usuario al Centro hasta llegar a culminar la jornada diaria de atención de Lunes a Viernes en un horario de 8:h00 am a 16:h00 pm.

**DIAGRAMA DE FLUJO: PROGRAMA GENERAL DE ACTIVIDADES PARA LOS  
USUARIOS (ADULTOS MAYORES) EN EL CENTRO GERONTOLÓGICO**

FASES	OPERACIÓN	OPERACIÓN E INSPECCIÓN	ESPERA	TRANSPORTE	ALMACENAMIENTO	DESCRIPCIÓN DEL PROCESO	TIEMPO
1						Ingreso al centro	15min
2						Desayuno	25min
3						Indicaciones generales de la planificación diaria	15min
4						Bailoterapia	60min
5						Fisioterapia-Rehabilitación	60min
6						Almuerzo	80min
7						Descanso-Relax	60min
8						Taller Ocupacional	60min
9						Actividades varias (charlas, dinámicas o caminatas)	80min
10						Coffee Break y Hora de Salida	25min
<b>TOTAL</b>							<b>480min</b>

## **PROGRAMA GENERAL DE ACTIVIDADES PARA LOS USUARIOS (ADULTOS MAYORES) EN EL CENTRO GERONTOLÓGICO**

- **Ingreso al Centro:** Se establece un tiempo de 15 minutos para el ingreso de los usuarios al centro.
- **Desayuno:** Seguidamente se les brindará el desayuno en un tiempo estimado de 25 minutos.
- **Indicaciones Generales de la Planificación Diaria:** Para esta actividad se tomó un tiempo de 15 minutos, donde se les informará detalladamente las actividades a cumplirse diariamente.
- **Bailoterapia:** De acuerdo a la planificación diaria el encargado de esta actividad realizará las coreografías en los distintos géneros (salsa, merengue, bachata, etc.), en un tiempo de 60 minutos.
- **Fisioterapia- Rehabilitación:** Se realizará las sesiones de fisioterapia-rehabilitación en horas de la mañana con el fin de aprovechar la frescura del día, aquí se programará ejercicios adecuados para su edad o utilizando las diferentes máquinas como: bicicleta eléctrica, caminadora eléctrica, etc.; disponibles en el centro según lo que prefieran los usuarios, en un tiempo de 60 minutos.
- **Almuerzo:** Luego de concluida la actividad anterior se les brindará el almuerzo en un tiempo de 80 minutos.

- **Descanso-Relax:** Se lo realizará para que los adultos mayores tengan un espacio para descansar en un tiempo de 60 minutos.
- **Taller Ocupacional:** El taller a realizarse será de acuerdo a la planificación diaria del encargado de esta actividad, tomando en cuenta los gustos y preferencias de los adultos mayores, entre ellos tenemos: pelado de habas mojadas, el pintado de fideos, el ovillado de lana, etc.; en un tiempo de 60 minutos.
- **Actividades varias (charlas, dinámicas o caminatas):** Se prevé dar charlas o conferencias con respecto a temas de salud. Así mismo un día a la semana se realizarán dinámicas, juegos de azar que ayudarán a compartir tiempos con sus compañeros y pasar un momento ameno. También se planificará un día a la semana caminatas al lugar que elijan los participantes. Se lo realizará en un tiempo de 80 minutos.
- **Coffee Break y Hora de Salida:** Luego de concluidas las actividades anteriores se les brindará un coffee break y finalmente se culminará la jornada diaria con la salida, para posteriormente cada adulto mayor se dirija a sus hogares en un tiempo de 25 minutos.

## ➤ **DISEÑO ORGANIZACIONAL**

### **ORGANIZACIÓN LEGAL**

El Centro Gerontológico se organizará bajo la denominación de una Compañía de Responsabilidad Limitada, registrada en la superintendencia de Compañías cuyos accionistas serán 3 socios. La representación legal se entregará a la Directora del Centro, quien será una socia de la organización, nombrada por los accionistas por unanimidad.

#### ○ **RAZÓN SOCIAL O DENOMINACIÓN**

La razón social o nombre de la empresa será **“NUEVA VIDA Cía. Ltda.”**

#### ○ **DOMICILIO**

La empresa será conformada en la ciudad de Loja estará ubicado en la parroquia Sucre, barrio Daniel Álvarez, en las calles Nazareth entre Belén y Jerusalén.

#### ○ **OBJETO DE LA SOCIEDAD**

La empresa tiene como objeto social el brindar una atención integral y especializada a los adultos mayores de la ciudad de Loja con calidad y calidez, inclinados a mejorar la calidad de vida de la población.

#### ○ **CAPITAL SOCIAL**

El capital social se lo realizará mediante un aporte personal de una determinada cantidad por cada socio, en partes iguales.

- **TIEMPO DE DURACIÓN DE LA SOCIEDAD**

La empresa tendrá un lapso de 5 años para la realización de sus actividades, en la ciudad de Loja; cumplido este plazo y de acuerdo a los resultados la misma puede liquidarse o ampliar su periodo de duración.

- **ADMINISTRADORES**

La persona encargada de la administración general será la Directora del Centro Ing. Johanna Vanessa Vivanco Ochoa.

## **ESCRITURA DE CONSTITUCIÓN**

### **CENTRO GERONTOLÓGICO “NUEVA VIDA CÍA. LTDA.”**

#### **CONFORMACIÓN DE LA EMPRESA**

En la ciudad de Loja, a las 16:00 pm del día 25 de febrero del 2014, en las instalaciones de la empresa ubicada en la parroquia Sucre, barrio Daniel Álvarez, en las calles Nazareth entre Belén y Jerusalén se reunieron: Ing. Johanna Vanessa Vivanco Ochoa, Ing. María Pesantes Vivar, Dr. Alex Medina Paltas; con el objetivo de asociarse y conformar el Centro Gerontológico **“NUEVA VIDA CÍA. LTDA.”**.

A las personas reunidas para la conformación de la empresa, es decir los socios de la compañía se les asignó una función que desempeñaran en la empresa, como se detalla a continuación:

**Directora:** Ing. Johanna Vanessa Vivanco Ochoa.  
**Secretaria- Contadora:** Ing. María Pesantes Vivar.  
**Primer Vocal (Asesor):** Dr. Alex Medina Paltas.

Una vez asignado las funciones, todos los asistentes acordaron por unanimidad.

**PRIMERO:** Constituir una empresa con fines de lucro denominada “**NUEVA VIDA CÍA. LTDA.**” con el objeto de brindar una atención integral y especializada a los adultos mayores de la ciudad de Loja.

**SEGUNDO:** El domicilio de la empresa será en la ciudad de Loja estará ubicado en la parroquia Sucre, barrio Daniel Álvarez, en las calles Nazareth entre Belén y Jerusalén; para cualquier situación de carácter legal se somete a los jueces de la localidad.

**TERCERO:** El capital social se lo realizará mediante un aporte personal de una determinada cantidad por cada socio, en partes iguales.

**CUARTO:** La empresa tendrá una duración de 10 años a partir de su conformación, cumpliendo dicho plazo y de acuerdo a los resultados la misma puede liquidarse o ampliar su periodo de duración.

**QUINTO:** Se designó como representante legal a la Directora del Centro Gerontológico Ing. Johanna Vanessa Vivanco Ochoa, domiciliada en Ecuador, ciudad de Loja; a la cual se faculta que actuara individualmente en nombre y representación de los socios.



Para legalidad de la misma firman los suscritos:

.....

**Directora**

Ing. Johanna Vanessa Vivanco Ochoa

.....

**Secretaria- Contadora**

Ing. María Pesantes Vivar

.....

**Primer Vocal**

Dr. Alex Medina Paltas

## **PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO**

El permiso de funcionamiento tiene carácter anual y se otorgará en base a parámetros establecidos en los manuales de funcionamiento estipulados.

## **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.
- Servicios con los que cuenta y brinda el Centro.
- Capacidad del Centro, con señalamiento de número de usuarios.
- Listado de equipos y mobiliario.
- Reglamento interno de funcionamiento.
- 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; y

En el caso de que el Centro sea administrado por una organización no gubernamental (ONG) a más de los requisitos anteriores, se deberá presentar:

- Copias certificadas de los estatutos.
- Registro de la directiva actualizada.

En forma previa a la obtención del permiso anual de funcionamiento y consecuente inscripción en el Registro Nacional de Centros de Atención al Adulto Mayor, se requerirá el informe favorable de la Dirección de Atención Integral Gerontológica.

## **OTROS PERMISOS**

Previo a su funcionamiento se deberán además obtener el permiso sanitario y de funcionamiento emitido por los respectivos cuerpos de bomberos del país.

## **PERMISO ANUAL DE FUNCIONAMIENTO E HIGIENE**

Los requisitos generales para locales comerciales son los siguientes:

- Formulario nº 2 (Llenar la solicitud con la dirección exacta del negocio con referencias y teléfonos).
- Formulario de permiso de funcionamiento (Cartola Verde).
- Certificado de Solvencia Municipal.
- Copia de la cédula de identidad a color.
- Pago de patente municipal (Tramitar en Rentas Municipales).

- Certificado de Salud, otorgado por la Dirección Provincial de Salud o Clínica Municipal (Certificados del Propietario y Personas que Laboran en Local Comercial).
- Permiso del Cuerpo de Bomberos.

**NOTA:** Adicionar el certificado o Licencia Ambiental, en el caso de: Discotecas, Bares, Salones de Eventos, Fábricas, Gasolineras, Mataderos, Compra-venta de Chatarra y Fundidoras.

### **Trámite**

Con todos los requisitos adjuntados el interesado deberá acercarse a la Jefatura de archivo para ingresar los datos en el sistema.

El trámite regresa a la Jefatura de Higiene para inmediatamente realizar la visita e inspección al local comercial en la dirección señalada por la persona interesada.

En la inspección del negocio se harán algunas observaciones (en el caso de haberlas) otorgándole al interesado un plazo de 8 días para realizar las adecuaciones que sean necesarias; Transcurrido este plazo se hará una re inspección del local con el fin de verificar si se ha cumplido con todo lo señalado.

En caso de no haber ninguna observación y el local cuente con todo lo establecido se extenderá el permiso de funcionamiento, el cual podrá ser retirado al siguiente día de realizada la inspección en la Jefatura de Higiene Municipal.

(PAF, 2014)

## **PERMISO SANITARIO**

El permiso sanitario sirve para facultar el funcionamiento de establecimientos o actividades comerciales sujetos al control sanitario. Este documento es expedido por la autoridad de salud competente (Ministerio de Salud), al establecimiento que cumple con buenas condiciones técnicas sanitarias e higiénicas.

La Dirección Municipal de Higiene y Abasto otorga anualmente los permisos de funcionamiento previo al cumplimiento de los requisitos estipulados y pago de las obligaciones determinados por el Municipio del Cantón Loja.

### **Requisitos:**

- Certificado de inspección.
- Certificado médico en FORMULARIO DEL COLEGIO DE MEDICOS acompañado de: Examen de heces coproparasitario.
- Permiso del año anterior.
- Permiso CETUR para establecimientos bajo su jurisdicción.
- Carnet de salud para manipuladores de alimentos.
- Registro sanitario de productos para fábricas de alimentos y bebidas procedas y derivados.
- Pago de tasa correspondiente en la dirección de Rentas
- Permiso de la Dirección de la Higiene Municipal.
- Intendencia General de Policía (solo para prostíbulos, peñas, discotecas, licoreras, cantinas, billas y barras-bar) (Higiene, 2014).

## **PAGO DE PATENTE MUNICIPAL**

### **Requisitos para obtener la patente de personas naturales**

1. Registro Único de contribuyentes actualizado.
2. Fotocopia de la cédula de identidad y certificado de votación
3. Formulario debidamente llenado de patente (Ventanilla #12 de recaudaciones).
4. Copia de declaración del impuesto a la Renta (sino está obligado, solo el pago del IVA, de Noviembre y Diciembre del ejercicio económico que se adeude).

**Nota:** El cuarto requisito no es necesario, para quienes recién inician la actividad económica (Patente, 2014).

## **PERMISO DE CUERPO DE BOMBEROS**

### **Requisitos para obtener los permisos de funcionamiento del cuerpo de bomberos de la ciudad de Loja**

1. Deberá acercarse a las ventanillas de recaudación del Municipio de Loja.
2. Comprar un formulario de 50 centavos de declaración de Activos Totales.
3. Llenarlo registrarlo en las ventanillas municipales.
4. Acudir con este formulario a las oficinas de Recaudación del Cuerpo de Bomberos de Loja para proceder al pago correspondiente.
5. Solicitar la respectiva Inspección del local por parte de los señores inspectores de Bomberos (Loja, 2014).

## REQUISITOS PARA EL INGRESO DE LOS ADULTOS MAYORES AL CENTRO GERONTOLÓGICO

El Centro Gerontológico podrá recibir en forma permanente a personas que reúnan los siguientes requisitos:

- Tener sesenta y cinco años de edad al menos;
- Presentar certificación médica de no adolecer de enfermedad infecto – contagiosa, ni presentar síntomas de alteración mental.

### ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA

Permite asignar funciones y responsabilidades a cada uno de los elementos que conforman la empresa. La organización administrativa se representa por medio de los organigramas a los cuales se acompaña con los manuales de funciones.

- **NIVELES JERARQUICOS**

Los niveles jerárquicos lo conforman el conjunto de organismos agrupados de acuerdo con el grado de autoridad y responsabilidad que posee, independientes de las funciones que realizan.

**Nivel Legislativo:** Representa el primer nivel de autoridad de la empresa, está integrado por la Junta General de Socios, cuya función es elaborar y establecer todo tipo de leyes y reglamentos que se aplicaran al interior de la empresa.

**Nivel Ejecutivo:** Es el segundo nivel de autoridad, conformado por la Directora encargado de la toma de decisiones sobre políticas generales y sobre las actividades básicas, ejerciendo autoridad para garantizar su cumplimiento.

**Nivel Asesor:** La empresa tendrá un asesor en el área legal quien asesora al administrador. Este nivel será temporal porque se lo contratara de acuerdo a los requerimientos de la empresa.

**Nivel Auxiliar:** Este nivel está integrado por la Secretaria-Contadora quien servirá de apoyo, la misma que coordinara las actividades con los demás niveles administrativos.

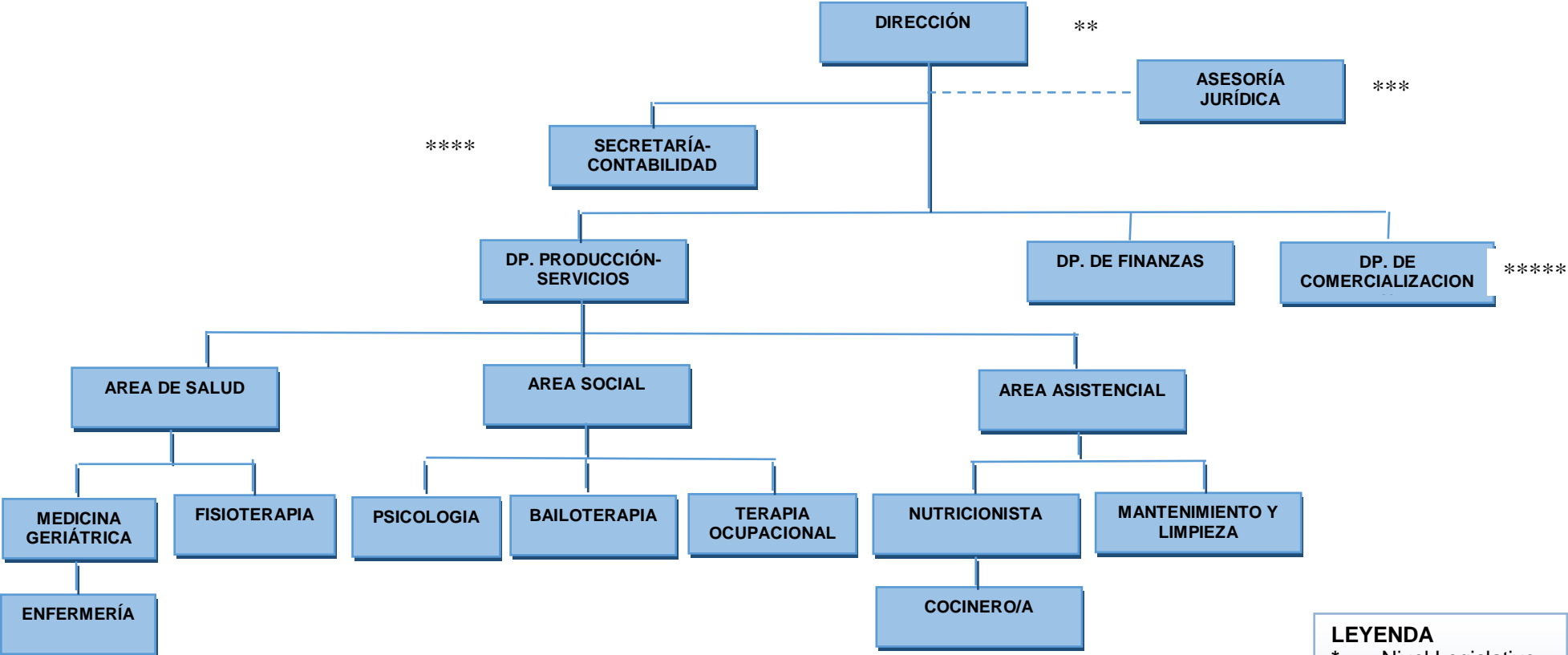
**Nivel Operativo:** En este nivel se encuentran todos aquellos puestos de quienes depende directamente el accionar de la empresa, serán los responsables directos de ejecutar las actividades básicas de la empresa, este nivel está conformado por los distintos departamentos tales como: Producción- Servicios, Finanzas y Comercialización.

