



# **UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

## **FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

### **CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL**

#### **TRABAJO DE GRADO**

#### **TEMA**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE SERVICIOS GERONTOLÓGICOS DESTINADOS PARA EL ESPARCIMIENTO Y MANTENIMIENTO DE LA SALUD DE LAS PERSONAS DE LA TERCERA EDAD EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”**

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

**AUTOR: ARMAS NAVARRETE MARLON EDUARDO**

**DIRECTOR: Ing. WALTER JÁCOME PHD.**

**Ibarra, Julio 2012**

## **RESUMEN EJECUTIVO**

El presente trabajo de investigación está orientado en la factibilidad de crear una microempresa de servicios gerontológicos destinados al esparcimiento y mantenimiento de la salud de las personas de la tercera edad, en donde es necesario considerar el cariño y el trato preferencial que se merecen, contribuyendo así a mejorar su salud física, mental y aspectos de carácter emocional y personal, por las razones antes mencionadas, el proyecto tiene como objetivo crear una microempresa de servicios gerontológicos, desarrollando un estudio de factibilidad, el cual está orientado a establecer un diagnóstico que busca a través de la recolección de datos tener una idea clara, causas y consecuencias del problema a investigarse, incluirá información científica del tema que aporte a la investigación mediante un sistema lógico de contenidos, tendrá un estudio de mercado en el que se analiza resultados acerca de la oferta, demanda y precios, detallará la localización óptima del proyecto, diseño y distribución de la microempresa con el fin de lograr su máxima eficiencia y eficacia, se establecerá la evaluación económica y financiera del proyecto además de los indicadores básicos lo que conllevará a establecer su rentabilidad, contará también con la propuesta para diseñar la organización de la microempresa y finalmente la determinación de los impactos que inciden en el desarrollo del proyecto.

## **EXECUTIVE SUMMARY**

The present research is focused on the feasibility of creating a micro gerontological services for leisure and health maintenance for older people, where it is necessary to consider the care and preferential treatment they deserve, thereby helping to improve their physical, mental and emotional aspects of character and personal, for the reasons mentioned above, the project aims to create a micro gerontology services, developing a feasibility study, which aims to establish a diagnosis that seeks to through data collection have a clear, causes and consequences of the problem to be investigated, include the subject scientific information to provide to research through a logical content, will have a market study which analyzes the results on supply, demand and prices, will detail the optimal location of the project, design and distribution of micro-enterprises in order to achieve maximum efficiency and effectiveness, will establish the economic and financial evaluation of the project in addition to the basic indicators which will lead to establish its profitability, the proposal will also have to design the organization of micro and finally the determination of impacts that affect the project

## **AUTORÍA**

Yo, **Marlon Eduardo Armas Navarrete**, portador de la cédula de ciudadanía N° 100310612-5 declaro bajo juramento que el presente trabajo es de mi autoría **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE SERVICIOS GERONTOLÓGICOS DESTINADOS PARA EL ESPARCIMIENTO Y MANTENIMIENTO DE LA SALUD DE LAS PERSONAS DE LA TERCERA EDAD EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”** y los resultados de la investigación son de mi total responsabilidad, además que no ha sido presentado previamente para ningún grado ni calificación profesional; y que he respetado las diferentes fuentes de información.

---

Marlon Armas

100310612-5

## **CERTIFICACIÓN DEL ASESOR**

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por el egresado **Marlon Eduardo Armas Navarrete**, para optar por el Título de **Ingeniero Comercial**, cuyo tema es: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE SERVICIOS GERONTOLÓGICOS DESTINADOS PARA EL ESPARCIMIENTO Y MANTENIMIENTO DE LA SALUD DE LAS PERSONAS DE LA TERCERA EDAD EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”**, considero que el presente trabajo reúne los requisitos y meritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra a los 06 días del mes de julio de 2012.

Firma

Ing. Walter Jácome, PHD

**DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO**



# UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

## CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Yo, **Marlon Eduardo Armas Navarrete**, con cédula de ciudadanía Nro. **1003106125**, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autor (es) del trabajo de grado denominado: **“Estudio de Factibilidad para la Creación de una Microempresa de Servicios Gerontológicos Destinados para el Esparcimiento y Mantenimiento de la Salud de las Personas de la Tercera Edad en la Ciudad de Ibarra, Provincia de Imbabura”**, que ha sido desarrollado para optar por el título de **INGENIERO COMERCIAL** en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En mi condición de autor me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

(firma): .....

Nombre: Marlon Eduardo Armas Navarrete

Cédula: 100310612-5

Ibarra, a los 06 días del mes de julio de 2012.



# UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

## FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

### AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

#### 1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
<b>CÉDULA DE IDENTIDAD:</b>	100310612-5		
<b>APELLIDOS Y NOMBRES:</b>	ARMAS NAVARRETE MARLON EDUARDO		
<b>DIRECCIÓN:</b>	Miguel Oviedo 10-18 y Chica Narváez		
<b>EMAIL:</b>	<a href="mailto:edu.arms3@hotmail.com">edu.arms3@hotmail.com</a>		
<b>TELÉFONO FIJO:</b>	2954-892	<b>TELÉFONO MÓVIL:</b>	087316866

DATOS DE LA OBRA	
<b>TÍTULO:</b>	<b>Estudio de Factibilidad para la Creación de una Microempresa de Servicios Gerontológicos Destinados para el Esparcimiento y Mantenimiento de la Salud de las Personas de la Tercera Edad en la Ciudad de Ibarra, Provincia de Imbabura</b>
<b>AUTOR (ES):</b>	ARMAS NAVARRETE MARLON EDUARDO

<b>FECHA: AAAAMMDD</b>	2012 – 6 – 07
<b>SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO</b>	
<b>PROGRAMA:</b>	<input checked="" type="checkbox"/> <b>PREGRADO</b> <input type="checkbox"/> <b>POSGRADO</b>
<b>TITULO POR EL QUE OPTA:</b>	Ingenieria Comercial
<b>ASESOR /DIRECTOR:</b>	Ing. Walter Jácome Phd.

## 2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, Marlon Eduardo Armas Navarrete, con cédula de ciudadanía Nro. 100310612-5, en calidad de autor (a) (es) y titular (es) de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

## 3. CONSTANCIAS

El (La) autor (a) (es) manifiesta (n) que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es (son) el (los) titular (es) de los derechos patrimoniales, por lo que asume (n) la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá (n) en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 06 días del mes de julio de 2012.

**EL AUTOR:**

**ACEPTACIÓN:**

(Firma).....

(Firma).....

Nombre: Marlon Eduardo Armas

Nombre: Lic. Ximena Vallejos

C.C.: 100310612-5

Cargo: JEFE DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución de Consejo Universitario

---

## DEDICATORIA

*Este trabajo lo dedico con todo cariño y amor a mi madre, que siempre me ha apoyado a pesar de los momentos difíciles que la vida nos ha deparado y que gracias a su apoyo incondicional supo llenar mi vida con sus valiosos consejos, de una manera especial a mis hermanos Carlos, Gina y Anita quienes con su aliento diario de vida me motivaron a seguir adelante en mi superación profesional.*

*Marlon Eduardo A.*

## AGRADECIMIENTO

*A Dios por ser la luz que guía mi camino.*

*A mi madre por su apoyo incondicional.*

*A la Universidad Técnica del Norte, a mis profesores.*

*Especialmente al Ing. Walter Jácome, PhD.*

*Director de tesis quien supo con su gran experiencia y profesionalismo  
guiar mi trabajo.*

*A mis amigas y compañeras Patricia Córdova y Feliza Freire quienes  
siempre me apoyaron y creyeron en mí.*

*Marlon Eduardo A.*

## **PRESENTACIÓN**

El Capítulo I, detalla la información que hace referencia a las circunstancias en las que se hallan los adultos mayores y de esta manera emprender el Proyecto, que permita conseguir una mejor calidad de vida a las personas que requieran del servicio.

El Capítulo II, detalla temas de: salud, administrativos y financieros que luego de ser resumidos de varias fuentes de información, facilitan la comprensión del presente Proyecto.

El Capítulo III, permite determinar el número promedio de personas que requieren del servicio en la ciudad de Ibarra, es decir, establecer los niveles de oferta y demanda.

El Capítulo IV, se determina el tamaño del proyecto, ubicación, procesos, infraestructura física, inversiones fijas y diferidas, capital de trabajo y talento humano necesario que permita que la microempresa ofrezca un servicio óptimo.

El Capítulo V, enmarca la parte financiera-económica proyectada a cinco años del nivel total de ingresos y egresos que se generaran durante la vigencia del proyecto y a la par se trata de obtener la utilidad con la aplicación de criterios de evaluación financiera, que logran establecer la posibilidad de llevar adelante el mismo.

El Capítulo VI, establece la misión y visión de la microempresa, objetivos organizacionales, orgánico estructural y funcional, que permitirá concertar las funciones y políticas para el correcto desempeño del proyecto propuesto.

El Capítulo VII, se analiza los principales impactos que se generarán al realizar el presente proyecto; se considera los impactos en los campos: económico, social, cultural, y ambiental, con la finalidad de establecer el impacto general que tendrá la realización del proyecto en la ciudad.

## INDICE GENERAL

<b>CONTENIDO</b>	<b>Pág.</b>
Portada.....	i
Resumen Ejecutivo.....	ii
Resumen Ejecutivo en Inglés.....	iii
Autoría.....	iv
Certificación del Asesor.....	v
Cesión de derechos a la Universidad Técnica del Norte.....	vi
Autorización de uso y publicación a favor de la Universidad Técnica del Norte.....	viii
Dedicatoria.....	ix
Agradecimiento.....	x
Presentación.....	xi
Índice de contenidos.....	xiii
Índice de cuadros.....	xx
Índice de gráficos.....	xxii
Introducción.....	xxiii

# ÍNDICE DE CONTENIDOS

## CAPÍTULO I

DIAGNÓSTICO SITUACIONAL.....	26
Antecedentes.....	26
Objetivos.....	27
Objetivo General.....	27
Objetivos Específicos.....	27
Variables del Diagnóstico.....	28
Indicadores del Diagnóstico.....	28
Estructura Administrativa.....	28
Normativa Legal.....	29
Precios y Costos.....	29
Talento Humano.....	29
Socialización y Difusión.....	29
Matriz de Relación Diagnóstica.....	30
Mecánica Operativa.....	31
Identificación de la Población.....	31
Fórmula para el Diseño de la Muestra.....	32
Cálculo de la Muestra.....	32
Diseño e Instrumentos de Investigación.....	33
Información Primaria.....	33
Encuesta, Entrevista, Observación Directa.....	33
Información Secundaria.....	33
Libros o Textos.....	33
Evaluación de la Información.....	34
Encuesta Dirigida a la Población.....	34
Entrevista Dirigida a los Directores de Asilos de Ibarra.....	44
Determinación de Aliados, Oponentes, Oportunidades y Riesgos.....	46

Aliados.....	46
Oponentes.....	47
Oportunidades.....	47
Riesgos.....	48
Cruces Estratégicos.....	48
Identificación del Problema.....	50

## **CAPÍTULO II**

BASES TEÓRICAS Y CIENTÍFICAS.....	51
Gerontología.....	51
Definición de Gerontología.....	51
Definición de Gerontología Biológica.....	52
Definición de Gerontología Clínica.....	52
Definición de Gerontología Social.....	53
Definición de Gerontopsiquiatría.....	53
Microempresa.....	54
Definición de Microempresa.....	54
Características.....	55
Tipos de Microempresas.....	56
Microempresas de Producción.....	56
Microempresa Comercial.....	56
Microempresas de Servicios.....	56
Proceso Administrativo.....	56
Planeación.....	57
Actividades Importantes de la Planeación.....	58
Organización.....	58
Actividades Importantes de la Organización.....	59
Dirección.....	59
Actividades Importantes de la Dirección.....	60

Control.....	60
Actividades Importantes del Control.....	61
Mercado.....	62
Tipos de Mercados.....	62
Mercados de Competencia Perfecta.....	62
Mercados de Competencia Imperfecta.....	63
Servicio.....	63
La Demanda.....	63
Ley de la Demanda.....	64
Determinantes de la Demanda.....	64
La Oferta.....	65
Ley de la Oferta.....	66
Determinantes de la Oferta.....	66
El Precio.....	67
Determinantes del Precio.....	68
Evaluadores Financieros.....	68
Valor Actual Neto.....	68
Fórmula del Valor Actual Neto.....	69
Tasa Interna de Retorno.....	70
Calculo de la Tasa Interna de Retorno.....	70
Relación Costo-Beneficio.....	71
Fórmula del Cálculo Costo-Beneficio.....	71
Punto de Equilibrio.....	71
Fórmula de Cálculo del Punto de Equilibrio.....	72
Tiempo de Recuperación de la Inversión.....	72

### **CAPÍTULO III**

ESTUDIO DE MERCADO.....	74
Presentación.....	74

Objetivos del Estudio de Mercado.....	74
Objetivo General.....	75
Objetivos Específicos.....	75
Identificación del Servicio.....	75
Mercado Meta.....	76
Segmento de Mercado.....	76
Identificación de la Oferta.....	76
Proyección de la Demanda.....	77
Representación Gráfica de la Demanda.....	78
La Oferta.....	78
Representación Gráfica de la Oferta.....	79
Demanda Insatisfecha.....	79
Representación Gráfica Demanda vs Oferta.....	80
Proyección de Precios del Servicio Gerontológico.....	80
Comercialización.....	81
Canal de Distribución.....	81
Estrategias de Comercialización.....	82
Servicio, Precio, Plaza y Promoción.....	83
Análisis de los Competidores.....	84
Sensibilidad del Estudio.....	86
Conclusiones.....	86

## **CAPÍTULO IV**

ESTUDIO TÉCNICO.....	88
Presentación.....	88
Localización del Proyecto.....	88
Macro Localización.....	88
Micro Localización.....	89
Matriz de Factores.....	89

Identificación de los Posibles Lugares.....	89
Análisis de los Factores Intervinientes.....	89
Geográficos.....	89
Servicios Básicos.....	90
Medios de Transporte.....	90
Talento Humano.....	90
Centros de Apoyo.....	90
Ambientales.....	91
Diseño de la Matriz de Evaluación.....	91
Categorías de Decisión.....	93
Matriz de Factores Ponderada.....	93
Tamaño del Proyecto.....	95
Distribución de las Instalaciones.....	96
Diseño y Distribución de las Instalaciones.....	97
Flujograma del Proceso.....	98
Diagrama de Operación.....	99
Detalle de las Inversiones Fijas.....	99
Requerimiento del Terreno.....	99
Infraestructura Civil.....	100
Inversión en Equipos de Cocina.....	100
Inversión en Muebles.....	101
Inversión en Menaje.....	101
Inversión en Equipos de Enfermería.....	102
Inversión en Equipos Informáticos.....	102
Inversión en Activos Diferidos.....	103
Inversión para Capital de Trabajo.....	103
Determinación y Remuneración del Personal.....	104

## **CAPÍTULO V**

ESTUDIO FINANCIERO.....	105
-------------------------	-----

Inversión Inicial del Proyecto.....	105
Estructura de la Inversión.....	105
Calculo del Costo de Oportunidad y TRM.....	106
Presupuesto de Gastos y Costos.....	107
Costos Operativos.....	107
Gastos Administrativos.....	108
Gastos de Ventas.....	110
Proyección de Ventas.....	110
Depreciaciones y Amortización.....	111
Gastos Financieros.....	112
Balance General Inicial.....	114
Proyección de Estados Financieros de Pérdidas y Ganancias.....	115
Flujos de Caja.....	116
Evaluadores Financieros.....	117
Valor Actual Neto.....	117
Tasa Interna de Retorno.....	118
Tiempo de Recuperación de la Inversión.....	118
Costo-Beneficio.....	119
Punto de Equilibrio.....	120
Resumen de la Evaluación Financiera.....	121

## **CAPÍTULO VI**

ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA.....	122
Nombre de la Empresa.....	122
Propuesta Estratégica.....	122
Misión.....	122
Visión.....	122
Políticas.....	123
Principios.....	123

Valores.....	124
Estructura Orgánica.....	125
Niveles Estructurales.....	125
Organigrama Estructural.....	127
Matriz de Competencias.....	128
Reglamento Interno.....	135
Disposiciones Generales.....	135
De la Admisión.....	135
De los Derechos de los Clientes.....	136
De las Obligaciones de los Clientes.....	137
De las Prohibiciones.....	137
De la Administración del Centro.....	138
De las Visitas.....	138
De las Pensiones.....	138
Los Servicios del Centro.....	139
Médico, Enfermería, Fisioterapia y Psicológico.....	139
Estancia permanente y estancia del día.....	140
Alimentación.....	140
Talleres y Terapias Ocupacionales.....	140

## **CAPÍTULO VII**

IMPACTOS.....	141
Análisis de Impactos.....	141
Impacto Económico.....	142
Impacto Social.....	143
Impacto Cultural.....	144
Impacto Ambiental.....	145
Impacto General.....	146
CONCLUSIONES.....	147
RECOMENDACIONES.....	148

BLIBLIOGRAFÍA.....	149
LINCOGRAFÍA.....	152
ANEXOS.....	154

## ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro No.1 Matriz de relación diagnóstica.....	30
Cuadro No.2 Fórmula para proyectar la población.....	31
Cuadro No.3 P.E.A. Proyectada.....	32
Cuadro No.4 Conocimiento de centros de cuidado.....	34
Cuadro No.5 Considera la creación de un nuevo centro.....	35
Cuadro No.6 Obligación del cuidado del adulto mayor.....	36
Cuadro No.7 Cuidados que requiere el adulto mayor.....	37
Cuadro No.8 Tiene familiares adultos mayores.....	38
Cuadro No.9 Considera su familiar estos servicios.....	39
Cuadro No.10 Servicios del nuevo centro.....	40
Cuadro No.11 Precio a pagar.....	41
Cuadro No.12 Ubicación del nuevo centro.....	42
Cuadro No.13 Medio de comunicación que prefiere.....	43
Cuadro No.14 Proyección de la demanda futura.....	77
Cuadro No.15 Proyección de la oferta futura.....	78
Cuadro No.16 Demanda potencial a satisfacer.....	79
Cuadro No.17 Proyección de precios.....	81
Cuadro No.18 Promocionar el servicio ante el mercado.....	84
Cuadro No.19 Matriz de evaluación.....	91
Cuadro No.20 Categorías de decisión.....	93
Cuadro No.21 Matriz de factores ponderada.....	93
Cuadro No.22 Requerimiento del terreno.....	99
Cuadro No.23 Infraestructura civil.....	100
Cuadro No.24 Inversión equipos de cocina.....	100
Cuadro No.25 Inversión muebles.....	101

Cuadro No.26 Inversión menaje.....	101
Cuadro No.27 Inversión equipos de enfermería.....	102
Cuadro No.28 Inversión equipos informáticos.....	102
Cuadro No.29 Inversión activos diferidos.....	103
Cuadro No.30 Inversión capital de trabajo.....	103
Cuadro No.31 Inversión inicial del proyecto.....	105
Cuadro No.32 Estructura de la inversión.....	105
Cuadro No.33 Costo de oportunidad.....	106
Cuadro No.34 Alimentos bebidas misceláneos.....	107
Cuadro No.35 Sueldos personal operativo.....	107
Cuadro No.36 Resumen gastos operativos.....	108
Cuadro No.37 Insumos de limpieza.....	108
Cuadro No.38 Servicios básicos.....	108
Cuadro No.39 Gas domestico.....	109
Cuadro No.40 Suministros de oficina.....	109
Cuadro No.41 Sueldos personal administrativo.....	109
Cuadro No.42 Resumen gastos administrativos.....	110
Cuadro No.43 Gastos de ventas.....	110
Cuadro No.44 Proyección de ventas.....	111
Cuadro No.45 Depreciaciones.....	111
Cuadro No.46 Amortización.....	112
Cuadro No.47 Gastos Financieros.....	112
Cuadro No.48 Balance Inicial.....	114
Cuadro No.49 Proyección de Estados Financieros de Pérdidas y Ganancias.....	115
Cuadro No.50 Flujos de Caja.....	116
Cuadro No.51 Valor actual neto.....	117
Cuadro No.52 Tasa interna de retorno.....	118
Cuadro No.53 Tiempo de recuperación de la inversión.....	118
Cuadro No.54 Costo-Beneficio.....	119
Cuadro No.55 Punto de equilibrio.....	120

Cuadro No.56 Análisis del punto de equilibrio.....	120
Cuadro No.57 Resumen de la evaluación financiera.....	121
Cuadro No.58 Impacto económico.....	142
Cuadro No.59 Impacto social.....	143
Cuadro No.60 Impacto educativo-cultural.....	144
Cuadro No.61 Impacto ambiental.....	145
Cuadro No.62 Impacto General.....	146

### **ÍNDICE DE GRÁFICOS**

Gráfico No. 1 Conocimiento de centros de cuidado.....	34
Gráfico No. 2 Considera la creación de un nuevo centro.....	35
Gráfico No. 3 Obligación del cuidado del adulto mayor.....	36
Gráfico No. 4 Cuidados que requiere el adulto mayor.....	37
Gráfico No. 5 Tiene familiares adultos mayores.....	38
Gráfico No. 6 Considera su familiar estos servicios.....	39
Gráfico No. 7 Servicios del nuevo centro.....	40
Gráfico No. 8 Precio a pagar.....	41
Gráfico No. 9 Ubicación del nuevo centro.....	42
Gráfico No. 10 Medio de comunicación que prefiere.....	43
Gráfico No. 11 Proceso administrativo.....	57
Gráfico No. 12 Representación gráfica de la demanda futura.....	78
Gráfico No. 13 Representación gráfica de la oferta futura.....	79
Gráfico No. 14 Representación gráfica demanda vs. Oferta.....	80
Gráfico No. 15 Diseño de Hojas Volante y Prensa Escrita.....	84
Gráfico No. 16 Mapa de la Provincia de Imbabura.....	88
Gráfico No. 17 Ubicación geográfica del proyecto.....	89
Gráfico No. 18 Representación gráfica del punto de equilibrio.....	121

## **INTRODUCCIÓN**

### **ANTECEDENTES**

Ibarra, capital de la Provincia de Imbabura, donde el turista encuentra belleza en sus paisajes y naturaleza que la rodea. Conocida como la ciudad blanca aún conserva su sabor de antaño, cada rincón guarda recuerdos del pasado que se proyectan al presente y donde armoniosamente se combina lo colonial con lo moderno.

En la actualidad Ibarra ha experimentado en los últimos años un gran desarrollo poblacional, el mismo que ha dado lugar a la creación de diversos centros de esparcimiento dedicados sobre todo para jóvenes y adultos dejando así a un lado al adulto mayor ya que por su edad han sido relegados a un segundo plano.

Para el adulto mayor contar con un centro de atención y cuidado, para invertir el tiempo en actividades que más le gusta, es como volver a nacer, es así como a través de la creación de esta microempresa de servicios gerontológicos se piensa brindar servicios de esparcimiento y mantenimiento de la salud que les permita llevar una mejor calidad de vida.

### **JUSTIFICACIÓN**

El desarrollo de este proyecto es de mucha importancia ya que en la ciudad de Ibarra no se ha dado la debida importancia para crear centros de esparcimiento que vinculen al adulto mayor con actividades de recreación y distracción que beneficien la salud física, mental y aspectos de carácter emocional en este segmento de personas.

Durante toda la vida el ser humano ha pasado por un proceso de desarrollo personal que le ha permitido cumplir con cada uno de los planes u objetivos planteados ya sea para enriquecer su vida personal y profesional, sin embargo en la actualidad la gente que llega a cierta edad se ha visto limitada de realizar ciertas actividades que le permitan desenvolverse con plenitud en sus actividades cotidianas. Es por esto que

este proyecto visualiza un centro de servicios gerontológicos con personal calificado para brindar un servicio de calidad y acorde a las exigencias del mismo.

Cabe resaltar que la propuesta del presente proyecto es factible en vista de que se pretende llevar a cabo la creación de un centro de distracción y servicios terapéuticos, enfocado exclusivamente en el adulto mayor en la ciudad de Ibarra, mediante un adecuado manejo tanto del recurso humano como el económico.

A través de la ejecución de este proyecto tendrá como beneficiarios directos a las personas que comprenden los adultos mayores en la ciudad de Ibarra y al emprendedor del proyecto, por otro lado los beneficiarios indirectos serán el personal calificado entre ellos el Médico Gerontólogo, Psicólogo y la Fisioterapeuta.

En la provincia de Imbabura y especialmente en la ciudad de Ibarra no existe un proyecto similar, por lo que se constituirá un pionero en los centros de esparcimiento para el adulto mayor, demostrando así, ser un proyecto original.

## **OBJETIVOS**

### **GENERAL**

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa de servicios gerontológicos destinados para el esparcimiento y mantenimiento de la salud de las personas de la tercera edad en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura.

### **ESPECÍFICOS**

Realizar un diagnóstico situacional externo del entorno, para identificar aliados, oponentes, oportunidades y riesgos, para establecer el problema del proyecto.

Estructurar las bases teóricas-científicas del proyecto que fundamente su concepción y sustenten el desarrollo del mismo.

Realizar un estudio de mercado que permita identificar claramente la oferta y demanda, para garantizar la creación de este centro de servicios gerontológicos.

Establecer el estudio técnico y la operatividad del proyecto, a través de una distribución y localización técnicamente diseñada.

Realizar un estudio financiero, para construir el monto necesario de recursos económicos, el costo total de operación e indicadores que permitan una adecuada evaluación financiera del proyecto

Diseñar la estructura administrativa de la microempresa para garantizar la calidad del servicio con el fin de orientar los esfuerzos de los recursos disponibles.

Analizar los principales impactos que se derivan de la implantación del proyecto.

# CAPÍTULO I

## **DIAGNÓSTICO SITUACIONAL EXTERNO**

### **1.1 Antecedentes**

San Miguel de Ibarra es una ciudad ubicada al norte del Ecuador, llamada también como "la ciudad a la que siempre se vuelve". Su clima es templado seco, su temperatura media es de aproximadamente 14 y 19 grados centígrados, goza de paisajes exuberantes y atractivos turísticos. Todo esto la convierte en un lugar muy atractivo para alojarse brindando una experiencia muy agradable.

Sin embargo, el tema del Adulto Mayor es una realidad que se puede claramente observar y ha permanecido por mucho tiempo en el olvido que se la ha dado por parte de la sociedad, en donde es necesario volver a la realidad para sincerar lo que constituye el adulto mayor que es una fuente inagotable de experiencias.

Cuando se habla del adulto mayor muchas veces se usan frases despectivas ignorando que a esa edad todos llegarán a su debido tiempo. A lo largo de la historia se ha podido ver como la sociedad se ha empeñado en disfrazar la realidad de la vejez cuando lo correcto sería aprovechar de todo el capital de conocimiento acumulado en su vida, por lo tanto estas personas se merecen un trato y cariño preferencial y que no deben negarse porque constituye el pago a todos sus esfuerzos, por dotar de una mejor vida a sus familiares.

