



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN
FINANCIERA

Proyecto de Investigación, previo a la
obtención del título de Ingeniera en
Administración Financiera.

TEMA:

**"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO GERONTOLÓGICO EN EL CANTÓN LA MANA, AÑO
2013".**

AUTORA:

Amelia Liceth Morán Intriago

DIRECTORA:

Eco. Lorena Arboleda Castro M.S.c

Quevedo- Ecuador

2015

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS

Yo, Amelia Liceth Morán Intriago, declaro que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional; y, que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

La Universidad Técnica Estatal de Quevedo, puede hacer usos de los derechos correspondientes a este trabajo, según lo establecido por la ley de propiedad Intelectual, por su reglamento y por la normativa institucional vigente.

Amelia Liceth Morán Intriago

AUTORA

CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR DE TESIS

La suscrita, **Eco. Lorena Arboleda** MSc, Docente de la Universidad Técnica estatal de Quevedo, certifica que la egresada Moran Intriago Amelia Liceth, realizó la tesis de grado titulada **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO GERONTOLÓGICO EN EL CANTÓN LA MANA, AÑO 2013”**, previo a la obtención del título de Ingeniería en Administración Financiera, bajo mi dirección, habiendo cumplido con las disposiciones reglamentarias establecidas para el efecto.

Eco. Lorena Arboleda Castro MSc
DIRECTORA DE TESIS



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

Presentado al Consejo Directivo como requisito previo a la obtención del título de INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA.

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO
GERONTOLÓGICO EN EL CANTÓN LA MANA, AÑO 2013”**

Aprobado:

Econ. Nivaldo Vera ValdiviezoMS.c
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

Econ. Mario Pérez Arévalo MS.c
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

Econ. Daniel Parra Gavilanes MS.c
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

Quevedo- Ecuador

2015

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación la dedico:

A mis padres: Sr. Henry Morán y Sra. María Intriago quienes hicieron todo en la vida para que yo pudiera lograr mis sueños y me dieron la mano cuando sentía que el camino se terminaba.

A mis hermanos: Maryuri, Viviana, Johao y Joan por su comprensión y apoyo incondicional por verme realizada profesionalmente.

A mi amado hijo Emanuelito Sánchez por el amor que me brinda y la ternura con la que me hace comprender que todo en la vida por más difícil que sea con amor todo se puede.

A mi esposo Cristhian Sánchez por sus consejos y enseñanzas gracias a el he podido concluir con satisfacción esta anhelada carrera.

AGRADECIMIENTOS

A la Universidad Técnica Estatal del Quevedo, por la apertura que me brindó para poder formarme académicamente y ser profesional.

A la Econ. Lorena Arboleda, quien con sus sabias enseñanzas me guio y me instruyo para que culminara con éxito este trabajo de investigación.

De la misma manera a los docentes que me impartieron sus conocimientos en la Carrera de Administración Financiera, ya que todas sus sabias enseñanzas han sido muy valiosas al momento de ponerlas en práctica.

A todos mis compañeras (os) y amigas (os) que han formado parte de mi vida universitaria, gracias por su amistad incondicional y ánimo en todo momento.

DUBLING CORE (ESQUEMA DE CODIFICACIÓN)

1.	Título/ Title	M	“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO GERONTOLÓGICO EN EL CANTÓN LA MANA, AÑO 2013”
2.	Creador/Creator	M	Morán Intriago Amelia Liceth
3.	Materia/Subject	M	CIENCIAEMPRESARIALES; CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA
4.	Descripción/ Description	M	La presente investigación se realizó en el cantón La Maná, Provincia de Cotopaxi. El objetivo de la misma consistió en formular el Plan de negocios para la creación de un centro gerontológico en el cantón La Mana, provincia de Cotopaxi, año 2013
5.	Editor/Publisher	M	FCE: CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACION FINANCIERA
6.	Colaborador/Contributor	O	Ninguno
7.	Fecha/Date	M	
8.	Tipo/Type	M	PROYECTO DE INVESTIGACIÓN
9.	Formato/Format	R	Doc. Windows 7 professional: Microsoft Office Word 2010
10	Identificador/Identifier	M	https://biblioteca.uteq.edu.ec
11	Fuente/Source	O	Bibliográfica. Trabajo de campo
12	Lenguaje/Language	M	Español
13	Relación/Relation	O	Ninguno
14	Cobertura/Coverage	O	LOCALIZACIÓN ÁMBITO SOCIAL
15	Derechos/Rights	M	MORAN INTRIAGO AMELIA LICETH
16	Audiencia/Audience	O	PROJECT OF INVESTIGATION

ÍNDICE GENERAL

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS	II
CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR DE TESIS.....	III
MIEMBRO DEL TRIBUNAL	IV
DEDICATORIA	V
AGRADECIMIENTOS	VI
DUBLING CORE (ESQUEMA DE CODIFICACIÓN.....	VII
ÍNDICE GENERAL	VIII
ÍNDICE DE CUADROS.....	XIV
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	XVI
RESUMEN EJECUTIVO.....	XVII
ABSTRACT	XVIII
CAPÍTULO I.....	1
MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN	1
I.INTRODUCCION.....	2
1.1. PROBLEMATIZACIÓN	4
1.1.1. Planteamiento del problema	4
1.1.1.1. Diagnóstico	5
1.1.1.2. Pronóstico	5
1.1.1.3. Control del pronóstico	6
1.1.2. Formulación del Problema.....	6
1.1.2.1. Sistematización del Problema.....	6
1.1.3. Delimitación del problema	7
1.2. JUSTIFICACIÓN	7
1.3. OBJETIVOS.....	8
1.3.1. Objetivo general	8
1.3.2. Objetivos específicos.....	8
1.4. HIPÓTESIS.....	9
1.4.1. Hipótesis General	9
1.4.2. Hipótesis Específicas	9
1.5. VARIABLES.....	10
1.5.1. Variables independientes	10
1.5.2. Variable dependiente.....	10

CAPÍTULO II	11
MARCO TEÓRICO	11
2.1. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	12
2.1.1. Estudio de Factibilidad	12
2.1.2. Ventajas del estudio de factibilidad económica y financiera	14
2.1.3. Estructura de un estudio de factibilidad económica y financiera.....	14
2.1.4. Propósito del estudio de factibilidad económica y financiera.....	16
2.1.5. Su estudio técnico de un proyecto de investigación	17
2.1.6. El estudio administrativo de un proyecto	17
2.1.7. Factibilidad económica	17
2.1.8. Factibilidad financiera	17
2.1.9. Costos	18
2.1.10. Estudio económico	18
2.1.11. Ingeniería del proyecto	18
2.2. FUNDAMENTACIÓN CONCEPTUAL.....	18
2.2.1. Geriatría.....	18
2.2.2. Gerontología.....	18
2.2.3. Tipos de Gerontología	19
2.2.4. Centro gerontológico	20
2.2.5. Estudio de Mercado.....	20
2.2.6. Marketing.....	20
2.2.6.1. Plan de Marketing	21
2.2.7. Estudio técnico de producción.....	21
2.2.8. Organización y Recursos Humanos	21
2.2.9. Estudio Económico Financiero	22
2.2.9.1. Estado de resultados	22
2.2.9.2. Evaluación financiera.....	22
2.2.9.3. Estado de flujo de caja.....	23
2.2.9.4. El VPN o valor presente neto.....	23
2.2.9.5. Punto de equilibrio (PE)	23
2.2.9.6. Tasa interna de retorno (TIR).....	23
2.2.9.7. Relación beneficio costo (B/C).....	23

2.2.10. El Procedimiento de Análisis FODA	23
2.2.11. Marketing Mix	24
2.2.12. Demanda	24
2.2.13. Oferta	24
2.2.14. Publicidad	24
2.2.15. Canales publicitarios	25
2.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL.....	25
2.3.1. Requisitos municipales (patente comercial, capital en giro y permisos de funcionamiento).....	25
2.3.2. Permisos del Cuerpo de Bomberos.....	26
2.3.3. Reforma tributaria de Diciembre del 2012	26
2.3.4. Registro Sanitario del Ministerio de Salud Pública	26
2.3.5. Ministerio de Inclusión Económica Social.....	26
2.3.5.1. Derechos de las personas adultas y adultos mayores	26
2.3.6. Leyes Nacionales	30
2.3.7. Modalidades de atención de las unidades de atención para población adulta mayor.....	31
CAPÍTULO III.....	35
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	35
3.1. Materiales y Métodos	36
3.1.1. Localización y Duración de la Investigación	36
3.1.2. Materiales y Equipos	36
3.1.3. Métodos.....	36
3.1.3.1. Método Inductivo	36
3.1.3.2. Método Deductivo	37
3.2. TIPOS DE INVESTIGACIÓN	37
3.2.1. Investigación aplicada	37
3.2.2. Investigación bibliográfica.....	37
3.2.3. Investigación de campo.....	38
3.2.3.1. Análisis de la oferta real de los servicios de un centro gerontológico, en el cantón La Mana (Censo).....	38
3.2.3.2. Análisis de la demanda real y potencial de los servicios de un centro gerontológico, en el cantón La Mana. (Encuesta)	38

3.3.	Diseño de la Investigación	38
3.3.1.	Fuentes Primarias	38
3.3.2.	Fuentes Secundarias.....	38
3.3.3.	Instrumentos de la Investigación	39
3.3.3.1.	Entrevistas	39
3.3.3.2.	Censo.....	39
3.3.3.3.	Encuesta.....	40
3.4.	Población y Muestra.....	41
3.4.1.	Población.....	41
3.4.2.	Tamaño de la muestra.....	42
3.4.2.1.	Cálculo de la muestra	42
3.5.	Resultados Esperados	43
	CAPÍTULO IV	44
	RESULTADOS Y DISCUSIÓN	44
4.1.	Resultados	45
4.1.1.	Estudio de mercado.....	45
4.1.1.1.	Oferta actual de los servicios del centro gerontológico “Centro de desarrollo Humano de la Tercera Edad de La Maná”. 2013.....	45
4.1.1.2.	Tabulación y análisis de la encuesta aplicada	47
4.1.1.3.	Oferta Proyectada de los servicios gerontológicos en La Maná	58
4.1.1.4.	Demanda actual de los servicios gerontológicos en La Maná	59
4.1.1.5.	Demanda proyectada de los servicios gerontológicos en La Maná.....	59
4.1.1.6.	Tamaño del Proyecto.....	60
4.1.1.7.	Análisis del mercado.....	60
4.1.1.7.1.	Análisis de la Competencia	60
4.1.1.7.2.	Oferta de los servicios gerontológicos en La Mana	61
4.1.2.	Estudio técnico	61
4.1.2.1.	La empresa	61
4.1.2.2.	Tipo de empresa	62
4.1.2.3.	Misión.....	62
4.1.2.4.	Visión	62
4.1.2.5.	Objetivos	62

4.1.2.6.	Valores corporativos	63
4.1.2.7.	Ventajas competitivas	63
4.1.2.8.	Estrategias de Comercialización	64
4.1.2.9.	Mecanismos de distribución en el mercado	64
4.1.2.10.	Estrategias de Precio	64
4.1.2.11.	Estrategias de Servicio	64
4.1.2.12.	Estrategia de Publicidad	64
4.1.2.13.	Ubicación de la empresa.....	65
4.1.2.15.	Micro localización.....	65
4.1.2.16.	Diseño y distribución de planta y oficinas	65
4.1.2.17.	Plan operacional	66
4.1.2.17.1.	Descripción del proceso de brindar el servicio.....	66
4.1.2.18.	Estructura organizacional.....	68
4.1.2.19.	Funciones específicas de los Roles	69
4.1.2.20.	Proceso de reclutamiento y selección del personal	73
4.1.3.	Análisis Económico y Financiero	76
4.1.3.1.	Análisis económico	76
4.1.3.2.	Plan de Inversiones	81
4.1.3.3.	Financiamiento.....	81
4.1.3.4.	Amortización de la Deuda (En dólares).....	82
4.1.3.5.	Costos Anuales Proyectados	83
4.1.3.6.	Costos Unitarios de atención al usuario (En dólares)	83
4.1.3.7.	Análisis Financiero.....	88
4.1.3.7.1.	Valor Actual Neto (VAN).....	88
4.1.3.7.2.	Tasa Interna de Retorno (TIR)	88
4.1.3.7.3.	Punto de equilibrio	89
4.1.3.7.4.	Relación Beneficio Costo	90
4.1.4.	Discusión	91
4.1.5.	Comprobación y Desaprobación de hipótesis	92
CAPÍTULO V	93
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	93
5.1.	Conclusiones.....	94
5.2.	Recomendaciones	95

CAPÍTULO VI	96
BIBLIOGRAFÍA	96
6.1. Literatura citada	97
6.2. Linkografía	98
CAPÍTULO VII	99
ANEXOS	99

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1. Materiales y equipos.....	36
Cuadro 2. Identificación y años de Actividad en el mercado de los servicios del centro gerontológico “Centro de desarrollo Humano de la Tercera Edad de La Maná”. 2013.....	45
Cuadro 3. Identificación de los servicios del centro gerontológico “Centro de desarrollo Humano de la Tercera Edad de La Maná”2013.	46
Cuadro 4. Cuantificación de la participación de mercado del centro gerontológico “Asilo de Ancianos la Maná”. Precios de venta. \$.	46
Cuadro 5. ¿Conoce usted el tipo de servicio que oferta un Centro Gerontológico?.....	47
Cuadro 6. ¿Tiene Usted familiares de la tercera edad?	48
Cuadro 7. En la actualidad, ¿en qué lugar permanecen sus familiares de la tercera edad?.....	49
Cuadro 8. ¿Quién cuida de sus familiares de la tercera edad?	50
Cuadro 9. ¿Qué servicios le gustaría que se brinden en un nuevo Centro Gerontológico?.....	51
Cuadro 10. ¿Por qué período dejaría a sus familiares en un Centro Gerontológico?.....	52
Cuadro 11. ¿Conoce los precios de tener un adulto mayor en un Centro Gerontológico?.....	53
Cuadro 12. ¿Qué forma de pago le gustaría que el Centro le brinde?.....	54
Cuadro 13. ¿Qué medios utiliza para informarse?.....	55
Cuadro 14. ¿Estaría dispuesto a emplear los servicios del nuevo Centro Gerontológico?.....	56
Cuadro 15. ¿Qué nombre le gustaría que llevara el nuevo Centro Gerontológico?.....	57
Cuadro 16. Oferta de los servicios gerontológicos en La Maná. 2013.	58
Cuadro 17. Demanda actual de los servicios gerontológicos en La Maná 2013.....	59

Cuadro 18. Demanda proyectada o futura de los servicios gerontológicos en La Maná.....	59
Cuadro 19. Tamaño del Proyecto	60
Cuadro 20. Identificación de la Competencia.....	60
Cuadro 21. Oferta de los servicios gerontológicos en La Maná. 2013.	61
Cuadro 22. Inversión en activos fijos.	76
Cuadro 23. Inversión en maquinaria y Equipos.....	77
Cuadro 24. Inversión en Muebles y enseres	78
Cuadro 25. Inversión en Muebles y enseres	78
Cuadro 26. Inversión en menajes	79
Cuadro 27. Gastos de alimentación y medicina	79
Cuadro 28. Gastos en Servicios básicos	79
Cuadro 29. Gastos diferidos.....	80
Cuadro 30. Gastos Administrativos y ventas	80
Cuadro 31. Inversión.....	81
Cuadro 32. Amortización de la Deuda	83
Cuadro 33. Costos Unitarios (En dólares).....	84
Cuadro 34. Costos anuales proyectados (En dólares).....	84
Cuadro 35. Ingresos anuales proyectados (En dólares)	85
Cuadro 36. Estado de Resultados. (En dólares)	86
Cuadro 37. Flujo de caja/Estado de fuentes	87
Cuadro 38. Valor Actual Neto (VAN).....	88
Cuadro 39. Tasa Interna de Retorno (TIR)	88
Cuadro 40. Punto de equilibrio.....	¡Error! Marcador no definido.
Cuadro 41. Matriz de Conceptualización y Operacionalización de Variables	100

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Conocimiento del tipo de servicio que oferta un centro gerontológico. La mana. 2013.....	48
Gráfico 2. Participación de relaciones familiares con adultos mayores. La Mana. 2013. %.....	48
Gráfico 3. Lugar de permanencia de los familiares de la tercera edad. La Mana. 2013. %.....	50
Gráfico 4. Quien cuida los familiares de la Tercera Edad. La Mana. 2013. %	51
Gráfico 5. Servicios que le gustaría que se brinden en un nuevo Centro Gerontológico. % .La Mana. 2013.....	52
Gráfico 6. Período que dejaría a sus familiares en un nuevo Centro Gerontológico %. La Mana. 2013.....	53
Gráfico 7. Precios	54
Gráfico 8. Forma de pago que le gustaría que le brinde un nuevo Centro Gerontológico.% .La Mana. 2013.....	55
Gráfico 9. Medio publicitario por el que le gustaría conocer el nuevo Centro Gerontológico % .La Mana. 2013.....	56
Gráfico 10. Intención de compra de los servicios del nuevo Centro Gerontológico % .La Mana. 2013.....	56
Gráfico 11. Preferencia del nombre del nuevo Centro Gerontológico % .La Mana. 2013.....	58
Gráfico 12. Macro localización	65
Gráfico 13. Diseño y distribución del centro gerontológico.	66
Gráfico 14. Estructura Organizacional	69

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto de investigación tiene como finalidad elaborar un estudio de factibilidad para la creación de un centro gerontológico en el cantón la Mana, Provincia de Cotopaxi, durante el año 2013. Para lo cual se plantearon los siguientes objetivos: Realizar un estudio de mercado para determinar el nivel de aceptación de los servicios de un centro gerontológico, en el mercado de la Maná. Estimar el monto de las inversiones y costos de las operaciones, por medio de un estudio técnico. Determinar los índices financieros y establecer el nivel de rentabilidad del proyecto través de un estudio económico y financiero. Dentro de la metodología utilizada se encuentran los tipos de investigación, los métodos como el inductivo y deductivo, las técnicas, el diseño de la investigación y la población de la cual se tomó la muestra de 380 ciudadanos del Cantón la Mana, los cuales fueron encuestados los mismos que permitieron determinar la factibilidad del proyecto. Mediante el estudio de factibilidad realizado se concluye lo siguiente: El estudio de mercado evidenció que el nivel de aceptación de los servicios de un centro gerontológico, en el mercado de la Maná, alcanzó el 71%, este valor corresponde a la intención de compra del mercado meta, en los estratos medio-medio y medio-alto. El proyecto es viable debido a que el monto de las inversiones y costos de las operaciones relativas a un centro gerontológico en el cantón la Mana, por medio del estudio técnico, arrojó los siguientes rubros y componentes: Inversión Fija de \$ 217860; una utilidad de \$46.005,11. Los índices financieros fueron: el Valor Actual Neto alcanza el monto de \$ \$48.322,69, la Tasa Interna de Retorno es del 21%, que es mayor al costo de oportunidad del dinero, es decir a la tasa pasiva en las instituciones financieras, demostrando que el proyecto es económicamente rentable.

ABSTRACT

This research project aims to develop a feasibility study for the creation of a geriatric center in the canton's Mana, Cotopaxi Province during 2013. For this purpose the following objectives: Conduct a market study to determine the level of acceptance of the services of a geriatric center in the market for Mana. Estimate the amount of investment and operation costs, through a technical study. Determining financial ratios and establish the level of profitability of the project through an economic and financial study. Within the methodology used are the types of research, methods such as inductive and deductive techniques, research design and the population from which the sample of 380 citizens of Canton Mana was taken, which were surveyed allowed them to determine the feasibility of the project. Through the feasibility study we conclude the following: The market survey showed that the level of acceptance of the services of a geriatric center in the market Maná, reached 71%, this value corresponds to the purchase intent target market, in strata medium-medium and medium-low. The project is feasible because the amount of investment and operation costs relating to a geriatric center in the canton's Mana, through technical study yielded the following items and components: Fixed Investment of \$ 217860; a gain of \$ 46.005,11 Financial ratios were: Net Present Value reaches the amount of \$ \$ 48322,69, the internal rate of return is 21%, which is higher than the opportunity cost of money, demonstrating that the project is economically viable.

CAPÍTULO I

MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN

I. INTRODUCCIÓN

A nivel mundial, uno de los prejuicios más visibles de la sociedad es la consideración de los adultos mayores como sujetos pasivos y sin capacidad para participar activamente en ella. En el Ecuador, en general, las personas mayores disponen de pocos recursos económicos y no pueden cuidarse por sí mismos. Además, buena parte de estas personas no pueden acceder a los recursos del entorno. Es por eso que se vuelve necesario un centro gerontológico.

En la Maná, Ecuador las observaciones preliminares que se ha encontrado una demanda insatisfecha de estos servicios. Así es cómo, debido a la falta de atención, el mal trato, la discriminación, y poco interés por el bienestar de los adultos mayores, nace la propuesta de crear un centro Gerontológico que contribuya de manera positiva con su cuidado, ya sea a través de atención médica, talleres, ritmo terapia y otras actividades que ayuden en la recreación de estos.

