



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS**

**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**CENTRO RECREATIVO PARA ANCIANOS**

**PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE  
INGENIERO COMERCIAL**

Autor: Ingrid Llerena

Claudia Zea

Tutor: Eco. Ernesto Rangel

Guayaquil, Noviembre 22 del 2010

### **Dedicatoria:**

Este proyecto está dedicado principalmente a Dios, a nuestros padres por todo el apoyo brindado, a nuestros amigos con los cuales hemos compartido muchos momentos y a todos los profesores que nos impartieron sus conocimientos durante varios años.

### **Agradecimiento:**

Agradecemos especialmente a las personas de los centros recreativos y asilos de Guayaquil y a todas las personas que nos ayudaron con información y opiniones de nuestro proyecto, y sobre todo a nuestro profesor Ernesto Rangel por su paciencia y dedicación.

## INDICE

INTRODUCCION: RESUMEN EJECUTIVO	8
<b>1. DESCRIPCION DEL PROYECTO/ SERVICIO</b>	
1.1 NOMBRE	9
1.2 DESCRIPCION DEL SERVICIO Y SUS BENEFICIOS	10
1.3 MARCO TEORICO	10
1.4 OBJETIVOS DEL PROYECTO	
1.4.1 GENERAL	10
1.4.2 ESPECIFICOS	11
1.5 ¿QUÉ NECESIDAD SATISFACE?	11
1.6 SEGMENTO DE MERCADO: CONSUMIDOR	12
1.7 ETAPA EN EL CICLO DE VIDA	13
1.8 COMPETIDORES DIRECTOS /INDIRECTOS	13
1.9 ALIADOS ESTRATEGICOS	16
1.10 ASPECTOS ECONOMICOS	17
1.10.1 PIB, PIB PER CÁPITA, INFLACIÓN, SUELDOS Y SALARIOS, CANASTA BÁSICA Y CANASTA DE LA POBREZA	17
1.10.2 POBLACION: PAIS, PROVINCIA Y CIUDAD	17
1.10.3 CREDITOS PARA EL SECTOR MICROEMPRESARIAL: MONTOS Y COSTOS	18
1.10.4 TASAS DE INTERÉS	19
1.10.5 RESERVA MONETARIA INTERNACIONAL, BALANZA COMERCIAL, REMESAS	19
<b>2. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD TECNICA DEL PROYECTO</b>	
1.1 MATERIA PRIMA REQUERIDA	20
1.2 PROCESO DE PRODUCCION	21
1.3 REQUERIMIENTOS DE MANO DE OBRA	24
1.4 DESCRIPCION DE LA INFRAESTRUCTURA NECESARIA:	
1.4.1 MAQUINARIA	24
1.4.2 EQUIPOS	25

1.4.3 ESPACIO FISICO	25
1.4.4 UBICACIÓN	26
1.4.5 PERMISOS	26
1.4.6 CAPACIDAD DE ATENCION/PRODUCCION	28
1.5 SITUACION ACTUAL DE LA EMPRESA EN EL MERCADO	
1.5.1 ASPECTOS LEGALES: TIPO DE EMPRESA	28
1.5.2 PARTE ADMINISTRATIVA: ORGANIGRAMA, PERSONAS Y FUNCIONES	29
1.6 DISEÑOS DE PLANTA: INFRAESTRUCTURA	33
<b>3. ESTUDIO DE MERCADO: PROCESO DE INVESTIGACION DE MERCADOS</b>	
3.1 INFORMACION SECUNDARIA	
3.1.1 ANALISIS DE LA COMPETENCIA	34
3.1.2 DIAGNOSTICO ACTUAL DEL MARKETING MIX DE LA COMPETENCIA	44
3.2 INFORMACION PRIMARIA	
3.2.1 DEFINICION DEL PROBLEMA DE INVESTIGACION	53
3.2.2 OBJETIVOS	53
3.2.3 DISEÑO METODOLOGICO DE LA INVESTIGACION	54
3.2.3.1 TIPO DE ESTUDIO: EXPLORATORIO, CONCLUYENTE	54
3.2.3.2 METODOS DE RECOLECCION DE DATOS: CUALITATIVAS Y CUANTITATIVAS	54
3.2.4 ESTUDIO EXPLORATORIO. TECNICAS CUALITATIVAS	54
3.2.4.1 ENTREVISTA A PROFUNDIDAD	
3.2.5 ESTUDIO CONCLUYENTE: TECNICAS CUANTITATIVAS	54
3.2.5.1 ENCUESTAS	
3.2.6 DISEÑO DEL CUESTIONARIO	55
3.2.7 MUESTREO	60

3.2.7.1 TIPO DE MUESTREO: PROBABILISTICOS O NO PROBABILISTICOS	60
3.2.7.2 SELECCIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA	60
3.3.7.3 AREA GEOGRAFICA DEL ESTUDIO	61
3.3.7.4 TIEMPO	61
3.2.8 PRESENTACION DE RESULTADOS	
3.2.8.1 RESULTADOS CUALITATIVOS	61
3.2.8.2 RESULTADOS CUANTITATIVOS	65
<b>4. PLAN DE MARKETING PARA EL LANZAMIENTO DE NUEVOS PRODUCTOS</b>	
4.1 ANALISIS ESTRATEGICO	
4.1.1 ESTRUCTURA DE LA CULTURA CORPORATIVA: MISION, PRINCIPIOS Y VALORES	74
4.1.2 PLANTEAMIENTO DE OBJETIVOS: DE MARKETING Y DE POSICIONAMIENTO	75
4.1.3 DESARROLLO DE LA CARTERA DE PRODUCTOS	76
4.1.3.1 FODA	
4.2 ANALISIS DEL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR	
4.2.1 ANALISIS DEL CLIENTE	78
4.2.1.1 ¿QUÉ COMPRA? ¿CÓMO COMPRA? ¿POR QUÉ COMPRA? ¿CUÁNDO COMPRA? ¿CUÁNTO COMPRA CADA VEZ? ¿DÓNDE COMPRA? ¿QUIÉN COMPRA?	
4.2.2 SEGMENTACION DE MERCADO Y PERFIL DEL CONSUMIDOR	79
4.3 POSICIONAMIENTO	79
4.3.1 ESTRATEGIAS DE POSICIONAMIENTO Y/O DIFERENCIACION	
4.4 MARKETING MIX	80
4.4.1 ESTRATEGIAS DE PRODUCTO	
4.4.1.1 PRESENTACION	80
4.4.1.2 CARACTERISTICAS/ATRIBUTOS	81

4.4.2 ESTRATEGIAS DE BRANDING	
4.4.2.1 MARCA	81
4.4.2.2 SLOGAN	81
4.4.2.3 LOGOTIPO	81
4.4.2.4 ISOTIPO	81
4.4.2.5 PERSONALIDAD DE MARCA	82
4.4.3 ESTRATEGIAS DE PRECIO	82
4.4.3.1 SEGMENTADO	
4.4.4 ESTRATEGIAS DDE PROMOCION DE VENTAS Y MOTIVACION PACIENTES:	83
4.4.4.1 SORTEOS, REGALOS, PREMIOS	
4.4.5 ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN	
4.4.5.1 IDENTIFICACIÓN DE LA AUDIENCIA OBJETIVO Y DISEÑO DEL MENSAJE	83
4.4.5.2 SELECCIÓN DE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN: PLAN DE MEDIOS	84
4.4.5.3 DISEÑO DE PUBLICIDAD:	
4.4.5.4 DISEÑO MATERIAL POP: DIPTICO, TRIPTICO, HEXAGONALES, HABLADOR Y AFICHES	84
4.4.5.5 DISEÑO DE VALLAS	85
4.4.5.6 COBRANDIG	85
4.4.6 ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCION: PUNTOS DE VENTA Y ALMACEN	86
4.4.6.1 COBERTURA: NUMERO DE PDV Y UBICACIÓN	
4.4.6.2 MERCHANDISING: DISEÑO DE TIENDA Y DE PERCHAS	
4.4.6.3 SELECCIÓN DEL CANAL	
4.4.7 ESTRATEGIAS DE E- MARKETING	
4.4.7.1 WEB SITE	86
4.4.7.2 DIRECCION O URL	87
4.4.7.3 ¿QUE CONTIENE?	87

<b>5. ANALISIS FINANCIERO</b>	
5.1 VIDA UTIL DEL PROYECTO	88
5.2 REQUERIMIENTOS E INVERSIÓN INICIAL	88
5.3 ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO: PROPIO Y/O PRÉSTAMO	88
5.4 AMORTIZACIÓN	89
5.5 DETERMINACIÓN DEL INGRESOS	89
5.6 DETERMINACIÓN DE COSTOS DE VENTAS	89
5.7 DETERMINACIÓN DE GASTOS	89
5.8 ESTADO DE RESULTADOS	91
5.9 FLUJO DE CAJA	91
5.10 EVALUACIÓN FINANCIERA	91
5.10.1 TASA MÍNIMA ATRACTIVA DE RETORNO (TMAR)	
5.10.2 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)	
5.10.3 TASA DE DESCUENTO	
5.10.4 VALOR ACTUAL NETO (VAN)	
5.10.5 PUNTO DE EQUILIBRIO	
5.10.6 RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN: PAYBACK	
5.11 ANALISIS DE SENSIBILIDAD	92
<b>6. BENEFICIO SOCIAL</b>	
6.1 IMPACTO SOCIAL	93
6.2 EFECTOS MULTIPLICADORES: EMPLEO, INGRESOS, DESARROLLO	93
6.3 ¿QUE LE ESTÁ ENTREGANDO EL PROYECTO A LA SOCIEDAD?	93

## **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

## **ANEXOS**

## **RESUMEN EJECUTIVO**

Villa Dorada se establecerá en Guayaquil por dos jóvenes profesionales Claudia Zea e Ingrid Llerena, las cuales tuvieron la idea de crear un centro recreativo para adultos, debido a la gran cantidad de adultos mayores que necesitan de cuidados y atención personalizada, VILLA DORADA funcionará solamente en el día y contara con actividades tanto físicas como psicológicas, las cuales servirán para entretener y ayudar a los adultos mayores.

VILLA DORADA requiere una inversión de \$102.730,66 el cual está dividido en un 45% de capital entregado por sus dos inversionistas y el 55% a través de un préstamo y donaciones de parte de importantes empresas. En un análisis de 10 años VILLA DORADA tendrá un VAN de 236.366,02 y una recuperación de la inversión de 5 años 11 meses.

En la actualidad hay pocos centros recreativos en este país, pero no son muy conocidos, por tal razón Villa Dorada implementara un plan promocional, para que muchas personas conozcan el centro recreativo, y sepan que esta es una manera acertada para que los adultos mayores pasen su vejez con la mejor calidad de vida que nuestro centro recreativo les pueda brindar.



## CAPITULO1: DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO/ SERVICIO

**1.1 NOMBRE :** Plan de negocios para analizar la factibilidad del centro recreativo “VILLA DORADA”

### 1.2 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO/SERVICIO Y SUS BENEFICIOS

El proyecto trata de un centro recreativo para adultos mayores, que necesiten un lugar donde recrearse, se busca aliviar el sentimiento de soledad a través de actividades sociales y recreacionales pasando un buen momento en compañía de otras personas de su edad. Se desea aumentar sus oportunidades de socializar y mejorar la calidad de vida dentro de su entorno. VILLA DORADA está dirigida a adultos mayores con un nivel socioeconómico medio y medio alto, de 65 años o mayores con una edad promedio 75 años.

En este centro los ancianos solo van a pasar el día, en el cual realizarán distintas actividades y luego retornarán a su domicilio.

A continuación se detallan las actividades que ofrece el centro recreativo:

- Servicio de expreso
- Comidas nutritivas
- Servicio de enfermería
  - Cuidado personalizado
  - Medicación
- Ejercicios
  - Gimnasia acorde a sus posibilidades
  - Gimnasia bajo el agua
- Juego y actividades grupales
  - Manualidades
  - Juegos de mesa
- Intervención social
  - Reuniones en grupo
  - Charlas
- Celebración de fechas especiales



## **BENEFICIOS:**

Este centro de recreación genera beneficios múltiples para las personas de la tercera edad, entre ellos podemos mencionar los siguientes:

- Potenciar la creatividad y la capacidad estética y artística
- Favorecer el mantenimiento de un funcionamiento psicomotriz adecuado
- Fomentar los contactos interpersonales y la integración social
- Mantener, en cierto nivel, las capacidades productivas
- Hacer frente a las disminuciones y limitaciones físicas
- Mantener equilibrio, flexibilidad y expresividad corporal
- Servir como medio de distensión y enfrentamiento activo al estrés y las tensiones propias de esta etapa de la vida
- Contribuir al mantenimiento del sentimiento de utilidad y autoestima personal
- Fomentar la creatividad y productividad en el uso del tiempo libre
- Mantener o desarrollar la capacidad del disfrute lúdico y la apertura hacia nuevos intereses y formas de actividades
- Fomentar la comunicación, la amistad y el establecimiento de relaciones interpersonales ricas y variadas
- Propiciar el bienestar y la satisfacción personal

### **1.3 MARCO CONCEPTUAL**

Para llevar a cabo el marco conceptual de VILLA DORADA ha sido necesario utilizar técnicas de investigación de mercados; como encuestas y entrevistas a profundidad, estrategias de precios para poder lograr vender nuestro servicio de recreación para adultos mayores en precios asequibles en el mercado donde está fijado nuestro servicio. La metodología financiera para encontrar la factibilidad económica del proyecto, teorías administrativas y demás técnicas necesarias para poder enfocar nuestro proyecto hacia la realidad.

### **1.4 OBJETIVOS DEL PROYECTO**

#### **1.4.1 GENERAL**

Promover el desarrollo, mantenimiento y fortalecimiento de destrezas, aptitudes y habilidades que posibiliten el bienestar integral de la persona adulta mayor.

#### **1.4.2 ESPECIFICOS**

- Coordinar, orientar, impulsar y promover la participación dinámica de las personas adultas mayores en actividades recreativas, deportivas y culturales.
- Vincular a la familia y a la comunidad a los programas del centro para la tercera edad.
- Estimular la participación de los adultos mayores en actividades deportivas, recreativas y culturales que fomenten hábitos de vida saludable y mejoren sus condiciones básicas de vida.
- Determinar el uso del espacio físico del centro recreacional, identificando una infraestructura y diseño acorde a las expectativas y necesidades de las personas de la tercera edad.
- Elaborar programas de recreación que ofrezcan a los ancianos la oportunidad de desarrollar sus capacidades físicas y mentales.
- Identificar las características que debe reunir un personal calificado, para todas las áreas del centro recreacional, con el fin de brindar un buen servicio, personalizado, óptimo y de primera calidad.

#### **1.5 ¿QUE NECESIDAD SATISFACE?**

El centro de recreación para ancianos satisface la necesidad de las personas que tiene padres o abuelitos en casa y que no le pueden dar la atención que ellos necesitan.

Además también satisface la necesidad de las persona de la tercera edad de sentirse útiles y queridos, ya que en la tercera edad las personas se enfrentan a un problema de ajuste de adaptación a la sociedad. Las actividades se reducen, las jornadas de trabajo ya no existen y cambia radicalmente la forma de vida.

Con la vejez surgen tipos de problemas que inhiben los aspectos sociales del anciano. Según ciertos estudios las consecuencias que el estar solo, el no socializar afecta la moral y las vidas de las personas ancianas.

➤ **Necesidades psicológicas:**

Los adultos mayores al dejar de desarrollar actividades laborales se sienten inútiles y rezagados lo que hace que su autoestima decaiga y dejan de lado el auto cuidado, la memoria y la solución de problemas. El centro de recreación ayudará a que esta necesidad sea menor gracias al psicólogo que encontrará la raíz del problema y tratará de solucionarlo a fin de mejorar su calidad de vida.

➤ **Necesidades físicas:**

Los adultos mayores debido a su edad no pueden realizar las mismas actividades como cuando eran jóvenes pero el centro recreativo los ayudará a disfrutar de las que si pueden realizar de manera responsable para que no se lastimen y puedan pasar un momento agradable.

➤ **Necesidades psicomotrices:**

Los adultos mayores viven una existencia plena y productiva si se conoce a sí mismo y tiene interés, si se siente motivado y es capaz de razonar, si demuestra habilidad para solucionar situaciones referidas al aprendizaje, el centro de recreación mediante las manualidades, ejercicios, charlas ayudará a que se sienta motivado y con ganas de participar en todas las actividades.

### **1.6 SEGMENTO DE MERCADO: CONSUMIDOR**

Las personas que ingresen al centro recreativo tendrán las siguientes características demográficas:

**Edad:** Personas de 65 años o mayores, con una representación de los grupos de más de ochenta años, edad promedio 75 años.

**Sexo:** Ambos sexos, sin embargo se sabe que en la mayoría de los estudios reportados la proporción de dos-tres mujeres por cada hombre es la que mas suele darse.

**Estado civil:** Cualquiera; predominan claramente las personas solas, viudas. Por otro lado, la viudez es el estado que mas suele asociarse a situación de soledad.

**Forma de convivencia:** La inmensa mayoría convive con su familia (conyugue o hijos) o si vive solo, dispone de redes de apoyo social suficiente, lo cual es un requisito para disponer del servicio.

**Grado de autonomía:** En función de las características del propio servicio varían las proporciones de adultos mayores con cierto grado de discapacidad física, ancianos validos que precisan determinadas ayudas y ancianos con patología psiquiátrica que mantengan un adecuado nivel de comunicación y contacto con el entorno. En la valoración para su ingreso se mencionan los indicadores que dan referencia a estos criterios.

**Características económicas:** Ingresos familiares mensuales de \$8,000.00 o más considerando que el gasto en alimentos y bebidas consumidas dentro y fuera del hogar más, el gasto en cuidados médicos y conservación de salud, son alrededor del 20% de sus ingresos.

### **1.7 ETAPA DEL CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO**

La idea de negocio se encuentra en la etapa de desarrollo, debido a que es una idea innovadora que se está introduciendo al mercado, y tiene como objetivo principal dar a conocer al mercado el servicio que está brindando, además es una etapa de interacción entre el personal y los líderes, para poder enfocarse en el servicio de calidad que se desea brindar a los adultos mayores. Aunque al principio no existirá la mayor cantidad de inscripciones, se debe estar preparado y contar con las capacidades y habilidades para que el proyecto sea uno de los mejores en su área.

### **1.8 COMPETIDORES:**

- **DIRECTOS**

#### **La casa de los abuelos**

- ✓ Es un centro donde se brindan cuidados especiales y recreación a los adultos mayores a cargo de profesionales.
- ✓ Brinda servicios de atención diario (guardería) y atención permanente (asilo-cupo limitado)
- ✓ Ofrece terapias físicas, psicológicas, ocupacionales y recreacionales.
- ✓ Además la ayuda en actividades básicas de la vida diaria, el cuidado que brindamos a los adultos mayores es personalizado.



- ✓ Para el ingreso se requiere los diagnósticos médicos, recetas de medicamentos y ejercicios que servirá para tener conocimiento en el manejo y cuidado del adulto mayor.
- ✓ Directora: Ana María Olmedo.
- ✓ Dirección: Los Ceibos, Calle 1era #104 y Av. Principal
- ✓ Teléfonos: 2350031 – 096017768

### **El árbol de los sueños**

- ✓ Centro exclusivamente de recreación para adultos mayores, donde desarrollan diferentes actividades como:

- Clases de Baile
- Clases de Pintura
- Manualidades (pulseras)
- Karaoke



- ✓ Directora: Lcda. Psic. Estefanía Orellana. Estudio en EEUU y fue profesora de Fasinarm.
- ✓ Dirección: Urdesa, circunvalación norte #401 y calle quinta, estrada por una peatonal.
- ✓ Teléfonos: 2382879 – 099619688

### **• INDIRECTOS:**

#### **El hogar de la esperanza**

- ✓ Centro regentado por las Fuerzas Armadas, con personal altamente calificado.
- ✓ Servicio de cuidados especiales a los adultos mayores.
- ✓ Cuenta con servicio de Fisioterapia, Medicina en General, Odontología, Psicología, Peluquería, Sastrería, Lavandería, Nutricionista, Terapia Ocupacional.
- ✓ Cuenta con tres modalidades:
  - Tránsito: 8:30 – 17:00
  - Hotel: de viernes a domingo
  - Albergue: vivir en el hogar
- ✓ Dirección: Samanes 5



- ✓ Teléfonos: 2212189 – 2215007 – 096343208

### **Centro Gerontológico del Día “Arsenio de la Torre Marcillo”**

- ✓ Servicio brindado por el Municipio de Guayaquil
- ✓ Alternativa para personas de la tercera edad que se les facilite diversas actividades recreativas y sociales, que ayudan a mantenerse bien física y mentalmente.
- ✓ Ofrece actividades como:
  - Terapias físicas, ocupacionales o psicológicas
  - Tai Chi o yoga.
  - Coro
  - Grupo de baile y bódanza.
  - Círculo de lectura
  - Servicio de capilla
  - Integración familiar y atención
- ✓ Requisito para inscribirse en tener mínimo 65 años y gozar de movilidad, es decir que pueda desplazarse por sus propios medios.
- ✓ El Centro abre desde las 08h30 hasta las 16h30 todos los días y es atendido por personal especializado en las distintas terapias y actividades.
- ✓ Dirección: Vía Carlos Julio Arosemena, a lado del centro comercial Albán Borja.

### **Hospicio Corazón de Jesús**

- ✓ Fundado el 25 de Junio de 1892, gracias al aporte económico de Don Manuel Galecio y los terrenos donados por Don Francisco Aguirre Jado. Desde entonces, es regentado por la Junta de Beneficencia de Guayaquil.
- ✓ Este lugar sirve de hogar a cientos de adultos mayores, que se desenvuelven en un ambiente de paz y sosiego, con orden, higiene y cuidado.
- ✓ Ofrecen servicios sin costo alguno de :
  - Terapia física



- Terapia recreativa y ocupacional
- Servicio médico – de lunes a viernes
- ✓ Dirección: Av. Pedro Menéndez Gilbert, junto a las salas de velación.
- ✓ Teléfonos: Fax:(593 - 4) 2391284. PBX:(593 - 4) 2294241

### 1.9 ALIADOS ESTRATEGICOS:

**Colegio de enfermeras de Guayas:** Contamos con un convenio con esta organización, en la cual podemos encontrar el personal especializado y capacitado por los mejores instructores, garantizándonos una atención de calidad a los adultos mayores.



**Seguros Colvida:** Al ingresar al Centro Recreativo cada uno de los adultos mayores contara con un seguro de vida.



**Alimentos de Complán:** Es a Británico compañía que hace leche pulverizada bebidas de la energía. Las bebidas están disponibles en original, vainilla, plátano, fresa, chocolate, pollo, vehículo, avena y pronto ser lanzado carne de vaca sabores. Puede no ser conveniente para la gente con intolerancia de lactosa.



**Alerta Médica:** Contamos con esta importante alianza por cualquier emergencia. Tienen a cargo médicos altamente capacitados especializados en atender emergencias con rapidez y Profesionalismo. La atención es oportuna y organizada. Disponen de unidades clínicas móviles para atenderlos donde se lo necesite.



**Grupo Hospitalario Kennedy:** Contamos con esta alianza para que los adultos mayores gocen de descuentos y beneficios.



**Centro cultural “Simón Bolívar”:** Se organizarán visitas guiadas al centro en las cuales podrán ver exposiciones, arqueología antropología además de programas culturales durante todo el año así





los adultos mayores en VILLA DORADA podrán estar dentro del ámbito cultural.