- **ORGANIGRAMAS**

El objetivo principal de los organigramas es dar a conocer la distribución funcional para el trabajo.



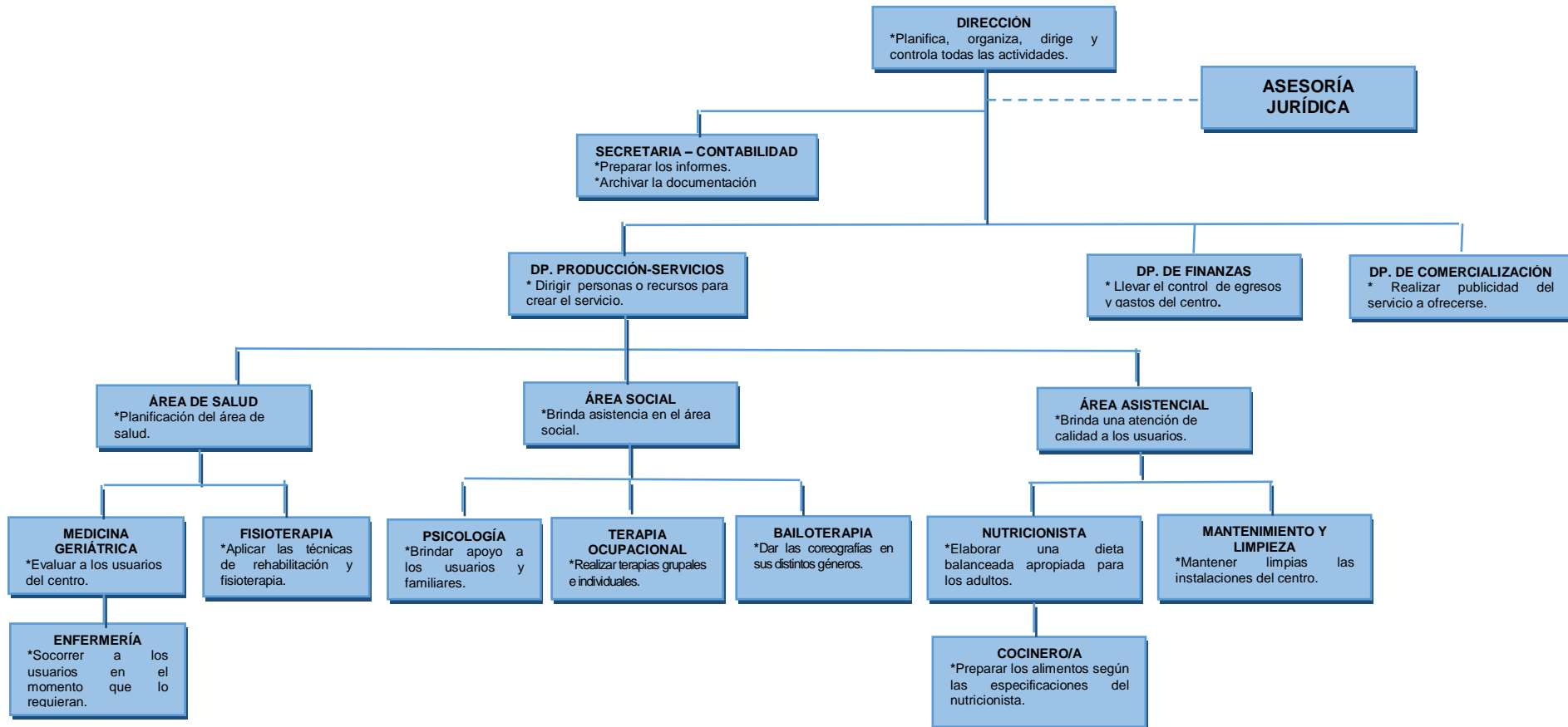
# ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DEL CENTRO GERONTOLÓGICO “NUEVA VIDA”



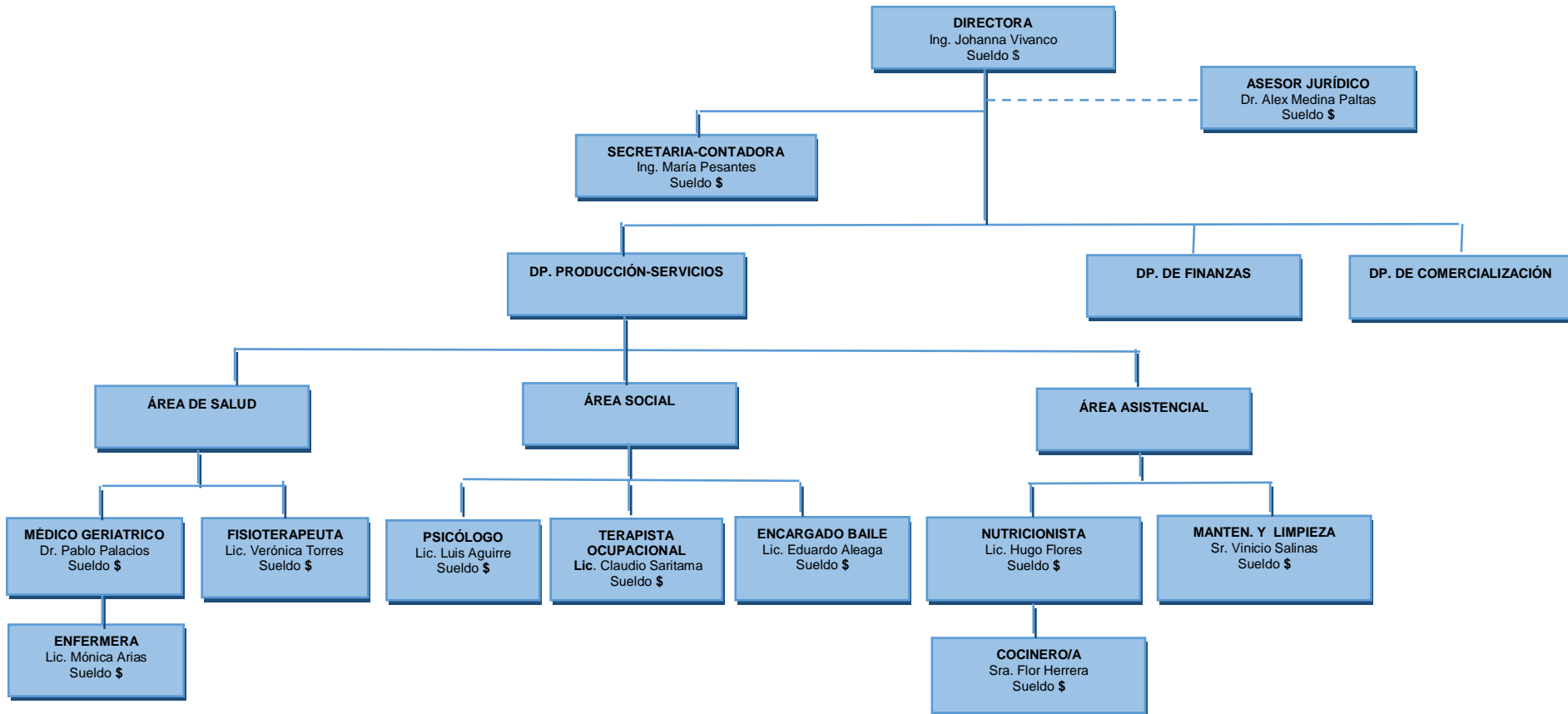
**LEYENDA**

- \* Nivel Legislativo
- \*\* Nivel Ejecutivo
- \*\*\* Nivel Asesor
- \*\*\*\* Nivel Auxiliar
- \*\*\*\*\* Nivel Operativo

## ORGANIGRAMA FUNCIONAL DEL CENTRO GERONTOLÓGICO “NUEVA VIDA”




## ORGANIGRAMA POSICIONAL DEL CENTRO GERONTOLÓGICO “NUEVA VIDA”



○ **MANUAL DE FUNCIONES**

El manual de funciones contiene información respecto de las tareas que debe cumplir cada puesto de trabajo, para facilitar el buen desenvolvimiento del personal para los distintos cargos del centro.

	
<b>NOMBRE DEL PUESTO:</b> Directora – Administrador Gerente	<b>CODIGO:</b> 001
<b>NIVEL JERÁRQUICO:</b> Nivel Ejecutivo	<b>DEPENDIENTE DE:</b> Junta General de Socios.
<b>NÚMERO DE SUBALTERNOS:</b> Todo el personal.	<b>SUELDO:</b> \$
<b>ROL DEL PUESTO:</b> Planifica, Dirige y controla los recursos con los que cuenta el centro desarrollando así estrategias que le permita al centro ser competitivo.	
<b>FUNCIONES DEL PUESTO:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Representación judicial y extrajudicial al centro.</li> <li>✓ Mantener la buena imagen del centro ante la sociedad.</li> <li>✓ Desarrollar estrategias generales para alcanzar los objetivos y metas propuestas.</li> <li>✓ Resuelve problemas presentados por los subordinados.</li> <li>✓ Dirige el plan operativo del centro, con el correspondiente presupuesto anual.</li> <li>✓ Tramitar órdenes, contratos, cheques y más documentos que el reglamento autorice, aprobando, autorizando y firmando para lograr un correcto desenvolvimiento de la empresa en su cargo.</li> </ul>	
<b>PERFIL DE CARGO:</b> Debe poseer liderazgo, mantener buenas relaciones interpersonales y fundamentalmente don de servicio.	
<b>REQUISITOS MÍNIMOS:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Título Académico en Administración de Empresas o carreras afines.</li> <li>✓ Experiencia mínima de dos años.</li> <li>✓ Requiere criterio e iniciativa para planificar y dar prioridad en las diferentes tareas de su puesto de trabajo.</li> </ul>	



<b>NOMBRE DEL PUESTO:</b> Asesor Jurídico.	<b>CODIGO:</b> 002
<b>NIVEL JERÁRQUICO:</b> Nivel Asesor.	<b>DEPENDIENTE DE:</b> Directora.
<b>NÚMERO DE SUBALTERNOS:</b> Ninguno.	<b>SUELDO:</b> \$
<b>ROL DEL PUESTO:</b> Atender los asuntos jurídicos legales, asesorando y prestando asistencia a la gestión de los órganos de la Alta Dirección.	
<b>FUNCIONES DEL PUESTO:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Asesorar a los ejecutivos del centro sobre asuntos de carácter legal.</li> <li>✓ Participar en las sesiones de la Junta General de los Socios.</li> <li>✓ Redactar contratos, convenios, cartas de compromiso, poderes y demás documentos legales que requiera el centro.</li> <li>✓ Proponer a la directora los cursos de acción más conveniente dentro del marco legal.</li> </ul>	
<b>PERFIL DE CARGO:</b> Aconseja, asesora y guía al centro en materia jurídica, económica, financiera y administrativa.	
<b>REQUISITOS MÍNIMOS:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Poseer Título Académico Profesional en: Derecho o Abogado.</li> <li>✓ Tener dos años en funciones similares.</li> </ul>	



<b>NOMBRE DEL PUESTO:</b> Secretaria-Contadora	<b>CODIGO:</b> 003
<b>NIVEL JERÁRQUICO:</b> Nivel Auxiliar.	<b>DEPENDIENTE DE:</b> Directora.
<b>NÚMERO DE SUBALTERNOS:</b> Ninguno.	<b>SUELDO:</b> \$
<b>ROL DEL PUESTO:</b> Ejecutar actividades de apoyo secretarial y administrativa que conllevan un grado de responsabilidad y confidencialidad.	
<b>FUNCIONES DEL PUESTO:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Receptar toda la documentación y correspondencia que llegue a nombre del centro.</li> <li>✓ Elaborar solicitudes, oficios, comunicaciones que le solicite el administrador.</li> <li>✓ Atender al cliente.</li> <li>✓ Atender y efectuar llamadas telefónicas, así como mantener actualizada la agenda diaria de la directora, concertando reuniones y/o citas programadas.</li> <li>✓ Realizar otras funciones afines que le sean asignadas.</li> </ul>	
<b>PERFIL DE CARGO:</b> Realizar labores propias de una secretaria y brindar asistencia directa a las autoridades y público en general.	
<b>REQUISITOS MÍNIMOS:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Poseer Título de Secretaria Ejecutivo.</li> <li>✓ Tener un año en funciones de secretaria.</li> </ul>	



<b>NOMBRE DEL PUESTO:</b> Médico Geriátrico	<b>CODIGO:</b> 004
<b>NIVEL JERÁRQUICO:</b> Nivel Operativo	<b>DEPENDIENTE DE:</b> Directora
<b>NÚMERO DE SUBALTERNOS:</b> 1	<b>SUELDO:</b> \$
<b>ROL DEL PUESTO:</b> Evaluar a los usuarios (adultos mayores) del centro con el fin de cuidar su salud.	
<b>FUNCIONES DEL PUESTO:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Controlar los 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 DE CARGO:</b> Conocimientos en medicina general y especializado en geriatría o gerontología, así como también buen manejo de relaciones interpersonales y poseer don de servicio.	
<b>REQUISITOS MÍNIMOS:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Instrucción superior, estudios en medicina general o carreras afines.</li> <li>✓ Experiencia mínima tres años (preferencia con adultos mayores).</li> <li>✓ Disponibilidad tiempo completo.</li> </ul>	



<b>NOMBRE DEL PUESTO:</b> Fisioterapeuta	<b>CODIGO:</b> 005
<b>NIVEL JERÁRQUICO:</b> Nivel Operativo	<b>DEPENDIENTE DE:</b> Directora
<b>NÚMERO DE SUBALTERNOS:</b> Ninguno	<b>SUELDO:</b> \$
<p><b>ROL DEL PUESTO:</b> Proveer de rehabilitación al adulto mayor, para mejorar o mantener sus capacidades funcionales, mediante las distintas técnicas de fisioterapia.</p>	
<p><b>FUNCIONES DEL PUESTO:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Rehabilitación a los adultos mayores.</li> <li>✓ Mejorar el rendimiento de los adultos mayores.</li> <li>✓ Proveer un estilo de vida activo y saludable.</li> <li>✓ Mantener el orden del equipo y lugar de trabajo.</li> <li>✓ Velar por el cuidado y buen trato de los equipos de la institución.</li> <li>✓ Aplicar las técnicas de rehabilitación y fisioterapia.</li> <li>✓ Cumplir con las disposiciones médicas de la institución.</li> <li>✓ Instaurar credibilidad y confianza.</li> <li>✓ Crear buena relación médico-paciente.</li> </ul>	
<p><b>PERFIL DE CARGO:</b></p> <p>Este puesto requiere que tenga estabilidad emocional, buen manejo de relaciones interpersonales y sobre todo poseer don de servicio.</p>	
<p><b>REQUISITOS MÍNIMOS:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Poseer Título de Licenciada en Fisioterapeuta.</li> <li>✓ Experiencia mínima de dos años.</li> <li>✓ Disponibilidad de tiempo.</li> </ul>	