Esta demanda insatisfecha se satisfaría con la oferta de un centro gerontológico administrado que implique atención integral, fortalecimiento de sus relaciones familiares y sociales, y dignificación de los adultos mayores. Sin embargo, para emprender esta empresa, es primordial contar con datos reales de mercado (de oferta y demanda), un plan de marketing y la evaluación financiera para la rentabilidad propia del proyecto; es decir, un proyecto de factibilidad que permita pre visualizar la realización del proyecto. En consecuencia, la presente investigación tiene por objetivo principal elaborar un estudio de factibilidad para la creación de un centro gerontológico en el cantón La Mana, provincia de Cotopaxi, año 2013. Los objetivos secundarios, son la problematización y hipótesis, las cuales se presentan en el capítulo I: Contextualización.

En el Capítulo II contiene el marco teórico, conceptual y legal de la investigación. En lo cual se citan los conceptos básicos relacionados, principalmente, con los estudios de factibilidad.

El capítulo III de esta investigación relata los materiales y métodos empleados. También, incluye las fuentes de la investigación, tipos de investigación, diseño, población y muestra de la misma.

El capítulo IV presenta los resultados, la discusión de la investigación, resumida en cuadros y gráfica. En ellos se destaca el análisis del mercado, la oferta y la demanda, el estudio técnico, organizacional y el análisis financiero del proyecto.

En el Capítulo V se demuestran las respectivas conclusiones y recomendaciones de la investigación realizada en el mercado.

En el Capítulo VI se detalla la bibliografía del presente proyecto de investigación.

1.1. PROBLEMATIZACIÓN

1.1.1. Planteamiento del problema

Actualmente, en un mundo en el que el número de habitantes de la tercera edad es cada vez más grande, también es cada vez más común que las hijas cuiden de sus papás dependientes, o en el mejor de los casos, que las familias muy ricas contraten enfermeras particulares que se encarguen de su cuidado.

Y es que, sin duda, los adultos mayores dependientes requieren de una atención especial para realizar la mayor parte de las actividades cotidianas, y por lo general poseen una salud frágil, y la falta un Centro Gerontológico orientado hacia la atención de ancianos dependientes hace que el cuidar a un abuelo dependiente por un familiar no sea tarea fácil y puede llevar al cuidador al agotamiento físico y mental.

Por otro lado, introducir a un extraño a tu domicilio puede ser muy grave: está la posibilidad de engaños, robos, debido al nivel de inseguridad en el que vivimos. Una buena opción para el efecto es dejar a los adultos mayores al cuidado de gente especializada en ello, en un centro gerontológico. Desafortunadamente, en La Maná no existe un lugar que preste estos servicios de manera privada. Es decir, existe una demanda insatisfecha de este servicio.

No obstante esta oportunidad de mercado, la verdadera problemática radica en si se puede satisfacer esa demanda de manera rentable. Más precisamente, si se realiza el proyecto, aparte de cumplir su función social, si será auto-sustentable y si se puede medir su factibilidad y rentabilidad. Esas son las inquietudes básicas que hay que resolver en este proyecto, antes de emprenderlo.

1.1.1.1. Diagnóstico

Para la creación de un Centro Gerontológico, situado en el Cantón La mana sin duda alguna en el cuidado integral de los ancianos dependientes requieren de muchos cuidados y atenciones para cada una de las actividades diarias como caminar, ducharse, vestirse y desvestirse, etc. Además, debido a la fragilidad de su salud, el médico necesita saber periódicamente cuáles son sus signos vitales. Necesitan tomar sus medicamentos a la hora indicada por sus médicos y recibir todas las terapias y curaciones prescritas por ellos. Así, en vista de que no existe esta oferta de manera privada en el cantón La maná, la prestación de estos servicios representan una demanda insatisfecha y una oportunidad de mercado. Tomando en consideración los aspectos anotados anteriormente, se cree que la solución para el problema planteado es la creación de un centro gerontológico en la ciudad de La Maná, el mismo que estará equipado con todos los implementos necesarios para brindar atención, cuidado, cariño a los ancianitos de la ciudad. Este centro gerontológico satisfaría esta demanda insatisfecha con la creación de una empresa que oferte los servicios que requieren los adultos mayores.

1.1.1.2. Pronóstico

Para la creación del Centro Gerontológico el realizar un estudio de factibilidad es un guía para el emprendedor en el que se proyecta una empresa de negocio, se analiza la investigación de mercado y se constituye actividades que se realizaran posteriormente, mediante estrategias que son efectuadas en la ejecución del mismo.

Del mismo modo, el proyecto de factibilidad permitirá evaluar la viabilidad técnica y económica y determinar la rentabilidad de la inversión de un proyecto empresarial.

Es decir, un proyecto de factibilidad permite tomar decisiones con el menor riesgo, fundamentadas en índices financieros comprobables, de modo que sea

realizable de invertir con menores riesgos de fracaso de la inversión y de la empresa y establecer si el negocio que se plantea tendrá ventajas o desventajas.

1.1.1.3. Control del pronóstico

Realizar un Proyecto de factibilidad para la Creación de un Centro Gerontológico, para comprobar si es posible establecer estrategias de mercado en el sector, por medio del marketing-mix, los canales de comercialización y el plan de medios, como parte de un plan de marketing inmerso en el estudio de factibilidad.

1.1.2. Formulación del Problema

¿Qué tan factible es la implementación de un centro gerontológico en el cantón La Mana, Año 2013?

1.1.2.1. Sistematización del Problema

La presente investigación concerniente a realizar un Proyecto de factibilidad para la Creación de un Centro Gerontológico, divisa una serie de elementos importantes elementos de implementación. Por ellosurgen las siguientes subpreguntas de indagación:

- ¿La Investigación de mercado permitirá conocer la demanda y el nivel de intención de compra en los servicios de un centro gerontológico en el cantón La Mana?
- ¿El estudio técnico permitirá cuantificar el monto de las inversiones y costos de las operaciones relativas a un centro gerontológico en el cantón La Mana?
- ¿El estudio económico y financiero permitirá establecer los índices financieros y establecer el nivel de rentabilidad del proyecto?

1.1.3. Delimitación del problema

Campo: Proyecto de Factibilidad para la Creación de un Centro Gerontológico

Área: Social

Aspecto: Estudio de factibilidad

Delimitación espacial: La Maná-Cotopaxi--Ecuador.

1.2. JUSTIFICACIÓN

En las sociedades de los países desarrollados, especialmente, el aumento creciente de la población de personas mayores ha provocado importantes cambios de actitud y mentalidad, tanto entre sus protagonistas como en la sociedad en general. Esta situación ha llevado a la adopción de programas de atención y promoción de actividades de todo tipo, dedicadas a la satisfacción de sus aspiraciones, exigencias y necesidades, tanto económicas, como culturales, lúdicas y otras de carácter social.

El presente proyecto beneficiará directamente al sector de población integrado por la tercera edad del cantón La Maná, ya que se presenta como un colectivo lleno de atractivo, tanto desde el punto de vista de la participación política, la responsabilidad social (programas de asociacionismo, actividades culturales, turísticas y deportivas, prevención y atención médica y social) o el desarrollo económico (el denominado marketing de la tercera edad). No obstante, crecen y se multiplican las políticas, programas y recursos dedicados a favorecer a este sector de la sociedad.

Sin embargo, se vive una sociedad que cada día deja atrás los valores del respeto, la solidaridad y la consideración hacia las personas que en algún momento de nuestras vidas impartieron sus enseñanzas, nos dieron amor, protección y cariño.

La decisión de elaborar el estudio de factibilidad sobre la creación de un Centro Geriátrico en la ciudad de La Maná, cuyo propósito es el de cuidar

a personas de la tercera edad que no pueden o no desean permanecer en sus viviendas o que sus hijos o familiares, debido a sus múltiples ocupaciones de trabajo no pueden cuidar de ellos, para lo que contará con todos los servicios necesarios para brindar una atención integral partió de la idea de ofrecer servicios de cuidado integral a los adultos mayores, de modo que los beneficiarios directos de este proyecto sean las personas de la tercera edad.

Este proyecto también pretende beneficiar a sus familiares que verán en él un apoyo muy importante para el cuidado de sus seres queridos. Además, el proyecto beneficiará a su autora, porque permitirá poner en práctica los conocimientos adquiridos en la universidad y su gestión económica. Por otro lado, a la Universidad estatal de Quevedo la beneficia en cuanto oferta estudios científicos de sus alumnos. Finalmente, el proyecto significará la creación de fuentes de trabajo para los habitantes de la Maná, y hará un gran aporte hacia a la economía del Cantón.

1.3. OBJETIVOS

1.3.1. Objetivo general

Elaborar un estudio de factibilidad para la creación de un centro gerontológico en el cantón La Mana.

1.3.2. Objetivos específicos

- Realizar un estudio de mercado para determinar el nivel de aceptación de los servicios de un centro gerontológico, en el mercado de la Maná.
- Estimar el monto de las inversiones y costos de las operaciones relativas a un centro gerontológico en el cantón La Mana, por medio de un estudio técnico

- Determinar los índices financieros y establecer el nivel de rentabilidad del proyecto través de un estudio económico y financiero.

1.4. HIPÓTESIS

1.4.1. Hipótesis General

La elaboración de un estudio de factibilidad para la creación de un centro gerontológico en el cantón La Mana, Año 2013, permite determinar su viabilidad y rentabilidad.

1.4.2. Hipótesis Específicas

- El estudio de mercado permite cuantificar el porcentaje de intención de compra de los servicios de un centro gerontológico en el mercado del cantón La Mana y diseñar el marketing mix del estudio.
- El estudio técnico estima el monto de las inversiones y costos de las operaciones relativas a un centro gerontológico en el cantón La Mana.
- El estudio económico y financiero determina los índices financieros y establecerá el nivel de rentabilidad del proyecto.

1.5. VARIABLES

1.5.1. Variables independientes

- Estudio de mercado
- Estudio Técnico
- Estudio económico y financiero

1.5.2. Variable dependiente

- El porcentaje de intención de compra se lo determina a través de una investigación de mercado, la misma que guía el diseño del marketing mix.
- Estimación del monto de las inversiones y costos.
- Determinación de los índices financieros y establecimiento del nivel de rentabilidad.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1.1. Estudio de Factibilidad

(Blanco, A. 2008). Esta investigación siguió la teoría de la misma que considera que un estudio de factibilidad económica y financiera “es una guía que de forma ordenada puntualiza las operaciones financieras de la empresa”.

Según el mismo, “la Teoría de la Factibilidad abarca todas aquellas cuestiones que tienen que ver con la realización esencial de un proyecto en cuanto a sus puntos básicos. Factibilidad se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señalados. Generalmente la factibilidad se determina sobre un proyecto. La factibilidad puede ser clasificada en: Operativa, Técnica y Económica”.

“Por otro lado, la Factibilidad Operativa está determinada por la disponibilidad de todos los recursos necesarios para llevar adelante un proyecto. Por ejemplo, encontrar quienes serían los proveedores de los principales recursos necesarios para el proyecto, como armar el depósito para los productos, etc”.

“De la misma manera, la Factibilidad Técnica está relacionada con encontrar las herramientas, los conocimientos, las habilidades y las experiencias necesarias y suficientes, para hacer que el proyecto sea exitosamente realizado. Por su parte, continúa la Factibilidad Económica surge de analizar si los recursos económicos y financieros necesarios para desarrollar las actividades pueden ser cubiertos con el capital del que se dispone, y en su caso, realizar el estudio financiero correspondiente para captar capital de terceros. En cualquier caso, es importante que las salidas positivas sean mayores que las negativas. En cuanto a las negativas en sí, que pueden ser residuos o desechos que produzca el proyecto, es importante controlar, minimizar los efectos negativos, y en el mejor de los casos, convertir los efectos negativos en efectos positivos. Esto permitirá, que el proyecto sea considerado necesario e importante para el medio ambiente que lo rodea.

Como podemos demostrar que el proyecto de inversión es factible, económicamente, lo que determina que la inversión realizada genera ganancias. Por eso es necesario trabajar con parámetros que promedien costos y ventas.

Costos.- Los costos deben presentar, observando los costos fijos y las respectivas variables.

Las respectivas ventas.- el precio es fundamental debido a que determina el volumen de ventas, por lo que se debe explicar lo definido en este párrafo lo que fundamenta el volumen de ventas de una empresa por lo que las estimaciones se darán de acuerdo en unidades y dinero.

La factibilidad financiera establece un periodo de tiempo en un proyecto determinado lo que contribuye a la realización del flujo de caja para determinar y recuperar lo financiado en el tiempo determinado. Mediante los indicadores financieros, el VAN o valor neto es un valor donde la inversión comienza en cero, determinando la reducción de todos los ingresos y egresos de una tasa determinada. En síntesis, según el citado, el estudio de factibilidad económica y financiera trata de ajustar la determinación para poder evaluar a la empresa definida lo que se determina buscar un financiamiento que se realizan en las empresas para poder estar al frente de todo y donde se evalúan los resultados donde se definen las respectivas variables. De acuerdo a de acuerdo a los aspectos financieros y económicos son fundamentales, un estudio de factibilidad económica y financiera no debe efectuarse los determinados cálculos financieros:

- La evaluación del producto o servicio
- El respectivo mercado
- El sector industrial o los competidores
- La mercadotecnia
- Producción

- Administración
- Aspectos financieros

2.1.2. Ventajas del estudio de factibilidad económica y financiera

Blanco, A. (2008). Según lo establecido el nombre de "estudio de factibilidad" es de origen reciente, la llamada planeación periódica, se ha determinado, desde los tiempos anteriores. Las características técnicas de un estudio de factibilidad económica y financiera dependerán de los requerimientos de financiamiento externo de la empresa.

Considera que un estudio de factibilidad económica y financiera presenta los siguientes beneficios:

- Permite comprender bien su producto o servicio.
- Permite determinar las metas y objetivos
- Se determina los posibles problemas y fallas
- Se determina los recursos financieros
- Genera parámetros para medir el desempeño económico-financiero de la empresa

2.1.3. Estructura de un estudio de factibilidad económica y financiera

Palacios (2008). De acuerdo con, las unidades productivas hacen un análisis de los elementos que constituyen una "empresa". Se considera empresa al conjunto de personas, y recursos físicos organizados, con la finalidad de conseguir un objetivo de producción o comercialización.

<http://www.mercadeo.com/blog/2010/01/los-planes-de-negocios-2/>

En lo que respecta a los propósitos de planificación, la empresa puede ser de manera unipersonal y tener las respectivas utilidades con lo que se respecta reducir los costos.

El citado, señala que los elementos que se recomienda incluir en un estudio de factibilidad económica y financiera son los siguientes:

Estudio de mercado

- Oferta Proyectada de los servicios gerontológicos en La Maná
- Demanda actual de los servicios gerontológicos en La Maná
- Demanda proyectada de los servicios gerontológicos en La Maná
- Tamaño del Proyecto

Estudio técnico

- Estudio de Marketing
- La empresa
- Tipo de empresa
- Misión
- Visión
- Objetivos
- Valores corporativos
- Ventajas competitivas
- Estrategias de Comercialización
- Mecanismos de distribución en el mercado
- Estrategias de Precio
- Estrategias de Servicio
- Estrategia de Publicidad
- Análisis del mercado
- Análisis de la Competencia
- Oferta de los servicios gerontológicos en La Maná
- Ubicación de la empresa
- Macro localización
- Micro localización

- Diseño y distribución de planta y oficinas
- Plan operacional
- Descripción del proceso de producción
- Estructura organizacional
- Funciones específicas de los Roles
- Proceso de reclutamiento y selección del personal

Estudio Económico y Financiero

- Análisis económico
- Plan de Inversiones
- Inversiones
- Financiamiento
- Amortización de la Deuda
- Costos Anuales Proyectados
- Costos Unitarios de atención al usuario
- Análisis Financiero
- Valor Actual Neto (VAN)
- Análisis Financiero
- Valor Actual Neto (VAN)
- Punto de equilibrio

2.1.4. Propósito del estudio de factibilidad económica y financiera

Gonzales (2009). Describe el propósito que debe precisar una factibilidad en un proyecto para definirla a una respectiva empresa se determina redefinir la respectiva orientación del curso en acción,”.

Borello (2010). Por su parte, con respecto a para qué elaborar estudio de factibilidad económica y financiera, opina que éste brinda la facilidad de:

- Prever las ventas a realizar,
- Los niveles, de ganancia que dichas, ventas generarán,

- Los niveles de fabricación, o actividad que la organización, desarrollará para lograrlos.
- Los recursos, materiales, económicos y financieros necesarios
- Las inversiones necesarias
- Los costos, de operación
- Los recursos, humanos, que se necesitan

2.1.5. Su estudio técnico de un proyecto de investigación

Stutely (2008). Determina que un estudio técnico ayuda al proyecto de inversión a recolectar los datos necesarios en la producción y rentabilidad de la empresa. http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/7473/1/44584_1.pdf

2.1.6. El estudio administrativo de un proyecto

Wenberger (2008). De acuerdo con el estudio administrativo brindara información para identificar las necesidades administrativas en las áreas de planeación, personal, licitaciones, adquisiciones, información, comunicaciones, finanzas, y cobranzas”. En él también se marcan los requerimientos de equipos y dotación de insumos para el adecuado funcionamiento administrativo.

2.1.7. Factibilidad económica

Gonzales (2009). La factibilidad económica marca que la inversión económica en un proyecto de inversión es admitido por el ingreso que se hace en el mismo por los costos y ventas en lo cual se debe demostrar los ingresos de los costos fijos y variables.

2.1.8. Factibilidad financiera

Gonzales (2009). El mismo, agrega que el “trayecto del planteamiento de un proyecto durante el proyecto de investigación tendrá validez para el cual se forma el flujo de caja que determina el periodo de comienzo y fin del proyecto”

2.1.9. Costos

Lawrence (2008). De acuerdo con, un costo puede entenderse de diferentes formas. “en determinado principio de la cuantificación del dinero y los recursos obtenidos en un momento dado, es decir los sacrificios de bienes obtenidos que se realizan en forma personal.

2.1.10. Estudio económico

Baca (2010). Analiza las decisiones relacionadas entre los recursos de los que se dispone que son de carácter limitad y las necesidades que cubren de carácter ilimitado aunque jerarquizadas, y de los individuos reconocidos para tomar dichas decisiones”

2.1.11. Ingeniería del proyecto

Baca (2010). De acuerdo con, es un conjunto de actividades que se realizan una sola vez, que tiene un principio y un final definidos en el tiempo.

2.2. FUNDAMENTACIÓN CONCEPTUAL

2.2.1. Geriatria

Salgado (2008). Según la Geriatria es la especialidad médica que se ocupa de los aspectos preventivos, curativos y de la rehabilitación de las enfermedades del adulto mayor. Con los avances de la ciencia y la tecnología médica, no solamente se ha logrado mejorar la calidad de vida de la mayoría de las personas, sino también identificar y controlar enfermedades que antes eran mortales y afectaban a grupos de población joven y en edad productiva.

2.2.2. Gerontología

Salgado (2008). Es el estudio de la ancianidad, aportando esta definición en su origen, es un concepto amplio que abarca las características diferenciales entre los dos sexos, aspectos médicos, biológicos, psicológicos, sociales, culturales, económicos, jurídicos y filosóficos, que implican a ambos. A diferencia de la geriatria, la gerontología se ocupa, estrictamente de aspectos de promoción de

salud. Por lo demás, aborda aspectos psicológicos, sociales, económicos, demográficos y otros relacionados con el adulto mayor.

2.2.3. Tipos de Gerontología

Salgado (2008). Según, los tipos de gerontología son: biológica, clínica, educativa y social.

- **Gerontología biológica o biología del envejecimiento.-** Es el área de la gerontología que abarca la comprensión de los procesos biológicos relacionados con el envejecimiento. Los temas incluidos en esta área comprenden la hormesis, los antioxidantes, las células de vástago, los radicales libres, dieta, inmunología y telómeros. El tratamiento y estudio de estos aspectos queda a cargo generalmente de médicos geriatras, sin embargo, no deben ser descuidados por los gerontólogos en sus tareas de evaluación y toma de decisiones.
- **Gerontología clínica.-** También conocida como Geriátrica, corresponde al área de la gerontología que estudia los aspectos médicos del envejecimiento y la vejez.
- **Gerontología educativa.-** Comprende todos los aspectos conceptuales y prácticos relacionados con la educación y el aprendizaje en los adultos mayores.
- **Gerontología social.-** Estudia el lugar y la participación del adulto mayor en sociedad y cómo ésta afecta el proceso de envejecimiento. Al respecto, el profesional de la gerontología social debe tener en su haber académico materias como sociología del envejecimiento, trabajo social, estadística, musicoterapia, psicogerontología.

Este profesional enfatiza en su práctica en aspectos de recreación, evaluación de las actividades diarias del adulto mayor, políticas de inserción en los diversos estratos sociales. Teniendo como principal objetivo el mantenimiento del envejecimiento dentro del seno familiar. Siendo este último el verdadero receptáculo de cuidados preventivos y apoyo para la mejor calidad de vida a edades tardías. Sin embargo, no siempre los familiares están en condiciones de proveerle al envejecimiento de estos cuidados.