**Patty Salcedo: Academia de danza:** Con 43 años de Docencia, 28 años de creada la Academia, enseñará a los adultos mayores bailes de salón para mejorar la salud física y emocional, rebajar tu peso, tonificar y fortalecer de forma grata y divertida a través del baile.



## 1.10 ASPECTOS ECONÓMICOS

### 1.10.1 PIB, PIB PER CÁPITA, INFLACIÓN, SUELDOS Y SALAR CANASTA BÁSICA Y CANASTA DE LA POBREZA.

INDICADOR	VALOR
PIB (millones USD corriente)	\$ 566.998,00
PIB per cápita (millones USD corriente)	\$ 4.013,00
Inflación Mensual	0,25%
Inflación Anual Inflación Acumulada	3,46%
Inflación Acumulada	2,52%
Sueldo min. Vital nom. promedio	\$ 279,85
Sueldo Unificado	\$ 240,00
Salario Real	\$ 217,66
Canasta Básica	\$ 522,77
Canasta de la Pobreza	\$ 388,64

### 1.10.2 POBLACIÓN: PAÍS, PROVINCIA Y CIUDAD.

INDICADOR	VALOR
Población País	13943,072
Población Provincia	3432,446
Población Ciudad	2.461.463

### 1.10.3 CRÉDITOS PARA EL SECTOR MICROEMPRESARIAL:

#### MONTOS Y COSTOS

<b>CREDITO DIRECTO</b>	
DESTINO	<p><b>Activo fijo:</b> Obras civiles, maquinaria, equipo, fomento agrícola y semoviente.</p> <p><b>Capital de trabajo:</b> Adquisición de materia prima, insumos, materiales directos e indirectos, pago de mano de obra, etc.</p> <p><b>Asistencia técnica.</b></p>
BENEFICIARIO	<p><b>Personas naturales.</b></p> <p><b>Personas jurídicas</b> sin importar la composición de su capital social (privada, mixta o pública); bajo el control de la Superintendencia de Compañías.</p> <p><b>Cooperativas no financieras</b> asociaciones, fundaciones y corporaciones: con personería jurídica.</p>
MONTO	<p>Hasta el 70%; para proyectos nuevos Hasta el 100% para proyectos de ampliación Hasta el 60% para proyectos de construcción para la venta Desde US\$10.000 Valor a financiar (en porcentajes de la inversión total): *El monto máximo será definido de acuerdo a la metodología de riesgos de la CFN.</p>
PLAZO	<p><b>Activo Fijo:</b> hasta 10 años <b>Capital de Trabajo:</b> hasta 3 años <b>Asistencia Técnica:</b> hasta 3 años</p>
PERIODO DE GRACIA	Se fijara de acuerdo a las características del proyecto y su flujo de caja proyectado.
TASAS DE INTERÉS	<p><b>Capital de trabajo:</b> 10.5%</p> <p><b>Activos Fijos:</b> 10.5% hasta 5 años 11% hasta 10 años</p>

#### 1.10.4 Tasas de Interés

<b>SECTOR MONETARIO Y FINANCIERO</b>		
<b>INDICADORES MONETARIOS</b>		
<b>Tasas</b>	<b>sep-10</b>	<b>oct-10</b>
Activa referencial productivo corporativo	9,04	8,94
Activa referencial productivo empresarial(a)	9,78	9,67
Activa referencial productivo PYMES	11,27	11,32
Activa referencial consumo	15,86	15,889
Activa referencial vivienda	10,64	10,62
Activa referencial micro ac ampliada	22,75	23,08
Activa referencial micro ac simple	24,99	25,17
Activa referencial micro minorista	28,45	18,7
<b>Sistema Financiero(millonesUSD)</b>	<b>sep-10</b>	<b>oct-10</b>
Captaciones OSD(b)	<b>16.314</b>	<b>16.492</b>
Cartera por vencer y vencida OD	<b>15.285</b>	<b>15.552</b>
Cartera por vencer OSD	14.132	14.391
Cartera vencida OSD	1.153	1.161
	sep-10	oct-10
RILD © (millones USD)	<b>4.353</b>	<b>3.669</b>
<b>Índices Bursátiles (I)</b>	<b>sep-10</b>	<b>oct-10</b>
EXCU-INDEX GLOBAL (UIO)	976,75	970,13
IPECU-BVG (GYE)	211,68	209,63

#### 10.10.5 RESERVA MONETARIA INTERNACIONAL, BALANZA COMERCIAL, REMESAS

<b>INDICADOR</b>	<b>VALOR</b>
Reserva Monetaria Internacional	4673,92 (Millones USD)
Balanza Comercial	114,46 (Millones USD)
Remesas	7115 (Millones USD)

## **CAPITULO 2: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD TECNICA DEL PROYECTO**

### **2.1 MATERIA PRIMA REQUERIDA**

Para llevar a cabo las actividades con total normalidad VILLA DORADA necesita de lo detallado a continuación:

- **Cocina**
  - Vajilla Irrompible
  - Juego de cubiertos
  - Vasos
  - Individuales
  - Ollas
  
- **Material para Manualidades**
  - Goma
  - Tijera
  - Hilo
  - Accesorios para pulseras y aretes
  - Palos de helado
  - Témpera
  
- **Juegos de Mesa**
  - Cartas
  - Ajedrez
  - Damas
  - Domino
  - Juego de bingo
  
- **Libros**
  - Autoayuda
  - Novelas
  - Historias
  
- **Alimentación**
  - Frutas, vegetales frescos
  - Suplementos
  - Vitaminas
  
- **Salud**
  - Botiquín primeros auxilios
  - Estetoscopio biauricular
  - Medidor de presión
  - Medicinas varias

- Tablas de natación
- Colchonetas para ejercicios
- Camas (20)
- Mesas (24)
- Sillas (124)
- Sábanas
- Almohadas

## 2.2 PROCESO DE PRODUCCIÓN

El proceso de producción de VILLA DORADA se encuentra dividido en 2 partes:

### Parte 1

- Inscripción del adulto mayor



### Parte 2:

- **Requisitos de ingreso**

1.3 Fotocopia de cédula

1.4 Partida de nacimiento reciente

1.5 Fotografía tamaño cédula

- **Listado de exámenes previos para evaluación de ingreso:**

- Glicemia en ayunas
- Rayos "X" de Tórax
- Examen General de Orina
- Examen General de Heces
- Evaluación Cardiovascular, incluye lectura de Electrocardiograma.

• **Formulario de Ingreso**

Nombre:.....

Dirección:.....

Ciudad: .....

Teléfonos:.....

E-mail: .....

Fecha de nacimiento: ..... Edad:.....

**¿Tiene un historial pasado, o ha sido diagnosticado de, o sufre actualmente de cualquiera de las siguientes dolencias?**

SI NO

a) Enfermedad cardiovascular, incluido ataque al corazón..... \_\_\_ \_\_\_

b) Presión arterial alta..... \_\_\_ \_\_\_

c) Afección psiquiátrica diagnosticada..... \_\_\_ \_\_\_

d) Operación quirúrgica reciente..... \_\_\_ \_\_\_

e) Pasadas o actuales lesiones físicas, incluyendo fracturas o dislocaciones..... \_\_\_ \_\_\_

f) Enfermedades infecciosas o contagiosas..... \_\_\_ \_\_\_

g) Glaucoma..... \_\_\_ \_\_\_

h) Desprendimiento de retina..... \_\_\_ \_\_\_

i) Epilepsia..... \_\_\_ \_\_\_

j) Osteoporosis..... \_\_\_ \_\_\_

k) Asma (en caso afirmativo, traiga el inhalador al taller)..... \_\_\_ \_\_\_

**Información para un contacto de emergencia:**

Nombre : ..... Teléfono: .....

## **Parte 2**

A continuación detallaremos las actividades diarias que pueden realizar los adultos mayores, todo incluye en el precio mensual, menos el servicio de expreso, el cual es adicional y los adultos mayores pueden elegir si lo desean o no.

7:30 – 9am	• Recoger a los adultos mayores en sus domicilios
9 – 9:30am	• Ejercicios
9:30 – 10:30am	• Refrigerio
10:30 – 13:00	• Entretenimiento a su elección: Juegos de mesa, manualidades
13:00 – 14:00	• Almuerzo
14:00 – 15:00	• Descanso
15:00 – 16:00	• Esparcimiento: pueden ver TV, películas o lectura
16:00 – 17:00pm	• Reuniones de grupo, charlas
17:00 – 18:30	• Regreso de los adultos mayores a sus domicilios

### 2.3 REQUERIMIENTOS DE MANO DE OBRA

Una estimación inicial de personal para cubrir un servicio de día asistido para 80 adultos mayores es de:

MANO DE OBRA	N° de personas
Instructor de gimnasia	1
Instructora de manualidades	1
Chofer	1
Psicólogo	1
Cocinera	1
Ayudantes	2
Enfermeras	5
Conserje	1
Recepcionista	1
<b>TOTAL</b>	<b>14</b>

### 2.4 DESCRIPCIÓN DE LA INFRAESTRUCTURA NECESARIA:

#### 2.4.1 MAQUINARIA (IMÁGENES)

- **Cocina semi- industrial:** Se utilizará para la preparación de los alimentos tanto de los adultos mayores, como del personal que labora en el centro recreativo.
- **Refrigeradora:** Será utilizada para guardar los alimentos para la preparación del almuerzo y los refrigerios para los adultos mayores.
- **Microondas:** Necesario para poder calentar las porciones de comidas para los adultos mayores, y facilitarles el arduo trabajo a las personas que realizan los labores en la cocina.
- **Extractor de olores:** El extractor es muy importante, ya que muchas veces al momento de cocinar quedan en el ambiente olores desagradables, lo cual molestaría





a los adultos mayores, por tal razón se comprara uno para mantener con un ambiente agradable en el centro recreativo.

#### 2.4.2 EQUIPOS (IMÁGENES)

- Televisores plasma 50" pulgadas
- Aire Acondicionado (central)
- Computadora (oficina)
- Cine en casa



#### 2.4.3 ESPACIO FISICO

El centro recreativo contará con las siguientes descripciones:

- Adaptación especial de inodoros
- Barandales para gente que pueda caminar en el asilo y realizar ejercicios
- Rampas para sillas de ruedas
- Adaptación en los baños en caso de tener que bañar al adulto mayor.
- Las salidas serán señaladas con claridad
- Cuenta con un patio para tomar sol y aire fresco
- Salón de actos
- Sala de lectura
- Sala de televisión
- Área de juegos
- Comedor decorado
- Consultorio médico
- Piscina
- Enfermerías



- **DIMENSIONES**

- Superficie: Lote: 239,37 m<sup>2</sup>
- Construcción : 104,55
- Zonas verdes y piscina: 134,82

#### **2.4.4 UBICACIÓN**

El centro de recreación “Villa Dorada” estar ubicado en Kennedy Norte mz. 501 villa #4.

#### **2.4.5 PERMISOS**

##### **PARA OBTENER LA TASA DE HABILITACION**

**Primer Paso:** Obtener el Certificado de Uso de Suelo

##### **¿Cómo se obtiene el Certificado de Uso de Suelo?**

- 3 Tasa de trámite por servicios técnicos administrativos (valor \$2)
- 4 Formulario de solicitud de consulta de Uso de Suelo (se lo recibe al comprar la tasa de trámite)
- 5 Cumplir con demás requisitos que se indiquen en la ventanilla municipal #54

Completada la documentación deberá ingresarla en la ventanilla municipal #54 (ubicada en 10 agosto y Malecón).

##### **IMPORTANTE**

- Al recibir el Certificado de Uso de Suelo el usuario debe verificar:
- El código catastral en el que se otorga la factibilidad corresponda al código catastral del predio en el que funciona el local comercial.
- La actividad comercial otorga como factible corresponda exactamente a la actividad desempeñada en el local, la cual deberá coincidir con la registrada en el RUC y Tasa por Servicio Contra Incendios.
- La dirección en la que se otorga la factibilidad sea la misma que consta como dirección del establecimiento en el RUC de la compañía.

Prevía a la obtención de la Tasa de Habilitación es imprescindible leer las OBSERVACIONES del Certificado del Uso de Suelo, ya que en estas constan los requisitos adicionales para la obtención de la Tasa de Habilitación.

**Segundo Paso:** De ser factible el Certificado de Uso de Suelo ingresar en la ventanilla municipal #41 la carpeta con la siguiente documentación.

##### **Documentación General exigida a todos los locales**

1. Certificado de Uso de Suelo
2. Tasa de trámite de Tasa de Habilitación

3. Formulario de Tasa de Habilitación (se lo recibe al comprar la Tasa de trámite de Tasa de Habilitación)
4. Copia de Patente Municipal del año en curso
5. Copia de última actualización del RUC
6. Copia del nombramiento, cédula y certificado de votación del representante legal (si el solicitante es una persona jurídica)
7. Copia de cédula y certificado de votación del dueño del negocio (si el solicitante es una persona natural)
8. Tasa por Servicio Contra Incendios (Certificado del Cuerpo de Bomberos) del año en curso
9. Carta de Concesión o Contratos de Arrendamientos extendidos de manera legal y con copia de cedula del arrendador (adicionalmente los documentos deben ser notariados con reconocimiento de firmas)
10. Copia de pago de los Impuestos Prediales vigentes (de Enero a Junio el del año anterior, de Julio a Diciembre se recibe el del año en curso.
11. Certificado de Desechos Sólidos (se obtiene en la Dirección de Aseo Cantonal)
12. Si la persona que realiza el trámite no es el titular del negocio deberá presentar su copia de cédula y certificado de votación junto con una carta de autorización del titular del negocio notariada.

**Importante:** Todos los documentos deber ser vigentes, y deben contener siempre la dirección exacta del local y el nombre del solicitante ya sea persona natural o jurídica.

## **REQUERIMIENTOS PARA LA FACTIBILIDAD TECNICA DE ROTULOS PUBLICITARIOS EN FACHADA**

### **Primer Paso:**

- Original y copia de la solicitud dirigida al Arq. José Núñez Cristianse, Directos de Urbanismos, Avalúos y Registro, firmado por el Propietario del Local.
- Tasa de trámite para Planeamiento Urbano por cada local
- Copia de la Cédula de Identidad y certificado de votación en vigencia del solicitante.

- Código catastral del predio donde se solicita el rotulo o copia de los predios urbanos.
- Dirección del Predio y croquis.
- Foto de la edificación y de fachada del local donde se colocará el letrero, se indicará medidas.
- En caso de edificaciones esquineras fotografías de dos fachadas.

**Segundo Paso:**

1. Comprar una tasa de trámite de vía pública y pedir formulario para rótulos publicitarios(llenarlo)
2. Copia de cedula y certificado de votación en vigencia (nombramiento si es compañía)
3. Factibilidad otorgada por la D.U.A.R (copia)
4. Foto actual del letrero instalado según factibilidad
5. Copia del permiso de funcionamiento del local (tasa de habilitación) del año en curso
6. Predios urbanos (donde funciona el local) del año en curso.
7. Si la persona que realiza el tramite no es el titular del negocio deberá presentar su copia de cedula y certificado de votación junto con una carta de autorización del titular del negocio notariada.
8. Ingresar esta documentación en la jefatura de vía pública

**2.4.6 CAPACIDAD DE ATENCIÓN/PRODUCCIÓN**

VILLA DORADA tendrá una capacidad para 190 adultos mayores y así poder brindar una atención más personalizada y lograr una mejor compenetración con el resto de los participantes y el personal del centro, los cuales se encontrarán divididos en grupos a fin de que puedan estar mejor atendidos.

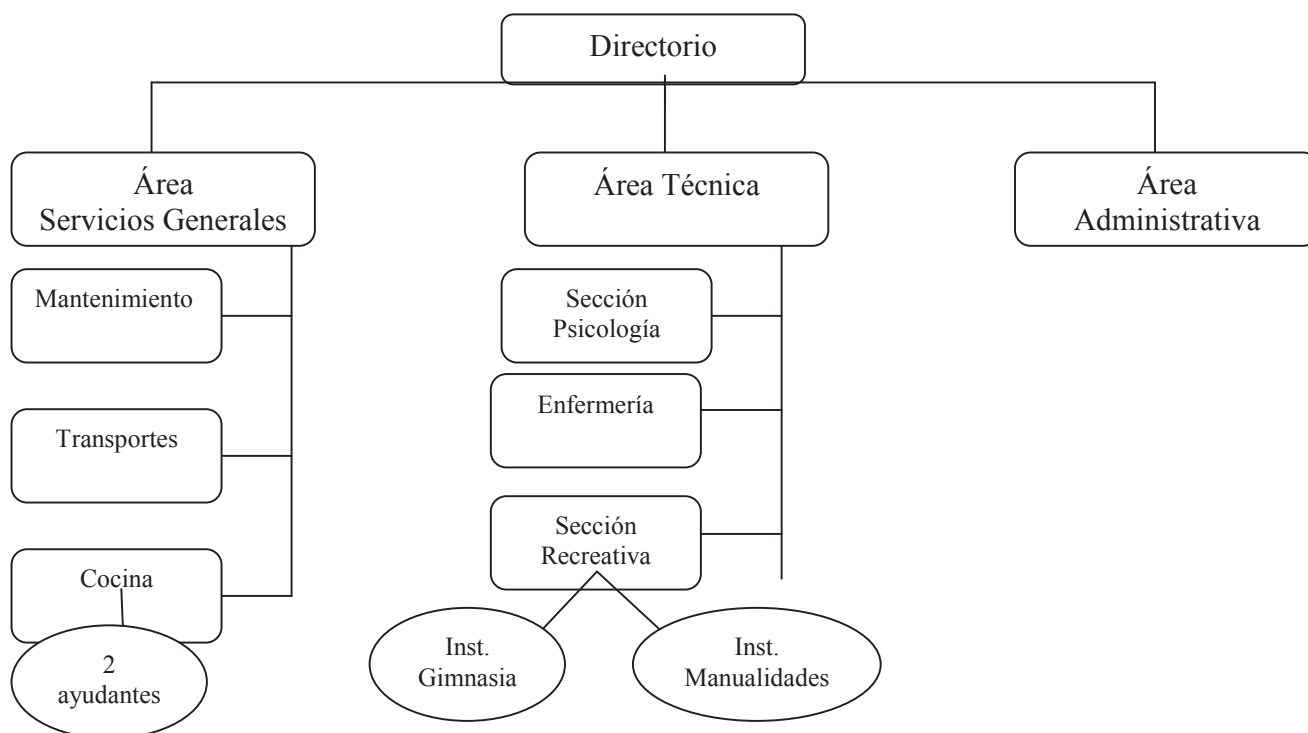
**2.5 SITUACIÓN ACTUAL DE LA EMPRESA EN EL MERCADO**

**2.5.1 ASPECTOS LEGALES: TIPO DE EMPRESA**

La compañía contará con 2 socios: Ingrid Llerena y Claudia Zea las cuales responderán solamente por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social “VILLA DORADA”. Cada uno de los socios

aportará con \$4000 para constituir la compañía, el resto del mismo se completará por un préstamo.

### 2.5.2 PARTE ADMINISTRATIVA: ORGANIGRAMA, PERSONAS Y FUNCIONES



## **Funciones del personal**

### **Director General- Ingrid Llerena**

Profesional del estudio psicológico y social del adulto mayor, comprometido con el fin común de la atención que se ofrece en el centro.

1. Liderar el trabajo del equipo multiprofesional. Coordinar las reuniones periódicas donde se estudian se estudian periódicamente las actividades del centro en beneficio de los usuarios, y se valora la consecución de los objetivos planteados.
2. Hacerse responsable del correcto funcionamiento del centro a través de los procedimientos de evaluación y cumplimiento de indicadores.
3. Elaborar y desarrollar el programa de acción.
4. Realizar actividades de planeación, programación y control del centro.
5. Tomar decisiones consensuales
6. Gestionar el centro
7. Realizar acciones de vinculación con instituciones afines.
8. Coordinar proyectos de investigación afines a los objetivos del centro.

### **Psicólogo**

1. Colaborar en la evaluación previa al ingreso del nuevo usuario y su familia.
2. Valorar los problemas psicológicos, estrés y capacidad de afrontamiento y manejo que tiene el cuidador o cuidadores ante las situaciones difíciles que pueden enfrentarse en el cuidado del adulto mayor.
3. Evaluar la manera precisa y minuciosa el nivel de funcionamiento del anciano en el momento de ingreso.
4. Integrar la información procedente del resto de los profesionales que componen el equipo multidisciplinar con su propia información.
5. Atender a los usuarios con comportamientos difíciles o problemáticos bien por exceso (agresión) o por defecto (inactividad).

6. Evaluar el medio familiar (estado emocional del cuidador principal en la familia, cargas psicosociales, capacidad y estilos de afrontamiento de la familia ante situaciones derivadas del cuidador recursos adicionales de cuidado, calidad de la relación cuidador-persona )
7. Brindar estimulación intelectual y social de ancianos con deterioro cognitivo no relacionado a demencia por parte del personal de atención directa.
8. Ofrecer psicoterapia breve de apoyo ante un nuevo usuario con una baja expectativa de funcionamiento por no haber accedido al centro de forma completamente voluntaria.
9. Participar en el programa de orientación a la realidad de nuevos usuarios con confusión cognitiva.
10. Realizar intervenciones clínicas ante problemas puntuales, recomendaciones para familiares que participen en un programa psicosocial.

#### **Responsable del área administrativa – Claudia Zea**

Es el trabajador que actúa a las órdenes de los órganos directos del centro y tiene a su cargo un servicio determinado dentro del cual, con iniciativa y responsabilidad, con o sin otros trabajadores a sus órdenes.

1. Realizar las actividades de cálculos, estudios y demás controles presupuestarios.
2. Proporcionar toda la estructura material necesaria para que funcione el centro.
3. Conjuntar las estadísticas para la elevación del servicio.
4. Realizar cálculos de nóminas e salarios, sueldos u operaciones análogas necesarias para el control de recursos humanos.
5. Apoyar en todas las actividades administrativas y requerimientos solicitados.

#### **Enfermeras – (9)**

1. Ofrecer cuidados individualizados para cada usuario.
2. Preparar y administrar los medicamentos según las prescripciones facultativas, específicamente los tratamientos.
3. Tomar la presión sanguínea, el pulso y la temperatura para el control periódico de patologías crónicas.
4. Ordenar las historias clínicas y anotar los datos relacionados con la propia función que debe figurar.

5. Atender las necesidades sanitarias que tenga el personal que trabaja en el centro y sea de su competencia.
6. Llevar el control de análisis clínicos, exámenes externos como apoyo al diagnóstico médico.
7. Vigilar y tener cuidado de la ejecución de actividades de tipo físico prescritas por el médico, observando las incidencias que puedan presentarse durante su realización.
8. Participar en las sesiones informativas para familia.
9. En general todas aquellas actividades no especificadas anteriormente que sean pedidas y que tengan relación con lo anterior.

### **Cocina**

1. Elaborar el menú diario bajo supervisión de la nutrióloga.
2. Realizar las adaptaciones necesarias a los platillos para las dietas especiales o modificadas solicitadas por la nutrióloga.
3. Elaborar el recetario base.
4. Preparar los alimentos de acuerdo a las recetas estandarizadas
5. Aplicar las buenas prácticas de higiene en la preparación de alimentos
6. Supervisar el servicio a tiempo completo de las comidas
7. Mantener las condiciones sanitarias de las instalaciones de cocina.