Actualmente la ciudad de Ibarra cuenta con cuatro centros de cuidado, para adultos mayores los mismos que son; el asilo de ancianos "León Ruales" ubicado en las calles Juan de Velasco y Juan Montalvo, la Directora de este establecimiento es la Hermana Esperanza Maitta, en el presente, este asilo acoge a 45 personas. Otro centro es el hogar de ancianos "Lucila Maya de Proaño" ubicado en la Av. Atahualpa, la

Lic. Jimena Andrade es la Coordinadora de este asilo, actualmente este establecimiento aloja a 24 personas.

También está la casa social “San José” ubicado en las calles Vicente Rocafuerte y Elías Liborio Madera, el Padre Gonzalo Flores es el Director-Benefactor de este centro, en el presente este asilo alberga a 7 personas. Finalmente se encuentra el centro de cuidado para el adulto mayor “San Martín” ubicado en las calles José Mejía Lequerica y Antonio José de Sucre, la Dra. Salomé Gordillo es la Gerente-Propietaria del centro, en la actualidad este establecimiento atiende a 14 personas.

Generalmente se tiene la idea de que cuando el adulto mayor es enviado a los asilos es por rechazo, tanto de su propia familia como de la sociedad en general. Sin embargo, lo que pretenden los centros de cuidado para el adulto mayor es ofrecer servicios de: rehabilitación, ejercicios, actividades de recreación y entretenimiento que beneficien la salud física, mental y aspectos de carácter emocional consiguiendo mejorar su calidad de vida.

La intención principal del presente trabajo es la creación de un centro gerontológico que brinde servicios de calidad para que los adultos mayores encuentren en él a un segundo hogar.

## **1.2 Objetivos**

### **1.2.1 General**

Realizar un diagnóstico situacional externo en los centros de cuidado para el adulto mayor en la ciudad de Ibarra, para identificar aliados, oponentes, oportunidades y riesgos.

### **1.2.2 Específicos**

- Identificar la estructura administrativa de los centros de cuidado para el adulto mayor.

- Verificar que los centros de cuidado para el adulto mayor cumplan con la normativa vigente del Ecuador.
- Identificar los costos y servicios de los centros de cuidado para el adulto mayor.
- Analizar la calidad del talento humano que labora en cada uno de los centros de cuidado para el adulto mayor.
- Establecer las formas de socialización y difusión de los centros de cuidado para el adulto mayor.

### **1.3 Variables del Diagnóstico**

Para la realización del diagnóstico situacional externo en los centros de cuidado, para adultos mayores en la ciudad de Ibarra, se ha considerado para cada objetivo específico una variable diagnóstica, que facilitará la comprensión de los elementos que intervienen en la investigación, y que a continuación se detallan:

- Estructura Administrativa.
- Normativa Legal.
- Precios y Costos de los Servicios Ofertados.
- Talento Humano.
- Socialización y Difusión

### **1.4 Indicadores del Diagnóstico**

#### **1.4.1 Estructura Administrativa**

- Organigramas.
- Distribución de las Áreas.
- Autoridad y Responsabilidad.
- Funciones y Clasificación de Puestos.

### **1.4.2 Normativa Legal**

- Reglamento.
- Ordenanzas.
- Leyes.
- Seguridad.

### **1.4.3 Precios y Costos**

- Costos.
- Competencia.
- Ingresos.
- Fijación de Precios.

### **1.4.4 Talento Humano**

- Nivel de Educación.
- Experiencia en el Trabajo.
- Capacitación.
- Competencias Laborales.

### **1.4.5 Socialización y Difusión**

- Medios de Difusión.
- Cobertura de los Servicios.
- Atención y Servicio al Cliente.
- Presentación del Servicio

## 1.5 Matriz de Relación Diagnóstica:

CUADRO No.1

Objetivo General	Objetivo Especifico	Variables	Indicadores	Métodos/Instrumentos	Público Meta
Realizar un diagnóstico situacional externo en los centros de cuidado para adultos mayores en la ciudad de Ibarra, para identificar aliados, oponentes, oportunidades y riesgos.	<b>O.1.</b> Identificar la estructura administrativa de los centros de cuidado para el adulto mayor.	<b>V.1.</b> Estructura Administrativa	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Organigramas.</li> <li>✓ Distribución de las Áreas.</li> <li>✓ Autoridad y Responsabilidad.</li> <li>✓ Funciones y Clasificación de Puestos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Entrevista</li> <li>✓ Observación Directa</li> <li>✓ Entrevista</li> <li>✓ Entrevista</li> </ul>	Directores Asilos Directores Directores
	<b>O.2.</b> Verificar que los centros de cuidado para adultos mayores cumplan con la normativa vigente del Ecuador.	<b>V.2.</b> Normativa Legal	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Reglamentos.</li> <li>✓ Ordenanzas.</li> <li>✓ Leyes.</li> <li>✓ Seguridad.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Entrevista</li> <li>✓ Entrevista</li> <li>✓ Entrevista</li> <li>✓ Entrevista</li> </ul>	Directores Directores Directores Directores
	<b>O.3.</b> Identificar los costos y servicios de los centros de cuidado para adultos mayores.	<b>V.3.</b> Precios y Costos de los Servicios Ofertados	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Costos.</li> <li>✓ Competencia.</li> <li>✓ Ingresos.</li> <li>✓ Fijación de Precios.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Entrevista</li> <li>✓ Observación Directa</li> <li>✓ Entrevista</li> <li>✓ Entrevista</li> </ul>	Directores Asilos Directores Directores
	<b>O.4.</b> Analizar la calidad del talento humano que labora en cada uno de los centros de cuidado para adultos mayores.	<b>V.4.</b> Talento Humano	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Nivel de Educación.</li> <li>✓ Experiencia en el Trabajo.</li> <li>✓ Capacitación.</li> <li>✓ Competencias Laborales.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Entrevista</li> <li>✓ Entrevista</li> <li>✓ Entrevista</li> <li>✓ Entrevista</li> </ul>	Directores Directores Directores Directores
	<b>O.5.</b> Establecer las formas de socialización y difusión de los centros de cuidado para adultos mayores.	<b>V.5.</b> Socialización y Difusión	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Medios de Difusión</li> <li>✓ Cobertura de los Servicios.</li> <li>✓ Atención y Servicio al Cliente.</li> <li>✓ Presentación del Servicio.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Entrevista</li> <li>✓ Entrevista</li> <li>✓ Observación Directa</li> <li>✓ Entrevista</li> </ul>	Directores Directores Asilos Directores

Elaborado por: El Autor

## 1.6 Mecánica Operativa

### 1.6.1 Identificación de la Población

Se considera la población económicamente activa de la ciudad de Ibarra del área urbana proyectada al año 2011, dicha población la conforman las personas que están en capacidad de demandar los servicios que propone el proyecto, según datos tomados del INEC censo 2001, el total de la población económicamente activa del área urbana de Ibarra es de 43.594.

#### Fórmula para Proyectar la Población al año 2011

CUADRO No 2

<b><math>P_p = P_b (1+i)^n</math></b>	
<b>P<sub>p</sub> = Población Proyectada</b>	<b>?</b>
<b>P<sub>b</sub> = Población Base</b>	<b>43.594</b>
<b>i = Tasa de Crecimiento Anual</b>	<b>2,3%</b>
<b>n = Número de Años</b>	<b>10</b>

Fuente: INEC

Elaborado por: El Autor

$$P_p = 43.594 (1+0,023)^{10}$$

$$P_p = 43.594 (1,023)^{10}$$

$$P_p = 43.594 (1,26)$$

$$P_p = 54.724,65$$

<b><math>P_p = 54.725</math></b>
----------------------------------

## Población Económicamente Activa Proyectada

CUADRO No 3

Población Económicamente Activa Proyectada al Año 2011
<b>54.725 personas</b>

Elaborado por: El Autor

La población económicamente activa proyectada del área urbana de la ciudad de Ibarra correspondiente al año 2011 se ha determinado en 54.725 personas entre las que se encuentran inmersas, tanto hombres como mujeres.

### 1.6.2 Fórmula para el diseño de la muestra

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

- n = Tamaño de la muestra
- Z = Nivel de confianza (1,96)
- Q = Probabilidad de ocurrencia (50%)
- N = Población total o universo
- e = Margen de error (5%)

### 1.6.3 Cálculo de la muestra

$$n = \frac{(54.725)(0,5)^2(1,96)^2}{0,05^2(54.725 - 1) + (0,5)^2(1,96)^2}$$

$$n = \frac{52557,89}{136,81 + 0,9604}$$

$$n = \frac{52557,89}{137,7704} = 381$$

## **1.7 Diseño e Instrumentos de Investigación**

Para la presente investigación las técnicas o instrumentos a utilizarse son la: información primaria y la información secundaria:

### **1.7.1 Información Primaria**

#### **1.7.1.1 Encuesta**

Este método me permite obtener una amplia información, la misma que servirá para reunir datos relacionados al tema de investigación y de esta manera obtener información sistemáticamente, a través de preguntas formuladas mediante el uso de un cuestionario diseñado en forma previa.

#### **1.7.1.2 Entrevistas**

Método que permite conseguir aquella información precisa para el desarrollo de la investigación; para efecto del desarrollo de la presente tesis, las entrevistas están dirigidas hacia los directores o responsables de la administración de los centros de cuidado para el adulto mayor en la ciudad de Ibarra.

#### **1.7.1.3 Observación Directa**

Este método me permite prestar atención a aquellas circunstancias que se relacionan con el tema a indagar a través, de la observación directa al área que va a ser investigada, lo que con lleva y facilita la captación de la realidad existente.

### **1.7.2 Información Secundaria**

#### **1.7.2.1 Libros o Textos**

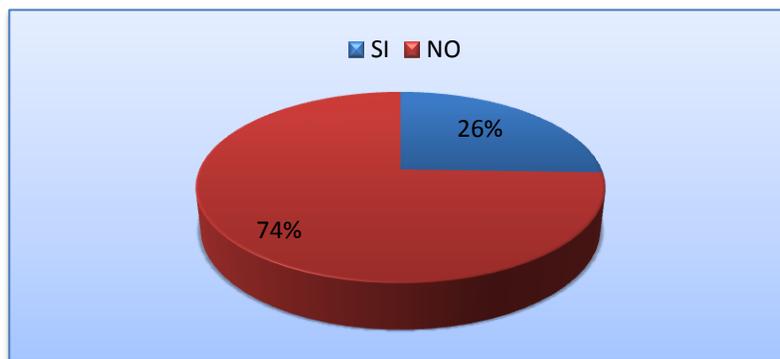
Este método utiliza bibliografía especializada y actualizada, que permite extraer la información de textos y libros así como también publicaciones de periódicos y revistas que serán de gran ayuda y un valioso aporte al desarrollo del trabajo, también se utilizará la búsqueda en la Internet de temas relacionados con la investigación que permita profundizar aún más en los temas.

## 1.8 Evaluación de la Información

### 1.8.1 Encuesta Dirigidas a la Población

¿Tiene conocimiento de cuantos centros de cuidado, para adultos mayores existen en Ibarra?

GRÁFICO No 1



Elaborado por: El Autor

CUADRO No 4

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	98	25,72%
NO	283	74,28%
<b>TOTAL</b>	<b>381</b>	<b>100%</b>

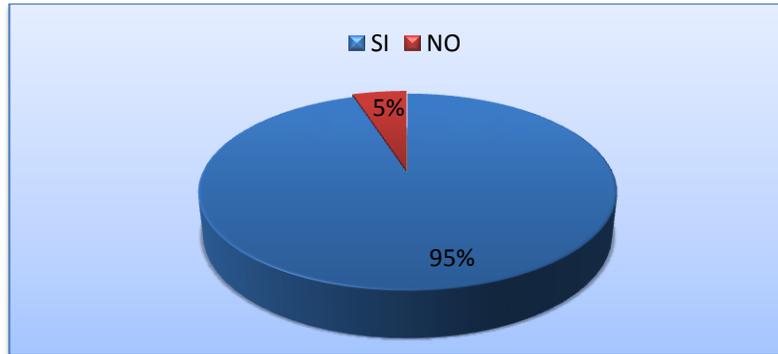
Elaborado por: El Autor

### ANÁLISIS:

Con relación a la pregunta uno, claramente se puede observar que el 26% de las personas encuestadas tienen pleno conocimiento de cuantos centros de cuidado, para adultos mayores existen en la ciudad de Ibarra; puede ser que algún familiar reside en uno de ellos, o por conocimiento en general; mientras que el 74% de las personas a las que se les realizó la encuesta desconocen en parte o totalmente la cantidad de centros de cuidado para el adulto mayor que existen actualmente en la ciudad de Ibarra.

**¿Cree usted necesario la creación de un nuevo centro de cuidado, para adultos mayores en la ciudad de Ibarra?**

**GRÁFICO No 2**



Elaborado por: El Autor

**CUADRO No 5**

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	362	95,01%
NO	19	4,99%
<b>TOTAL</b>	<b>381</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: El Autor

### **ANÁLISIS:**

Concerniente a la pregunta dos, podemos observar que el 95% de las personas encuestadas, se manifiestan en total acuerdo de, que en la ciudad de Ibarra exista un nuevo centro de cuidado para el adulto mayor que se encuentre al alcance económico de la clase social media y baja, ya que otros centros de cuidado que posee la ciudad no cuentan con la capacidad suficiente de asilar a más adultos mayores, mientras que el 5% de las personas a las que se les realizó la pregunta, consideran que no es necesario la creación de más centros que beneficien a este grupo vulnerable de personas como son los adultos mayores.

### ¿De quién cree usted, que es el cuidado del adulto mayor?

GRÁFICO No 3



Elaborado por: El Autor

CUADRO No 6

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
El Estado	115	30,18%
Los Gobiernos Seccionales	44	11,55%
La Familia	222	58,27%
<b>TOTAL</b>	<b>381</b>	<b>100%</b>

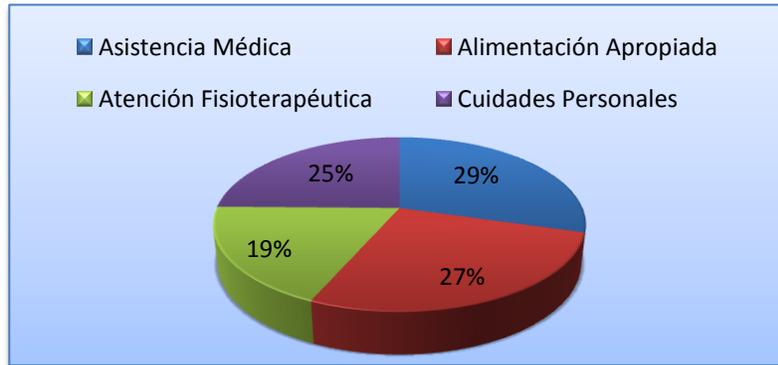
Elaborado por: El Autor

### ANÁLISIS:

Como se puede observar en el gráfico, según el 30% de las personas encuestadas creen que es una obligación del Estado asumir el pleno cuidado de todos los adultos mayores del país, sin embargo un 12% considera que esa responsabilidad debe recaer sobre los Gobiernos Seccionales de cada provincia que posee el país, mientras que el 58% de los encuestados que respondieron a la pregunta consideran que el cuidado del adulto mayor es obligación de cada familia, como pago a todos los años de sacrificios y esfuerzos que ellos realizaron, por dotar de mejores días a los miembros de su familia.

**¿Qué tipo de cuidados especiales considera usted que requieren los adultos mayores?**

**GRÁFICO No 04**



Elaborado por: El Autor

**CUADRO No 07**

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Asistencia Médica	112	29,40%
Alimentación Apropriada	103	27,03%
Atención Fisioterapéutica	72	18,90%
Cuidados Personales	94	24,67%
<b>TOTAL</b>	<b>381</b>	<b>100%</b>

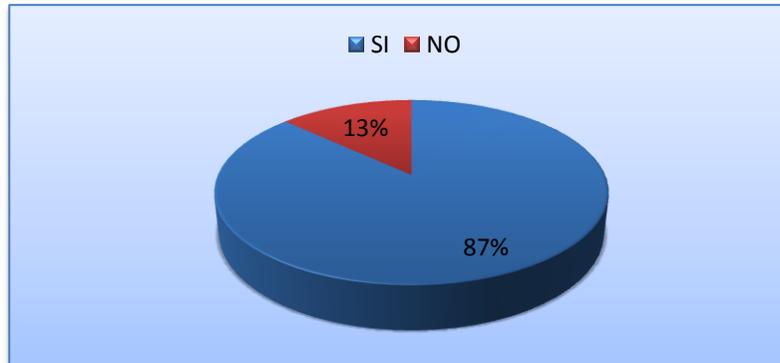
Elaborado por: El Autor

**ANÁLISIS:**

Como se puede apreciar un 29% de las personas encuestadas consideran que entre los cuidados que requieren los adultos mayores la atención médica es sumamente primordial, un 27% cree que una alimentación apropiada es lo mejor para ellos, el 19% piensa que la atención fisioterapéutica beneficia mucho a su movilidad, mientras que el 25% considera que lo más importante, son los cuidados personales que se les debe dar a los adultos mayores en vista de que para algunos de ellos es muy difícil que puedan ver por sí mismos.

**¿Tiene usted algún familiar cercano que sea adulto mayor?**

**GRÁFICO No 05**



Elaborado por: El Autor

**CUADRO No 08**

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	330	86,61%
NO	51	13,39%
TOTAL	381	100%

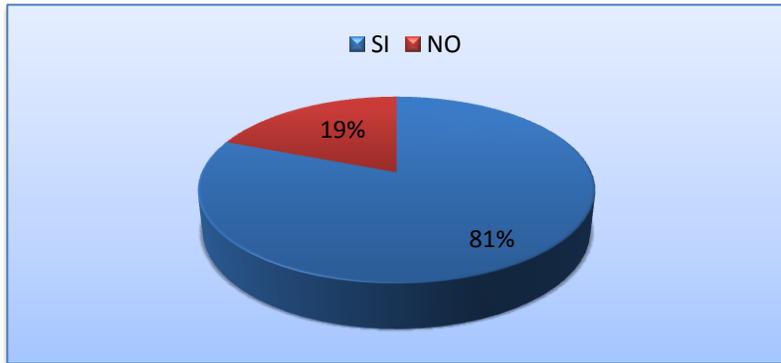
Elaborado por: El Autor

### **ANÁLISIS:**

Respecto a la pregunta cinco, se puede claramente apreciar que el 87% de las personas encuestadas, cuentan con algún familiar cercano que es adulto mayor, e incluso que algunos de ellos viven dentro de sus hogares, lo que ha generado mucho interés y expectativa en este proyecto por parte de los familiares que están en capacidad de demandar estos servicios para sus miembros que son adultos mayores, sin embargo un 13% manifiesta que no cuenta con ningún familiar cercano que sea adulto mayor ya sea porque fenecieron años atrás o por el simple hecho de que todavía no han cumplido la edad de sesenta y cinco años necesaria para considerarse como un adulto mayor.

**¿Considera usted que su familiar estaría interesado en beneficiarse de la atención y cuidados especiales que requieren los adultos mayores?**

**GRÁFICO No 06**



Elaborado por: El Autor

**CUADRO No 09**

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	309	81,10%
NO	72	18,90%
<b>TOTAL</b>	<b>381</b>	<b>100%</b>

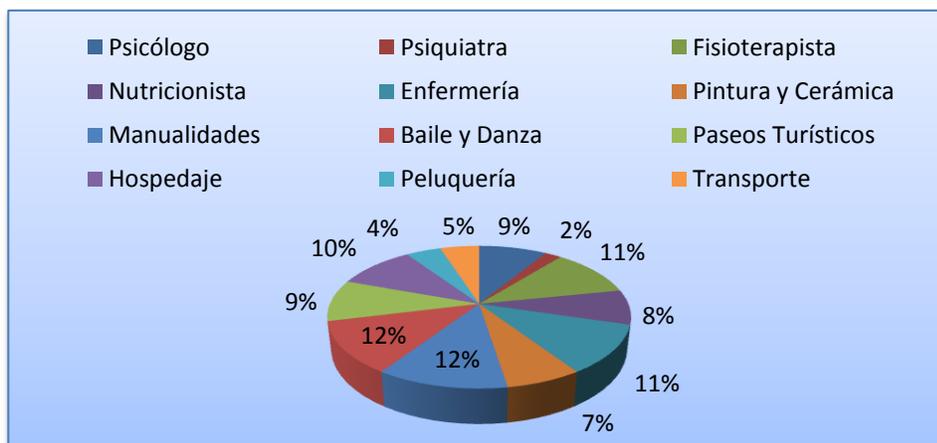
Elaborado por: El Autor

### **ANÁLISIS:**

Concerniente a la pregunta seis, como se puede observar el 81% de las personas a las que se les realizó la encuesta, muestran mucho interés en que sus familiares se beneficien de la atención y cuidados especiales que requieren los adultos mayores, así como también aquellos que se encuentran en la capacidad de demandar estos servicios, mientras que el 19% manifiesta que por el momento no sería necesario debido a que existen algunas causas tales como: cuenta con una buena salud lo que le permite cuidar de sí mismo, no se ha visto la necesidad de asilarlo ya que dentro de la familia todos colaboraran con el cuidado del adulto mayor

**¿Qué tipo de servicios le gustaría que oferte este nuevo centro de cuidado, para adultos mayores?**

**GRÁFICO No 07**



Elaborado por: El Autor

**CUADRO No 10**

VARIABLE	FRECUENCIA	%	VARIABLE	FRECUENCIA	%
Psicólogo	33	8,66	Manualidades	45	11,81
Psiquiatra	8	2,10	Baile y Danza	45	11,81
Fisioterapista	42	11,02	Paseos Turísticos	36	9,45
Nutricionista	30	7,87	Hospedaje	38	9,97
Enfermería	42	11,02	Peluquería	17	4,46
Pintura y Cerámica	26	6,82	Transporte	19	4,99
<b>TOTAL</b>	<b>181</b>	<b>48</b>		<b>200</b>	<b>52</b>

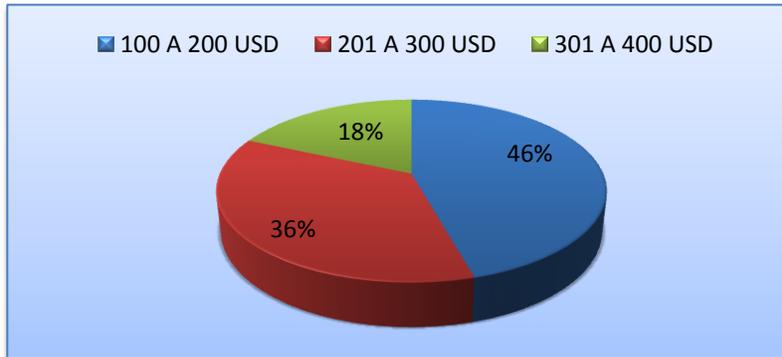
Elaborado por: El Autor

### **ANÁLISIS:**

Con respecto a la pregunta un 9% les gustaría que este centro de cuidado cuente con un psicólogo, el 2% con un psiquiatra, un 11% con un fisioterapista, el 8% con un nutricionista, y un 11% con personal de enfermería, con relación a los talleres ocupacionales un 7% les gustaría pintura y cerámica, el 12% manualidades de diferente tipo, un 12% baile y danza, un 9% paseos turísticos, y el 10% hospedaje, finalmente el 4% le gustaría peluquería y el 5% transporte.

**¿Cuánto estaría dispuesto a cancelar mensualmente por la atención de un familiar en este nuevo centro de cuidado para adultos mayores?**

**GRÁFICO No 08**



Elaborado por: El Autor

**CUADRO No 11**

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
100 A 200 USD	174	45,67%
201 A 300 USD	137	35,96%
301 A 400 USD	70	18,37%
<b>TOTAL</b>	<b>381</b>	<b>100%</b>

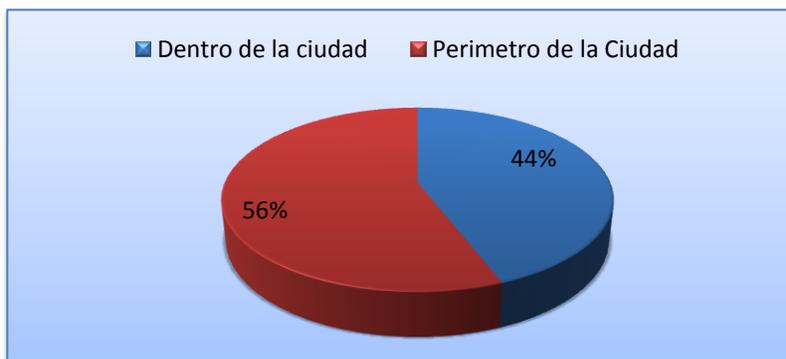
Elaborado por: El Autor

### **ANÁLISIS:**

Con relación a la pregunta ocho, se puede apreciar que entre las personas encuestadas y que están en capacidad de demandar estos servicios un 46% considera que las pensiones que están dispuestos a cancelar por estos servicios serían entre 100 y 200 dólares y que esta cantidad de dinero está dentro de la realidad económica de muchos hogares, por otra parte un 36% manifiesta que están en la capacidad de pagar mensualmente por estos servicios la cantidad de 201 a 300 dólares, finalmente un 18% considera que tienen la capacidad de pagar mensualmente la cantidad de 301 a 400 dólares mensuales todo por brindar un cuidado integral a su familiar adulto mayor.

**¿En qué lugar le gustaría que se ubique este nuevo centro de cuidado para adultos mayores?**

**GRÁFICO No 09**



Elaborado por: El Autor

**CUADRO No 12**

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Dentro de la ciudad	168	44,09%
Perímetro de la Ciudad	213	55,91%
<b>TOTAL</b>	<b>381</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: El Autor

### **ANÁLISIS:**

Como se puede apreciar en el cuadro, un 44% de las personas a las que se les realizó la encuesta consideran que para este tipo de servicios o centros, que se dedican al cuidado del adulto mayor su ubicación debe ser dentro de la ciudad ya que esto les permite realizar prontas o esporádicas visitas a sus familiares adicional que pueden estar en pleno contacto y conocimiento de sus necesidades, mientras que el 56% de los encuestados manifiestan que este tipo de centros deben estar en los perímetros de la ciudad, en especial donde haya naturaleza paz y tranquilidad, fuera de la contaminación y el ruido de la ciudad.