2.2.4. Centro gerontológico

Martínez (2010). Un centro gerontológico es una residencia en la que viven temporal o permanentemente personas mayores en la mayoría de los casos con determinado grado de dependencia. En las residencias se ofrecen servicios de desarrollo personal y atención socio-sanitaria. Por ello las residencias disponen de un equipo de profesionales adecuados con formación gerontológica específica, pero formados en diferentes especialidades.

2.2.5. Estudio de Mercado

Para Kotler, (2008) El estudio de mercado de una de las funciones de mercadotecnia se define en obtener y proveer la toma de decisión en un proyecto de investigación.

Recuperado de

:http://eprints.ucm.es/11230/1/La_Investigaci%C3%B3n_de_Mercados_en_la_Empresa.pdf

2.2.6. Marketing

Belch, (2010). El mercadeo es un proceso de planeación y distribución de conceptos y procesos de promoción, precios, distribución de los bienes y servicios para promover a satisfacción de las personas sus objetivos individuales y organizacionales.

2.2.6.1. Plan de Marketing

Kotler, (2012). El plan de marketing es muy importante debido porque podemos dar a conocer nuestro producto así como saber las fortalezas y debilidades que tienen nuestros competidores y a su vez se puede analizar de la siguiente manera: en ellos se implica un análisis que inicia desde la Investigación de campo, luego para analizar las características generales del área de mercado, crecimiento de la demanda, la competencia y esto nos lleva a un análisis de la Oferta y la Demanda existente. También se planificarán las estrategias de mercado que se empleará en el plan de negocios.

2.2.7. Estudio técnico de producción

Gonzales (2009). El estudio técnico del plan de negocios contempla la forma en que se va a llevar a cabo todo el proceso destinado a generar los productos o servicios que la empresa va a ofrecer. Es importante el componente del plan de negocios lo cual permite hacer una idea clara de dónde se debe ubicar el proyecto, cuál es la cantidad de bienes o servicios a producir, cuáles son los procesos que se requieren para hacerlo, y cuáles los equipos, instalaciones y mano de obra necesarios.

Recuperado de:<http://bibdigital.epn.edu.ec/bitstream/15000/827/1/CD-1203.pdf>

2.2.8. Organización y Recursos Humanos

Kotler, (2012). Lo que se busca es describir el plan de operaciones a utilizar en la empresa, identificando los recursos humanos que se necesitan para llevar a cabo el proyecto. Es muy importante poder diferenciar los Factores Externos de los Internos que afectan al proyecto para poder establecer presupuestos y mantenerse con ellos. Hay que tener en cuenta la Infraestructura como puede ser la Localización de la misma para poder establecer la mano de obra necesaria para el proyecto y esto poder plasmarlo en el reporte financiero para ver la factibilidad del proyecto. Recuperado de:

<http://www.monografias.com/trabajos4/admpersonal/admpersonal2.shtml>

En el aspecto de Recursos Humanos se define la Jerarquía que va a existir en la Empresa, en otras palabras las Líneas de Autoridad que van a regir el negocio, para ello es importante realizar un análisis de los puestos que se van a requerir y con ello buscar un perfil adecuado del personal que va a laborar en él. Aquí interviene el aspecto de Reclutamiento que es igual de importante y para el cual existen unas estrategias definidas. Recuperado de:
<http://www.monografias.com/trabajos15/sist-informacion/sist-informacion.shtml>

2.2.9. Estudio Económico Financiero

Gonzales, (2009). Escribe que el estudio económico y financiero es la parte en donde se culmina el proyecto, ya que con los anteriores estudios realizados. Aquí se integran todos los presupuestos de cada uno de los estudios con todos los resultados minuciosamente revisados y es donde se saca un presupuesto final del Costo del Proyecto, el Riesgo que existe por realizarlo, el Tiempo de recuperación de el mismo, se contrapone con los créditos solicitados o el crédito que los Inversionistas van a proveer y se analiza si el proyecto es factible y si resultará rentable.

2.2.9.1. Estado de resultados

Van Home, (2012). Según, el estado de resultados es imprescindible para el análisis financiero. Al respecto, consideran como estados de pérdidas y ganancias en los respectivos resultados, también en un estado financiero se demuestra en forma detallada y ordenada el ejercicio de los periodos financieros. El estado financiero es dinámico, por lo que abarca cierto periodo donde se identifican constantemente los costos y gastos evaluados en el proyecto de investigación. Recuperado de:
http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lad/garcia_c_jb/capitulo2.pdf

2.2.9.2. Evaluación financiera

Eugene, (2009). Según, la describe como “un determinado documento que determina los ingresos y gastos de una empresa durante un periodo contable”.

2.2.9.3. Estado de flujo de caja

Lawrence, G. Y Daniel, Carl (2008). Es un determinado estado financiero por medio de él se resume lo que entra y sale de la compañía durante los periodos que se registran determinadamente un año”

2.2.9.4. El VPN o valor presente neto

Eugene, (2009). Es una determinada proyección con la cual se determina una inversión empleando el valor presente neto, esto se determina, al valor presente, mediante proyecciones futuras, los flujos de caja netos en efectivo y el costo de capital.

2.2.9.5. Punto de equilibrio (PE)

Giovanny, (2012). Para determinar un punto de equilibrio se constata el volumen de ventas de la empresa para así determinar lo que se va a aganar y vender, con el punto de equilibrio la empresa establece cuanto va a ser el valor de consumo.

2.2.9.6. Tasa interna de retorno (TIR)

Eugene, (2009). Según, una tasa de retorno llamada TIR difunde el porcentaje en que un proyecto de investigación por medio del valor neto de los ingresos proyectados desde un determinado tiempo”.

2.2.9.7. Relación beneficio costo (B/C)

Lawrence, G. Y Daniel, Carl (2008). Determina que el costo beneficio relación en un análisis es una técnica en una decisión determinada. En un proyecto de investigación la conveniencia es determinar la valoración de los términos monetarios para así saber cuánto se va a ganar o perder.

2.2.10. El Procedimiento de Análisis FODA

Kotler, (2012). Los autores, determina su análisis en: la que se realiza un método que permite evaluar las fortalezas y debilidades de la empresa y así poder ejecutarlas.

2.2.11. Marketing Mix

Iniesta, (2010). La estructura de un mercado permite establecer estrategia y tácticas de la empresa que permite establecer una determinada proyección en el marketing.

2.2.12. Demanda

Iniesta, (2010). Como podemos determinar, “la demanda determina el mercadeo que se va a realizar la vigencia de un determinado mercado para establecer la cantidad y los productos con el objetivo de definir o satisfacer las necesidades de la población”.

2.2.13. Oferta

Iniesta, (2010). La oferta se establece como una fuerza del mercado productivo que tiene la suma de bienes y servicios de una empresa, personas o sus respectivas organizaciones para poder ofertarlo al mercado ya sean servicios o artículos.

Para proyectar la oferta, se pretende considerar la evolución esperada de la abastecimiento del bien o servicio por parte de los oferentes actuales o la entrada de nuevos distribuidores en al área de influencia. Junto con ello, se debe investigar sobre proyectos de inversión establemente aprobados, inmediatos que permitan ejecutase y desarrollar la oferta actual.

2.2.14. Publicidad

Stanton, (2008). Considera publicidad a cualquier anuncio destinado al público y cuyo propósito es originar; la venta de bienes y servicios”. La publicidad está encaminada a grandes grupos humanos y suele solicitar a ella cuando la venta directa —de vendedor a comprador — es ineficaz. Se estable

la satisfacción de la publicidad y las actividades que se determinan en las empresas públicas.

2.2.15. Canales publicitarios

Gutiérrez, (2008). De acuerdo con, con los medios de comunicación de acuerdo a su estructura son medios publicitarios no personales debido a que incluyen los medios impresos en la sociedad (diarios, revistas, correo directo, web); medios de difusión para la sociedad, (radio, televisión); y medios de exhibición, (anuncios, carteles, posters, etc.). Los canales publicitarios o medios de comunicación se dispersan en forma general:

- **Los Medios Masivos:** afectan a un mayor número de personas en un determinado tiempo establecido.
- **Los Medios Auxiliares o Complementarios:** los medios auxiliares o complementarios son conocidos como medios no medidos.
- **Los Medios Alternativos:** los medios alternativos son aquellos que permiten establecer las promociones de algunos productos usuales y otras.

2.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL

2.3.1. Requisitos municipales (patente comercial, capital en giro y permisos de funcionamiento)

Para el funcionamiento del proyecto se debe cumplir con todas las ordenanzas que el GADM-La Maná exige. Con ese propósito se gestionarán las patentes y permisos respectivos (patente comercial, capital en giro y permisos de funcionamiento).

2.3.2. Permisos del Cuerpo de Bomberos

El permiso de bomberos, es un requisito obligado que permite que los centros gerontológicos laboren en condiciones de seguridad contra incendios.

Recuperado de:
https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/30046/tfc_Nathaly_Belalc%C3%A1zar.pdf?sequence=1

2.3.3. Reforma tributaria de Diciembre del 2012

Esta reforma obliga, concretamente, las declaraciones del Impuesto al Valor Agregado IVA, las del impuesto, a la renta y la presentación, de los estados financieros de acuerdo a las normas NIC y NIIF.

2.3.4. Registro Sanitario del Ministerio de Salud Pública

Es el Permiso de Funcionamiento otorgado por el departamento de Control Sanitario de la autoridad de salud. En este caso, Hospital de Quevedo. Se necesita:

- 1 RUC y copia, de cédula.
- 2 Permiso, de los bomberos
- 3 Carnet de salud otorgado, por el hospital.

Recuperado de:

<http://repositorio.unemi.edu.ec/bitstream/123456789/1276/3/AN%C3%81LISIS%20DE%20FACTIBILIDAD%20PARA%20LA%20IMPLANTACI%C3%93N%20DE%20UNA%20OFICINA%20DE%20ASESOR%C3%8DA%20CONTABLE,%20OTRIBUTARIA%20Y%20FINANCIERA%20EN%20EL%20CANT%C3%93N%20OSIM%C3%93N%20BOL%C3%8DVAR%20DE%20LA%20PROVINCIA%20DE%20L%20GUAYAS.pdf>

2.3.5. Ministerio de Inclusión Económica Social

2.3.5.1. Derechos de las personas adultas y adultos mayores

Base Constitucional

Art. 10.- Las personas, comunidades, pueblos, nacionalidades y colectivos son titulares y gozarán de los derechos garantizados en la Constitución y en los instrumentos internacionales. La naturaleza será sujeto de aquellos derechos que le reconozca la Constitución.

Concordancias: Arts. 71, 83 numeral 6 Constitución de la República.

Art. 11.- El ejercicio de los derechos se regirá por los siguientes principios:

1. Todas las personas son iguales y gozaran de los mismos derechos, deberes y oportunidades.

Nadie podrá ser discriminado por razones de etnia, lugar de nacimiento, edad, sexo, identidad de género, identidad cultural, estado civil, idioma, religión, ideología, filiación política, pasado judicial, condición socio-económica, condición migratoria, orientación sexual, estado de salud, portar VIH, discapacidad, diferencia física; ni por cualquier otra distinción, personal o colectiva, temporal o permanente, que tenga por objeto o resultado menoscabar o anular el reconocimiento, goce o ejercicio de los derechos. La ley sancionará toda forma de discriminación.

El Estado adoptará medidas de acción afirmativa que promuevan la igualdad real en favor de los titulares de derechos que se encuentren en situación de desigualdad.

Concordancias: Arts. 341 Constitución de la República; 202.4 Código Penal.

Art. 35.- Las personas adultas mayores, niñas, niños y adolescentes, mujeres embarazadas, personas con discapacidad, personas privadas de libertad y quienes adolezcan de enfermedades catastróficas o de alta complejidad, recibirán atención prioritaria y especializada en los ámbitos público y privado. Recuperado de: <http://www.meritocracia.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/01/a.-Disposiciones-Constitucionales.pdf>

La misma atención prioritaria recibirán las personas en situación de riesgo, las víctimas de violencia doméstica y sexual, maltrato infantil, desastres naturales o antropogénicos. El Estado prestará especial protección a las personas en condición de doble vulnerabilidad.

Concordancias: Art. 36 Constitución de la República; 4 y 12 Código de la Niñez y Adolescencia; 3 y 4 Ley de Discapacidades.

Art. 36.- Las personas adultas mayores recibirán atención prioritaria y especializada en los ámbitos público y privado, en especial en los campos de inclusión social y económica, y protección contra la violencia. Se considerarán personas adultas mayores aquellas personas que hayan cumplido los sesenta y cinco años de edad.

Art. 37.- El Estado garantizará a las personas adultas mayores los siguientes derechos:

1. La atención gratuita y especializada de salud, así como el acceso gratuito a medicinas.
2. El trabajo remunerado, en función de sus capacidades, para lo cual tomará en cuenta sus limitaciones.
3. La jubilación universal.
4. Rebajas en los servicios públicos y en servicios privados de transporte y espectáculos.
5. Exenciones en el régimen tributario.
6. Exoneración del pago por costos notariales y registrales, de acuerdo con la ley.
7. El acceso a una vivienda que asegure una vida digna, con respeto a su opinión y consentimiento.

Art. 38.- El Estado establecerá políticas públicas y programas de atención a las personas adultas mayores, que tendrán en cuenta las diferencias específicas entre áreas urbanas y rurales, las inequidades de género, la etnia, la cultura y las diferencias propias de las personas, comunidades, pueblos y nacionalidades; asimismo, fomentará el mayor grado posible de autonomía personal y participación en la definición y ejecución de estas políticas. En particular, el Estado tomará medidas de:

1. Atención en centros especializados que garanticen su nutrición, salud, educación y cuidado diario, en un marco de protección integral de derechos. Se crearán centros de acogida para albergar a quienes no puedan ser atendidos por sus familiares o quienes carezcan de un lugar donde residir de forma permanente.
2. Protección especial contra cualquier tipo de explotación laboral o económica. El Estado ejecutará políticas destinadas a fomentar la participación y el trabajo de las personas adultas mayores en entidades públicas y privadas para que contribuyan con su experiencia, y desarrollará programas de capacitación laboral, en función de su vocación y sus aspiraciones.
3. Desarrollo de programas y políticas destinadas a fomentar su autonomía personal, disminuir su dependencia y conseguir su plena integración social.
4. Protección y atención contra todo tipo de violencia, maltrato, explotación sexual o de cualquier otra índole, o negligencia que provoque tales situaciones.
5. Desarrollo de programas destinados a fomentar la realización de actividades recreativas y espirituales.
6. Atención preferente en casos de desastres, conflictos armados y todo tipo de emergencias.
7. Creación de regímenes especiales para el cumplimiento de medidas privativas de libertad. En caso de condena a pena privativa de libertad, siempre

que no se apliquen otras medidas alternativas, cumplirán su sentencia en centros adecuados para el efecto, y en caso de prisión preventiva se someterán a arresto domiciliario.

8. Protección, cuidado y asistencia especial cuando sufran enfermedades crónicas o degenerativas.

9. Adecuada asistencia económica y psicológica que garantice su estabilidad física y mental. La ley sancionará el abandono de las personas adultas mayores por parte de sus familiares o las instituciones establecidas para su protección. Nota: también tenemos los Arts. 42, que prohíbe todo desplazamiento arbitrario y que se da una atención especial humanitaria a las personas adultas mayores; el Art. 49; Art. 51 que se refieren a los adultos mayores privados de la libertad a recibir un trato preferente y especializado; el 62 numeral 2 voto facultativo para los mayores de sesenta y cinco años; Art. 66 una vida libre de violencia, especialmente de personas adultas mayores; 81 acceso a la justicia, especialmente a adultos mayores; 83 numerales 14 y 16, que se refieren a derechos de participación a adultos mayores; 85 derechos del buen vivir, especialmente a las personas mayores; 193 acceso a la justicia a personas entre otros mayores de edad; 347 numeral 7 erradicar el analfabetismo, especialmente en las personas adultas; 363 numeral 5 brindar el derecho a la salud, especialmente a personas mayores; 369 y 373 sobre seguridad social.

<https://prezi.com/5jbezvuuty29/copy-of-normativa-nacional-e-internacional-de-los-adultos-mayores/>

2.3.6. Leyes Nacionales

Tenemos las siguientes leyes:

1. Ley del Anciano de 1991, que ha tenido varias reformas; y que contempla entre otros beneficios: alimentos, exoneraciones, impuestos, tarifa de

transportes, espectáculos, tarifas de agua, luz y teléfono con el 50% de descuento; hogares de protección, salud, educación, entre otros

2. Código Civil, en los Arts. 279, 280, 281, 367 entre otros;

3. Código Penal, en los Arts. 29 numeral 2, se considera como atenuante a las personas mayores de sesenta años de edad;

4. Código de Procedimiento Penal, Art. 171, esto es la prisión preventiva debe ser sustituida por arresto domiciliario para las personas mayores de sesenta y cinco años de edad, cualquiera que fuera el delito que se les acusa;

5. Ley de Derechos y Amparo al Paciente, especialmente el Art. 3;

6. Ley de Seguridad Social en la que se contempla la jubilación ordinaria de vejez y la jubilación por edad avanzada;

7. Código de la Niñez y Adolescencia especialmente en el Art. 103, en el que se dispone ayuda a los progenitores, especialmente durante la tercera edad;

8. Ley Contra la Violencia a la Mujer y a la Familia ampara con ciertas medidas a favor del agredido/a;

9. Ley Orgánica de Tránsito que establece que personas mayores de sesenta y cinco años se someterán cada dos años a un examen para acreditar su idoneidad física y psíquica que les permitirá conducir vehículos de motor.

Recuperado de
; <http://www.derechoecuador.com/articulos/detalle/archive/doctrinas/derechoconstitucional/2011/06/14/los-derechos-de-los-adultos-mayores>.

2.3.7. Modalidades de atención de las unidades de atención para población adulta mayor

Las unidades de atención para la población adulta mayor que operan bajo la rectoría del Ministerio de Inclusión Económica y Social, procurarán funcionar a través de la implementación de un servicio multimodal que incluye las

siguientes modalidades: residencia, atención diurna, atención en espacios alternativos y atención domiciliaria, de tal manera que se logre optimizar el uso de los recursos existentes para el servicio y atención de una mayor población de adultos mayores, en sus más diversas necesidades. En la modalidad residencial la prestación de servicios opera a través de dos tipos de centros:

- Centro gerontológicos residenciales.
- Centro gerontológicos de atención diurna.
- Centros gerontológicos residenciales.

Son servicios de acogida para la atención y cuidado ofrecidos a personas adultas mayores de 65 años o más que requieren de protección especial en forma temporal o definitiva, que no pueden ser atendidos por sus familiares; personas adultas mayores que carezcan de un lugar donde residir de forma permanente, que se encuentran en situación de abandono, falta de referentes familiares, pobreza y pobreza extrema, en condiciones de alto riesgo y que manifiesten su voluntad de ingresar. Recuperado de: <http://www.inclusion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/03/NORMA-TECNICA-DE-POBLACION%CC%81N-ADULTA-MAYOR-28-FEB-2014.pdf>

Objetivo de los centros gerontológicos residenciales

- Mejorar la calidad de vida a través de la restitución de los derechos de las personas adultas mayores, por medio de una atención integral, que implemente acciones tendientes a fortalecer el goce de su bienestar físico, social y mental.

Centros gerontológicos de atención diurna

Son servicios de atención que durante el día se brindan a las personas adultas mayores, y están concebidos para evitar su institucionalización, discriminación, segregación y aislamiento; constituyen además, un complemento en la vida familiar, social y comunitaria; enfocados en el mantenimiento de las facultades físicas y mentales del adulto mayor para prevenir su deterioro, participar en

tareas propias de su edad, promover la convivencia, participación, solidaridad y relación con el medio social.

Objetivo de los centros gerontológicos de atención diurna

- Brindar una atención integral sin internamiento a personas adultas mayores con dependencia leve, intermedia o moderada, enfocada a la promoción del envejecimiento positivo y ciudadanía activa.
- Espacios alternativos de revitalización, recreación, socialización y encuentro.
- Atención domiciliaria
- Espacios alternativos de revitalización, recreación, socialización y encuentro. Son espacios concebidos para el encuentro y socialización de las personas adultas mayores sanas y autoválidas, que puedan trasladarse por sus propios medios.

Objetivo de los espacios alternativos de recreación, socialización y encuentro

- Generar lugares de promoción del envejecimiento activo y saludable por medio del encuentro y socialización de las personas adultas mayores, donde se realizarán actividades recreativas, culturales, sociales y formativas tendientes a la convivencia, participación, solidaridad y relación con el medio social.

Atención domiciliaria.- Es una modalidad de promoción del bienestar de las personas adultas mayores sin autonomía, es decir que depende de otras personas para moverse y realizar sus actividades básicas e instrumentales

de la vida diaria; incluye actividades familiares de cuidado, sociales y recreativas, destinadas a fomentar la autonomía, la formación para el cuidado, el entretenimiento, promoviendo la convivencia, participación, solidaridad y su relación con el medio social. Se trata de generar mecanismos de apoyo y desarrollo de capacidades para familiares y personas a cargo de su cuidado.

