



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

ESCUELA DE POSTGRADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

MAESTRÍA EN GERENCIA HOSPITALARIA

TESIS DE GRADO PREVIA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:

MAGÍSTER EN GERENCIA HOSPITALARIA

**PROYECTO:**

IMPLEMENTACION DE UN CENTRO DE ACOJIDA DE DIA, PARA ADULTOS  
MAYORES EN LA CIUDAD DE ZAMORA

**AUTORES:**

DENNISCE GABRIELA REYES CHACON

RAMIRO LEANDRO GOMEZCOELLO DELGADO

**DIRECTOR:**

DR. ADRIAN HUERTAS

GUAYAQUIL – ECUADOR

NOVIEMBRE 2023

## **RECONOCIMIENTOS**

Nuestra travesía en la MGH12 durante estos años ha significado una oportunidad para nuestro desarrollo personal y profesional, por eso queremos enfatizar en nuestra más profunda y sincera gratitud a la Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL) y a la Escuela de Postgrado en Administración de Empresas (ESPAE), por culminar la Maestría en Gerencia Hospitalaria, donde nos beneficiamos de la experiencia y conocimientos de cada docente, aprendizaje que impulsa nuevos desafíos para contribuir a la sociedad y al desarrollo del sistema de salud en Ecuador.

Cabe destacar la coordinación a cargo de la Dra. Bessie Magallanes, quien con sabiduría y diligencia pudo dirigir todo el programa de esta maestría, facilitando todos los procesos y sobre todo por motivarnos a culminar y consolidar nuestro sueño de ser Magister en Gerencia Hospitalaria.

Nuestro más sincero reconocimiento al Ing. Adrián Huertas tutor de tesis, por sus consejos y todo su apoyo para el desarrollo de este plan de negocios.

Y expresar gratitud sentida a todo el personal de esta familia ESPAE, por su excelente predisposición y empatía en todos los ámbitos y servicios de esta honorable institución, fundamental para la consecución de este logro.

**Dennisce Reyes C.**  
**Ramiro Gomezcoello D.**

## **AGRADECIMIENTOS**

Porque no agradecer a Dios esta inmensa satisfacción, que él es el que llena de bendiciones a cada minuto mi vida, a mi Familia Coello Reyes a mi Sr. Esposo que fue el que me incentivo a que siga mis sueños que nunca me detenga ante nada que todo lo que yo deseo lo puedo cumplir, a mis hijos Marcelo y Sarah mi razón de seguir adelante y superación.

A toda mi hermosa Familia Chacon Regalado porque siempre están pendientes de cada uno de sus miembros. A mis dos Ángeles que están en el cielo Papi Lucho y Marcelo sé que ustedes están contentos por este logro que sucede en mi vida.

A mis compañeros de Maestría a cada uno que me regalo una historia diferente que nunca dejemos de soñar juntos mis colegas que estamos para servir y ayudar a las personas. A mis docentes cada uno supo llegar y ser una inspiración que nos permitieron abrir caminos y puertas, nos enseñaron lo mejor de ustedes sus valiosos conocimientos que hicieron crecer cada día como profesional, gracias a su paciencia, dedicación incondicional.

A Ramiro Gomezcoello mi compañero de Maestría y Tesis por ser un gran ser humano y amigo, por sus palabras siempre de aliento y cordialidad, siempre mi amistad y gratitud con usted aquí su colega estará para en lo que pueda ayudar siempre.

"El mundo que hemos creado es un proceso de nuestro pensamiento. No se puede cambiar sin cambiar nuestra forma de pensar". Albert Einstein.

**Dennisce Reyes C.**

Agradezco a Dios por esta inconmensurable bendición entregada a mi vida, consolidar y superar este desafío ha significado un reto difícil, pero a la vez emocionante, estoy tan agradecido por la oportunidad de valorar la importancia de la ciencia, del aprendizaje y sobre todo del crecimiento personal.

Dios te agradezco por mi maravillosa esposa Valentina, quien coincidió de manera exacta conmigo en este espacio tiempo, quien con el lenguaje del amor ha sido un bálsamo en mis días. A mis maravillosos hijos Donato, Paula y Romina, quienes impregnan de felicidad el día a día, su sola existencia es suficiente para dar significado a la vida. A mis padres Ramiro y Rosa, quienes han sido un ejemplo, honorables y éticos en cada acto y decisión, gracias por poder contar siempre con ustedes. A mis hermanos Harold y Álvaro quienes siempre me han hecho sentir afortunado de ser su hermano. Por todas estas razones reitero mi gratitud a Dios, por permitirme estar consciente para apreciar desde mis extremas limitaciones la grandeza del amor.

A mi compañera y amiga Dennisce Reyes, por su empatía y extrema generosidad, personalmente pienso que haber compartido a su lado cada clase ha sido un gran privilegio, siempre alegre y positiva ha hecho de la MGH 12 una experiencia única y maravillosa. “Es digno de compasión el alumno que no aventaja a su maestro.” Leonardo Da Vinci.