### **Conserje**

1. Realizar la limpieza general del Centro de acuerdo al programa establecido en cada área.

### **Chofer**

1. Recoger y dejar en sus domicilios a los adultos mayores que requieran este servicio adicional.
2. Movilización de alimentación para el centro recreativo
3. Encargado de realizar distintas diligencias requeridas

### **Instructor de Gimnasia**

1. Elaborar ejercicios acorde con las posibilidades de los ancianos



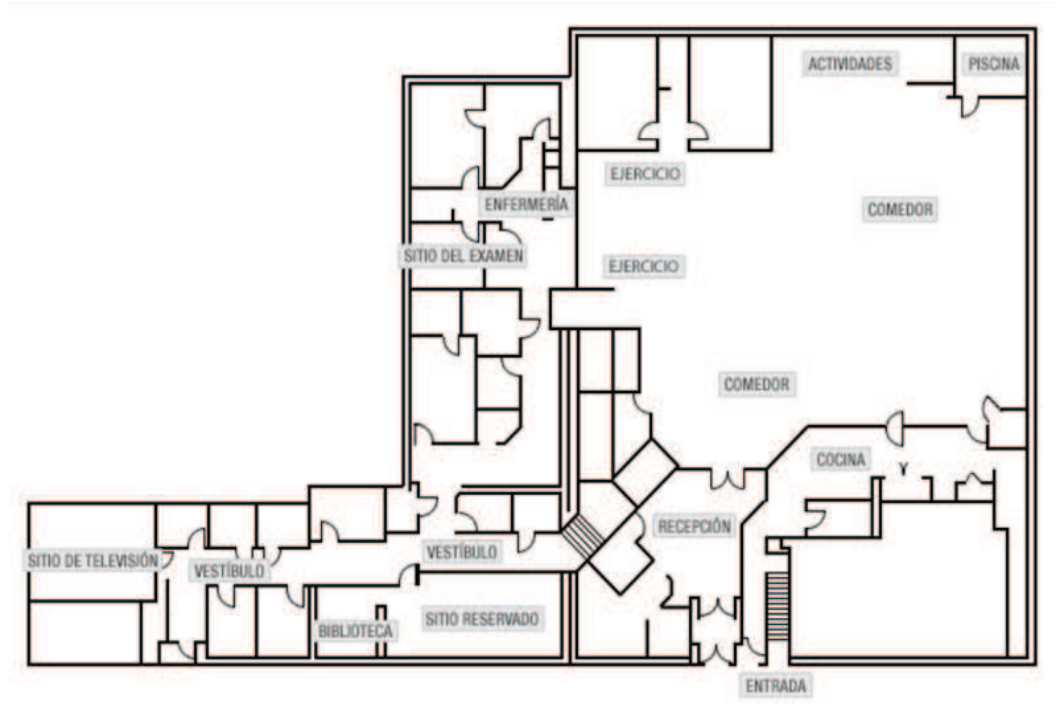
2. Atender a los que necesiten ayuda adicional
3. Crear un ambiente de dinamismo entre los adultos mayores
4. Vocación de enseñanza y paciencia

### **Instructor de Manualidades**

1. Crear un ambiente ameno
2. Realizar actividades auxiliares de psicomotricidad, lenguaje, dinámica y rehabilitación personal a los usuarios.
3. Estimulación en actividades recreativas para mantener las capacidades creativas y de relación de cada usuario.

## **2.6 DISEÑOS DE PLANTA: INFRAESTRUCTURA (IMÁGENES)**

A continuación se muestra la estructura del centro recreativo, el cual está distribuido de la mejor manera para que el adulto mayor se sienta a gusto, en un centro con todas las comodidades y áreas entretenidas y recreativas.



## **CAPITULO 3: ESTUDIO DE MERCADO: PROCESO DE INVESTIGACION DE MERCADOS**

### **3.1 INFORMACION SECUNDARIA**

#### **3.1.1 ANALISIS DE LA COMPETENCIA**

##### **✓ La Casa de los Abuelos**

Es un centro de cuidado y recreación diario para el adulto mayor. Creado para dar apoyo familiar ofreciendo atención personalizada a través de personal certificado en aseo, alimentación y terapias que contribuyan al bienestar físico-afectivo en un ambiente rodeado de ternura y cariño.

El centro gerontológico privado funciona desde hace más de un año, para los mayores que a diario acuden al sitio ubicado en la ciudadela Los Ceibos, norte de la ciudad (calle Primera y Av. Primera, entrando por el Banco de Guayaquil).

Artes plásticas y ejercicios son parte de las ocupaciones que encuentran en el centro, además de cariño, comprensión y paciencia.

#### **Terapias y servicios**

- Mejoramiento de la memoria
- Destreza muscular
- Musicoterapia
- Bailoterapia
- Ejercicios dirigidos
- Manualidades
- Realización personal

Es un centro donde se brindan cuidados especiales y recreación a los adultos mayores a cargo de profesionales.

Servicios que brinda el centro:

- Atención diaria (Guardería)



Todas las mañanas apenas ingresan una enfermera les toma la presión.

## **TERAPIAS:**

**1.- FISICAS**

**2.- PSICOLOGICAS**

**3.- OCUPACIONALES**

**4.- RECREACIONALES**

Además de ayudarles en las actividades básicas de la vida diaria, el cuidado que se brinda a los adultos mayores es personalizado.

## **HORARIOS A ESCOGER:**

**9: am -- 18:00pm** incluyen todas las terapias, más un almuerzo y dos refrigerios.

**8:30am -- 12:30am** todas las terapias más un refrigerio

**14:00pm --18:00pm** todas las terapias más un refrigerio

La alimentación será de acuerdo a la condición de salud del usuario.

## **PARA EL INGRESO:**

Se requiere los diagnósticos médicos, recetas de medicamentos y/o ejercicios que servirán para tener conocimiento en el manejo y cuidado del adulto mayor.

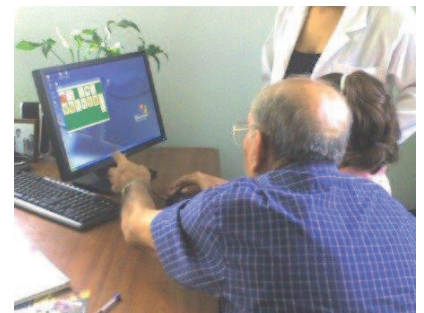
## **Actividades Recreacionales**



Figuras de Yeso



Juegos de Mesa



Clases de Computación

Gastronomía



Arpillería



Clases de Pintura





Decoración de botellas



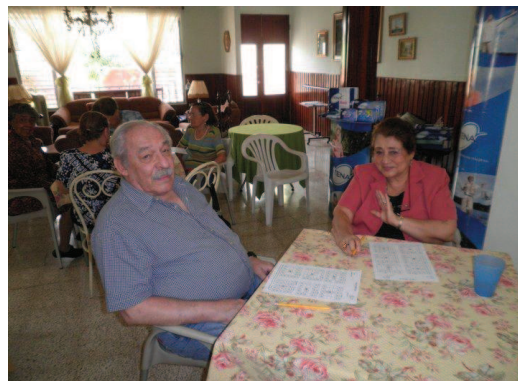
Juego de Carta

También realizan festejos tales como:

Celebración de cumpleaños



Bingos



Festejos por el día del Padre



### ✓ **Árbol de los Sueños**

Árbol de Sueños es un centro de apoyo escolar y actividades recreativas que ofrece una variedad de opciones de aprendizaje divertido para niños de 4 a 12 años. Un espacio creado especialmente para estimular el desarrollo de habilidades motrices y cognitivas por medio de clases de manualidades como: art attack y pintura; y programas de ejercicios como baile, bailo terapia, expresión corporal, introducción al jiu jitsu y mixed martial arts. También se ofrece apoyo y refuerzo escolar en español e inglés.

Árbol de sueños ha sido debidamente acondicionado con materiales y recursos didácticos cuidadosamente seleccionados. Se cuenta con profesionales expertos en programas de ejercicios y actividades aplicados de acuerdo a las necesidades, características y capacidades de los niños que acuden a al centro.

Árbol de los sueños cuenta tiene 3 tipos de servicios:

- Guardería Express: llamando solo 45 minutos antes, podrán dejar al cuidado del centro a sus hijos de 1:00 pm a 7:00 pm. A partir del 1ero de febrero de lunes a viernes.
- Centro Vacacional: Del 1ero de febrero al 18 de marzo. De lunes a jueves de 8:30 am a 12:00 pm.

También funciona como centro de recreación para adultos y adultos mayores el cual fue creado para mejorar la vida de los ancianos y alejarlos del sedentarismo.

Los horarios para adultos mayores son de 9:00 a 12:00 pm, aunque en las tardes también se está realizando este tipo de recreaciones.

Por el momento este centro cuenta con 15 mujeres y 2 hombres, quienes todos los días llegan al centro esperando una nueva sorpresa.

Se realizan distintas actividades recreacionales; tales como clases de baile, clases de pintura, manualidades, karaoke, yoga, chi kung, clases de ingles.

Así mismo realizan días interactivos; tales como:

**Día de Spa:** En donde va una especialista y les realiza manicura, pedicura, tratamientos de cabello, masajes.



**Halloween:** Celebran este día, disfrazándose en invitando a sus familiares a pasar una tarde amena.



**Navidad:** Para las fiestas de navidad realizan manualidades, las cuales más adelante las venderán en un bazar navideño para recaudar fondos para el centro.



### ✓ El Hogar de la Esperanza

Con el propósito de dotar al adulto mayor de un lugar digno y con todas las comodidades requeridas para esta etapa de la vida, las Fuerzas Armadas del Ecuador incursionaron en la creación de casas de retiro, inaugurándose la primera en Quito y posteriormente en febrero del 2006 en Guayaquil, a la que se la denominó El Hogar " La Esperanza No. 2" la que se encuentra localizada en Samanes V calle 21. (Atrás de la Cruz del Papa)

Con el lema de "construyendo una vida plena para el adulto mayor", este centro de reposo tiene como fin brindar bienestar, protección y asistencia social a las personas de la tercera edad (con un mínimo de 65 años de edad), en servicio activo, pasivo y servidores públicos de las Fuerzas Armadas, sus familiares y la población civil, estimulando su convivencia, la compañía y el contacto, evitando el sentimiento de soledad y abandono, ofreciendo

atención médica, apoyo emocional e intelectual mediante la práctica recreativa y lúdica, conjugada con la rehabilitación y asistencia espiritual.

Para comodidad de los usuarios este centro geriátrico cuenta con las modalidades de atención permanente, dirigida a los adultos que deseen libre y voluntariamente residir en el lugar y los usuarios en tránsito destinado a las personas que deseen hacer uso de las instalaciones únicamente en horario de 09h00 a 16h00.

Para garantizar el cumplimiento de todas las actividades, esta casa asistencial cuenta con amplias instalaciones y jardines donde los ancianitos son atendidos por profesionales que se encargan de hacer más gratos sus momentos, existiendo para el efecto 80 cupos de los cuales 33 están ocupados. Está dividida en la sección de varones y mujeres y para su administración existen los Departamentos de Trabajo Social, de Bienestar Social, de Terapia Ocupacional, Terapia Física y Departamento Médico.

El Departamento de Trabajo Social se encarga de llevar el registro y control de los internos de tránsito y permanentes y coordina la atención médica de los usuarios.

El Departamento de Bienestar Social asesora a los familiares del adulto mayor en el trato y manejo adecuado al anciano procurando hacer menos traumático el traslado de la casa del familiar al Hogar La Esperanza., se encarga también de organizarles actividades recreativas, lúdicas y paseos.

El Departamento de Terapia Ocupacional, encargado de mantenerlos activos e interesados, de manera individual o en grupos, a través de diferentes talleres, tales como: manualidades, pintura, acuacultura y jardinería, contando para ello con las áreas necesarias.

El Departamento de Terapia Física tiene como función evaluar al anciano para determinar sus potencialidades, para determinar el tipo de terapia a recibir planificando su tratamiento según su patología, pudiendo ser ésta: hidroterapia, electroterapia, parafinaterapia y ejercicios dirigidos.

El Departamento médico cuenta con las especialidades de ginecología, psicología y odontología, quienes tienen bajo su responsabilidad la atención preventiva y los primeros tratamientos.

La Enfermería, se encarga de las pequeñas emergencias que se susciten así como de la valoración médica de los signos vitales. Este personal de sanidad está conformado por elementos de las tres ramas de las Fuerzas Armadas quienes se alternan para cumplir con esta loable labor.

Dentro de los servicios generales que presta la institución está la nutricionista y su equipo multidisciplinario encargado del control de las dietas de cada paciente de conformidad con los diagnósticos y la patología de cada uno. El servicio de peluquería destinado a mantener a los usuarios bien presentados; la sastrería y la lavandería que se encargan del arreglo de las prendas, del lavado y planchado de la ropa y del menaje de cama de cada persona.

Con el fin de brindar paz espiritual a los asilados, este centro cuenta con una hermosa capilla, donde un sacerdote todos los jueves a las 09h00 oficia una misa entrega la eucaristía y se encarga de ofrecerles apoyo y tranquilidad.

Pero toda esta ardua labor que se desarrolla en este sitio de reposo no sería factible sin la incondicional colaboración del voluntariado, compuesto por la esposas de los oficiales de las tres ramas de las FF.AA. quienes dividen su trabajo para hacerse cargo del cuidado de los asilados. Actualmente este lugar está dirigido por el CPNV Shubert Swing quien con su esposa Ligia están reorganizando el hogar La Esperanza No. 2 Guayas, para convertirlo en un sitio de excelencia donde el adulto mayor se sienta como en su hogar con la paz y seguridad de una atención de calidad y calidez avalado por el profesionalismo del personal que labora en este centro geriátrico.

Entre las diferentes actividades que realizan están las siguientes:

#### **Paseos:**

Uno de los paseos fue al Malecón al Buque Escuela Guayas





Integraciones con los voluntarios de las fuerzas armadas

✓ **Centro Gerontológico del Día “Arsenio de la Torre Marcillo”**

La M.I. Municipalidad de Guayaquil, junto con sus Concejales, así como las organizaciones de la Mesa de Concertación de Adultos Mayores y la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, se articularon alrededor de esta propuesta que busca garantizar el derecho de los Mayores a un nivel de vida digno, que asegure su bienestar bio-psico-social y espiritual.

Por ello, las Autoridades Municipales y la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, asumieron el reto de cristalizar los objetivos de este proyecto hoy hecho realidad.

**Objetivos Generales**

- ✓ Incrementar los niveles de bienestar de las y los Adultos Mayores del Cantón Guayaquil, a través de la presentación de un servicio integral de atención, prevención y promoción para este grupo poblacional.
- ✓ Aportar al proceso de visibilización de derechos de los y las Mayores del Cantón Guayaquil, desde un ejercicio de la responsabilidad social dentro del desarrollo del país.

**Requisitos para la inscripción**

Ser mayor de 65 años, independiente física e intelectualmente, querer asistir y participar de las actividades.

**Visión**

Somos al 2012 un centro sin fines de lucro, modelo en la prevención, mantenimiento y desarrollo de las capacidades bio-psico-sociales y espirituales del Adulto Mayor del cantón Guayaquil, desde una visión de derechos y un enfoque gerontológico social que les garanticen la calidad de vida.

Nuestro compromiso con la sociedad es el manejo racional de recursos, la responsabilidad social con las generaciones y el medio ambiente desde una visión sistemática.

**Misión**

Damos atención especializada al Adulto Mayor autovalente, de cualquier origen étnico credo religioso o nivel socio-económico; con preferencia de aquellos cuya situación

económica y socio familiar, limite o imposibilite su cuidado diario, a través de programas de incluyan métodos y técnicas de calidad en el mantenimiento y prevención del deterioro de su estado bio-psico-social y espiritual.

## Servicios

### **Área Física**

- Gerontogimnasia
- Gimnasia en piscina
- Jacuzzi
- Bailoterapia
- Tai-ji
- Yoga



### **Área Psicológica**

- Talleres Psicológicos: Proyecto de vida
- Superación de duelo, desarrollo personal
- Terapia psicológica individual
- Orientación familiar

### **Área Ocupacional**

- Desarrollo del pensamiento
- Desarrollo de habilidades psicomotrices
- Talleres de emprendimiento laboral
- Computación
- Origami
- Pintura en tela
- Habilidades artísticas – culturales: coro, teatro y danza



### **Área Recreativa**

- Programas en fechas especiales y festivas donde se integra a la familia del adulto mayor
- Paseos dentro y fuera de la ciudad
- Participaciones artísticas y culturales en diferentes sectores de la ciudad

## ✓ Hospicio Corazón de Jesús

El Hospicio Corazón de Jesús, como dependencia de la H. Junta de Beneficencia de Guayaquil, viene trabajando desde 1892, en la atención al adulto mayor, brindándole: atención integral en asistencia, resistencia y subsistencia.

### Misión

Garantizar la aplicación cabal y oportuna de las leyes del anciano, brindando un servicio de calidad a los asilados; fomentando acciones de bienestar y buscando mejorar la calidad de vida de los mismos.



### Visión

Ser una Institución con prestigio, reconocimiento e importancia por su aporte a la protección del adulto mayor, con responsabilidad social y capacidad en la construcción de políticas y estrategias de atención e intervención, enfocadas a la población de la tercera edad más pobres, marginadas y vulnerables del país.

El Hospicio Corazón de Jesús da acogida a personas de todo nivel social, para lo cual ofrece las siguientes categorías:

1. Pensionados
  2. Generales Contribuyentes
  3. Generales Aportantes
  4. Generales exentos de pago
- Previa investigación  
de Trabajo Social



## Servicios que ofrece el Hospicio Corazón de Jesús

Para contribuir a una mejor calidad de vida de nuestros asilados, ofrecemos los siguientes servicios:

- Dpto. de trabajo social – asilo
- Dpto. terapia recreativa y ocupacional
- Dpto. terapia física
- Dpto. medico:
  - Psiquiatra
  - Geriatras ( 2 médicos)
  - Dermatóloga
  - Odontóloga
- Servicio de farmacia
- Sala de observación (máximo cuidado en la salud del asilado)
- Sala de profundis (sala de velación)
- Capilla
- Sala de cuidado personal (gabinete)



### 3.1.2 DIAGNÓSTICO ACTUAL DEL MARKETING MIX DE LA COMPETENCIA

- ❖ La Casa de los Abuelos

#### Producto



Logo de la Empresa

La Casa de los Abuelos cuenta con diferentes áreas y comodidades para el adulto mayor:



Sala de Recreación

Cuenta con rampas para que al adulto mayor le sea más sencillo bajar.



Salón de televisión



Cuentan con un dormitorio con baño, en caso de que algún adulto mayor desee descansar quedarse por una noche en caso de que sus familiares salgan de viaje.



### **Precios**

Los precios varían según la permanencia del adulto mayor:

9:00 -- 18:00 \$490 mensual

8:30 -- 12:30 \$150 mensual

14:00 -- 18:00 \$150 mensual

## Promoción

- Por el mes de diciembre tiene un 30% de descuento en las mensualidades
- Por el día de cumpleaños del adulto mayor la casa de los abuelos los invita a pasar el día gratis aunque no esté inscrito para que conozca los servicios e instalaciones
- Tienen alianza empresa:



## **Publicidad:**

La casa de los abuelos utilizan 3 tipos de publicidad : **Volantes, Tarjetas de presentación y Facebook**



## Canales de distribución

Para poder inscribirse en la casa de los abuelos las personas deben acercarse directamente al centro.

La directora del centro realiza casas abiertas para que tanto los adultos mayores como sus familiares vayan y conozcan los servicios y las instalaciones; de esta manera ellos en esta casa abierta se inscriben.

❖ El árbol de los sueños

**Producto**



Logo de la empresa

El Centro Árbol de Sueños cuenta con 3 salones:

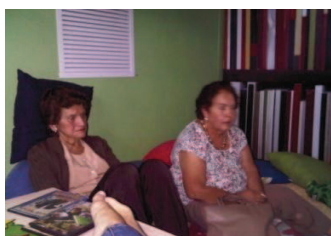
Salón de Baile y Canto



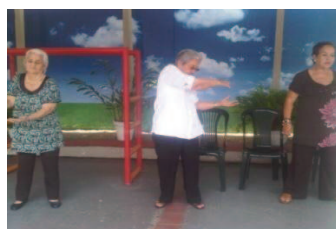
Salón de actividades



Sala de Lectura



Patio donde realizan ejercicios



## Precios

Valor mensual \$150 solo la mañana

\$45 solo por horas actividades recreativas

## Promoción

El centro recreativo árbol de los sueños no cuenta con ninguna promoción por el momento

## Publicidad:



## Canales de distribución

Para poder inscribirse en el árbol de los sueños las personas deben acercarse directamente al centro.

La directora del centro realiza Casas abiertas para que tanto los adultos mayores como sus familiares vayan y conozcan los servicios y las instalaciones; de esta manera ellos en esta Casa abierta se inscriben.

### ❖ El hogar de la esperanza

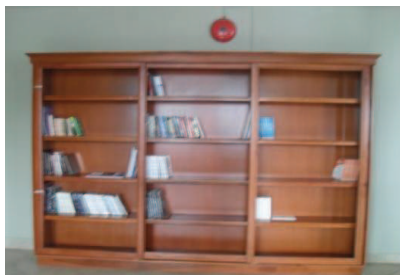
## Producto

Fachada

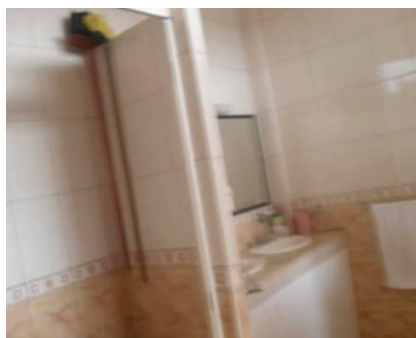
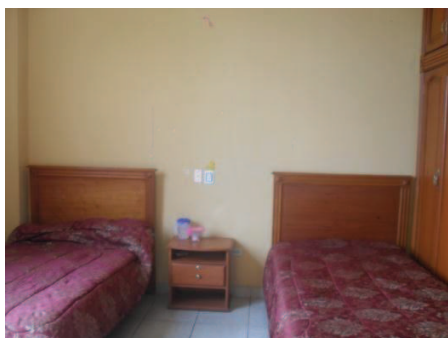




Sala de lectura



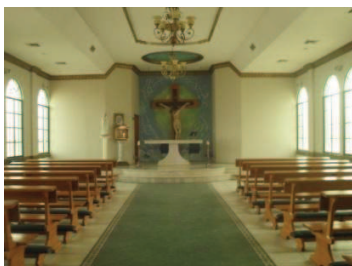
Dormitorios con baño



Área de enfermería



Capilla



Fisioterapia



Área verde



Ambulancia: Donada por la Teletón 2010



**Precio:**

Debido a que es un centro de la Fuerzas Armadas, tiene dos tipos de precio:

Miembros de las Fuerzas Armadas: \$200 dólares mensuales

Civiles: \$400 dólares mensuales

Los precios no incluyen medicinas.

**Promociones:**

Este centro no tiene promociones

**Publicidad:**



➤ Reportajes en periódicos

➤ Pagina de las fuerzas armadas

**Canales de distribución:**

Para poder inscribirse en hogar de la esperanza las personas deben acercarse directamente al centro.

❖ Centro Gerontológico del día “Arsenio de la Torre Marcillo”

**Producto**

Fachada



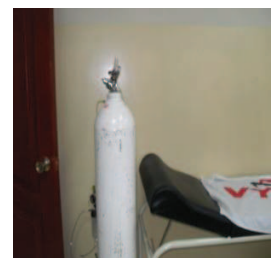
Piscina Jacuzzi



Salón de eventos



Camillas y oxígeno



Salón de juegos



## Salón de Manualidades



## Precios

Este centro es financiado por el M.I. Municipio de Guayaquil, por tal razón es totalmente gratis.