Objetivo de la atención domiciliaria

Brindar un servicio de promoción del cuidado de las personas adultas mayores que dependen de otras personas para moverse y para realizar sus actividades básicas e instrumentales de la vida diaria. Modalidades de atención de las unidades de atención para población adulta. <http://www.inclusion.gob.ec/wpcontent/uploads/downloads/2014/03/NORMA-TECNICA-DE-POBLACION-ADULTA-MAYOR-28-FEB-2014.pdf>

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Materiales y Métodos

3.1.1. Localización y Duración de la Investigación

La investigación realizada dentro del mercado para el estudio de factibilidad para la creación de un centro gerontológico, se llevó a cabo en el cantón La Mana, provincia de Cotopaxi, Ecuador. Se encuentra ubicado en las estribaciones de la cordillera occidental de Los Andes. (Ubicación geográfica WGS 84: Latitud S0° 56' 27" Longitud W 79° 13' 25", altura 220 msnm). Tiene varios pisos climáticos que varía de subtropical a tropical (altura variable de 200 y 1150 msnm). La investigación se realizó durante el segundo semestre del año 2013.

3.1.2. Materiales y Equipos

Cuadro 1. Materiales y Equipos

Materiales	Cantidad
Resmas de papel A4	8
Libros	14
Agenda personal	2
Lápices	20
Reglas	2
Fichas bibliográficas	50
Equipos	Cantidad
Computador	1
Impresora	1
Copiadora	1
Escáner	1
Flash memoria	2

3.1.3. Métodos

3.1.3.1. Método Inductivo

Mediante este método se realizó un estudio general para la implementación del Proyecto de Factibilidad, la información obtenida mediante la observación y entrevista ayudaron, para la elaboración del proyecto y obtener las conclusiones al final de la investigación.

3.1.3.2. Método Deductivo

La presente investigación también se usó el método deductivo. Se partió de la siguiente condición: existe un mercado insatisfecho de los servicios de un centro gerontológico, en el cantón La Mana y eso representa una oportunidad de mercado.

Se esperaba que el estudio de factibilidad económica y financiera para la creación de una empresa de servicios para un centro gerontológico, en el cantón La Mana, diseñe las estrategias de mercado que le permitan incursionar exitosamente en él. Por ello se aguardaba deducir conclusiones directas que respondan a las interrogantes de la problematización de la investigación.

3.2. TIPOS DE INVESTIGACIÓN

3.2.1. Investigación aplicada

Esta investigación preliminar se llevó a cabo mediante observación directa de la situación y los componentes del mercado de los servicios de un centro gerontológico, en el cantón La Mana. Específicamente, esta investigación se dirigió a estudiar la situación de la competencia directa del mercado de un centro gerontológico, en el cantón La Mana. Tomando como base los resultados que se encontraron en esta investigación se realizó el plan de negocios para la creación de la empresa propuesta.

3.2.2. Investigación bibliográfica

Se consultaron libros sobre Estudio de factibilidad económica y financiera, Planes de negocios, Marketing y Publicidad y gerontología. También se consultó una linkografía con sitios web relacionados con la situación teórica y legal del mercado de los servicios de un centro gerontológico, en la internet. Las citas teóricas que se obtuvieron de las consultas mencionadas, se registraron en fichas bibliográficas físicas.

3.2.3. Investigación de campo

3.2.3.1. Análisis de la oferta real de los servicios de un centro gerontológico, en el cantón La Mana (Censo)

Con el objeto de individualizar a quienes se los considera la competencia directa, se realizó un censo a los participantes de los servicios de un centro gerontológico, en el cantón La Mana. Para el efecto, se aplicó un cuestionario (Ver Anexos).

3.2.3.2. Análisis de la demanda real y potencial de los servicios de un centro gerontológico, en el cantón La Mana. (Encuesta)

A través de una investigación de mercado selectiva, se realizaron encuestas directas a los consumidores reales y potenciales del mercado de los servicios de un centro gerontológico, en el cantón La Mana. Se aplicó un cuestionario (Ver Anexos).

3.3. Diseño de la Investigación

3.3.1. Fuentes Primarias

Los proveedores del mercado de los servicios de un centro gerontológico, en el cantón La Mana. (Competidores directos).

Según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos “La población urbana del cantón la Maná, simbolizada en una muestra generada por el instituto de estadísticas y censo.

3.3.2. Fuentes Secundarias

La información bibliográfica utilizada en esta investigación se la obtuvo de varias fuentes de consulta, tales como libros revistas, reformas y páginas web.

3.3.3. Instrumentos de la Investigación

Para evaluar los participantes del mercado de los servicios de un centro gerontológico, en el cantón La Mana, se emplearon los siguientes instrumentos de investigación:

3.3.3.1. Entrevistas

Se entrevistó a los representantes de las empresas componentes del mercado real de los servicios de un centro gerontológico, en el cantón La Mana (oferta). También se entrevistó a los sujetos cabezas de familia seleccionados en la muestra y que representan a la población urbana de La maná (demanda).

3.3.3.2. Censo

El censo se lo realizó a los participantes de la oferta de los servicios de un centro gerontológico, en el cantón La Mana. La recolección y medición de los datos se orientó específicamente a las siguientes cuantificaciones de oferta de mercado:

- Composición del mercado de los servicios de un centro gerontológico, en el cantón La Mana.
- Identificación y descripción de los participantes del mercado real de los servicios de un centro gerontológico, en el cantón La Mana.
- Cuantificación de la oferta del mercado de los servicios de un centro gerontológico, en el cantón La Mana.
- Permanencia de los participantes del mercado real del mercado de los servicios de un centro gerontológico, en el cantón La Mana.

Para el levantamiento de los datos requeridos por el censo se empleó un cuestionario pre-elaborado (Ver Anexo No. 3).

3.3.3.3. Encuesta

Para el análisis de la demanda real y potencial del mercado de los servicios de un centro gerontológico, en el cantón La Mana, se aplicaron encuestas directas a los consumidores reales y potenciales del mercado (cabeza de familia) representados en la muestra.

Esta información se la obtuvo a través de un cuestionario dirigido a los habitantes de la Maná, hombres y mujeres comprendidos entre las edades de 20 a 64 años. Se empleó un cuestionario pre-elaborado (Ver Anexo 4).

La recolección de los datos de la encuesta se dirigió particularmente a los siguientes parámetros:

- Identificación de empleo de los servicios de un centro gerontológico, en el cantón La Mana.
- Identificación de los diferentes participantes del mercado real del mercado de los servicios de un centro gerontológico, en el cantón La Mana.
- Parametrización de la proporción de participación de los componentes del mercado real de los servicios de un centro gerontológico, en el cantón La Mana.
- Medición porcentual del nivel de posicionamiento de los participantes de los servicios de un centro gerontológico, en el cantón La Mana.

- Precedencia de la recordación de las principales marcas de mercado de los servicios de un centro gerontológico, en el cantón La Mana. (top of mind).
- Identificación de los medios de publicidad, que utilizan, los componentes del mercado real de los servicios, de un centro gerontológico, en el cantón La Mana.
- Determinación del nombre de la nueva empresa de servicios de un centro gerontológico, en el cantón La Mana.
- Medición de la Intención de recepción de la publicidad de los servicios de un nuevo centro gerontológico, en el cantón La Mana.
- Medición de la intención de compra de los servicios de un nuevo centro gerontológico, en el cantón La Mana.

En una subetapa anterior a la realización de las encuestas a la demanda, se realizó una investigación preliminar, a manera de ensayo, que tomó un 5% del tamaño de la muestra y que utilizó para para mostrar posibles problemas en la investigación definitiva. Por otro lado, para determinar la situación interna y externa del mercado de los servicios de un nuevo centro gerontológico de la nueva empresa, en el cantón La Maná, se empleó el método de análisis FODA.

3.4. Población y Muestra

3.4.1. Población

La población que se utilizó para establecer la muestra de la investigación, se tomó del INEC (2010), de la investigación, relativa a los habitantes, cuya edad comprenda entre 20 y 64 años, urbanos y rurales, hombres y mujeres cabezas

de familia, del cantón La Maná. (Ver Anexos 1 y 2. INEC, Censo de Población 2010). La población considerada fue de 42.216 hombres y mujeres.

3.4.2. Tamaño de la muestra

El cálculo del tamaño de la muestra de la investigación, fundamentado en los datos relacionados por el Censo de Población 2010 (INEC), consideró únicamente a la población de mayores de 19 y menores de 65 años, población económicamente activa (PEA) y en libertad de contratación legal.

Se empleó la fórmula para poblaciones finitas (menores a 100.000 individuos).

3.4.2.1. Cálculo de la muestra

$$n = \frac{NZ^2PQ}{(N - 1)e^2 + Z^2PQ}$$

n = Tamaño de la muestra

N = Universo

e = Error de muestreo admisible (0,05)

Z = Nivel de confianza (1,96)

P = Probabilidad de que el evento ocurra 50% (0,50)

Q = Probabilidad de que el evento no ocurra 50% (0,50)

Desarrollo de la Fórmula:

$$n = \frac{42216 (1,96)^2(0,50)(0,50)}{(42216 - 1)(0,05)^2 + (1,96)^2(0,50)(0,50)}$$

$$n = \frac{40.544,2464}{106.4979}$$

$$n = 380,7046561481494$$

Que equivale a 380 personas encuestadas

3.5. Resultados Esperados

En la investigación se esperaba realizar el estudio de mercado para identificar los participantes de la demanda real y potencial del mercado de los servicios de un centro gerontológico, en el cantón La Mana. Así mismo, se esperaba establecer los aspectos técnicos y delinear las estrategias de mercado a emplear en el estudio de factibilidad económica y financiera, por medio del diseño de un Plan de Marketing. Además, se aspiraba a evaluar financieramente el proyecto, para determinar sus razones financieras: (Tasa Interna de Retorno) TIR, (Valor Presente Neto) VAN, Relación Beneficio costo (B/C), Punto de Equilibrio (PE) del estudio de factibilidad económica y financiera de los servicios de un centro gerontológico, en el cantón La Mana. Particularmente, se esperaba analizar los siguientes aspectos de mercado:

- Identificación de los servicios del nuevo centro gerontológico, en el cantón La Mana.
- Cuantificación de la oferta y demanda real y proyectada de los servicios del nuevo centro gerontológico, en el cantón La Mana.
- Determinación del nivel de conocimiento de los servicios del nuevo centro gerontológico, en el cantón La Mana.
- Medición de la Intención de recepción de la publicidad de los servicios del nuevo centro gerontológico, en el cantón La Mana.
- Medición de la intención de compra de los servicios del nuevo centro gerontológico, en el cantón La Mana.
- Formulación del Marketing Mix o Mezcla de Mercado.
- Estudio Técnico del proyecto.
- Evaluación de la viabilidad económica y financiera del Plan de negocios.
- Determinación de la Tasa Interna de Retorno (TIR).

- Cuantificación del Valor Presente Neto (VAN).
- Determinación de la Relación Beneficio costo (B/C).
- Cálculo y traficación del Punto de Equilibrio (PE).

CAPÍTULO IV

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Resultados

4.1.1. Estudio de mercado

4.1.1.1. Oferta actual de los servicios del centro gerontológico “Centro de desarrollo Humano de la Tercera Edad de La Maná”. 2013.

Cuadro 2. Identificación y años de Actividad en el mercado de los servicios del centro gerontológico “Centro de desarrollo Humano de la Tercera Edad de La Maná”. 2013.

Empresa	Dirección	Años en el Mercado
Asilo de Ancianos “La Maná” patronato Municipal	Parroquia “El Carmen”, Centro de La Maná	6

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: Autora

Análisis: En el cantón La Maná, como única competencia para el negocio propuesto en este análisis de factibilidad, ofrece servicios gerontológicos el “Centro de desarrollo Humano de la Tercera Edad de La Maná”. Este asilo es patrocinado y financiado totalmente en sus actividades por el patronato Municipal de La Maná, por lo que la gran mayoría de sus costos son gratuitos para el paciente. Este centro gerontológico ha estado funcionando, y aun funciona, por un período conocido de 6 años.

No obstante lo anotado, no se considera este centro gerontológico como competencia directa, puesto que su misión no es empresarial, sino de servicio

social. Lo anotado, es una oportunidad de mercado para el proyecto y se refleja en la percepción del mercado como un servicio ineficiente y proclive a la desidia obligatoria típica de los servicios sociales, cada día más venidos a menos en cuanto a calidad de servicio.

Cuadro 3. Identificación de los servicios del centro gerontológico “Centro de desarrollo Humano de la Tercera Edad de La Maná”2013.

Servicios Gerontológicos	Sí	No
Atención médica	X	
Terapias de rehabilitación física y mental		X
Terapias ocupacionales	X	
Rumba Terapia		X
Servicio de Lavandería	X	
Dietas alimenticias	X	
Transporte		X
Hospedaje	X	
Servicio de Enfermería		X
Lecturas		X

Fuente: Investigación
Elaboración: La Autora

Análisis: El gerontológico “Centro de desarrollo Humano de la Tercera Edad de La Maná” patrocinado y financiado totalmente en sus actividades por el patronato Municipal de La Maná, ofrece servicios básicos de atención. Entre ellos se destacan la Atención médica, Servicio de Lavandería, Dietas alimenticias y Hospedaje.

Cuadro 4. Cuantificación de la participación de mercado del centro gerontológico “Asilo de Ancianos la Maná”. Precios de venta. \$.

Servicios Gerontológicos	Cantidad	Precio \$	Precio/ Día	Precio/ Mes	Precio/ Año
Atención médica	20	5	100	3.000	36.500
Terapias de rehabilitación física y mental	0	0	0	0	0
Terapias ocupacionales	10	6	60	1.000	12.360

Rumba Terapia	0	0	0	0	0
Servicio de Lavandería	10	2	12	1.000	12.024
Dietas alimenticias	0	0	0	0	0
Transporte	0	0	0	0	0
Hospedaje	10	5	50	1.000	12.250
Servicio de Enfermería	0	0	0	0	0
Lecturas	0	0	0	0	0
Total					73.134

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Autora

Análisis: Los precios de los volúmenes de venta –servicio social sin costo- del gerontológico “Centro de desarrollo Humano de la Tercera Edad de La Maná”, alcanzan **\$73.134**. Particularmente, este valor representa el costo del servicio de Atención médica a los “clientes” que presentan problemas médicos diarios, puesto que el médico no es pagado por sus servicios por el centro gerontológico, sino que funciona como asesoría médica externa. Cada “Cliente gerontológico” debe pagar por ellos.

4.1.1.2. Tabulación y análisis de la encuesta aplicada

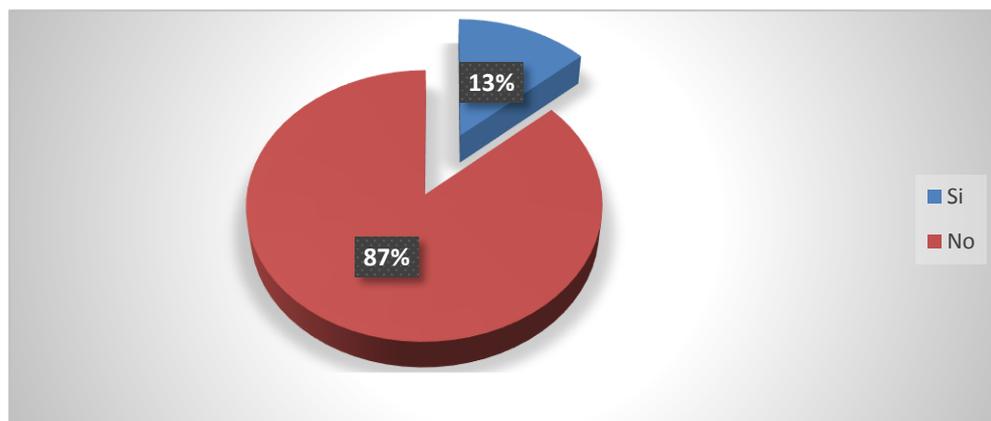
Cuadro 5. ¿Conoce usted el tipo de servicio que oferta un Centro Gerontológico?

PREGUNTA	VALOR NUMERICO	PORCENTAJE
Si	51	13 %
No	329	87 %
Total	380	100 %

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Autora

Gráfico 1. Conocimiento del tipo de servicio que oferta un Centro Gerontológico. La Mana. 2013.



Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Autora

Análisis: El 87% de los encuestados refieren que no conocen los servicios individualizados de un Centro Gerontológico. Los encuestados justificaron sus respuestas en la consideración de que nunca han tenido la necesidad de solicitar esos servicios. El 13% restante respondió que tienen familiares de la tercera edad pero que nunca consideraron que había tantas variables en su cuidado.

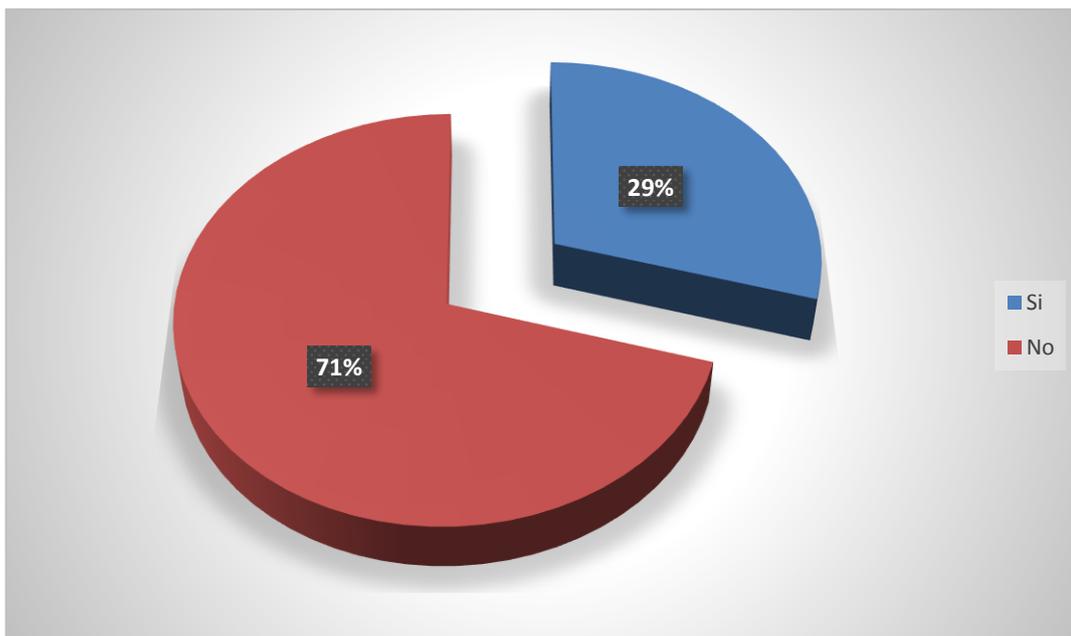
Cuadro 6. ¿Tiene Usted familiares de la tercera edad?

PREGUNTA	VALOR NUMERICO	PORCENTAJE
Si	112	29%
No	268	71%
Total	380	100%

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Autora

Gráfico 2. Participación de relaciones familiares con adultos mayores. La Mana. 2013. %



Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Autora

Análisis: La gran mayoría de los encuestados, el 71%, refiere que en sus familias existen adultos mayores. Este dato numérico tiene relación con el porcentaje referido por el INEC, en el censo del 2010. En cualquier caso, existe un considerable porcentaje de adultos mayores vivos en la Mana, 29% que podrían ser parte del mercado meta de esta investigación.

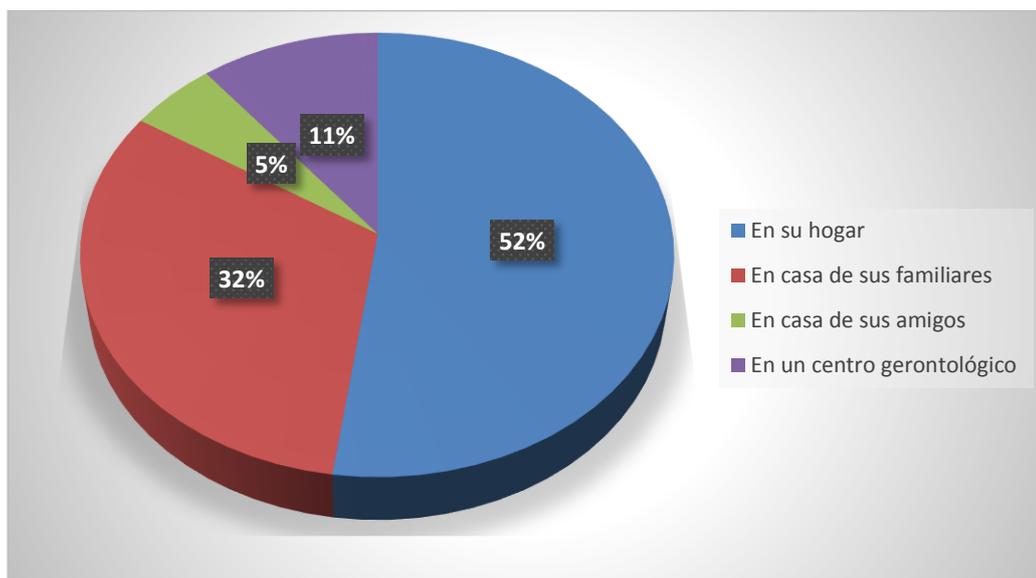
Cuadro 7. En la actualidad, ¿en qué lugar permanecen sus familiares de la tercera edad?