**¿Qué canal de comunicación preferiría usted, para conocer sobre este nuevo centro de cuidado?**

**GRÁFICO No 10**



Elaborado por: El Autor

**CUADRO No 13**

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Radio	80	21,00
Prensa Escrita	140	36,75
Televisión	161	42,26
<b>TOTAL</b>	<b>381</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: El Autor

### **ANÁLISIS:**

Con respecto a la pregunta, el 42% de las personas encuestadas, manifiestan que el mejor medio para publicitar este nuevo centro es a través de la televisión ya que se puede apreciar con imágenes: sus instalaciones, y los servicios que puede ofrecer, mientras que un 37% considera que la prensa escrita es una opción más viable, para llegar en gran parte a la comunidad que puede requerir de este tipo de servicios, y finalmente el 21% de los encuestados expresan que la mejor elección es la radio ya que mucha gente prefiere estar sintonizada a una emisora para enterarse de noticias y novedades que suceden en la ciudad.

## **1.8.2 Entrevistas a los Directores de Asilos de Ibarra**

### **ASILO DE ANCIANOS LEÓN RUALES**

El asilo de ancianos “León Ruales”, es una institución de ayuda social cuyo objetivo es brindar servicios, para adultos mayores de bajos recursos económicos en la ciudad de Ibarra. Actualmente este asilo acoge a 45 personas de las cuales 23 son hombres y 22 son mujeres. La entrevista fue realizada a la Hermana Esperanza Maitta - Directora del Asilo.

#### **ANÁLISIS:**

El asilo de ancianos “León Ruales”, es una institución que brinda servicios geriátricos de forma gratuita, posee una infraestructura lo suficientemente amplia a pesar de no ser la adecuada para este tipo de centros, cuenta con la ayuda de un grupo de profesionales y estudiantes que trabajan en las áreas de medicina, psicología y terapias ocupacionales, sin embargo la necesidad de contar con un médico geriatra es evidente, el mismo que sería de gran ayuda, para complementar a este equipo multidisciplinario y mejorar en la atención que se brinda al adulto mayor. Esta institución se mantiene gracias al aporte económico de La Jefatura Provincial de Salud y del Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES).

### **HOGAR DE ANCIANOS LUCILA MAYA DE PROAÑO**

El hogar de ancianos “Lucila Maya de Proaño”, es una institución de ayuda social, cuyo objetivo es brindar servicios, para adultos mayores de bajos recursos económicos en la ciudad de Ibarra. Actualmente este asilo acoge a 24 personas de las cuales 14 son hombres y 10 son mujeres. La entrevista fue realizada a la Lic. Jimena Andrade, Coordinadora del Asilo.

## **ANÁLISIS:**

El hogar de ancianos “Lucila Maya de Proaño”, es una institución que brinda servicios geriátricos de forma gratuita, no posee una infraestructura apropiada para este tipo de centros, sin embargo se realizan los esfuerzos necesarios para brindar un buen servicio, cuenta con la ayuda de un grupo de profesionales en el servicio de enfermería así como estudiantes que realizan sus prácticas profesionales. Es importante considerar que este lugar debería contar: con un centro de rehabilitación totalmente equipado y un profesional de psicología que sería de gran ayuda para tratar las constantes depresiones que sufren los adultos mayores. Esta institución se mantiene gracias al aporte económico del Ministerio de Salud (MSP).

## **CASA SOCIAL SAN JOSÉ**

La casa social “San José”, es un hogar de ayuda social cuyo objetivo es brindar servicios, para adultos mayores de bajos recursos económicos en la ciudad de Ibarra. Actualmente al asilo acoge a 7 personas todas mujeres. La entrevista fue realizada al Párroco Gonzalo Flores – Director-Benefactor del Asilo.

## **ANÁLISIS:**

La casa social “San José”, es un asilo de ayuda en el que se benefician adultos mayores de género femenino, gracias a los servicios que brinda de una manera gratuita, posee una infraestructura apropiada, sin embargo no cuenta con un grupo de profesionales en el área de gerontología. Los estudiantes de enfermería y terapia física de la Universidad Técnica del Norte realizan terapias ocupacionales y otras actividades, al igual que las Hermanas de la Virgen la Inmaculada Concepción. Otro de sus limitantes es no contar con personal necesario para atender a las adultas mayores y la falta de recursos económicos. La casa social se mantiene gracias al aporte económico del Padre Gonzalo Flores.

## **CENTRO DE CUIDADO PARA EL ADULTO MAYOR SAN MARTIN**

El centro de cuidado para el adulto mayor “San Martín”, es un establecimiento de asistencia privado cuyo objetivo es brindar servicios personalizados, para adultos mayores de recursos económicos medio altos. Actualmente este centro acoge a 14 personas de las cuales 5 son hombres y 9 son mujeres. La entrevista fue realizada a la Doctora Salome Gordillo – Gerente-Propietaria del Centro.

### **ANÁLISIS:**

El centro de cuidado para el adulto mayor “San Martín”, es una institución particular en la que se benefician adultos mayores de estratos económicos medianamente altos, brinda servicios personalizados que cuentan con una serie de talleres ocupacionales así como un grupo de profesionales en medicina y enfermería, además posee una buena infraestructura que permite el desarrollo individual de cada usuario. No obstante para mejorar la calidad de los servicios este centro requiere un médico geriatra de planta, que fortalezca los procesos de diagnóstico y prescripción que requieren los adultos mayores. Por otro lado se debe destacar que el centro de cuidado ofrece una dieta adecuada para cada una de las personas, tomando en cuenta el tipo de patología que tiene cada uno. Lastimosamente este centro no abastece con suficientes espacios físicos para hospedaje. Este centro se mantiene gracias al aporte económico del grupo familiar que lo administra y de las pensiones que se cobran a los asilados.

### **1.9 Determinación de Aliados, Oponentes, Oportunidades y Riesgos**

#### **1.9.1 Aliados**

- A1. Interés por parte de las familias que desean que los adultos mayores sean atendidos en estos centros.
- A2. Ibarra cuenta con la disponibilidad de talento humano profesional en diferentes áreas a favor del cuidado del adulto mayor.

- A3. Los beneficios que prestan estos centros de cuidado cubren algunos servicios como: medicina, enfermería, psicología, fisioterapias, talleres ocupacionales entre otras actividades.
- A4. Atención prioritaria y especializada en los ámbitos público y privado en especial en los campos de inclusión social, económica y protección contra la violencia.

### **1.9.2 Oponentes**

- O1. La resistencia que muestran algunos adultos mayores para ser atendidos y alojados en este tipo de centros de cuidado.
- O2. Descuido y abandono del adulto mayor por parte de sus hijos.
- O3. La falta de creación de centros de acogida para albergar a los adultos mayores que no pueden ser atendidos por familiares o que carezcan de un lugar permanente donde residir.
- O4. Negligencia por parte de los sectores estratégicos para crear centros especializados que garanticen la nutrición, salud y cuidado diario del adulto mayor.

### **1.9.3 Oportunidades**

- O1. Atención gratuita y especializada en salud, así como también el acceso gratuito a medicinas en instituciones de salud pública del Estado.
- O2. Aprovechar que los centros de cuidado que posee la ciudad no cuenta con capacidad para atender a más adultos mayores.
- O3. Posibilidad de alianzas estratégicas con instituciones de fuera de la ciudad para la capacitación y entrenamiento al personal en atención geriátrica.
- O4. Los programas que fomenta el IESS a beneficio de los adultos mayores.

#### **1.9.4 Riesgos**

- R1. Vulnerabilidad y contagio de enfermedades que presentan algunos adultos mayores, así como la presencia de Alzheimer, Demencias y Parkinson están muy presentes en nuestro medio y se van a ir acrecentando.
- R2. No existen seguros de vida que beneficien y cubran a los adultos mayores a causa de su avanzada edad.
- R3. No tienen acceso a créditos bancarios, por el hecho de que no poseen una fuente fija de ingresos.
- R4. Los bajos ingresos que poseen los adultos mayores, les dificulta tener acceso a este tipo de servicios.
- R5. Debido a su avanzada edad para algunos adultos mayores es casi imposible cuidar de sí mismos.

#### **1.10 Cruces Estratégicos**

##### **1.10.1 Aliados vs. Oportunidades**

- A1-O2. Aprovechar el interés que poseen las familias para que sus adultos mayores se beneficien de la atención que brindan este tipo de centros ya que los existentes en la ciudad, actualmente no cuentan con capacidad para atender a más adultos mayores.
- A2-O3. Ibarra cuenta con diferentes profesionales a favor del cuidado del adulto mayor, lo que permitirá aliarse con instituciones de fuera de la ciudad que presten estos mismos servicios, para mejorar el nivel de atención en el centro.
- A4-O4. La variedad de servicios que prestan estos centros pueden complementarse con la intervención de otros programas que fomenta el IESS en beneficio del adulto mayor.

### **1.10.2 Aliados vs. Riesgos**

- A1-R4. Aprovechar la oportunidad de que las familias desean que sus adultos mayores se beneficien de la atención y servicios que brindan estos centros a través de la fijación de precios competitivos menores a los de la competencia.
- A2-R1. Contar con profesionales capacitados en diferentes áreas para el cuidado del adulto mayor permitirá controlar y minimizar el contagio de posibles enfermedades que suelen presentar propias de su edad.
- A4-R5. En la actualidad el cuidado del adulto mayor es de carácter prioritario sobre todo en ámbitos de inclusión social y económica estableciendo el respeto a sus derechos como adultos mayores.

### **1.10.3 Oponentes vs. Oportunidades**

- O2-O4. Los programas que viene impulsando el IESS a favor del cuidado del adulto mayor se han fortalecido en los últimos años ya que muchas personas se benefician directa e indirectamente de estas actividades.
- O3-O3. Alianzas estratégicas con varias instituciones de dentro y fuera de la ciudad permitirá crear centros de acogida para adultos mayores que no cuenten con los recursos necesarios.
- O4-O1. La intervención del Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES) conjuntamente con el Ministerio de Salud Pública (MSP) es fundamental para garantizar la nutrición y salud del adulto mayor.

### **1.10.4 Oponentes vs. Riesgos**

- O1-R5. Satisfacer a los clientes ofreciendo un servicio de calidad con personal profesional y capacitado en la atención y cuidados del adulto mayor, para lograr un rápido posicionamiento en el mercado local de servicios gerontológicos.

- O2-R4. Aprovechar que los competidores del sector público no posee espacios físicos para atender a más adultos mayores, así como el competidor privado por sus altas tarifas en la prestación del servicio.

### **1.11 Identificación del Problema**

Luego de que se ha concluido la investigación de campo y se ha realizado el análisis técnico de la información recopilada a través de las entrevistas, encuestas y observación directa, así como el análisis de la matriz de aliados, oponentes, riesgos y oportunidades podemos determinar con mayor claridad que el problema, es la falta de un nuevo centro de atención y cuidado para el adulto mayor en la ciudad de Ibarra, por las siguientes causas: la inestabilidad económica de nuestro país, el escaso conocimiento de la gente frente a la realidad social, moral y económica del adulto mayor y la falta de cultura de sus familiares quienes consideran que a esta edad son improductivos y en ocasiones considerados como un estorbo.

Si no se da una pronta solución al problema antes mencionado pueden existir una serie de consecuencias negativas que afecten al adulto mayor. Así como a sus familiares y a la comunidad que día a día camina hacia esa etapa del ciclo de vida y que en poco tiempo generará personas frustradas y deprimidas que no contarán con actividades que realizar y sobre todo con la incertidumbre de quien cuidara de ellos.

Por lo anteriormente expuesto se visualiza la necesidad de tener un centro de atención geriátrico que preste servicios integrales a precios accesibles a la mayoría de adultos mayores, es de vital importancia que este centro cuente con profesionales que brinden servicios que garanticen el bienestar a este segmento de la población.

## CAPÍTULO II

### **BASES TEÓRICAS Y CIENTÍFICAS**

#### **2.1 Gerontología**

##### **2.1.1 Definición de Gerontología**

FERNANDEZ BALLESTEROS, R (2000) afirma: *“La Gerontología es definida como la ciencia que estudia el envejecimiento en todos sus aspectos, e incluye las ciencias biológicas y médicas, psicológicas y sociológicas; además de la aplicación del conocimiento científico en beneficio del envejecimiento y de los adultos mayores”*.

BIRREN, J (1996) asevera: *“Es la ciencia que se ocupa del estudio de todo lo relacionado con el envejecimiento desde distintos puntos de vista: biológico, médico, psicológico y sociológico”*.

DOSÍL MACEIRA, A (1996) manifiesta: *“Gerontología se define como ciencia interdisciplinaria que estudia el envejecimiento y la vejez teniendo en cuenta los aspectos biopsicosociales (psicológicos, biológicos, sociales) pues estos aspectos influyen de manera directa en la forma como el ser humano asume su proceso de envejecimiento”*.

A lo anteriormente expuesto por los autores, se puede argumentar que la gerontología es una disciplina que aborda desde una óptica científica el estudio del proceso del envejecimiento, tanto en el ámbito poblacional como, y sobre todo, individual. Este proceso considerado normal para todos los individuos requiere, un enfoque multidisciplinario que permita abordar y comprender mejor los cambios y las necesidades que se producen en los adultos mayores. Entonces concluimos que la gerontología incide en la calidad y condiciones de vida mediante el diseño, ejecución

y seguimiento de programas destinados al beneficio del adulto mayor todo con el objetivo de convertir la experiencia de envejecer en una aventura menos negativa.

### **2.1.2 Definición de Gerontología Biológica**

DOSÍL MACEIRA, A (1996) manifiesta: *Área de la gerontología que abarca la comprensión de los procesos biológicos relacionados con el envejecimiento*”.

FERNANDEZ BALLESTEROS, R (2000) afirma: *“Estudia el proceso de envejecimiento y el declive normal a nivel estructural y funcional del organismo”*.

De lo antes manifestado se argumenta es el campo de la gerontología que engloba la comprensión de los procesos biológicos relacionados con el envejecimiento, dicho de otra manera la biología del envejecimiento y que se refiere al estudio e investigación sobre los cambios que con la edad y el paso del tiempo se producen en los distintos sistemas biológicos del organismo, de las cuales se han planteado varias teorías que tratan de explicar este proceso natural y sus posibles soluciones.

### **2.1.3 Definición de Gerontología Clínica**

FERRER, R (1997) manifiesta: *“Ciencia médica cuyo fin es el diagnóstico de las enfermedades de la vejez, su curación, rehabilitación y reinserción del enfermo y la prevención de dichas enfermedades”*.

MUNAFO, R (1998) afirma: *“Estudia el proceso de recuperación o adaptación funcional del anciano, y en ésta, la rehabilitación y la terapia ocupacional”*.

La gerontología clínica es la especialidad médica que se ocupa de los aspectos preventivos, curativos y de la rehabilitación de las enfermedades del adulto mayor, cuyo fin es la reinserción del mismo en su domicilio o asilo mediante la aplicación de

cuidados subespecializados, incluye la fisiología, la patología, el diagnóstico y el tratamiento de las enfermedades de los ancianos, que también contempla la etapa aguda de éstas, su rehabilitación, el mantenimiento y los cuidados de enfermería en la etapa final de la vida.

#### **2.1.4 Definición de Gerontología Social**

DOSÍL MACEIRA, A (1996) manifiesta: *“Rama de la gerontología que se encarga del desarrollo de la investigación sobre las diversas problemáticas sociales relacionadas con la vejez, así como del diseño y aplicación de acciones que ayuden a lograr el bienestar del anciano”*.

FERNANDEZ BALLESTEROS, R (2000) afirma: *“Estudia el envejecimiento desde el punto de vista sociológico. La unidad de estudio es el grupo o comunidad”*.

A lo expuesto se puede argumentar que la gerontología social enfatiza en su práctica aspectos de recreación, evaluación de las actividades diarias del adulto mayor, políticas de inserción en los diversos estratos sociales incidiendo sobre aspectos económicos, protección social, vivienda, interacción anciano familia-comunidad e institucionalización. Teniendo como principal objetivo el mantenimiento del envejecimiento dentro del seno familiar.

#### **2.1.5 Definición de Gerontopsiquiatría**

MUNAFO, R (1998) manifiesta: *“Es la ciencia que trata de describir, explicar, comprender y modificar las actitudes del sujeto que envejece. Esta visión hace referencia a los aspectos psicológicos de la persona de edad, más que a los psiquiátricos”*.

FERRER, R (1997) expresa: *“Se refieren al estudio sobre los cambios que el paso del tiempo produce en las funciones psicológicas como la atención, percepción, el aprendizaje, la memoria, la afectividad y la personalidad.”*

Estudia los aspectos psicológicos del adulto mayor, refiriéndose al cambio o la estabilidad que el paso del tiempo produce en las funciones psicológicas como la atención, percepción, el aprendizaje, la memoria, la afectividad y la personalidad, entre otros aspectos psicológicos. La también llamada Psicogeriatría se encarga de velar por la salud mental de las personas de la tercera edad aunque, para nadie es un secreto que ellos necesitan el apoyo incondicional sobre todo de su familia.

## **2.2 Microempresa**

### **2.2.1 Definición de Microempresa**

MONTEROS, E (2005) dice: *“Una microempresa puede ser definida como una asociación de personas que, operando en forma organizada, utiliza sus conocimientos y recursos: humanos, materiales, económicos y tecnológicos para la elaboración de productos y/o prestación de servicios que se suministran a consumidores, obteniendo un margen de utilidad luego de cubrir sus costos fijos, costos variables y gastos de fabricación”*.

VILLARÁN, F (2008) señala: *“La microempresa, está caracterizada por su reducido tamaño, tiene de uno a diez personas ocupadas y presenta una escasa densidad de capital. Utiliza poco equipo de capital y es intensiva en mano de obra. Además presenta bajos niveles de capacitación y productividad. Con ingresos que se mantienen a niveles de subsistencia, inestabilidad económica y la casi nula generación de excedentes”*.

Por lo cual se puede analizar que una microempresa es una organización en su mínima expresión, su distinción básica consiste en que su propiedad, el manejo operacional y administrativo se concentran en las manos de no más de diez personas, quienes incluso a la vez tienen la necesidad de tomar las decisiones del negocio, a lo antes mencionado se puede agregar que la microempresa está constituida por bajo capital debido a que es una organización pequeña la cual genera ingresos, pero no los

suficientes como para obtener altas utilidades, es decir sirve como fuente de trabajo en la cual forma parte de las actividades diarias el dueño de la misma.

Las microempresas han sido constituidas por iniciativas de emprendedores quienes se han visto sin trabajo, o con el fin de complementar sus ingresos o meramente por el ánimo o deseo de utilizar habilidades y destrezas con las que se cuentan, se consideran como un generador de empleo ya que brinda la oportunidad, para que la mano de obra desplazada y los nuevos trabajadores se empleen, ahora bien el conjunto de microempresas que puede tener un país es fuente de progreso, ya que éstas en conjunto impulsan la economía y cumplen un importante papel en la misma, sin embargo su trascendencia está en acciones del Gobierno en brindar apoyo.

### **2.2.2 Características**

- La gran mayoría de microempresas se dedican a la actividad comercial o a la prestación de servicios y un pequeño porcentaje a las actividades de transformación.
- Su estructura jurídica se asemeja a las sociedades de personas y eventualmente a las sociedades anónimas.
- Es de tipo familiar.
- Tiene tendencia a mantenerse en los sitios donde iniciaron su actividad originalmente.
- El objetivo predominante es el mercado local y eventualmente regional.
- Crece principalmente a través de la reinversión de sus utilidades.
- Carecen de una estructura formal de organización.
- Son un soporte al desarrollo de grandes empresas.
- Generalmente no cuentan con personal capacitado.

- Existe una estrecha relación entre el microempresario y la comunidad.

### **2.2.3 Tipos de Microempresas**

#### **2.2.3.1 Microempresas de Producción**

Es la empresa que transforma la materia prima.

#### **2.2.3.2 Microempresa Comercial**

Es la empresa especializada en revender el producto, sin haberlo transformado.

#### **2.2.3.3 Microempresa de Servicios**

Es la empresa que utiliza una habilidad personal, con apoyo de algún equipo.

### **2.3 Proceso Administrativo**

AGUILAR R, (2007) dice: *“El proceso administrativo es una actividad compuesta de ciertas sub-actividades que lo constituyen y está formado por 4 funciones fundamentales, planeación, organización, ejecución y control”*.

ANTEZANA I, (2006) afirma: *“Es el éxito que puede tener la organización al alcanzar sus objetivos, mediante la aplicación de sus cuatro elementos: Planificar, organizar, Dirigir y Controlar”*.

Es el conjunto de etapas sucesivas a través de las cuales se efectúa la administración, mismas que se interrelacionan y forman un proceso integral. A esto se añade que toda organización bien sea pública o privada tiene como objetivo fundamental obtener el mayor rendimiento de sus operaciones con el uso adecuado de sus recursos disponibles, por lo cual es indispensable a través de la planeación, la organización, la dirección y el control, en función de plantear una efectiva toma de decisiones con el propósito de alcanzar las metas establecidas.

Por lo tanto, el proceso administrativo es cíclico, dinámico e interactivo, como se muestra en el siguiente gráfico:



**Fuente:** I. Chiavenato

**Elaborado por:** El Autor

### 2.3.1 Planeación

FERNANDEZ A, (2004) asevera: *"La planeación es el primer paso del proceso administrativo por medio del cual se define un problema, se analizan las experiencias pasadas y se embozan planes y programas"*.

GAMONAL M, (2010) afirma: *"la planeación determina con anticipación cuales son los objetivos y las acciones que se van a tomar, así también como las alternativas, para cumplir con las metas propuestas"*.

La planeación consiste en fijar el curso concreto de acciones que han de seguirse, estableciendo los principios que habrán de orientarlo, la secuencia de operaciones para realizarlo, y la determinación de tiempos y números necesarios para su realización, esto implica que los administradores piensen con antelación en sus metas y acciones, y que basan sus actos en algún método o plan, y no en corazonadas. En esencia, requiere definir los objetivos de la organización, estableciendo una estrategia general para alcanzar esas metas.

### **2.3.1.1 Actividades Importantes de la Planeación**

- Aclarar, amplificar y determinar los objetivos.
- Pronosticar.
- Establecer las condiciones y suposiciones bajo las cuales se hará el trabajo.
- Seleccionar y declarar las tareas para lograr los objetivos.
- Establecer un plan general de logros enfatizando la creatividad para encontrar medios nuevos y mejores de desempeñar el trabajo.
- Establecer políticas, procedimientos y métodos de desempeño.
- Anticipar los posibles problemas futuros.
- Modificar los planes a la luz de los resultados del control.

### **2.3.2 Organización**

VELASCO E, (2004) menciona: *“Organizar es agrupar y ordenar las actividades necesarias para alcanzar los fines establecidos creando unidades administrativas, asignando en su caso funciones, autoridad, responsabilidad y jerarquía, estableciendo las relaciones que entre dichas unidades debe existir”*.

GUZMÁN I, (2004) dice: *“Organización es la coordinación de las actividades de todos los individuos que integran una empresa con el propósito de obtener el máximo de aprovechamiento posible de elementos materiales, técnicos y humanos, en la realización de los fines que la propia empresa persigue”*.

La organización es la estructuración técnica de las relaciones que deben existir entre las funciones, niveles y actividades de los elementos materiales y humanos de un organismo, con el fin de lograr su máxima eficiencia dentro de los planes y objetivos señalados, no es más que el proceso para ordenar y distribuir el trabajo, la autoridad y los recursos entre los miembros de una organización, de tal manera que estos puedan alcanzar las metas de la organización, ya que diferentes metas requieren diferentes estructuras para poder realizarlos.

### **2.3.2.1 Actividades Importantes de la Organización**

- Subdividir el trabajo en unidades operativas departamentos
- Agrupar las obligaciones operativas en puestos
- Reunir los puestos operativos en unidades manejables y relacionadas.
- Aclarar los requisitos del puesto.
- Seleccionar y colocar a los individuos en el puesto adecuado.
- Utilizar y acordar la autoridad adecuada para cada miembro
- Proporcionar facilidades personales y otros recursos.
- Ajustar la organización a la luz de los resultados del control.

### **2.3.3 Dirección**

BURT K, (2006) menciona: *“Consiste en coordinar el esfuerzo común de los subordinados, para alcanzar las metas de la organización”*.

LERNER B, (2004) afirma: *“Consiste en dirigir las operaciones mediante la cooperación del esfuerzo de los subordinados, para obtener altos niveles de productividad mediante la motivación y supervisión”*.

Es el elemento de la administración en el que se logra la realización efectiva de lo planeado, por medio de la autoridad del administrador, ejercida a base de decisiones, por este medio se trata de obtener los resultados que se hayan previsto y planeado. Dirigir implica mandar, influir y motivar a los empleados para que realicen tareas esenciales. La dirección llega al fondo de las relaciones de los gerentes con cada una de las personas que trabajan con ellos, esta función requiere que los administradores influyan en los individuos para el cumplimiento de las metas organizacionales y grupales.

#### **2.3.3.1 Actividades Importantes de la Dirección**

- Poner en práctica la filosofía de participación por todos los afectados por la decisión.
- Conducir y retar a otros para que hagan su mejor esfuerzo.
- Motivar a los miembros.
- Comunicar con efectividad.
- Desarrollar a los miembros para que realicen todo su potencial.
- Recompensar con reconocimiento y buena paga por un trabajo bien hecho.
- Satisfacer las necesidades de los empleados a través de esfuerzos en el trabajo.
- Revisar los esfuerzos de la ejecución a la luz de los resultados del control.

#### **2.3.4 Control**

AGUILAR R, (2007) dice: *“El control es un proceso mediante el cual la administración se cerciora si lo que ocurre concuerda con lo que supuestamente debiera ocurrir, de los contrario, será necesario que se hagan los ajustes o correcciones necesarios”*.

BURT K, (2006) menciona: *“El control tiene como objeto cerciorarse de que los hechos vayan de acuerdo con los planes establecidos”*.

Es el proceso de vigilar las actividades y de asegurar de que se están cumpliendo como fueron planificadas y corrigiendo cualquier desviación significativa. Un control efectivo asegura que las actividades se terminen de manera que conduzcan a la consecución de las metas de la organización, es el enlace final en la cadena funcional de las actividades de administración. Este proceso permite asegurar que el trabajo está progresando en forma satisfactoria hacia el objetivo y que vaya en la vía correcta sin permitir que se desvíe de sus metas. En conclusión podemos decir que el control es la función que permite la supervisión y comparación de los resultados obtenidos contra los resultados esperados, asegurando que la acción dirigida se esté llevando a cabo de acuerdo con los planes de la organización.

#### **2.3.4.1 Actividades Importantes del Control**

- Comparar los resultados con los planes generales.
- Evaluar los resultados contra los estándares de desempeño.
- Idear los medios efectivos para medir las operaciones.
- Comunicar cuales son los medios de medición.
- Transferir datos detallados de manera que muestren las comparaciones y las variaciones.
- Sugerir las acciones correctivas cuando sean necesarias.
- Informar a los miembros responsables de las interpretaciones.
- Ajustar el control a la luz de los resultados del control.