## Promoción

Realizan su promoción por medio de folletos

**SERVICIOS**

**Área Física:**

- ✓ Gerontogimnasia
- ✓ Gimnasia en piscina
- ✓ Jacuzzi
- ✓ Bailoterapia
- ✓ Tai-ji
- ✓ Yoga

**Área Psicológica:**

- ✓ Talleres Psicológicos: Proyecto de vida, Superación de duelo, Desarrollo personal
- ✓ Terapia Psicológica individual
- ✓ Orientación Familiar

**Área Ocupacional:**

- ✓ Desarrollo del pensamiento
- ✓ Desarrollo de Habilidades psicomotrices
- ✓ Talleres de emprendimiento laboral
- ✓ Computación
- ✓ Origami
- ✓ Pintura en tela
- ✓ Habilidades artísticas - culturales: Coro, teatro y danza

**Área Recreativa:**

- ✓ Programas en fechas especiales y festivas donde se integra a la familia del Adulto Mayor
- ✓ Paseos dentro y fuera de la ciudad
- ✓ Participaciones artísticas y culturales en diferentes sectores de la ciudad.

**CENTRO GERONTOLÓGICO "DR. ARSEÑO DE LA TORRE MARCILLO"**

**DIRECCIÓN:** Av. Carlos Julio Arosemena Mz. 01, Solar 4, Frente a la puerta No. 2 del C.C. Albán Borja

**TELÉFONOS:** 042-201522 Y 042-201521

**EMAIL:** centro.gerontologico@ucsg.edu.ec

*"La edad es solo un número, la vida la que uno hace de ella" (Anisimo).*



## Canales de distribución

Para poder inscribirse en el árbol de los sueños las personas deben acercarse directamente al centro.

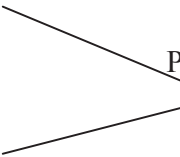
## ❖ Hospicio Corazón de Jesús

### Producto

- Área terapia recreativa y ocupacional
- Servicio de farmacia
- Sala de observación (máximo cuidado en la salud del asilado)
- Sala de profundis (sala de velación)
- Capilla
- Sala de cuidado personal (gabinete)

## **Precios**

El Hospicio Corazón de Jesús da acogida a personas de todo nivel social, para lo cual ofrece las siguientes categorías:

1. Pensionados
  2. Generales Contribuyentes
  3. Generales Aportantes
  4. Generales exentos de pago
- Previa investigación de Trabajo Social
- 

## **Promoción**

No cuentan con ningún tipo de promoción.

## **Publicidad**

La publicidad la realizan por medio de la página web de la Junta de Beneficencia de Guayaquil [www.jbg.org.ec](http://www.jbg.org.ec).

También por medio del facebook de la Junta de Beneficencia de Guayaquil.

Bazar Navideño, donde venden manualidades realizados por los adultos mayores.

## **Canales de distribución**

Los adultos mayores que cumplan con los requisitos deberán acercarse para la revisión médica e inscripción directamente al hospicio.

### **3.2 INFORMACIÓN PRIMARIA:**

#### **3.2.1 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

La empresa VILLA DORADA está diseñando un proyecto para evaluar la factibilidad de arrancar con un centro recreativo para adultos mayores, esto genera una gran oportunidad de mercado dado que este servicio no ha sido desarrollado lo suficiente dentro de nuestro país.

La empresa por tanto quiere evaluar en el mercado el nivel de aceptación de este nuevo proyecto entre los consumidores finales por lo que se requiere un estudio exploratorio y concluyente en la ciudad de Guayaquil para tomar la decisión de arrancar con el proyecto o no.

#### **3.2.2 OBJETIVOS**

- Determinar el grado económico de éxito o fracaso que pueda tener la empresa al momento de introducir el nuevo servicio.
- Identificar las oportunidades y amenazas que representa el mercado objetivo y saber con mayor certeza las acciones que se deben tomar.
- Detectar el nivel de conocimiento en la categoría de servicio en el que se va desarrollar la empresa.

- Determinar si el precio ofrecido a los futuros consumidores es justo teniendo como referencia a las actividades que se ofrecen.
- Determinar los hábitos de uso, gustos y preferencias.
- Buscar los factores que prioriza el cliente a la hora de elegir el servicio de recreación para adultos mayores
- Averiguar la percepción que los clientes tienen de la calidad de los centros recreativos para adultos

### **3.2.3 DISEÑO METODOLÓGICO DE LA INVESTIGACIÓN:**

#### **3.2.3.1 TIPO DE ESTUDIO: EXPLORATORIO, CONCLUYENTE DESCRIPTIVO Y/O CONCLUYENTE CAUSAL.**

Para la realización de la investigación se utilizarán 2 métodos que se detallan a continuación:

- Un estudio exploratorio de corte cualitativo utilizando la herramienta de entrevista a profundidad
- Un estudio concluyente de corte cuantitativo utilizando la herramienta de grupo focal

#### **3.2.3.2 METODOS DE RECOLECCION DE DATOS CUALITATIVAS Y CUANTITATIVAS**

Los métodos de recolección de datos usados en este proyecto serán en cualitativas entrevistas a profundidad y en cuantitativas encuestas.

### **3.2.4 ESTUDIO EXPLORATORIO: TÉCNICAS CUALITATIVAS**

#### **3.2.4.1. ENTREVISTA A PROFUNDIDAD**

Las entrevistas fueron realizadas a personas de clase social medio a medio-alta, las cuales tenían a su cargo familiares adultos mayores y se preocupaban por su bienestar y seguridad. Fueron de mucha ayuda para el proyecto a realizar, ya que las personas dieron su opinión y sugerencias para la realización del proyecto y con mucho entusiasmo contaron sus responsabilidades con los adultos mayores.

### **3.2.5 ESTUDIO CONCLUYENTE: TÉCNICAS CUANTITATIVAS**

#### **3.2.5.1 ENCUESTA**

La encuesta fue realizada en Guayaquil a 150 personas durante el mes de diciembre las cuales son de clase social de medio a medio-alto y se encuentran en el rango de 35 en adelante que es el target de clientes que aspiramos tener en el centro de recreación para adultos mayores.

### **3.2.6 DISEÑO DEL CUESTIONARIO:**

#### **FORMATO ENTREVISTA A PROFUNDIDAD**

1. ¿Tiene usted familiares ancianos a su cargo?
2. ¿Está involucrado en la salud y bienestar de sus familiares ancianos?
3. ¿Tiene usted el tiempo suficiente para atender las necesidades de los adultos mayores?
4. ¿Cree usted que los ancianos que tiene a su cargo necesitan de cuidados y atención personalizada?
5. ¿Qué cree usted que es un centro recreativo?
6. ¿Conoce usted de algún centro recreativo?
7. ¿Qué actividades cree usted que se realizan en un centro recreativo?
8. ¿Considera usted necesario que los adultos mayores necesiten de un centro recreativo para compartir con otras personas de su edad?
9. ¿Qué opina usted acerca de los centros recreativos para ancianos?
10. ¿Conoce usted de alguna empresa que ofrezca el servicio de recreación para adultos mayores? si es así me pueden decir cuáles?
11. ¿Qué actividades cree usted que deberíamos ofrecer en un centro recreativo para ancianos?
12. ¿Qué ventajas creen que puedan tener los centros de recreación para adultos mayores?
13. ¿Existe algo que no le agrada del servicio de recreación para adultos mayores?
14. ¿Cuales creen ustedes que son las comodidades que debería tener un centro recreativo?
15. ¿Qué tipo de beneficios les gustaría que le ofrezca el servicio de recreación para adultos mayores?
16. Para elegir el servicio de recreación para adultos mayores: ¿en qué se fijaran para escogerlo? ¿qué es lo más importante para que lo escojan?
17. ¿Cuál de los siguientes rangos consideraría los más convenientes como precio mensual?
  - a. De 200-300
  - b. De 301-400

18. ¿En qué sector cree usted que debería estar ubicado el centro recreativo?
19. ¿Permitiría que los adultos mayores de su casa asistan al centro de recreación para adultos mayores?
20. ¿Ustedes han visto publicidad de este servicio? si es así me pueden decir dónde?
21. ¿Qué tipo de publicidad cree que es la más conveniente para este tipo de servicio?
22. ¿Qué opina de la idea de crear un centro recreativo para ancianos donde se brindaran actividades solo en el día?
23. ¿Estaría usted de acuerdo con que el centro recreativo cuente con el servicio adicional de expreso?



## FORMATO DE LA ENCUESTA

### VILLA DORADA

Buenos días, mi nombre es \_\_\_\_\_, soy representante del centro de recreación “Villa Dorada”, estamos realizando una encuesta relacionadas sobre los adultos mayores. Tenga la amabilidad, usted podría regalarnos cinco minutos de su valioso tiempo?. Muchas gracias.

### PERFIL DEL ENCUESTADO

Nombre:

Apellido:

¿Cuál es su edad?

35 a 40 años	
40 a 50 años	
50 en adelante	

¿Cuál es su estado civil?

Soltero/a	
Casado/a	
Viudo/a	
Divorciado	

¿Cuál es el máximo grado de instrucción alcanzado por usted?

Ninguna/Primaria incompleta	
Primaria completa/Secundaria inc.	
Secundaria completa	
Universidad completa	
Postgrado	

Sexo (por observación)

Masculino	
Femenino	

### DESARROLLO

1. Tiene usted personas ancianas a su cargo  SI  NO

Si la respuesta es SI favor continuar la encuesta, si la respuesta es NO la encuesta termina aquí.

2. En una escala del 1 al 6, donde 6 es “muy interesante” y 1 es “nada interesante”.

¿Qué tan interesante cree usted que sería un Centro Recreativo para los adultos mayores de su familia?

1	4
2	5
3	6

3. ¿Consideraría usted la posibilidad de inscribir a su familiar anciano en un centro recreativo?

SI\_\_ NO\_\_

Porque. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

4. Que actividades le gustaría que ofrezca el centro recreativo? (Favor elegir varias)

Manualidades	Coro
Clase de pintura	Circulo de lectura
Clase de baile	Juegos de mesa
Karaoke	Aeróbicos
Sastrería	Gimnasia en Agua
Tai Chi	Reuniones en grupo
Yoga	Clase de bordado

5. Si escogió la opción juegos de mesa. Señale cuales podrían ser de interés para los adultos mayores de su hogar

<input type="checkbox"/>	Ajedrez	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	Damas	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	Parchís	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	Dominó	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	Rompecabezas	<input type="checkbox"/>

Otros ¿cuáles? \_\_\_\_\_

6. ¿Qué precio mensual estaría usted dispuesto a pagar?

<input type="checkbox"/>	150-250
<input type="checkbox"/>	251-350
<input type="checkbox"/>	351-450

7. Partiendo de la base que el precio de este servicio le pareciera aceptable... ¿qué probabilidad hay de que lo utilizase?

Lo utilizaría en cuanto estuviese en el mercado	<input type="checkbox"/>
Puede que lo utilizase en un tiempo	<input type="checkbox"/>
No creo que lo utilizase	<input type="checkbox"/>
No lo utilizaría	<input type="checkbox"/>

8. ¿Que días de la semana recomendaría usted para la ejecución de actividades recreativo físicas organizadas por los profesores de deporte y Recreación Física?

Lunes \_\_\_\_\_ Martes \_\_\_\_\_ Miércoles \_\_\_\_\_ Jueves \_\_\_\_\_ Viernes \_\_\_\_\_

9. Para la práctica de actividades recreativas físicas organizadas de lunes a viernes ¿cuál sería el horario que usted cree más conveniente?

9:20 a 10:00AM \_\_\_\_\_ 10:10 a 10:30 AM \_\_\_\_\_ 1:10 a 11:20 AM \_\_\_\_\_ 11:30a12:00 PM \_\_\_\_\_

15:00 a 15:30 \_\_\_\_\_ 16:00 a 16:30 \_\_\_\_\_ Cualquiera me es igual \_\_\_\_\_

otros que considere ¿cuáles? \_\_\_\_\_

10. ¿En qué sector cree usted conveniente la ubicación del centro recreativo?

	Norte
	Sur
	Centro

11. ¿Cuál o cuáles de los siguientes aspectos cree usted que serían atractivos para los adultos mayores de su familia?

	Que es nuevo		Ninguno de los anteriores
	Que es necesario		Otro(por favor, especifique)
	Que esta de moda		

12. ¿A través de que medio o medios le gustaría recibir información sobre este servicio?

	Internet		Correo
	Anuncios		Televisión

13. ¿En qué lugar o lugares le gustaría poder contratar el servicio?

Por internet	
Visita de un representante del centro	
Llamada telefónica	
En el mismo centro	

14. ¿Le gustaría que VILLA DORADA le ofreciera el servicio de transporte puerta a puerta?

SI       NO

### 3.2.7 MUESTREO

#### 3.2.7.1 TIPO DE MUESTREO: PROBABILÍSTICOS O NO PROBABILÍSTICOS

Para el estudio de mercado se ha considerado un tipo de muestreo probabilístico aleatorio.

#### 3.2.7.2 SELECCIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

Para el proyecto se considerara una población infinita, por esta razón se utiliza la siguiente fórmula para obtener el tamaño de la muestra.

$$n = \frac{z^2 * p * q}{e^2}$$

$$n = \frac{(1,96)^2 * 0,5 * 0,5}{(8,0017)^2}$$

$$n = 150$$

Para la selección del tamaño de la muestra se ha considerado una población infinita, con un nivel de confianza de 95%, una probabilidad tanto de éxito y de fracaso de 0.50 cada uno, considerando un error máximo de 8,0017% y un estadístico de prueba (z) de 1.96. Con los datos mencionados se obtuvo un resultado de 150, como tamaño de la muestra.

<b>Población:</b>	<b>Infinita</b>
<b>Muestreo:</b>	<b>Aleatorio</b>
<b>Nivel de Confianza:</b>	<b>95%</b>
<b>Estadístico de prueba al 95% de confianza (Z):</b>	<b>1,96</b>
<b>Probabilidad de Éxito (p):</b>	<b>0,5</b>
<b>Probabilidad de Fracaso (q):</b>	<b>0,5</b>
<b>Error Máximo (e):</b>	<b>8%</b>
<b>Tamaño de la Muestra (n):</b>	<b>150,00</b>

### **3.2.7.3 ÁREA GEOGRÁFICA DEL ESTUDIO**

El centro de recreación “Villa Dorada” concentrará su estudio de mercado en la ciudad de Guayaquil, puesto que la idea del proyecto es brindar este servicio principalmente en esta ciudad, para conocer la aceptación de este proyecto y luego se analizará la apertura en otras partes del Ecuador.

### **3.2.7.4 TIEMPO**

El tiempo en que se desarrollará el estudio de mercado será en mes de Diciembre del presente año (2010).

## **3.2.8 PRESENTACIÓN DE RESULTADOS**

### **3.2.8.1 RESULTADOS CUANTITATIVOS**

#### **Sra. Dora de Aguirre**

La Sra. Dora tiene un hermano de 84 años a su cargo que para ella es un sacrificio cuidarlo, atenderlo porque ella trabaja, y el necesita que los cuiden, pues tiene demencia senil y necesita tomar medicamentos. Ella dice conocer asilos, pero que ha escuchado que los Centros Recreativos son como los jardines de infantes. Busca un lugar para su hermano que no lo hagan como obligación, sino que lo cuiden con mucho amor. También comenta que no ha visto mucha publicidad acerca de estos centros, sugiere que debería de haber más publicidad por todos los medios de comunicación. Además ella indica que este tipo de centros deberían no solo ser en el día, ya que como ejemplo en el caso de ella, el hermano también necesita ayuda en las noches. Le gusta mucho el concepto de centro recreativo, ya que facilitan el cuidado de los adultos mayores, ya que siempre los familiares pasan muy ocupados.

#### **Ma. Dolores de Fierro**

Ella se encuentra involucrada en el cuidado de su madre, además esta consiente que su madre necesita estar en contacto con personas de su edad, aunque indica que su madre aun se vale por si sola y no le gusta que la sobreprotejan esta consiente que necesita atención medica y ejercicios como en piscina por su problema de reuma. También opina que el centro recreativo es como una guardería. Además comenta que ella tiene una amiga que es dueña de un centro recreativo donde realizan manualidades y ejercicios. Así mismo opina que el centro de recreación debería estar al alcance de todos, por tanto deberían tener precios cómodos, y que deberían tener atención médica y clases de computación, ya que los

médicos dicen que el cerebro debe estar en continuo funcionamiento para evitar enfermedades.

**Dr. Javier Jurado**

El Dr. Jurado cuenta su experiencia con su madre, ya que el indica no tener tiempo suficiente para atender a su madre debido a su profesión, agrega que estos centros recreativos son de gran ayuda, ya que hay personas que les prestan atención y les hacen compañías, sobretodo escuchando las historias que a los ancianos tanto les gusta contar. Aunque indica no haber escuchado de muchos centros recreativos en Guayaquil, acota que deberían ofrecer juegos adecuados para los adultos mayores. Opina que algo muy importante en un centro recreativo es que cuente con personal capacitado y muy paciente. Así mismo acota que es muy importante tener las adecuaciones correctas para la comodidad del adulto mayor.

**Srta. Rebeca Jurado**

Doña Rebeca comenta que tiene a su cargo su mama de 92 años. Ha escuchado que en los centro recreativos para adultos mayores hacen manualidad, ejercicios, cantan, bailan y ella cree que también es importante que tengan piscina con agua temperada para que hagan ejercicios. Dice también que está de acuerdo en que los adultos mayores compartan su tiempo con personas de su misma edad pero también con jóvenes, ya que los jóvenes los motivan. En cuanto a precios indica depende de que opciones brinda cada centro, también dice que la ubicación sería preferible que sea en la playa, para que puedan respirar aire puro. Sugiere que debería haber más publicidad sobre este tipo de servicio, ya que ella nunca ha visto por ningún medio. En conclusión comenta que los centros recreativos son una buena opción, por cuanto en estos lugares los mayores no se sienten abrumados por la soledad.

**Sra. Gloria de Chevasco**

Comenta que tiene una tía a su cargo, e indica que ella necesita de cuidados personalizados. Ella indica que los centros de recreaciones son un lugar donde van los adultos mayores a conversar, a hacer manualidades, para que no estén solos en la casa. Ella comenta que ha escuchado mas asilos que centros recreativos e indica que todo lo que les enseñan en estos centros los mantienen entretenidos y los tranquilizan, porque a muchos les desespera la soledad. Nos indica que seleccionaría un centro recreativo por la comodidad en

dormitorios, adecuada alimentación y mucho cariño. Dice que le han contado que los adultos mayores en estos centros se la pasan cantando y bailando y que se sienten muy felices. Opina también que las actividades que pueden realizar son concursos, festejos de cumpleaños, ir a misa.

**Lcdo. Julio Cáceres**

El indica que tiene una hermana a su cargo, pero su problema es que no tiene el tiempo suficiente para cuidarla. Opina que los centros recreativos son importantes ya que las personas van a interactuar con otras de su misma edad y que en realidad no los conoce ni los ha visitado. Además acota que comunicarse con las personas de su misma edad es parte de la vida. En estos centros deberían de incentivar actividades de acuerdo a la profesión o hobbies que hayan tenido en su juventud. El cree que la ventaja de estos centros es mantenerlos con la mente ocupada y que la parte medica es fundamental. Para ingresar a su hermana en esos centros él se fijaría mucho en la parte humana del personal y en la estructura de las instalaciones. El sector donde debería funcionar este centro tendría que ser un sector tranquilo pero no tan apartado de la ciudad. Comenta que el expreso es muy conveniente por la falta de tiempo que todos tenemos. En conclusión, él quisiera que su hermana asista a estos centros pero durante el día.

**Dra. María Neira**

La Dra. María dice estar involucrada en el cuidado de su madre, pero indica que su madre necesita atención personalizada pues padece reuma. Ha escuchado de los centros de recreación que los adultos mayores van a hacer diversas actividades y a hacer aquellas que en su juventud les gustaban. Da como ejemplo que la mama era costurera y le encantaría que le dieran clases de manualidades y sastrería ya que esto le emociona mucho. Está de acuerdo que socialice con personas de su edad, porque tiene mucho en común; como nietos, hijos, recuerdos de juventud. Ha escuchado que en estos centros realizan baile, yoga, gimnasia. También acota que estas actividades son muy necesarias, para que los adultos mayores, no se depriman. Además indica que ella les agregaría clases de canto, de cocina. También opina que en estos centros encuentran la compañía adecuada. Para ella inscribir a su madre se fijaría mucho en que cuenten con un personal especializado, personas humanitarias con vocación y con conocimientos de cuidado a mayores, también que el

lugar sea cómodo de acuerdo a las limitaciones de cada uno de los mayores. Y concluye diciendo que ya ha platicado con su madre el tema de inscribirla en uno de estos centros.

**Dr. Walter Camacho**

Nos comentó que está involucrado en el cuidado de su madre, pero por su profesión no puede brindarle el tiempo que ella necesita y que es muy importante la atención personalizada a los adultos mayores. También indica que en cuanto a los centros de recreación no tiene una idea exacta, pero nos indica que ha escuchado del centro del municipio e indica que le parece muy importante la existencia de estos centros sobre todo por la atención médica adecuada. Además opina que estos lugares deberían contar con amplios salones para las diversas actividades, además de patios para recreación.

**Sra. María Salvador**

Nos indica que ella tiene a su cargo a su padre, además dice no tener el tiempo suficiente que el necesita, y agrega que el necesita atención personalizada y de un lugar donde distraerse. También nos indica que estos centros recreativos dan mucha tranquilidad a los familiares. También sugiere que estos centros deberían fomentar la religión y enseñarles a tener fe y paciencia.

**Directora de Árbol de Sueños – Estefanía Orellana**

La directora del centro recreativo árbol de sueños nos comenta que ella al principio comenzó con ayuda estudiantil a niños pero luego por su agrado con los adultos mayores decidió ampliar el servicio a actividades recreativas a ancianos, en el cual ella nos comenta que ha sido muy entretenido, ya que los adultos mayores inscritos siempre están dispuestos a todo lo que la directora les propone e indica que son como una familia, también nos comenta que cada día trata de innovar y darles lo mejor a los ancianos inscritos.

**Monseñor Cesar León**

El Párroco nos comenta que él no tiene ancianos a su cargo, pero trabaja en servicio de ellos en un asilo llamado Hogar de la Esperanza donde hay 30 ancianos, y nos indica que los ancianos mayores se sienten muy felices en estos centros recreativos, ya que comparten sus experiencias con otras personas y también tienen personas a su cargo que les ayudan con todo lo que necesiten.

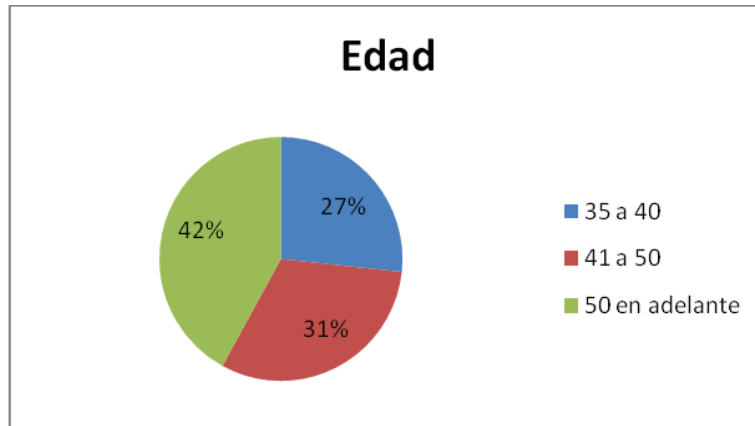
También recalca el excelente trabajo de otros centros recreativos como el que tiene el municipio que es muy completo y brinda actividades recreativas para los adultos mayores.