**Ramiro Gomezcoello D.**



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL**  
**ESCUELA DE POSTGRADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**


**ACTA DE GRADUACIÓN No. ESPAE-POST-1304**


APellidos y Nombres	REYES CHACON DENNISCE GABRIELA
IDENTIFICACIÓN	190403823
PROGRAMA DE POSTGRADO	Maestría en Gerencia Hospitalaria
NIVEL DE FORMACIÓN	Maestría Profesional
CÓDIGO CES	7504130-S-01
TÍTULO A OTORGAR	Magíster en Gerencia Hospitalaria
TÍTULO DEL TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN	PLAN DE NEGOCIO PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE ACOGIDA DE DÍA, PARA ADULTOS MAYORES EN LA CIUDAD DE ZAMORA.
FECHA DEL ACTA DE GRADO	2023-11-29
MODALIDAD ESTUDIOS	SEMPRESENCIAL
LUGAR DONDE REALIZÓ SUS ESTUDIOS	GUAYAQUIL
PROMEDIO DE LA CALIFICACIÓN DEL TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN	( 9,50 ) NUEVE CON CINCUENTA CENTÉSIMAS


En la ciudad de Guayaquil a los veintinueve días del mes de Noviembre del año dos mil veintitres a las 09:18 horas, con sujeción a lo contemplado en el Reglamento de Graduación de la ESPOL, se reúne el Tribunal de Sustentación conformado por: HUERTA PISCO JOSÉ ADRIÁN, Director del trabajo de Titulación, CASTILLO ORTÍZ MARÍA EUGENIA, Vocal y ROSSI TRIGOSO ALEXIS FEDERICO, Vocal; para calificar la presentación del trabajo final de graduación "PLAN DE NEGOCIO PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE ACOGIDA DE DÍA, PARA ADULTOS MAYORES EN LA CIUDAD DE ZAMORA.", presentado por la estudiante REYES CHACON DENNISCE GABRIELA.


La calificación obtenida en función del contenido y la sustentación del trabajo final es de: 9,50/10,00, NUEVE CON CINCUENTA CENTÉSIMAS sobre diez.

Para dejar constancia de lo actuado, suscriben la presente acta los señores miembros del Tribunal de Sustentación y la estudiante.

  
 HUERTA PISCO JOSÉ ADRIÁN  
 DIRECTOR

  
 ROSSI TRIGOSO ALEXIS FEDERICO  
 EVALUADOR / SEGUNDO VOCAL

  
 CASTILLO ORTÍZ MARÍA EUGENIA  
 EVALUADOR / PRIMER VOCAL

  
 REYES CHACON DENNISCE GABRIELA  
 ESTUDIANTE

Fecha: 2023-11-29 09:19:09 VERA VERA LUISA DOMINGA



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL**  
**ESCUELA DE POSTGRADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**ACTA DE GRADUACIÓN No. ESPAE-POST-1303**

APELLIDOS Y NOMBRES	GOMEZCOELLO DELGADO RAMIRO LEANDRO
IDENTIFICACIÓN	6603834110
PROGRAMA DE POSTGRADO	Maestría en Gerencia Hospitalaria
NIVEL DE FORMACIÓN	Maestría Profesional
CÓDIGO CES	750413D-3-01
TÍTULO A OTORGAR	Magíster en Gerencia Hospitalaria
TÍTULO DEL TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN	PLAN DE NEGOCIO PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE ACOGIDA DE DÍA, PARA ADULTOS MAYORES EN LA CIUDAD DE ZAMORA.
FECHA DEL ACTA DE GRADO	2023-11-29
MODALIDAD ESTUDIOS	SEMPRESENCIAL
LUGAR DONDE REALIZÓ SUS ESTUDIOS	GUAYAQUIL
PROMEDIO DE LA CALIFICACIÓN DEL TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN	( 9,50 ) NUEVE CON CINCUENTA CENTÉSIMAS


En la ciudad de Guayaquil a los veintinueve días del mes de Noviembre del año dos mil veintitres a las 09:18 horas, con sujeción a lo contemplado en el Reglamento de Graduación de la ESPOL, se reúne el Tribunal de Sustentación conformado por: HUERTA PISCO JOSÉ ADRIÁN, Director del trabajo de Titulación, CASTILLO ORTÍZ MARÍA EUGENIA, Vocal y ROSSI TRIGOSO ALEXIS FEDERICO, Vocal; para calificar la presentación del trabajo final de graduación "PLAN DE NEGOCIO PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE ACOGIDA DE DÍA, PARA ADULTOS MAYORES EN LA CIUDAD DE ZAMORA.", presentado por el estudiante GOMEZCOELLO DELGADO RAMIRO LEANDRO.


La calificación obtenida en función del contenido y la sustentación del trabajo final es de: 9,50/10,00, NUEVE CON CINCUENTA CENTÉSIMAS sobre diez.

Para dejar constancia de lo actuado, suscriben la presente acta los señores miembros del Tribunal de Sustentación y el estudiante.