<b>NOMBRE DEL PUESTO:</b> Enfermera	<b>CODIGO:</b> 006
<b>NIVEL JERÁRQUICO:</b> Nivel Operativo	<b>DEPENDIENTE DE:</b> Directora – Médico Geriátrico.
<b>NÚMERO DE SUBALTERNOS:</b> Ninguno	<b>SUELDO:</b> \$
<b>ROL DEL PUESTO:</b>	
<b>FUNCIONES DEL PUESTO:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Dar asistencia de primeros auxilios.</li> <li>✓ Evaluar a los pacientes (adultos mayores).</li> <li>✓ Organizar y ayudar a coordinar con el personal del centro.</li> <li>✓ Colaborar en lo que requieran los usuarios.</li> <li>✓ Crear buena relación enfermera-paciente.</li> </ul>	
<b>PERFIL DE CARGO:</b> Conocimientos en enfermería, geriatría, gerontología, entre otras; facilidad para trabajar en equipo, buenas relaciones interpersonales y especialmente poseer don de servicio.	
<b>REQUISITOS MÍNIMOS:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Poseer Título de Licenciada en Enfermería.</li> <li>✓ Experiencia mínima de dos años.</li> <li>✓ Disponibilidad de tiempo.</li> </ul>	



<b>NOMBRE DEL PUESTO:</b> Psicólogo	<b>CODIGO:</b> 007
<b>NIVEL JERÁRQUICO:</b> Nivel Operativo	<b>DEPENDIENTE DE:</b> Directora
<b>NÚMERO DE SUBALTERNOS:</b> Ninguno	<b>SUELDO:</b> \$
<p><b>ROL DEL PUESTO:</b> Brindar apoyo a los usuarios y familiares, generar bienestar en el adulto mayor, en lo físico, emocional y mental.</p>	
<p><b>FUNCIONES DEL PUESTO:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Estudiar distintas etapas del adulto mayor.</li> <li>✓ Generar actividades de orientación.</li> <li>✓ Realizar terapias de tratamiento psicológico.</li> <li>✓ Estudiar al paciente y orientar a resolver conflictos personales.</li> <li>✓ Mantener el orden del equipo y lugar de trabajo.</li> <li>✓ Realizar charlas para el manejo de la tercera edad (salud, alimentación, etc.).</li> <li>✓ Dar asesoramiento a los clientes- miembros del centro.</li> </ul>	
<p><b>PERFIL DE CARGO:</b></p> <p>El perfil idóneo para este cargo debe tener liderazgo, buen manejo de relaciones interpersonales, estabilidad emocional y poseer don de servicio.</p>	
<p><b>REQUISITOS MÍNIMOS:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Poseer Título de Licenciada en Psicología.</li> <li>✓ Experiencia mínima de dos años.</li> <li>✓ Disponibilidad de tiempo.</li> </ul>	



<b>NOMBRE DEL PUESTO:</b> Terapista Ocupacional	<b>CODIGO:</b> 008
<b>NIVEL JERÁRQUICO:</b> Nivel Operativo	<b>DEPENDIENTE DE:</b> Directora
<b>NÚMERO DE SUBALTERNOS:</b> Ninguno	<b>SUELDO:</b> \$
<p><b>ROL DEL PUESTO:</b> Planificar y realizar las terapias adecuadas para los adultos mayores de acuerdo a sus necesidades, a través de los talleres ocupacionales.</p>	
<p><b>FUNCIONES DEL PUESTO:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Realizar las terapias adecuadas para los adultos mayores de acuerdo a sus necesidades.</li> <li>✓ Planificar los distintos talleres ocupacionales.</li> <li>✓ Realizar terapias grupales e individuales.</li> <li>✓ Analizar los avances y problemas de los clientes.</li> <li>✓ Instaurar credibilidad y confianza.</li> <li>✓ Crear buena relación terapeuta-usuario.</li> </ul>	
<p><b>PERFIL DE CARGO:</b></p> <p>El perfil idóneo para este cargo debe poseer don de servicio, tener estabilidad emocional y un buen manejo de relaciones interpersonales.</p>	
<p><b>REQUISITOS MÍNIMOS:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Poseer Título de Licenciada en Terapia Ocupacional.</li> <li>✓ Experiencia mínima de dos años (preferencia con adultos mayores).</li> <li>✓ Disponibilidad de tiempo.</li> </ul>	



<b>NOMBRE DEL PUESTO:</b> Encargado de Baile	<b>CODIGO:</b> 009
<b>NIVEL JERÁRQUICO:</b> Nivel Operativo	<b>DEPENDIENTE DE:</b> Directora
<b>NÚMERO DE SUBALTERNOS:</b> Ninguno	<b>SUELDO:</b> \$
<p><b>ROL DEL PUESTO:</b> Planificar y realizar la bailoterapia a través de las coreografías de acuerdo las necesidades de los adultos mayores, en sus distintos géneros (salsa, merengue, bachata, etc.).</p>	
<p><b>FUNCIONES DEL PUESTO:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Realizar las coreografías adecuadas para los adultos mayores de acuerdo a sus necesidades.</li> <li>✓ Planificar la bailoterapia.</li> <li>✓ Realizar bailes grupales e individuales.</li> <li>✓ Analizar los avances de los clientes.</li> <li>✓ Instaurar credibilidad y confianza.</li> <li>✓ Crear buena relación instructor-usuario.</li> </ul>	
<p><b>PERFIL DE CARGO:</b></p> <p>El perfil idóneo para este cargo debe poseer conocimientos, habilidades, destrezas y experiencia en cuanto a baile adaptado a las necesidades de los adultos mayores.</p>	
<p><b>REQUISITOS MÍNIMOS:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Bailarín profesional o profesor de baile con conocimientos afines.</li> <li>✓ Experiencia mínima de dos años (preferencia con adultos mayores).</li> <li>✓ Disponibilidad de tiempo.</li> </ul>	



<b>NOMBRE DEL PUESTO:</b> Nutricionista	<b>CODIGO:</b> 0010
<b>NIVEL JERÁRQUICO:</b> Nivel Operativo	<b>DEPENDIENTE DE:</b> Directora
<b>NÚMERO DE SUBALTERNOS:</b> 1	<b>SUELDO:</b> \$
<p><b>ROL DEL PUESTO:</b> Planificar y realizar el menú dietético de acuerdo las necesidades generales de los adultos mayores.</p>	
<p><b>FUNCIONES DEL PUESTO:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Realizar los menús adecuados para los adultos mayores de acuerdo a sus necesidades generales.</li> <li>✓ Planificar la alimentación.</li> <li>✓ Controlar el peso de los clientes.</li> <li>✓ Planificar el menú diario.</li> <li>✓ Mejorar los hábitos alimentarios.</li> </ul>	
<p><b>PERFIL DE CARGO:</b></p> <p>El perfil idóneo para este cargo debe poseer un amplio conocimiento en una dieta balanceada para personas adultas mayores de 65 años en adelante, responsabilidad en sus labores y tener don de servicio con los demás.</p>	
<p><b>REQUISITOS MÍNIMOS:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Poseer Título de Licenciada en Nutricionista.</li> <li>✓ Experiencia mínima de un año en actividades similares.</li> </ul>	



<b>NOMBRE DEL PUESTO:</b> Cocinero/a	<b>CODIGO:</b> 0011
<b>NIVEL JERÁRQUICO:</b> Nivel Operativo	<b>DEPENDIENTE DE:</b> Directora - Nutricionista
<b>NÚMERO DE SUBALTERNOS:</b> Ninguno	<b>SUELDO:</b> \$
<b>ROL DEL PUESTO:</b> Cocinar y preparar los alimentos según las especificaciones del nutricionista.	
<b>FUNCIONES DEL PUESTO:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Garantizar la preparación y presentación de los alimentos de manera adecuada y eficiente.</li> <li>✓ Asegurar el cumplimiento de los procedimientos y estándares establecidos para su área.</li> <li>✓ Prepara los platillos de acuerdo a lo establecido en las recetas aprobadas.</li> <li>✓ Participa en la elaboración del menú dietético.</li> </ul>	
<b>PERFIL DE CARGO:</b> El perfil idóneo para este cargo debe poseer conocimientos en cocina, buen manejo de las relaciones interpersonales y poseer don de servicio.	
<b>REQUISITOS MÍNIMOS:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Poseer estudios superiores en culinaria.</li> <li>✓ Experiencia mínima de dos años en actividades similares.</li> <li>✓ Disponibilidad de tiempo.</li> </ul>	



<b>NOMBRE DEL PUESTO:</b> Mantenimiento y Limpieza	<b>CODIGO:</b> 0012
<b>NIVEL JERÁRQUICO:</b> Nivel Operativo	<b>DEPENDIENTE DE:</b> Directora
<b>NÚMERO DE SUBALTERNOS:</b> Ninguno	<b>SUELDO:</b> \$
<b>ROL DEL PUESTO:</b> Mantener limpias las instalaciones del Centro Gerontológico “NUEVA VIDA”, tanto interior como exteriormente.	
<b>FUNCIONES DEL PUESTO:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Realiza varias tareas de limpieza para garantizar la higiene del centro.</li> <li>✓ Trapear, aspirar, restregar, barrer, quitar el polvo, pulir y dar brillo.</li> <li>✓ Ser responsable de limpiar las oficinas administrativas.</li> <li>✓ Se requiere que limpie las áreas del comedor después de las comidas y los eventos especiales.</li> <li>✓ Se requiere que limpie las áreas comunes, salas de espera, los baños, etc.</li> </ul>	
<b>PERFIL DE CARGO:</b> El perfil idóneo para este cargo debe tener facilidad para trabajar en equipo, buenas relaciones interpersonales y poseer don de servicio.	
<b>REQUISITOS MÍNIMOS:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Instrucción media- Bachillerato.</li> <li>✓ Experiencia no indispensable.</li> <li>✓ Trabajo tiempo completo.</li> </ul>	

## ESTUDIO FINANCIERO

### ➤ INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO

#### INVERSIONES

Para que la empresa empiece su actividad comercial es necesario contar con activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo.

- **ACTIVOS FIJOS:** Son aquellas inversiones que realiza la empresa tales como: terreno, construcción, equipo de oficina, muebles y enseres, equipo de cómputo, entre otros.

**Terreno:** El valor del terreno es de acuerdo al avalúo comercial que realiza el Municipio de Loja, siendo el área de terreno de 500,00m<sup>2</sup> para la construcción del Centro Gerontológico “**NUEVA VIDA**”.

**CUADRO N°31  
TERRENO**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Terreno	500,00	m <sup>2</sup>	83,50	41.750,00
<b>TOTAL</b>				<b>41.750,00</b>

**Fuente:** Municipio de Loja (Catástrofe y Avalúo).

**Elaboración:** La Autora.

**Construcción:** La construcción del Centro Gerontológico “**NUEVA VIDA**” tendrá un costo de \$ 132.739,70.



**CUADRO N°32  
CONSTRUCCIÓN**

DESCRIPCIÓN	AREA DE CONSTRUCCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Área Administrativa	56,72	m2	285,00	16.165,20
Área Salud	49,90	m2	285,00	14.221,50
Área Social	144,96	m2	285,00	41.313,60
Área Asistencial	105,80	m2	285,00	30.153,00
Área Verde	71,58	m2	190,00	13.600,20
Bodega y Lavandería	39,88	m2	285,00	11.365,80
Garaje	31,16	m2	190,00	5.920,40
<b>TOTAL</b>	<b>500,00</b>	<b>m2</b>		<b>132.739,70</b>

Fuente: Arquitecto Javier Salinas

Elaboración: La Autora

**Maquinaria Y Equipo:** Se utilizará la siguiente maquinaria y equipo como: minicomponente, televisor, proyector, lavadora, cocina industrial, etc., con un valor de \$ 5.266,00.

**CUADRO N°33  
MAQUINARIA Y EQUIPO**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Minicomponente SONY	1	230,00	230,00
Televisor (SAMSUNG 39 Pulgadas)	1	720,00	720,00
Pantalla de proyección con trípode de 180 x 180	1	183,00	183,00
Proyector de 2500 Lúmenes	1	900,00	900,00
Lavadora (SAMSUNG)	1	600,00	600,00
Cocina Industrial (3 quemadores)	1	340,00	340,00
Refrigeradora de dos puertas	1	910,00	910,00
Fonendoscopio simple de diafragma y campana	1	56,00	56,00
Tensiómetro de columna de mercurio	1	97,00	97,00
Bicicleta Eléctrica	2	300,00	600,00
Caminadora Eléctrica	2	315,00	630,00
<b>TOTAL</b>			<b>5.266,00</b>

Fuente: Artefacta, Hnos. Ochoa y Supermaxi (T Ventas)

Elaboración: La Autora

**Herramientas:** Con la finalidad de brindar un buen servicio se consideró las siguientes herramientas con un valor de \$363,60.

**CUADRO N°34  
HERRAMIENTAS**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Alfombrillas de estiramiento	5	22,50	112,50
Balón para fisioterapia	10	14,45	144,50
Bandas elásticas (docena)	2	8,30	16,60
Pesas	12	7,50	90,00
<b>TOTAL</b>			<b>363,60</b>

**Fuente:** Supermaxi

**Elaboración:** La Autora

**Muebles y Enseres:** Son todos los muebles que se van a utilizar para el equipamiento y el normal funcionamiento del centro, con un valor de \$ 10.998,78.

**CUADRO N°35  
MUEBLES Y ENSERES**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Escritorio	4	133,00	532,00
Silla Giratoria	4	25,00	100,00
Sillas para la sala de espera	4	12,00	48,00
Archivador	2	19,99	39,98
Casilleros	60	18,00	1.080,00
Mesa (comedor)	2	278,00	556,00
Sillas (comedor)	60	6,99	419,40
Bancas (capilla)	5	34,00	170,00
Sillas (salón social)	60	6,99	419,40
Bancas (área verde)	5	31,00	155,00
Silla de Ruedas	1	199,00	199,00
Andadores	2	40,00	80,00
Camilla para consultorio	3	160,00	480,00
Camas de relax	60	112,00	6.720,00
<b>TOTAL</b>			<b>10.998,78</b>

**Fuente:** Muebles "Segarra" y Almacenes Tía.

**Elaboración:** La Autora.

**Equipo de Oficina:** Instrumentos que se van a utilizar en el área administrativa, con un valor de \$ 139,60.

**CUADRO N°36  
EQUIPO DE OFICINA**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Teléfono	2	25,00	50,00
Fax	2	35,00	70,00
Calculadora	1	19,60	19,60
<b>TOTAL</b>			<b>139,60</b>

Fuente: Gráficas Santiago

Elaboración: La Autora

**Equipo de Cómputo:** Son los equipos que permitirán elaborar las actividades que requiera el centro en forma eficiente y efectiva. Luego se realizará una reinversión de los equipos de cómputo (3 veces en la vida del proyecto) ya que por su depreciación necesitan una reinversión en la vida del proyecto. Para poder obtener sus respectivos valores se actualizan los costos de equipo de cómputo con la tasa de inflación de 3,90% y ubicamos sus valores respectivos a cada año de reinversión, que es en el año 4, 7 y 10.

**CUADRO N°37  
EQUIPO DE CÓMPUTO**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Computadora	2	560,00	1.120,00
Impresora	1	45,00	45,00
<b>SUBTOTAL</b>			<b>1.165,00</b>
Reinversión Equipo de Comp. Año 4	1	1.210,44	1.210,44
<b>SUBTOTAL</b>			<b>1.210,44</b>
Reinversión Equipo de Comp. Año 7	1	1.257,64	1.257,64
<b>SUBTOTAL</b>			<b>1.257,64</b>
Reinversión Equipo de Comp. Año 10	1	1.306,69	1.306,69
<b>SUBTOTAL</b>			<b>1.306,69</b>
<b>TOTAL</b>			<b>4.939,77</b>

Fuente: Set Com PC

Elaboración: La Autora

**Depreciación:** Es la disminución en el valor de un bien debido al uso, al deterioro y la caída en desuso, a lo largo de su vida útil (duración). A continuación se detalla las depreciaciones de los activos:

**CUADRO N°38  
RESUMEN DE DEPRECIACIONES DE ACTIVOS FIJOS**

<b>BIENES A DEPRECIARSE</b>	<b>COSTO</b>	<b>VIDA ÚTIL</b>	<b>PORCENTAJE DEPRECIACIÓN</b>	<b>DEPRECIACIÓN ANUAL</b>	<b>VALOR RESIDUAL</b>
Construcción	132.739,70	20	5%	6.636,99	66.369,85
Maquinaria y Equipo	5.266,00	10	10%	526,60	0,00
Herramientas	363,60	10	10%	36,36	0
Muebles y Enseres	10.998,78	10	10%	1.099,88	0
Equipo de Oficina	139,60	10	10%	13,96	0,00
Equipo de Computo	1.165,00	3	33,33%	388,33	0,00
Reinversión Equipo de Computo Año 4	1.210,44	3	33,33%	403,48	0,00
Reinversión Equipo de Computo Año 7	1.257,64	3	33,33%	419,21	0,00
Reinversión Equipo de Comp. Año 10	1.306,69	3	33,33%	435,56	871,13
<b>TOTAL</b>	<b>154.447,45</b>			<b>9.960,37</b>	<b>67.240,98</b>

Fuente: SRI y Cuadro N° 32 al 37.