PREGUNTA	VALOR NUMERICO	PORCENTAJE
En su hogar	200	53%
En casa de sus familiares	122	32%
En casa de sus amigos	20	5%
En un centro gerontológico	41	10%
Total	380	100%

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Autora

Gráfico 3. Lugar de permanencia de los familiares de la tercera edad. La Mana. 2013. %



Fuente: Investigación
Elaboración: La Autora

Análisis: De acuerdo a los resultados obtenidos se pudo comprobar que el 53% opinaron que permanecen en su hogar, el 32% permanecen en casa de sus familiares, el 11% en un centro gerontológico, mientras el 5% en su casa.

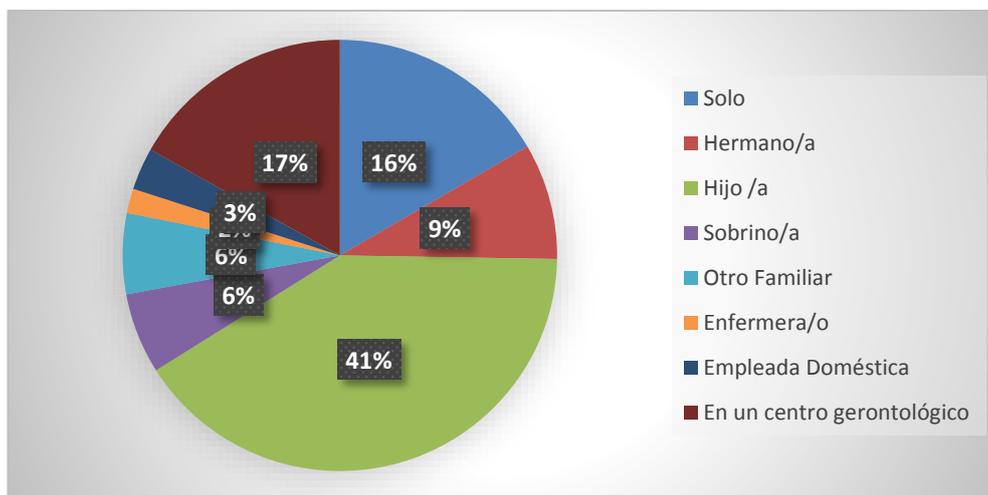
Cuadro 8. ¿Quién cuida de sus familiares de la tercera edad?

PREGUNTA	VALOR NUMERICO	PORCENTAJE
Solo	63	17
Hermano/a	33	9
Hijo /a	155	41
Sobrino/a	23	6
Otro Familiar	23	6
Enfermera/o	7	2
Empleada Doméstica	12	3
En un centro gerontológico	64	17

Total	380	100
--------------	------------	-----

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: Autora

Gráfico 4. Quien cuida los familiares de la Tercera Edad. La Mana. 2013. %



Fuente: Investigación de campo
Elaboración: Autora

Análisis: De acuerdo a los resultados obtenidos se pudo comprobar que el 41% opinaron que los adultos mayores son cuidados los cuidan los hijos, el 17% opinaron que se cuidan solo es decir no tienen cuidados de otras personas, igualmente el otro 17% que permanecen en un centro gerontológico, el 9% son cuidados por sus hermanos, el 6% son cuidados por sobrinos, al igual que otro 6% es cuidado por otros familiares, mientras que en un 2 y 3% son cuidados por una enfermera y una empleada respectivamente.

Cuadro 9. ¿Qué servicios le gustaría que se brinden en un nuevo Centro Gerontológico?

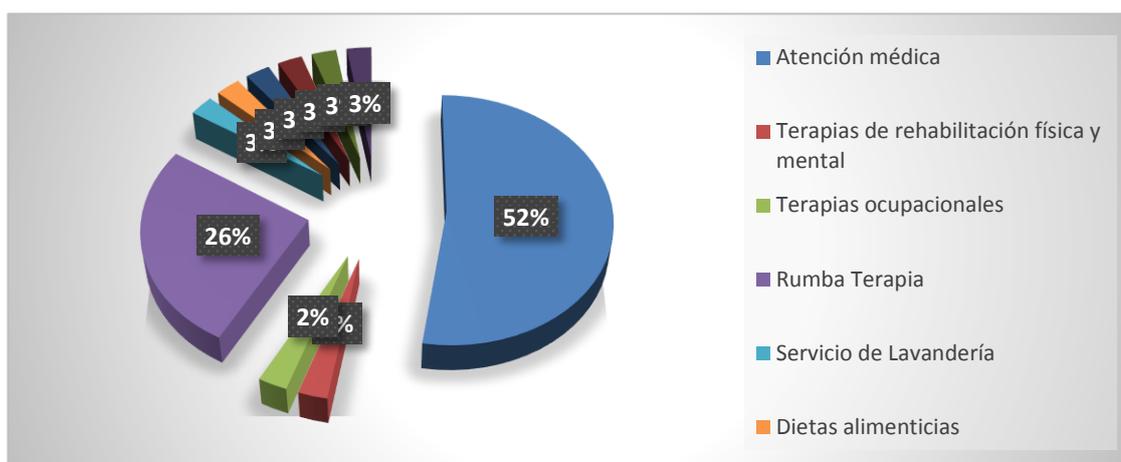
PREGUNTA	VALOR NUMERICO	PORCENTAJE
Atención médica	200	52%
Terapias de rehabilitación física y mental	10	2%
Terapias ocupacionales	10	2%
Rumba Terapia	100	26%
Servicio de Lavandería	10	3%
Dietas alimenticias	10	3%
Transporte	10	3%

Hospedaje	10	3%
Servicio de Enfermería	10	3%
Lecturas	10	3%
Total	380	100%

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Autora

Gráfico 5. Servicios que le gustaría que se brinden en un nuevo Centro Gerontológico. %.La Mana. 2013.



Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Autora

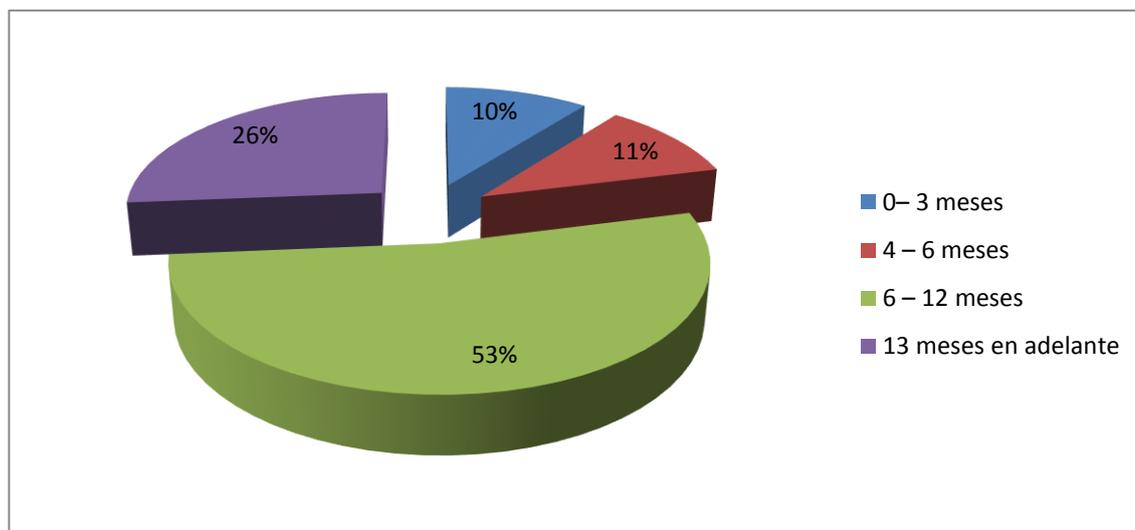
Análisis: De acuerdo a los resultados obtenidos se pudo comprobar que el 52% opinaron que les gustaría recibir atención médica, el 26% rumba terapia, mientras el 2% les gustaría recibir terapia de rehabilitación física y mental y terapias ocupacionales, y así mismo opinaron que le gustaría que hubiera de servicios de lavandería, dietas alimenticias, transporte, hospedaje servicios de enfermería y lecturas cada uno con el 3% respectivamente.

Cuadro 10. ¿Por qué período dejaría a sus familiares en un Centro Gerontológico?

PREGUNTA	VALOR NUMERICO	PORCENTAJE
0– 3 meses	40	11%
4 – 6 meses	40	10%
6 – 12 meses	200	53%
13 meses en adelante	100	26%
Total	380	100%

Fuente: Investigación de campo
 Elaboración: Autora

Gráfico 6. Período que dejaría a sus familiares en un nuevo Centro Gerontológico %. La Mana. 2013.



Fuente: Investigación de campo
 Elaboración: Autora

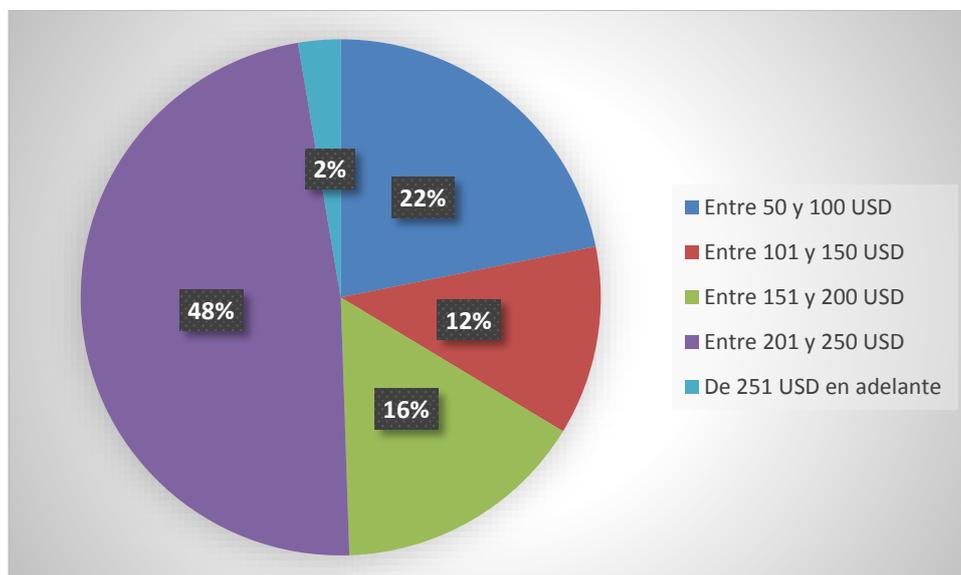
Análisis: El 53% de los encuestados de 6 – 12 meses lo dejarían por ese periodo, mientras el 26% de 13 meses en adelante, el 10% de 4 – 6 meses y el 11% de 0– 3 meses.

Cuadro 11. ¿Conoce los precios de tener un adulto mayor en un Centro Gerontológico?

PREGUNTA	VALOR NUMÉRICO	PORCENTAJE
Entre 50 y 100 USD	83	22%
Entre 100 y 151 USD	45	12%
Entre 151 y 200USD	60	16%
Entre 201 y 250 USD	182	48%
De 251 USD en adelante	10	2%
Total	380	100%

Fuente: Investigación de campo
 Elaboración: Autora

Gráfico 7. Precios



Fuente: Investigación de campo
 Elaboración: Autora

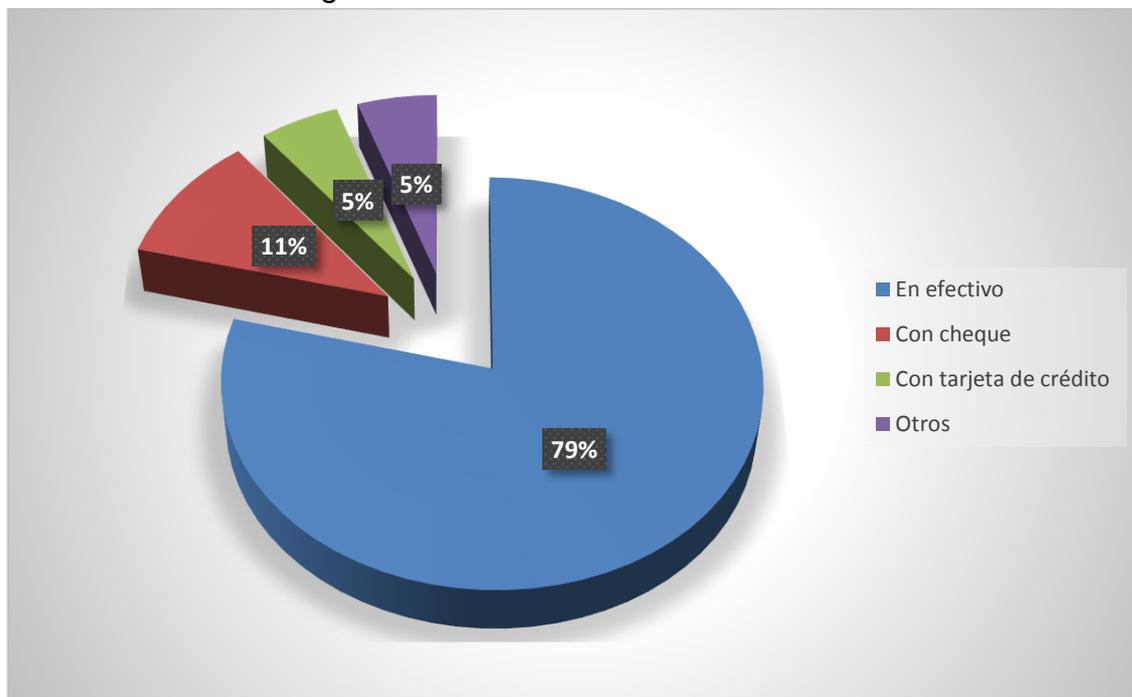
Análisis: De acuerdo a los resultados obtenidos se pudo evidenciar que el 48% opinaron que entre 201 y 250 USD, el 22% es de entre 50 y 150 USD, mientras el 16% entre 151 y 200 USD, un 12% entre 101 y 150 USD y por último un 2% de 251 USD en adelante.

Cuadro 12. ¿Qué forma de pago le gustaría que el Centro le brinde?

PREGUNTA	VALOR NUMERICO	PORCENTAJE
En efectivo	300	79%
Con cheque	40	11%
Con tarjeta de crédito	20	5%
Otros	20	5%
Total	380	100%

Fuente: Investigación de campo
 Elaboración: Autora

Gráfico 8. Forma de pago que le gustaría que le brinde un nuevo Centro Gerontológico.% .La Mana. 2013.



Fuente: Investigación de campo
Elaboración: Autora

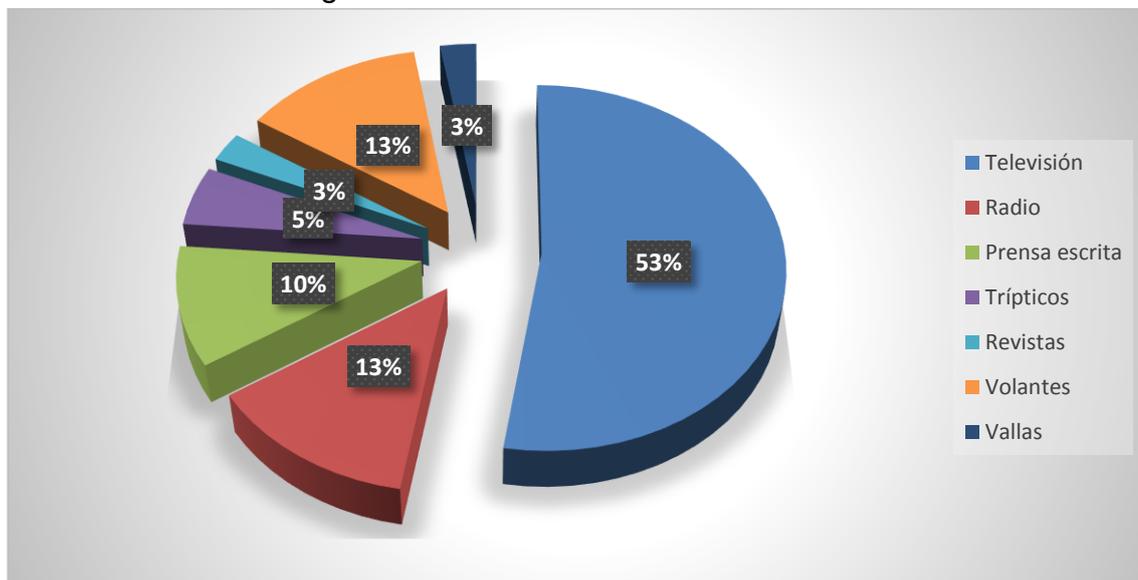
Análisis: De acuerdo a la encuesta realizada se pudo constatar que el 79% les gustaría que haiga la facilidad de pagar en efectivo, mientras el 11% que sea por medio de cheque y por ultimo del 5% que sea con tarjeta de crédito y otros.

Cuadro 13. ¿Qué medios utiliza para informarse?

PREGUNTA	VALOR NUMERICO	PORCENTAJE
Televisión	200	53%
Radio	50	13%
Prensa escrita	40	10%
Trípticos	20	5%
Revistas	10	3%
Volantes	50	13%
Vallas	10	3%
Total	380	100%

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: Autora

Gráfico 9. Medio publicitario por el que le gustaría conocer el nuevo Centro Gerontológico % .La Mana. 2013.



Fuente: Investigación de campo
Elaboración: Autora

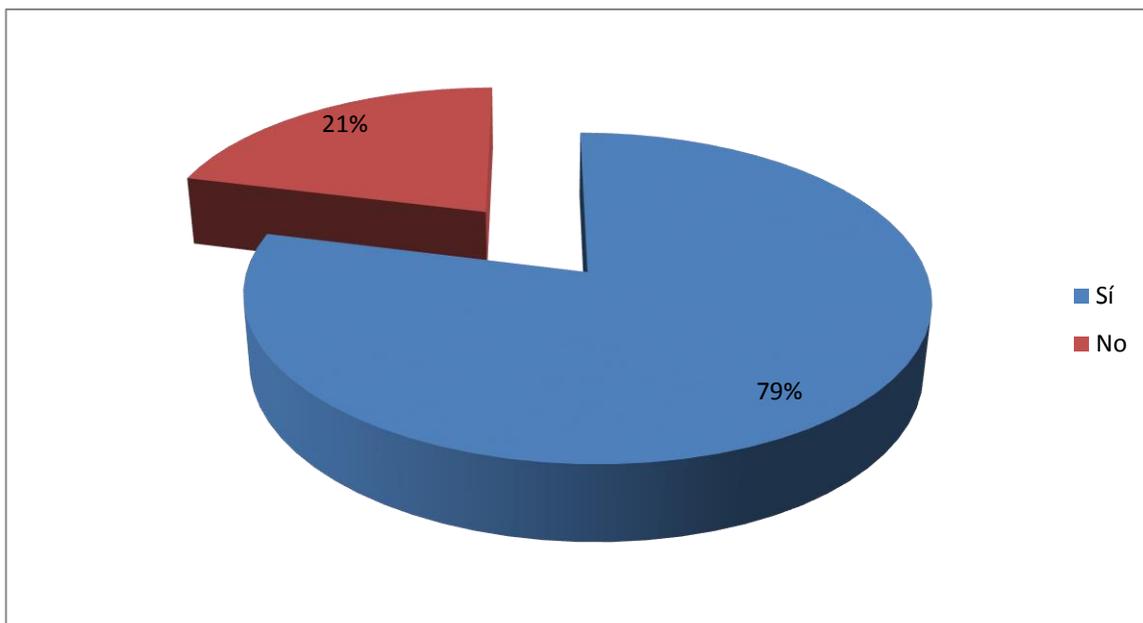
Análisis: En la encuesta realizada se constató que las personas encuestadas el 53% utilizan la televisión para informarse, el 13% por medio de radio y hojas volantes, prensa escrita el 10%, 5% por medio trípticos, el 3% en revistas y vallas.

Cuadro 14. ¿Estaría dispuesto a emplear los servicios del nuevo Centro Gerontológico?

PREGUNTA	VALOR NUMERICO	PORCENTAJE
Sí	300	79%
No	80	21%
Total	380	100%

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: Autora

Gráfico 10. Intención de compra de los servicios del nuevo Centro Gerontológico % .La Mana. 2013.