  
HUERTA PISCO JOSÉ ADRIÁN  
DIRECTOR

  
CASTILLO ORTÍZ MARÍA EUGENIA  
EVALUADOR / PRIMER VOCAL

  
ROSSI TRIGOSO ALEXIS FEDERICO  
EVALUADOR / SEGUNDO VOCAL

  
GOMEZCOELLO DELGADO RAMIRO LEANDRO  
ESTUDIANTE



## TABLA DE CONTENIDO

<b>RECONOCIMIENTOS .....</b>	<b>II</b>
<b>AGRADECIMIENTOS .....</b>	<b>III</b>
<b>TABLA DE CONTENIDO .....</b>	<b>VIII</b>
<b>LISTA DE TABLAS .....</b>	<b>XII</b>
<b>LISTA DE FIGURAS .....</b>	<b>XIV</b>
<b>LISTA DE ABREVIATURAS .....</b>	<b>XV</b>
<b>RESUMEN EJECUTIVO.....</b>	<b>1</b>
Antecedentes .....	5
Objetivos del Proyecto .....	7
Objetivo General .....	7
Objetivos Específicos.....	7
<b>1. ANÁLISIS DEL ENTORNO Y COMPETENCIA .....</b>	<b>9</b>
Análisis de la Industria con Modelo Porter .....	9
Amenaza de Nuevos Participantes .....	9
Poder de Negociación de Clientes y Proveedores .....	9
Amenazas de Productos Sustitutos.....	10
Rivalidad entre Competidores .....	10
Análisis F.O.D.A. ....	11
Análisis PESTLE.....	12
Factores Políticos .....	12
Factores Económicos.....	13
Factores Sociales .....	13
Factores Tecnológicos.....	13



Factores Legales.....	14
Factores Ecológicos.....	14
<b>2. EXPLICACIÓN DEL PROYECTO.....</b>	<b>16</b>
Descripción del Problema o Necesidad a Resolver.....	16
Características del Producto o Servicio Propuesto.....	16
<b>3. PLAN ESTRATÉGICO.....</b>	<b>23</b>
Misión.....	23
Objetivos Estratégicos.....	23
<b>4. ANÁLISIS DEL MERCADO.....</b>	<b>24</b>
Descripción del Mercado Potencial.....	24
Segmentación.....	27
Mercado Objetivo.....	29
Investigación de Mercado.....	31
Tipos de Clientes.....	32
Implementación del Mix de Marketing.....	33
Desarrollo del Servicio.....	33
Diseño de la Cartera de Productos.....	34
Marca y Política de Branding.....	35
Gestión de Canales de Distribución.....	35
Política de Establecimiento de Precios.....	35
<b>5. ANÁLISIS TÉCNICO.....</b>	<b>37</b>
Análisis Técnico y Especificaciones del Producto o Servicio.....	37
Licencias y Permisos.....	37
Materias Primas e Insumos.....	40
Maquinarias y Equipos Requeridos.....	43

Determinación del Tamaño de Planta y de Localización .....	46
Balance de Obras Físicas, Equipos, Personal, Materias Primas e Insumos .....	48
Técnicas de Estimación de Costos Totales Unitarios de Productos y Servicios .....	50
6.8. Determinación de Inversiones en Activos Fijos y en Capital de Trabajo .....	54
<b>6. ASPECTOS ORGANIZACIONALES.....</b>	<b>57</b>
Organigrama de la Empresa .....	57
Perfiles y Funciones de los Principales Cargos en la Empresa .....	58
Presupuesto de Gastos de Personal .....	59
Análisis Legal.....	61
<b>7. ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO .....</b>	<b>64</b>
Cálculo y Análisis del Punto de Equilibrio Financiero .....	64
Cálculo de Proyecciones de Ingresos y Egresos del Proyecto .....	64
Cálculo de la Tasa de Descuento o Costo de Capital: CAPM y WACC .....	67
Tabla de Amortización del Financiamiento del Proyecto .....	68
Flujo de Caja del Proyecto sin Financiamiento.....	69
Flujo de Caja del Proyecto con Financiamiento.....	70
Métodos de Evaluación: VAN Y TIR .....	71
Análisis de Sensibilidad .....	72
Resultados y Decisión Financiera .....	73
<b>8. ANÁLISIS DE IMPACTOS DEL NEGOCIO .....</b>	<b>74</b>
Identificación de los Impactos Ambientales y/o Sociales del Negocio .....	74
Medidas de Mitigación de Impactos a Implementar .....	75
Relación de los Impactos Ambientales y/o Sociales del Negocio con los ODS .....	75
<b>9. ANÁLISIS DE RIESGOS.....</b>	<b>78</b>
Matriz de Riesgos: Principales Variables de Riesgo, Internas y Externas.....	78

Análisis Cualitativo y Cuantitativo de los Riesgos .....	80
Acciones de Mitigación, Supervisión y Control de los Riesgos .....	82
Salud y Seguridad.....	82
Recursos Humanos .....	82
Gestión Financiera.....	82
Cambios Normativos.....	83
Desastres Naturales .....	83
Cambios Demográficos .....	83
Relaciones Comunitarias.....	83
Impacto Ambiental.....	83
<b>10. CONCLUSIONES .....</b>	<b>85</b>
<b>11. BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>86</b>
<b>12. ANEXOS .....</b>	<b>87</b>
Anexo 1 .....	87

## LISTA DE TABLAS

Tabla 1 Procesos Clave .....	21
Tabla 2 Jubilados Nacionales .....	27
Tabla 3 Resultados de la Segmentación del INEC 2010 .....	30
Tabla 4 Diseño de las Instalaciones del Centro de Acogida .....	47
Tabla 5 Equipos del Centro de Acogida.....	48
Tabla 6 Talento Humano .....	49
Tabla 7 Insumos del Centro de Acogida .....	50
Tabla 8 Costos Totales Unitarios de Productos y Servicios.....	52
Tabla 9 Activos y Depreciacion .....	53
Tabla 10 Capital de Trabajo .....	53
Tabla 11 Recursos Financieros.....	54
Tabla 12 Activo y Capital de Trabajo .....	54
Tabla 13 Gastos Personales.....	60
Tabla 14 Análisis Financiero.....	64
Tabla 15 Proyección de Ingresos y Egresos .....	65
Tabla 16 Presupuesto .....	65
Tabla 17 Costos Fijos .....	66
Tabla 18 CAPM Y WACC.....	67
Tabla 19 Amortización.....	68
Tabla 20 Flujo de Caja .....	69
Tabla 21 Flujo de Caja Financiamiento .....	70
Tabla 22 VAN Y TIR.....	71
Tabla 23 Análisis de Sensibilidad .....	72