## **2.4 Mercado**

REYNOSO G, (2008) dice: *“Es el conjunto de transacciones o acuerdos de negocios entre compradores y vendedores. En contraposición con una simple venta, el mercado implica el comercio formal y regulado, donde existe cierta competencia entre los participantes”*.

SÁNCHEZ G, (2007) afirma: *“Un mercado es el área dentro de la cual los vendedores y los compradores de una mercancía mantienen estrechas relaciones comerciales, y llevan a cabo abundantes transacciones de tal manera que los distintos precios a que éstas se realizan tienden a unificarse”*.

Entendemos por mercado al lugar donde asisten las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar transacciones de bienes y servicios a un determinado precio. Se pueden identificar a los mercados en función de los segmentos que los conforman, esto es, los grupos específicos compuestos por sujetos con características semejantes. El mercado está en todas partes donde quiera que las personas realicen transacciones a cambio de dinero, el mercado no es más que un grupo de organizaciones o individuos con necesidades o deseos y que tienen capacidad y voluntad para comprar bienes y servicios para satisfacer sus necesidades.

### **2.4.1 Tipos de Mercados**

#### **2.4.1.1 Mercados de Competencia Perfecta**

Son aquellos en los que existen tantos vendedores como compradores de un mismo bien o servicio y que ninguno de ellos, actuando independientemente, puede influir sobre la determinación del precio y que éste a su vez, está dado y es fijado por las mismas fuerzas del mercado. En la cual se da una maximización del bienestar, resultando una situación ideal de los mercados de bienes y servicios en la que la interacción de la oferta y demanda determina el precio.

#### **2.4.1.2 Mercados de Competencia Imperfecta**

Son aquellos en los que bienes y productores son los suficientemente grandes como para tener un efecto notable sobre el precio. Existen varios modelos de este tipo de mercado entre ellos el monopolio y los oligopolios. La diferencia reside en la capacidad que tienen las empresas oferentes de controlar en precio.

### **2.5 Servicio**

STANTON W, (2004) afirma: *“Actividades identificables e intangibles que son el objeto principal de una transacción ideada para brindar a los clientes satisfacción de deseos o necesidades”*.

BLOOM P, (2004) dice: *“Un servicio es una obra, una realización o un acto que es esencialmente intangible y no resulta necesariamente en la propiedad de algo”*.

Los servicios son actividades, intangibles y perecederas que son el resultado de esfuerzos humanos o mecánicos que producen un hecho, un desempeño o un esfuerzo que implican generalmente la participación del cliente y que no es posible poseer físicamente, ni transportarlos o almacenarlos, pero que pueden ser ofrecidos en renta o a la venta; por tanto, pueden ser el objeto principal de una transacción ideada para satisfacer las necesidades o deseos de los clientes. La característica básica de los servicios, consiste en que estos no pueden verse, probarse, sentirse, oírse ni olerse antes de la compra.

### **2.6 La Demanda**

THOMPSON I, (2006) asevera: *“Es una de las dos fuerzas que está presente en el mercado (la otra es la "oferta") y representa la cantidad de productos o servicios que el público objetivo quiere y puede adquirir para satisfacer sus necesidades o deseos”*.

ANDRADE S, (2007) menciona: *“Es la cantidad de bienes o servicios que el comprador o consumidor está dispuesto a adquirir a un precio dado y en un lugar establecido, con cuyo uso pueda satisfacer parcial o totalmente sus necesidades particulares o pueda tener acceso a su utilidad intrínseca”*.

En síntesis lo que se puede extraer de todos estos aportes en términos generales la demanda es la cantidad de bienes o servicios que los compradores o consumidores están dispuestos a conseguir para satisfacer sus necesidades o deseos, quienes además de esto, tienen la capacidad de pago para realizar la transacción a un precio determinado y en un lugar establecido. Por supuesto, que esos bienes que los consumidores están dispuestos a comprar dependerán siempre del poder adquisitivo que estos ostenten.

### **2.6.1 Ley de la Demanda**

La ley de la demanda enuncia, a mayor precio, menor demanda y a menor precio, mayor demanda, esto nos indica que existe una relación inversa entre el precio y la cantidad demandada de un bien durante un cierto periodo. Manteniendo a los demás factores constantes, cuanto mayor es el precio de un bien, menor es la cantidad demandada, análogamente, cuanto menor es el precio de un bien, mayor es la cantidad demandada de ese bien. Esto ocurre por cada bien, aunque sea muy especial, casi siempre puede ser reemplazado por otro bien. Al subir el precio de un bien, la gente compra más cualquier otro bien que pueda sustituir, y eso hace disminuir la cantidad demandada.

### **2.6.2 Determinantes de la Demanda**

#### **2.6.2.1 Las Rentas**

Es evidente que la renta influye en la cantidad de bienes y servicios que demandan los individuos. Normalmente si aumenta la renta del consumidor aumenta también la cantidad demandada.

### **2.6.2.2 Los Gustos**

No todas las personas tienen los mismos gustos. Si un producto se pone de moda aumentará su demanda, mientras que si pierde popularidad disminuirá su demanda.

### **2.6.2.3 Precio de los Bienes Sustitutos y Complementarios**

Si sube el precio del bien sustitutivo aumenta la demanda del bien (y lo contrario si baja). En cambio, si sube el precio de un bien complementario baja la demanda del bien (y lo contrario si baja).

### **2.6.2.4 Las Expectativas**

Cómo los individuos prevén los niveles futuros de renta y de precio afectan sus decisiones. Si el consumidor anticipa cambios de tecnología, subidas o bajadas de precio, aumentos o disminuciones de sus ingresos su actual demanda de un bien puede verse afectada.

### **2.6.2.5 La Población**

Cuando mayor es un mercado, mayor es la cantidad que se compra de un bien o servicio a un precio cualquiera dado.

## **2.7 La Oferta**

BACA, U (2005) manifiesta: *“oferta es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) están dispuestos a poner a disposición del mercado a un precio determinado”*.

ADLER, O (2004) dice: *“Se entiende por oferta la cantidad de un bien o servicio que las empresas producen y vende por su propia voluntad. Se relaciona con la cantidad ofrecida de un bien con su precio de mercado, manteniendo todo lo demás constante”*.

La cantidad ofrecida de un bien es la cantidad que los productores están dispuestos a vender en un periodo determinado y a un precio en particular. La cantidad ofrecida no es la que a una empresa le gustaría vender, sino la que en definitiva esta dispuesta a vender. Sin embargo, la cantidad ofrecida no es necesariamente igual que la cantidad que en realidad se vende si los consumidores no quieren comprar la cantidad que una empresa tiene pensando vender, los planes de venta de la empresa se verán frustrados, esto se debe a que la oferta está determinada por factores como el precio del capital, la mano de obra entre otros y la mezcla óptima de estos recursos mencionados.

### **2.7.1 Ley de la Oferta**

La ley de la oferta establece, que ante un aumento en el precio de un bien, la oferta que exista de ese bien va a ser mayor; es decir, los productores de bienes y servicios tendrán un incentivo mayor para ofrecer sus productos en el mercado durante un periodo, puesto que obtendrán mayores ganancias al hacerlo, con todo lo demás antes mencionado viene a ser una constante, cuando mayor es el precio del bien, mayor será la cantidad ofrecida.

### **2.7.2 Determinantes de la Oferta**

#### **2.7.2.1 La Tecnología**

Una mejora tecnológica conllevará una disminución del coste de fabricación, aumentando la rentabilidad del producto. La cantidad que están dispuestos a ofrecer los oferentes depende principalmente de sus costes de producción.

#### **2.7.2.2 Los Precios de los Factores**

Si sube el precio de los factores aumenta el coste de fabricación con lo que la rentabilidad obtenida por el vendedor se reduce. Si sube el precio de los factores disminuye la cantidad ofertada y si baja el precio aumenta.

### **2.7.2.3 Numero de Oferentes**

Cuando más empresas puedan ofrecer un producto, mayor será la cantidad ofrecida a un precio dado cualquiera.

### **2.7.2.4 Expectativas**

Su influencia en la oferta es similar a la que se vio al analizar la demanda. Las expectativas, según cual sean (subidas o bajada prevista del precio del bien, cambios de gustos, tendencia al alza o a la baja del coste de los factores), pueden favorecer o perjudicar la cantidad ofertada.

### **2.7.2.5 Clima**

En el caso de algunos productos, especialmente los agrícolas la naturaleza influye poderosamente en la situación de la oferta.

## **2.8 El Precio**

ARMSTRONG Gary, (2005) expresa: *“El precio es la cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio. En términos más amplios, el precio es la suma de los valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar el producto o servicio”*.

ROMERO Ricardo, (2006) asevera: *“El precio es el importe que el consumidor debe pagar al vendedor para poder poseer dicho producto o servicio”*.

Tomando en cuenta las anteriores definiciones, se puede plantear que el precio es la expresión de valor que tiene un producto o servicio, manifestado por lo general en términos monetarios, que el comprador debe pagar al vendedor para lograr el conjunto de beneficios que resultan de tener o usar el producto o servicio. El precio no tiene que ser necesariamente igual al "valor" del bien o servicio, o al costo del mismo, ya que el precio fluctúa de acuerdo a muchos factores, entre otros, el precio varía de acuerdo a las condiciones de oferta y demanda, estructura del mercado,

disponibilidad de la información de los compradores y vendedores, capacidad de negociación de los agentes.

### **2.8.1 Determinantes del Precio**

En cualquier tipo de producto o servicio, hay diferentes precios, el mismo que también está influido por la cantidad que se compre. Una empresa debe poner un precio inicial cuando desarrolla un nuevo producto o cuando introduce su producto normal en un nuevo canal de distribución o área geográfica.

Para lo cual se tomará en cuenta lo siguiente:

- Precio dado por el mercado interno.
- Precio dado por similares importados.
- Precios fijados por el gobierno.
- Precio estimado en función del costo de producción.
- Precio estimado en función de la demanda (a través de los coeficientes de elasticidad).
- Precios del mercado internacional para productos de exportación.

## **2.9 Evaluadores Financieros**

### **2.9.1 Valor Actual Neto**

DÍAZ, Flor (2009) define: *“El VPN de un proyecto de inversión no es otra cosa que su valor medido en dinero de hoy, y el equivalente en valores actuales de todos los ingresos y egresos, presentes y futuros que constituyen el proyecto”*.

JÁCOME, Walter (2005) dice: “El valor presente neto representa la rentabilidad en términos dl dinero con poder adquisitivo presente y permite avizorar si es o no pertinente la inversión en el horizonte de la misma”.

A partir de las anteriores definiciones el valor actual neto forma parte de las herramientas para poder evaluar el nivel financiero de cualesquier proyecto. Todo consiste en determinar el valor presente de los flujos de ingresos y gastos generados durante la vida útil del proyecto. La diferencia entre los valores actuales de los flujos de ingresos y gastos es mayor que cero, hay que considerar a la inversión realizada, como interesante; ya que esto quiere decir que está generando beneficios; si la diferencia es igual a cero, la inversión generaría un beneficio igual al que se obtendría sin asumir ningún riesgo; en el caso de ser menor que cero, el proyecto no es factible. El método de valor presente es uno de los criterios económicos más ampliamente utilizados en la evaluación de proyectos de inversión.

### 2.9.1.1 Fórmula del Valor Actual Neto

Matemáticamente se determina por la siguiente fórmula:

$$VAN = \triangleleft Inversión \triangleright + \frac{\sum FCN}{(1+i)^1} + \frac{\sum FCN}{(1+i)^2} + \frac{\sum FCN}{(1+i)^3} \dots + \frac{\sum FCN}{(1+i)^n}$$

FC = Flujos de caja proyectados

i = Tasa de redescuento

n = Tiempo u horizonte de vida útil del proyecto o inversión

Cuando se utiliza el valor presente neto para decisiones de aceptación o rechazo, hay que tomar en cuenta los siguientes criterios:

- Si el valor presente neto es mayor que 0, se acepta el proyecto.
- Si el valor presente neto es menor que 0, se rechaza el proyecto.

## 2.9.2 Tasa Interna de Retorno

JÁCOME, Walter (2005) afirma: *“Es la rentabilidad que devuelve la inversión durante su vida útil, tomando en cuenta los flujos de caja proyectados o el momento en que el VAN=0”*.

BESLEY, Scott (2009) menciona: *“La TIR se define como la tasa de descuento que hace que el valor presente de los flujos de efectivo esperados de un proyecto sea igual que el monto inicial invertido”*.

De acuerdo a lo que se manifiesta anteriormente se establece teóricamente la bondad del proyecto se compara la tasa interna de retorno con la tasa de rendimiento medio, en la práctica se considera que el TIR es adecuado cuando sobrepasa al menos con 10 puntos como máximo al TRM.

### 2.9.2.1 Cálculo de la Tasa Interna de Retorno

La fórmula para el cálculo del TIR es la siguiente:

$$TIR = Ti + \frac{Ti(VAN(+)) - VAN(-)}{Ts - Ti}$$

Ti = Tasa inferior de redescuento

Ts = Tasa superior de redescuento

VAN = Valor positivo

VAN= Valor Negativo

Cuando se utiliza la tasa interna de retorno para decisiones de aceptación o rechazo, hay que tomar en cuenta los siguientes criterios:

- Si la TIR es mayor que el costo del capital, se acepta el proyecto.

- Si la TIR es menor que el costo de capital, se rechaza el proyecto.

### 2.9.3 Relación Beneficio-Costo

JÁCOME, Walter (2005) dice: *“Este parámetro sirve para juzgar cómo retornan los ingresos en función de los egresos, para lo cual sirve de insumos los ingresos y egresos proyectados en los flujos de caja”*.

DÍAZ, Flor (2009) afirma: *“Este indicador consiste en la separación de los ingresos y de los egresos del proyecto y la relación existente entre ellos. En este caso se suman todos los ingresos y los egresos del proyecto para cada período, recalculan sus valores presentes y se calcula la razón entre ellos”*.

La relación costo-beneficio sirve para comparar el valor actual de los ingresos de un proyecto con los costos que se generan por el mismo, es decir el beneficio de un proyecto está dado por los ingresos, a mayor cantidad de ingresos que se obtenga; se tendrá mayor beneficio.

#### 2.9.3.1 Fórmula del Cálculo Beneficio-Costo

$$B/C = \frac{\sum \text{Ingresos}/(1+i)^n}{\sum \text{Egresos}/(1+i)^n}$$

Si B/C es mayor que 1, existe un adecuado retorno.

Si B/C es menos que 1, no hay un adecuado retorno, la inversión no es atractiva.

Si B/C es igual a 1, significa indiferencia tampoco es aceptable la inversión.

### 2.9.4 Punto de Equilibrio

CHILQUINGA, Jaramillo (2007) expresa: *“Es aquel volumen de ventas donde los ingresos totales se igualan a los costos totales, en este punto la empresa no gana ni pierde”*.

BACA, Gabriel (2006) asevera: *“El punto de equilibrio es el nivel de producción en el que los beneficios por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y variables. El P.E. no es una técnica para evaluar la rentabilidad de una inversión, es una importante referencia a tomar en cuenta”*.

Para una mejor comprensión el punto de equilibrio es una herramienta muy importante que debe tomarse en cuenta por la utilidad que se le da para calcular con facilidad el punto mínimo de producción al que debe operar la microempresa para no incurrir en pérdidas.

#### **2.9.4.1 Fórmula de Cálculo del Punto de Equilibrio**

El punto de equilibrio puede calcularse mediante las siguientes fórmulas.

$$PE.Dólares = \frac{CostoFijoTotal}{1 - \frac{CostoVariable}{Ventas}}$$

$$PE.Unidades = \frac{CostoFijoTotal}{PVu - CVu}$$

#### **2.9.5 Tiempo de Recuperación de la Inversión**

JÁCOME, Walter (2005) dice: *“Este elemento de evaluación económica financiera, permite conocer en qué tiempo se recupera la inversión tomando en cuenta el comportamiento de los flujos de caja proyectados, es un indicador bastante significativo, siempre y cuando exista certidumbre en lo pronosticado, lo cual en la realidad no es muy cierto porque las condiciones económicas son cambiantes”*.

BESLEY, Scott (2009) afirma: *“El período de recuperación del proyecto está definido como el número de años esperado que se requiere para recuperar la inversión original (el costo del activo)”*.

A lo anteriormente expresado se puede concluir que el período de recuperación de la inversión que es un evaluador financiero, el cual nos permite conocer exactamente en qué tiempo se puede recuperar la inversión a partir de los flujos de caja proyectados.

## **CAPÍTULO III**

### **ESTUDIO DE MERCADO**

#### **3.1 Presentación**

El presente estudio de mercado busca determinar la factibilidad para la creación de una microempresa enfocada en brindar servicios gerontológicos, en la ciudad de Ibarra. Actualmente el mercado y sus principales factores son un eje fundamental para el desarrollo de los proyectos, por tal motivo el estudio y el análisis son de vital importancia para poder ingresar productos y servicios con éxito al mercado de los consumidores.

Con el estudio de mercado se busca tomar en cuenta aspectos relevantes sobre las necesidades existentes de los adultos mayores en la ciudad de Ibarra, con relación a los servicios gerontológicos, así como el análisis previo del estudio técnico, económico y financiero, cuyo objetivo permita determinar la demanda potencial a satisfacer para desarrollar estimaciones y proyecciones de la misma, estableciendo así la factibilidad del presente proyecto. Para llevar a cabo esto se debe considerar varios aspectos importantes como: el estudio de la demanda, estudio de la oferta, estudio del precio.

Visto lo anterior, cualquier proyecto que se desee emprender, debe tener un estudio de mercado que le permita saber en qué medio habrá de moverse, pero sobre todo si las posibilidades de venta son reales y si los bienes o servicios podrán colocarse en las cantidades pensadas.

#### **3.2 Objetivos del Estudio de Mercado**

### **3.2.1 General**

Realizar un estudio de mercado para determinar la oferta y demanda existente de los centros que brindan servicios gerontológicos en la ciudad de Ibarra y desarrollar una propuesta innovadora que permita ingresar al mercado para su comercialización y posicionamiento.

### **3.2.2 Específicos**

- Evaluar el grado de satisfacción que tiene los usuarios de los servicios gerontológicos que actualmente se oferta en la ciudad.
- Analizar las preferencias y exigencias sobre la prestación de servicios gerontológicos.
- Analizar el nivel de oferta de los servicios gerontológicos que funcionan en Ibarra.
- Identificar los precios de los servicios gerontológicos y el valor agregado de los mismos en la oferta actual.
- Investigar sobre las preferencias de los posibles demandantes de nuevos servicios gerontológicos.

### **3.3 Identificación del Servicio**

El servicio gerontológico a ofertar se caracteriza por lo siguiente:

- Mantenimiento de la salud y cuidados integrales.
- Esparcimiento del adulto mayor.
- Asistencia gerontológica y psicológica para garantizar el bienestar de los asistentes y la tranquilidad de sus familiares.
- Chequeo médico y rehabilitación física.

- Cuidados dietéticos y nutricionales.
- Talleres ocupacionales de danza, actividades artísticas, manualidades y terapias deportivas.
- Giras de esparcimiento para la utilización óptima del tiempo libre.
- Asistencia profesional dentro del local.
- Estancia permanente (residencia) y estancia del día (guardería).

### **3.4 Mercado Meta**

El mercado potencial al que se pretende brindar los servicios gerontológicos está orientado a las personas adultas mayores de 65 años de edad de la ciudad de Ibarra y sus alrededores, de bajos y medianos recursos económicos que tengan ingresos fijos por jubilación, aportes o ayuda económica de sus familiares.

### **3.5 Segmento de Mercado**

En su etapa inicial se pretende abarcar la población de adultos mayores de la ciudad de Ibarra que van desde los 65 años de edad en adelante, y los posibles clientes potenciales que son 10.044 personas divididas en 4.651 hombres y 5.393 mujeres, de acuerdo a los datos censales, en una segunda etapa introducir la idea de este negocio en el resto de los cantones de la Provincia de Imbabura cumpliendo de esta forma el objetivo de posicionamiento en el mercado.

### **3.6 Identificación de la Oferta**

La investigación de campo identificó que la oferta actual existente en la ciudad de Ibarra corresponde a cuatro centros de atención para el cuidado del adulto mayor que son: un privado, dos estatales y una casa de beneficencia que prestan sus servicios a 90 personas entre hombres y mujeres en total, lo que indica que la

población atendida es mínima con respecto a los usuarios potenciales, por lo tanto se podría afirmar que la oferta es de carácter marginal (0.9%).

### 3.7 Proyección de la demanda

La proyección de la demanda está en función del crecimiento anual de la población de adultos mayores, que constituye los potenciales usuarios. Tomando como base el año 2011 y la tasa de crecimiento, se procede a realizar las proyecciones para los próximos cinco años aplicando la siguiente formula.

$$Q_f = Q_o (1+i)^n$$

**Donde:**

Qf = Consumo Futuro

Qo= Consumo Inicial (10.044 – 90)\*

i= Tasa de Crecimiento Anual Promedio

n= Año Proyectado

$$Q_f = 9.954 * (1+0.023)^n$$

$$Q_f = 10183$$

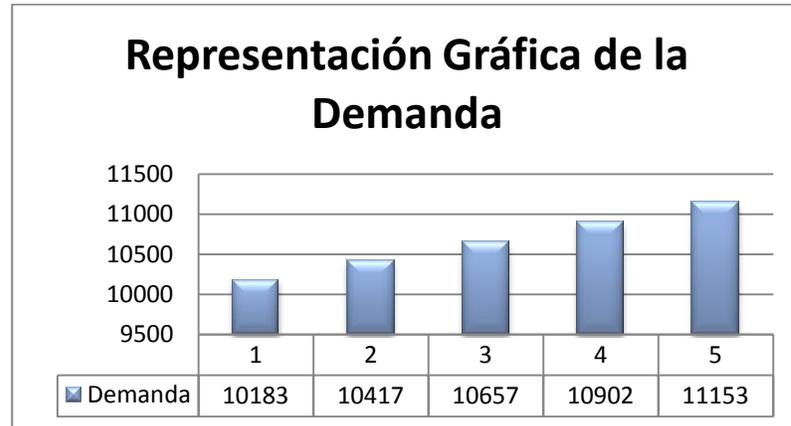
**CUADRO No 14**

<b>Proyección de la Demanda Futura</b>					
<b>Años</b>	<b>Año1</b>	<b>Año2</b>	<b>Año3</b>	<b>Año4</b>	<b>Año5</b>
<b>Personas</b>	<b>10183</b>	<b>10417</b>	<b>10657</b>	<b>10902</b>	<b>11153</b>

Elaborado por: El Autor

### 3.7.1 Representación Gráfica de la Demanda Futura

GRÁFICO No 12



Elaborado por: El Autor

La demanda proyectada según la tasa del crecimiento anual del adulto mayor y clientes potenciales del servicio gerontológico, para el año 2012 será de 10.417 personas en la ciudad de Ibarra.

### 3.8 La Oferta

Para determinar la oferta futura que se estima cubrirá un rango entre el 0.8% y el 2% de la población adulto mayor, debido a que los centros estatales no tienen más capacidad y el centro privado no es atractivo por las altas tarifas que cobra por el servicio.

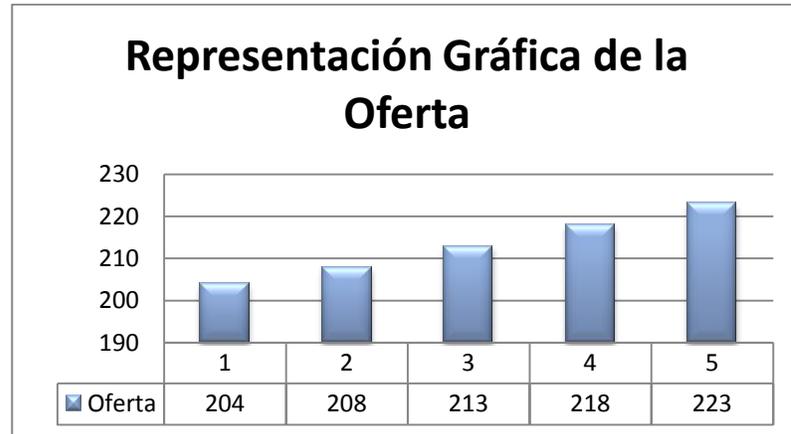
CUADRO No 15

Proyección de la Oferta Futura					
Años	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
Personas	204	208	213	218	223

Elaborado por: El Auto

### 3.8.1 Representación Gráfica de la Oferta

GRÁFICO No 13



Elaborado por: El Autor

### 3.9 Demanda Insatisfecha

CUADRO No 16

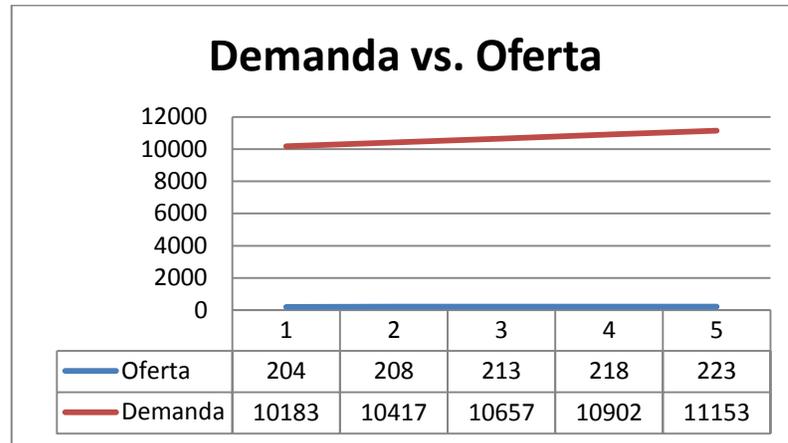
<b>Demanda Potencial a Satisfacer de los Servicios Gerontológicos</b>					
<b>Años</b>	<b>Año1</b>	<b>Año2</b>	<b>Año3</b>	<b>Año4</b>	<b>Año5</b>
<b>Oferta</b>	<b>204</b>	<b>208</b>	<b>213</b>	<b>218</b>	<b>223</b>
<b>Demanda</b>	<b>10183</b>	<b>10417</b>	<b>10657</b>	<b>10902</b>	<b>11153</b>
<b>Déficit</b>	<b>-9979</b>	<b>-10209</b>	<b>-10444</b>	<b>-10684</b>	<b>-10930</b>

Elaborado por: El Autor

La demanda potencial a satisfacer para el año 2012 es de 10.209 adultos mayores que requieren de estos servicios, lo que indica la existencia de un nicho justificativo para el servicio en el mercado, esto permite que el proyecto tome apenas una ínfima parte de clientes; según la capacidad con la que cuenta la microempresa.