### 3.2.8.2 RESULTADOS CUANTITATIVOS

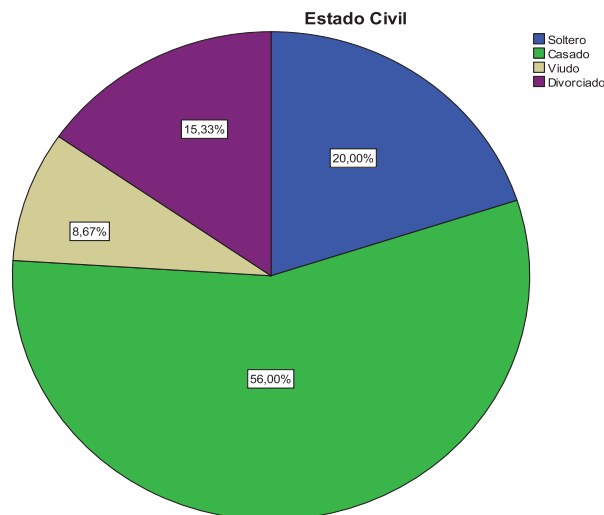
Para realizar la investigación de mercados se procedió a realizar 150 encuestas en la ciudad de Guayaquil para dispersar dudas y encontrar nuevas opciones. A continuación se muestran los resultados y gráficos correspondientes:

#### 1.- ¿Cuál es su edad?



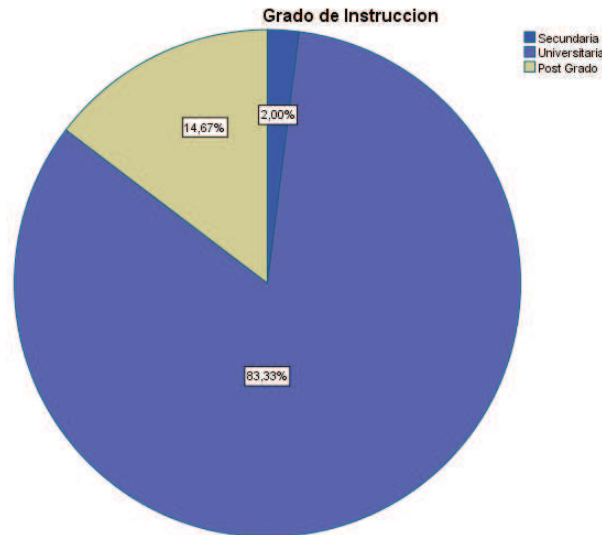
**Análisis:** Las encuestas nos dieron los siguientes resultados el 26.7% tiene una edad de 35 a 40 años, el 31.3% tienen de 41 a 50 años y el 42% tienen de 50 en adelante. Siendo la tercera opción la que tiene un mayor porcentaje.

#### 2.- ¿Cuál es su estado civil?



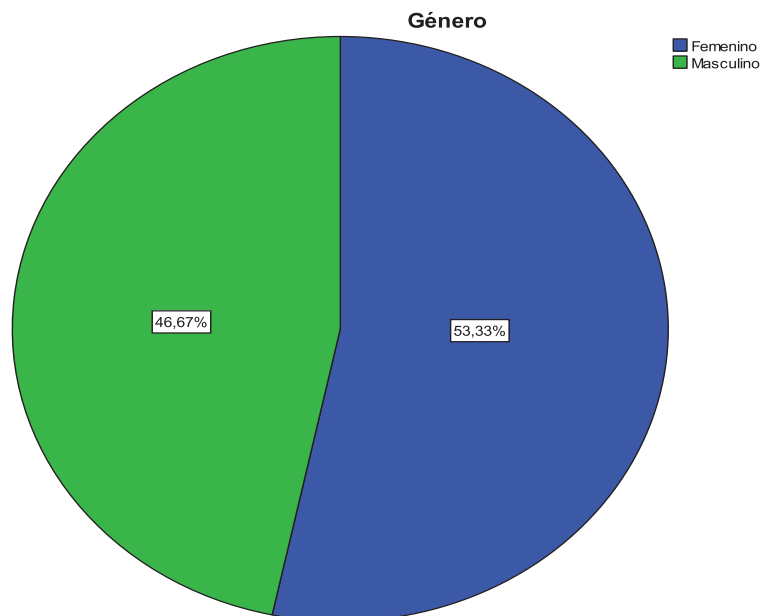
**Análisis:** De las 150 personas encuestadas el 20% es soltera, el 56% es casada, el 8.7% es viuda y el 15.3% es divorciada. Llegando a la conclusión que en Guayaquil existen más casados y solteros que las demás opciones.

### 3.- ¿Cuál es el máximo grado de instrucción alcanzado por usted?



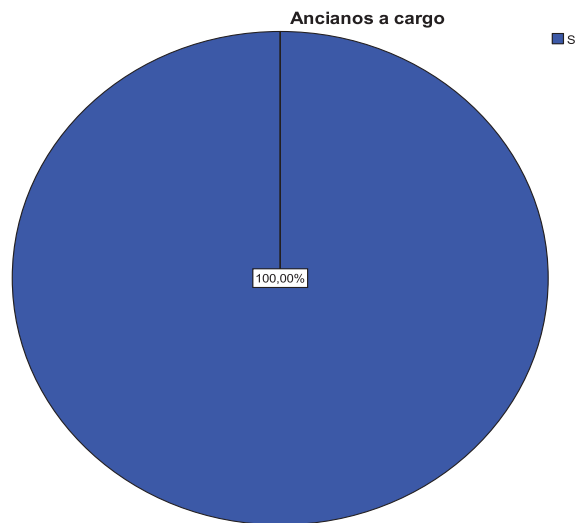
**Análisis:** El 2% de los encuestados tienen como máxima instrucción secundaria, 83.3% instrucción universitaria y el 14.7% post grado. Siendo la instrucción universitaria la más alta entre todas las opciones

### 4.- Sexo:



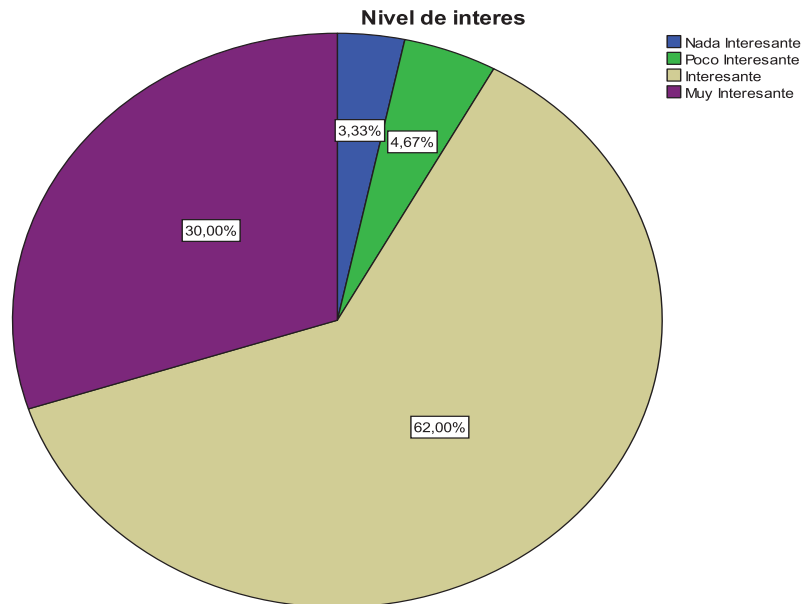
**Análisis:** De las personas encuestadas el 53.5% son de género femenino y el 46.7% son del género masculino siendo el género femenino el mayor de las dos opciones

**5.- ¿Tiene usted personas ancianas a su cargo?**



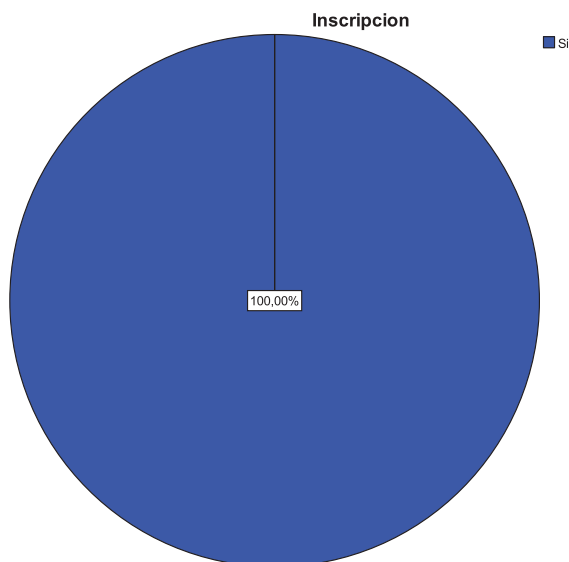
**Análisis:** Las 150 personas respondieron que si obteniendo un 100%

**6.- En una escala del 1 al 6 es “muy interesante” y 1 es “nada interesante”**



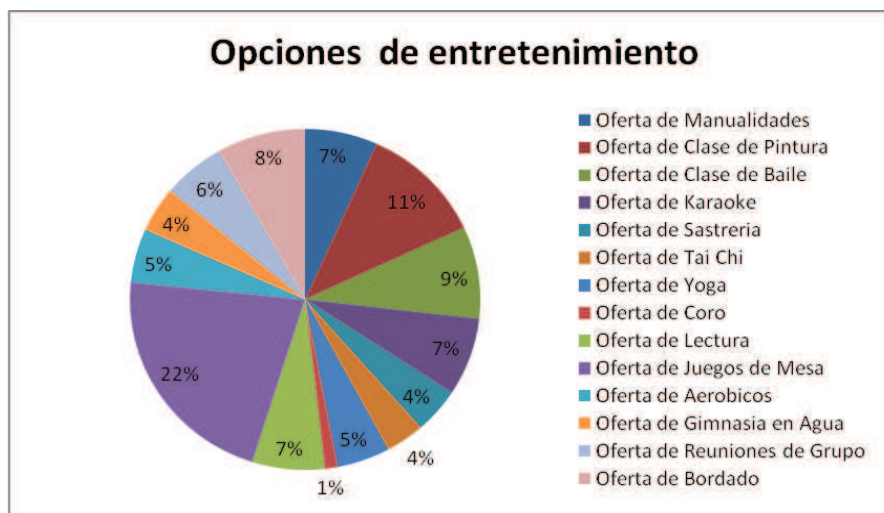
**Análisis:** Dentro de los encuestados el 3.3% dijo que la idea de un centro recreativo le parece nada interesante, 4.7% poco interesante, 62% interesante y 30% muy interesante. Siendo interesante la opción más escogida por los encuestados.

7.- ¿Consideraría la usted la posibilidad de inscribir a su familiar anciano en un centro recreativo?



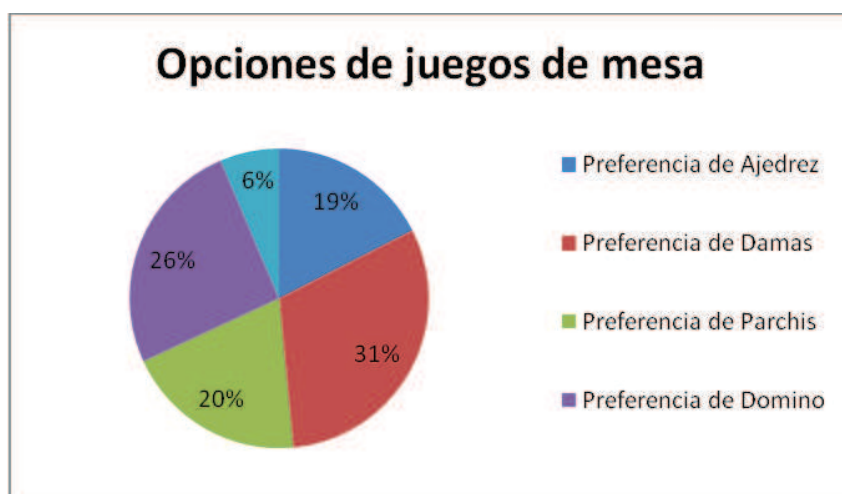
**Análisis:** Las 150 personas respondieron que si obteniendo un 100%

8.- ¿Qué actividades le gustaría que ofrezca el centro recreativo? (Favor elegir varias)



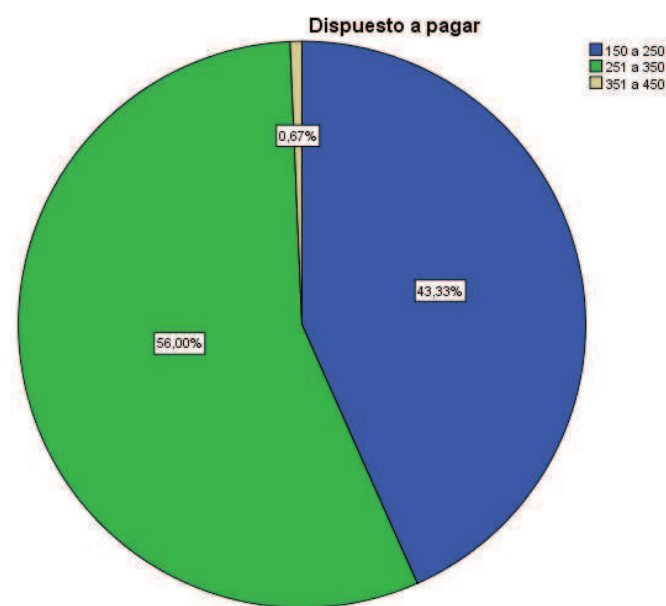
**Análisis:** Dentro de las opciones que se ofrecen para realizarse en el centro están las manualidades con un 7%, clases de pintura con un 11%, clases de baile con un 9%, karaoke con 7%, sastrería con un 4%, tai chi con 4%, yoga con 5%, coro con 1%, lectura con 7%, juegos de mesa con un 22%, aeróbicos con 5%, gimnasia de agua 4%, reuniones de grupo 6% y clases de bordado con un 8%. Siendo los juegos de mesa los más elegidos con un 22%

9.- Si escogió la opción juegos de mesa. Señale cuales podrían ser de interés para los adultos mayores de su hogar



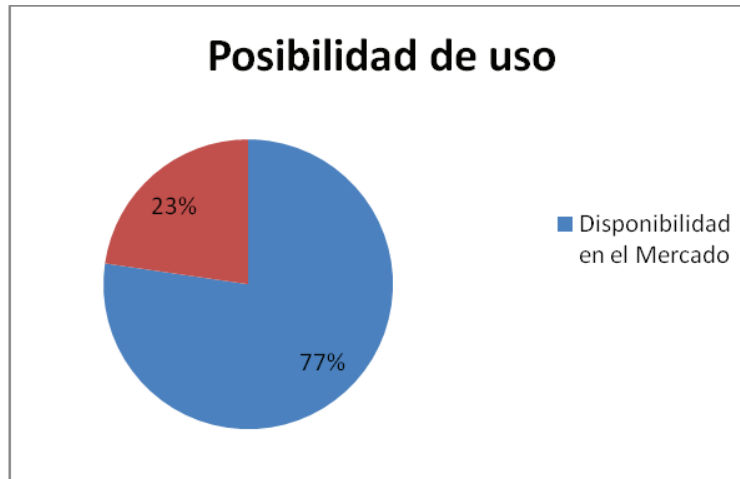
**Análisis:** Dentro de las opciones que se ofrecen de los juegos tenemos el ajedrez con un 17%, damas 31%, parchís 20%, dominó 26% y rompecabezas con un 6%. Siendo damas la opción más escogida por los encuestados

10.- ¿Qué precio mensual estaría usted dispuesto a pagar?



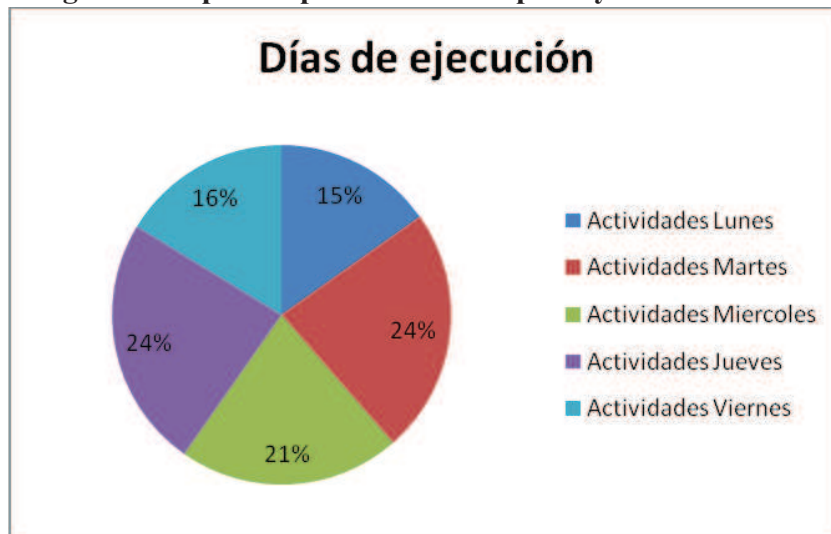
**Análisis:** Entre las 150 personas encuestadas el 43.33% está dispuesta a pagar entre 150 a 250, un 56% 251 a 350 y un 0.67% de 351 a 450 siendo la segunda opción la más votada por los encuestados.

11.- Partiendo de la base que el precio de este servicio le pareciera aceptable... ¿qué probabilidad hay de que lo utilizase?



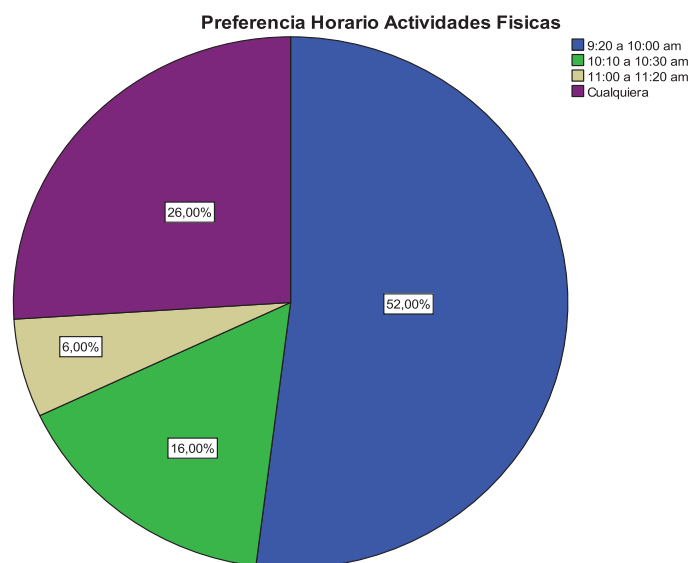
**Análisis:** el 77% de los encuestados respondió que utilizarían el servicio una vez que estuviera disponible en el mercado, el 23% en un tiempo. Siendo la primera opción la más escogida por los encuestados

12.- ¿Qué días de la semana recomendaría usted para la ejecución de actividades recreativo físicas organizadas por los profesores de deporte y recreación física?



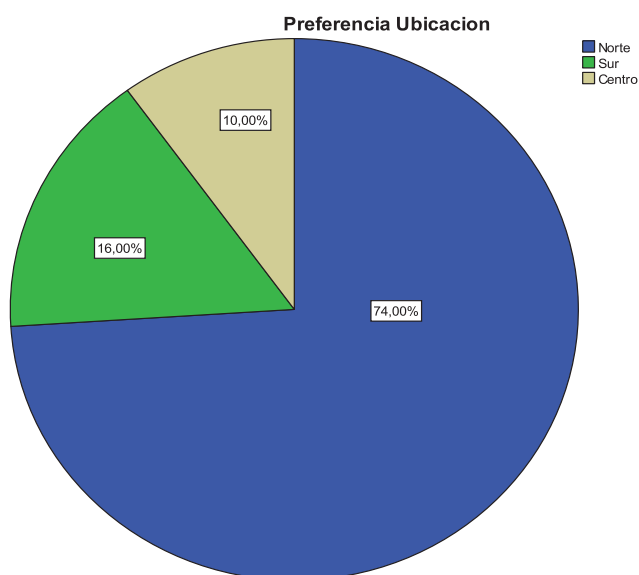
**Análisis:** el 15% de los encuestados prefiere que realicen las actividades físicas los lunes, el 24% los martes, el 21% los miércoles, el 24% los jueves y el 16% los viernes. Teniendo un empate los martes y jueves.

**13.- Para la práctica de actividades recreativas físicas organizadas de lunes a viernes ¿cuál sería el horario que usted cree más conveniente?**



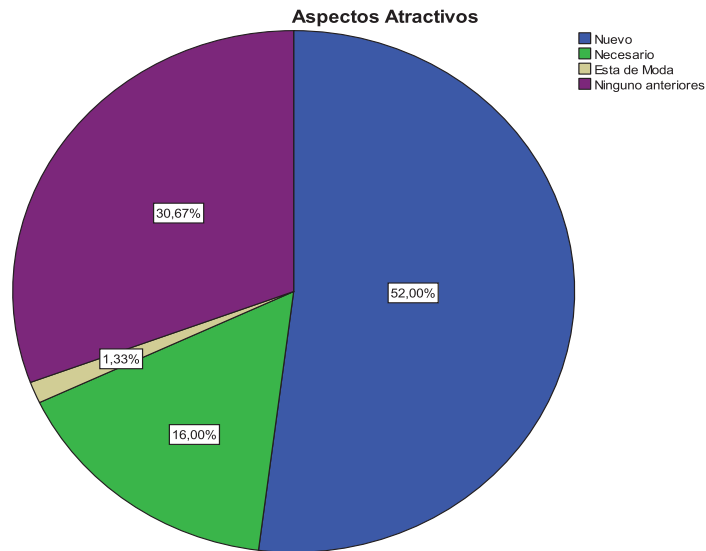
**Análisis:** el 52% de los encuestados respondió que preferirían que las actividades se realizaran de 9:20 a 10 am, el 16% de 10:10 a 10:30, el 6% de 11:00 a 11:20 y el 26% cualquier hora. Siendo la opción de 9:20 a 10 am la que tuvo más aceptación dentro de los encuestados.