Tabla 24 Estado de Resultados.....	73
Tabla 25 Variables de Riesgo.....	78
Tabla 26 Análisis Cualitativo y Cuantitativo de los Riesgos .....	81

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1 Beneficios de los Adultos Mayores .....	7
Figura 2 Implementación de un Centro de Acogida de día para Adultos Mayores .....	11
Figura 3 beneficios positivos y negativos del Centro de Acogida del Adulto Mayor.....	12
Figura 4 Estatutos nacionales requeridos .....	15
Figura 5 Síntesis de las bases para el Centro de Acogida del Adulto Mayor.....	20
Figura 6 Edades de los Adultos Mayores .....	24
Figura 7 Cantidad de Adultos Mayores.....	29
Figura 8 Grafica Adultos Mayores .....	30
Figura 9 Desarrollo de la Muestra.....	31
Figura 10 Diagrama de Flujo del Centro de Acogida .....	40
Figura 11 Recolección Ecológica.....	42
Figura 12 Organigrama del Centro de Acogida .....	57
Figura 13 Funciograma del Centro de Acogida .....	59

## **LISTA DE ABREVIATURAS**

**AM:** Adulto Mayor

**ARCSA:** Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria.

**CEPAL:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe

**CFN:** Corporación Financiera Nacional

**ENEMDUR:** Encuesta nacional de empleo y desempleo urbana y rural

**GAD:** Gobierno autónomo descentralizado

**IESS:** Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social

**INEC:** Instituto nacional de estadísticas y censos.

**MIES:** Ministerio de Inclusión Económica y Social

**MSP:** Ministerio de Salud Pública.

**OMS:** Organización mundial de la salud.

**OPS:** Organización Panamericana de la Salud

**PIB:** Producto Interno Bruto

**RUC:** Registro único del contribuyente

**SENESCYT:** Secretaría de educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación.

**TIR:** Tasa interna de retorno

**UNFPA:** Fondo de población de las Naciones Unidas.

**VAN:** Valor actual neto

## **RESUMEN EJECUTIVO**

El presente proyecto tiene como objetivo desarrollar un Plan de Negocio privado para implementar un centro de acogida del adulto mayor en la ciudad de Zamora, dirigido a personas adultas mayores autovalentes desde los 65 años hasta los 95 años que habiten en la provincia de Zamora Chinchipe y en sus alrededores, que dispongan de capacidad económica sean sus familiares o directamente los usuarios para que puedan acceder a toda la variedad de servicios disponibles.

El propósito es conseguir la motivación en los futuros usuarios para que puedan alcanzar independencia y afrontar de una manera positiva el proceso natural de envejecimiento.

El centro estará ubicado estratégicamente en el cantón Zamora cerca de la zona céntrica, asegurando fácil acceso para las familias y los usuarios con fácil acceso al transporte público.

El centro tendrá 1000 m<sup>2</sup> de construcción que se ejecutarán según las normativas y estándares exigidos por el Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES), como se encuentra regulado dentro de la Norma Técnica de Implementación y Prestación de Centros Gerontológicos y la Norma de Atención Integral de Salud del Adulto Mayor-MIES.

En todo el mundo se ha identificado una tendencia creciente de aumento de adultos mayores, como causales principales se encuentran la mejor calidad de vida, acceso a una mejor alimentación, acceso a mejores servicios de salud, hábitos de prevención, estilos de vida saludables, acceso a la información, baja tasa de natalidad y control de enfermedades crónicas, según la Organización Mundial de la Salud OMS (Organización Mundial de la Salud) 2018 en América Latina y el Caribe la esperanza de vida se ha incrementado, en las mujeres es de 80,7 años y en los hombres 74,9 años. Ecuador no es ajeno a esta realidad, lo que demandará cada vez más estos servicios con ofertas de apoyo integral frente al deterioro paulatino físico, psicológico, emocional, sentimental y espiritual de los adultos mayores.

La tendencia abre un abanico de opciones para el consumidor, encontrando ofertas como centros residenciales, albergues, asilos, rehabilitación y centros diurnos, que es la propuesta de desarrollo en este plan de negocios.



El MIES, como ente regulador, ha generado políticas en resguardo de los derechos del adulto mayor promoviendo un envejecimiento activo y positivo para cubrir y satisfacer las necesidades seniles; según la encuesta nacional de empleo y desempleo urbana y rural ENEMDUR (2018) reporta que el 82,9% de la población adulta mayor se dedica a tareas manuales y un 6,7 % son funcionarios públicos, profesionales y técnicos; el 23% están asegurados al IESS y un 75% no están afiliados al seguro social (Censo poblacional y vivienda).

Datos importantes para desarrollar una propuesta enfocada a este grupo de la población del Ecuador, con instituciones que puedan funcionar luego de cumplir todos los requisitos legales para garantizar un cuidado profesional a los usuarios de dichos centros, del país constituye una gran oportunidad de emprendimiento y también un beneficio para la población en general, constituyendo un apoyo a las familias ecuatorianas y de esta manera aportar para una mejor sociedad.