Elaboración: La Autora

- **ACTIVOS DIFERIDOS:** Son todos los gastos necesarios para el inicio de actividades del Centro Gerontológico “NUEVA VIDA”, con un valor de \$1.202,16.

**CUADRO N°39  
ACTIVOS DIFERIDOS**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
Constitución de la empresa	1	500,00	500,00
Permiso de Funcionamiento	1	320,00	320,00
Estudios Preliminares	1	382,16	382,16
<b>TOTAL</b>			<b>1.202,16</b>

Fuente: Municipio de Loja

Elaboración: La Autora

**Amortización de Activos Diferidos:** Se deben amortizar durante el período en que se reciben los servicios o se causen los costos o gastos, en nuestro proyecto nos da un total de las amortizaciones de \$ 120,22.

**CUADRO N°40  
AMORTIZACIÓN DE ACTIVOS DIFERIDOS**

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL	AÑOS	AMORTIZACIÓN
Constitución de la empresa	500,00	10	50,00
Permiso de Funcionamiento	320,00	10	32,00
Estudios Preliminares	382,16	10	38,22
<b>TOTAL</b>			<b>120,22</b>

Fuente: Cuadro N°39

Elaboración: La Autora

- **CAPITAL DE TRABAJO:** Está representado por el capital adicional con lo que hay que contar para que empiece a funcionar la empresa.

**Insumos Directos:** Son todos los insumos que se utilizan para brindar el servicio de alimentación de los adultos mayores del centro, con un valor total anual de \$19136,16.

**CUADRO N°41  
INSUMOS DIRECTOS**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
<b>LUNES</b>				
<b>DESAYUNO</b>				
Morocho	Libra	3	0,60	1,80
Azúcar	Libra	3	0,55	1,65
Leche	Litro	4	0,80	3,20
Especerías	Porción	4	0,50	2,00
Huevos	Unidad	60	0,13	7,80
Pan	Unidad	60	0,12	7,20
<b>ALMUERZO</b>				0,00
Menudencia	Libra	11	0,75	8,25

Arrocillo	Libra	3	0,30	0,90
Arveja	Libra	2	1,25	2,50
Zanahoria	Libra	3	0,20	0,60
Carne de res	Libra	11	1,50	16,50
Arroz	Libra	11	0,46	5,06
Pepinos	Unidad	6	0,10	0,60
Tomates	Libra	2	0,35	0,70
Limones	Unidad	4	0,05	0,20
Avena	1/2 libra	2	0,30	0,60
Panela	Unidad	3	0,40	1,20
<b>REFRIGERIO</b>				0,00
Humas	Unidad	60	0,65	39,00
Canela	Porción	2	0,25	0,50
Azúcar	Libra	3	0,55	1,65
<b>MARTES</b>				0,00
<b>DESAYUNO</b>				0,00
Supan	Funda	3	1,60	4,80
Mantequilla	Libra	2	1,25	2,50
Cocoa	Funda	2	2,00	4,00
Maduro	Unidad	60	0,05	3,00
<b>ALMUERZO</b>				0,00
Guineos	Unidad	60	0,05	3,00
Papa	Libra	6	0,20	1,20
Arveja	Libra	5	0,60	3,00
Quesillo	Libra	3	1,80	5,40
Pollo	Libra	6	1,45	8,70
Arroz	Libra	11	0,46	5,06
Col	Unidad	2	0,75	1,50
Limones	Unidad	4	0,05	0,20
Naranja	Unidad	30	0,04	1,20
Panela	Unidad	3	0,40	1,20
<b>REFRIGERIO</b>				0,00
Tamal	Unidad	60	0,75	45,00
Cedrón	Porción	2	0,25	0,50
Azúcar	Libra	3	0,55	1,65
<b>MIÉRCOLES</b>				0,00
<b>DESAYUNO</b>				0,00
Tomate de árbol	Unidad	50	0,10	5,00
Azúcar	Libra	3	0,55	1,65
Plátanos	Unidad	30	0,10	3,00
Queso	Libra	3	1,80	5,40

<b>ALMUERZO</b>				0,00
Arroz de cebada	Libra	5	0,60	3,00
Papa	Libra	7	0,20	1,40
Quesillo	Libra	3	1,80	5,40
Pollo	Libra	5	1,45	7,25
Arroz	Libra	9	0,46	4,14
Arveja fresca	Libra	2	1,25	2,50
Choclo	Libra	2	1,00	2,00
Zanahoria	Libra	3	0,20	0,60
Pimientos	Unidad	3	0,05	0,15
Salchicha	Libra	3	1,25	3,75
Aceite	1/2 litro	1	1,00	1,00
Naranjillas	Unidad	25	0,05	1,25
Azúcar	Libra	3	0,55	1,65
<b>REFRIGERIO</b>				0,00
Pan	Unidad	60	0,12	7,20
Mortadela	Libra	4	1,35	5,40
Horchata	Porción	3	0,50	1,50
Azúcar	Libra	3	0,55	1,65
<b>JUEVES</b>				0,00
<b>DESAYUNO</b>				0,00
Mote	Libra	4	0,50	2,00
Huevos	Unidad	14	0,13	1,82
Hierbaluisa	Porción	2	0,25	0,50
Panela	Unidad	3	0,40	1,20
<b>ALMUERZO</b>				0,00
Fréjol	Libra	4	1,00	4,00
Zapallo	Libra	4	0,25	1,00
Espinaca	Porción	2	0,25	0,50
Papa	Libra	6	0,20	1,20
Quesillo	Libra	3	1,80	5,40
Culantro	Porción	1	0,25	0,25
Corvina	Libra	7	3,00	21,00
Arroz	Libra	11	0,46	5,06
Plátanos	Unidad	8	0,10	0,80
Brócoli	Unidad	2	0,75	1,50
Zanahoria	Libra	3	0,20	0,60
Cebolla	Libra	1	0,17	0,17
Tapioca	Funda	2	1,20	2,40
Azúcar	Libra	3	0,55	1,65
Canela	Porción	2	0,25	0,50

<b>REFRIGERIO</b>				0,00
Galletas DUCALES	Unidad	5	1,90	9,50
Anís	Porción	3	0,25	0,75
Azúcar	Libra	3	0,55	1,65
Queso	Libra	3	1,80	5,40
<b>VIERNES</b>				0,00
<b>DESAYUNO</b>				0,00
Avena	1/2 libra	1	0,30	0,30
Pan	Unidad	60	0,12	7,20
Panela	Unidad	3	0,50	1,50
Queso	Libra	3	1,80	5,40
<b>ALMUERZO</b>				0,00
Haba	Libra	4	1,00	4,00
Papa	Libra	5	0,20	1,00
Quesillo	Libra	3	1,80	5,40
Culantro	Porción	1	0,25	0,25
Arroz de sopa	Libras	2	0,45	0,90
Carne molida	Libra	7	1,50	10,50
Arroz	Libra	11	0,46	5,06
Lenteja	Libra	3	0,75	2,25
Zanahoria	Libra	3	0,20	0,60
Remolacha	Libra	1	0,40	0,40
Limones	Unidad	4	0,05	0,20
<b>REFRIGERIO</b>				0,00
Quimbolito	Unidad	60	0,40	24,00
Manzanilla	Porción	2	0,25	0,50
Azúcar	Libra	3	0,55	1,65
<b>TOTAL SEMANAL</b>				<b>398,67</b>
<b>TOTAL MENSUAL</b>				<b>1.594,68</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>				<b>19.136,16</b>

**Fuente:** Mercados de la ciudad de Loja

**Elaboración:** La Autora

En el presente cuadro se detalló un ejemplo de la planificación del centro gerontológico en una semana, de una manera variada y alternando los alimentos, es así que se les brinda: desayuno, almuerzo y refrigerio a media tarde entre las actividades o talleres ocupacionales, de acuerdo a la planificación del centro gerontológico, ya que luego retornan a sus hogares.



**Materiales para Talleres:** Se utilizará para realización de los distintos talleres (lana, pintura, tela, etc.) y así brindar un servicio de calidad, con un valor de \$887,51 en el año.

**CUADRO N°42  
MATERIALES PARA TALLERES**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Habas	libra	300	0,50	150,00
Fideos	libra	300	0,42	126,00
Lana	unidad	300	1,25	375,00
Pintura	docena	12	9,60	115,20
Tela	yarda	24	2,90	69,60
Pincel	docena	12	3,58	42,96
Tijera	unidad	25	0,35	8,75
<b>TOTAL</b>				<b>887,51</b>

**Fuente:** Gráficas Santiago y Galtor

**Elaboración:** La Autora

**Mano de Obra Directa:** Aquí se detalla el personal que interviene directamente para brindar el servicio, las remuneraciones se encuentran establecidas de acuerdo a las leyes laborales que rigen en el país para cada sector de la economía, teniendo un valor total anual de \$ 55.334,85.

**CUADRO N°43  
MANO DE OBRA DIRECTA**

<b>COMPONENTE</b>	<b>ENFERME- RA</b>	<b>FISIOTE- RAPEUTA</b>	<b>ENCAR- GADO DE BAILE</b>	<b>PSICÓLOGO</b>	<b>NUTRICIO- NISTA</b>	<b>COCINERO/ A</b>	<b>MANTENI- MIENTO Y LIMPIEZA</b>	<b>MÉDICO GERIÁTRI- CO</b>	<b>TERAPISTA OCUPACIO- NAL</b>
Remuneración Básica	374,78	379,20	354,00	385,08	379,20	354,00	354,00	387,67	379,20
Décima tercera Remuneración	31,23	31,60	29,50	32,09	31,60	29,50	29,50	32,31	31,60
Décima cuarta Remuneración	29,50	29,50	29,50	29,50	29,50	29,50	29,50	29,50	29,50
Aporte Patronal 11,15%	41,79	42,28	39,47	42,94	42,28	39,47	39,47	43,23	42,28
Aporte al IECE 0,5%	1,87	1,90	1,77	1,93	1,90	1,77	1,77	1,94	1,90
Aporte al SECAP 0,5%	1,87	1,90	1,77	1,93	1,90	1,77	1,77	1,94	1,90
Aporte al IESS 9,35%	35,04	35,46	33,1	36	35,46	33,1	33,1	36,25	35,46
<b>SUBTOTAL</b>	<b>516,08</b>	<b>521,84</b>	<b>489,11</b>	<b>529,47</b>	<b>521,84</b>	<b>489,11</b>	<b>489,11</b>	<b>532,84</b>	<b>521,84</b>
Nº de Empleados	1	1	1	1	1	1	1	1	1
<b>TOTAL MENSUAL</b>	<b>516,08</b>	<b>521,84</b>	<b>489,11</b>	<b>529,47</b>	<b>521,84</b>	<b>489,11</b>	<b>489,11</b>	<b>532,84</b>	<b>521,84</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>6.192,98</b>	<b>6.262,08</b>	<b>5.869,32</b>	<b>6.353,64</b>	<b>6.262,08</b>	<b>5.869,32</b>	<b>5.869,32</b>	<b>6.394,03</b>	<b>6.262,08</b>

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales 2015, IESS

Elaboración: La Autora

**Consumo de Gas Industrial:** Para la preparación de las comidas se utilizará 48 cilindros anualmente, con un valor total anual de \$648,00.

**CUADRO N°44  
CONSUMO DE GAS INDUSTRIAL**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD REQUERIDA	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	COSTO MENSUAL
Cons. de Gas Indust.	Cilindro	48	13,50	648,00	54,00
<b>TOTAL</b>				<b>648,00</b>	<b>54,00</b>

Fuente: LOJAGAS

Elaboración: La Autora

**Material de Trabajo:** El material de trabajo que utilizará el personal del centro será el siguiente, con un valor total de \$ 150,46.

**CUADRO N°45  
MATERIAL DE TRABAJO**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD REQUEIDA	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Mandil Blanco manga larga	3	25,00	75,00
Blusa (enfermería y terapeuta ocupacional)	2	12,50	25,00
Guantes Reforzados marca C(caja)	4	9,99	39,96
Delantales	2	3,50	7,00
Gorros	2	1,75	3,50
<b>TOTAL</b>			<b>150,46</b>

Fuente: Deportivo Arias y Farmacia Cruz Azul

Elaboración: La Autora

**Energía Eléctrica/ Servicio:** Se provee un consumo mensual de energía eléctrica de 400 kw/h para el área del servicio, con un valor total anual de \$624,00.

**CUADRO N°46  
ENERGÍA ELÉCTRICA / SERVICIO**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD REQUEIDA	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Energía Eléctrica	kw/h	400	0,13	52,00	624,00
<b>TOTAL</b>				<b>52,00</b>	<b>624,00</b>

Fuente: EERSSA

Elaboración: La Autora

**Agua Potable/Servicio:** Se provee un consumo mensual de agua potable de 90m<sup>3</sup> para el área del servicio, con un valor total anual de \$ 378,00.

**CUADRO N°47  
AGUA POTABLE / SERVICIO**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD REQUEIDA	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Agua Potable	m <sup>3</sup>	90	0,35	31,50	378,00
<b>TOTAL</b>				<b>31,50</b>	<b>378,00</b>

Fuente: EMAALEP

Elaboración: La Autora

- **GASTOS ADMINISTRATIVOS:** Dentro de los gastos administrativos que tendrá el Centro Gerontológico tenemos: remuneraciones del personal administrativo, paga de los servicios básicos para el área administrativa, materiales o útiles de oficina y materiales de aseo.

**Remuneración Personal Administrativo:** Aquí se detalla el personal administrativo que se requiere para el funcionamiento del centro, con un valor total de \$ 14.263,80.

**CUADRO N°48  
REMUNERACIÓN PERSONAL ADMINISTRATIVO**

COMPONENTE	DIRECTORA	SECRETARIA CONTADORA	ASESOR JURÍDICO
Remuneración Básica	450,00	370,00	<b>TEMPORAL</b>
Décima tercera Remuneración	37,50	30,83	
Décima cuarta Remuneración	29,50	29,50	
Aporte Patronal 11,15%	50,18	41,26	
Aporte al IECE 0,5%	2,25	1,85	
Aporte al SECAP 0,5%	2,25	1,85	
Aporte al IESS 9,35%	42,08	34,6	
<b>SUBTOTAL</b>	<b>613,76</b>	<b>509,89</b>	
Nº de Empleados	1	1	
<b>TOTAL MENSUAL</b>	<b>613,76</b>	<b>509,89</b>	
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>7.365,12</b>	<b>6.118,68</b>	<b>780,00</b>

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales 2015, IESS

Elaboración: La Autora

**Agua Potable / Administrativo:** Se provee un consumo mensual de agua potable de 12m3 para el área administrativa, con un valor total anual de \$50,40.

**CUADRO N° 49  
AGUA POTABLE / ADMINISTRATIVO**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD REQUEIDA	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Agua Potable	m3	12	0,35	4,20	50,40
<b>TOTAL</b>				<b>4,20</b>	<b>50,40</b>

Fuente: EMAALEP  
Elaboración: La Autora

**Energía Eléctrica / Administrativo:** Se provee un consumo mensual de energía eléctrica de 85 kw/h para el área administrativa, con un valor total anual de \$ 153,00.

**CUADRO N° 50  
ENERGÍA ELÉCTRICA / ADMINISTRATIVO**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD REQUEIDA	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Energía Eléctrica	kw/h	85	0,15	12,75	153,00
<b>TOTAL</b>				<b>12,75</b>	<b>153,00</b>

Fuente: EERSSA  
Elaboración: La Autora

**Servicio Telefónico E Internet / Administrativo:** Se contratará mensualmente un plan empresarial en Corporación Nacional de Telecomunicaciones (CNT) de 1.5MB y 200 minutos, con un valor total anual de \$ 360,00.