### 3.9.1 Representación Gráfica Demanda vs. Oferta

GRÁFICO No 14



Elaborado por: El Autor

Como se observa en la representación gráfica la demanda del servicio gerontológico va en aumento y distante a la oferta, que casi se mantiene en línea recta. Es por esto que el proyecto debe aprovechar esta tendencia y así lograr su posicionamiento en el mercado.

### 3.10 Proyección de Precios del Servicio Gerontológico

El precio para iniciar el proyecto es el elemento más importante, ya que se convierte en un aspecto esencial al momento de brindar el servicio, mismo que está determinado por la oferta y demanda.

El servicio gerontológico manejará precios que se basan en los valores referenciales que se obtuvo como información en la encuesta aplicada a la población en capacidad de demandar el servicio, esto se aplicará porque en el mercado actual no se cuenta con una regulación de un precio fijo.

Por lo tanto se considera que el precio de despegue es de \$260 dólares, tomando en cuenta el abanico de opciones que se va a brindar de esta forma se logra aprovechar el nicho y satisfacer la demanda potencial existente en la localidad. La proyección de

los precios por la prestación del servicio gerontológico está de acuerdo a la inflación del año en curso (2011) publicada por el INEC que es de 4,23%.

**CUADRO No 17**

<b>Proyección de Precios de los Servicios Gerontológicos</b>					
<b>Años</b>	<b>Año1</b>	<b>Año2</b>	<b>Año3</b>	<b>Año4</b>	<b>Año5</b>
<b>VPP</b>	<b>\$ 260,00</b>	<b>\$ 271,00</b>	<b>\$ 282,00</b>	<b>\$ 294,00</b>	<b>\$ 306,00</b>

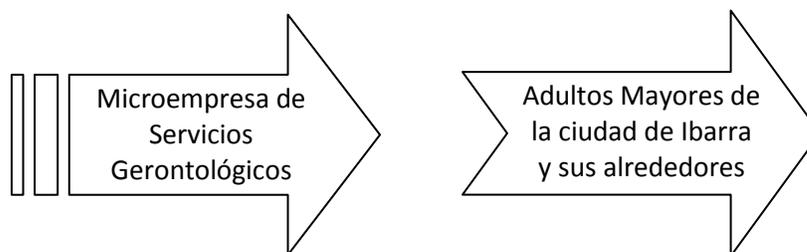
Elaborado por: El Autor

### **3.11 Comercialización**

La comercialización es el conjunto de actividades que se relacionan entre sí con el fin de cumplir uno de los principales objetivos de la empresa, que consiste en hacer llegar los bienes o servicios desde el productor hasta el cliente o usuario que lo necesite. Para llevar a cabo la comercialización es muy importante realizar una investigación de mercado y la manera de cómo se debe llegar de mejor forma al cliente así como encontrar que el producto o servicio que se ofrezca cumpla este propósito.

### **3.12 Canal de Distribución**

El canal de distribución es el circuito a través del cual, el punto de partida de distribución es el productor y el punto final o de destino es el consumidor. El canal de distribución que tendrá el servicio gerontológico será el cual se describe a continuación:



Se determino que el canal directo es el más adecuado debido a que tendremos un contacto personalizado entre el centro que brinda el servicio gerontológico y los adultos mayores que requieren de este tipo de atención. En este sentido podremos conocer las exigencias y el trabajo a realizar en cada asilado.

### **3.13 Estrategias de Comercialización**

Para las estrategias de comercialización analizaremos la situación actual del mercado desde dos perspectivas, primera la del cliente, el cual se ha percatado que puede elegir entre las empresas que ofrezcan los bienes o servicios que estos necesitan. Desde la perspectiva de la empresa, cada vez tiene un cliente más exigente que busca sus productos o servicios únicamente si le ofrece algo más.

En este contexto estratégico el centro gerontológico contara con un mejor desempeño que los otros centros existentes a través de la contratación de personal especializado en el cuidado del adulto mayor.

Ofrecerá servicios variados y de calidad como: rehabilitación física, talleres ocupacionales, actividades de recreación, asistencia psicológica, cuidados nutricionales de tal forma que beneficie la salud física, mental y aspectos de carácter emocional en los adultos mayores

A lo anteriormente expuesto prestara servicios integrales a precios accesibles con instalaciones adecuadas que garanticen el bienestar del adulto mayor.

#### **3.13.1 Servicio**

- Cuidados integrales.
- Asistencia gerontológica y psicológica
- Chequeo médico y rehabilitación física.
- Cuidados dietéticos y nutricionales.
- Talleres ocupacionales y giras de esparcimiento.
- Estancia permanente (residencia) y estancia del día (guardería).

### **3.13.2 Precio**

- Precios accesibles y competitivos para fidelizar al cliente.
- Los precios son menores a los de la competencia para lograr un rápido posicionamiento en el mercado.

### **3.13.3 Plaza**

- La microempresa estará ubicada en un sector estratégico del perímetro de la ciudad para evitar el ruido y la contaminación y mantener la tranquilidad del adulto mayor.
- El centro contara con una adecuada distribución de las áreas, de tal forma que el adulto mayor se sienta a gusto ingresar a las diferentes instalaciones.
- La adecuada organización, orden e higiene de la microempresa será su carta de presentación en todo momento.

### **3.13.4 Promoción**

La microempresa necesita antes que nada promocionar sus servicios y su imagen para que el mercado se entere de su existencia. Por este motivo utilizará los medios de difusión existentes en la ciudad como es la radio; siendo una de las más sintonizadas la “Radio América”, logrando de esta forma llegar a los diferentes sectores de la ciudad y obtener la aceptación necesaria para el servicio, adicional a la radio se hará publicaciones en prensa escrita en medios locales, así como también la utilización de hojas volantes.

CUADRO No 18

<b>Promocionar Servicios e Imagen ante el Mercado</b>	
<b>Pautas en Radio</b>	<b>\$150,00 c/m</b>
<b>Publicación en Prensa Escrita</b>	<b>\$40,00 c/m</b>
<b>Hojas Volantes</b>	<b>\$10,00 c/m</b>

Elaborado por: El Autor

GRÁFICO No 15

**DISEÑO HOJA VOLANTE Y ANUNCIO EN PRENSA ESCRITA**

**Centro de Atención y Cuidados para el Adulto Mayor**

**Ofrece a la Comunidad Ibarreña**

- \* Cuidados integrales.
- \* Asistencia gerontológica y psicológica
- \* Chequeo médico y rehabilitación física.
- \* Cuidados dietéticos y nutricionales.
- \* Talleres ocupacionales y giras de esparcimiento.
- \* Estancia permanente (residencia) y estancia del día (guardería).

¡Síguenos!






**LOS AÑOS  
MARAVILLOSOS**

Dir: Hernán Gonzales de Saa y Av. Los Galeanos,  
Sector Ejido de Caranqui.  
Telf: 2 954892 / 0984824596

Elaborado por: El Autor

### 3.14 Análisis de los Competidores

#### 3.14.1 Asilo de Ancianos León Ruales

El asilo de ancianos “León Ruales”, es una institución que brinda servicios geriátricos de forma gratuita, posee una infraestructura lo suficientemente amplia a pesar de no ser la adecuada para este tipo de centros, cuenta con la ayuda de un grupo

de profesionales y estudiantes que trabajan en las áreas de medicina, psicología y terapias ocupacionales, sin embargo la necesidad de un médico geriatra es evidente, el mismo que sería de gran ayuda, para complementar a este equipo multidisciplinario. Esta institución se mantiene gracias al aporte económico de La Jefatura Provincial de Salud y del Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES).

#### **3.14.2 Hogar de Ancianos Lucila Maya de Proaño**

El hogar de ancianos “Lucila Maya de Proaño”, es una institución que brinda servicios geriátricos de forma gratuita, no posee una infraestructura apropiada para este tipo de centros, cuenta con la ayuda de un grupo de profesionales en el servicio de enfermería así como estudiantes que realizan sus prácticas profesionales. Es importante considerar que este lugar debería contar: con un centro de rehabilitación totalmente equipado y un profesional de psicología que sería de gran ayuda para tratar las constantes depresiones que sufren los adultos mayores. Esta institución se mantiene gracias al aporte económico del Ministerio de Salud (MSP).

#### **3.14.3 Casa Social San José**

La casa social “San José”, es un asilo de ayuda en el que se benefician adultos mayores de género femenino, gracias a los servicios que brinda de una manera gratuita, posee una infraestructura apropiada, sin embargo no cuenta con un grupo de profesionales en el área de gerontología. Son los estudiantes de enfermería y terapia física de la Universidad Técnica del Norte quienes realizan las terapias ocupacionales y otras actividades, al igual que las Hermanas de la Caridad de la Virgen la Inmaculada Concepción. Otro de sus limitantes es no contar con personal necesario para atender a las adultas mayores y la falta de recursos económicos. La casa social se mantiene gracias al aporte económico del Padre Gonzalo Flores.

#### **3.14.4 Centro de Cuidado para el Adulto Mayor San Martín**

El centro de cuidado para el adulto mayor “San Martín”, es una institución particular en la que se benefician adultos mayores de estratos económicos medianamente altos, brinda servicios personalizados que cuentan con una serie de talleres ocupacionales así como un grupo de profesionales en medicina y enfermería, además posee una buena infraestructura que permite el desarrollo individual de cada usuario. No obstante este centro requiere un médico geriatra de planta, que fortalezca los procesos de diagnóstico y prescripción que requieren los adultos mayores. Por otro lado se debe destacar que el centro de cuidado ofrece una dieta adecuada para cada una de las personas, tomando en cuenta el tipo de patología que tiene cada uno. Lastimosamente este centro no abastece con suficientes espacios físicos para hospedaje. Este centro se mantiene gracias al aporte económico del grupo familiar que lo administra y de las pensiones que se cobran a los asilados.

#### **3.15 Sensibilidad del Estudio**

El estudio de mercado se vuelve sensible en medida de la cantidad de dinero que pueda destinarse para este tipo de servicios que beneficien al cuidado del adulto mayor, tomando en cuenta que los gastos básicos no pueden ser eliminados ni tampoco disminuidos.

#### **3.16 Conclusiones**

- El estudio de mercado muestra que los factores de oferta y demanda contrastados dan un valor probable positivo de demanda potencial a satisfacer, que avala una factibilidad inicial del proyecto.
- La demanda potencial existente en el mercado local es de 10.417 personas, cálculo obtenido aplicando los índices estadísticos del INEC para adultos mayores que requieren de este tipo de servicios para el año 2012, mostrando un nicho significativo probable a satisfacer.

- La oferta está creciendo anualmente a una tasa inferior a la demanda y nuestra un ascenso aceptable de 208 personas que requieran de los servicios gerontológicos, lo que da como resultado la existencia de una demanda potencial a satisfacer.
- El precio promedio por el servicio planteado para el proyecto es de \$260,00 valor que se estableció de acuerdo a las tendencias del mercado entre la oferta de locales con asistencia del estado y el privado.
- Los servicios de apoyo al servicio principal, constituyen el atractivo más fuerte del proyecto.

## CAPÍTULO IV

### ESTUDIO TÉCNICO

#### 4.1 Presentación

El estudio técnico comprende el funcionamiento y la operatividad del proyecto, conservando sus características particulares y permitiendo que lo propuesto en el proyecto se cumpla en función de la disponibilidad física de las instalaciones.

Para establecer los diferentes servicios a ofertar, es importante optimizar los recursos materiales disponibles, por lo tanto es prioritario realizar una distribución y localización técnicamente diseñada.

#### 4.2 Localización del Proyecto

##### 4.2.1 Macro Localización

La macro localización del proyecto su ubicación es en la Provincia de Imbabura y en la ciudad de Ibarra, el mapa que se adjunta muestra la ubicación geográfica de la propuesta.

GRÁFICO No 16



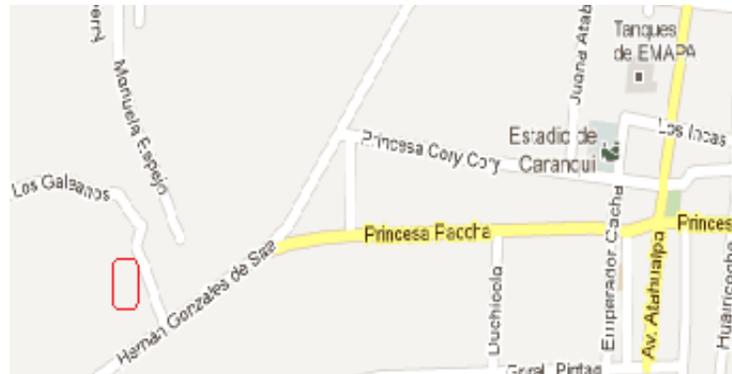
Fuente: Municipio de Ibarra

Elaborado por: El Autor

## 4.2.2 Micro Localización

La micro localización se refiere a ubicar el proyecto en un lugar específico dentro de la ciudad de Ibarra, tomando en cuenta algunos factores que ayudan a seleccionar la mejor opción.

GRÁFICO No 17



Fuente: Google Maps

Elaborado por: El Autor

## 4.3 Matriz de Factores

### 4.3.1 Identificación de los Posibles Lugares

- Ejido de Caranqui.
- La Florida.
- Sector el Milagro.

### 4.3.2 Análisis de los Factores Intervinientes

#### 4.3.2.1 Geográficos

- Espacios físicos
- Costo de la tierra
- Topografía del suelo

#### **4.3.2.2 Servicios Básicos**

- Luz
- Agua y alcantarillado
- Líneas telefónicas
- Bomberos

#### **4.3.2.3 Medios de Transporte**

- Vías de acceso
- Acceso de transporte urbano
- Vías de primer orden

#### **4.3.2.4 Talento Humano**

- Personal especializado
- Personal de apoyo calificado

#### **4.3.2.5 Centros de Apoyo**

- Farmacias
- Dispensarios médicos
- Restaurantes
- Micromercados
- Establecimientos educativos

#### 4.3.2.6 Ambientales

- Contaminación
- Ruido
- Manejo de Desechos
- Aguas servidas

#### 4.4 Diseño de la Matriz de Evaluación

Niveles de Evaluación (Escala de 1 a 5)

ÓPTIMO —————> 5

MUY BUENO —————> 4

BUENO —————> 3

REGULAR —————> 2

MALO —————> 1

**CUADRO No 19**

FACTORES	A	B	C
<b>Geográficos</b>			
Espacios físicos	4	4	4
Costo de la tierra	4	3	3
Topografía del suelo	3	3	3
<b>Servicios Básicos</b>			
Luz	4	4	4

Agua y alcantarillado	4	4	4
Líneas telefónicas	4	3	3
Bomberos	3	2	2
<b>Medios de Transporte</b>			
Vías de acceso	4	4	4
Acceso de transporte urbano	4	4	4
Vías de primer orden	2	2	4
<b>Talento Humano</b>			
Personal especializado	4	4	4
Personal de apoyo calificado	3	3	3
<b>Centros de Apoyo</b>			
Farmacias	3	2	2
Dispensarios médicos	2	2	2
Restaurantes	3	2	3
Micromercados	2	2	2
Establecimientos educativos	3	3	3
<b>Ambientales</b>			
Contaminación	4	3	3
Ruido	4	3	3
Manejo de Desechos	4	4	4
Aguas servidas	4	4	4
<b>TOTAL</b>	<b>72</b>	<b>65</b>	<b>68</b>

Elaborado por: El Autor

#### 4.5 Categorías de Decisión

CUADRO No 20

Categorías	%
Talento Humano	20%
Servicios Básicos	20%
Geográficos	15%
Medios de Transporte	15%
Centros de Apoyo	15%
Ambientales	15%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: El Autor

#### 4.6 Matriz de Factores Ponderada

CUADRO No 21

FACTORES	%	A	B	C
<b>Geográficos</b>				
Espacios físicos	5	0.20	0.20	0.20
Costo de la tierra	5	0.20	0.15	0.15
Topografía del suelo	5	0.15	0.15	0.15
<b>TOTAL PONDERADO</b>	<b>15</b>	<b>0.55</b>	<b>0.50</b>	<b>0.50</b>
<b>Servicios Básicos</b>				
Luz	5	0.20	0.20	0.20

Agua y alcantarillado	5	0.20	0.20	0.20
Líneas telefónicas	5	0.20	0.15	0.15
Bomberos	5	0.15	0.10	0.10
<b>TOTAL PONDERADO</b>	<b>20</b>	<b>0.75</b>	<b>0.65</b>	<b>0.65</b>
<b>Medios de Transporte</b>				
Vías de acceso	5	0.20	0.20	0.20
Acceso de transporte urbano	5	0.20	0.20	0.20
Vías de primer orden	5	0.10	0.10	0.20
<b>TOTAL PONDERADO</b>	<b>15</b>	<b>0.50</b>	<b>0.50</b>	<b>0.60</b>
<b>Talento Humano</b>				
Personal especializado	10	0.40	0.40	0.40
Personal de apoyo calificado	10	0.30	0.30	0.30
<b>TOTAL PONDERADO</b>	<b>20</b>	<b>0.70</b>	<b>0.70</b>	<b>0.70</b>
<b>Centros de Apoyo</b>				
Farmacias	3	0.09	0.06	0.06
Dispensarios médicos	3	0.06	0.06	0.06
Restaurantes	3	0.09	0.06	0.09
Micromercados	3	0.06	0.06	0.06
Establecimientos educativos	3	0.09	0.09	0.09
<b>TOTAL PONDERADO</b>	<b>15</b>	<b>0.39</b>	<b>0.33</b>	<b>0.36</b>
<b>Ambientales</b>				
Contaminación	4	0.16	0.12	0.12

Ruido	4	0.16	0.12	0.12
Manejo de Desechos	3	0.12	0.12	0.12
Aguas servidas	4	0.16	0.16	0.16
<b>TOTAL PONDERADO</b>	<b>15</b>	<b>0.60</b>	<b>0.52</b>	<b>0.52</b>
<b>TOTAL FINAL</b>		<b>3.49</b>	<b>3.20</b>	<b>3.33</b>

Elaborado por: El Autor

#### 4.7 Tamaño del Proyecto

El tamaño del proyecto está relacionado con los factores más importantes que determinan el nivel de la oferta, tomando en cuenta que el conjunto de los mismos determinara cual es la capacidad potencial, real y efectiva.

Este elemento está influenciado por la calidad del servicio que se pretende brindar a un sector muy vulnerable.

Factores a tomar en cuenta:

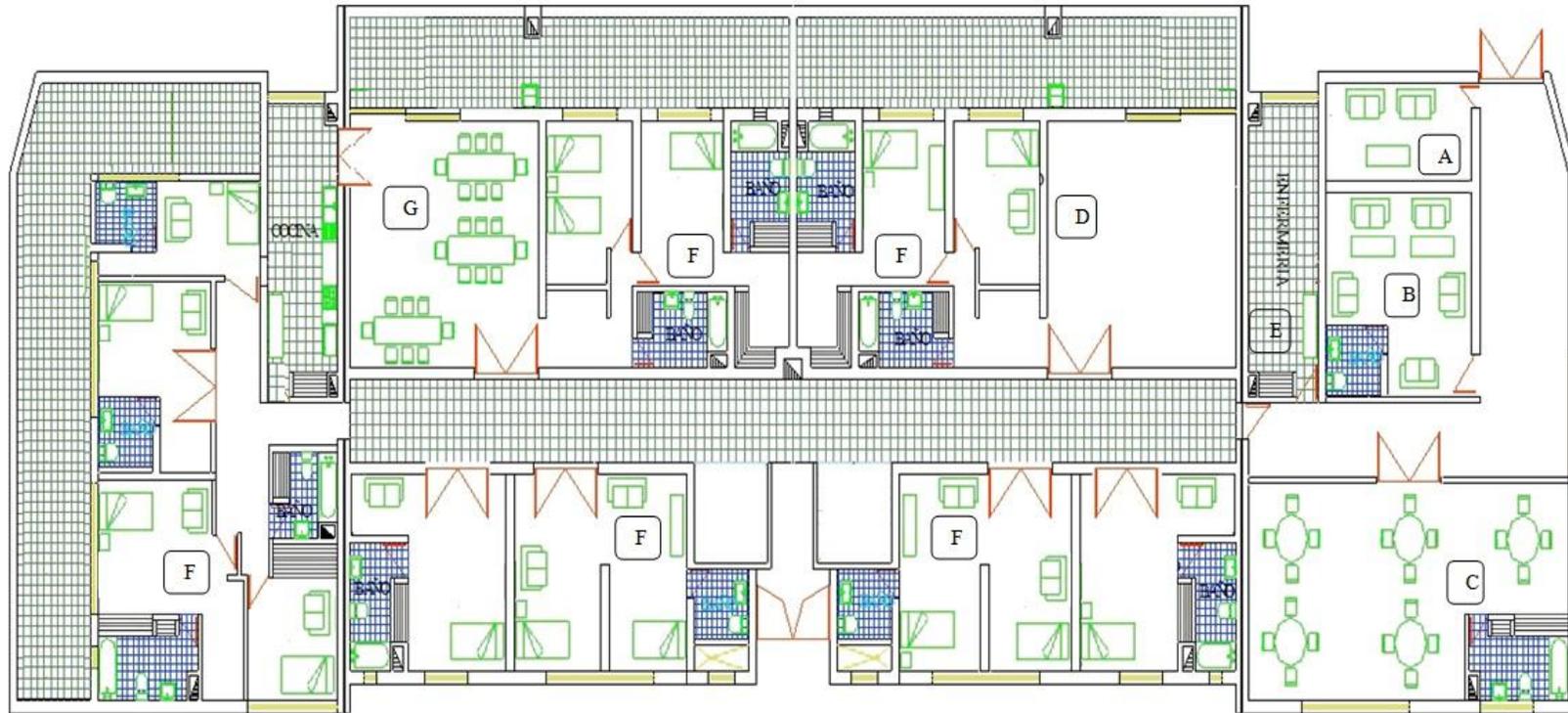
- Mercado (204 adultos mayores).
- Disponibilidad de Inversión.
- Tecnología (Talento humano especializado).
- Capacidad de las instalaciones (15 adultos mayores modalidad estancia y 15 adultos mayores modalidad del día).
- Aspectos Legales (Ley del Adulto Mayor).

#### **4.8 Distribución de las Instalaciones**

El área que ocupa el proyecto para brindar los servicios gerontológicos destinados para el esparcimiento y mantenimiento de la salud de las personas de la tercera edad, cuenta con un espacio físico de 450 m<sup>2</sup> y distribuido en 7 distintas áreas, de la siguiente manera:

- a. La sala de recepción.
- b. La oficina administrativa y contable.
- c. La sala de talleres recreativos.
- d. La sala de ejercicios.
- e. La sala de enfermería, atención y cuidados.
- f. Área de los dormitorios.
- g. La cocina y comedor

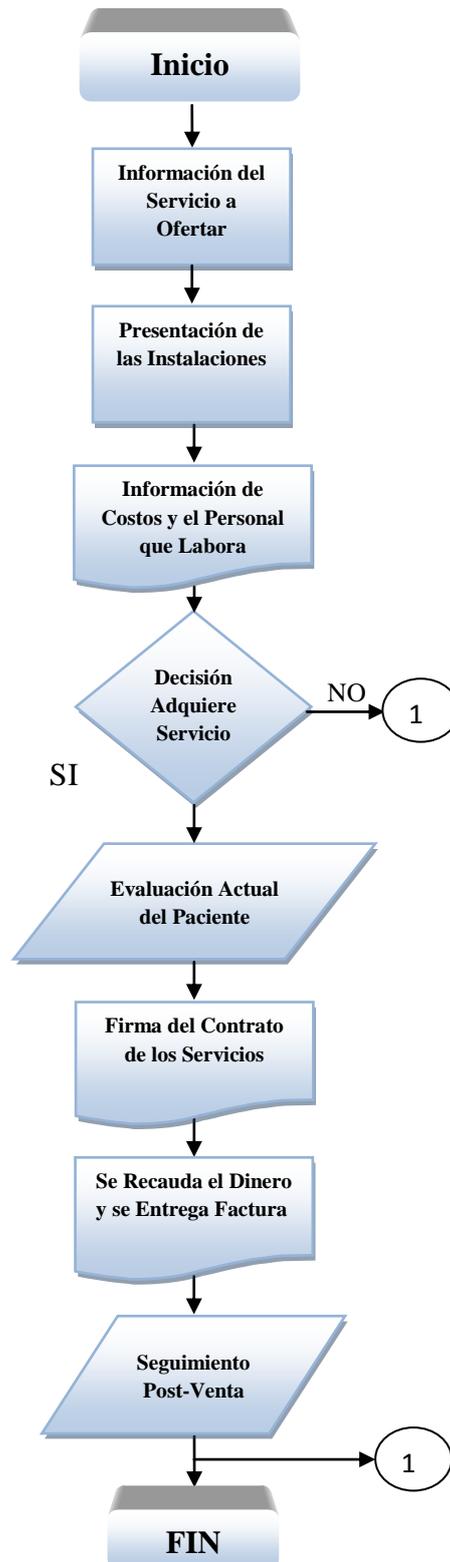
#### 4.8.1 Diseño y Distribución de las Instalaciones



**Elaborado por:** Jimmy Ortega

Tecnólogo en Construcción

## 4.9 Flujograma del Proceso



Elaborado por: El Autor

#### 4.10 Diagrama de Operación

Proceso del Servicio Evaluación Diagnóstica del Usuario		
SÍMBOLO	ACTIVIDADES	TIEMPO (m)
	1. Definir la situación previa.	10
	2. Valorar la situación médica, funcional, mental y social actual.	10
	3. Monitorear los cambios clínicos a lo largo del tiempo.	10
	4. Registro en la ficha y comparación con datos anteriores.	2
	5. Recomendar el entorno de asistencia adecuado y cuidado progresivo.	5
	6. Selección de actividades para restaurar y preservar la salud.	5

#### 4.11 Detalle de las Inversiones Fijas

##### 4.11.1 Requerimiento del Terreno

El terreno con el que cuenta el siguiente proyecto tiene una superficie aproximada de 450m<sup>2</sup>, cuyo valor comercial asciende a los \$4.500 dólares americanos según el avalúo catastral considerado por el Ilustre Municipio de Ibarra.

CUADRO No 22

Detalle	Cantidad	P. Unitario	Total
Terreno	450 m <sup>2</sup>	\$10 c/m <sup>2</sup>	\$ 4.500

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: El Autor

#### 4.11.2 Infraestructura Civil

Se realizara un cerramiento y una construcción que contempla 7 áreas, para un correcto funcionamiento del centro gerontológico.