Para afianzar la propuesta se empleó herramientas como el ANALIS PORTER en la cual como amenaza de nuevos participantes en ciudad de Zamora es bajo, el poder de negociación con clientes es alto y con proveedores es bajo, las amenazas de productos sustitutos corresponden a la tecnología y obras del gobierno local considerando una amenaza media y en cuanto a la rivalidad competitiva el riesgo es bajo al no existir competencia.

En el ANALISIS FODA, como fortalezas serían personal capacitado, desarrollar una infraestructura adecuada con amplios espacios, cultura organizacional e integración familiar, para aumentar la esperanza de vida de la población, pioneros en Zamora y alto porcentaje de jubilados con solvencia económica, dentro de las debilidades sería no tener la capacidad adecuada para enfrentar una alta demanda. No tener una cultura organizacional por ser empresa nueva y falta de capacidad resolutiva frente a enfermedades degenerativas o discapacidad superior al 80%, las principales amenazas es que en el futuro aparezca competencia, la idiosincrasia de la población, desconocimiento y nuevas regulaciones legales y exigencias en un futuro.

Dentro del ANALISIS PESTLE, en lo político existe la Ley orgánica de las personas Adultas Mayores, potenciales cambios legislativos, protección y restitución de los derechos del Adulto Mayor, en lo económico entre el año 2019 y 2020 Ecuador paso a tener 423412 jubilados

a 447824, lo que representa un aumento de 24412 personas jubiladas en un año, en lo social la tendencia del incremento de la esperanza de vida, mejoría de la calidad de vida, dentro del estudio tecnológico el acceso a la información, los medios digitales, sistema interno para registro de historias clínicas y control contable, en la parte legal el Art. 38 de la constitución dispone que el estado establecerá políticas públicas en favor del Adulto Mayor, permisos de funcionamiento otorgado por el ARCSA y las normas de implementación del MIES, en el ámbito ecológico se requiere de licencia ambiental otorgada por el Ministerio del Ambiente, protocolos de manejo interno de desechos, Zamora es un ciudad llena de bosques y ríos siendo el respeto a la naturaleza parte de las políticas de la empresa.

En el ANALISIS CANVAS se identifica como socios clave a proveedores de insumos, alimentos y mantenimiento, la red pública integral de salud (RPIS) y la red complementaria, entidades financieras y el Gad Municipal de Zamora, como actividades clave resalta la gestión en marketing, gestión de calidad y gestión de talento humano, los recursos clave constituyen la infraestructura, personal capacitado y el capital de trabajo, la propuesta de valor se enfoca en implementar historia clínica, control médico y psicológico, dieta personalizada, instalaciones amplias y modernas, fisioterapia, bailo terapia, musicoterapia y talleres, y la relación con clientes y clientes.

La implementación del centro de acogida de día para adultos mayores de la ciudad de Zamora tendrá un costo total de \$213.442 el cual se divide en total de activos fijos por un valor de \$137.202, capital de trabajo de \$66.240 para 6 meses de funcionamiento, valor mínimo en bancos \$10.000, contando con un financiamiento propio de \$149.410 que corresponde al 70% del total de los recursos a financiar, el 30% restante que corresponde a \$64.033 se financiará a través de un crédito bancario al 4,75% de interés para 5 años.

La organización interna será jerárquica donde el Gerente General es la cabeza de la institución, en segunda escala jerárquica se encuentra el Director Médico, el Responsable Técnico y el Responsable de Servicios Generales quienes vigilarán el cumplimiento de las normas y los procesos internos.

El centro tendrá 11 empleados en su fase inicial, en el área administrativa el gerente<sup>1</sup> general, recepción y estadística, en el área operativa habrá un médico general, dos enfermeras, un psicólogo, un fisioterapeuta, personal de limpieza, 2 personas de cocina y un animador sociocultural, lo que corresponde a \$8.400 mensuales en honorarios, en el año para todo el personal son \$121.015 donde incluye décimos, aporte patronal, vacaciones y fondos de reserva, valores que aumentan con el paso de los años.

En cuanto al total de activos fijos depreciables corresponde a \$137.202, los costos fijos en el año 1 son \$131.280, valor que se incrementa con el paso de los años.

En cuanto a la demanda de clientes el Mercado Potencial es de 4.196 adultos mayores, el Mercado Disponible 2.211, Mercado Efectivo 221, Mercado Objetivo 156 y Mercado Meta 36 personas, se acoge la proyección de crecimiento anual para adultos mayores por parte de la INEC (Instituto Nacional de Estadística y Censos) que es del 2,9%, lo cual incrementa el mercado con el paso de los años, la proyección de la demanda se la realiza con el 72% de la capacidad del centro que corresponde a 26 personas durante el primer año, se oferta 2 tipos de servicio, 6 horas \$300, 12 horas \$500 obteniendo un ingreso mensual de \$11.800, en el año \$141.600, con la tasa de crecimiento del 2,9% tener un balance positivo.

1. En el estado de resultados del análisis financiero se consigue rentabilidad neta a partir del primer año de un 10%, se calcula el valor actual neto (VAN) que corresponde a \$174.871 con una tasa interna de retorno (TIR) del %87,95, período de recuperación es de 1,62 y una tasa de crecimiento del 0,50% concluyendo que el proyecto es rentable.