**14.- ¿En qué sector cree usted conveniente la ubicación del centro recreativo?**



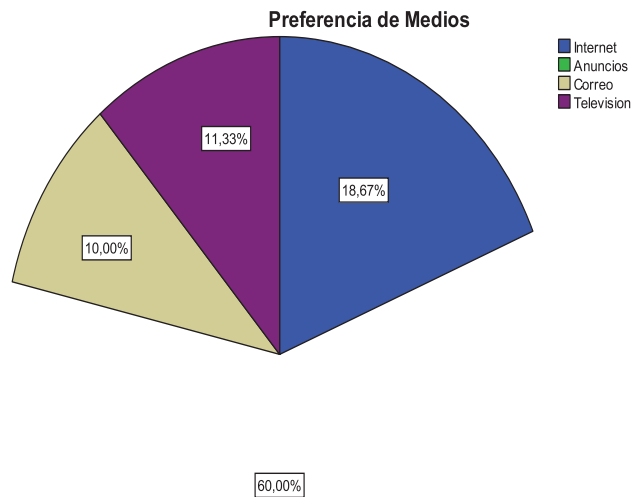
**Análisis:** el 74% de los encuestados dijo que le gustaría que estuviera ubicado en el norte, el 16% en el sur y el 10% en el centro. Siendo la opción del sur la preferida por los encuestados

**15.- ¿Cuál o cuáles de los siguientes aspectos cree usted que serían atractivos para los adultos mayores de su familia?**



**Análisis:** El 52% dijo que le parecía atractivo porque es un servicio nuevo, el 16% porque era necesario, el 1.33% porque está de moda y el 30.67% ninguna de las anteriores. Siendo poco aceptada las opciones que dimos porque ninguna de las anteriores fue la que escogieron más los encuestados

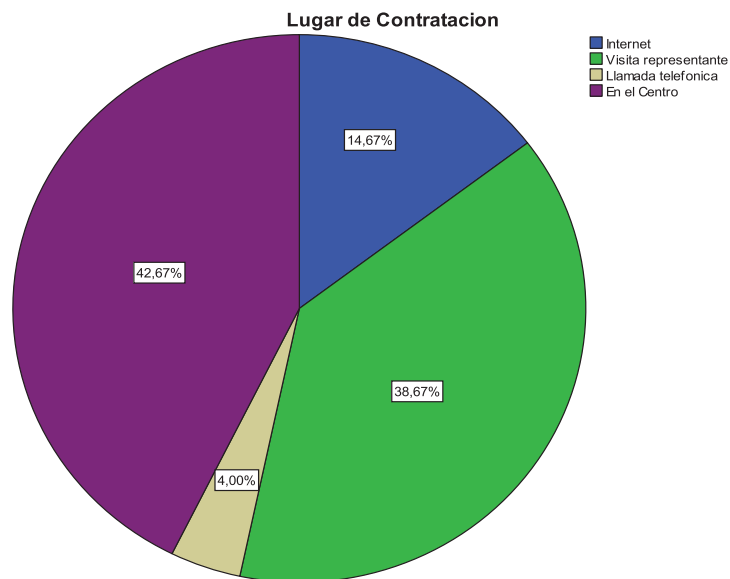
**16.- ¿A través de que medio o medios le gustaría recibir información sobre este servicio?**



**Análisis:** El 16% dijo que prefería enterarse de nuestro servicio a través de internet, el 60% a través de anuncios, 10% a través de anuncios y el 11.33% por televisión. Siendo los anuncios la preferida por nuestros encuestados

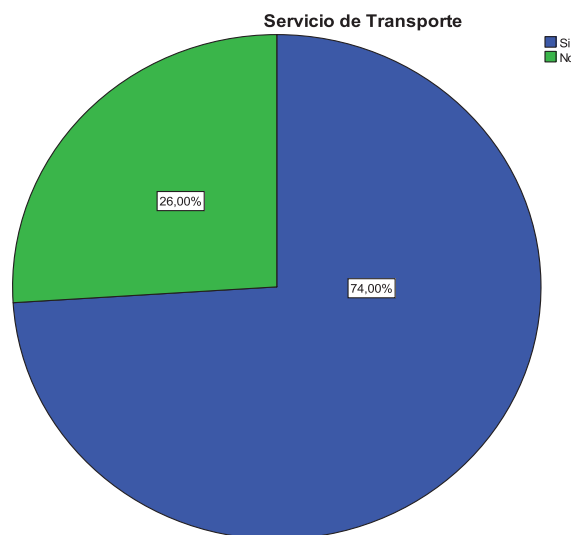


**17.- ¿ En qué lugar o lugares le gustaría poder contratar el servicio?**



**Análisis:** el 14.67% de los encuestados dijo que les gustaría contratar el servicio a través del internet, el 38.67% a través de visita de un representante del centro, el 4% a través de una llamada telefónica y el 42.67% en el mismo centro. Siendo la última la preferida por los encuestados.

**18.- ¿Le gustaría que VILLA DORADA le ofreciera el servicio de transporte puerta a puerta?**



**Análisis:** el 74% de los encuestados dijo que si les gustaría contratar el servicio de transporte puerta a puerta y el 26% dijo que no. Siendo si la opción preferida por los encuestados.

## **CAPITULO 4: PLAN DE MARKETING PARA EL LANZAMIENTO DE NUEVOS PRODUCTOS**

### **4.1 ANÁLISIS ESTRATÉGICO:**

#### **4.1.1 ESTRUCTURA DE LA CULTURA CORPORATIVA:**

- **MISION:**

Contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de los adultos mayores a través de un servicio personalizado y atendiendo las necesidades personales básicas, psicomotrices y socioculturales de las personas mayores, diseñando programas de entretenimiento basados en las condiciones físicas, biológicas y psicológicas de los usuarios que contribuyan a mejorar su salud y superen sus expectativas y las de sus familiares para lograr su satisfacción, lealtad y permanencia en la institución.

- **VISION:**

Ser una organización integral líder en la comunidad que ofrezca a los adultos mayores programas que generen bienestar, desarrollo personal y mejoramiento de la calidad de vida, posicionándolo como la primera alternativa para confiar a sus seres queridos contribuyendo a un cambio de cultura en nuestro entorno respecto al trato y atención al adulto mayor.

- **PRINCIPIOS Y VALORES:**

**CALIDAD:** Constante preocupación y ejecución de acciones concretas para suministrar un servicio que cumpla con las expectativas de nuestros clientes.

**RESPETO:** Reconocemos y aceptamos el valor de los demás, sus derechos y su dignidad.

**RESPONSABILIDAD:** Cumplimos con las obligaciones y compromisos adquiridos, asumiendo las consecuencias de las acciones y omisiones.

**LEALTAD:** Tenemos un alto sentido de pertenencia y compromiso con la organización.

**HONESTIDAD:** Somos coherentes con el pensar, decir y actuar, enmarcados dentro de los principios y valores empresariales; es un valor que manifestamos con actitudes correctas, claras, transparentes y éticas.

**TRABAJO EN EQUIPO:** Unimos nuestras fuerzas coordinadas hacia el logro de los objetivos. Hacemos nuestras tareas en armonía, acordamos métodos de trabajo, mantenemos una comunicación permanente, clara y efectiva. Somos un grupo humano comprometido con un propósito común y somos mutuamente responsables por los resultados.

**MEJORAMIENTO CONTINUO:** A nivel individual, grupal y organizacional buscamos la excelencia en todos nuestros procesos, para responder a las necesidades y expectativas de los clientes, y del entorno, de manera que logremos un alto nivel de satisfacción.

**COMPETITIVIDAD:** Mantenemos y mejoramos la calidad, de nuestros productos y servicios mediante desarrollo tecnológico, un equipo humano altamente competente y precios adecuados.

**COMPROMISO ÉTICO:** cumplir nuestra misión y ser leal a nuestros valores y posicionamientos ideológicos, lo que implica respetar la dignidad de las personas, ser solidaria, combatir toda forma de discriminación, elegir sistemas de financiación coherentes y actuar con rigor profesional.

#### **4.1.2 PLANTEAMIENTO DE OBJETIVOS:**

El planteamiento de estos objetivos tendrá como propósito esencial obtener mayores ingresos derivados de la captación de las preferencias de los adultos mayores y sus familias.

- **DE MARKETING**

- El primer año se piensa destinar para publicidad y promoción el 5% del capital inicial.
- Establecer una notoriedad de la marca dentro del mercado guayaquileño durante el primer semestre a través de de volantes y el Internet (creación de un perfil en facebook)
- Formar una completa base de datos que contenga los nombres de nuestros clientes y también de los posibles clientes para poder ofrecerles nuestro servicio

- Alcanzar un volumen de 20 adultos mayores como mínimo durante el primer trimestre lo que representa el 25% de nuestra capacidad
- Alcanzar unos ingresos no menores a \$5000 para así poder cubrir las necesidades del centro dentro del primer trimestre

- **POSICIONAMIENTO**

Para lograr la puesta en marcha y el buen desarrollo del proyecto, es fundamental la aplicación de una agresiva y adecuada publicidad, con la cual se buscará enganchar usuarios y tocar la sensibilidad de la población objetivo, mostrando los beneficios que puede traer a sus vidas la práctica de la actividad física y el acceso a los servicios ofrecidos por el centro recreativo

- Resaltar las ventajas que ofrece el centro recreativo.
- Comparar con otros ejemplos en este caso serían los asilos
- Utilizar un identificador del servicio manteniendo nuestro logo y slogan muy presentes en la mente de nuestros consumidores
- Mantener un precio accesible para conservar al clientes y captar nuevos

#### **4.1.3 DESARROLLO DE LA CARTERA DE PRODUCTOS**

##### **41.3.1 FODA**

##### **FORTALEZAS**

- El mercado de centros recreativos ha sido poco explorado en Guayaquil.
- Es una alternativa diferente en el mercado de los servicios de centros recreativos en la ciudad.
- Se ofrece una amplia variedad de entretenimiento para los adultos mayores del centro.
- Se ofrece un precio justo acorde a la calidad de servicio que prestamos
- Personal bien calificado en la prestación de los servicios a los adultos mayores

- Manejo de buenas relaciones con los diferentes aliados estratégicos ofreciendo beneficios a los usuarios de nuestros servicios
- Zona estratégica y vías accesibles al centro recreativo VILLA DORADA, con capacidad instalada para atender a todos los usuarios
- Infraestructura amplia y equipada con todas las comodidades para que los adultos mayores se sientan a gusto en las instalaciones

**OPORTUNIDADES:**

- Buena demanda dentro del mercado guayaquileño para la idea
- Tendencia a la utilización del servicio de cuidados para el adulto mayor y más aún en el aspecto recreativo
- Ampliar la oferta de servicios y especialidades que brinda el centro recreativo
- Deseo de Brindar Mejor Calidad de Atención a los usuarios
- Mercado poco atendido

**DEBILIDADES:**

- Empresa nueva en el mercado de los centros recreativos para adultos mayores
- La organización necesita de capitalización.
- Falta de experiencia en el manejo de una empresa recreativa para adultos mayores
- No poseer infraestructura propia
- Falta de apoyo por parte del gobierno hacia el sector de los adultos mayores haciendo que se sientan rezagados dentro de la población de Guayaquil
- Significativa inversión para la realización del proyecto

- Paradigmas que tiene la población acerca de los sitios para adultos mayores y su pésimo servicio

**AMENAZAS:**

- Carga fiscal por parte del Gobierno
- La competencia de servicios sustitutos que existente en el mercado
- Problemas externos no controlables: inflación, inestabilidad política y económica
- Entrada de nuevas empresas al mercado

**4.2 ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR**

**4.2.1ANALISIS DEL CLIENTE:**

VILLA DORADA ofrece el servicio de centro recreacional para adultos mayores y tiene 2 tipos de clientes: el directo (adultos mayores) y el indirecto (sus familiares) los cuales por diferentes situaciones tales como falta de tiempo, no poder brindar una atención adecuada a familiares ancianos y demás se ven obligados a dejar a sus familiares a cuidado de personas ajenas a la familia. La creación de este centro de entretenimiento ayudará cuando esté funcionando y así puedan cubrir la necesidad de soledad, entretenimiento y de esta forma tengan cuidados en forma personal y profesional aunque sea durante el día y en la noche continuarían con la atención pero ya no sería por tantas horas lo que disminuiría la responsabilidad. La mayoría de los adultos mayores vive con sus familias, son muy pocos quienes viven solos, lo que implicaría que se alejarían de su hogar sólo temporalmente y se mantendría el contacto con sus familiares. De acuerdo al estudio realizado (encuestas), se ve la necesidad de que exista un centro recreacional en el cual las personas de la tercera edad puedan desempeñar una serie de actividades que los ayude a sentirse mejor y así mejorar su calidad de vida debido a que los programas de actividad facilitan aumentos en la moral y el ajuste psicológico. Los adultos mayores son capaces de realizar actividades recreacionales. Por ello esta propuesta se adecua a las necesidades de estas personas siempre y cuando esté de acuerdo a las posibilidades de los adultos

## 4.2.2 SEGMENTACIÓN DE MERCADO Y PERFIL DEL CONSUMIDOR

Nuestro servicio va dirigido directamente al segmento de los adultos mayores y a sus hijos el cual debe tener el siguiente perfil:

**Edad:** Personas de 65 años o mayores, con una representación de los grupos de más de ochenta años, edad promedio 75 años.

**Sexo:** Ambos sexos, sin embargo se sabe que en la mayoría de los estudios reportados la proporción de dos-tres mujeres por cada hombre es la que mas suele darse.

**Estado civil:** Cualquiera; predominan claramente las personas solas, viudas. Por otro lado, la viudez es el estado que más suele asociarse a situación de soledad.

**Forma de convivencia:** La inmensa mayoría convive con su familia (conyugue o hijos) o si vive solo, dispone de redes de apoyo social suficiente, lo cual es un requisito para disponer del servicio.

**Grado de autonomía:** En función de las características del propio servicio varían las proporciones de adultos mayores con cierto grado de discapacidad física, ancianos validos que precisan determinadas ayudas y ancianos con patología psiquiátrica que mantengan un adecuado nivel de comunicación y contacto con el entorno. En la valoración para su ingreso se mencionan los indicadores que dan referencia a estos criterios.

**Características económicas:** Ingresos familiares mensuales de \$8,000.00 o más considerando que los gastos en alimentos y bebidas consumidas dentro y fuera del hogar más, el gasto en cuidados médicos y conservación de salud, son alrededor del 20% de sus ingresos.

## 4.3 POSICIONAMIENTO

### 4.3.1 ESTRATEGIAS DE POSICIONAMIENTO Y/O DIFERENCIACION

VILLA DORADA busca quedarse vigente en el mercado provocando un cambio en la percepción del adulto mayor y su comportamiento, se tratará de crear conciencia, informando a los adultos mayores y a las familias en general de la existencia de esta nueva opción, proporcionando información sobre los servicios que se ofrecen y sus características. Una vez logrado esto se pretende generar una actitud de aceptación al concepto, la cual se

traducirá en afiliaciones permanentes. Para alcanzar estos objetivos se recurrirá a la publicidad por medio de las siguientes acciones:

- Anunciando la disponibilidad del nuevo servicio a través de volantes que serán entregados en las calles más concurridas de Guayaquil
- Informando la diferencia entre el nuevo servicio y los servicios similares existentes.
- Demostrando los beneficios al adquirir el servicio.
- Visitas a lugares de reunión de adultos mayores.
- Buscar y motivar directamente a los posibles candidatos para ingresar al Centro.
- Identificar a familias que vivan con adultos mayores con posibilidad de contratar el servicio.
- Utilizar la publicidad boca a boca: brindar un excelente servicio para que los clientes recomienden VILLA DORADA a sus familiares, amigos para que así nuestra demanda aumente

Las de diferenciación, las cuales estarán soportadas en atributos del servicio que ofrece la organización como la calidad, el profundo sentido humano, la confiabilidad y el trato digno.

- Se brindará un servicio personalizado además de la socialización y actividades recreativas acordes a intereses comunes.
- Posicionar a la organización como la mejor alternativa dentro de la atención integral al adulto mayor en la zona norte de acuerdo con las estadísticas de población que indica la presencia de un gran mercado potencial con las características del usuario.

#### **4.4 MARKETING MIX**

##### **4.4.1 ESTRATEGIAS DE PRODUCTO**

###### **4.4.1.1 PRESENTACIÓN**

- Formulario de Ingreso
- Tarjetas de Presentación
- Folletos
- Tarjeta de Socios



#### 4.4.1.2. CARACTERÍSTICAS/ATRIBUTOS

- **Formulario de Ingreso:** Cada uno de los adultos mayores que desea inscribirse en el centro recreativo
- **Tarjetas de Presentación:** El Centro Recreativo contará con tarjetas de presentación, para dar a conocer la dirección y los números de teléfono.
- **Folleto:** Se realizarán varios folletos para dar a conocer los servicios que tiene el Centro Recreativo.
- **Tarjeta de Socios:** Los adultos mayores, podrán adquirir su tarjeta de socios, la cual le servirá para más descuentos y promociones con nuestros aliados estratégicos.

#### 4.4.2 ESTRATEGIAS DE BRANDING

##### 4.4.2.1 MARCA: Villa Dorada

##### 4.4.2.2 SLOGAN:

“Porque la vejez no es una enfermedad, es simplemente el atardecer de la vida”.

##### 4.4.2.4 LOGOTIPO:



##### 4.4.2.5 ISOTIPO

**Villa Dorada**  
centro recreativo para ancianos

#### 4.4.2.6 PERSONALIDAD DE LA MARCA

El nombre de Centro Recreativo “Villa Dorada” está relacionado con la existencia de esos años dorados que los adultos mayores que se inscribirán en el centro seguramente han tenido, y en este centro podrán compartir con otras personas todas las vivencias y poder aportar muchos conocimientos a la vida de las demás personas.

También es un lugar donde los adultos mayores están llenos de amor y se sentirán en un lugar lleno de cariño y hospitalidad, donde podrán sentirse como si estuvieran en su hogar.

VILLA DORADA por ser un centro recreacional debemos tener características específicas que deseamos transmitir a nuestro segmento de mercado y que detallamos a continuación:

**Alegre:** individuo que denota sentimiento grato y vivo, producido por un motivo placentero que, por lo común, se manifiesta con signos externos.

**Divertido:** se considera como aquel objeto o individuo que proporciona entretenimiento y recreación.

**Enérgico:** Individuo u objeto con eficacia, poder, virtud para obrar y con capacidad para realizar un trabajo.

**Preocupado:** individuo quien está prevenido a favor o en contra de una persona o cosa.

**Educado:** Individuo que ha pasado por un proceso de socialización y aprendizaje encaminado al desarrollo intelectual y ético de una persona.

**Dulce:** Persona con carácter y naturaleza afable, complaciente, cariñoso, grato y dócil.

**Gentil:** persona que muestra amabilidad y cortesía.

**Entusiasta:** individuo propenso a mostrar exaltación y excitación del ánimo por algo que causa interés, admiración o placer.

#### 4.4.3 ESTRATEGIAS DE PRECIOS

La estrategia de precios que el Centro de Recreación es segmentada, ya que el Centro Recreativo está dirigido para un segmento específico de personas que son los adultos mayores, ellos van a ser los únicos clientes, ya que el centro está plenamente dirigido al cuidado y recreación del adulto mayor. También es segmentada ya que el costo que se estableció es de \$350 el cual es un precio dirigido para personas de clase social de media a alta.

#### **4.4.4 ESTRATEGIAS DE PROMOCION DE VENTAS Y MOTIVACIÓN**

##### **PACIENTES:**

- En meses de festivos tales como mayo (mes de la madre), junio (día del padre), diciembre (navidad) VILLA DORADA tendrá el 30% de descuento en el servicio recreacional al momento de inscribir al adulto mayor en nuestro centro.
- Se buscarán mecanismos eficaces tales como showrooms, eventos sociales, promoción en sitios objetivos como empresas, ferias de Durán, internet, aliados estratégicos, trípticos, volantes para dar a conocer el servicio que prestamos
- Por el día de cumpleaños del adulto mayor VILLA DORADA invita a los familiares del inscrito para compartir con el este día importantes, además para que conozcan las actividades y las instalaciones donde se encuentra su familiar.
- Por la inscripción se dará una canasta con productos complan el cual es un suplemento alimenticio en polvo a base de leche descremada para preparar una bebida constituida por una mezcla balanceada de carbohidratos, grasas y proteínas adicionada con vitaminas y minerales que en conjunto con una sana alimentación ayuda a que el cuerpo se desarrolle y funcione bien. La cual ayudaría mucho en la nutrición de los adultos mayores.

#### **4.4.5 ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN**

##### **4.4.5.1 IDENTIFICACIÓN DE LA AUDIENCIA OBJETIVO Y DISEÑO DEL MENSAJE**

Con el logo y el lema la audiencia que se desea atraer es tanto los adultos mayores, como la de sus familiares, el logo tiene un árbol, el cual representa tranquilidad y el nombre refleja hospitalidad y recuerdos. Por tal razón el mensaje que el centro de recreación quiere dar a sus futuros usuarios es de que es un lugar en donde los adultos mayores pasen sus días en paz, pero también disfrutando y recordando momentos agradables de su vida.

#### 4.4.5.2 SELECCIÓN DE LOS CANALES DE COMUNICACIÓN:

##### PLAN DE MEDIOS

El canal de comunicación que escogió “Villa Dorada” es la prensa, debido a que es más accesible y más económica, para comenzar con el proyecto se implementara solo este canal de comunicación, para más tarde luego de la evolución del negocio, poder utilizar otro canal de comunicación.

#### 4.4.5.3 DISEÑO DE LA PUBLICIDAD: PRENSA

The advertisement is set against a green background. In the top left, a yellow starburst contains the text "No te lo pierdas!!!". To the right, the title "ACTIVIDADES RECREATIVAS" is written in large, bold, black letters. Below the title, the text "Brindamos servicio De: Expreso, Gimnasia, Manualidades, Juegos, Charlas" is displayed. An image shows a man in a blue shirt pushing a red wheelchair on a grassy hill. Below this, the text "Contáctenos!" is followed by the address "Kennedy Norte Mz. 501 villa 4" and phone number "Tel: 2280754". To the right, the text "Guarderí ancianos viernes" is partially visible, with a small logo for "Villa Dorada" featuring a tree and the name in orange text.

No te lo pierdas!!!

## ACTIVIDADES RECREATIVAS

Brindamos servicio  
De: Expreso, Gimnasia,  
Manualidades, Juegos,  
Charlas

Contáctenos!  
Kennedy Norte  
Mz. 501 villa 4  
Tel: 2280754

Guarderí  
ancianos  
viernes

#### 4.4.5.4 DISEÑO MATERIAL POP: TRÍPTICO



#### 4.4.5.5 DISEÑO DE VALLAS



#### 4.4.5.6 COBRANDING

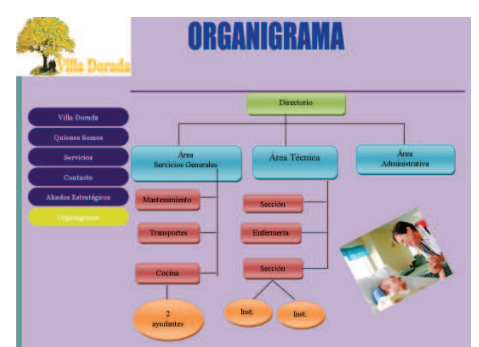
- Por la compra de 6 tarros de Complán, se gana un día en el Centro de Recreación “Villa Dorada”.
- 15% de descuento en exámenes médicos en el Centro Hospitalario Kennedy.
- 2x1 para exposiciones en el centro cultural “Simón Bolívar”.
- 1 mes gratis en la academia de Patty Salcedo (puede ser cedido a un familiar).

## 4.4.6 ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCION: PUNTOS DE VENTA Y ALMACEN

VILLA DORADA planea brindar acceso comercial de manera directa, aunque se pueden implementar otras alternativas de intermediación cuando la marca esté posicionada en el mercado guayaquileño como a través de un aliado estratégico Seguros Colvida para que al momento de adquirir un seguro se les informe del servicio. Por esa razón la ubicación será en Kennedy norte mz. 501 villa 4 allí se podrán acercar para contratar el servicio.

## 4.4.7 ESTRATEGIAS DE E – MARKETIN

### 4.4.7.1 WEB SITE



#### **4.4.7.2 DIRECCION WEB**

- [www.villadorada.com](http://www.villadorada.com)

#### **4.4.7.3 ¿QUÉ CONTIENE?**

La página web contiene una breve información acerca del centro recreativo, para que las personas interesada, puedan conocer un poco acerca de este centro, tales como:

- Quienes Somos
- Servicios
- Contacto
- Aliados Estratégicos
- Organigrama

## CAPITULO 5: ANALISIS FINANCIERO

### 5.1 VIDA UTIL DEL PROYECTO

La vida útil del proyecto del Centro Recreativo “Villa Dorada” es de 10 años.