CUADRO No 23

Detalle	Cantidad	Total
Cerramiento	450m <sup>2</sup>	3.000
Construcción	370m <sup>2</sup>	47.897,16
	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 50.897,16</b>

Fuente: Investigación Directa a Arquitectos

Elaborado por: El Autor

#### 4.11.3 Inversión Equipos de Cocina

CUADRO No 24

Detalle	Cantidad	P. Unitario	Total
Ollas 22 litros	3	45	135
Pailas 17 litros	2	35	70
Platos hondos	30	0,70	21
Platos tendidos	30	0,90	27
Tasas y platos	30	1,10	33
Vasos	30	0,25	7,50
Juego de cubiertos	30	1,40	42
Jarras	5	2	10
Juego de cucharones	1	5	5
Cuchillos	4	1,50	6
Cocina industrial	1	150	150
Nevera	1	1.000	1.000
Licuadaora	1	90	90
Bombonas de gas	3	55	165
	<b>TOTAL</b>		<b>\$ 1.761,50</b>

Fuente: Investigación Directa Almacén Mi Vajilla y Metálicas Vaca

Elaborado por: El Autor

#### 4.11.4 Inversión Muebles

CUADRO No 25

Detalle	Cantidad	P. Unitario	Total
Cama 1 ½ plazas	15	70	1.050
Velador	15	25	375
Estanterías	8	80	640
Mesa 10 puestos	2	500	1.000
Mesa 5 puestos	4	150	600
Sillón vi personales	7	120	840
Mueble para televisión	2	40	80
Estación de trabajo	2	200	400
Silla tipo ejecutivo	1	120	120
Silla tipo secretaria	1	60	60
Silla tipo visitante	4	30	120
Archivador 4 gavetas	1	190	190
		<b>TOTAL</b>	<b>\$ 5.475</b>

**Fuente:** Investigación Directa Almacén Línea Nueva y Muebles Don Manuel

**Elaborado por:** El Autor

#### 4.11.5 Inversión Menaje (Ropa de Cama)

CUADRO No 26

Detalle	Cantidad	P. Unitario	Total
Sabanas	15	14	210
Almohadas	15	4	60
Juego de toallas	15	7	105
Cobijas	15	18	270
Cobertor	15	23	345
Alfombras	15	5	75
		<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1.065</b>

**Fuente:** Investigación Directa Almacenes Primas Hogar Quito

**Elaborado por:** El Autor

#### 4.11.6 Inversión Equipos de Enfermería

CUADRO No 27

Detalle	Cantidad	P. Unitario	Total
Camilla rígida	1	100	100
Andaderas	2	70	140
Bastones	5	15	75
Silla de ruedas	1	300	300
Tensiómetro	1	25	25
Porta sueros	1	30	30
Termómetro digital	1	3	3
Set de enfermería	1	40	40
Botiquín	1	20	20
Urinal para hombre	5	15	75
Bidet plástico	5	15	75
		<b>TOTAL</b>	<b>\$883</b>

**Fuente:** Investigación Directa Almacén MultiMedico

**Elaborado por:** El Autor

#### 4.11.7 Inversión Equipos Informáticos

CUADRO No 28

Detalle	Cantidad	P. Unitario	Total
Computador de escritorio	1	615	615
Equipo multifunción	1	70	70
Sumadora	1	15	15
Teléfono 2 extensiones	1	80	80
		<b>TOTAL</b>	<b>\$ 780</b>

**Fuente:** Investigación Directa Almacén MegaSystem

**Elaborado por:** El Autor

#### 4.11.8 Inversión en Activos Diferidos

##### 4.11.8.1 Gastos de Constitución

Los gastos de constitución son aquellos que se requieren, para poder cumplir con los requisitos de ley y que son exigidos por las diferentes entidades de control, para poder llevar a cabo un correcto funcionamiento.

CUADRO No 29

Concepto	Valor
Patente Municipal	40
Permiso de los Bomberos	15
Gastos de Investigación	500
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 555</b>

**Fuente:** Investigación Directa IMI y Cuerpo de Bomberos

**Elaborado por:** El Autor

#### 4.11.9 Inversión para Capital de Trabajo

El capital de trabajo está presupuestado, para 3 meses de operación de acuerdo al siguiente detalle:

CUADRO No 30

Detalle	Valor
Sueldos personal	8.811,50
Alimentación, bebidas y misceláneos	5.130,00
<b>Gastos Generales</b>	
Suministros de oficina	120
Publicidad	600
Energía eléctrica	195
Agua Potable	120
Teléfono	90
Internet	60
Gas Domestico	20,25
Insumos de Limpieza	172,50
<b>Subtotal</b>	<b>1.377,75</b>
<b>TOTAL</b>	<b>15.319,25</b>

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaborado por:** El Autor

#### **4.11.10 Determinación y Remuneración del Personal**

Para su funcionamiento el centro de atención y cuidados para adultos mayores contará con las siguientes personas:

- Administrador \$ 400,00
- Contadora \$ 300,00
- Médico Gerontólogo \$ 380,00
- Enfermera \$ 360,00
- Psicólogo \$ 300,00
- Fisioterapista \$ 300,00
- Cocinero \$ 270,00

## CAPÍTULO V

### ESTUDIO FINANCIERO

Al existir un mercado potencial al cual ofrecer este tipo de servicios, el estudio financiero busca construir el monto necesario de recursos económicos del presente proyecto, el costo total de operación e indicadores que permitan una adecuada evaluación financiera del proyecto, los valores que se proponen están proyectados a cinco años.

#### 5.1 Inversión Inicial del Proyecto

CUADRO No 31

<b>Inversión</b>	<b>Monto</b>	<b>Porcentaje</b>
Capital Propio	<b>41.235,91</b>	<b>50,76%</b>
Inversión Financiada	<b>40.000,00</b>	<b>49,24%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>81.235,91</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: El Autor

#### 5.2 Estructura de la Inversión

CUADRO No 32

<b>Descripción</b>	<b>Monto</b>	<b>Porcentaje</b>
Inversión Variable	<b>15.319,25</b>	<b>18,86%</b>
Inversión Diferida	<b>555,00</b>	<b>0,68%</b>
Inversión Fija	<b>65.361,66</b>	<b>80,46%</b>
Terreno e infraestructura	55.397,16	
Equipos de cocina	1.761,50	
Muebles	5.475,00	

Menaje	1.065,00		
Equipos de enfermería	883,00		
Equipos informáticos	780,00		
<b>TOTAL</b>		<b>81.235,91</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: El Autor

### 5.3 Cálculo del Costo de Oportunidad y Tasa de Rendimiento Medio

El costo de oportunidad determina la tasa de rentabilidad que se obtendrá del proyecto que está representada por el 51% que en la actualidad genera un rendimiento financiero del 8% y el crédito que corresponde al 49% y que genera el 10.25% de interés anual, demostrando si es viable realizar la inversión en el presente proyecto.

CUADRO No 33

Descripción	Valor	%	Tasa	Valor
			Ponderada	Ponderado
Inv. Propia	<b>41.235,91</b>	<b>51</b>	<b>8</b>	<b>408</b>
Inv. Financiada	<b>40.000,00</b>	<b>49</b>	<b>10.25</b>	<b>502,25</b>
<b>TOTAL</b>	<b>81.235,91</b>			<b>910,25</b>

Elaborado por: El Autor

CK = Costo de Capital 9.10%

IF = Tasa de Inflación

$TRM = (1 + CK) * (1 + IF) - 1$

$TRM = (1 + 0.091025) * (1 + 0.04) - 1$

TRM = 0.13466                      13,47% Base Inflación

## 5.4 Presupuesto de Gastos y Costos

El presupuesto de costos y gastos se lo realiza en base a todas las transacciones que incurren, para el buen funcionamiento del proyecto y que son utilizados directamente en la atención de los clientes.

### 5.4.1 Costos Operativos

Los gastos operativos son aquellos egresos incurridos en las actividades de tienen que ver con el cuidado y atención del adulto mayor y que son pertinentes al giro del negocio, la proyección de los gastos operativos tendrá un incremento anual del 4% esto se ha tomado de acuerdo a la tasa de inflación y se detalla en los siguientes cuadros:

CUADRO No 34

<b>ALIMENTOS, BEBIDAS Y MISCELANEOS</b>					
<b>Descripción</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Alimentación</b>	20.520	21.340,80	22.194,43	23.082,21	24.005,50
<b>TOTAL</b>	20.520	21.340,80	22.194,43	23.082,21	24.005,50

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: El Autor

CUADRO No 35

<b>SUELDOS PERSONAL OPERATIVO</b>					
<b>Descripción</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Médico</b>	5.758,04	6.383,56	6.638,90	6904,46	7.180,64
<b>Enfermera</b>	5.468,88	6.062,04	6.304,52	6.556,70	6.818,97
<b>Psicólogo</b>	4.601,40	5.097,46	5.301,35	5.513,41	5.733,94
<b>Fisioterapeuta</b>	4.601,40	5.097,46	5.301,35	5.513,41	5.733,94
<b>Cocinero</b>	4.167,66	4.615,17	4.799,77	4.991,76	5.191,43
<b>TOTAL</b>	24.597,38	27.255,68	28.345,90	29.479,74	30.658,93

Elaborado por: El Autor

CUADRO No 36

<b>RESUMEN GASTOS OPERATIVOS</b>					
<b>Descripción</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Sueldos (anexo3)</b>	24.597,38	27.255,68	28.345,90	29.479,74	30.658,93
<b>Alimentación</b>	20.520	21.340,80	22.194,43	23.082,21	24.005,50
<b>TOTAL</b>	45.117,38	48.596,48	50.540,33	52.561,95	54.664,43

Elaborado por: El Autor

#### 5.4.2 Gastos Administrativos

Los gastos administrativos son aquellos egresos incurridos en las actividades de planificación, organización, dirección, control y los procesos que están dados para un correcto funcionamiento del centro.

CUADRO No 37

<b>INSUMOS DE LIMPIEZA</b>					
<b>Descripción</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Inst. Limpieza</b>	690	717,60	746,30	776,16	807,20
<b>TOTAL</b>	690	717,60	476,30	776,16	807,20

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: El Autor

CUADRO No 38

<b>SERVICIOS BÁSICOS</b>					
<b>Descripción</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Energía</b>	780	811,20	843,65	877,39	912,49
<b>Agua</b>	480	499,20	519,17	539,93	561,53
<b>Teléfono</b>	360	374,40	389,38	404,95	421,15
<b>Internet</b>	240	249,60	259,58	269,97	280,77
<b>TOTAL</b>	1.860	1.934,40	2.011,78	2.092,25	2.175,94

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: El Autor

**CUADRO No 39**

**ABASTECIMIENTO DE GAS DOMESTICO**

<b>Descripción</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Gas</b>	81	84,24	87,61	91,11	94,76
<b>TOTAL</b>	81	84,24	87,61	91,11	94,76

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaborado por:** El Autor

**CUADRO No 40**

**SUMINISTROS DE OFICINA**

<b>Descripción</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Suministros</b>	480	499,20	519,17	539,93	561,53
<b>TOTAL</b>	480	499,20	519,17	539,93	561,53

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaborado por:** El Autor

**CUADRO No 41**

**SUELDOS PERSONAL ADMINISTRATIVO**

<b>Descripción</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Administrador</b>	6.047,20	6.705,09	6.973,29	7252,22	7542,31
<b>Contadora</b>	4.601,40	5.097,46	5301,35	5513,41	5733,94
<b>TOTAL</b>	10.648,60	11.802,54	12.274,65	12.765,93	13.276,26

**Elaborado por:** El Autor

**CUADRO No 42**

<b>RESUMEN GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>					
<b>Descripción</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Sueldos (anexo4)</b>	10.648,60	11.802,54	12.274,65	12.765,93	13.276,26
<b>Inst. Limpieza</b>	690	717,60	476,30	776,16	807,20
<b>Ser. Básicos</b>	1.860	1.934,40	2.011,78	2.092,25	2.175,94
<b>Gas</b>	81	84,24	87,61	91,11	94,76
<b>Suministros</b>	480	499,20	519,17	539,93	561,53
<b>TOTAL</b>	13.759,60	15.037,98	15.369,51	16.265,38	16.915,69

Elaborado por: El Autor

### 5.4.3 Gastos de Ventas

Los gastos de venta corresponden a los desembolsos producidos por publicidad en radio y prensa escrita y se detalla en el siguiente cuadro:

**CUADRO No 43**

<b>GASTOS DE VENTA</b>					
<b>Descripción</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Publicidad</b>	2.400	2.496	2.595,84	2.699,67	2.807,66
<b>TOTAL</b>	2.400	2.496	2.595,84	2.699,67	2.807,66

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: El Autor

### 5.5 Proyección de Ventas

Las ventas están proyectadas en relación con los resultados obtenidos en el estudio de mercado, el cliente deberá cancelar una pensión de \$ 260.

**CUADRO No 44**

<b>PROYECCIÓN DE VENTAS TOTALES</b>					
<b>Descripción</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>SERVICIOS</b>	93.600,00	97.344,00	101.237,76	105.287,27	109.498,76
<b>TOTAL</b>	93.600,00	97.344,00	101.237,76	105.287,27	109.498,76

Elaborado por: El Autor

## 5.6 Depreciaciones y Amortización

La depreciación constituye la pérdida paulatina del valor de los activos fijos. Los porcentajes de las depreciaciones son establecidos por la Ley (LRT.).

**CUADRO No 45**

<b>DEPRECIACIONES</b>								
<b>Activo Fijo</b>	<b>Valor Original</b>	<b>Vida Útil</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>	<b>Valor en Libros</b>
<b>Infraestructura</b>	50.897,16	20	2.544,86	2.544,86	2.544,86	2.544,86	2.544,86	38.172,87
<b>Equipos de enfermería</b>	883,00	10	88,30	88,30	88,30	88,30	88,30	442
<b>Equipos de cocina</b>	1.761,50	10	176,15	176,15	176,15	176,15	176,15	880,75
<b>Menaje</b>	1.065,00	10	106,50	106,50	106,50	106,50	106,50	533
<b>Muebles y Enseres</b>	5.475,00	10	547,50	547,50	547,50	547,50	547,50	2.737,50
<b>Equipos informáticos</b>	780,00	3	260,00	260,00	260,00			0
<b>TOTAL</b>	60.861,66		3.723,31	3.723,31	3.723,31	3.463,31	3.463,31	42.765,12

Elaborado por: El Autor

Los activos diferidos se amortizan al 20% anual según la ley.

**CUADRO No 46**

<b>Amortizaciones</b>	<b>Valor</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Gastos de Constitución</b>	555	111	111	111	111	111

Elaborado por: El Autor

## 5.7 Gastos Financieros

El crédito financiero requerido para la creación de la microempresa es de \$40.000,00 y se amortiza de la siguiente manera:

Monto: 40.000,00

Plazo: 3 años

Taza: 10,25% anual

**CUADRO No 47**

<b>Cuota</b>	<b>Saldo</b>	<b>Cuota</b>	<b>Interés</b>	<b>Abono</b>	<b>Saldo</b>
<b>No.</b>	<b>Inicial</b>	<b>Mensual</b>		<b>Capital</b>	<b>Final</b>
<b>1</b>	40.000,00	1.295,39	341,67	953,72	39.046,28
<b>2</b>	39.046,28	1.295,39	333,52	961,87	38.084,41
<b>3</b>	38.084,41	1.295,39	325,30	970,08	37.114,33
<b>4</b>	37.114,33	1.295,39	317,02	978,37	36.135,96
<b>5</b>	36.135,96	1.295,39	308,66	986,73	35.149,23
<b>6</b>	35.149,23	1.295,39	300,23	995,15	34.154,08
<b>7</b>	34.154,08	1.295,39	291,73	1.003,65	33.150,42
<b>8</b>	33.150,42	1.295,39	283,16	1.012,23	32.138,20
<b>9</b>	32.138,20	1.295,39	274,51	1.020,87	31.117,32
<b>10</b>	31.117,32	1.295,39	265,79	1.029,59	30.087,73

<b>11</b>	30.087,73	1.295,39	257,00	1.038,39	29.049,34
<b>12</b>	29.049,34	1.295,39	248,13	1.047,26	28.002,08
<b>13</b>	28.002,08	1.295,39	239,18	1.056,20	26.945,88
<b>14</b>	26.945,88	1.295,39	230,16	1.065,22	25.880,66
<b>15</b>	25.880,66	1.295,39	221,06	1.074,32	24.806,33
<b>16</b>	24.806,33	1.295,39	211,89	1.083,50	23.722,83
<b>17</b>	23.722,83	1.295,39	202,63	1.092,76	22.630,08
<b>18</b>	22.630,08	1.295,39	193,30	1.102,09	21.527,99
<b>19</b>	21.527,99	1.295,39	183,88	1.111,50	20.416,48
<b>20</b>	20.416,48	1.295,39	174,39	1.121,00	19.295,49
<b>21</b>	19.295,49	1.295,39	164,82	1.130,57	18.164,92
<b>22</b>	18.164,92	1.295,39	155,16	1.140,23	17.024,69
<b>23</b>	17.024,69	1.295,39	145,42	1.149,97	15.874,72
<b>24</b>	15.874,72	1.295,39	135,60	1.159,79	14.714,93
<b>25</b>	14.714,93	1.295,39	125,69	1.169,70	13.545,23
<b>26</b>	13.545,23	1.295,39	115,70	1.179,69	12.365,54
<b>27</b>	12.365,54	1.295,39	105,62	1.189,77	11.175,78
<b>28</b>	11.175,78	1.295,39	95,46	1.199,93	9.975,85
<b>29</b>	9.975,85	1.295,39	85,21	1.210,18	8.765,67
<b>30</b>	8.765,67	1.295,39	74,87	1.220,51	7.545,16
<b>31</b>	7.545,16	1.295,39	64,45	1.230,94	6.314,22
<b>32</b>	6.314,22	1.295,39	53,93	1.241,45	5.072,76
<b>33</b>	5.072,76	1.295,39	43,33	1.252,06	3.820,71
<b>34</b>	3.820,71	1.295,39	32,64	1.262,75	2.557,95
<b>35</b>	2.557,95	1.295,39	21,85	1.273,54	1.284,42
<b>36</b>	1.284,42	1.295,39	10,97	1.284,42	0
<b>TOTAL</b>		46.634,04	6633,93	40000	

Elaborado por: El Autor



## 5.9 Proyección de Estados Financieros de Pérdidas y Ganancias

CUADRO No 49

<b>BALANCE DE PERDIDAS O GANANCIAS PROYECTADO</b>					
DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>VENTAS PROYECTADAS</b>	93.600,00	97.344,00	101.237,76	105.287,27	109.498,76
(-) Devolución en ventas	-	-	-	-	-
(-) Descuento en ventas	-	-	-	-	-
<b>VENTAS NETAS</b>	93.600,00	97.344,00	101.237,76	105.287,27	109.498,76
(-) Costos Operativos	<b>45.117,38</b>	<b>48.596,48</b>	<b>50.540,33</b>	<b>52.561,95</b>	<b>54.664,43</b>
<b>Utilidad (Pérdida) en Ventas</b>	<b>48.482,62</b>	<b>48.747,52</b>	<b>50.697,43</b>	<b>52.725,32</b>	<b>54.834,33</b>
(-) Gastos Administrativos	<b>17.593,91</b>	<b>18.872,29</b>	<b>19.473,81</b>	<b>19.839,40</b>	<b>20.490,00</b>
Sueldos personal	10.648,60	11.802,54	12.274,65	12.765,93	13.276,26
Servicios Básicos	1.860,00	1.934,40	2.011,78	2.092,25	2.175,94
Suministros y Materiales	480,00	499,20	519,17	539,93	561,53
Gastos de Limpieza	690,00	717,60	476,30	776,16	807,20
Gastos gas domestico	81,00	84,24	87,61	91,11	94,76
Gastos depreciación	3.723,31	3.723,31	3.723,31	3.463,31	3.463,31
Gastos amortizaciones	111,00	111,00	111,00	111,00	111,00
(-) Gastos Ventas	<b>2.400,00</b>	<b>2.496,00</b>	<b>2.595,84</b>	<b>2.699,67</b>	<b>2.807,66</b>
Gastos de ventas	2.400,00	2.496,00	2.595,84	2.699,67	2.807,66
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>28.488,71</b>	<b>27.379,23</b>	<b>28.627,78</b>	<b>30.186,26</b>	<b>31.536,68</b>
(+/-) Movimiento Financiero					
Intereses ganados	-	-	-	-	-
Comisiones ganadas	-	-	-	-	-
<b>Gastos Financieros</b>	<b>3.546,73</b>	<b>2.257,50</b>	<b>829,72</b>	-	-

Intereses Pagados	3.546,73	2.257,50	829,72	-	-
Comisiones Pagadas	-	-	-	-	-
<b>OTROS GASTOS</b>					
Pérdida de venta en Act. Fijos.	-	-	-	-	-
Pérdida extraordinaria	-	-	-	-	-
<b>Utilidad o Perdida Ejercicio</b>	<b>24.941,98</b>	<b>25.121,74</b>	<b>27.780,05</b>	<b>30.186,26</b>	<b>31.536,68</b>
(-) Participación trabajadores	3.741,30	3.768,26	4.169,71	4.527,94	4.730,50
<b>Utilidad Antes de Impuestos</b>	<b>21.200,68</b>	<b>21.353,48</b>	<b>23.628,34</b>	<b>25.658,32</b>	<b>26.806,18</b>
Impuesto a la Renta	1.311,60	1.334,52	1.675,75	1.980,25	2.152,43
<b>Utilidad o Pérdida Neta</b>	<b>19.889,08</b>	<b>20.018,96</b>	<b>21.952,59</b>	<b>23.678,07</b>	<b>24.653,75</b>
NOTA: El impuesto se calculo con la tabla del año 2011 con la base de 9.210					

Elaborado por: El Autor

## 5.10 Flujos de Caja

CUADRO No 50

DETALLE	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Utilidad Neta</b>		<b>19.889,08</b>	<b>20.018,96</b>	<b>21.952,59</b>	<b>23.678,07</b>	<b>24.653,75</b>
(+) Depreciaciones		3.723,31	3.723,31	3.723,31	3.463,31	3.463,31
(+) Amortización		111,00	111,00	111,00	111,00	111,00
<b>(-) Inversiones</b>						
<b>Activos Fijos</b>	-65.361,66					
<b>Activos Intangibles</b>	-555,00					
<b>Capital de Trabajo</b>	-15.319,25					
<b>Flujo de Caja Neto</b>		<b>23.723,39</b>	<b>23.853,26</b>	<b>25.786,90</b>	<b>27.252,38</b>	<b>28.228,06</b>

Elaborado por: El Autor

### 5.11 Evaluadores financieros

La rentabilidad de un proyecto se puede medir de algunas formas, para ello es necesario conocer el valor actual neto, la tasa interna de retorno, la relación costo-beneficio, el punto de equilibrio y el tiempo de recuperación de la inversión.

### 5.12 Valor Actual Neto (VAN)

CUADRO No 51

AÑOS FLUJO	FLUJOS NETOS DE CAJA	FLUJOS DE CAJA ACTUALIZADO
0	-81.235,91	\$ -81.235,91
1	23.723,39	\$ 20.906,78
2	23.853,26	\$ 18.525,45
3	25.787,90	\$ 17.649,43
4	27.252,38	\$ 16.437,91
5	28.228,06	\$ 15.004,92

Elaborado por: El Autor

Tasa de descuento es de 13,47

INVERSIÓN = 81.235,91

VAN = FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS – INVERSIÓN

VAN = 88.524,50 – 81.235,91

VAN = 7.288,59

### 5.13 Tasa Interna de Retorno (TIR)

CUADRO No 52

AÑOS	FNC (USD)	VA
0	-81.235,91	\$ -81.235,91
1	23.723,39	\$ 20.277,78
2	23.853,26	\$ 17.427,51
3	25.787,90	\$ 16.103,88
4	27.252,38	\$ 14.547,20
5	28.228,06	\$ 12.879,53
<b>VAN</b>		

Elaborado por: El Autor

**TIR = 16,99%**

La tasa interna de retorno demuestra que se obtiene una rentabilidad en el proyecto con una tasa del 16,99% positiva en los años de vigencia del proyecto, dicho indicador supera a la tasa pasiva vigente en el sistema financiero con lo que la inversión demuestra que tiene un mínimo de riesgo, con lo que el proyecto es viable.

### 5.14 Tiempo de Recuperación de la Inversión

CUADRO No 53

<b>INVERSION</b>		<b>81.235,91</b>
FNC	(FNC) USD	SUMA (FNC) USD
1	23.723,39	23.723,39
2	23.853,26	47.576,65
3	25.787,90	73.364,55
4	27.252,38	100.616,93
5	28.228,06	128.844,99

Elaborado por: El Autor

**3 Año= 73.364,55**

**4 Año = 27.252,38/12 = 2.271,03**

**= 2.271,03\*4 = 9.084,12**

**3 Año = 73.364,55 + 9.084,12**

**= 82.448,67**

La recuperación de la inversión es en 3 años 4 meses aproximadamente.

### **5.15 Costo-Beneficio**

Como referencia para determinar el beneficio costo del proyecto se toma en cuenta las siguientes indicaciones.

Si  $B/C > 1$  Se puede aceptar el proyecto.

Si  $B/C < 1$  No se puede aceptar el proyecto.

Si  $B/C = 1$  No se debe aceptar o pensarlos dos veces.

**CUADRO No 54**

<b>INVERSION</b>	<b>81.235,91</b>
<b>VA 1</b>	20.906,78
<b>VA 2</b>	18.525,45
<b>VA 3</b>	17.649,43
<b>VA 4</b>	16.437,91
<b>VA 5</b>	15.004,92
<b>VAN</b>	88.524,50
<b>R B/C =</b>	1,09

**Elaborado por:** El Autor

$$B/C = \frac{81.235,91}{88.524,50}$$

$$B/C = 1,09$$

Por cada dólar invertido se recupera 1,09 USD es decir gana 0,09 de retorno de la inversión.

### 5.16 Punto de Equilibrio

Se considera al punto de equilibrio como una herramienta, para completar estos evaluadores financieros.