## INTRODUCCIÓN

### ANTECEDENTES

Según el Fondo de Población de Naciones Unidas (UNFPA), la población mundial alcanzó los 8.000 millones de habitantes en noviembre de 2022, lo que representa un hito histórico y un desafío para el desarrollo humano y el medio ambiente. La población mundial sigue creciendo, pero a un ritmo más lento que en el pasado, debido a la disminución de la fecundidad y el aumento de la esperanza de vida. Se espera que la población mundial llegue a los 10.400 millones en la década de 2080.

Actualmente, un fenómeno reflejado es la creciente población de adultos mayores a nivel mundial, cada segundo una persona cumple sesenta años a escala global, hoy se observa que una de cada nueve personas tiene sesenta años o más y, según las proyecciones realizadas para el 2050, la tendencia será uno de cada cinco (Fondo de Población de Naciones Unidas; 2012).

En Ecuador existen 1 049 824 personas mayores de 65 años, el 6,5% de la población, según el último censo del año 2010 en Zamora Chinchipe había 6.92 personas mayores de 60 años, el 7,1 % de la población provincial. Actualmente en el Ecuador la esperanza de vida para las mujeres es de 83,5 años y para los varones de 77,6 años (INEC;2010). En Ecuador dejan de ser parte de la fuerza laboral las personas que cumplen los 60 años y un mínimo de 360 aportaciones mensuales o 480 aportaciones mensuales sin límite de edad (Congreso Nacional del Ecuador; 2001). Sin embargo, esta población necesita seguir en actividad física, realizar terapias ocupacionales, compartir experiencias y relacionarse con otras personas, para sentirse aún parte de la sociedad.

En Zamora no existe un centro que preste este servicio enfocado en la salud y el cuidado de adultos mayores, por lo que se ha detectado el problema de la zona, se ha visto necesario implementar un Centro de Acogida para Adultos Mayores.

La Implementación de un Centro de Acogida de Día, para Adultos Mayores en la Ciudad de Zamora, se presenta como una alternativa única para la población de esta ciudad y región, quienes necesitan invertir su tiempo en actividades diversas e inclusivas con personas

contemporáneas, compartiendo sus experiencias, pensamientos y fortaleciendo relaciones interpersonales.

Los adultos mayores serían recibidos en el centro de acogida con amabilidad y calidez, para que puedan participar e integrarse de manera proactiva en las distintas actividades que facilitan las instalaciones y servicios ya sean estas físicas, recreacionales, esparcimiento y de aprendizaje lo cual tendrá un impacto positivo en su calidad de vida.

Esta nueva experiencia les permitirá enriquecer su vida y contarán con terapia de grupo para conllevar de mejor manera esta nueva etapa. Se podrán apoyar con personal capacitado para superar paso a paso cada obstáculo que se les presente.

El Centro de Acogida de Día de Zamora es una casa de acogida del día, en donde las personas de la tercera edad asisten a su segundo hogar. Los clientes podrán asistir en el horario que ellos consideren más adecuado, accediendo a un plan personalizado de acuerdo con sus necesidades. Este estudio pretende diseñar un plan de negocios factible, para la implementación de un Centro de Acogida de Día, para Adultos Mayores en la ciudad de Zamora, mediante encuestas, pruebas acidas, estudio de campo y aplicación de los conocimientos aprendidos durante la maestría.

**Figura 1 Beneficios de los Adultos Mayores**



**Fuente:** Ámbar Center cuidados para los mayores.

## OBJETIVOS DEL PROYECTO

### Objetivo General

Diseñar un plan de negocio, de gran necesidad como es la implementación de un Centro de Acogida del Día, para Adultos Mayores en la ciudad de Zamora.

### Objetivos Específicos

- Contribuir con el cuidado, protección y seguimiento de los procesos propios del envejecimiento como el deterioro físico, mental y emocional de los adultos mayores de la ciudad de Zamora.
- Ofertar una opción para la demanda en la atención de los adultos mayores de la ciudad de Zamora.
- Presentar un plan estratégico/operacional considerando recursos humanos y la viabilidad del plan de negocios.
- Desarrollar un plan de marketing que detalle la propuesta servicios y posicionamiento de la marca.
- Determinar la sustentabilidad y viabilidad del financiamiento, mediante el análisis de los indicadores económico financiero.



# 1. ANÁLISIS DEL ENTORNO Y COMPETENCIA

## ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA CON MODELO PORTER

El análisis de Porter, también conocido como las Cinco Fuerzas de Porter, es un marco conceptual utilizado para evaluar la competitividad de una industria o sector en particular. Se empleará esta herramienta para aplicarla en un Centro de Acogida de Día para Adultos Mayores en Zamora - Ecuador:

### **Amenaza de Nuevos Participantes**

El proyecto de cuidado para adultos mayores en Ecuador es caro, por la gran inversión inicial requerida para la construcción y adecuamiento de instalaciones e infraestructura, además de capital de trabajo necesario para la empresa durante los primeros meses, para cubrir los costos de contratación de profesionales, la contratación del servicio de alimentación, personal administrativo, limpieza, pagos básicos y compra de insumos de protección y requerimiento operativo.

En Ecuador las regulaciones y los permisos de funcionamiento son un obstáculo por la gran cantidad de requisitos para poder funcionar,

El riesgo de competidores en Zamora es bajo por la inversión requerida, al capital de trabajo y a las regulaciones locales y nacionales, además de un perfil profesional adecuado, escaso.