Fuente: Investigación de campo
Elaboración: Autora

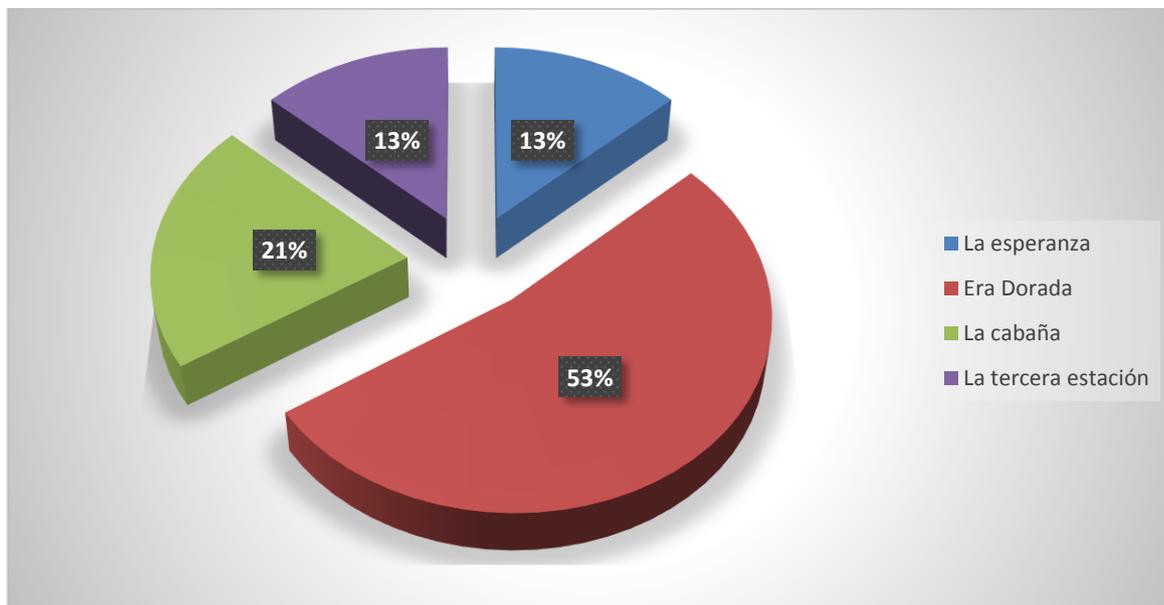
Análisis: El 79% de los encuestados declaró que sí estaría dispuesto a emplear los servicios del nuevo Centro Gerontológico en La Mana, para sus familiares adultos mayores, mientras tanto el 21% opinaron que no.

Cuadro 15. ¿Qué nombre le gustaría que llevara el nuevo Centro Gerontológico?

PREGUNTA	VALOR NUMERICO	PORCENTAJE
La esperanza	50	13%
Era Dorada	200	53%
La cabaña	80	21%
La tercera estación	50	13%
Total	380	100%

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: Autora

Gráfico 11. Preferencia del nombre del nuevo Centro Gerontológico % .La Mana. 2013.



Fuente: Investigación de campo
Elaboración: Autora

Análisis: El 53% de los encuestados prefiere el nombre “Era Dorada” para el nuevo Centro Gerontológico en La Mana, mientras tanto el 21% opinaron que La cabaña, el 13% sea La tercera estación o La esperanza.

4.1.1.3. Oferta Proyectada de los servicios gerontológicos en La Maná

La oferta proyectada se la hará a través del método de promedios móviles, tomando en cuenta el porcentaje de crecimiento de la población que es el 1.52%

Cuadro 16. Oferta de los servicios gerontológicos en La Maná. 2013.

Años	Oferta de pacientes o servicios que atienden
1	30
2	32

3	33
4	34
5	35

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: Autora

4.1.1.4. Demanda actual de los servicios gerontológicos en La Maná

Cuadro 17. Demanda actual de los servicios gerontológicos en La Maná 2013.

AÑOS	OFERTA	DEMANDA	D1
2013	10	20	-10
2014	10	30	-10
2015	10	40	-10
2016	10	50	-10
2017	10	60	-10

4.1.1.5. Demanda proyectada de los servicios gerontológicos en La Maná

Para proyectar la demanda se tomó en cuenta el crecimiento de la población, el mismo que es del 1.52% presentados por el Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos (INEC) , en base a esto se aplicó el método de Promedios Móviles, que es aquel que se basa en la tendencia actual y en el promedio de crecimiento del índice pertinente.

Cuadro 18. Demanda proyectada o futura de los servicios gerontológicos en La Maná

AÑOS	OFERTA	DEMANDA	OI
1	20	25	-5
2	30	35	-5
3	40	45	-5
4	50	55	-5
5	60	65	-5

Fuente: Investigación
Elaboración: La Autora

4.1.1.6. Tamaño del Proyecto

Una vez analizadas las variables que inciden en la elección del tamaño de la empresa, en base a la capacidad proyectada del centro y personal que laborará en el mismo; se propone el siguiente tamaño:

Cuadro 19. Tamaño del Proyecto

AÑOS	Demanda insatisfecha	Tamaño Propuesto
1	25	50
2	35	55
3	45	60
4	55	65
5	65	70

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Autora

El tamaño propuesto se encuentra calculado en base a la capacidad del centro, el mismo que contará con 25 habitaciones con dos camas en cada una en los 3 primeros años, para cubrir el incremento de la demanda del año 4 y 5 se construirán 5 habitaciones más.

4.1.1.7. Análisis del mercado

4.1.1.7.1. Análisis de la Competencia

En la Maná no existe competencia directa para el nuevo para el Centro Gerontológico “Era Dorada”. Si existe un asilo de ancianos conocido con el nombre de “Centro de Desarrollo Humano de La Maná.” Este centro alberga a 30 ancianos. Labora bajo la coordinación del patronato municipal de la Maná. Ofrece servicios de Hospedaje, alimentación, terapias sin costo alguno. No obstante la atención Médica si tiene costo, porque la proporciona un profesional externo al centro. Esa información se la presenta en el siguiente cuadro.

Cuadro 20. Identificación de la Competencia

Empresa	P/S Ofertados	Capacidad del	Ubicación	Costo
----------------	----------------------	----------------------	------------------	--------------

		Centro		
Centro de Desarrollo Humano de La Maná.	- Instalaciones - Alimentación - Atención Médica - Terapias	30 pacientes	Parroquia El Carmen, la Maná.	- Trabaja bajo la coordinación del patronato municipal de la Maná

Fuente: Investigación
Elaboración: La Autora

4.1.1.7.2. Oferta de los servicios gerontológicos en La Mana

Cuadro 21. Oferta de los servicios gerontológicos en La Maná. 2013.

Empresa	Servicios Ofertados
Centro de Desarrollo Humano de La Maná.	30 adultos

Fuente: Investigación
Elaboración: La Autora

Como se observa en el cuadro 22, la oferta del año 1 es de 30 pacientes al año en el cantón La Maná, durante el año 2013.

4.1.2. Estudio técnico

4.1.2.1. La empresa

El nombre que el centro gerontológico llevará es “Era Dorada”. Su eslogan será: Paz y seguridad para el adulto mayor.



4.1.2.2. Tipo de empresa

La empresa será de servicios que ofertará productos intangibles. El centro gerontológico Era Dorada estará dentro del grupo de las pequeñas empresas.

4.1.2.3. Misión

Brindar una atención integral, con cuidados y espacios que mejoren el nivel de vida de los adultos mayores y que los hagan sentir que son importantes para sus familiares y para la sociedad, a pesar de la enfermedad y el envejecimiento.

4.1.2.4. Visión

Era Dorada, en el año 2016, será un centro gerontológico líder en el mercado local, ofertando servicios de calidad a las personas de la tercera edad, enmarcados en los valores de solidaridad, respeto, cordialidad y buen trato.

4.1.2.5. Objetivos

Los objetivos del centro a corto, mediano y largo plazo son:

- Proporcionar a las personas de la tercera edad una Atención Integral y cuidados prolongados adaptados a sus capacidades físicas, mentales y sociales.
- Incrementar la capacidad del Centro para prestar los servicios a un mayor número de personas de la tercera edad.
- Volver el mejor centro gerontológico de la provincia y crecer a nivel nacional

4.1.2.6. Valores corporativos

Integridad

Honestidad

Equidad

Lealtad

Respeto

Trabajo en equipo

Solidaridad.

4.1.2.7. Ventajas competitivas

Las ventajas competitivas con las que contará el nuevo centro gerontológico son:

- Es el único centro gerontológico privado en el cantón La Mana.
- Ofrece servicios y tratamientos personalizados a las personas de la tercera edad.
- Cuenta con expertos para asesorar a los familiares en el cuidado del adulto mayor.
- Se encontrará ubicado en un lugar apacible que ayudará a la tranquilidad del paciente.

- Se garantizará la total satisfacción de los pacientes y sus familiares en la prestación de los servicios que se ofertan.

4.1.2.8. Estrategias de Comercialización

La comercialización es el método con el que hará llegar los servicios que prestará nuestro Centro Gerontológico a los consumidores finales.

4.1.2.9. Mecanismos de distribución en el mercado

Actualmente en el mercado, nuestros competidores optan por un mecanismo de distribución directo, ya que se atienden directamente a los clientes y no se tiene ningún tipo de intermediario.

4.1.2.10. Estrategias de Precio

El precio se establecerá en base a los costos fijos mensuales como: Servicios básicos, internet, costo de mantenimiento de vehículos, sueldos y salarios, entre otros. El precio de costo será de 260.79 mensuales por cada adulto. El precio incluye todos los servicios que el Centro brindará. Se establecerá convenios de pago para clientes especiales.

4.1.2.11. Estrategias de Servicio

- Atención personalizada.
- Agilidad en la atención.
- Amabilidad.
- Materias primas de calidad.

4.1.2.12. Estrategia de Publicidad

La publicidad del Centro Gerontológico se lo hará a través de canales de televisión a nivel local, en la radio Bonita y a través de volantes distribuidos en el mercado. A través de estos medios se dará a conocer todos los servicios y beneficios que prestará el nuevo Centro Gerontológico al mercado meta.

4.1.2.13. Ubicación de la empresa

El Centro Gerontológico “Era Dorada” estará ubicado en un lugar tranquilo y con un ambiente saludable del cantón la Maná. Específicamente estará en el centro urbano, en la siguiente dirección: Km 1, Vía a Latacunga. Junto a la carretera panamericana.

4.1.2.14. Macro localización

Grafico 12. Macro localización



4.1.2.15. Micro localización

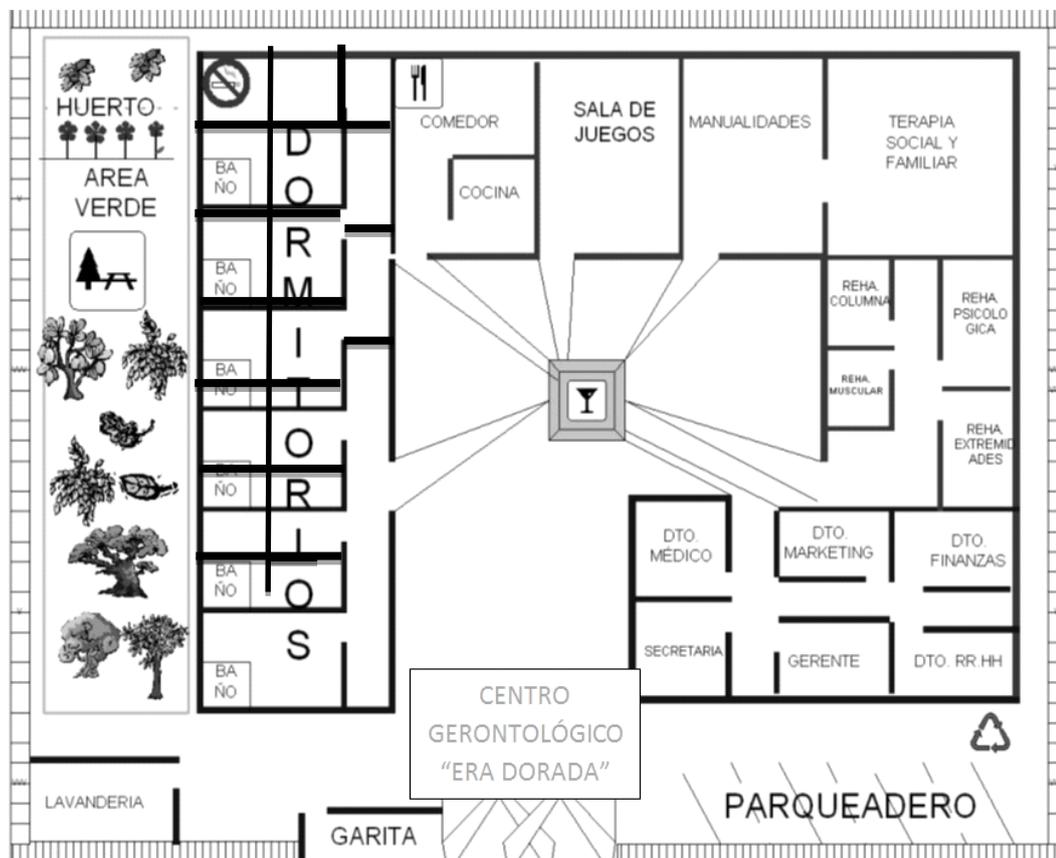
Una vez definida a la zona o población de localización se determina el terreno conveniente para la ubicación definitiva del proyecto, analizando las variables que influyen en esta decisión. Los factores que se tomaron en cuenta para la localización fueron: el Mercado de consumo. De manera secundaria están: la infraestructura física y de servicios (suministro de agua, facilidades para la disposición y eliminación de desechos, disponibilidad de energía eléctrica, combustible, servicios públicos diversos, etc.) un factor a considerar también es el Marco jurídico económico e institucional del país, de la región o la localidad, así como también que no existe otra empresa que brinde los servicios del centro gerontológico.

4.1.2.16. Diseño y distribución de planta y oficinas

El diseño de la distribución de la planta se encuentra en una escala de 1:1250.

Así, el Centro Gerontológico “Era Dorada” queda distribuido de la siguiente manera:

Gráfico 13. Diseño y distribución del centro gerontológico.



4.1.2.17. Plan operacional

4.1.2.17.1. Descripción del proceso de brindar el servicio

Las actividades que se realizarán en el centro gerontológico para prestar el servicio a los clientes son:

1. Recepción del cliente.- Estará cargo del gerente general, dentro de esta se dará la bienvenida al posible paciente y sus familiares; además, una breve explicación de lo que oferta el centro, luego se les encamina hacia la secretaria para una información, más detallada.

2. Puntualización de los servicios ofertados.- La secretaria explicará con detalle cada servicio ofertado y como se lo realizará cada uno, para de esta manera, poder recorrer las instalaciones.

3. Recorrido por las instalaciones.- Se hace necesario recorrer las instalaciones con el posible paciente y sus familiares para de esta manera, complementar la explicación y dar conocimiento del servicio de calidad que se oferta, para atraer al cliente.

4. Explicación de la manera de pago.- Al terminar con la explicación del servicio y el recorrido por las instalaciones, es importante dar a conocer sobre el valor económico del bien y que contempla dentro de este rubro para esperar que el cliente acepte.

5. Espera de la decisión del cliente.- Concluido con todo el servicio de información, esperamos que estos decidan si aceptan los servicios del centro o no, para continuar con el proceso adecuado.

6. Ingresar los datos del paciente.- Si el paciente y familiares aceptan las condiciones del servicio, se deberá ingresar los datos del paciente y familiares para la comunicación entre el centro y ellos, para que se encuentren informados de horarios de visitas o cualquier anomalía que se presente.

7. Explicación de los horarios.- Al haber ingresado los datos se le indica al paciente los horarios de comida, de cada servicio y de otras actividades a realizarse; así como también se les informa el horario de visitas a los pacientes, para de esta manera procurar el buen trato a las personas de la tercera edad y puedan realizar de mejor manera las terapias a realizarse.

8. Diagnóstico del estado de salud del cliente.- El médico revisa y evalúa la condición de salud del nuevo paciente, para llevar un control de los avances médicos en él y establecer el tipo de terapias a realizarse.

9. Instalación del paciente.- Luego de la evaluación médica, la enfermera y auxiliar de enfermería instalan al paciente en su habitación para que pueda

adaptarse a su nuevo estilo de vida; acomodando sus pertenencias en su respectivo mueble.

10. Entrega de implementos de aseo al cliente.- Se les entrega la bata los implementos para su aseo personal y se le explica cómo se realiza el aseo dentro de la habitación compartida con otro cliente.

11. Asignación de los horarios de terapias.- Mientras la enfermera y auxiliar de enfermería instalaban al cliente, el médico y terapeuta revisaban los horarios de terapias existentes, para de esta manera asignar al nuevo paciente uno nuevo para que el paciente conozca el horario en el que pueda realizarse sus rehabilitaciones acorde a las necesidades;

12. presentación del paciente nuevo con los demás pacientes.- Luego de la instalación e indicación de horarios, se presenta y socializa al nuevo paciente con los que ya se encuentran en el centro para la integración de todos.

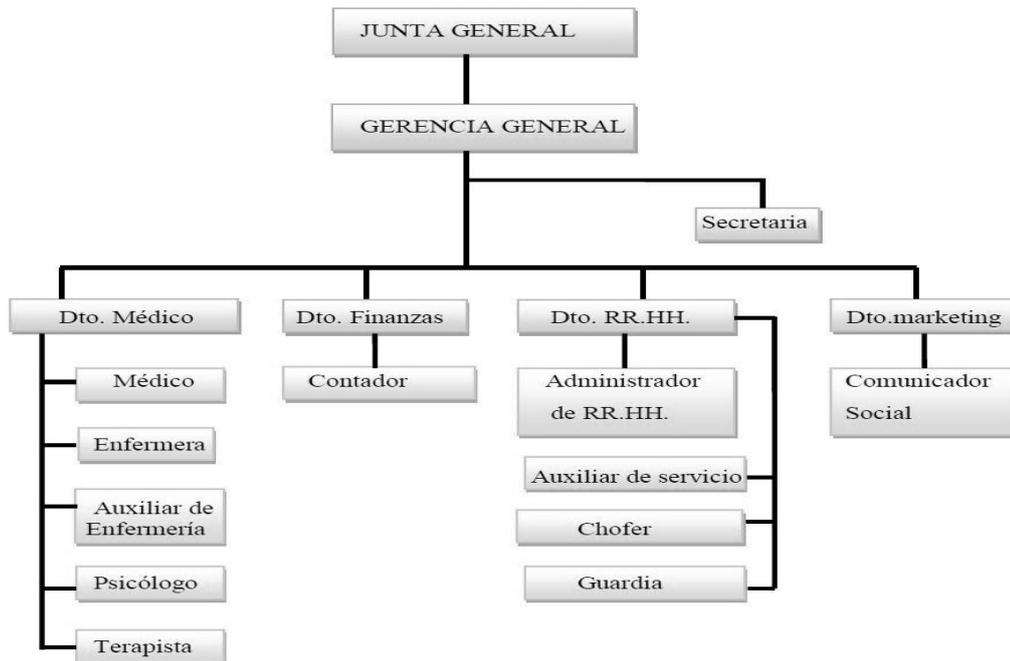
13. Facturación.- Al terminar con la instalación e integración del paciente, los familiares se reúnen con el contador del centro para efectuar el pago que cubre los servicios del centro y este emite la factura que corrobora que el valor ha sido cancelado.

14 Conversación final con los familiares.- Al concluir con el proceso anterior el gerente agradece la preferencia del centro e invita a que se sientan seguros de que sus familiares están en buenas manos.

4.1.2.18. Estructura organizacional

El organigrama estructural del Centro Gerontológico “Era Dorada” es el siguiente:

Grafico 14. Estructura Organizacional



4.1.2.19. Funciones específicas de los Roles

Al determinar las funciones específicas de cada puesto de trabajo del nuevo centro gerontológico, se realiza un Manual Operativo individual para el trabajador. Estos ayudan a obtener el Manual Operativo General de la empresa.

1. **Dirección general:** Responsable de la administración, procurando que las distintas Unidades Administrativas lleven a cabo sus funciones de la mejor manera; cumpliendo con los objetivos del centro para que este desempeño sea de alta calidad y satisfacción. Las funciones específicas de la Dirección General son:

- Coordinar a los equipos de trabajo.
- Orientar la dirección del centro.
- Definir y plantear las metas y objetivos del centro.
- Controlar y ampliar la ventaja competitiva del centro.

- Controlar y ser parte de las funciones de los diferentes departamentos del centro.

Para el normal funcionamiento de este departamento se necesitará del siguiente recurso humano:

Gerente: Será la máxima autoridad, responsable de la gestión y dirección administrativa del centro.

Secretaria: Será una auxiliar administrativo(a), orientada a realizar actividades elementales en el centro en coordinación con la gerencia.