**CUADRO No 55**

<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	
<b>DETALLE</b>	<b>USD ANUAL</b>
CF (costo fijo)	42.627,02
CV (costo variable)	26.031,00
Pvu (precio variable unitario)	260,00
Cantidad	360,00
Cvu (costo variable unitario)	72,31
MC (Margen de contribución unitario)	187,69
Peq (punto de equilibrio en unidades)	<b>227,11</b>

Elaborado por: El Autor

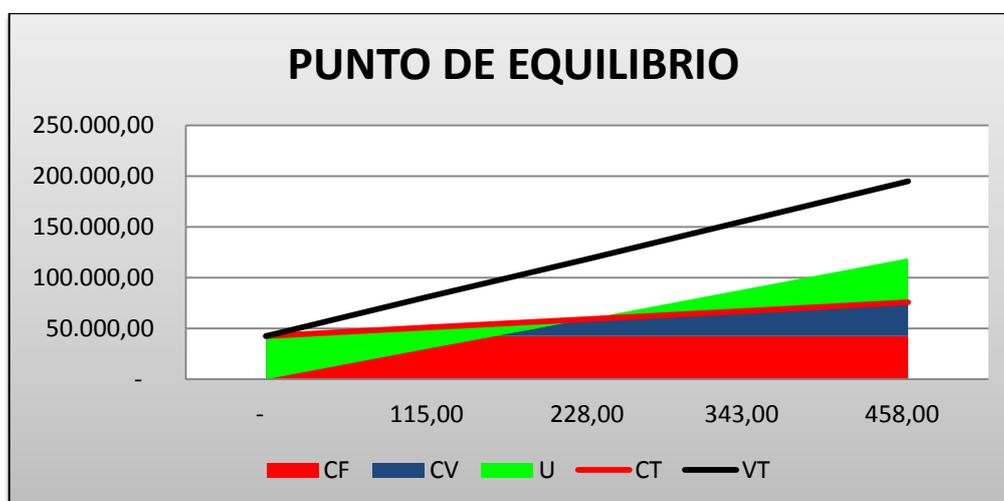
**CUADRO No 56**

<b>ANALISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO</b>						
<b>Productos vendidos</b>	<b>PV</b>	-	115,00	228,00	343,00	458,00
<b>Ventas Totales</b>	<b>VT</b>	-	29.900,00	59.280,00	89.180,00	119.080,00
<b>Costos</b>	<b>CV</b>	-	8.315,46	16.486,30	24.801,76	33.117,22

Variables						
<b>Costos Fijos</b>	<b>CF</b>	42.627,02	42.627,02	42.627,02	42.627,02	42.627,02
<b>Costo Total</b>	<b>CT</b>	42.627,02	50.942,48	59.113,32	67.428,78	75.744,24
<b>Utilidad</b>	<b>U</b>	-42.627,02	-21.042,48	166,68	21.751,22	43.335,76

Elaborado por: El Autor

GRÁFICO No 18



Elaborado por: El Autor

### 5.17 Resumen de la Evaluación Financiera

CUADRO No 57

INDICADORES FINANCIEROS	RESULTADO
<b>VAN</b>	<b>7.288,59</b>
<b>TIR</b>	<b>16,99%</b>
<b>RETORNO DE LA INVERSIÓN</b>	<b>3 Años, 4 Meses</b>
<b>BENEFICIO-COSTO</b>	<b>1,09</b>

Elaborado por: El Autor

## CAPÍTULO VI

### **ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA**

#### **6.1 Nombre de la Empresa**

Luego de considerar todas aquellas posibilidades de un nombre atractivo que permita identificar al Centro de Atención y Cuidado para adultos mayores en la ciudad de Ibarra, considero que el nombre sea:



**“PARA VIVIR EL RESTO DE LOS AÑOS MARAVILLOSAMENTE”**

#### **6.2 Propuesta Estratégica**

##### **6.2.1 Misión**

El centro de atención y cuidado para el adulto mayor es una institución legalmente establecida para prestar servicios gerontológicos de calidad, con la participación de personal profesional especializado y con la finalidad de que el adulto mayor tenga una vida digna y confortable.

##### **6.2.2 Visión**

En los próximos cuatro años el centro de atención y cuidado para el adulto mayor será reconocido como líder en la prestación de servicios gerontológicos a nivel local y provincial, garantizando la eficiencia y eficacia de su operación.

### **6.2.3 Políticas**

- Tener absoluto respeto y consideración en el trato con el adulto mayor, ya que son ellos la razón de ser de la microempresa.
- Crear y desarrollar actividades innovadoras que permitan al adulto mayor una mejor integración social.
- Capacitar constantemente a todo el personal en temas de gerontología y atención al cliente, para mejorar la calidad de atención al adulto mayor.
- Fomentar la unión entre la familia y amigos del adulto mayor para evitar posibles depresiones futuras.

### **6.2.4 Principios**

- Responsabilidad.

Cumplir y acatar cada una de las obligaciones asignadas en sus diferentes puestos de trabajo, por parte de cada uno de los trabajadores promoviendo principios y prácticas saludables para producir, clientes satisfechos con un servicio de calidad.

- Buena atención al cliente.

Mostrar siempre un trato amable y cordial a todos y cada uno de nuestros clientes, hacerles notar que estamos para servirles, pero mostrando un interés genuino que no sea forzado ni artificial con un trato personalizado.

- Trabajo en equipo.

El centro de atención y cuidados cuenta con un equipo multidisciplinario en el que se fomenta el compañerismo ya que son personas con capacidades diferentes y complementarias, comprometidas con un solo propósito de trabajo garantizar el servicio y bienestar del adulto mayor.

### 6.2.5 Valores

➤ Honestidad.

Todo el trabajo que se realice en el centro de atención y cuidados será siempre, actuando con transparencia en base a la verdad. Generando un ambiente de confianza en los adultos mayores y en aquellos quienes están en contacto como sus; familiares y organismos de control, teniendo como resultado usuarios fieles al servicio.

➤ Respeto.

Todo trabajo que se realice en el centro de atención y cuidados será con consideración hacia el adulto mayor valorando y comprendiendo sus intereses, necesidades e exigencias propias de la edad, a través de un trato amable y cortés.

➤ Solidaridad.

En todo momento la solidaridad predominará en el centro de atención y cuidados que exige a todos los trabajadores colaborar y dirigirse hacia los adultos mayores esencialmente aquellos que necesitan de mayor colaboración.

➤ Equidad.

Será de mucha importancia para el centro de atención y cuidados la equidad ya que todos los adultos mayores tendrán los mismos servicios y beneficios sin diferenciaciones entre unos y otros, por su condición social, color de piel o creencia religiosa.

➤ Ética.

Todo el personal del centro de atención y cuidados está llamado a trabajar y actuar correctamente con los adultos mayores, ya que por medio de ello podremos destacar nuestros actos y virtudes como trabajador.

### **6.2.6 Estructura Orgánica**

La estructura orgánica a la que se regirá la microempresa de atención y cuidados para el adulto mayor “Los Años Maravillosos”, es de tipo vertical y unipersonal.

De acuerdo al crecimiento de la microempresa se deberá crear nuevos puestos y cargos dependiendo de las necesidades y de los recursos disponibles y su estructura es la siguiente:

### **6.2.7 Niveles Estructurales**

El centro de atención y cuidados para el adulto mayor “Los Años Maravillosos” en su estructura organizacional estará formada por los siguientes niveles jerárquicos:

#### **➤ Nivel Ejecutivo**

El nivel ejecutivo estará integrado por el Gerente de la empresa, quien a su vez es responsable de dirigir el manejo económico, orientar y supervisar la ejecución de las actividades de la microempresa durante su gestión.

#### **➤ Nivel Auxiliar**

El nivel auxiliar estará integrado por la contadora, que proporcionara la información contable necesaria y oportuna que requiera la gerencia, así como las funciones de apoyo para el cumplimiento de las actividades de la microempresa.

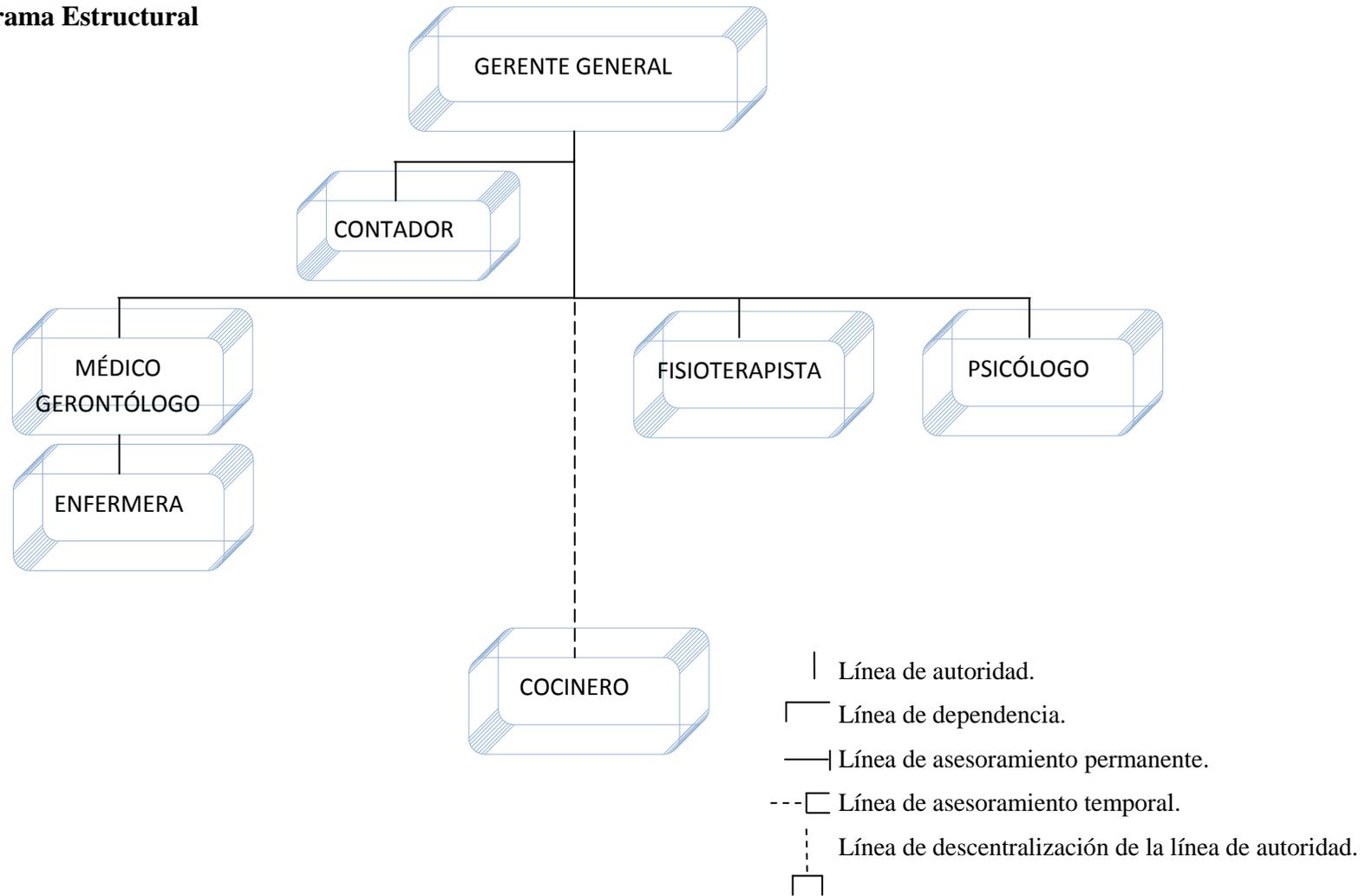
#### **➤ Nivel Operativo**

El nivel operativo estará conformado por el Médico Gerontólogo, el Psicólogo, la Fisioterapeuta y la Enfermera quienes serán los responsables de ejecutar los diferentes planes de trabajo con el adulto mayor con el objetivo de satisfacer a nuestros clientes en los diferentes servicios que brinda el centro.

➤ **Nivel de Apoyo**

El nivel de apoyo estará conformado por el cocinero quien será el encargado de preparar y suministrar el programa de nutrición y administrar los alimentos de acuerdo a las normas establecidas.

### 6.2.8 Organigrama Estructural



### 6.3 Matriz de Competencias

<b>GERENTE-GENERAL</b>				
<b>DESCRIPCIÓN DEL CARGO</b>	<b>FUNCIONES</b>	<b>PERFIL</b>	<b>COMPETECIAS</b>	<b>REQUISITOS</b>
<p>Planear, ejecutar y dirigir la gestión administrativa y operativa de la microempresa. Desarrollar las estrategias de las ventas anuales y las proyecciones de la organización. Se encarga del control administrativo y disciplinario del personal y coordinar toda la actividad de comercialización del servicio de la microempresa.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Planificar acciones y promocionar los servicios del centro.</li> <li>✓ Contratar al personal y fijar sus remuneraciones.</li> <li>✓ Supervisar las funciones de cada uno de los trabajadores.</li> <li>✓ Elaborar el presupuesto anual.</li> <li>✓ Garantizar la continuidad en la atención y cuidado del adulto mayor.</li> <li>✓ Ser el portavoz de las necesidades del adulto mayor a sus familiares.</li> <li>✓ Planificar y promover talleres de capacitación para todo el personal de la microempresa.</li> <li>✓ Controlar la asistencia del personal de trabajo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Liderazgo</li> <li>- Trabajo bajo presión</li> <li>- Excelente manejo de relaciones interpersonales</li> <li>- Estabilidad emocional</li> <li>- Responsabilidad, honestidad y puntualidad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Creatividad</li> <li>- Toma de decisiones</li> <li>- Trabajo en equipo</li> <li>- Capacidad para liderar</li> <li>- Ética profesional</li> <li>- Manejo de paquetes informáticos</li> </ul>	<p><b>Instrucción formal:</b> Título de tercer nivel en Administración de Empresas o carreras afines.</p> <p><b>Experiencia:</b> Mínima de 3 años en cargos similares.</p> <p><b>Edad:</b> 30 a 45 años.</p>

CONTADOR (A)				
DESCRIPCIÓN DEL CARGO	FUNCIONES	PERFIL	COMPETENCIAS	REQUISITOS
<p>Dirigir el proceso contable de la microempresa, de tal forma que se cuente con información veraz y confiable. Elaboración y análisis de los estados financieros básicos y ajustes correspondientes. Responde por la elaboración y análisis de los estudios de costos del servicio.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Realizar las obligaciones tributarias correspondientes al giro del negocio.</li> <li>✓ Presentar informes financieros mensuales.</li> <li>✓ Mantener en reserva la información del negocio.</li> <li>✓ Coordinar y controlar todas las operaciones contables.</li> <li>✓ Realizar el registro de los movimientos contables en forma clara y transparente.</li> <li>✓ Elaboración de los estados financieros.</li> <li>✓ Efectuar a tiempo los pagos de las deudas contraídas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sólidos conocimientos de contabilidad</li> <li>- Conocimiento de leyes tributarias</li> <li>- Buenas relaciones interpersonales</li> <li>- Trabajo bajo presión</li> <li>- Estabilidad emocional</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ética profesional</li> <li>- Organización</li> <li>- Confidencialidad</li> <li>- Pensamiento analítico</li> <li>- Trabajo en equipo</li> <li>- Destreza matemática</li> <li>- Manejo de paquetes informáticos</li> </ul>	<p><b>Instrucción formal:</b> Título de tercer nivel en Contabilidad Superior y Auditoría.</p> <p><b>Experiencia:</b> Mínima de 2 años en cargos similares.</p> <p><b>Edad:</b> 26 a 35 años.</p>

### MÉDICO GERONTÓLOGO (A)

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	FUNCIONES	PERFIL	COMPETENCIAS	REQUISITOS
<p>Planificar, ejecutar y evaluar planes, programas y proyectos integrales para el adulto mayor centrados en el cuidado de la salud y de su envejecimiento.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Ejecución de labores de diagnóstico clínico.</li> <li>✓ Realizar diariamente chequeos de rutina.</li> <li>✓ Realizar diagnósticos farmacológicos al adulto mayor.</li> <li>✓ Diagnóstico de enfermedades de la vejez, su curación, rehabilitación y reinserción del adulto mayor y la prevención de dichas enfermedades.</li> <li>✓ Mantener la recuperación o adaptación funcional del adulto mayor, y, en ésta, la rehabilitación.</li> <li>✓ Ocuparse de los aspectos preventivos, curativos y de la rehabilitación de las enfermedades del adulto mayor.</li> <li>✓ Estudiar los aspectos clínicos, preventivos y terapéuticos del adulto mayor sano y enfermo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Experiencia en el trato para adultos mayores.</li> <li>- Puntualidad, responsabilidad y honestidad</li> <li>- Buenas relaciones interpersonales</li> <li>- Estabilidad emocional</li> <li>- Solidaridad humana.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ética profesional</li> <li>- Trabajo en equipo</li> <li>- Toma de decisiones</li> </ul>	<p><b>Instrucción formal:</b> Título de tercer nivel en Medicina Gerontológica.</p> <p><b>Experiencia:</b> Mínima de 4 años en cargos similares.</p> <p><b>Edad:</b> 30 A 45 años.</p>

### ENFERMERO (A)

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	FUNCIONES	PERFIL	COMPETENCIAS	REQUISITOS
<p>Auxiliar al médico gerontólogo en todas las actividades relacionadas con la salud de los adultos mayores, y responsabilizarse del control del aspecto médico.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Diagnóstico y tratamiento de los problemas de salud reales o potenciales.</li> <li>✓ Abarcar los cuidados, autónomos y en colaboración, que se prestan a las clientes.</li> <li>✓ Dedicarse al cuidado integral de los clientes tanto sanos como enfermos.</li> <li>✓ Atender a los adultos apoyándolo con actitudes y comportamientos que demuestren que le preocupa su bienestar.</li> <li>✓ Apoyar al adulto mayor en la conservación de su salud y se encarga de apoyarle en la recuperación de los procesos patológicos.</li> <li>✓ Brindar atención especializada en el manejo, higiene y nutrición a los adultos mayores</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Comunicadora.</li> <li>- Brindar un excelente servicio a los clientes.</li> <li>- Dominio y conocimiento de técnicas de manejo y bienestar de pacientes.</li> <li>- Sentido de Responsabilidad, Profesionalismo y Colaboración.</li> <li>- Excelente manejo de relaciones interpersonales</li> <li>- Estabilidad emocional</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sensibilidad y pericia.</li> <li>- Humanismo y solidaridad</li> <li>- Actitud proactiva</li> <li>- Principios de asepsia</li> <li>- Calidez</li> <li>- Ética profesional</li> <li>- Normas Higiénico-Epidemiológica</li> </ul>	<p><b>Instrucción formal:</b> Título de tercer nivel en Enfermería.</p> <p><b>Experiencia:</b> Mínima de 2 años en cargos similares.</p> <p><b>Edad:</b> 28 a 40 años.</p>

## FISIOTERAPEUTA

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	FUNCIONES	PERFIL	COMPETENCIAS	REQUISITOS
Brindar asistencia fisioterapeuta a pacientes (adultos mayores) aplicando masajes y tratamientos, a fin de mejorar sus condiciones y lograr la rehabilitación de sus lesiones.	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Mejorar la calidad de vida mediante la actividad física dirigida e individualizada.</li> <li>✓ Buscar la mejoría y mantenimiento del tono muscular.</li> <li>✓ Restablecer la independencia funcional del adulto mayor y su capacidad para integrarse a actividades de la vida diaria.</li> <li>✓ Contribuir al acondicionamiento físico mediante terapias dirigidas.</li> <li>✓ Aportar un aspecto lúdico al adulto mayor mediante las terapias recreativas.</li> <li>✓ Evitar la posible formación de deformidades propias del adulto mayor ej. (Artritis reumatoidea).</li> <li>✓ Conservar y mejorar la función articular.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Experiencia apta para trabajar con adultos mayores</li> <li>- Capacidad para desarrollar funciones conjuntamente con el equipo interdisciplinario.</li> <li>- Excelente manejo de relaciones interpersonales</li> <li>- Estabilidad emocional</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Creatividad</li> <li>- Solidaridad</li> <li>- Responsable</li> <li>- Trabajo interdisciplinario</li> <li>- Calidez</li> <li>- Ética profesional</li> <li>- Humanidad</li> </ul>	<p><b>Instrucción formal:</b> Título de tercer nivel en Fisioterapia.</p> <p><b>Experiencia:</b> Mínima de 2 años en cargos similares.</p> <p><b>Edad:</b> 25 a 40 años.</p>

**PSICÓLOGO (A)**

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	FUNCIONES	PERFIL	COMPETENCIAS	REQUISITOS
<p>Controlar las actividades que se realizan en el centro, planificando, coordinando y supervisando labores y programas de psicología, a fin de contribuir con la adaptación y desarrollo integral de los usuarios del servicio.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Evaluar cambios de comportamiento del adulto mayor.</li> <li>✓ Valorar las conductas y formas de relacionarse de los adultos mayores.</li> <li>✓ Tratar las alteraciones de la personalidad en sus aspectos individuales.</li> <li>✓ Brindar una orientación psicológica y psicoterapia con el fin de mejorar la adaptación del individuo.</li> <li>✓ Planificar y desarrollar programas de salud mental.</li> <li>✓ Tratamiento de problemas psicosomáticos.</li> <li>✓ Elaborar talleres de terapia ocupacional.</li> <li>✓ Evaluación, tratamiento o rehabilitación de minusvalías psíquicas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Dominar los roles básicos correspondientes a la profesión.</li> <li>- Vocación de servicio a la comunidad.</li> <li>- Capacidad para desarrollar funciones conjuntamente con el equipo interdisciplinario.</li> <li>- Excelente manejo de relaciones interpersonales</li> <li>- Estabilidad emocional</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sensibilidad.</li> <li>- Capacidad crítica y creativa</li> <li>- Responsable</li> <li>- Trabajo interdisciplinario</li> <li>- Calidez</li> <li>- Ética profesional</li> <li>- Humanidad</li> </ul>	<p><b>Instrucción formal:</b> Título de tercer nivel en Psicología.</p> <p><b>Experiencia:</b> Mínima de 3 años en cargos similares.</p> <p><b>Edad:</b> 28 a 45 años.</p>

**COCINERO (A)**

<b>DESCRIPCIÓN DEL CARGO</b>	<b>FUNCIONES</b>	<b>PERFIL</b>	<b>COMPETENCIAS</b>	<b>REQUISITOS</b>
<p>Elaborar los alimentos que se requieran de acuerdo a las normas establecidas en el programa de nutrición.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Preparación de alimentos de acuerdo a las especificaciones del nutricionista.</li> <li>✓ Establecimiento de menús diarios.</li> <li>✓ Tener a cargo la despensa.</li> <li>✓ Estarán atentos al número de raciones ordinarias, especiales y extraordinarias que diariamente les comunicará la Administración.</li> <li>✓ Se ocuparán de la condimentación de los víveres, con sujeción al menú y regímenes alimentarios que se les facilite.</li> <li>✓ Garantizar la preparación de los alimentos de manera adecuada y eficiente.</li> <li>✓ Asegurarse de contar con los productos necesarios para la preparación de los alimentos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vocación</li> <li>- Puntualidad</li> <li>- Estabilidad emocional</li> <li>- Buena Administración</li> <li>- Compañerismo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Responsable</li> <li>- Honradez</li> <li>- Calidez</li> <li>- Ética profesional</li> </ul>	<p><b>Instrucción formal:</b> Amplios conocimientos gastronómicos</p> <p><b>Experiencia:</b> Mínima de 1 años en cargos similares.</p> <p><b>Edad:</b> 22 a 35 años</p>

## **6.4 Reglamento Interno**

### **6.4.1 Capítulo Primero**

#### **Disposiciones Generales**

**Art.1.** El presente reglamento tiene como principal objetivo establecer las normas que regulen la admisión, visitas y horarios que deberán cumplir los asilados del centro de atención y cuidados para adultos mayores; así como regular las actividades del personal, administrativo y operativo.

**Art.2.** El Centro de atención y cuidado para adultos mayores “Los Años Maravillosos” es una institución privada, y cuenta con su representante legal.

**Art.3.** El Centro de atención y cuidado, tiene como finalidad proporcionar un abanico de servicios como: hospedaje, alimentación dietética y nutricional, atención médica y psicológica, talleres ocupacionales y giras de esparcimiento a los adultos mayores de 65 años en adelante que decidan acceder a estos beneficios cubriendo una cuota mensual.

**Art.4.** Para su mantenimiento, el centro de atención y cuidado para adultos mayores “Los Años Maravillosos” contara con el pago de las pensiones mensuales de las personas que demanden de estos servicios.

**Art.5.** Este centro de atención y cuidado solo albergará a personas adultas mayores de 65 años en adelante y que cumplan los requisitos de admisión.

### **6.4.2 Capítulo Segundo**

#### **De la Admisión**

**Art.6.** Para ser cliente se requiere cumplir con los siguientes requisitos:

a) Ser mayor de 65 años.

- b) Poseer los recursos económicos necesarios para cancelar las pensiones.
- c) No padecer esquizofrenia.
- d) No padecer enfermedades de tipo contagioso.
- e) Contar con un familiar cercano el mismo que haga de representante legal.

**Art.7.** Si un adulto mayor requiere de los servicios y no cuenta con familiares cercanos, podrá ser inscrito únicamente a través de una institución de servicios públicos, quienes a la vez serán los responsables.

### **6.4.3 Capítulo Tercero**

#### **De los Derechos de los Clientes**

**Art.8.** Los asilados tendrán los siguientes derechos:

- a) Todo el personal que trabaja en el Centro debe tratar con respeto, atención, esmero, calidad y calidez a los adultos mayores.
- b) Todos los servicios que ofrece el centro, se brindara en igualdad de condiciones a todos sus clientes independientemente de su edad, sexo, procedencia o creencia religiosa.
- c) Recibir visitas sujetas al horario que el centro establezca.
- d) Vivir en un ambiente de armonía entre todos los asilados.
- e) Beneficiarse de la atención médica, psicológica y sesiones de fisioterapia que brinda el Centro.
- f) Total confidencialidad en el manejo de la información que contengan los expedientes de los adultos mayores.
- g) Y demás beneficios con los que cuente el centro, o los que vaya implementando en un futuro.

#### **6.4.4 Capítulo Cuarto**

##### **De las Obligaciones de los Clientes**

**Art.9.** Son obligaciones de los adultos mayores:

- a) Mantener hábitos de higiene y baño.
- b) Tratar con respeto a sus demás compañeros y personal de trabajo.
- c) Cumplir con las indicaciones médicas del personal profesional.
- d) Hacer uso adecuado de las instalaciones.
- e) Participar en todas las actividades que el centro lleve a cabo, salvo aquellas que por fuerza mayor no se las pueda realizar.

#### **6.4.5 Capítulo Cinco**

##### **De las Prohibiciones**

**Art. 10.** Queda absolutamente prohibido a los adultos mayores:

- a) Ingresar o permitir el ingreso de bebidas alcohólicas al centro.
- b) Ingerir alimentos dentro de las habitaciones.
- c) Deambular en horas de la noche por el centro.
- d) Mantener pleitos con los compañeros del centro.
- e) Sustraerse o dañar los bienes del centro.
- f) Solicitar dinero a sus familiares a nombre del centro.
- g) Salir fuera del centro sin previo aviso o autorización del representante legal

h) Auto administrarse medicación que no sea prescrita por el médico gerontólogo, o un médico particular.

#### **6.4.6 Capítulo Seis**

##### **De la Administración del Centro**

**Art.11.** El centro cuenta con un Administrador quien será el representante legal y encargado de hacer cumplir las funciones a todo el personal así como aprobar o rechazar las solicitudes de ingreso de los clientes.

#### **6.4.7 Capítulo Siete**

##### **De las Visitas**

**Art.12.** Las visitas a los clientes del Centro “Los Años Maravillosos” contempla el siguiente horario: de lunes a domingo por la mañana de 10:00 horas a 12:00 horas y por la tarde de 15:00 horas hasta las 17:00 horas.