**CUADRO N° 51  
SERVICIO TELEFÓNICO E INTERNET / ADMINISTRATIVO**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD REQUEIDA	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Servicio Telefónico e Internet	Minutos/1.5 MB	1	30,00	30,00	360,00
<b>TOTAL</b>				<b>30,00</b>	<b>360,00</b>

Fuente: Corporación Nacional de Telecomunicaciones (CNT)  
Elaboración: La Autora

**Materiales O Útiles De Oficina:** Son todos los materiales que servirán para llevar a efecto las actividades de la oficina, con un valor total anual de \$ 297,00.

**CUADRO N°52  
MATERIALES O ÚTILES DE OFICINA**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD REQUERIDA	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Esferográficos	docena	2	4,10	8,20	98,40
Papel	resma	2	4,00	8,00	96,00
Tinta	cartucho	3	2,50	7,50	90,00
Clips	caja	3	0,35	1,05	12,60
<b>TOTAL</b>				<b>24,75</b>	<b>297,00</b>

Fuente: Gráficas Santiago

Elaboración: La Autora

**Materiales O Útiles De Aseo:** Son aquellos materiales necesarios para mantener el aseo en la oficinas, con un valor total anual de \$ 783,60.

**CUADRO N°53  
MATERIALES O ÚTILES DE ASEO**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD REQUERIDA	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Cesto de basura	unidad	6	5,00	30,00	360,00
Escobas	unidad	3	1,60	4,80	57,60
Trapeadores	unidad	3	4,00	12,00	144,00
Desinfectante	galón	2	7,00	14,00	168,00
Franelas	unidad	3	1,50	4,50	54,00
<b>TOTAL</b>				<b>65,30</b>	<b>783,60</b>

Fuente: Puertas del Sol

Elaboración: La Autora

○ **GASTOS DE VENTAS**

**Publicidad:** El centro hará conocer los servicios que ofrece a través de una cuña radial (Luz y Vida), con un valor total anual de \$ 480,00.

**CUADRO N°54  
PUBLICIDAD**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD REQUERIDA	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Cuña Radial (Luz y Vida)	8	5,00	40,00	480,00
<b>TOTAL</b>			<b>40,00</b>	<b>480,00</b>

Fuente: Radio Luz y Vida

Elaboración: La Autora

**CUADRO N°55  
RESÚMEN DE INVERSIÓN**

RUBROS	VALOR
<b>ACTIVOS FIJOS</b>	
Terreno	41.750,00
Construcción	132.739,70
Maquinaria y Equipo	5.266,00
Herramientas	363,60
Muebles y Enseres	10.998,78
Equipo de Oficina	139,60
Equipo de Cómputo	1.165,00
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>	<b>192.422,68</b>
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>	
Constitución de la Empresa	500,00
Permiso de Funcionamiento	320,00
Estudios Preliminares	382,16
<b>TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>1.202,16</b>
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	
Insumos Directos	1.594,68
Materiales para Talleres	73,96
Mano de Obra Directa	4.611,24
Consumo de Gas Industrial	54,00
Material de Trabajo	150,46
Energía Eléctrica para el servicio	52,00
Agua Potable para el servicio	31,50
<b>Gastos Administrativos</b>	
Remuneración Administrativo	1.188,65
Agua Potable Área Administrativa	4,20
Energía Eléctrica Área Administrativa	12,75
Servicio Telefónico e Internet	30,00
Materiales o útiles de Oficina	24,75
Materiales o útiles de Aseo	65,30
Gastos de ventas	40,00
<b>TOTAL CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>7.933,49</b>
<b>TOTAL DE LA INVERSIÓN</b>	<b>201.558,33</b>

**Fuente:** Cuadro N° 31-37, N°39 y N° 41-54

**Elaboración:** La Autora

De acuerdo a los requerimientos necesarios para el presente proyecto, se determinó que el capital de trabajo alcanza una inversión total de \$201.558,33.

➤ **FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN**

Para la aplicación del presente estudio de factibilidad se necesita un total de \$201.558,33; el cual estará financiado con el 50% de capital propio de los socios mientras que la diferencia se lo hará a través de financiamiento externo por lo que recurriremos a un préstamo en el Banco Nacional de Fomento.

**CUADRO N°56  
FINANCIAMIENTO**

<b>COMPONENTE</b>	<b>VALOR</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Capital Propio	100.779,16	50%
Capital Externo	100.779,16	50%
<b>TOTAL</b>	<b>201.558,33</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuadro N° 55 Resumen de Inversión

**Elaboración:** La Autora

A continuación se detalla la tabla de amortización para el crédito Comercial de Servicios solicitado al Banco Nacional de Fomento por el monto de \$100.779,16 a cinco años plazo, con una tasa de interés del 10% ya que el monto es superior a \$25.000,00.



**CUADRO N°57  
TABLA DE AMORTIZACIÓN**

<b>AÑOS</b>	<b>SEMESTRE</b>	<b>SALDO INICIAL</b>	<b>AMORTIZACIÓN</b>	<b>SALDO FINAL</b>	<b>INTERÉS SEMESTRAL</b>	<b>INTERÉS ANUAL</b>
<b>1</b>	1	100.779,16	5.038,96	95.740,21	5.038,96	9.825,97
	2	95.740,21	5.038,96	90.701,25	4.787,01	
<b>2</b>	1	90.701,25	5.038,96	85.662,29	4.535,06	8.818,18
	2	85.662,29	5.038,96	80.623,33	4.283,11	
<b>3</b>	1	80.623,33	5.038,96	75.584,37	4.031,17	7.810,39
	2	75.584,37	5.038,96	70.545,41	3.779,22	
<b>4</b>	1	70.545,41	5.038,96	65.506,46	3.527,27	6.802,59
	2	65.506,46	5.038,96	60.467,50	3.275,32	
<b>5</b>	1	60.467,50	5.038,96	55.428,54	3.023,37	5.794,80
	2	55.428,54	5.038,96	50.389,58	2.771,43	
<b>6</b>	1	50.389,58	5.038,96	45.350,62	2.519,48	4.787,01
	2	45.350,62	5.038,96	40.311,67	2.267,53	
<b>7</b>	1	40.311,67	5.038,96	35.272,71	2.015,58	3.779,22
	2	35.272,71	5.038,96	30.233,75	1.763,64	
<b>8</b>	1	30.233,75	5.038,96	25.194,79	1.511,69	2.771,43
	2	25.194,79	5.038,96	20.155,83	1.259,74	
<b>9</b>	1	20.155,83	5.038,96	15.116,87	1.007,79	1.763,64
	2	15.116,87	5.038,96	10.077,92	755,84	
<b>10</b>	1	10.077,92	5.038,96	50.38,96	503,90	755,84
	2	5.038,96	5.038,96	0,00	251,95	

Fuente: Cuadro N° 56 Financiamiento

Elaboración: La Autora

**ESTRUCTURA DE COSTOS DEL PROYECTO:** Aquí se detalla los gastos que se enfrentan durante la prestación del servicio. Para la proyección de los costos se utilizan los promedios de la tasa de inflación para el año 2015 que es de 3,90%, así para una más específica y amplia explicación se presenta en el siguiente cuadro:

**CUADRO N°58  
PRESUPUESTO PROYECTADO**

<b>RUBRO</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	<b>AÑO 6</b>	<b>AÑO 7</b>	<b>AÑO 8</b>	<b>AÑO 9</b>	<b>AÑO 10</b>
<b>COSTO DE PRODUCCIÓN</b>										
Insumos Directos	19.136,16	19.882,47	20.657,89	21.463,55	22.300,63	23.170,35	24.073,99	25.012,88	25.988,38	27.001,93
Materiales para Talleres	887,51	922,12	958,08	995,45	1.034,27	1.074,61	1.116,52	1.160,06	1.205,30	1.252,31
Mano de Obra Directa	55.334,85	60.209,85	65.514,34	71.286,15	77.566,46	84.400,07	91.835,72	99.926,45	108.729,97	118.309,08
Consumo de Gas Industrial	648,00	673,27	699,53	726,81	755,16	784,61	815,21	847	880,03	914,35
Material de Trabajo	150,46	156,33	162,43	168,76	175,34	182,18	189,29	196,67	204,34	212,31
Energía Eléctrica para el servicio	624,00	648,34	673,63	699,9	727,2	755,56	785,03	815,65	847,46	880,51
Agua Potable para el servicio	378,00	392,74	408,06	423,97	440,50	457,68	475,53	494,08	513,35	533,37
Depreciación de Construcción	6.636,99	6.636,99	6.636,99	6.636,99	6.636,99	6.636,99	6.636,99	6.636,99	6.636,99	6.636,99
Deprec. de Maquinaria y Equipo	526,60	526,60	526,60	526,60	526,60	526,60	526,60	526,60	526,60	526,60
Depreciación de Herramientas	36,36	36,36	36,36	36,36	36,36	36,36	36,36	36,36	36,36	36,36
<b>TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN</b>	<b>84.358,93</b>	<b>90.085,07</b>	<b>96.273,91</b>	<b>102.964,54</b>	<b>110.199,51</b>	<b>118.025,01</b>	<b>126.491,24</b>	<b>135.652,74</b>	<b>145.568,78</b>	<b>156.303,81</b>
<b>COSTO DE OPERACIÓN</b>										
<b>Gastos de Administración</b>										
Remuneración personal Admi.	14.263,80	14.820,09	15.398,07	15.998,59	16.622,54	17.270,82	17.944,38	18.644,21	19.371,33	20.126,81
Agua Potable Área Administrativa	50,40	52,37	54,41	56,53	58,73	61,02	63,40	65,87	68,44	71,11
Energía Eléctrica Área Administrativa	153,00	158,97	165,17	171,61	178,30	185,25	192,47	199,98	207,78	215,88
Servicio Telefónico E Internet	360,00	374,04	388,63	403,79	419,54	435,90	452,90	470,56	488,91	507,98
Materiales o útiles de oficina	297,00	308,58	320,61	333,11	346,1	359,6	373,62	388,19	403,33	419,06
Materiales o útiles de aseo	783,60	814,16	845,91	878,90	913,18	948,79	985,79	1.024,24	1.064,19	1.105,69
Depreciación de Equipo de Oficina	13,96	13,96	13,96	13,96	13,96	13,96	13,96	13,96	13,96	13,96
Deprec. de Muebles y Enseres	1.099,88	1.099,88	1.099,88	1.099,88	1.099,88	1.099,88	1.099,88	1.099,88	1.099,88	1.099,88
Deprec. de Equipo de Cómputo	388,33	388,33	388,33	403,48	403,48	403,48	419,21	419,21	419,21	435,56
<b>Gastos de Ventas</b>										
Publicidad	480,00	498,72	518,17	538,38	559,38	581,20	603,87	627,42	651,89	677,31
<b>Gastos Financieros</b>										
Intereses sobre Créditos	9.825,97	8818,18	7.810,39	6.802,59	5.794,80	4.787,01	3.779,22	2771,43	1.763,64	755,84
<b>Otros Gastos</b>										
Amortización de Capital	5.038,96	5.038,96	5.038,96	5.038,96	5.038,96	5.038,96	5.038,96	5.038,96	5.038,96	5.038,96
Amortización de Activos Diferidos	120,22	120,22	120,22	120,22	120,22	120,22	120,22	120,22	120,22	120,22
<b>TOTAL COSTO DE OPERACIÓN</b>	<b>32.875,11</b>	<b>32.506,45</b>	<b>32.162,70</b>	<b>31.859,99</b>	<b>31.569,06</b>	<b>31.306,08</b>	<b>31.087,87</b>	<b>30.884,12</b>	<b>30.711,73</b>	<b>30.588,26</b>
<b>COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN</b>	<b>117.234,04</b>	<b>122.591,52</b>	<b>128.436,61</b>	<b>134.824,53</b>	<b>141.768,57</b>	<b>149.331,09</b>	<b>157.579,11</b>	<b>166.536,86</b>	<b>176.280,51</b>	<b>186.892,07</b>

Fuente: Cuadro N° 38 al 57

Elaboración: La Autora

**PRESUPUESTO DE INGRESOS:** Este presupuesto permite proyectar los ingresos que el centro va a generar en un cierto período de tiempo. Para ello determinamos el costo unitario y precio de venta.

**COSTO UNITARIO Y PRECIO DE VENTA:** Una vez definidos los costos anuales se tuvo que determinar los costos unitarios, para ello los Costos Totales son divididos para el número de producción anual (número de servicios brindados) que se tendrá en el centro cada año. También se fijó el Margen de Utilidad que tendrá el centro al frente de esta actividad, y así determinar el precio de venta al público.

**CUADRO N°59  
PRESUPUESTO DE INGRESOS**

<b>RUBRO</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	<b>AÑO 6</b>	<b>AÑO 7</b>	<b>AÑO 8</b>	<b>AÑO 9</b>	<b>AÑO 10</b>
Costo Total de Producción	<b>117.234,04</b>	<b>122.591,52</b>	<b>128.436,61</b>	<b>134.824,53</b>	<b>141.768,57</b>	<b>149.331,09</b>	<b>157.579,11</b>	<b>166.536,86</b>	<b>176.280,51</b>	<b>186.892,07</b>
Número de Servicios Brindados	720	720	720	720	720	720	720	720	720	720
Costo Unitario	162,83	170,27	178,38	187,26	196,90	207,40	218,86	231,30	244,83	259,57
Margen de Utilidad	25%	30%	35%	40%	45%	50%	55%	60%	65%	70%
PVP	203,54	221,35	240,81	262,16	285,51	311,10	339,23	370,08	403,97	441,27
PVP Ajustado	204,00	221,00	241,00	262,00	286,00	311,00	339,00	370,00	404,00	441,00
Número de Servicios Brindados	720	720	720	720	720	720	720	720	720	720
<b>INGRESO ANUAL</b>	<b>146.880,00</b>	<b>159.120,00</b>	<b>173.520,00</b>	<b>188.640,00</b>	<b>205.920,00</b>	<b>223.920,00</b>	<b>244.080,00</b>	<b>266.400,00</b>	<b>290.880,00</b>	<b>317.520,00</b>

Fuente: Cuadro N°30 y 58

Elaboración: La Autora

**ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS:** Aquí se reflejan los resultados del proyecto en términos costos y gastos totales en que se deberá incurrir para ejecutar la prestación del servicio, las ventas de cada período y los excedentes (utilidades) que se generan.

**CUADRO N°60**  
**ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS**

<b>1. INGRESOS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	<b>AÑO 6</b>	<b>AÑO 7</b>	<b>AÑO 8</b>	<b>AÑO 9</b>	<b>AÑO 10</b>
Ventas	146.880,00	159.120,00	173.520,00	188.640,00	205.920,00	223.920,00	244.080,00	266.400,00	290.880,00	317.520,00
Valor Residual										67.240,98
Otros Ingresos										
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>	<b>146.880,00</b>	<b>159.120,00</b>	<b>173.520,00</b>	<b>188.640,00</b>	<b>205.920,00</b>	<b>223.920,00</b>	<b>244.080,00</b>	<b>266.400,00</b>	<b>290.880,00</b>	<b>384.760,98</b>
<b>2. EGRESOS</b>										
Costo de Producción	84.358,93	90.085,07	96.273,91	102.964,54	110.199,51	118.025,01	126.491,24	135.652,74	145.568,78	156.303,81
Costo de Operación	32.875,11	32.506,45	32.162,70	31.859,99	31.569,06	31.306,08	31.087,87	30.884,12	30.711,73	30.588,26
<b>TOTAL DE EGRESOS</b>	<b>117.234,04</b>	<b>122.591,52</b>	<b>128.436,61</b>	<b>134.824,53</b>	<b>141.768,57</b>	<b>149.331,09</b>	<b>157.579,11</b>	<b>166.536,86</b>	<b>176.280,51</b>	<b>186.892,07</b>
<b>UTILIDAD BRUTA 1-2</b>	<b>29.645,96</b>	<b>36.528,48</b>	<b>45.083,39</b>	<b>53.815,47</b>	<b>64.151,43</b>	<b>74.588,91</b>	<b>86.500,89</b>	<b>99.863,14</b>	<b>114.599,49</b>	<b>197.868,91</b>
15% Utilidad Trabajador	4.446,89	5.479,27	6.762,51	8.072,32	9.622,71	11.188,34	12.975,13	14.979,47	17.189,92	29.680,34
<b>UTILIDAD ANTICIPADA IMPUESTOS</b>	<b>25.199,07</b>	<b>31.049,21</b>	<b>38.320,88</b>	<b>45.743,15</b>	<b>54.528,72</b>	<b>63.400,57</b>	<b>73.525,76</b>	<b>84.883,67</b>	<b>97.409,57</b>	<b>168.188,57</b>
22% Impuesto Renta	5.543,79	6.830,83	8.430,59	10.063,49	11.996,32	13.948,13	16.175,67	18.674,41	21.430,11	37.001,48
<b>UTILIDAD ANTICIPADA RESERVA</b>	<b>19.655,28</b>	<b>24.218,38</b>	<b>29.890,29</b>	<b>35.679,66</b>	<b>42.532,40</b>	<b>49.452,44</b>	<b>57.350,09</b>	<b>66.209,26</b>	<b>75.979,46</b>	<b>131.187,09</b>
10% Reserva Legal	1.965,53	2.421,84	2.989,03	3.567,97	4.253,24	4.945,24	5.735,01	6.620,93	7.597,95	13.118,71
<b>UTILIDAD LIQUIDA</b>	<b>17.689,75</b>	<b>21.796,54</b>	<b>26.901,26</b>	<b>32.111,69</b>	<b>38.279,16</b>	<b>44.507,20</b>	<b>51.615,08</b>	<b>59.588,33</b>	<b>68.381,51</b>	<b>118.068,38</b>

Fuente: Cuadro N° 58 y 59

Elaboración: La Autora

## CLASIFICACIÓN DE COSTOS

**COSTOS FIJOS:** Representan aquellos valores monetarios en que incurren la empresa por el solo hecho de existir, independiente de si existe o no producción.