### 5.2 REQUERIMIENTOS E INVERSION INICIAL

#### INVERSION INICIAL

COMPONENTE	AÑO 0
<b>Activos</b>	
<b>Activos Circulantes</b>	
Caja - Bancos	54.970,66
<b>Total Activos Circulantes</b>	<b>54.970,66</b>
<b>Activos Fijos</b>	
Maquinarias	4.360,00
Vehículo	40.000,00
Equipos de Computación	900,00
<b>Total Activos Fijos</b>	<b>45.260,00</b>
<b>Activos Diferidos</b>	
Gastos Administrativos y de Constitución	2.500,00
<b>TOTAL INVERSION</b>	<b>102.730,66</b>

### 5.3 ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO: PROPIO Y/ PRESTAMO

CAPITAL PROPIO	45%	46.228,80
CAPITAL AJENO	55%	56.501,86
<b>TOTAL</b>		<b>102.730,66</b>

#### CAPITAL PROPIO

INGRID LLERENA	50%	23.114,40
CLAUDIA ZEA	50%	23.114,40



#### 5.4 AMORTIZACION

<b>PRESTAMO</b>	\$ 56.501,86
<b>TASA ANUAL</b>	9,60%
<b>TASA MENSUAL</b>	0,008000
<b>PERIODOS</b>	5 años                      60 meses
<b>PAGOS</b>	(\$ 1.189,41)

#### 5.5 DETERMINACION DE INGRESOS

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Centro recreacional - Ingresados	105	115	120	130	140	150	160	170	180	190
Expreso Ingresados	80	90	100	110	120	130	140	150	160	170

#### 5.6 DETERMINACION DE COSTOS DE VENTAS

<b>COSTO PENSION</b>	\$ 350,00
<b>EXPRESO</b>	\$ 50,00

#### 5.7 DETERMINACION DE GASTOS

Nombre	Total Ingresos	XIII Remuneración	XIV Remuneración	Vacaciones	Fondo De Reserva	Aporte Patronal	Gasto Anual 1er Año	Gasto Anual Después 1er Año
<b>Administrativo</b>								
Gerente	400,00	400,00	240,00	200,00	33,32	48,60	1.288,60	1.321,92
Recepcionista	340,00	340,00	240,00	170,00	28,32	41,31	1.131,31	1.159,63
<b>De Campo</b>								
Instructor de gimnasia	340,00	340,00	240,00	170,00	28,32	41,31	1.131,31	1.159,63
Instructor de manualidades	300,00	300,00	240,00	150,00	24,99	36,45	1.026,45	1.051,44
Psicólogo	290,00	290,00	240,00	145,00	24,16	35,24	1.000,24	1.024,39
Enfermeras		290,00	240,00	145,00				

	290,00				24,16	35,24	1.000,24	1.024,39
Enfermeras	290,00	290,00	240,00	145,00	24,16	35,24	1.000,24	1.024,39
Enfermeras	290,00	290,00	240,00	145,00	24,16	35,24	1.000,24	1.024,39
Enfermeras	290,00	290,00	240,00	145,00	24,16	35,24	1.000,24	1.024,39
Enfermeras	250,00	250,00	240,00	125,00	20,83	30,38	895,38	916,20
Cocinera	240,00	240,00	240,00	120,00	19,99	29,16	869,16	889,15
Ayudantes	240,00	240,00	240,00	120,00	19,99	29,16	869,16	889,15
Ayudantes	240,00	240,00	240,00	120,00	19,99	29,16	869,16	889,15
Chofer	240,00	240,00	240,00	120,00	19,99	29,16	869,16	889,15
Conseje	240,00	240,00	240,00	120,00	19,99	29,16	869,16	889,15
<b>TOTALES</b>							<b>14.820,02</b>	<b>15.176,54</b>

#### GASTOS ADMINISTRATIVOS ANUAL

	Mensual	Anual
<b>Servicios Básicos</b>		
Luz	90,00	1.080,00
Agua	45,00	540,00
Teléfono	20,00	240,00
<b>Mantenimiento y Reparaciones</b>		
Limpieza del local	40,00	480,00
<b>Gasto de Alquiler</b>		
Alquiler Local	550,00	6.600,00
<b>TOTAL</b>	<b>745,00</b>	<b>8.940,00</b>

### 5.8 ESTADO DE RESULTADOS

UTILIDAD NETA ANUAL	1.331	4.245	6.331	9.597	12.935	15.941	18.491	21.041	23.591	26.141
UTILIDAD NETA ACUMULADA	1.331	5.576	11.907	21.504	34.439	50.380	68.870	89.911	113.502	139.643

### 5.9 FLUJO DE CAJA

FLUJO CAJA ANUAL	-											
	<b>\$113.730,52</b>	13.745	17.309	18.269	22.189	26.109	30.029	48.221	52.141	56.061	60.481	
VALOR RESIDUAL												306.608
FLUJO CON VALOR RESIDUAL	-											
	<b>\$113.730,52</b>	13.745	17.309	18.269	22.189	26.109	30.029	48.221	52.141	56.061	367.089	
FLUJO DE CAJA ACUMULADO	-											
	<b>\$113.730,52</b>	13.745	31.054	49.322	71.511	97.619	127.648	175.869	228.011	284.072	344.554	

-  
127.476

### 5.10 EVALUACION FINANCIERA

TIR	48,55%
VAN	\$ 236.366,02
TASA DE DESCUENTO	20%
TMAR	30,00%
PAY BACK	5,11 AÑOS

inversión inicial sobre flujos durante los 10 años

<b>AÑO 1</b>				
<b><u>Volumen</u></b>	<b><u>Ventas</u></b>	<b><u>Gastos</u></b>	<b><u>Costo Total</u></b>	<b><u>PE</u></b>
0	0	37520	37520	38602
20	7720	37520	37737	38602
40	15441	37520	37953	38602
60	23161	37520	38169	38602
80	30882	37520	38386	38602
<b>99</b>	<b>38602</b>	<b>37520</b>	<b>38602</b>	<b>38602</b>
<b>99</b>	<b>38602</b>	<b>37520</b>	<b>38602</b>	<b>38602</b>
199980	77611327	37520	2212542	
200000	77619048	37520	2212758	

### **5.11 ANALISIS DE SENSIBILIDAD**

#### **PESIMISTA**

<b>PRECIO SIN IVA</b>	\$ 40.750,00	\$ 42.416,68	\$ 44.448,43	\$ 46.888,65	\$ 49.791,06	\$ 53.221,66	\$ 57.261,19	\$ 62.008,14	\$ 67.582,67	\$ 74.131,43	\$ 81.833,69
<b>COSTO SIN IVA</b>	\$ 37.520,28	\$ 39.054,86	\$ 40.925,59	\$ 43.172,41	\$ 45.844,78	\$ 49.003,48	\$ 52.722,85	\$ 57.093,57	\$ 62.226,28	\$ 68.256,01	\$ 75.347,81
<b>CANTIDAD</b>	2.710,00	2.820,84	2.955,96	3.118,24	3.311,26	3.539,40	3.808,04	4.123,73	4.494,46	4.929,97	5.442,19

#### **OPTIMISTA**

<b>PRECIO SIN IVA</b>	\$ 40.750,00	\$ 42.706,00	\$ 45.097,54	\$ 47.758,29	\$ 50.767,06	\$ 54.168,46	\$ 58.093,8636	\$ 62.574,2837	\$ 67.691,6682	\$ 73.542,8071	\$ 80.242,2066
<b>COSTO SIN IVA</b>	\$ 37.520,28	\$ 39.321,26	\$ 41.523,25	\$ 43.973,12	\$ 46.743,43	\$ 49.875,24	\$ 53.489,5276	\$ 57.614,8438	\$ 62.326,6406	\$ 67.714,0367	\$ 73.882,463
<b>CANTIDAD</b>	2.710,00	2.840,08	2.999,12	3.176,07	3.376,17	3.602,37	3.863,42013	4.161,38181	4.501,70358	4.890,82226	5.336,35288

## **CAPITULO 6: BENEFICIO SOCIAL**

### **6.1 IMPACTO SOCIAL**

En la tercera edad, las personas se enfrentan a un problema de ajuste y adaptación a la sociedad. Las actividades se reducen, las jornadas a la sociedad. Las actividades se reducen, las jornadas de trabajo tal vez ya no existen y cambia radicalmente la forma de vida. Con la vejez surgen varios tipos de problemas que inhiben los aspectos sociales del anciano. Un estudio señala las consecuencias que el estar solo, el no socializar, afecta la moral y las vidas de las personas anciana. Por tal motivo el impacto social que el proyecto del centro de recreación brinda a la sociedad es de gran importancia, ya que el área de recreación a los adultos mayores es muy necesaria, y no ha sido explotado mucho, por tal razón este proyecto va a ser de gran atención.

### **6.2 EFECTOS MULTIPLICADORES: EMPLEO, INGRESOS DESARROLLO**

Villa Dorada emplea a 14 personas en las diferentes áreas de ayuda a los adultos mayores, los cuales tienen a su cargo hijos y esposas. El centro recreativo da oportunidad a especialistas en el área de cuidado a los adultos mayores, así mismo a personas especializadas en actividades recreacionales y actividades físicas.

Este centro recreativo se desarrolla en un campo que no ha sido muy explotado y que es muy necesario, ya que hay muchos adultos mayores que necesitan de cuidados personalizados y atenciones especiales.

### **6.3 ¿QUE LE ESTÁ ENTREGANDO EL PROYECTO A LA SOCIEDAD?**

VILLA DORADA es un centro recreativo para la tercera edad en que se atienden a personas de 65 años y más, quienes realizan actividades sociales, educativas, culturales, artísticas, recreativas, deportivas y productivas en talleres de manualidades, artesanías y oficios, con lo que se fomenta su organización e intervención en la solución de sus problemas, además de propiciar su permanencia en la comunidad.

En estos Centros y Casas Hogar se brinda atención integral los 365 días del año con acciones como alimentación y el respeto a la integridad de los adultos mayores por el contrario, se trata de un servicio que debe ser altamente calificado y desarrollado por un equipo de profesionales con la formación adecuada y suficiente. En este caso un centro de día para Adultos Mayores es un valioso apoyo para aquellas personas que viven solos, o aquellos que cuentan con familia pero que, debido a sus propias ocupaciones, los dejan solos la mayor parte del día, expuestos a riesgos físicos y emocionales que propician el deterioro de sus funciones físicas y mentales.

Un Centro de Día es también de gran importancia para las personas mayores que no han pensado qué hacer con su vida futura, ya que como parte de las actividades, se imparten conferencias y talleres de auto cuidado, nutrición, ejercicio; se reflexiona en torno a cómo mejorar la calidad de vida y la convivencia familiar y se orienta para que cada persona se interese más por su salud que por su enfermedad, y así se logren controlar los padecimientos crónicos que cada vez son más frecuentes y representan un alto costo para las familias y el estado.

## **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES:**

El proyecto que se realizó ha contribuido de manera muy importante para identificar y resaltar los puntos que hay que cubrir y considerar para llevar a cabo una implementación exitosa de un centro recreativo para adultos mayores. Dentro de los puntos que se consideraron tienen más importancia dentro de un proyecto de esta naturaleza son el detectar cuáles son las necesidades reales de las personas mayores (ancianas) y lograr satisfacerla en un 100%. Como se menciona a lo largo de este documento una de los problemas más frecuentes es el cumplimiento de los objetivos que planteamos en el proyecto. Otro punto que se consideró clave para llevar a cabo un proyecto como este, consiste en dar una buena capacitación a nuestros empleados para que el servicio sea acogido dentro del mercado guayaquileño.

Conforme se fue realizando este proyecto se pudo analizar muchas cosas que antes no se habían considerado. Se consideró la importancia de saber las necesidades de la gente, pero también se pudo detectar algunos puntos clave para afianzar muchos procesos, detectar áreas de oportunidad para mejorar el servicio al cliente.

En el caso de este proyecto se adquirieron los materias y utensilios a fin de enfocar una exitosa implementación, y se llevó a cabo un análisis detallado como el que se realizó en este proyecto incrementa en gran proporción las probabilidades de tener éxito ya que de ante mano se conoce lo que se quiere lograr y cómo se va a hacer para lograrlo.

Debido a lo explicado anteriormente se considera que nuestro servicio puede aceptar en Guayaquil ya que no existen muchos en la actualidad y en casi todos los hogares de Guayaquil existen adultos mayores a los que les gustaría asistir a nuestro centro para pasar un momento ameno junto a otras personas de su edad.

## **RECOMENDACIONES**

- Al momento de realizar la investigación de mercado se debería realizar de una muestra mayor para así poder tener una mejor perspectiva del mercado en el cual se desea introducir el servicio
- Ampliar nuestra capacidad de atención a los clientes
- Buscar nuevas alternativas para dar a conocer nuestro servicio
- Aumentar en un futuro una atención 24 horas para que los adultos mayores puedan quedarse a dormir en circunstancias especiales

## Bibliografía:

- [http://www.mundoanuncio.ec/anuncio/la\\_casa\\_de\\_los\\_abuelos\\_1185805087.html](http://www.mundoanuncio.ec/anuncio/la_casa_de_los_abuelos_1185805087.html)
- [http://www.mundoanuncio.ec/anuncio/asilo\\_de\\_ancianos\\_1202045302.html](http://www.mundoanuncio.ec/anuncio/asilo_de_ancianos_1202045302.html)
- <http://colegioenfermerasguayas.org/index.html>
- [http://www.guayaquil.gov.ec/index.php?option=com\\_content&view=article&id=296:el-centro-municipal-gerontologico-es-una-alternativa-para-la-tercera-edad&catid=1:ultimas-noticias&Itemid=187](http://www.guayaquil.gov.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=296:el-centro-municipal-gerontologico-es-una-alternativa-para-la-tercera-edad&catid=1:ultimas-noticias&Itemid=187)
- <http://www.jbg.org.ec/es/servicio-social/hcj>
- <http://pdf.rincondelvago.com/actividades-acuaticas-para-adultos.html>
- [http://www.sld.cu/articulos/art\\_rss.php?url=http%3A%2F%2Fwww.sld.cu%2Fsaludvida%2Fadulthoodmayor%2Ftemas.php%3Fidv%3D5942](http://www.sld.cu/articulos/art_rss.php?url=http%3A%2F%2Fwww.sld.cu%2Fsaludvida%2Fadulthoodmayor%2Ftemas.php%3Fidv%3D5942)
- <http://adultomejor.blogspot.com/2005/12/recreacion-en-el-adulto-mayor.html#c9143531509328132417>
- <http://www.telpin.com.ar/interneteducativa/PeriodicoTEduca/recreacion3eraedad/index.htm>
- [http://www.seniorscount.com/about\\_es.php?lang=es](http://www.seniorscount.com/about_es.php?lang=es)
- [http://www.articulosya.com/article/661/Parque\\_Para\\_Ancianos.aspx](http://www.articulosya.com/article/661/Parque_Para_Ancianos.aspx)
- [http://catarina.udlap.mx/u\\_dl\\_a/tales/documentos/lar/dionne\\_e\\_mf/capitulo2.pdf](http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lar/dionne_e_mf/capitulo2.pdf)
- [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)
- [www.inec.gov.ec](http://www.inec.gov.ec)



# ANEXOS

CAPITAL PROPIO	45%	46.228,80
CAPITAL AJENO	55%	56.501,86
<b>TOTAL</b>		<b>102.730,66</b>

### CAPITAL PROPIO

INGRID LLERENA	50%	23.114,40
CLAUDIA ZEA	50%	23.114,40

### CAPITAL DE TRABAJO

DETALLE	COSTO
Mano de Obra Directa	28.080,00
Mano de Obra Indirecta	17.520,00
Materiales Directos	1.142,00
Materiales Indirectos	8.228,66
<b>TOTAL</b>	<b>54.970,66</b>

### INVERSION INICIAL

COMPONENTE	AÑO 0
<b>Activos</b>	
<b>Activos Circulantes</b>	
Caja - Bancos	54.970,66
<b>Total Activos Circulantes</b>	<b>54.970,66</b>
<b>Activos Fijos</b>	
Maquinarias	4.360,00
Vehículo	40.000,00
Equipos de Computación	900,00
<b>Total Activos Fijos</b>	<b>45.260,00</b>
<b>Activos Diferidos</b>	
Gastos Administrativos y de Constitución	2.500,00
<b>TOTAL INVERSION</b>	<b>102.730,66</b>

Tasa PYMES

11,32%
--------

**MAQUINARIAS**

EQUIPOS	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD	TOTAL
REFRIGERADOR	840.00	1	840.00
COCINA SEMI INDUSTRIAL	390.00	1	390.00
MICROONDAS	150.00	1	150.00
EXTRACTOR DE OLORES	170.00	1	170.00
TV PLASMA	1,100.00	2	2,200.00
AIRE ACONDICIONADO	310.00	1	310.00
CINE EN CASA	300.00	1	300.00
<b>TOTAL</b>			<b>4,360.00</b>

**VEHICULO**

EQUIPOS	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD	TOTAL
EXPRESO ESCOLAR	40,000.00	1	40,000.00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 40,000.00</b>

**EQUIPO DE OFICINA**

EQUIPOS	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD	TOTAL
COMPUTADORA	900.00	1	900.00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 900.00</b>

**UTENSILIOS**

EQUIPOS	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD	TOTAL
Vajilla Irrompible	4.50	1	4.50
Juego de cubiertos (25 piezas)	29.89	4	119.56
Vasos (25 piezas)	34.50	4	138.00
Individuales	0.85	90	76.50
Ollas (24 piezas)	100.00	1	100.00
Cartas	1.00	25	25.00
Ajedrez	15.70	3	47.10
Damas	11.30	3	33.90
Dominó	7.50	3	22.50
Juego de bingo	13.50	3	40.50
Botiquín primeros auxilios	13.00	1	13.00
Libros	5.00	40	200.00
Estetoscopio	22.50	2	45.00
Medidor de presión	25.80	2	51.60
Medicinas	1.00	100	100.00
Tablas de natación	5.00	10	50.00
Colchonetas para ejercicios	12.00	5	60.00
Camas (Normales)	100.00	20	2,000.00
Mesas	60.00	24	1,440.00
Sillas	25.00	124	3,100.00
Sábanas	20.00	20	400.00
Almohadas	6.00	20	120.00
RECIPIENTES	13.50	1	13.50
SET DE LIMPIEZA	7.00	4	28.00
<b>TOTAL</b>			<b>8,228.66</b>

<b>Total Inversión</b>	<b>\$ 53,488.66</b>
------------------------	---------------------

**SUMINISTROS ANUALES**

<b>EQUIPOS</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>TOTAL</b>
Goma	4.00	15	60.00
Tijera	0.80	90	72.00
Hilo	1.50	30	45.00
Accesorios para pulseras y aretes	0.60	75	45.00
Palos de helado	0.90	75	67.50
Témpera	1.25	50	62.50
Frutas	8.00	50	400.00
Suplementos	7.00	30	210.00
Vitaminas	6.00	30	180.00
<b>TOTAL</b>			<b>1,142.00</b>

<b>PRESTAMO</b>	\$ 56,501.86		
<b>TASA ANUAL</b>	9.60%		
<b>TASA MENSUAL</b>	0.008000		
<b>PERIODOS</b>	5 años	60	meses
<b>PAGOS</b>	(\$ 1,189.41)		

PERIODO	SALDO	INTERESES	PAGO	AMORTIZACION	SALDO FINAL
1	\$ 56,501.86	\$ 452.01	\$ 1,189.41	\$ 737.39	\$ 55,764.47
2	\$ 55,764.47	\$ 446.12	\$ 1,189.41	\$ 743.29	\$ 55,021.18
3	\$ 55,021.18	\$ 440.17	\$ 1,189.41	\$ 749.24	\$ 54,271.94
4	\$ 54,271.94	\$ 434.18	\$ 1,189.41	\$ 755.23	\$ 53,516.71
5	\$ 53,516.71	\$ 428.13	\$ 1,189.41	\$ 761.27	\$ 52,755.44
6	\$ 52,755.44	\$ 422.04	\$ 1,189.41	\$ 767.36	\$ 51,988.07
7	\$ 51,988.07	\$ 415.90	\$ 1,189.41	\$ 773.50	\$ 51,214.57
8	\$ 51,214.57	\$ 409.72	\$ 1,189.41	\$ 779.69	\$ 50,434.88
9	\$ 50,434.88	\$ 403.48	\$ 1,189.41	\$ 785.93	\$ 49,648.95
10	\$ 49,648.95	\$ 397.19	\$ 1,189.41	\$ 792.22	\$ 48,856.73
11	\$ 48,856.73	\$ 390.85	\$ 1,189.41	\$ 798.55	\$ 48,058.18
12	\$ 48,058.18	\$ 384.47	\$ 1,189.41	\$ 804.94	\$ 47,253.24
13	\$ 47,253.24	\$ 378.03	\$ 1,189.41	\$ 811.38	\$ 46,441.86
14	\$ 46,441.86	\$ 371.53	\$ 1,189.41	\$ 817.87	\$ 45,623.98
15	\$ 45,623.98	\$ 364.99	\$ 1,189.41	\$ 824.42	\$ 44,799.57
16	\$ 44,799.57	\$ 358.40	\$ 1,189.41	\$ 831.01	\$ 43,968.56
17	\$ 43,968.56	\$ 351.75	\$ 1,189.41	\$ 837.66	\$ 43,130.90
18	\$ 43,130.90	\$ 345.05	\$ 1,189.41	\$ 844.36	\$ 42,286.54
19	\$ 42,286.54	\$ 338.29	\$ 1,189.41	\$ 851.12	\$ 41,435.42
20	\$ 41,435.42	\$ 331.48	\$ 1,189.41	\$ 857.92	\$ 40,577.50
21	\$ 40,577.50	\$ 324.62	\$ 1,189.41	\$ 864.79	\$ 39,712.71
22	\$ 39,712.71	\$ 317.70	\$ 1,189.41	\$ 871.71	\$ 38,841.01
23	\$ 38,841.01	\$ 310.73	\$ 1,189.41	\$ 878.68	\$ 37,962.33
24	\$ 37,962.33	\$ 303.70	\$ 1,189.41	\$ 885.71	\$ 37,076.62
25	\$ 37,076.62	\$ 296.61	\$ 1,189.41	\$ 892.79	\$ 36,183.82
26	\$ 36,183.82	\$ 289.47	\$ 1,189.41	\$ 899.94	\$ 35,283.89
27	\$ 35,283.89	\$ 282.27	\$ 1,189.41	\$ 907.14	\$ 34,376.75
28	\$ 34,376.75	\$ 275.01	\$ 1,189.41	\$ 914.39	\$ 33,462.36
29	\$ 33,462.36	\$ 267.70	\$ 1,189.41	\$ 921.71	\$ 32,540.65
30	\$ 32,540.65	\$ 260.33	\$ 1,189.41	\$ 929.08	\$ 31,611.57
31	\$ 31,611.57	\$ 252.89	\$ 1,189.41	\$ 936.51	\$ 30,675.05
32	\$ 30,675.05	\$ 245.40	\$ 1,189.41	\$ 944.01	\$ 29,731.05
33	\$ 29,731.05	\$ 237.85	\$ 1,189.41	\$ 951.56	\$ 28,779.49
34	\$ 28,779.49	\$ 230.24	\$ 1,189.41	\$ 959.17	\$ 27,820.31
35	\$ 27,820.31	\$ 222.56	\$ 1,189.41	\$ 966.84	\$ 26,853.47
36	\$ 26,853.47	\$ 214.83	\$ 1,189.41	\$ 974.58	\$ 25,878.89