### **Poder de Negociación de Clientes y Proveedores**

Los clientes potenciales corresponden a los familiares que tienen a su cuidado adultos mayores, también personas de la tercera edad económicamente activas de clase media, media alta y alta.

Cabe resaltar que el 56 % obtiene ingresos propios y el 25 % trabaja en empleos asalariados, con un promedio de ingresos de unos 300 dólares en hombres y 210 en mujeres según INEC (Instituto Nacional de Estadística y Censos) Instituto Nacional de Estadística 2018).



Los futuros clientes tendrán poder de negociación al tener una variedad de ofertas de servicio a su disposición. los cuales se caracterizarán por la calidad y precios razonables en el Centro de Acogida del Dia del Adulto Mayor de Zamora.

Con respecto a los proveedores, se tiene un poder de negociación bajo por la poca variedad de opciones que existe en la provincia de Zamora Chinchipe, además este plan de negocios depende de la industria de la alimentación, la salud, de materiales didácticos y equipos de cómputo. Al contar con pocas opciones de proveedores se reducirá la capacidad de negociación.

### **Amenazas de Productos Sustitutos**

Los adultos mayores tienen actividades diferentes como parte de su estilo de vida, incluidas en sus actividades diarias de visita a parques, gimnasios, lugares de entretenimiento y agencia de viajes y turismo.

La accesibilidad, la comodidad y diversidad de diferentes actividades son de gran relevancia para de los centros de cuidado para adultos mayores. Ahora se ha evidenciado que parte del presupuesto de los Gad Provinciales y Municipales se destina a áreas verdes, nuevos parques con máquinas de ejercicios para adultos mayores, lo que podría atraer a este grupo y competiría con los centros de acogida del adulto mayor.

En resumen, la amenaza de nuevos productos o servicios es media, debido que en cualquier momento habría la disponibilidad y accesibilidad de nuevas alternativas.

### **Rivalidad entre Competidores**

Actualmente en la ciudad de Zamora capital de la provincia de Zamora Chinchipe no existe un centro de acogida para el adulto mayor ya sea pública o privada.

Esto no descarta que puedan aparecer nuevas propuestas de servicio con enfoque al adulto mayor, que podrían significar una amenaza en un futuro, por lo que se entiende de vital importancia posicionarnos en el mercado de manera rápida, eficiente y efectiva, con una propuesta de servicio que difícilmente pueda ser copiada ya que el valor agregado entregado fidelizará a los clientes.

Analizando el panorama nacional puede deducir que, pese a la gran cantidad de adultos mayores en Ecuador, la competencia es moderada a baja por el deficiente número de instituciones que ofrecen estos servicios, otro factor determinante es acceder a una entidad gubernamental con servicios gratuitos.

**Figura 2 Implementación de un Centro de Acogida de día para Adultos Mayores**



**Elaborado:** Autores

### **ANÁLISIS F.O.D.A.**

Aquí se observará las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, se distinguirá las cosas positivas y negativas de la Implementación de un Centro de Acogida de Día, para Adultos Mayores en la Ciudad de Zamora. Esta herramienta es muy útil ya que facilita el proceso de toma de decisión.

Figura 3 beneficios positivos y negativos del Centro de Acogida del Adulto Mayor



**Elaborado:** Autores

## ANÁLISIS PESTLE

### Factores Políticos

En Ecuador la parte legal y política es favorable, actualmente se dispone de la ley Orgánica de las Personas Adultas Mayores con registro oficial N 489 del 9 de mayo del 2019, por lo que los trámites para este tipo de proyecto son favorables.

En el título I Art. 3. Literal b:

b) Impulsar el cumplimiento de mecanismos de promoción, asistencia, exigibilidad, protección y restitución de los derechos de los adultos mayores, garantizando el derecho a la igualdad y no discriminación; c) Orientar políticas, planes y programas del Estado que respondan a las necesidades de los adultos mayores y promuevan un envejecimiento saludable; d) Promover la corresponsabilidad y participación del Estado, sociedad y familia, para lograr la inclusión de los adultos mayores y su autonomía, considerando sus experiencias de vida y garantizando el pleno ejercicio de sus derechos.

### **Factores Económicos**

Entre 2019 y 2020 Ecuador pasa de tener 423 412 personas jubiladas a 447 824, un total de 24412 nuevos jubilados, según el IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social) (fiap: 2021). La Jubilación es un derecho constitucional, por tal motivo es irrenunciable, por lo que 447824 personas jubiladas en el Ecuador disponen de una pensión jubilar y todos los derechos de asistencia, control, prevención y promoción de la salud.

Las sociedades evolucionan y adoptan nuevos estilos de vida muy influenciados por la globalización y el acceso libre a información mediante dispositivos tecnológicos, donde se evidencia que el adulto mayor ya no está rodeado de su familia, pues ahora la mayoría trabajan y ya no tienen los mismos hijos de antaño, lo que ha provocado que el adulto mayor se quede en casa y tenga la necesidad de invertir su tiempo en actividades donde se sientan parte de una sociedad.

### **Factores Sociales**

Hoy hay que considerar que la esperanza de vida en el Ecuador ha aumentado, según cifras oficiales es de 83.5 años para las mujeres y 77.6 para los hombres (INEC 2010).

Se debe tener presente que el Ecuador es un país multiétnico y pluricultural donde el 71.9% de la población se autodenomina mestiza, el 7.4% montubia, el 7.2% afroecuatoriana, el 7% indígena, el 6.1% blanca y el 0.4% otras etnias.