**COSTOS VARIABLES:** Son aquellos valores en que incurre la empresa en función de su capacidad de producción, están en relación directa con los niveles de producción de la empresa.

CUADRO N° 61

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES
<b>COSTO DE PRODUCCIÓN</b>			
Insumos Directos	19.136,16		19.136,16
Materiales para Talleres	887,51		887,51
Mano de Obra Directa	55.334,85		55.334,85
Consumo de Gas Industrial	648,00		648,00
Material de Trabajo	150,46		150,46
Energía Eléctrica para el servicio	624,00	624,00	
Agua Potable para el servicio	378,00		378,00
Depreciación de Construcción	6.636,99	6.636,99	
Depreciación de Maquinaria Y Equipo	526,60	526,60	
Depreciación de Herramientas	36,36	36,36	
<b>TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN</b>	<b>84.358,93</b>	<b>7.823,95</b>	<b>76.534,98</b>
<b>COSTO DE OPERACIÓN</b>			
<b>Gastos de Administración</b>			
Remuneración personal Admi.	14.263,80	14.263,80	
Agua Potable Área Administrativa	50,40	50,40	
Energía Eléctrica Área Administrativa	153,00	153,00	
Servicio Telefónico E Internet	360,00	360,00	
Materiales o útiles de oficina	297,00	297,00	
Materiales o útiles de aseo	783,60	783,60	
Depreciación de Equipo de Oficina	13,96	13,96	
Depreciación de Muebles y Enseres	1.099,88	1.099,88	
Depreciación de Equipo de Cómputo	388,33	388,33	
<b>Gastos de Ventas</b>			
Publicidad	480,00		480,00
<b>Gastos Financieros</b>			
Intereses sobre Créditos	9.825,97	9.825,97	
<b>Otros Gastos</b>			
Amortización de Capital	5.038,96	5.038,96	
Amortización de Activos Diferidos	120,22	120,22	
<b>TOTAL COSTO DE OPERACIÓN</b>	<b>32.875,11</b>	<b>32.395,11</b>	<b>480,00</b>
<b>COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN</b>	<b>117.234,04</b>	<b>40.219,06</b>	<b>77.014,98</b>

Fuente: Cuadro N° 58

Elaboración: La Autora

**PUNTO DE EQUILIBRIO:** Es el nivel de ventas que permite cubrir los costos, tanto fijos como variables. Dicho de manera más simple, es el punto en el cual la empresa no gana ni pierde, es decir, su beneficio es igual a cero.

## CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO (PRIMER AÑO)

### 1. MÉTODO MATEMÁTICO

**Datos Año 1:**

$$CF = 40.219,06$$

$$CV = 77.014,98$$

$$VT = 146.880,00$$

$$CT = 117.234,04$$

1) En Función de las Ventas:

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}} \quad PE = \frac{40.219,06}{1 - \frac{77.014,98}{146.880,00}} = \mathbf{84.554,12}$$

2) En Función de la Capacidad Instalada:

$$PE = \frac{CF}{VT - CV} \times 100 \quad PE = \frac{40.219,06}{146.880,00 - 77.014,98} \times 100 = \mathbf{57,57\%}$$

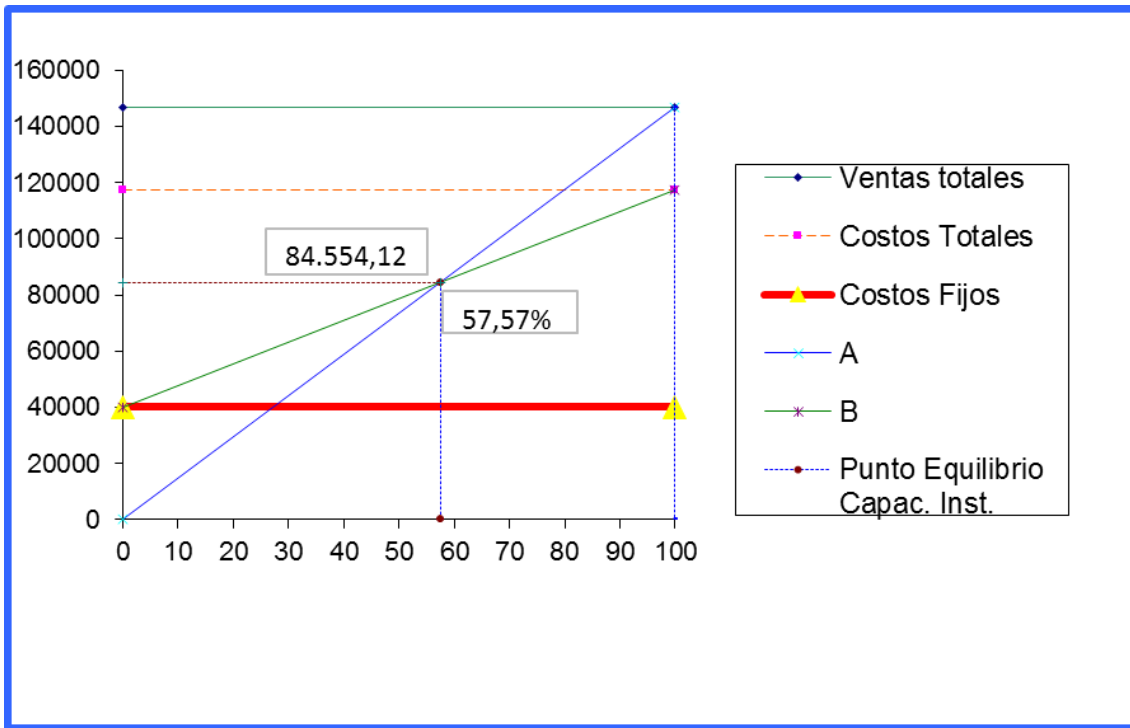
3) En Función de los servicios ofrecidos:

$$Cvu = \frac{CV}{N^{\circ}UP} \quad Cvu = \frac{77.014,98}{720} = \mathbf{106,97}$$

$$PE = \frac{CF}{Pvu - Cvu} \quad PE = \frac{40.219,06}{204,00 - 106,97} = \mathbf{415 \text{ servicios}}$$

## 2. MÉTODO GRÁFICO

GRÁFICO N° 20



**ANÁLISIS:** El siguiente grafico indica, que para el primer año el Centro Gerontológico "NUEVA VIDA" debe vender \$84.554,12 dólares con 415 servicios y con una capacidad instalada del 57,57%, para que la empresa no pierda ni gane, es decir llegue al punto de equilibrio.

**CUADRO N°62**

DESCRIPCIÓN	AÑO 5	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES
<b>COSTO DE PRODUCCIÓN</b>			
Insumos Directos	22.300,63		22.300,63
Materiales para Talleres	1.034,27		1.034,27
Mano de Obra Directa	77.566,46		77.566,46
Consumo de Gas Industrial	755,16		755,16
Material de Trabajo	175,34		175,34
Energía Eléctrica para el servicio	727,20	727,20	
Agua Potable para el servicio	440,50		440,50
Depreciación de Construcción	6.636,99	6.636,99	
Depreciación de Maquinaria Y Equipo	526,60	526,60	
Depreciación de Herramientas	36,36	36,36	
<b>TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN</b>	<b>110.199,51</b>	<b>7.927,15</b>	<b>102.272,36</b>
<b>COSTO DE OPERACIÓN</b>			
<b>Gastos de Administración</b>			
Remuneración personal Admi.	16.622,54	16.622,54	
Agua Potable Área Administrativa	58,73	58,73	
Energía Eléctrica Área Administrativa	178,30	178,30	
Servicio Telefónico E Internet	419,54	419,54	
Materiales o útiles de oficina	346,10	346,10	
Materiales o útiles de aseo	913,18	913,18	
Depreciación de Equipo de Oficina	13,96	13,96	
Depreciación de Muebles y Enseres	1.099,88	1.099,88	
Depreciación de Equipo de Cómputo	403,48	403,48	
<b>Gastos de Ventas</b>			
Publicidad	559,38		559,38
<b>Gastos Financieros</b>			
Intereses sobre Créditos	5.794,80	5.794,80	
<b>Otros Gastos</b>			
Amortización de Capital	5.038,96	5.038,96	
Amortización de Activos Diferidos	120,22	120,22	
<b>TOTAL COSTO DE OPERACIÓN</b>	<b>31.569,06</b>	<b>31.009,68</b>	<b>559,38</b>
<b>COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN</b>	<b>141.768,57</b>	<b>38.936,83</b>	<b>102.831,74</b>

Fuente: Cuadro N° 58

Elaboración: La Autora



## CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO (QUINTO AÑO)

### 1. MÉTODO MATEMÁTICO

Datos Año 5:

$$CF = 38.936,83$$

$$CV = 102.831,74$$

$$VT = 205.920,00$$

$$CT = 141.768,57$$

1) En Función de las Ventas:

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}} \quad PE = \frac{38.936,83}{1 - \frac{102.831,74}{205.920,00}} = 77.776,77$$

2) En Función de la Capacidad Instalada:

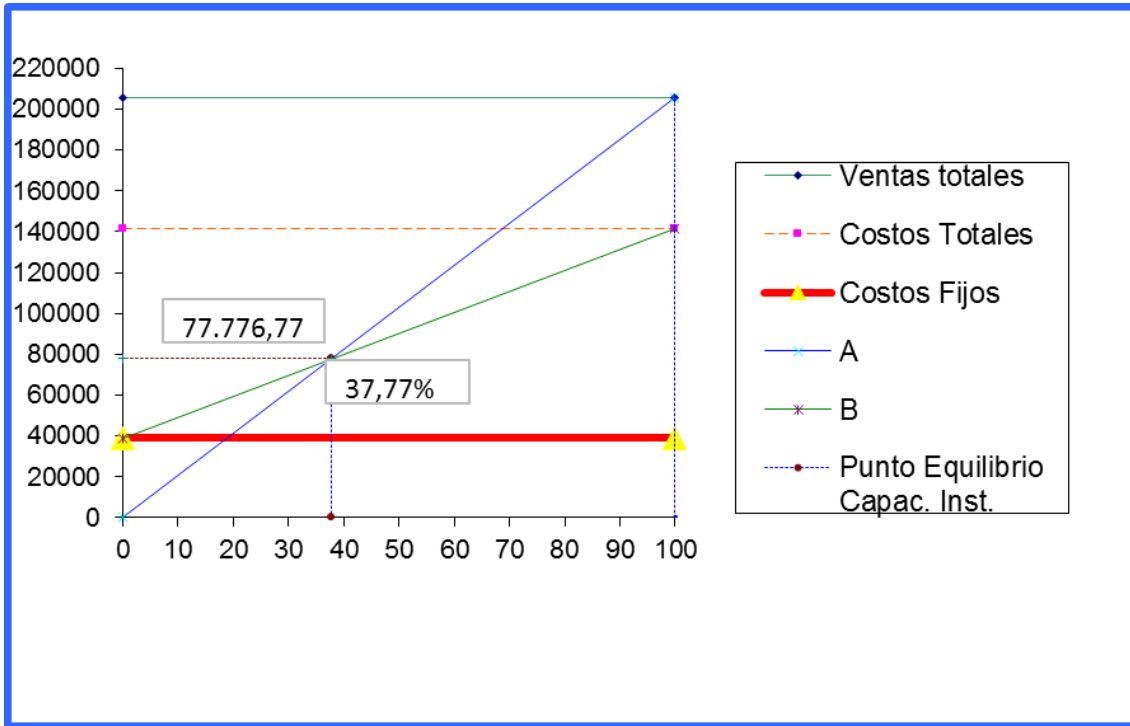
$$PE = \frac{CF}{VT - CV} \times 100 \quad PE = \frac{38.936,83}{205.920,00 - 102.831,74} \times 100 = 37,77\%$$

3) En Función de los servicios ofrecidos:

$$Cvu = \frac{CV}{N^{\circ}UP} \quad Cvu = \frac{102.831,74}{720} = 142,82$$
$$PE = \frac{CF}{Pvu - Cvu} \quad PE = \frac{38.936,83}{286,00 - 142,82} = 272 \text{ servicios}$$

## 2. MÉTODO GRÁFICO

GRÁFICO N° 21



**ANÁLISIS:** El siguiente gráfico indica, que para el quinto año el Centro Gerontológico "NUEVA VIDA" debe vender \$77.776,77 dólares con 272 servicios y con una capacidad instalada del 37,77%, para que la empresa no pierda ni gane, es decir llegue al punto de equilibrio.

**CUADRO N°63**

DESCRIPCIÓN	AÑO 10	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES
<b>COSTO DE PRODUCCIÓN</b>			
Insumos Directos	27.001,93		27.001,93
Materiales para Talleres	1.252,31		1.252,31
Mano de Obra Directa	118.309,08		118.309,08
Consumo de Gas	914,35		914,35
Material de Trabajo	212,31		212,31
Energía Eléctrica para el servicio	880,51	880,51	
Agua Potable para el servicio	533,37		533,37
Depreciación de Construcción	6.636,99	6.636,99	
Depreciación de Maquinaria Y Equipo	526,60	526,60	
Depreciación de Herramientas	36,36	36,36	
<b>TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN</b>	<b>156.303,81</b>	<b>8.080,46</b>	<b>148.223,35</b>
<b>COSTO DE OPERACIÓN</b>			
<b>Gastos de Administración</b>			
Remuneración personal Admi.	20.126,81	20.126,81	
Agua Potable Área Administrativa	71,11	71,11	
Energía Eléctrica Área Administrativa	215,88	215,88	
Servicio Telefónico E Internet	507,98	507,98	
Materiales o útiles de oficina	419,06	419,06	
Materiales o útiles de aseo	1.105,69	1.105,69	
Depreciación de Equipo de Oficina	13,96	13,96	
Depreciación de Muebles y Enseres	1.099,88	1.099,88	
Depreciación de Equipo de Cómputo	435,56	435,56	
Amortización de Activos Diferidos	120,22	120,22	
<b>Gastos de Ventas</b>			
Publicidad	677,31		677,31
<b>Gastos Financieros</b>			
Intereses sobre Créditos	755,84	755,84	
<b>Otros Gastos</b>			
Amortización de Capital	5.038,96	5.038,96	
<b>TOTAL COSTO DE OPERACIÓN</b>	<b>30.588,26</b>	<b>29.910,95</b>	<b>677,31</b>
<b>COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN</b>	<b>186.892,07</b>	<b>37.991,40</b>	<b>148.900,66</b>

Fuente: Cuadro N° 58

Elaboración: La Autora

## CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO (DÉCIMO AÑO)

### 1. MÉTODO MATEMÁTICO

Datos Año 10:

$$CF = 37.991,40$$

$$CV = 148.900,66$$

$$VT = 317.520,00$$

$$CT = 186.892,07$$

1) En Función de las Ventas:

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}} \quad PE = \frac{37.991,40}{1 - \frac{148.900,66}{317.520,00}} = 71.540,01$$

2) En Función de la Capacidad Instalada:

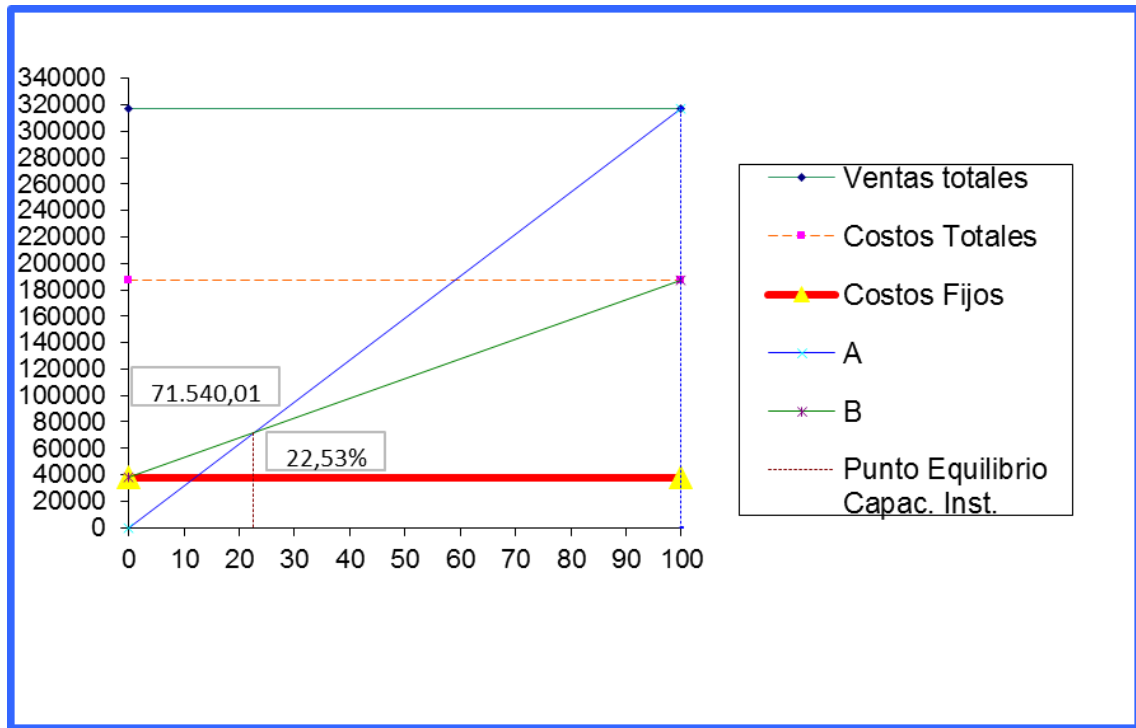
$$PE = \frac{CF}{VT - CV} \times 100 \quad PE = \frac{37.991,40}{317.520,00 - 148.900,66} \times 100 = 22,53\%$$

3) En Función de los servicios ofrecidos:

$$Cvu = \frac{CV}{N^{\circ}UP} \quad Cvu = \frac{148.900,66}{720} = 206,81$$
$$PE = \frac{CF}{Pvu - Cvu} \quad PE = \frac{37.991,40}{441,00 - 206,81} = 162 \text{ servicios}$$

## 2. MÉTODO GRÁFICO

GRÁFICO N° 22



**ANÁLISIS:** El siguiente gráfico indica, que para el décimo año el Centro Gerontológico "NUEVA VIDA" debe vender \$71.540,01 dólares con 162 servicios y con una capacidad instalada del 22,53%, para que la empresa no pierda ni gane, es decir llegue al punto de equilibrio.

## ➤ **EVALUACIÓN FINANCIERA**

La evaluación financiera de proyectos es el proceso mediante el cual una vez definida la inversión inicial, los beneficios futuros y los costos durante la etapa de operación, permite determinar la rentabilidad de un proyecto.

### **FLUJO DE CAJA**

El estado de flujos de efectivo o flujo de caja se proyectaron a 10 años de la vida útil, con la finalidad de tener una idea clara del comportamiento de los ingresos/ costos- gastos anualizados. A través de ello se facilitará la toma de decisiones con el único objetivo de mejorar cada día más y brindar más comodidades al adulto mayor, ya que el flujo de caja nos determinará como se encuentra la liquidez del Centro Gerontológico “**NUEVA VIDA**”.

**CUADRO N°64  
FLUJO DE CAJA**

<b>1. INGRESOS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	<b>AÑO 6</b>	<b>AÑO 7</b>	<b>AÑO 8</b>	<b>AÑO 9</b>	<b>AÑO 10</b>
Ventas	146.880,00	159.120,00	173.520,00	188.640,00	205.920,00	223.920,00	244.080,00	266.400,00	290.880,00	317.520,00
Valor Residual										67.240,98
Otros Ingresos										
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>	<b>146.880,00</b>	<b>159.120,00</b>	<b>173.520,00</b>	<b>188.640,00</b>	<b>205.920,00</b>	<b>223.920,00</b>	<b>244.080,00</b>	<b>266.400,00</b>	<b>290.880,00</b>	<b>384.760,98</b>
<b>2. EGRESOS</b>										
Costo de Producción	84.358,93	90.085,07	96.273,91	102.964,54	110.199,51	118.025,01	126.491,24	135.652,74	145.568,78	156.303,81
Costo de Operación	32.875,11	32.506,45	32.162,70	31.859,99	31.569,06	31.306,08	31.087,87	30.884,12	30.711,73	30.588,26
<b>TOTAL DE EGRESOS</b>	<b>117.234,04</b>	<b>122.591,52</b>	<b>128.436,61</b>	<b>134.824,53</b>	<b>141.768,57</b>	<b>149.331,09</b>	<b>157.579,11</b>	<b>166.536,86</b>	<b>176.280,51</b>	<b>186.892,07</b>
<b>UTILIDAD BRUTA 1-2</b>	29.645,96	36.528,48	45.083,39	53.815,47	64.151,43	74.588,91	86.500,89	99.863,14	114.599,49	197.868,91
15% Utilidad Trabajador	4.446,89	5.479,27	6.762,51	8.072,32	9.622,71	11.188,34	12.975,13	14.979,47	17.189,92	29.680,34
<b>UTILIDAD ANTICIPADA IMPUESTOS</b>	<b>25.199,07</b>	<b>31.049,21</b>	<b>38.320,88</b>	<b>45.743,15</b>	<b>54.528,72</b>	<b>63.400,57</b>	<b>73.525,76</b>	<b>84.883,67</b>	<b>97.409,57</b>	<b>168.188,57</b>
22% Impuesto Renta	5.543,79	6.830,83	8.430,59	10.063,49	11.996,32	13.948,13	16.175,67	18.674,41	21.430,11	37.001,48
<b>UTILIDAD</b>	<b>19.655,28</b>	<b>24.218,38</b>	<b>29.890,29</b>	<b>35.679,66</b>	<b>42.532,40</b>	<b>49.452,44</b>	<b>57.350,09</b>	<b>66.209,26</b>	<b>75.979,46</b>	<b>131.187,09</b>
Amortización de Diferidos	5.038,96	5.038,96	5.038,96	5.038,96	5.038,96	5.038,96	5.038,96	5.038,96	5.038,96	5.038,96
Depreciaciones	8.702,12	8.702,12	8.702,12	8.717,26	8.717,26	8.717,26	8.733,00	8.733,00	8.733,00	8.749,35
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>33.396,35</b>	<b>37.959,45</b>	<b>43.631,36</b>	<b>49.435,88</b>	<b>56.288,62</b>	<b>63.208,66</b>	<b>71.122,04</b>	<b>79.981,21</b>	<b>89.751,41</b>	<b>144.975,39</b>

Fuente: Cuadro N° 60

Elaboración: La Autora

**VALOR ACTUAL NETO (VAN):** Para la evaluación financiera se analizó el VAN con la finalidad de conocer a través de ello su nivel de viabilidad, teniendo en cuenta los resultados obtenidos, podemos mencionar que el resultado es positivo lo que significa que es rentable realizar el proyecto, con un Valor Actual Neto de **\$165115,96**.

**CUADRO N°65  
VALOR ACTUAL NETO (VAN)**

<b>AÑO</b>	<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>FACTOR DESCUENTO (10%)</b>	<b>VALOR ACTUALIZADO</b>
1	33.396,35	0,90909	30.360,29
2	37.959,45	0,82645	31.371,59
3	43.631,36	0,75131	32.780,68
4	49.435,88	0,68301	33.765,20
5	56.288,62	0,62092	34.950,73
6	63.208,66	0,56447	35.679,39
7	71.122,04	0,51316	36.496,99
8	79.981,21	0,46651	37.312,04
9	89.751,41	0,42410	38.063,57
10	144.975,39	0,38554	55.893,81
			<b>366.674,29</b>
			201.558,33
			<b>165.115,96</b>

**Fuente:** Cuadro N° 55 y 64  
**Elaboración:** La Autora

### FÓRMULAS

$$FA = (1 + i)^{-n}$$

$$VAN = \sum VA - Inversión$$

$$FA = (1 + 0,10)^{-1}$$

$$VAN = 366.674,29 - 201.558,33$$

$$FA = \mathbf{0,90909//}$$

$$VAN = \mathbf{165.115,96//}$$

**TASA INTERNA DE RETORNO (TIR):** La T.I.R. de un proyecto se define como aquella tasa que permite descontar los flujos netos de operación de un proyecto e igualarlos a la inversión inicial. Con los datos obtenidos podemos mencionar que el centro por la inversión inicial posee un rendimiento del



**22,77%**, por lo que es factible invertir el dinero en el proyecto, ya que es superior al costo de oportunidad del mismo.

**CUADRO N°66  
TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)**

<b>AÑO</b>	<b>FLUJO NETO</b>	<b>FACTOR DESCUENTO (21,78%)</b>	<b>VALOR ACTUALIZADO Tm</b>	<b>FACTOR DESCUENTO TM (22,78%)</b>	<b>VALOR ACTUALIZADO TM</b>
1	33.396,35	0,8212	27.423,41	0,81446	27.199,99
2	37.959,45	0,6743	25.595,68	0,66335	25.180,40
3	43.631,36	0,5537	24.158,69	0,54028	23.573,15
4	49.435,88	0,4547	22.477,01	0,44004	21.753,76
5	56.288,62	0,3734	21.015,36	0,35839	20.173,28
6	63.208,66	0,3066	19.378,51	0,2919	18.450,61
7	71.122,04	0,2518	17.904,97	0,23774	16.908,55
8	79.981,21	0,2067	16.533,72	0,19363	15.486,76
9	89.751,41	0,1698	15.235,30	0,15771	14.154,70
10	144.975,39	0,1394	20.208,12	0,12845	18.622,09
			<b>209.930,77</b>		<b>201.503,29</b>
			201.558,33		201.558,33
			<b>8.372,44</b>		<b>-55,04</b>

Fuente: Cuadro N° 55 y 64  
Elaboración: La Autora

$$TIR = Tm + Dt \left( \frac{VANTm}{VANTm - VANTM} \right)$$

$$TIR = 21,78 + (22,78 - 21,78) \left( \frac{8.372,44}{8.372,44 - (-55,04)} \right)$$

$$TIR = 21,78 + 1 \left( \frac{8.372,44}{8.427,48} \right)$$

$$TIR = 21,78 + 1 (0,9934689)$$

$$TIR = 22,77\% //$$

**RELACIÓN BENEFICIO COSTO (RBC):** Es la relación entre el valor presente de todos los ingresos del proyecto sobre el valor presente de todos los egresos del proyecto, para determinar cuáles son los beneficios por cada peso que se sacrifica en el proyecto. En este caso el proyecto se acepta debido a que su RBC es mayor a uno, alcanzando un valor de **\$1,49**; es decir por cada dólar que se invierte, se obtiene una ganancia rentable de **49** centavos de dólar.

**CUADRO N°67  
RELACION BENEFICIO COSTO (RBC)**

AÑOS	ACTUALIZACIÓN DE COSTOS			ACTUALIACIÓN DE INGRESOS		
	COSTO ORIGINAL	FACTOR (10%)	COSTO ACTUAL	INGRESOS ORIGINAL	FACTOR (10%)	INGRESOS ACTUALIZADOS
1	117.234,04	0,90909	106.576,30	146.880,00	0,90909	133.527,14
2	122.591,52	0,82645	101.315,76	159.120,00	0,82645	131.504,72
3	128.436,61	0,75131	96.495,71	173.520,00	0,75131	130.367,31
4	134.824,53	0,68301	92.086,50	188.640,00	0,68301	128.843,01
5	141.768,57	0,62092	88.026,94	205.920,00	0,62092	127.859,85
6	149.331,09	0,56447	84.292,92	223.920,00	0,56447	126.396,12
7	157.579,11	0,51316	8.0863,3	244.080,00	0,51316	125.252,09
8	166.536,86	0,46651	77.691,11	266.400,00	0,46651	124.278,26
9	176.280,51	0,42410	74.760,56	290.880,00	0,42410	123.362,21
10	186.892,07	0,38554	72.054,37	384.760,98	0,38554	148.340,75
			<b>874.163,47</b>			<b>1'299.731,46</b>

Fuente: Cuadro N° 64  
Elaboración: La Autora

Fórmula:

$$RBC = \frac{\sum \text{Ingresos Actualizados}}{\sum \text{Egresos Actualizados}}$$

$$RBC = \frac{1'299.731,46}{874.163,47}$$

$$RBC = 1,49///$$

**PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL:** El periodo de recuperación de capital es el periodo en el cual el Centro Gerontológico “**NUEVA VIDA**” recuperará la inversión realizada en el proyecto. De acuerdo a los resultados obtenidos en nuestro proyecto, el periodo de recuperación del proyecto es aceptable puesto que está dentro de la vida útil del proyecto que son **6 años, 0 meses y 26 días**.

**CUADRO N°68  
PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL**

<b>AÑOS</b>	<b>FLUJO NETO</b>	<b>FACTOR DE DESCUENTO (10%)</b>	<b>VALOR ACTUALIZADO</b>
0	<b>201.558,33</b>		
1	33.396,35	0,90909	30.360,29
2	37.959,45	0,82645	31.371,59
3	43.631,36	0,75131	32.780,68
4	49.435,88	0,68301	33.765,20
5	56.288,62	0,62092	34.950,73
6	63.208,66	0,56447	35.679,39
7	71.122,04	0,51316	36.496,99
8	79.981,21	0,46651	37.312,04
9	89.751,41	0,42410	38.063,57
10	144.975,39	0,38554	55.893,81

Fuente: Cuadro N° 55 y 64

Elaboración: La Autora

**Fórmula:**

$$PRC = ASI + \left( \frac{Inversión - \sum \text{Primeros.Flujos}}{FASI} \right)$$

$$PRI = 7 + \left( \frac{201.558,33 - 235.404,86}{36.496,99} \right)$$

$$PRI = 7 + \left( \frac{-33.846,53}{36.496,99} \right)$$

$$PRI = 7 - 0,927379$$

$$PRI = 6,073///$$

$$6 \text{ Años} = 0,073 \times 12 = 0,88$$

$$0 \text{ Meses} = 0,88 \times 30 = 26,40$$

**26Dias**

**ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD:** Se denomina análisis de sensibilidad el procedimiento por medio del cual se puede determinar cuánto se afecta (qué tan sensible) es la TIR ante cambios en determinadas variables del proyecto.