2. **Departamento médico:** En esta área estarán tomados en cuenta toda la mano de obra directa que trabajará personalmente con los pacientes, serán los encargados de vigilar que todo el proceso de prestación de servicios se lleve a cabo de una manera correcta satisfaciendo las necesidades del cliente. Las funciones específicas del área son:

- Recibir e instalar a los pacientes.
- Definir el servicio personalizado que requiere cada uno de ellos.
- Determinar el estado de salud del paciente.
- Establecer los programas de actividades de cada paciente.
- Cuidar de su dieta.
- Cumplir con los requerimientos alimenticios del centro.
- Vigilar la seguridad del centro.
- Tener inmediata disponibilidad de los vehículos.

Esta área estará integrada por el siguiente personal:

Médico: Será la persona capacitada en el estudio de la vida, salud, enfermedades y muerte del ser humano, implica el arte de ejercer tal

conocimiento técnico para el mantenimiento y recuperación de la salud, aplicándolo al diagnóstico, tratamiento y prevención de las enfermedades.

Enfermera: La enfermera tiene como tarea principal el cuidado de los usuarios(as), en coordinación con el médico, teniendo en cuenta la integridad de la persona: su patología, medicación, familia, cultura y religión.

Auxiliar de enfermería: Son las personas que tienen poco conocimiento de la medicina; pero estarán al cuidado diario de los pacientes en todas sus necesidades, bajo la supervisión de la enfermera.

Psicólogo: Será el personal capacitado en la disciplina que estudia los procesos mentales en sus tres dimensiones: cognitiva (pensamiento), afectiva (emociones) y comportamental (conducta), a las que se pueden sumar las dimensiones moral, social y espiritual de la experiencia humana.

Terapeuta: Los terapeutas son expertos en los efectos de enfermedades y lesiones sobre el desarrollo humano normal y el funcionamiento muscular esquelético.

Finanzas: En esta área se manejará eficientemente las operaciones financieras; así como mantener actualizada la contabilidad, emitir informes mensuales que permitirán tomar decisiones acertadas. Las funciones específicas del área son:

- Presentar registros e indicadores financieros.
- Realizar comparaciones y proyecciones financieras.
- Realizar trámites y pagos legales.
- Describir y discutir contratos, licencias, marcas y seguros.
- Planear y controlar las transacciones económicas del centro.

Esta unidad administrativa estará integrada por un contador(a) quién será un profesional dedicado a aplicar, manejar e interpretar la contabilidad; con la

finalidad de producir informes para la gerencia y para terceros, que sirvan para la toma de decisiones.

4. Recursos humanos: Esta área será la encargada de las relaciones laborales, del reclutamiento y adiestramiento del personal; para que cada uno de ellos cumpla las funciones que se les designará con responsabilidad. Las funciones que se cumplirán en esta área son:

- Responsabilizarse de las buenas relaciones laborales.
- Realizar el proceso de captación, desarrollo, administración del personal.
- Evaluar el desempeño del Talento Humano; así como la administración de sueldos y salarios de los mismos.

Dentro de este departamento se debe contar con:

- **Administrador de Recursos Humanos:** Estará a cargo de todas las funciones anteriormente designadas y de la dirección del recurso humano.
- **Auxiliar de servicio:** Serán las personas encargadas de mantener el aseo de las instalaciones para evitar las infecciones por bacterias.
- **Chofer:** Será la persona encargada de conducir los vehículos del centro para transportar a los pacientes del centro a los lugares de determinados.
- **Guardia:** Es la persona que se encargará de la seguridad del centro para el bienestar de los pacientes.

5. Marketing.- Esta Unidad Administrativa será la encargada de planificar y establecer las campañas publicitarias para dar a conocer los servicios que presta y como pueden acceder a los mismas. Estas campañas estarán orientadas a la convivencia con la sociedad; de tal manera, que se sientan que cuentan con el apoyo para sus necesidades fundamentales.

El profesional encargado de este departamento debe estar capacitado a nivel académico y con la experiencia amplia en el campo, siendo el pilar fundamental de la venta de la idea negocio.

Para la difusión de la información dispone de los medios de comunicación: prensa, radio, televisión y vallas, por lo que el responsable a cargo buscará el mejor medio con el cual llegue a todos los hogares y en todos los estatus sociales del cantón.

4.1.2.20. Proceso de reclutamiento y selección del personal

El proceso de reclutamiento es una serie de pasos que queda estructurado de la siguiente manera:

- Planear y pronosticar la fuerza laboral para los puestos que deberán cubrirse.
- Disponer de un grupo de candidatos para los puestos mediante el reclutamiento.
- Hacer que los aspirantes llenen solicitudes de empleo y, en su caso, pasen por una entrevista inicial.
- Utilizar diversas técnicas de selección, para identificar los candidatos viables al puesto.
- Lograr que el candidato pase por una o más entrevistas, con la finalidad de tomar la decisión final respecto al candidato a contratar.

1. Reclutamiento.- Para el reclutamiento del personal existen varios métodos como son la publicidad, las agencias de empleo, reclutamiento en universidades, recomendaciones de profesionales, el internet, entre otras.

Para el Centro Gerontológico se utilizará la publicidad en periódicos de mayor circulación en el país, ya que este es un medio que la mayoría utiliza y representa un bajo costo; además que se colocará anuncios en las universidades para reclutar a profesionales jóvenes y activos. Los posibles candidatos al presentarse deberán dejar su hoja de vida y llenar una solicitud de empleo, la mismas que se encuentra como anexo; ya que representa un

excelente método para obtener datos básicos del candidato en forma rápida, y verificable y precisa. En la misma se incluirá información sobre formación académica, experiencia laboral y pasatiempos.

2. Selección.- Una vez que se tienen el grupo de posibles candidatos se elegirá a los mejores para ocupar los puestos vacantes; para esto se reducirá el grupo mediante las herramientas de selección.

Dentro del proceso de selección se realizará la entrevista la misma que nos permitirá obtener información en forma oral, sobre los aspectos de capacidad de predecir el desempeño en el puesto. Al momento de la entrevista se debe mostrar cordialidad, plantear preguntas claras, y darles tiempo a los entrevistados para la contestación de las preguntas.

Para obtener información verás se debe planear y estructurar la entrevista, el formato de entrevista a aplicarse en la selección del personal del centro se encuentra como anexo.

3. Contratación.- Dentro de esta etapa se deberán tomar en cuenta todos los aspectos legales determinados por las autoridades competentes para el proceso de contratación.

En el centro se realizarán contratos escritos con los trabajadores por un periodo de 3 meses de prueba, y luego se le hará contrato permanente, se incluirán cláusulas donde se comprometan a trabajar bajo las políticas de la empresa, las formas de pago, la cantidad a remunerar y el tipo de prestaciones que de acuerdo a la ley se les otorgan. También se estipulará el porcentaje de la remuneración que se les rebajará en caso de atraso o falta al puesto de trabajo; el horario de trabajo y el pago de horas extras a cada uno de los trabajadores del centro.

4. Inducción.- En esta etapa se realiza la presentación del trabajador en el ámbito laboral del centro, este es un elemento de gran importancia ya que a través de ésta el trabajador se enterará de las políticas, normas y reglas de la

empresa; así como también, de sus metas y objetivos a ejecutarse. Este proceso se lo llevará de la siguiente manera:

Persona encargada de la inducción: Administrador del departamento de Recursos Humanos, con la colaboración del gerente del centro. Proceso a realizarse:

- Presentación del concepto.
- Presentación de la misión y valores corporativos.
- Descripción del puesto que va a desempeñar el trabajador.
- Dar a conocer el reglamento interno.
- Capacitación en general del funcionamiento.

Para que la inducción sea exitosa deberá cumplir con los siguientes objetivos:

1. Lograr que se sienta bienvenido.
2. Hacer que entienda la organización del centro en un sentido amplio y completo.
3. Especificar claramente lo que se espera de él en términos de trabajo y comportamiento.
4. Esperar que socialice en las formas de trabajo del centro y con los demás colaboradores.
5. Desarrollo del personal, dentro de esta etapa se encuentra el adiestramiento y la capacitación, al ser una nueva empresa se les dará en primera instancia a los nuevos colaboradores, un adiestramiento del puesto que se le ha asignado.
6. Evaluación del desempeño, la evaluación del desempeño de los colaboradores, es un punto delicado pero de vital importancia ya que se valora el desempeño del trabajador en su ámbito laboral, debido a que

incide sobre la eficiencia, eficacia y efectividad de la empresa y el desempeño del trabajador.

7. Administración de remuneraciones al personal, Para la administración de sueldos y salarios se tomarán en cuenta las leyes vigentes en las cuales se establecen parámetros para la asignación de sueldos y salarios.

8. Relaciones de trabajo, el ambiente de trabajo es un factor principal que incide en el rendimiento de los colaboradores, dentro de este punto debemos contemplar que existirá motivación, comunicación y trabajo en equipo. La motivación es importante para reforzar las conductas positivas en el talento humano, por lo que en el centro se desarrollará el programa del mejor empleado del mes, programa anual de convivencia de todos los colaboradores de la empresa.

4.1.3. Análisis Económico y Financiero

4.1.3.1. Análisis económico

Los requerimientos económicos del Centro Gerontológico “Era Dorada”, considerarán la compra de un terreno y el costo de la construcción del edificio. Los requerimientos se resumen en el siguiente cuadro:

Cuadro 22. **Inversión en activos fijos.**

Descripción	Área m2	Valor unitario	Valor total
Terreno	500	200.00	100.000,00
Construcción edificios			
Área administrativa	26	500,00	13.000,00
Área de rehabilitación física	18	200,00	3.600,00
Área de terapia social	40	200,00	8.000,00

Área de nutrición y alimentación	30	200,00	6.000,00
Área de dormitorios	80	200,00	16.000,00
Área para lavandería	20	200,00	4.000,00
Espacios verdes y parqueadero	40	25,00	1.000,00
Total		800	151.600,00

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Autora

Cuadro 23. Inversión en maquinaria y Equipos

Maquinaria y equipo			
Detalle	Cantidad	Valor unitario	Valor total \$
Aparato para Terapia de ultrasonido marca TUR	1	400,00	400,00
Equipo de tracción cervical Lumbard	1	600,00	600,00
Equipo electroterapia physiomed	1	800,00	800,00
Tanque de 12 compresas calientes	1	500,00	500,00
Balanza para adultos marca healthometer	1	200,00	200,00
Sillas de ruedas made in USA	8	150,00	1.200,00
Sierra eléctrica de yeso	1	500,00	500,00
Porta sueros	5	25,00	125,00
Set de diagnóstico marca riester	1	80,00	80,00
Tomas de oxígeno de pared	5	60,00	300,00
Un computador	4	650,00	2.600,00
Impresora	4	120,00	480,00
Televisor	1	150,00	150,00
Cocinas industriales	2	100,00	200,00
Refrigeradoras	2	250,00	500,00
Licadoras	2	35,00	70,00
Microondas	2	120,00	240,00
Calefón marca ECASA	2	100,00	200,00
Videl	2	5,00	10,00

Patos	2	5,00	10,00
TOTAL			9.165,00

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Autora

Cuadro 24. Inversión en Muebles y enseres

Muebles y enseres			
Detalle	Cantidad	Valor unitario	Valor total \$
Estaciones de trabajo	5	150,00	750,00
Sillas giratorias	10	30,00	300,00
Archivadores	9	80,00	720,00
Sillas	12	18,00	216,00
Camas	50	120,00	6.000,00
Armarios	50	35,00	1.750,00
Veladores	50	25,00	1.250,00
Juegos de Comedores	6	140,00	840,00
TOTAL			11.826,00

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Autora

Cuadro 25. Inversión en Muebles y enseres

Muebles y Enseres			
Detalle	Cantidad	Valor unitario	Valor total \$
Basureros	70	2,00	140,00
Rodapiés	70	1,50	105,00
Batas	80	4,00	320,00
Toalla	80	2,30	184,00
Cobijas	100	25,00	2.500,00
Almohadas	60	1,30	78,00
Uniformes personal (mandil)	18	7,00	126,00
Colchones	54	50,00	2.700,00
Manteles	16	12,00	192,00
Cortinas	55	6,00	330,00
Total			6.675,00

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Autora

Cuadro 26. Inversión en menajes

Menaje			
Detalle	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Vajillas	12	35	420,00
vasos (docenas)	5	3	15,00
Cubiertos (juego)	13	8	104,00
Utensilios de cocina	1	200	200,00
Accesorios manualidades	1	100	100,00
Total		839,00	

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: La Autora

Cuadro 27. Gastos de alimentación y medicina

Materia prima		
Detalle	Valor mensual \$	Valor Anual
Medicinas	35,00	420,00
Alimentación	3.588,86	43066,32
Total	3.623,86	43.486,32

Fuente: Investigación

Elaboración: La Autora

Cuadro 28. Gastos en Servicios básicos

Servicios básicos			
Detalle	Cantidad	Valor unitario	Valor mensual \$
Energía Eléctrica (Kw)	800	0,04	32,00
Agua Potable (m3)	300	0,02	6,00
Telecomunicaciones (min)	1500	0,01	15,00
Gas Industrial (unidades)	2	15	30,00

Total			83,00
--------------	--	--	--------------

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Autora

Cuadro 29. Gastos diferidos

Gastos diferidos	Cantidad
Detalle	
Gastos de constitución	1.000,00
Gastos de instalación y montaje	1.500,00
Total	2.500,00

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Autora

Cuadro 30. Gastos Administrativos y ventas

Gastos de Administración y ventas		
Detalle	Valor mensual	Valor anual
Gasto de Administración	\$ 19565,48	
Gasto nómina personal administrativo	1.368,79	16.425,48
Suministros de Oficina	60,00	720,00
Suministros de limpieza	150,00	1.800,00
Mantenimiento de equipos	20,00	240,00
Mantenimiento de Vehículos	31,67	380,00
Ventas	\$ 600,00	
Publicidad y promoción en Tv	40,00	480,00
Hojas volantes	10,00	120,00

Total Gastos Adm. y Ventas	\$ 20165,40
-----------------------------------	--------------------

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: Autora

4.1.3.2. Plan de Inversiones

Los Activos Fijos que van a ser adquiridos por la empresa “Era Dorada” son los siguientes:

Cuadro31. Inversión

Componente	Rubro
1) Inversión Fija	205.105,00
Terrenos	100.000,00
Edificios y construcciones	51.600,00
Vehículos	25.000,00
Maquinaria y equipo	9.165,00
Muebles y enseres	19.340,00
2) Inversión diferida	12.755,00
Gastos de instalación	1.500,00
Gastos de constitución	1.000,00
Imprevistos (5% activos fijos)	10.255,00
Total inversión inicial (1+2)	217.860,00

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: Autora

4.1.3.3. Financiamiento

1. Financiamiento con Capital Propio. El aporte de los posibles inversionistas interesados en el proyecto, equivale al % 54 del total de la inversión inicial requerida para la puesta en marcha del proyecto. (117.860,00)

2. Financiamiento Mediante Crédito. La diferencia de la inversión inicial requerida será cubierta a través de un préstamo concedido por el Banco del Pichincha-La Maná, por un monto de \$ 100.000,00, correspondiente al 46%,

debido a que los posibles inversionistas han concluido que esta institución financiera ofrece las mejores condiciones de crédito.

3. Condiciones Financieras del Préstamo

Tipo de Crédito: Comercial PYMES

Destino Legal: Activos fijos, activos diferidos, capital de Trabajo.

Monto Solicitado: \$ 100.0000, 00 Dólares

Plazo Contratado: 5 años

Período de Gracia solicitado: 1 año

Tasa de Interés Anual: 11%

Amortización Convenida: Trimestral

Garantías: Contrato

Inversionistas: 4

4.1.3.4. Amortización de la Deuda (En dólares)

Para el cálculo de la amortización del préstamo se realiza en base a la siguiente formula:

$$C = \frac{P \times i}{1 - (1 + i)^{-n}}$$
$$C = \frac{100.000,00 \times 0.11}{1 - (1 + 0.11)^{-5}} = \frac{11.000,00}{1 - 0.5934513281} = \frac{11.000,00}{0.4065486719}$$
$$= 27.057,03$$

- **Formula del Interés**

$$\text{Capital} \times \text{Interés} = \text{Pago Interés}$$
$$100.000,00 \times 0.11 = 11.000,00$$

- **Formula Pago de Capital**

$$\text{Pago Capital} = \text{Cuota} - \text{Pago Interés}$$

$$P = 27.057,03 - 11.000,00 = 16.057,03$$

- **Formula Saldo Final**

$$\text{Saldo Final} = \text{Saldo Inicial} - \text{Pago Capital}$$

$$\text{S.F} = 100.000,00 - 16.057,03$$

$$\text{S.F} = 83.942,9$$

Cuadro 32. Amortización de la Deuda

AÑO	CAPITAL O SALDO INICIAL	PAGO DE INTERES	PAGO CAPITAL	CUOTA	SALDO FINAL
1	100.000,00	11.000,00	16.057,03	27.057,03	83.942,97
2	83.942,97	9.233,72	17.823,30	27.057,03	66.119,67
3	66.119,67	7.273,16	19.783,87	27.057,03	46.335,80
4	46.335,80	5.096,94	21.960,09	27.057,03	24.375,71
5	24.375,71	2.681,33	24.375,71	27.057,03	-0-

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Autora

4.1.3.5. Costos Anuales Proyectados

Los cuadros que a continuación se presentan resumen la proyección de los costos totales para la creación del centro gerontológico a partir del primer año de operaciones, gastos de administración han sido proyectados en base al promedio de inflación, según las proyecciones del Banco Central, será de un 6.00 % aproximadamente.

4.1.3.6. Costos Unitarios de atención al usuario (En dólares)

Para determinar los Costos del valor de la estadía se dividió el Costo Total para el número de pacientes; a continuación se presenta su cálculo:

$$C.U.P. = CT / QT$$

Dónde:

V.E = Valor Estadía

C.T. = Costo Total

N.P. = N° Paciente

$CT/N.P = V.E$

108.247,29/50=2.164,95 Anual por Pct.
 2.164,95/12=180,41 Mensual por Pct.

CUADRO 33. Costos Unitarios (En dólares)

Detalle	Años				
	1	2	3	4	5
Costo Total	108.247,29	108.247,29	108.247,29	108.247,29	108.247,29
Personas a utilizar nuestro Servicio	50	55	60	65	70
Costo Unitario anual	2164,95	1968,13	1804,12	1665,34	1546,39
Costo Unitario mensual	180,41	164,01	150,34	138,78	128,87
Posible Utilidad (30%)	54,12	49,20	45,10	41,63	38,66
Precio	234,54	234,54	234,54	234,54	234,54
TOTAL INGRESOS	11.726,79	12.899,70	14.072,40	15.245,10	16.417,80

Fuente: Investigación
 Elaboración: La Autora

Cuadro 34. Costos anuales proyectados (En dólares)

	1	2	3	4	5
Numero de servicios	50	55	60	65	70
1. Gastos Fijos	33.595,49	33.595,49	33.595,49	33.595,49	33.595,49
Mano de Obra Indirecta	15.881,76	15.881,76	15.881,76	15.881,76	15.881,76
Servicios básicos	960,00	960,00	960,00	960,00	960,00

Depreciaciones	11.938,68	11.938,68	11.938,68	11.938,68	11.938,68
Amortiz. de la Inversión Deferida	4.815,05	4.815,05	4.815,05	4.815,05	4.815,05
Gastos Administrativos:	19565,48	19565,48	19565,48	19565,48	19565,48
Sueldos y salarios	16425,48	16.425,48	16.425,48	16.425,48	16.425,48
Sum. de oficina	720,00	720,00	720,00	720,00	720,00
Sum. de limpieza	1800,00	1800,00	1800,00	1800,00	1800,00
Mant. de Equipos	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00
Mant de Vehículo	380,00	380,00	380,00	380,00	380,00
Gastos de Ventas	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
Publicidad y promoción	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
Gastos Financieros	11.000,00	11.000,00	11.000,00	11.000,00	11.000,00
Intereses	11.000,00	11.000,00	11.000,00	11.000,00	11.000,00
Gastos Varios	43.486,32	43.486,32	43.486,32	43.486,32	43.486,32
Alimentación	43.066,32	43.066,32	43.066,32	43.066,32	43.066,32
Medicinas	420,00	420,00	420,00	420,00	420,00
Total	108.247,29	108.247,29	108.247,29	108.247,29	108.247,29

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Autora

Cuadro 35. Ingresos anuales proyectados (En dólares)

Año	No de servicios/mes	Precios	Total ingresos mensuales	Ingresos anuales
Año 1	50	234,54	11.727,00	140.724,00
Año 2	50	234,54	12.899,70	154.796,40
Año 3	50	234,54	14.072,40	168.868,80
Año 4	50	234,54	15.245,10	182.941,20
Año 5	50	234,54	16.417,80	197.013,60

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Autora

Los ingresos correspondientes anuales proyectados están definidos por el volumen de los servicios prestados los cuales comprende, atención médica, terapias, estancia, por la demanda esperada con un valor de 234,54 por mes por cada persona.