#### **6.4.8 Capítulo Ocho**

##### **De Las Pensiones**

**Art.13.** Los clientes deberán cancelar sus pensiones con puntualidad que estará previamente establecida, a cambio tendrán derecho a los siguientes beneficios:

- a) Lavado de ropa de cama.
- b) Servicio de alimentación tres veces al día.
- c) Atención del médico gerontólogo, enfermera, fisioterapeuta y psicólogo.
- d) Terapias recreativas.
- e) Actividades físicas.

f) Paseos turísticos

g) Actividades culturales.

h) Cuidados integrales.

## **6.5 Los Servicios del Centro**

### **6.5.1 Médico Gerontólogo, Enfermería, Fisioterapia y Psicológicos**

- El centro cuenta con un equipo multidisciplinario lo que permite a sus clientes tener un cuidado especializado en los siguientes servicios.
- Diagnostico de enfermedades propias de la vejez, su curación, rehabilitación y reinscripción del adulto mayor y la prevención de dichas enfermedades.
- Mantener la recuperación funcional del adulto mayor.
- Ocuparse de los aspectos preventivos, curativos y de la rehabilitación de las enfermedades del adulto mayor.
- Dedicarse al cuidado integral de los adultos mayores tanto sanos como enfermos.
- Brindar atención especializada en el manejo, higiene y nutrición a los adultos mayores.
- Mejorar la calidad de vida mediante la actividad física dirigida e individualizada.
- Restablecer la independencia funcional del adulto mayor y su capacidad para integrarse a actividades de la vida diaria.
- Tratar las alteraciones de la personalidad en sus aspectos individuales.
- Brindar una orientación psicológica y psicoterapia con el fin de mejorar la adaptación del adulto mayor.

### **6.5.2 Estancia permanente (residencia) y estancia del día (guardería)**

El centro cuenta con recámaras, para una cómoda y placentera estancia además cada habitación cuenta con baño y se encuentran muy bien equipadas con un adecuado mobiliario para garantizar una mejor estadía, así mismo los adultos mayores que contrataron el servicio estancia del día pueden beneficiarse de una serie de actividades, talleres ocupacionales, cuidados integrales, alimentación nutricional y atención médica profesional sin la necesidad de permanecer como residente del centro.

### **6.5.3 Alimentación**

La alimentación consiste en la entrega de tres comidas diarias, el menú del día será nutricional y balanceado y será asesorado por un profesional en nutrición. Las dietas serán variadas y se tomará en cuenta aquellas personas que necesitan una alimentación específica considerando el tipo de patología que posea.

### **6.5.4 Talleres y Terapias Ocupacionales**

El centro cuenta con una sala para talleres ocupacionales además de una sala para ejercicios en donde se dispone del espacio suficiente para realizar diferentes actividades como: baile y danza, gimnasia pasiva, proyección de películas, actividades artísticas, celebración de cumpleaños entre otras propias del centro.

## CAPÍTULO VII

### **IMPACTOS**

#### **7.1 Análisis de Impactos**

Los impactos son aquellos aspectos positivos o negativos que genera un proyecto. Para su interpretación se utilizará una matriz, donde se considera los respectivos indicadores con un valor de niveles asignado para cada uno de ellos.

Con la finalidad de que sea más comprensible este análisis se utiliza la siguiente escala de valores dependiendo el nivel de impactos asignado para cada indicador.

- -3 Impacto Alto Negativo
- -2 Impacto Medio Negativo
- -1 Impacto Bajo Negativo
- 0 No Hay Impacto
- 1 Impacto Bajo Positivo
- 2 Impacto Medio Positivo
- 3 Impacto Alto Positivo

Una vez asignado el nivel de impacto por cada indicador de acuerdo al área a analizarse, se realiza una sumatoria de los niveles, la cual se divide para el número de indicadores obteniendo de esta manera el nivel de impacto para el ámbito analizado.

A continuación se realiza la interpretación respectiva de cada uno de los impactos establecidos.

## 7.2 Impacto Económico

CUADRO No 58

<b>NIVEL DE IMPACTO</b>	<b>-3</b>	<b>-2</b>	<b>-1</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
<b>INDICADOR</b>							
Efecto Multiplicador							X
Generación de Empleo							X
Estabilidad Económica						X	
<b>TOTAL</b>						<b>2</b>	<b>6</b>

Elaborado por: El Autor

Nivel de Impacto Económico = ( $\Sigma$  Nivel de Impacto / No. de indicadores)

$$= 8/3 = 2,67 = \mathbf{3 \text{ Impacto Alto Positivo}}$$

### 7.2.1 Efecto Multiplicador

Cuando los clientes o usuarios adquieren productos o servicios de calidad lo transmiten a las personas que los rodean, así se logra captar nuevos clientes y la satisfacción de los mismos.

### 7.2.2 Generación de Empleo

En cuanto a la generación de empleos el proyecto brinda la oportunidad de contar con 6 plazas de trabajo para profesionales, así como también contar con una plaza de trabajo para quien que tenga conocimientos y experiencia en la preparación de alimentos.

### 7.2.3 Estabilidad Económica

El proyecto generara ingresos y utilidades que les permitirá a los hogares de los trabajadores de la microempresa contar con un ingreso fijo que ayude a cubrir los gastos de sus necesidades básicas.

### 7.3 Impacto Social

CUADRO No 59

<b>NIVEL DE IMPACTO</b>	<b>-3</b>	<b>-2</b>	<b>-1</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
<b>INDICADOR</b>							
Mejorar el Nivel de Vida							X
Estabilidad Familiar							X
Mejorar el Servicio al Cliente						X	
<b>TOTAL</b>						<b>2</b>	<b>6</b>

Elaborado por: El Autor

Nivel de Impacto Social = ( $\Sigma$  Nivel de Impacto / No. de indicadores)

$$= 8/3 = 2,67 = \mathbf{3 \text{ Impacto Alto Positivo}}$$

#### 7.3.1 Mejorar el Nivel de Vida

El proyecto permite mejorar la calidad y nivel de vida del adulto mayor logrando que se sienta más activo, despertando su estado emocional a través de los diferentes servicios con los que cuenta el centro.

#### 7.3.2 Estabilidad Familiar

El proyecto permite contar con la tranquilidad de los familiares incentivando a más familias que cuentan con adultos mayores en sus hogares a optar por este tipo de servicios que brindan los centros de atención y cuidados.

#### 7.3.3 Mejorar el Servicio al Cliente

La razón de ser de la microempresa son los adultos mayores, por tal motivo sus opiniones y sugerencias nos permitirán conocer sus principales necesidades y vincularlos con aspectos que nos permitirán brindar un mejor servicio.

## 7.4 Impacto Educativo-Cultural

CUADRO No 60

<b>NIVEL DE IMPACTO</b>	<b>-3</b>	<b>-2</b>	<b>-1</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
<b>INDICADOR</b>							
Valores Humanísticos							<b>X</b>
Capacitación Continua							<b>X</b>
Generación de Propuestas							<b>X</b>
<b>TOTAL</b>							<b>9</b>

Elaborado por: El Autor

Nivel de Impacto Cultural = ( $\Sigma$  Nivel de Impacto / No. de indicadores)

$$= 9/3 = 3 = \mathbf{3 \text{ Impacto Alto Positivo}}$$

### 7.4.1 Valores Humanísticos

Se busca rescatar y preservar los valores humanitarios, debido a las exigencias que la actual sociedad pretende someter y dejando de lado aspectos muy valiosos como es de colaborar a las personas más vulnerables como es el adulto mayor.

### 7.4.2 Capacitación Continua

El personal con el que cuente la microempresa debe estar constantemente capacitándose, para brindar servicios de calidad, acordes a las exigencias del cuidado del adulto mayor; por lo que el personal estará en constante capacitación.

### 7.4.3 Generación de Propuestas

Contribuir a desarrollar más ideas competitivas generando nuevos proyectos de inversión, la revisión de esta propuesta motivará y despertará en sus lectores el deseo de iniciar un emprendimiento empresarial.

## 7.5 Impacto Ambiental

CUADRO No 61

<b>NIVEL DE IMPACTO INDICADOR</b>	<b>-3</b>	<b>-2</b>	<b>-1</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
Contaminación del Suelo							X
Contaminación del Agua							X
Contaminación del Aire							X
<b>TOTAL</b>							<b>9</b>

Elaborado por: El Autor

Nivel de Impacto Cultural = ( $\Sigma$  Nivel de Impacto / No. de indicadores)

$$= 9/3 = 3 = 3 \text{ Impacto Alto Positivo}$$

### 7.5.1 Contaminación del Suelo

La implementación del proyecto no causará deterioro ni erosión del terreno ya que al ser un emprendimiento de servicios gerontológicos no causara mayores daños.

### 7.5.2 Contaminación del Agua

La contaminación del agua no se produce y es muy baja ya que no utilizaremos ningún tipo de químicos o contaminantes que afecte directamente al agua de la comunidad Ibarreña.

### 7.5.3 Contaminación del Aire

Se puede valorar que la contaminación al aire es alto positivo, en donde el objetivo principal es la no contaminación del medio ambiente a través de técnicas de reciclaje y reutilización.

## 7.6 Impacto General

CUADRO No 62

<b>NIVEL DE IMPACTO</b> <b>INDICADOR</b>	<b>-3</b>	<b>-2</b>	<b>-1</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
Impacto Económico							X
Impacto Social							X
Impacto Educativo-Cultural							X
Impacto Ambiental							X
<b>TOTAL</b>							<b>12</b>

Elaborado por: El Autor

Nivel de Impacto Cultural =  $(\Sigma \text{ Nivel de Impacto} / \text{No. de indicadores})$

$$= 12/4 = 3$$

**= 3 Impacto Alto Positivo**

### Análisis:

Como podemos apreciar en la matriz el impacto general del presente proyecto es alto positivo y que el nivel de impactos positivos pueden ser comprobados y medibles dentro de la comunidad Ibarreña garantizando la puesta en marcha de la microempresa y que no afectara a ningún sector, sino más bien será de beneficio a la población en general.

## CONCLUSIONES

- Del diagnóstico y estudio de mercado se demuestra la factibilidad para la creación del centro propuesto en el proyecto ya que la oferta es de carácter marginal, por lo que existe una demanda significativa para la creación del mismo.
- La creación del centro permite la generación de fuentes de empleo directo e indirecto y por ende trae consigo recursos económicos que beneficiarán tanto al personal contratado como a su propietario.
- A través de la creación del centro se logra fortalecer el bienestar social al adulto mayor para tranquilidad de sus familiares.
- Los evaluadores financieros demuestran que la creación de la microempresa es factible debido a que no tienen riesgos de pérdida, por lo que se determina que el presente proyecto indica una bondad.
- La ejecución del presente proyecto alcanza un nivel de impacto alto positivo en las siguientes áreas: Económico, Social, Cultural, Ambiental, por lo que se establece emprender el presente proyecto.
- Al implantar esta microempresa y ponerla en marcha, colaborará a reducir la tasa de desempleo existente en la ciudad de Ibarra.

## RECOMENDACIONES

- Aprovechar que la presencia de empresas que prestan este tipo de servicios es mínima en la ciudad de Ibarra, por lo que hay que trabajar en la planeación del proyecto y ponerlo en ejecución.
- Fomentar una cultura del buen vivir con los adultos mayores, tomando en cuenta que son personas muy valiosas y pueden aportar con sus conocimientos y experiencias a la comunidad en general.
- Difundir el proyecto a la colectividad Ibarreña que dispone de recursos económicos, para que puedan invertir en este emprendimiento con el fin de canalizar de una manera adecuada los recursos disponibles.
- Como los impactos no demuestran situaciones negativas es adecuado que se implemente ya que su ejecución no tendrá consecuencias futuras.
- Aprovechar la existencia de un número variado de profesionales con los que cuenta la ciudad en diferentes áreas, lo que permitirá brindar un mejor servicio, cumpliendo con las exigencias del cliente.
- El proyecto requiere contratar personal calificado que brinde servicios de calidad en las distintas áreas de cuidado para los adultos mayores, que a su vez beneficie de una manera integral su bienestar.

## BIBLIOGRAFÍA

ARBOLEDA, Germán, (2008) Proyectos Formulación, Evaluación y Control. AC Editores, Colombia.

AGUILAR R, (2007) El Proceso Administrativo Común y su Doctrina. Editorial Ara, Lima

ANTEZANA I, (2006) El Proceso Administrativo una Perspectiva Global. Editorial Jalón, Zaragoza, España

ANDRADE S, (2007) Principios de Economía. 5ª Edición, Prentice-Hall.

ADLER, O (2004) Introducción a la Microeconomía: Comportamientos, Intercambios y Mercados. Editorial ESIC, Madrid-España.

ARMSTRONG Gary, Principios de Economía. 11ª Edición. Editorial McGraw-Hill, Nueva York.

BERMEJO GARCIA, Lourdes (2010) Envejecimiento activo y actividades socioeducativas con personas mayores. Editorial Medina Panamericana.

BESLEY, Scott, Brigham, Eugene, Fundamentos de Administración Financiera, Editorial Cengage Learning, 14º Edición, México, 2009.

BACA URBINA, Gabriel, (2006) Evaluación de Proyectos. Quinta Edición Mac Graw Hill, México.

BRIGHAN, Eugene y HOUSTON Joel, (2005) Fundamentos de Administración Financiera, Decima Edición, Thompson Editores, México.

BIRREN, J. (1996). History of Gerontology, Encyclopedia of Gerontology. Age, Aging and the Aged. San Diego: Academia Press.

BURT K, (2006) Sistema de Administración Integral. Segunda Edición, Editorial Trillas

BLOOM P, (2004) Diccionario de Marketing-Conceptos Esenciales. Segunda Edición.

CORDOBA, Marcial, (2006) Formulación y Evaluación de Proyectos. Primera Edición, Ecoe Ediciones, Colombia

CHIAVENATO, I, (2006) Introducción a la Teoría General de la Administración. Séptima Edición, Editorial Mc Graw Hill, México

CHILQUINGA, Jaramillo, Manuel; Costos, Primera Edición 2007, Ibarra- Ecuador.

DÍAZ, Flor, Medellín, Víctor, Ortega, Jorge, Proyectos Formulación y Criterios de Evaluación, Editorial Alfaomega, Bogotá-Colombia, 2009.

DOSÍL MACEIRA, A. (1996). La Psicogerontología como disciplina científica: visión diacrónica y situación actual, Tratado de Psicogerontología. Valencia-España. Editorial Promolibro.

FERNANDEZ BALLESTEROS R, (2000). Gerontología Social. Madrid-España. Editorial Pirámide.

FERRER, RUBIES J, (1997) Visión rápida sobre la geriatría y la gerontología. Geríátrica, Revista Española de Geriatría y Gerontología 37-39.

FERNANDEZ A, (2004) Fundamentos Administrativos. Segunda Edición, Editorial Eunsa. Ediciones Universidad de Navarra, S.A.

GITMAN, Laurence J, (2007) Principios de Administración Financiera. Decimo Primera Edición, Pearson Educación, México.

GAMONAL M, (2010) Administración y Conceptos Básicos. Editorial Ceiba, Salamanca, España.

JÁCOME, Walter, (2005) Bases Teóricas y Prácticas para el Diseño y Evaluación de Proyectos Productivos y de Inversión. Editorial Universitaria, Ecuador.

KOONTZ, Harold; WEIHRICH, Heinz, y CANNICE, M, (2008) Administración Primera Edición, Editorial Mc Graw Hill, México

KOTLER, Philip, (2008) Principios de Marketing. Doceava Edición, Prentice Hall, México.

MARTINEZ RODRIGUEZ, Teresa (2010) Centros de Atención diurna para personas mayores: Atención a las situaciones de fragilidad y dependencia. Editorial Medina Panamericana.

MONTEROS, Edgar, (2005) Manual de Gestión Microempresarial. Editorial Universitaria, Ecuador.

MUNAFÓ, A. (1998) Conocimientos Gerontológico Necesarios para una Adecuada Asistencia Psicogeriátrica. Revista Española de Geriatría y Gerontología, 89-95.

NASSIR S, Chaín, (2007) Proyectos de Inversión Formulación y Evaluación. Primera Edición, Prentice Hall, México.

PINOZO HERNANDES, Sacramento; SANCHEZ MARTINEZ, Mariano (2005) Gerontología: Actualización, innovación y propuestas. Pearson Educación.

QUINTANILLA MARTINEZ, Manuel (2006) Cuidados Integrales de Enfermería Gerontogeriatricos. Editorial Monsa.

REYNOSO G, (2008) Diccionario de Marketing-Conceptos Esenciales. Segunda Edición.

STANTON, William (2004) Fundamentos de Marketing. 13ava Edición, Mc Graw Hill.

SÁNCHEZ G, (2007) Diccionario de Marketing-Conceptos Esenciales. Segunda Edición.

THOMPSON I, (2006) Economía Principios y Aplicaciones. Segunda Edición, Editorial Mc. Graw Hill, Chile

VELASCO E, (2004) Administración Moderna. Tercera Edición. Editorial Trillas S.A.

VILLARÁN, F (2008) Manual de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Segunda Edición, Editorial Fórum.

## **LINCOGRAFÍA**

[http://es.wikipedia.org/wiki/Ibarra\\_\(Ecuador\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Ibarra_(Ecuador))

<http://archivo.ibarra.gov.ec>

<http://www.funmeda.com/vivirmasde110anos.html>

<http://www.infogerontologia.com/gerontologia/index.html>

[http://www.actiweb.es/drcabrerauribe/que\\_debemos\\_saber\\_de\\_la\\_geriatria.html](http://www.actiweb.es/drcabrerauribe/que_debemos_saber_de_la_geriatria.html)

<http://www.cfnavarra.es/salud/anales/textos/vol22/suple1/suple2.html>

<http://saludymedicina.com.mx/imprimirNota.asp?ID=2705>

<http://www.psicologia-online.com/monografias/4/gerontologia.shtml>

<http://gerontociencia.galeon.com/aficiones1203942.html>

<http://escuela.med.puc.cl/publ/boletin/geriatria/EnzenanzaGeriatria.html>

**A**

**N**

**E**

**X**

**O**

**S**

## ANEXO 1

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**  
**Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas**  
**Escuela de Administración de Empresas**

**ENCUESTA DIRIGIDA A LA DEMANDA POTENCIAL DE LOS SERVICIOS GERONTOLOGICOS.**

**OBJETIVO:** Determinar la situación real de los centros de cuidado para adultos mayores en la ciudad de Ibarra y establecer alternativas de solución a problemas identificados.

**INSTRUCCIONES:** Se solicita a usted llenar la información de esta encuesta que será utilizada con fines académicos. Lea detenidamente las preguntas y marque con una X la respuesta que crea conveniente.

### CUESTIONARIO

1. **¿Tiene conocimiento de cuantos centros de cuidado, para adultos mayores existen en Ibarra?**  
 Si  No
2. **¿Cree usted necesario la creación de un nuevo centro de cuidado, para adultos mayores en la ciudad de Ibarra?**  
 Si  No
3. **Cree usted que el cuidado de los adultos mayores es obligación de:**  
 El Estado  
 Los Gobiernos Seccionales  
 La Familia
4. **¿Qué tipo de cuidados especiales considera usted que requieren los adultos mayores?**  
 Asistencia médica  Atención fisioterapéutica  
 Alimentación apropiada  Cuidados personales
5. **¿Tiene usted algún familiar cercano que sea adulto mayor?**  
 Si  No
6. **¿Considera usted que su familiar estaría interesado en beneficiarse de la atención y cuidados especiales que requieren los adultos mayores?**  
 Si  No
7. **¿Qué tipo de servicios le gustaría que oferte este nuevo centro de cuidado, para adultos mayores?**  
 Psicólogo  Enfermería  Paseos turísticos  
 Psiquiatra  Pintura y Cerámica  Hospedaje  
 Fisioterapeuta  Manualidades  Peluquería  
 Nutricionista  Baile y Danza  Transporte
8. **¿Cuánto estaría dispuesto a cancelar mensualmente por la atención de un familiar en este nuevo centro de cuidado para adultos mayores?**  
 200 USD con alimentación hasta medio día  
 300 USD con alimentación completa  
 400 USD con alimentación y hospedaje
9. **¿En qué lugar le gustaría que se ubique este nuevo centro de cuidado para adultos mayores?**  
 Dentro de la ciudad  
 Perímetro de la ciudad
10. **¿Qué canal de comunicación preferiría usted, para conocer sobre este nuevo centro de cuidado?**  
 Radio  
 Prensa escrita  
 Televisión

## ANEXO 2

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**  
**Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas**  
**Escuela de Administración de Empresas**

**ENTREVISTA DIRIGIDA A LOS REPRESENTANTES DE LOS CENTROS DE CUIDADO  
PARA ADULTOS MAYORES, EN LA CIUDAD DE IBARRA.**

### **I. DATOS GENERALES:**

Establecimiento:.....

Nombre del Entrevistado:.....

Función que desempeña: .....

Años de Servicio:.....

### **II. CUESTIONARIO:**

1. ¿Qué tan importante es para usted que existan centros de cuidado, para adultos mayores en la ciudad de Ibarra?
2. ¿Cree usted que los centros de cuidado son de gran ayuda, para las familias que cuentan con adultos mayores en sus hogares?
3. ¿Podría mencionar, a su criterio, cuáles son las debilidades y amenazas latentes de su establecimiento?
4. ¿Cuáles son los servicios con los que cuenta y no cuenta su establecimiento?
5. ¿Si tuviera la posibilidad de incrementar servicios en su establecimiento cuales serian estos?
6. ¿El personal con el que cuenta su establecimiento asiste a cursos de capacitación en temas referentes a la gerontología?
7. ¿Alguna vez ha organizado talleres de trabajo, con especialistas en temas de gerontología, para mejorar el desempeño de sus trabajadores?
8. ¿Si tuviera la posibilidad de incrementar en su establecimiento a un especialista en la rama de la gerontología como trabajador, con cual contaría y porque?
9. ¿La empresa pública o privada ha brindado ayuda a su establecimiento y cuáles han sido estas instituciones y con qué ayuda se han beneficiado?
10. ¿Cobran alguna cantidad de dinero mensual por sus servicios y si no lo hacen de donde obtienen los recursos económicos?

### ANEXO 3

CARGO	SUELDOS + BENEFICIOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
MEDICO	Sueldo Básico	4.560,00	4.742,40	4.932,10	5.129,38	5.334,56
	Décimo Tercero	380,00	395,20	411,01	427,45	444,55
	Décimo Cuarto	264,00	274,56	285,54	296,96	308,84
	Aporte Patronal	554,04	576,20	599,25	623,22	648,15
	Fondo de reserva		395,20	411,01	427,45	444,55
<b>SUBTOTAL SUELDOS + BENEFICIOS</b>		<b>5.758,04</b>	<b>6.383,56</b>	<b>6.638,90</b>	<b>6.904,46</b>	<b>7.180,64</b>
ENFERMERA	Sueldo Básico	4.320,00	4.492,80	4.672,51	4.859,41	5.053,79
	Décimo Tercero	360,00	374,40	389,38	404,95	421,15
	Décimo Cuarto	264,00	274,56	285,54	296,96	308,84
	Aporte Patronal	524,88	545,88	567,71	590,42	614,04
	Fondo de reserva		374,40	389,38	404,95	421,15
<b>SUBTOTAL SUELDOS + BENEFICIOS</b>		<b>5.468,88</b>	<b>6.062,04</b>	<b>6.304,52</b>	<b>6.556,70</b>	<b>6.818,97</b>
PSICOLOGA	Sueldo Básico	3.600,00	3.744,00	3.893,76	4.049,51	4.211,49
	Décimo Tercero	300,00	312,00	324,48	337,46	350,96
	Décimo Cuarto	264,00	274,56	285,54	296,96	308,84
	Aporte Patronal	437,40	454,90	473,09	492,02	511,70
	Fondo de reserva		312,00	324,48	337,46	350,96
<b>SUBTOTAL SUELDOS + BENEFICIOS</b>		<b>4.601,40</b>	<b>5.097,46</b>	<b>5.301,35</b>	<b>5.513,41</b>	<b>5.733,94</b>

<b>FISIOTERAPISTA</b>	Sueldo Básico	3.600,00	3.744,00	3.893,76	4.049,51	4.211,49
	Décimo Tercero	300,00	312,00	324,48	337,46	350,96
	Décimo Cuarto	264,00	274,56	285,54	296,96	308,84
	Aporte Patronal	437,40	454,90	473,09	492,02	511,70
	Fondo de reserva		312,00	324,48	337,46	350,96
<b>SUBTOTAL SUELDOS + BENEFICIOS</b>		<b>4.601,40</b>	<b>5.097,46</b>	<b>5.301,35</b>	<b>5.513,41</b>	<b>5.733,94</b>
<b>COCINERO</b>	Sueldo Básico	3.240,00	3.369,60	3.504,38	3.644,56	3.790,34
	Décimo Tercero	270,00	280,80	292,03	303,71	315,86
	Décimo Cuarto	264,00	274,56	285,54	296,96	308,84
	Aporte Patronal	393,66	409,41	425,78	442,81	460,53
	Fondo de reserva		280,80	292,03	303,71	315,86
<b>SUBTOTAL SUELDOS + BENEFICIOS</b>		<b>4.167,66</b>	<b>4.615,17</b>	<b>4.799,77</b>	<b>4.991,76</b>	<b>5.191,43</b>

## ANEXO 4

<b>CARGO</b>	<b>SUELDOS + BENEFICIOS</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>ADMINISTRADOR</b>	Sueldo Básico	4.800,00	4.992,00	5.191,68	5.399,35	5.615,32
	Décimo Tercero	400,00	416,00	432,64	449,95	467,94
	Décimo Cuarto	264,00	274,56	285,54	296,96	308,84
	Aporte Patronal	583,20	606,53	630,79	656,02	682,26
	Fondo de reserva		416,00	432,64	449,95	467,94
<b>SUBTOTAL SUELDOS + BENEFICIOS</b>		<b>6.047,20</b>	<b>6.705,09</b>	<b>6.973,29</b>	<b>7.252,22</b>	<b>7.542,31</b>
<b>CONTADORA</b>	Sueldo Básico	3.600,00	3.744,00	3.893,76	4.049,51	4.211,49
	Décimo Tercero	300,00	312,00	324,48	337,46	350,96
	Décimo Cuarto	264,00	274,56	285,54	296,96	308,84
	Aporte Patronal	437,40	454,90	473,09	492,02	511,70
	Fondo de reserva		312,00	324,48	337,46	350,96
<b>SUBTOTAL SUELDOS + BENEFICIOS</b>		<b>4.601,40</b>	<b>5.097,46</b>	<b>5.301,35</b>	<b>5.513,41</b>	<b>5.733,94</b>

**ANEXO 5**



**ANEXO 6**



**ANEXO 7**



**ANEXO 8**