**CUADRO N°69**  
**ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD INCREMENTO EN LOS COSTOS**

AÑOS	COSTO ORIGINAL	COSTO INCREMENTO	INGRESO ORIGINAL	FLUJO CAJA	FACTOR DE DESCUENTO T <sub>m</sub>	VALOR ACTUALIZADO	FACTOR DE DESCUENTO T <sub>M</sub>	VALOR ACTUALIZADO
		<b>11,62%</b>			<b>18,53%</b>		<b>19,53%</b>	
1	117.234,04	130.856,64	146.880,00	16.023,36	<b>0,84367</b>	13.518,43	<b>0,83661</b>	13.405,30
2	122.591,52	136.836,66	159.120,00	22.283,34	<b>0,71178</b>	15.860,84	<b>0,69992</b>	15.596,56
3	128.436,61	143.360,94	173.520,00	30.159,06	<b>0,60050</b>	18.110,52	<b>0,58556</b>	17.659,94
4	134.824,53	150.491,14	188.640,00	38.148,86	<b>0,50663</b>	19.327,36	<b>0,48988</b>	18.688,36
5	141.768,57	158.242,08	205.920,00	47.677,92	<b>0,42742</b>	20.378,50	<b>0,40984</b>	19.540,32
6	149.331,09	166.683,36	223.920,00	57.236,64	<b>0,36060</b>	20.639,53	<b>0,34288</b>	19.625,30
7	157.579,11	175.889,81	244.080,00	68.190,19	<b>0,30423</b>	20.745,50	<b>0,28685</b>	19.560,36
8	166.536,86	185.888,45	266.400,00	80.511,55	<b>0,25667</b>	20.664,90	<b>0,23999</b>	19.321,97
9	176.280,51	196.764,31	290.880,00	94.115,69	<b>0,21654</b>	20.379,81	<b>0,20077</b>	18.895,61
10	186.892,07	208.608,93	384.760,98	176.152,05	<b>0,18269</b>	32.181,22	<b>0,16797</b>	29.588,26
						201.806,61		191.881,98
						201.558,33		201.558,33
						<b>248,28</b>		<b>-9.676,35</b>

Fuente: Cuadro N° 64  
Elaboración: La Autora

**NUEVA TIR**

$$NTIR = T_m + DT \left( \frac{VANT_m}{VANT_m - VANTM} \right)$$

$$NTIR = 18,53 + 1 \left( \frac{248,28}{248,28 + 9.676,35} \right)$$

$$NTIR = 18,56$$

**DIFERENCIA TIR**

$$TIRR = TIRO - NTIR$$

$$TIRR = 22,77 - 18,56$$

$$TIRR = 4,21$$

**PORCENTAJE DE VARIACION**

$$\%V = \left( \frac{TIRR}{TIRO} \right) \times 100$$

$$\%V = \frac{4,21}{22,77} \times 100$$

$$\%V = 18,50$$

**SENSIBILIDAD**

$$S = \left( \frac{\%V}{NTIR} \right)$$

$$S = \frac{18,50}{18,56}$$

$$S = 0,997$$

El Centro Gerontológico “**NUEVA VIDA**” soporta el **11,62%** en los incremento de los costos, pasado este porcentaje la empresa es sensible.

**CUADRO N°70**  
**ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD DECREMENTO EN LOS INGRESOS**

AÑOS	INGRESOS ORIGINALES	INGRESOS DECREMENTO	COSTOS ORIGINALES	FLUJO CAJA	FACTOR DE DESCUENTO T <sub>m</sub>	VALOR ACTUALIZADO	FACTOR DE DESCUENTO T <sub>M</sub>	VALOR ACTUALIZADO
		<b>8,02%</b>			<b>18,53%</b>		<b>19,53%</b>	
1	146880,00	135100,22	117234,04	17866,18	0,84367	15073,16	0,83661	14947,02
2	159120,00	146358,58	122591,52	23767,06	0,71178	16916,92	0,69992	16635,04
3	173520,00	159603,70	128436,61	31167,09	0,60050	18715,84	0,58556	18250,20
4	188640,00	173511,07	134824,53	38686,54	0,50663	19599,76	0,48988	18951,76
5	205920,00	189405,22	141768,57	47636,65	0,42742	20360,86	0,40984	19523,40
6	223920,00	205961,62	149331,09	56630,53	0,36060	20420,97	0,34288	19417,48
7	244080,00	224504,78	157579,11	66925,67	0,30423	20360,80	0,28685	19197,63
8	266400,00	245034,72	166536,86	78497,86	0,25667	20148,04	0,23999	18838,70
9	290880,00	267551,42	176280,51	91270,91	0,21654	19763,80	0,20077	18324,46
10	384760,98	353903,15	186892,07	167011,08	0,18269	30511,25	0,16797	28052,85
						201871,40		192138,54
						201558,33		201558,33
						<b>313,07</b>		<b>-9419,79</b>

Fuente: Cuadro N° 64  
Elaboración: La Autora

**NUEVA TIR**

$$NTIR = T_m + DT \left( \frac{VANT_m}{VANT_m - VANT_M} \right)$$

$$NTIR = 18,53 + 1 \left( \frac{313,07}{313,07 + 9.419,79} \right)$$

$$NTIR = 18,56$$

**DIFERENCIA TIR**

$$TIRR = TIRO - NTIR$$

$$TIRR = 22,77 - 18,56$$

$$TIRR = 4,21$$

**PORCENTAJE DE VARIACION**

$$\%V = \left( \frac{TIRR}{TIRO} \right) \times 100$$

$$\%V = \frac{4,21}{22,77} \times 100$$

$$\%V = 18,50$$

**SENSIBILIDAD**

$$S = \left( \frac{\%V}{NTIR} \right)$$

$$S = \frac{18,50}{18,56}$$

$$S = 0,997$$

El Centro Gerontológico “**NUEVA VIDA**” soporta el **8,02%** de disminución en los ingresos si a futuro la empresa sufre disminución en sus ventas, ya sea por los impuestos o leyes.

## **h. CONCLUSIONES**

- Al realizar el estudio de mercado en el cual determinamos factores como la oferta y demanda que existe en el mercado, hemos comprobado que el desarrollo del Centro Gerontológico “**NUEVA VIDA**” es factible y los resultados financieros confirman que el centro rendirá utilidad a los socios e ingresos a los empleados.
- En lo que se refiere al estudio técnico hemos concluido que existen diversos factores al momento de determinar la capacidad instalada, localización del centro y la ingeniería del proyecto; los mismos que constituyen aspectos fundamentales para la puesta en marcha del proyecto y la utilización óptima de los recursos.
- Al momento de elaborar el estudio organizacional determinamos el tipo de empresa, razón social, capital, y cómo será su constitución, además de desarrollar organigramas basados en los niveles jerárquicos que dispondrá el Centro Gerontológico “**NUEVA VIDA**” con sus respectivos manuales de funciones.
- El estudio financiero nos demostró los diferentes factores, como los presupuestos e inversión que se necesita, además la viabilidad del proyecto en cuanto a la capacidad que posee para prestar el servicio a los adultos mayores, logrando cubrir un porcentaje mínimo de la demanda insatisfecha identificada.
- La creación e implementación del Centro Gerontológico “**NUEVA VIDA**” requiere una inversión de **\$201.558,33** dólares, cuyo financiamiento es

del 50% de la aportación de los socios, mientras que, el otro 50% corresponderá a un crédito al Banco Nacional de Fomento.

- A través de los resultados de la evaluación financiera, mediante el análisis de los indicadores económicos se pudo determinar la viabilidad del proyecto. Donde se obtuvo los siguientes resultados: el VAN del proyecto es de **\$165.115,96** dólares lo que demuestra la factibilidad de la ejecución del mismo, seguidamente la TIR es de **22,77%** mayor que el costo de oportunidad del capital, el beneficio que la empresa obtendrá es de **49** centavos por cada dólar invertido, también se pudo constatar que la empresa recupera el capital invertido en 6 años, 0 meses y 26 días y finalmente el análisis de sensibilidad soporta un incremento de **11,62%** en los costos y una disminución del **8,02%** en los ingresos, lo que significa que el proyecto no sufre ninguna sensibilidad ante posibles cambios.
- Finalmente se concluye que la creación de un centro privado profesional tiene una acogida favorable, por lo tanto, se confirma que el Centro Gerontológico “**NUEVA VIDA**” es una empresa positiva que proporcionará un apoyo a los adultos mayores en relación al mejoramiento de su calidad de vida.



## **i. RECOMENDACIONES**

- Realizar un adecuado estudio de mercado que permita detectar cada una de las necesidades de los consumidores, y aprovecharlos en beneficio para el desarrollo de proyectos.
  
- Realizar un correcto estudio técnico que nos permite establecer las bases apropiadas para el desempeño de actividades de la empresa, y que no exista ningún tipo de inconveniente tanto en la distribución física como en el desempeño de la maquinaria.
  
- Al momento de desarrollar un estudio organizacional se debe analizar la naturaleza de la empresa, conocer las características y habilidades de trabajo para asumir los deberes y responsabilidades que les corresponde a cada puesto de los niveles de la organización.
  
- Se recomienda que al desarrollar un estudio financiero, sea necesario realizar un balance general a lo largo de cada año en donde se especifique cuando la empresa comienza a generar ganancias, para decidir si es factible invertir en este negocio.
  
- El proyecto se deja en consideración de futuros inversionistas ya que de acuerdo a la evaluación financiero el proyecto es factible.
  
- Es importante y beneficiosos la implementación de este tipo de empresas ya que genera buenos ingresos y así mismo ofrece nuevas fuentes de trabajo.

- Que las instituciones dedicadas al emprendimiento orienten y motiven el planteamiento, desarrollo y ejecución de nuevos proyectos, generando así la creación de nuevas fuentes de trabajo, mejorando e incrementando los recursos económicos de la ciudad, la provincia y el país.

## **j. BIBLIOGRAFÍA**

### **LIBROS:**

- **AIZEN, ROSA**, Temas de gerontología social, Buenos Aires, Dirección General de Tercera Edad.
- **ALARCON**, César Augusto. Al Futuro con la Microempresa.
- **ARELLANO**, Rolando. Marketing Enfoque América Latina. Editorial HILL México, DF. 2000.
- **BACA U. Gabriel**. Evaluación de Proyectos. Cuarta Edición. Edición HILL México DF. 1998.
- **BARBA, José Bonifacio**.- Educación para los Derechos Humanos, Fondo de Cultura. México; 1997.
- **BENGOECHEA PUJOL**, Bruno “Diccionario de Marketing”.
- **BERNARD, y COLLI, J.C**. Diccionario de Administración y Finanzas.
- **BLANCO, RICARDO A.**, La vejez y el envejecimiento en el siglo XXI, Buenos Aires: Dunken, 2010.
- **CHASE A. Jacobs**. Administración de la Producción y Operaciones Manufacturas y Servicios. Octava edición. Editorial HILL Bogotá Colombia pp. 885.
- **CORDOVA**, Marcial: Formulación y Evaluación de Proyectos, 2006, p.202.

- **DICCIONARIO DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS.** Editorial OCEANO España pp. 703.
- **GARCÍA MÍNGUEZ, JESÚS,** La educación en personas mayores, Madrid-Narcea 2004.
- **IMSERSO 2010,** Informe 2010. Las personas mayores en España.
- **INEC,** Estadísticas
- **LOAIZA HUENCHUAN,** Catalina, ROL DEL “CIUDADOR” EN EL ADULTO MAYOR. Osorno-Chile
- **MÉDICA PANAMERICANA,** Manual de orientación para adultos mayores. Editorial Madrid.
- **MOORE, G. Franklin.** Administración de la Producción. Editorial DIANA México 1977. pp. 815.
- **RODRÍGUEZ, P., Izal, M., Cassinelo, A., Sancho, M. & Martínez, J. M.** 1999, Residencias para personas mayores.
- **ROSSJANKI, S y Matusevich D.** “La familia del anciano institucionalizado” Libro de Geriatría Tomo 9 No. Enero – Marzo 1989
- **SAPAG CHAIN,** Nassir. Preparación y Evaluación de Proyectos. Segunda Edición. Editorial HILL México DF. 1994.
- **SELDON, Artur.** Diccionario de Economía. Editorial VILASSAR DE MAR Barcelona España pp. 384.

- **STUART-HAMILTON**, Psicología del envejecimiento, Buenos Aires, Madrid-Ediciones Morata 2002.

**PÁGINAS WEB:**

- <http://www.es.wikipedia.org.com>
- [http://www.trabajo.com.mx/requisitos\\_para\\_un\\_centro\\_geriatrico.htm](http://www.trabajo.com.mx/requisitos_para_un_centro_geriatrico.htm)
- <http://www.categoriageneral.com/rol-del-cuidador-en-el-adulto-mayor/>  
ENE
- <http://www.cfnavarra.es/salud/anales/textos/vol22/suple1/suple3.html>
- <http://www.gerontologia.uchile.cl/docs/cuidado.htm>

## k. ANEXOS



### ANEXO N° 1

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA  
ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA  
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

---

#### ENCUESTA

Me dirijo a Ud. muy comedidamente para solicitarle se digne proporcionar su valiosa colaboración dando contestación a la siguiente encuesta, con la finalidad de recopilar la información necesaria para la realización de mi proyecto de tesis previa a la obtención del Título de Magister en Administración de Empresas en la Universidad Nacional de Loja, denominado: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO GERONTOLÓGICO EN LA CIUDAD DE LOJA”**

**1. ¿Indique su nivel de ingreso familiar mensual?**

- \$301 - \$600 ( )
- \$601 - \$900 ( )
- \$901 - \$1200 ( )
- \$1201-\$1500 ( )

**2. ¿Señale el rango de edad en el que se encuentra su familiar adulto mayor?**

- 65 - 75 años ( )
- 76 - 85 años ( )
- 86 - 95 años ( )
- 96 - 105 años ( )

**3. ¿Indique el sexo, según corresponda?**

- Femenino ( )                      Masculino ( )



**11. ¿En qué jornada prefiere que se ofrezca el servicio?**

Lunes a Viernes ( )

Lunes a Sábado ( )

Lunes a Domingo ( )

**12. ¿En qué horario prefiere que se brinde el servicio?**

8:h00 a 16:h00 ( )

8:h00 a 18:h00 ( )

**13. ¿Usted haría uso del centro gerontológico propuesto, por el tiempo de doce meses?**

Si ( )

No ( )

**14. ¿Por favor señale los servicios que desearía que se brinden en el centro gerontológico?**

Talleres Ocupacionales ( )

Fisioterapia y Rehabilitación ( )

Bailoterapia ( )

Apoyo Psicológico (espiritual) ( )

Paseos asistidos (caminatas) ( )

**15. ¿Señale si desearía que se brinde el servicio con alojamiento?**

Si ( )

No ( )

**16. ¿Si el centro gerontológico le ofreciera un servicio adicional de transporte. Estaría dispuesto(a) pagar un valor por el mismo?**

Si ( )

No ( )

**17. ¿Donde prefiere que estuviera ubicado el centro gerontológico?**

Urbano ( )

Rural ( )



**18.¿Qué precio mensual considera usted que podría pagar por el servicio?**

\$1 - \$300 ( )

\$301 - \$600 ( )

**19.¿Qué medio de comunicación utiliza con mayor frecuencia y cree usted que es el más factible para dar a conocer el servicio a ofrecerse?**

TV ( )

Radio ( )

Diarios ( )

Internet ( )

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**



## ANEXO N° 2

### UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

---

#### ENTREVISTA

Me dirijo a Ud. muy comedidamente para solicitarle se digne proporcionar su valiosa colaboración dando contestación a la siguiente entrevista, con la finalidad de recopilar la información necesaria para la realización de mi proyecto de tesis previa a la obtención del Título de Magister en Administración de Empresas en la Universidad Nacional de Loja, denominado: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO GERONTOLÓGICO EN LA CIUDAD DE LOJA”**

1. ¿Qué período lleva laborando el centro o institución que usted administra?

.....

2. ¿Qué servicios brinda el centro o institución?

.....

3. ¿Qué precio mensual pagan los clientes por los servicios que utilizan?

.....

4. ¿Brindan cursos de capacitación especializada al personal que labora en el centro o institución que usted administra?

.....

**5. ¿Con qué personal considera usted que debe contar un Centro Gerontológico?**

.....

**6. ¿Qué empresas conoce usted que brinden un servicio similar a la suya?**

.....

**7. ¿Indique que cantidad de clientes asisten al centro o institución que usted administra?**

.....

**8. ¿Cuentan con un plan de publicidad para dar conocer al público del servicio que su empresa brinda?**

.....

**9. ¿En su empresa realizan promociones para ofertar el servicio?**

.....

**10. ¿De acuerdo a su experiencia cuáles cree que son los anhelos y esperanzas de las personas de la tercera edad?**

.....

# ÍNDICE

PORTADA .....	i
CERTIFICACIÓN .....	ii
AUTORÍA .....	iii
CARTA DE AUTORIZACIÓN .....	iv
DEDICATORIA .....	v
AGRADECIMIENTO .....	vi
a. TÍTULO .....	1
b. RESUMEN .....	2
ABSTRACT .....	5
c. INTRODUCCIÓN .....	8
d. REVISIÓN DE LITERATURA .....	10
e. MATERIALES Y MÉTODOS .....	39
f. RESULTADOS .....	44
g. DISCUSIÓN .....	67
h. CONCLUSIONES .....	161
i. RECOMENDACIONES .....	163
j. BIBLIOGRAFÍA .....	165
k. ANEXOS .....	168
INDICE .....	174