Cuadro 36. Estado de Resultados. (En dólares)

Cuentas	AÑOS				
	1	2		4	5
Ingresos					
Ventas	140.724,00	154.796,40	168.868,80	182.941,20	197.013,60
Egresos					
Costos de venta	33.595,49	33.595,49	33.595,49	33.595,49	33.595,49
Utilidad bruta	107.128,51	121.200,91	135.273,31	149.345,71	163.418,11
Gastos de operación	20.165,48	20.165,48	20.165,48	20.165,48	20.165,48
Gastos Administrativos	19.565,48	19.565,48	19.565,48	19.565,48	19.565,48
Gastos de ventas	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
Utilidad operacional	86.963,03	101.035,43	115.107,83	129.180,23	143.252,63
Gastos financieros					
Intereses	11.000,00	9.233,72	7.273,16	5.069,94	2.681,33
Utilidad antes de participac.	75.963,03	91.801,71	107.834,67	124.110,29	140.571,30
Participación trabajadores	11.394,45	13770,26	16175,20	18616,54	21085,70
Utilidad antes de impuesto	64.568,58	78.031,45	91.659,47	105.493,75	119.485,61
Impuesto a la renta 25 %	16.142,14	19.507,86	22.914,87	26.373,44	29.871,40
Utilidad antes de reserva	48.426,43	58.523,59	68.744,60	79.120,31	89.614,20
5% Reserva legal	2.421,32	2.926,18	3.437,23	3.956,02	4.480,71
Utilidad del ejercicio	46.005,11	55.597,41	65.307,37	75.164,29	85.133,49

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Autora

Cuadro 37. Flujo de caja/Estado de fuentes

AÑO 0		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
A. Ingresos operacionales		140.724,00	154.796,40	168.868,80	182.941,20	197.013,60
Ingresos por Ventas		140.724,00	154.796,40	168.868,80	182.941,20	197.013,60
B. Egresos operacionales	-	80.682,56	80.682,56	80.682,56	80.682,56	80.682,56
Medicina y alimentación		43.486,32	43.486,32	43.486,32	43.486,32	43.486,32
Mano de Obra Indirecta		15.881,76	15.881,76	15.881,76	15.881,76	15.881,76
Costos indirectos		1.149,00	1.149,00	1.149,00	1.149,00	1.149,00
Gastos de Administrativos		19.565,48	19.565,48	19.565,48	19.565,48	19.565,48
Gastos ventas		600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
C. Flujo operacional (a -b)		60.041,44	74.113,84	88.186,24	102.258,64	116.331,04
D. Ingresos no operacionales	2	38.995,71	38.995,71	38.995,71	38.995,71	75.598,01
Créditos a contratarse a largo plazo	100.000,00					
Aportes de capital	117.860,00					
Depreciación		11.938,68	11.938,68	11.938,68	11.938,68	11.938,68
Amortización		27.057,03	27.057,03	27.057,03	27.057,03	27.057,03
E. Egresos no operacionales	213.660,25	62.912,30	66.887,55	71.278,94	74.437,63	78.014,14
Pago de intereses		11.000,00	9.233,72	7.273,16	5069,94	2.681,33
Pago de créditos a largo plazo		24.375,71	24.375,71	24.375,71	24.375,71	24.375,71
Pago participación de utilidades		11.394,45	13.770,26	16.715,20	18.618,54	21.085,70
Pago de impuestos		16.142,14	19.507,86	22.914,87	26.373,44	29.871,40
Terrenos	100.000,00					
Edificios	51.600,00					
Maquinaria y equipos	9.165,00					
Muebles y enseres	19.340,00					
Vehículos	25.000,00					
Cargos diferidos	8.555,25					
F. Flujo no operacional (d-e)	-	-23.916,59	-27.891,84	-32.283,23	-35.441,92	-2.416,13
G. Flujo neto generado (c+f)	-	36.124,85	46.222,00	55.903,01	66.816,72	113.914,91
Σ Depreciación		11.938,68	11.938,68	11.938,68	11.938,68	11.938,68

Σ Pago de Interés		11.000,00	9.233,72	7.273,16	5.069,94	2.681,33
		59.063,53	67.394,40	75.114,85	83.825,34	128.534,92

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: Autora

4.1.3.7. Análisis Financiero

4.1.3.7.1. Valor Actual Neto (VAN)

Cuadro 38. Valor Actual Neto (VAN).

Años	Flujos de efectivo
0	213.660,25
1	59.063,53
2	67.394,40
3	75.114,85
4	83.825,34
5	128.534,92

Fuente: Investigación de campo
Elaboración: Autora

Formula del Valor Actual Neto

$$\text{VAN} = 59.063,53 / (1+0.58) + 67.394,40 / (1+0.58)^2 + 75.114,85 / (1+0.58)^3 + 83.825,34 / (1+0.58)^4 + 128.534,92 / (1+0.58)^5 - 213.660,25$$

$$\text{VAN} = 261.982,937 - 213.660,25$$

$$\text{VAN} = \$48.322,69$$

El valor actual Neto alcanza el monto de **\$48.322,69** dato que indica que el proyecto rinde esa cantidad por sobre lo mínimo exigido.

4.1.3.7.2. Tasa Interna de Retorno (TIR)

Cuadro 39. Tasa Interna de Retorno (TIR)

Años	Flujos de efectivo
0	213.660,25
1	59.063,53

2	67.394,40
3	75.114,85
4	83.825,34
5	128.534,92

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Autora

Fórmula del TIR

A= Costos de la inversión total

Qi= Flujos netos de caja

K= Tasa de descuento

$$= \frac{(-59063,53 + 67.394,40 + 75.114,85 + 83.825,34 + 128.534,92)}{(1 * 59063,53) + (2 * 67.394,40) + (3 * 75.114,85) + (4 * 83.825,34) + (5 * 128.534,92)}$$

$$= \frac{295.805,98}{1397172,80} = 0,21171753$$

$$i = 21$$

El resultado obtenido es una TIR del 21%, que es mayor al costo de oportunidad del dinero, es decir, a la tasa pasiva en las instituciones financieras, que alcanza un promedio del 21 % anual, por lo que el proyecto desde este punto de vista es rentable.

4.1.3.7.3. Punto de equilibrio

Para determinar el punto de equilibrio se desarrollara la siguiente formula:

P.E.P= Costos fijos totales

1- Costos variables

Ventas

$$P.E.M = \frac{33595,4933595,4933595,49}{43486,32 \cdot 1 - 0,309018504 \cdot 0,690981495}$$

140724,00

P.E.M= 48619,94 Ventas de equilibrio anual

4.1.3.7.4. Relación Beneficio Costo

RELACIÓN BENEFICIO COSTO= VENTAS TOTALES/COSTOS

RELACIÓN BENEFICIO COSTOS = \$ 140724/108247,29

RELACIÓN BENEFICIO COSTO= 1,30

La relación costo beneficio muestra que por cada dólar invertido se recupera \$0.30ctvs

4.1.4. Discusión

Nieto, Edison y Parra, Elizabeth (2013), en su trabajo de investigación titulada: “Estudio de factibilidad para la creación de un centro gerontológico para el adulto mayor, CIDAM”, concluyen que el proyecto es rentable y factible. El presente proyecto también muestra índices de rentabilidad.

Por otro lado, la investigación de Nieto y Parra (2013) tuvo como mercado meta el estrato medio-alto y alto. La presente investigación tuvo por target los estratos medio-medio y medio-bajo. En esas circunstancias, Nieto y Parra determinaron un precio de venta de los servicios de \$750 por cada adulto, por cuidados y por parte de los medicamentos. Esta investigación fijó el precio en \$234,54 considerando la diferencia de ingresos de los mercados meta respectiva.

Nieto y Parra, con este precio, y considerando una capacidad instalada de 30 usuarios, determinan un VAN positivo de 161.964, con una TIR del 15%, es decir 12 puntos más del costo de oportunidad del 15% (costo de la tasa pasiva bancaria).

En el caso del presente estudio de factibilidad económica y financiera, el valor actual Neto (VAN) alcanza el monto de \$48.322,69. La Tasa Interna de Retorno (TIR) es del 21 %, que es mayor al costo de oportunidad del dinero, es decir, a la tasa pasiva en las instituciones financieras (5%). El punto de equilibrio en US\$ es de 48619.94, y una relación Beneficio/costo de \$1.30

Los dos proyectos, desde este punto de vista, son viables.

4.1.5. Comprobación y Desaprobación de hipótesis

Hipótesis	Apreciación	Resultado	Comprobación
La elaboración de estudio de factibilidad para la creación de un centro gerontológico en el cantón La Mana, Año 2013, permitirá determinar su viabilidad y rentabilidad.	Los proyectos de factibilidad se constituyen en una guía para la creación del centro gerontológico Permitiendo la acertada toma de decisión, contribuyendo al éxito.	El proyecto del estudio de factibilidad para la implementación del centro gerontológico es factible debido a la rentabilidad a obtener.	De acuerdo a los resultados obtenidos existe factibilidad para la creación del centro gerontológico por lo tanto se acepta la hipótesis 1.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

- El estudio de mercado evidenció que el nivel de aceptación de los servicios de un centro gerontológico, en el mercado de la Maná, alcanzó el 71%. Este valor corresponde a la intención de compra del mercado meta, en los estratos medio-medio y medio-alto.
- El proyecto es viable debido a que el monto de las inversiones y costos de las operaciones relativas a un centro gerontológico en el cantón La Mana, por medio del estudio técnico, arrojó los siguientes rubros y componentes: Inversión Fija de \$217.860; una utilidad de \$46.005,11
- Los índices financieros fueron: El valor actual Neto alcanza el monto de \$48.322,69 La Tasa Interna de Retorno es del 21%, que es mayor al costo de oportunidad del dinero.

5.2. Recomendaciones

- Incrementar el nivel de aceptación de los servicios de un centro gerontológico, en el mercado de la Maná, por sobre el 71%, a través de una campaña de comunicación publicitaria intensiva.
- Poner en marcha el proyecto del centro gerontológico en el cantón la Mana, tomando como referencia la investigación realizada que demuestra su viabilidad, y proyecta la inversión establecida y la utilidad a generar.
- Implementar el proyecto, dada la evidencia de su rentabilidad, y por ende se considerafactible la ejecución del presente proyecto por la utilidad a obtener.

.

CAPÍTULO VI

BIBLIOGRAFÍA

6.1. Literatura citada

- Altarriba, F.-X. (2009). Gerontología. Mexico ,Marcombo.
- Altisen, c. (2009). Metodología de la Investigación científica. Buenos Aires: Libros en red.
- Baca, G. (2010). Evaluación de Proyectos. Mexico: Prentice-hall.
- Balanko- Dickson, G. (2008). Como preparar un plan de negocios exitoso. Mexico: McGraw-Hill.
- Belch, G. (2010). Marketing. Mexico: Prentice Hall.
- Blanco, A. (2008). Formulacion y evaluación de proyectos. caracas: Fondo editorial TRopykos.
- Borello, A. (2010). Plan de negocios. Bogota, Santa fe: McGrawhill.
- Brian, F. (2012). Como desarrollar un plan de negocios. Barcelona: Geodisa.
- Eugene, F. (2009). Fundamentos de Administración Financiera. Mexico: McGrawHill.
- Giovanny, G. (2012). Punto de equilibrio. Madrid: Deusto.
- Gonzales, D. (2009). Plan de negocios para emprendedores. Mexico: Graw Hill Mexico.
- Inesta, I. (2010). Marketing. Madrid: Limusa.
- Kolter Philip y Armstrong, G. (2012). Marketing. Mexico: Prentice Hall.
- Kotler, P. (2008). Principios de Marketing. Nueva York: Prentice Hall.
- Lawrence, G. y Mc Daniel, Carl. (2008). El futuro de los negocios. Mexico: CengagelLearning.
- Palacios, L. (2010). Principios esenciales para realizar proyectos. un enfoque latino. Cracas: Universidad catolicaAndres Bello.
- Sagap, j. (2008). Evaluacion de proyectos. Mexico: McGrawhill.
- Salgado, A. (2008). Manual de Geriatria. madrid: Elsevier.
- Stanton, W. (2008). Fudamentos de Marketing. Mexico: Thomson Learning.
- Stutely, R. (2008). Plan de negocios: La estrategia Inteligente. Mexico: Prentice-hall.

Terragno, D. y. (2008). Plan de negocios. Madrid: SBA.

Van Home, J. y. (2008). Fundamentos de la administracion Financiera. Barcelona: Pearson Educación.

VasquezCasielles y trespaciosGutierrez, J. (2008). Marketing: Estrategias y aplicaciones sectoriales. Madrid: Civitas.

Wenberger, K. (2008). Como Diseñar un plan de negocios competitivo Lima: Universidad del Pacifico. Mexico: Universidad del pacifico.

6.2. Linkografia

Wikipedia. (15 de Mayo de 2009). Administracion de empresas. Obtenido de http://es.wikipedia.org/wiki/Administraci%C3%B3n_de_empresas

WiKipedia. (25 de Noviembre de 2009). Geriantrologia. Obtenido de <http://es.wikipedia.org/wiki/Geriatr%C3%ADa>

<https://www.facebook.com/CarpimobGlobal/posts/693072540712793>

<https://prezi.com/3kzzlatmymce/copy-of-estudios-administrativos/>

<https://prezi.com/yseezumt61I3/estudio-administrativo-full/>

https://es.wikipedia.org/wiki/Contador_p%C3%ABlico

http://www.inclusion.gob.ec/wpcontent/uploads/downloads/2012/09/Agendas_A DULTOS.pdf

http://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CBwQFjAA&url=http%3A%2F%2Fecath1.s3.amazonaws.com%2Fpracticapr ofesionalizante3%2F1784089911.TEORIA%2BDE%2BLA%2BFACTIBILIDAD.doc&ei=PAGcVdSDOISrNojcgOAD&usg=AFQjCNH9EST7ZvP866_rH6a6tUxBy AVy3g&sig2=0FQ_RI0bkvJUO586H8nAOQ&bvm=bv.96952980,d.eXY&cad=rja

<http://www.mercadeo.com/blog/2010/01/los-planes-de-negocios-2/>

CAPÍTULO VII

ANEXOS

Matriz de Conceptualización y Operacionalización de Variables

Cuadro 41. Matriz de Conceptualización y Operacionalización de Variables

Variable	Definición	Dimensiones	Subdimensiones
Independiente Estudio de Factibilidad	Un estudio de factibilidad es la investigación que efectúa una empresa para determinar si el negocio que se tiene planificado tendrá ventajas o desventajas, y cuáles serán las habilidades que se deben desarrollar para que tenga éxito.	Estudio de mercado Plan de marketing	Oferta Demanda Comercialización Estrategia de marketing Marketing-Mix
Dependiente Servicios Gerontológicos integrales	Centro Gerontológico orientado hacia la atención de ancianos dependientes, con atención especial para realizar la mayor parte de las actividades cotidianas, y cuidar su salud frágil.	Estudio técnico Estudio económico Evaluación financiera Servicios de cuidados gerontológicos Cuidado integral	Tamaño del proyecto Localización Ingeniería del proyecto Descripción del proceso Atención especial Servicios de salud

Anexo. Habitantes del cantón La Mana. Por parroquias. Censo de Población 2010. INEC.

CANTÓN	PARROQUIA	URBANO	RURAL	Total
La Maná	GUASAGANDA	-	3,908	3,908
La Maná	LA MANA	23,775	12,479	36,254
La Maná	PUCAYACU	-	2,054	2,054
La Maná	Total	23,775	18,441	42,216

Anexo 2. Habitantes del cantón Quevedo. Por edades. Censo de Población 2010. INEC.

Población del Cantón La Maná por: Grandes grupos de edad	Hombre	Mujer	Total
Población del Cantón La Maná por: De 0 a 14 años	7259	7254	14513
Población del Cantón La Maná por: De 15 a 64 años	12978	12534	25512
Población del Cantón La Maná por: De 65 años y más	1183	1008	2191
Población del Cantón La Maná por: Total	21420	20796	42216

Población del Cantón La Maná por: Grupos de edad	Hombre	Mujer	Total
Población del Cantón La Maná por: Menor de 1 año	392	444	836
Población del Cantón La Maná por: De 1 a 4 años	1950	1881	3831
Población del Cantón La Maná por: De 5 a 9 años	2479	2587	5066
Población del Cantón La Maná por: De 10 a 14 años	2438	2342	4780
Población del Cantón La Maná por: De 15 a 19 años	2173	2092	4265
Población del Cantón La Maná por: De 20 a 24 años	1966	1996	3962
Población del Cantón La Maná por: De 25 a 29 años	1847	1851	3698
Población del Cantón La Maná por: De 30 a 34 años	1547	1589	3136
Población del Cantón La Maná por: De 35 a 39 años	1364	1297	2661
Población del Cantón La Maná por: De 40 a 44 años	1157	1079	2236
Población del Cantón La Maná por: De 45 a 49 años	1005	898	1903
Población del Cantón La Maná por: De 50 a 54 años	823	674	1497
Población del Cantón La Maná por: De 55 a 59 años	596	597	1193
Población del Cantón La Maná por: De 60 a 64 años	500	461	961
Población del Cantón La Maná por: De 65 a 69 años	456	386	842
Población del Cantón La Maná por: De 70 a 74 años	298	286	584
Población del Cantón La Maná por: De 75 a 79 años	191	150	341

Población del Cantón La Maná por: De 80 a 84 años	138	101	239
Población del Cantón La Maná por: De 85 a 89 años	71	59	130
Población del Cantón La Maná por: De 90 a 94 años	21	18	39
Población del Cantón La Maná por: De 95 a 99 años	7	6	13
Población del Cantón La Maná por: De 100 años y más	1	2	3
Población del Cantón La Maná por: Total	21420	20796	42216

Anexo Habitantes del cantón Quevedo. Por edades de 20 a 64 años. Censo de Población 2010. INEC.

Población del Cantón La Maná por: De 20 a 24 años	1966	1996	3962
Población del Cantón La Maná por: De 25 a 29 años	1847	1851	3698
Población del Cantón La Maná por: De 30 a 34 años	1547	1589	3136
Población del Cantón La Maná por: De 35 a 39 años	1364	1297	2661
Población del Cantón La Maná por: De 40 a 44 años	1157	1079	2236
Población del Cantón La Maná por: De 45 a 49 años	1005	898	1903
Población del Cantón La Maná por: De 50 a 54 años	823	674	1497
Población del Cantón La Maná por: De 55 a 59 años	596	597	1193
Población del Cantón La Maná por: De 60 a 64 años	500	461	961
Total	10805	10442	21247



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACION FINANCIERA

Anexo 4. Cuestionario para la encuesta dirigida a los habitantes de La Maná, hombres y mujeres de 18 a 65 años.

Rango de edad

20 a 30

30 a 40

Más de 40

Género

Masculino

Femenino

Encuesta No. _____ Sector _____ Parroquia _____ Mz. _____

1. ¿Conoce usted el tipo de servicio que oferta un Centro Gerontológico?

Si () No ()

1. ¿Tiene Usted familiares de la tercera edad?

Si () No ()

3. En la actualidad, ¿en qué lugar permanecen sus familiares de la tercera edad?

a) En su hogar ()

b) En casa de sus familiares ()

c) En casa de sus amigos ()

d) En un centro gerontológico ()

e) En un asilo ()

f) Otros lugares ()

4. ¿Quién cuida de sus familiares de la tercera edad?

a) Usted ()

- b) Hermano/a ()
- c) Hijo /a ()
- d) Tío/a ()
- e) Sobrino/a ()
- f) Otro Familiar ()
- g) Enfermera/o ()
- h) Empleada Doméstica ()
- i) Personas especializados en un centro gerontológico ()
- j) Personal colaborador de un asilo ()
- k) Otros ()

¿Qué servicios le gustaría que se brinden en el Centro Gerontológico?

Servicios Gerontológicos	Sí	No
Atención médica		
Terapias de rehabilitación física y mental		
Terapias ocupacionales		
Rumba Terapia		
Servicio de Lavandería		
Dietas alimenticias		
Transporte		
Hospedaje		
Servicio de Enfermería		
Lecturas		

6. ¿Por qué período dejaría a sus familiares en un Centro Gerontológico?

- b) 0– 3 meses ()
- c) 4 – 6 meses ()
- d) 6 – 12 meses ()
- e) 13 meses en adelante ()

7. ¿Conoce los precios de tener a un adulto mayor en un Centro Gerontológico?

- b)** Entre 100 y 150 USD ()
- c)** Entre 150 y 200 USD ()
- d)** Entre 200 y 250 USD ()
- e)** Entre 250 y 300 USD ()
- f)** De 300 USD en adelante ()

8. ¿Qué forma de pago le gustaría que el Centro le brinde?

- b)** En efectivo ()
- c)** Con cheque ()
- d)** Con tarjeta de crédito ()
- e)** Otros ()

9. ¿Qué medios utiliza para informarse?

- a)** Televisión ()
- b)** Radio ()
- c)** Prensa escrita ()
- d)** Trípticos ()
- e)** Revistas ()
- f)** Folletos ()
- g)** Vallas ()

9. ¿Estaría dispuesto a emplear los servicios del nuevo Centro Gerontológico?

Sí () No ()

10. ¿Qué nombre le gustaría que llevara el nuevo Centro Gerontológico?

- a)** La esperanza

- b) Era dorada**
- c) La Cabaña**
- d) La tercera estación**