37	\$ 25,878.89	\$ 207.03	\$ 1,189.41	\$ 982.38	\$ 24,896.51
38	\$ 24,896.51	\$ 199.17	\$ 1,189.41	\$ 990.24	\$ 23,906.28
39	\$ 23,906.28	\$ 191.25	\$ 1,189.41	\$ 998.16	\$ 22,908.12
40	\$ 22,908.12	\$ 183.26	\$ 1,189.41	\$ 1,006.14	\$ 21,901.98
41	\$ 21,901.98	\$ 175.22	\$ 1,189.41	\$ 1,014.19	\$ 20,887.79
42	\$ 20,887.79	\$ 167.10	\$ 1,189.41	\$ 1,022.31	\$ 19,865.48
43	\$ 19,865.48	\$ 158.92	\$ 1,189.41	\$ 1,030.48	\$ 18,835.00
44	\$ 18,835.00	\$ 150.68	\$ 1,189.41	\$ 1,038.73	\$ 17,796.27
45	\$ 17,796.27	\$ 142.37	\$ 1,189.41	\$ 1,047.04	\$ 16,749.23
46	\$ 16,749.23	\$ 133.99	\$ 1,189.41	\$ 1,055.41	\$ 15,693.82
47	\$ 15,693.82	\$ 125.55	\$ 1,189.41	\$ 1,063.86	\$ 14,629.96
48	\$ 14,629.96	\$ 117.04	\$ 1,189.41	\$ 1,072.37	\$ 13,557.60
49	\$ 13,557.60	\$ 108.46	\$ 1,189.41	\$ 1,080.95	\$ 12,476.65
50	\$ 12,476.65	\$ 99.81	\$ 1,189.41	\$ 1,089.59	\$ 11,387.06
51	\$ 11,387.06	\$ 91.10	\$ 1,189.41	\$ 1,098.31	\$ 10,288.74
52	\$ 10,288.74	\$ 82.31	\$ 1,189.41	\$ 1,107.10	\$ 9,181.65
53	\$ 9,181.65	\$ 73.45	\$ 1,189.41	\$ 1,115.95	\$ 8,065.69
54	\$ 8,065.69	\$ 64.53	\$ 1,189.41	\$ 1,124.88	\$ 6,940.81
55	\$ 6,940.81	\$ 55.53	\$ 1,189.41	\$ 1,133.88	\$ 5,806.93
56	\$ 5,806.93	\$ 46.46	\$ 1,189.41	\$ 1,142.95	\$ 4,663.98
57	\$ 4,663.98	\$ 37.31	\$ 1,189.41	\$ 1,152.10	\$ 3,511.88
58	\$ 3,511.88	\$ 28.10	\$ 1,189.41	\$ 1,161.31	\$ 2,350.57
59	\$ 2,350.57	\$ 18.80	\$ 1,189.41	\$ 1,170.60	\$ 1,179.97
60	\$ 1,179.97	\$ 9.44	\$ 1,189.41	\$ 1,179.97	\$ 0.00

**GASTO DE PERSONAL ADMINISTRATIVO Y DE CAMPO ANUAL**

Nombre	Total Ingresos	XIII Remuneración	XIV Remuneración	Vacaciones	Fondo De Reserva	Aporte Patronal	Gasto Anual 1er Año	Gasto Anual Después 1er Año
<b>Administrativo</b>								
Gerente	400.00	400.00	240.00	200.00	33.32	48.60	1,288.60	1,321.92
Recepcionista	340.00	340.00	240.00	170.00	28.32	41.31	1,131.31	1,159.63
<b>De Campo</b>								
Instructor de gimnasia	340.00	340.00	240.00	170.00	28.32	41.31	1,131.31	1,159.63
Instructor de manualidades	300.00	300.00	240.00	150.00	24.99	36.45	1,026.45	1,051.44
Psicólogo	290.00	290.00	240.00	145.00	24.16	35.24	1,000.24	1,024.39
Enfermeras	290.00	290.00	240.00	145.00	24.16	35.24	1,000.24	1,024.39
Enfermeras	290.00	290.00	240.00	145.00	24.16	35.24	1,000.24	1,024.39
Enfermeras	290.00	290.00	240.00	145.00	24.16	35.24	1,000.24	1,024.39
Enfermeras	290.00	290.00	240.00	145.00	24.16	35.24	1,000.24	1,024.39
Enfermeras	250.00	250.00	240.00	125.00	20.83	30.38	895.38	916.20
Cocinera	240.00	240.00	240.00	120.00	19.99	29.16	869.16	889.15
Ayudantes	240.00	240.00	240.00	120.00	19.99	29.16	869.16	889.15
Ayudantes	240.00	240.00	240.00	120.00	19.99	29.16	869.16	889.15
Chofer	240.00	240.00	240.00	120.00	19.99	29.16	869.16	889.15
Conseje	240.00	240.00	240.00	120.00	19.99	29.16	869.16	889.15
<b>TOTALES</b>							<b>14,820.02</b>	<b>15,176.54</b>

En el primer año no se cancela Fondos de Reserva, los trabajadores tienen este derecho a partir de la 13era remuneración.

**GASTOS ADMINISTRATIVOS ANUAL**

	Mensual	Anual
<b>Servicios Básicos</b>		
Luz	90.00	1,080.00
Agua	45.00	540.00
Telefono	20.00	240.00
<b>Mantenimiento y Reparaciones</b>		
Limpieza del local	40.00	480.00
<b>Gasto de Alquiler</b>		
Alquiler Local	550.00	6,600.00
<b>TOTAL</b>	<b>745.00</b>	<b>8,940.00</b>

**MANO DE OBRA DIRECTA**

#	Cargo	Sueldo Mensual	Meses	Total Anual
1	Instructor de gimnasia	340	12	\$4,080.00
2	Instructor de manualidades	300	12	\$3,600.00
3	Psicólogo	290	12	\$3,480.00
4	Enfermeras	290	12	\$3,480.00
6	Enfermeras	290	12	\$3,480.00
7	Enfermeras	290	12	\$3,480.00
8	Enfermeras	290	12	\$3,480.00
9	Enfermeras	250	12	\$3,000.00
	<b>TOTAL</b>	<b>2340</b>	<b>12</b>	<b>28080</b>

**MANO DE OBRA INDIRECTA**

#	Cargo	Sueldo Mensual	Meses	Total Anual
2	300	300	12	\$3,600.00
4	290	290	12	\$3,480.00
5	290	290	12	\$3,480.00
6	290	290	12	\$3,480.00
7	290	290	12	\$3,480.00
	<b>250</b>	<b>1460</b>	<b>12</b>	<b>\$17,520.00</b>

**GASTOS DE PUBLICIDAD**

	Mensual	Anual
Tripticos	20	240
Vallas		1000
<b>TOTAL</b>		<b>1240</b>



**PROGRAMA DE VENTAS**

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Centro recreacional - Ingresados	105	115	120	130	140	150	160	170	180	190
Expreso Ingresados	80	90	100	110	120	130	140	150	160	170

COSTO PENSION \$ 350.00  
 EXPRESO \$ 50.00

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Centro recreacional	36,750.00	40,250.00	42,000.00	45,500.00	49,000.00	52,500.00	56,000.00	59,500.00	63,000.00	66,500.00
Expreso	4,000.00	4,500.00	5,000.00	5,500.00	6,000.00	6,500.00	7,000.00	7,500.00	8,000.00	8,500.00
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>	<b>40,750.00</b>	<b>44,750.00</b>	<b>47,000.00</b>	<b>51,000.00</b>	<b>55,000.00</b>	<b>59,000.00</b>	<b>63,000.00</b>	<b>67,000.00</b>	<b>71,000.00</b>	<b>75,000.00</b>

Iva Cobrado 12% 4,410.00 4,830.00 5,040.00 5,460.00 5,880.00 6,300.00 6,720.00 7,140.00 7,560.00 7,980.00

<b>Total Ingreso por Ventas</b>	<b>45,160.00</b>	<b>49,580.00</b>	<b>52,040.00</b>	<b>56,460.00</b>	<b>60,880.00</b>	<b>65,300.00</b>	<b>69,720.00</b>	<b>74,140.00</b>	<b>78,560.00</b>	<b>82,980.00</b>
---------------------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------

<b>Donación</b>	<b>\$ 9,000.00</b>	<b>\$ 8,500.00</b>	<b>\$ 7,000.00</b>	<b>\$ 6,500.00</b>	<b>\$ 6,000.00</b>	<b>\$ 5,500.00</b>	<b>\$ 5,000.00</b>	<b>\$ 4,500.00</b>	<b>\$ 4,000.00</b>	<b>\$ 4,000.00</b>
-----------------	--------------------	--------------------	--------------------	--------------------	--------------------	--------------------	--------------------	--------------------	--------------------	--------------------

<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>\$ 54,160.00</b>	<b>\$ 58,080.00</b>	<b>\$ 59,040.00</b>	<b>\$ 62,960.00</b>	<b>\$ 66,880.00</b>	<b>\$ 70,800.00</b>	<b>\$ 74,720.00</b>	<b>\$ 78,640.00</b>	<b>\$ 82,560.00</b>	<b>\$ 86,980.00</b>
-----------------------	---------------------	---------------------	---------------------	---------------------	---------------------	---------------------	---------------------	---------------------	---------------------	---------------------

**PROYECCIÓN FLUJO DE CAJA**

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>Proyección ventas</b>											
Ventas Totales		45,160	49,580	52,040	56,460	60,880	65,300	69,720	74,140	78,560	82,980
<b>TOTAL VENTAS PROYECTADAS</b>		<b>45,160</b>	<b>49,580</b>	<b>52,040</b>	<b>56,460</b>	<b>60,880</b>	<b>65,300</b>	<b>69,720</b>	<b>74,140</b>	<b>78,560</b>	<b>82,980</b>

**INGRESOS OPERACIONALES**

Recuperación ventas al contado		45,160	49,580	52,040	56,460	60,880	65,300	69,720	74,140	78,560	82,980
Otros Ingresos - Donaciones		9,000	8,500	7,000	6,500	6,000	5,500	5,000	4,500	4,000	4,000
Préstamos Bancarios	(56,502)										
<b>TOTAL INGRESOS</b>		<b>54,160</b>	<b>58,080</b>	<b>59,040</b>	<b>62,960</b>	<b>66,880</b>	<b>70,800</b>	<b>74,720</b>	<b>78,640</b>	<b>82,560</b>	<b>86,980</b>

**EGRESOS OPERACIONALES**

Inversión en Activos Fijos	53488.66										
Gastos Administrativos y de Constitución	2,500.00										
Gastos de Publicidad	1,240.00	1,240.00	1,240.00	1,240.00	1,240.00	1,240.00	1,240.00	1,240.00	1,240.00	1,240.00	1,240.00
COSTOS	1,142.00	1,142.00	1,142.00	1,142.00	1,142.00	1,142.00	1,142.00	1,142.00	1,142.00	1,142.00	1,142.00
Gastos Administrativos Anuales	8,940	8,940	8,940	8,940	8,940	8,940	8,940	8,940	8,940	8,940	8,940
Gasto de Pers. Administ. Y de Campo	14,820	15,177	15,177	15,177	15,177	15,177	15,177	15,177	15,177	15,177	15,177
<b>TOTAL EGRESOS MES</b>	<b>57228.66</b>	<b>26,142</b>	<b>26,499</b>	<b>26,499</b>	<b>26,499</b>	<b>26,499</b>	<b>26,499</b>	<b>26,499</b>	<b>26,499</b>	<b>26,499</b>	<b>26,499</b>

<b>Flujo neto antes de Gastos Financieros</b>	<b>28,018</b>	<b>31,581</b>	<b>32,541</b>	<b>36,461</b>	<b>40,381</b>	<b>44,301</b>	<b>48,221</b>	<b>52,141</b>	<b>56,061</b>	<b>60,481</b>
---	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------

**EGRESOS FINANCIEROS**

Pago de Crédito Bancario	14,273	14,273	14,273	14,273	14,273	14,273	14,273	14,273	14,273	14,273	14,273
<b>TOTAL EGRESOS FINANCIEROS</b>	<b>14,273</b>	<b>14,273</b>	<b>14,273</b>	<b>14,273</b>	<b>14,273</b>	<b>14,273</b>	<b>14,273</b>	<b>14,273</b>	<b>14,273</b>	<b>14,273</b>	<b>14,273</b>

<b>FLUJO CAJA ANUAL</b>	<b>-\$113,730.52</b>	<b>13,745</b>	<b>17,309</b>	<b>18,269</b>	<b>22,189</b>	<b>26,109</b>	<b>30,029</b>	<b>48,221</b>	<b>52,141</b>	<b>56,061</b>	<b>60,481</b>
-------------------------	----------------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------

**VALOR RESIDUAL**

<b>FLUJO CON VALOR RESIDUAL</b>	<b>-\$113,730.52</b>	<b>13,745</b>	<b>17,309</b>	<b>18,269</b>	<b>22,189</b>	<b>26,109</b>	<b>30,029</b>	<b>48,221</b>	<b>52,141</b>	<b>56,061</b>	<b>306,608</b>
---------------------------------	----------------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	----------------

<b>FLUJO DE CAJA ACUMULADO</b>	<b>-\$113,730.52</b>	<b>13,745</b>	<b>31,054</b>	<b>49,322</b>	<b>71,511</b>	<b>97,619</b>	<b>127,648</b>	<b>175,869</b>	<b>228,011</b>	<b>284,072</b>	<b>344,554</b>
--------------------------------	----------------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------

-127,476

TIR	48.55%
VAN	\$ 236,366.02
TASA DE DESCUENTO	20%
TMAR	30.00%
PAY BACK	5.11 AÑOS

inversion inicial sobre flujos durante los 10 años

PROYECCIÓN FLUJO DE CAJA INVERSIONISTAS

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Proyección ventas											
Ventas Totales		45,160	49,580	52,040	56,460	60,880	65,300	69,720	74,140	78,560	82,980
<b>TOTAL VENTAS PROYECTADAS</b>		<b>45,160</b>	<b>49,580</b>	<b>52,040</b>	<b>56,460</b>	<b>60,880</b>	<b>65,300</b>	<b>69,720</b>	<b>74,140</b>	<b>78,560</b>	<b>82,980</b>

INGRESOS OPERACIONALES

Recuperación ventas al contado		45,160	49,580	52,040	56,460	60,880	65,300	69,720	74,140	78,560	82,980
Otros Ingresos - Donaciones		9,000	8,500	7,000	6,500	6,000	5,500	5,000	4,500	4,000	4,000
Préstamos Bancarios	(56,502)										
<b>TOTAL INGRESOS</b>		<b>54,160</b>	<b>58,080</b>	<b>59,040</b>	<b>62,960</b>	<b>66,880</b>	<b>70,800</b>	<b>74,720</b>	<b>78,640</b>	<b>82,560</b>	<b>86,980</b>

EGRESOS OPERACIONALES

Inversión en Activos Fijos	53488.66										
Gastos Administrativos y de Constitución	2,500.00										
Gastos de Publicidad	1,240.00	1,240.00	1,240.00	1,240.00	1,240.00	1,240.00	1,240.00	1,240.00	1,240.00	1,240.00	1,240.00
COSTOS	1,142.00	1,142.00	1,142.00	1,142.00	1,142.00	1,142.00	1,142.00	1,142.00	1,142.00	1,142.00	1,142.00
Gastos Administrativos Anuales	8,940	8,940	8,940	8,940	8,940	8,940	8,940	8,940	8,940	8,940	8,940
Gasto de Pers. Administ. Y de Campo	14,820	15,177	15,177	15,177	15,177	15,177	15,177	15,177	15,177	15,177	15,177
<b>TOTAL EGRESOS MES</b>	<b>57228.66</b>	<b>26,142</b>	<b>26,499</b>	<b>26,499</b>	<b>26,499</b>	<b>26,499</b>	<b>26,499</b>	<b>26,499</b>	<b>26,499</b>	<b>26,499</b>	<b>26,499</b>

<b>Flujo neto antes de Gastos Financieros</b>	<b>28,018</b>	<b>31,581</b>	<b>32,541</b>	<b>36,461</b>	<b>40,381</b>	<b>44,301</b>	<b>48,221</b>	<b>52,141</b>	<b>56,061</b>	<b>60,481</b>
---	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------

EGRESOS FINANCIEROS

Pago de Crédito Bancario	14,273	14,273	14,273	14,273	14,273	14,273	14,273	0	0	0	0
Intereses	5,024	4,096	3,075	1,952	715	0	0	0	0	0	0
<b>TOTAL EGRESOS FINANCIEROS</b>	<b>19,297</b>	<b>18,369</b>	<b>17,348</b>	<b>16,224</b>	<b>14,988</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

<b>FLUJO CAJA ANUAL</b>	<b>-\$113,730.52</b>	<b>8,721</b>	<b>13,212</b>	<b>15,193</b>	<b>20,237</b>	<b>25,393</b>	<b>44,301</b>	<b>48,221</b>	<b>52,141</b>	<b>56,061</b>	<b>60,481</b>
-------------------------	----------------------	--------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------

**VALOR RESIDUAL**

<b>FLUJO CON VALOR RESIDUAL</b>	<b>-\$113,730.52</b>	<b>8,721</b>	<b>13,212</b>	<b>15,193</b>	<b>20,237</b>	<b>25,393</b>	<b>44,301</b>	<b>48,221</b>	<b>52,141</b>	<b>56,061</b>	<b>367,089</b>
---------------------------------	----------------------	--------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	----------------

<b>FLUJO DE CAJA ACUMULADO</b>	<b>-\$113,730.52</b>	<b>8,721</b>	<b>21,933</b>	<b>37,127</b>	<b>57,364</b>	<b>82,757</b>	<b>127,058</b>	<b>175,280</b>	<b>227,421</b>	<b>283,483</b>	<b>343,964</b>
--------------------------------	----------------------	--------------	---------------	---------------	---------------	---------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------

-122,451

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>VENTAS</b>	40,750	44,750	47,000	51,000	55,000	59,000	63,000	67,000	71,000	75,000
<b>GASTOS</b>										
Intereses Financieros	5,024	4,096	3,075	1,952	715	-	-	-	-	-
Gastos Administrativos Anuales	8,940	8,940	8,940	8,940	8,940	8,940	8,940	8,940	8,940	8,940
Gasto de Pers. Administr. Y de Campo	14,820	15,177	15,177	15,177	15,177	15,177	15,177	15,177	15,177	15,177
Depreciaciones	8,736	8,736	8,736	8,736	8,736	8,736	8,736	8,736	8,736	8,736
<b>TOTAL DE GASTOS</b>	<b>37,520</b>	<b>36,949</b>	<b>35,928</b>	<b>34,804</b>	<b>33,568</b>	<b>32,853</b>	<b>32,853</b>	<b>32,853</b>	<b>32,853</b>	<b>32,853</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>2,088</b>	<b>6,659</b>	<b>9,930</b>	<b>15,054</b>	<b>20,290</b>	<b>25,005</b>	<b>29,005</b>	<b>33,005</b>	<b>37,005</b>	<b>41,005</b>
PARTICIPACION DE TRABAJADORES	313	999	1,490	2,258	3,044	3,751	4,351	4,951	5,551	6,151
IMPUESTO A LA RENTA	444	1,415	2,110	3,199	4,312	5,314	6,164	7,014	7,864	8,714
<b>UTILIDAD NETA ANUAL</b>	<b>1,331</b>	<b>4,245</b>	<b>6,331</b>	<b>9,597</b>	<b>12,935</b>	<b>15,941</b>	<b>18,491</b>	<b>21,041</b>	<b>23,591</b>	<b>26,141</b>
<b>UTILIDAD NETA ACUMULADA</b>	<b>1,331</b>	<b>5,576</b>	<b>11,907</b>	<b>21,504</b>	<b>34,439</b>	<b>50,380</b>	<b>68,870</b>	<b>89,911</b>	<b>113,502</b>	<b>139,643</b>

### ESCENARIO PESIMISTA

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
INFLACIÓN	3.39%	4.09%	4.79%	5.49%	6.19%	6.89%	7.59%	8.29%	8.99%	9.69%	10.39%
CRECIMIENTO	<b>2.00%</b>	<b>4.00%</b>	<b>5.00%</b>	<b>6.00%</b>	<b>6.50%</b>	<b>7.00%</b>	<b>8.00%</b>	<b>8.50%</b>	<b>9.00%</b>	<b>9.50%</b>	<b>10.00%</b>
PRECIO SIN IVA	\$ 40,750.00	\$ 42,416.68	\$ 44,448.43	\$ 46,888.65	\$ 49,791.06	\$ 53,221.66	\$ 57,261.19	\$ 62,008.14	\$ 67,582.67	\$ 74,131.43	\$ 81,833.69
COSTO SIN IVA	\$ 37,520.28	\$ 39,054.86	\$ 40,925.59	\$ 43,172.41	\$ 45,844.78	\$ 49,003.48	\$ 52,722.85	\$ 57,093.57	\$ 62,226.28	\$ 68,256.01	\$ 75,347.81
CANTIDAD	2,710.00	2,820.84	2,955.96	3,118.24	3,311.26	3,539.40	3,808.04	4,123.73	4,494.46	4,929.97	5,442.19

### ESCENARIO OPTIMISTA

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
INFLACIÓN	4.40%	4.80%	5.60%	5.90%	6.30%	6.70%	7.25%	7.71%	8.18%	8.64%	9.11%
CRECIMIENTO	<b>20.00%</b>	<b>35.00%</b>	<b>39.00%</b>	<b>40.00%</b>	<b>41.00%</b>	<b>44.00%</b>	<b>50.40%</b>	<b>54.37%</b>	<b>58.34%</b>	<b>62.31%</b>	<b>66.29%</b>
PRECIO SIN IVA	\$ 40,750.00	\$ 42,706.00	\$ 45,097.54	\$ 47,758.29	\$ 50,767.06	\$ 54,168.46	58093.8636	62574.2837	67691.6682	73542.8071	80242.2066
COSTO SIN IVA	\$ 37,520.28	\$ 39,321.26	\$ 41,523.25	\$ 43,973.12	\$ 46,743.43	\$ 49,875.24	53489.5276	57614.8438	62326.6406	67714.0367	73882.463
CANTIDAD	2,710.00	2,840.08	2,999.12	3,176.07	3,376.17	3,602.37	3863.42013	4161.38181	4501.70358	4890.82226	5336.35288

PUNTO DE EQUILIBRIO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
VOLUMEN	105	115	120	130	140	150	160	170	180	190
VENTAS	40,750.00	44,750.00	47,000.00	51,000.00	55,000.00	59,000.00	63,000.00	67,000.00	71,000.00	75,000.00
COSTOS	1,142.00	1,142.00	1,142.00	1,142.00	1,142.00	1,142.00	1,142.00	1,142.00	1,142.00	1,142.00
GASTOS	37,520.28	36,948.81	35,927.70	34,804.14	33,567.84	32,852.54	32,852.54	32,852.54	32,852.54	32,852.54
COSTOS/VENTAS	0.03	0.03	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02

Formula del Pto de Equilibrio	a/(1-b)	a/(1-b)	a/(1-b)	a/(1-b)	a/(1-b)	a/(1-b)
Pto. De Equilibrio en \$	38,602.09	37,916.42	36,822.41	35,601.33	34,279.61	
Pto. De Equilibrio en Volumen	99	97	94	91	87	
Precio de Venta Unitario	388.10	389.13	391.67	392.31	392.86	
Costo Variable Unitario	10.88	9.93	9.52	8.78	8.16	

ANO 1					
Volumen	Ventas	Gastos	Costo Total	PE	
0	0	37520	37520	38602	
20	7720	37520	37737	38602	
40	15441	37520	37953	38602	
60	23161	37520	38169	38602	
80	30882	37520	38386	38602	
99	38602	37520	38602	38602	
99	38602	37520	38602	38602	
199980	77611327	37520	2212542		
200000	77619048	37520	2212758		