### **Factores Tecnológicos**

Se requerirá estar a la vanguardia para ofertar un servicio de calidad, por esta razón es importante apoyarse en las distintas opciones que actualmente brinda la tecnología.

Los medios digitales pueden convertirse en una herramienta fundamental para interactuar con familiares, los cuales inclusive podrían tener acceso en tiempo real para observar el día a día de los Adultos Mayores dentro de las instalaciones del centro de acogida. Sería factible visualizar las distintas actividades que se realizan como ejercicio físico, talleres creativos, talleres de meditación y relajación, bailoterapia, musicoterapia, aromaterapia, fisioterapia y espacios de recreación y esparcimiento.

Así se vincularía a los familiares y responsables legales, ya que se les informará de sus desarrollos y vivencias que tendrán en el centro de acogida y eleva la calidad del servicio. Para el desarrollo y puesta en marcha del proyecto se requiere contar con equipamiento que permita el desarrollo de las prestaciones antes mencionada y para ello, se debe contar con: computadores, televisores, equipo de música, máquinas de ejercicio, entre otros.

Contar con un sistema interno de registro de los clientes mediante una ficha clínica que se pueda visualizar digitalmente y con acceso para el familiar autorizado o del Adulto Mayor.

### **Factores Legales**

Las instalaciones del Centro de Acogida de Adulto Mayor se basa en las leyes de Adulto Mayor, en el artículo 38 de la Constitución de la República del Ecuador, dispone que el Estado establecerá políticas públicas para las personas adultas mayores que aseguren: la atención en centros especializados que garanticen su nutrición, salud, educación y cuidado diario; la protección especial contra cualquier tipo de explotación laboral o económica; desarrollo de programas y políticas destinadas a fomentar su participación y el trabajo, su autonomía personal, disminuir su dependencia y conseguir su plena integración social; protección y atención contra todo tipo de violencia, maltrato, explotación sexual o de cualquier otra índole; entre otros. También en el Acuerdo Ministerial 094 del 07 de mayo del 2019 que es la Norma Técnica para implementación de la Prestación de Servicios de Centros Gerontológicos

### **Factores Ecológicos**

El centro de Acogida de Día del Adulto Mayor tiene una incidencia directa con el factor ecológico, ya que Zamora es una ciudad de bosques, montañas y ríos. Se deberá considerar el cuidado del medio ambiente, cumpliendo las normas del manejo de desechos y materiales que se utilizará durante el desarrollo de los servicios ofertados, para minimizar el impacto ambiental, cumpliendo así las exigencias del GAD (Gobierno Autónomo Descentralizado) Municipal y del Ministerio de Salud Pública (MSP).

En el ámbito ambiental, en las áreas verdes se realizarán diversas actividades al aire libre las cuales no deben poner en riesgo el medio ambiente, se fomentará el respeto y se deberá impartir una educación ambiental a los clientes, para beneficio del ecosistema, como: cuidar plantas, árboles y no contaminar los ríos. Se implementará la cultivación de huertos ecológicos para sensibilizar a las personas en general.

Figura 4 Estatutos nacionales requeridos

“Implementación de un centro de acogida de día del adulto mayor en la ciudad de Zamora”



Elaborado: Autores

## **2. EXPLICACIÓN DEL PROYECTO**

### **DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA O NECESIDAD A RESOLVER**

Descripción del problema o necesidad a resolver, incluyendo su cuantificación:

El porcentaje de adultos mayores de 60 años a nivel mundial se duplicará entre el 2015 y 2050, pasando de 12% a 22 %. En el 2020 el número de personas mayores a 60 años excedió al de niños menores de 5 años (Organización Mundial de la Salud; 2022).

En todo el mundo, actualmente las personas viven más tiempo que antes y Ecuador no es ajeno a esta estadística, la esperanza de vida subió de 49, 2 años en 1950 a 77, 9 años en el 2022 (Cepal; 2022) estadísticas muy similares a las proyecciones propuestas por el INEC que estima que las mujeres tienen una esperanza de vida de 83,5 años y para los hombres es de 77,6 años (INEC;2010). La vejez es un proceso natural que involucra cambios en la parte física, psicológica, emocional, sexual y social de todo ser humano, desencadenando riesgos inevitables en su salud y bienestar.

Los Adultos Mayores cada vez van encontrando menos actividades que realizar en sus propios hogares, debido a que sus familiares no se los permiten o porque no encuentran las energías de antaño, volviéndose más inactivas, lo que repercute en su estabilidad emocional. El país, cursa por inestabilidad política, económica y social, desembocando en desempleo, inseguridad y pobreza, por eso ahora se suele que varios familiares salgan de sus casas buscando mejorar la calidad de vida de sus seres queridos, pero indirectamente al abandono del Adulto Mayor.

Por ello con la finalidad de mejorar la calidad de vida de las personas de la tercera edad y de sus familias se ha propuesto la Implementación de un Centro de Acogida de Día, para Adultos Mayores en la ciudad de Zamora.

### **CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO O SERVICIO PROPUESTO**

El servicio propuesto se desarrollará dentro de un Centro de Acogida de Día para Adultos Mayores en la ciudad de Zamora, se recibirá a las personas de la tercera edad de lunes

a viernes de 8 am a 8pm, teniendo que regresar a pernoctar en sus casas finalizado el horario de atención.

El adulto mayor podrá escoger el horario de asistencia que más le convenga y se personaliza su atención de acuerdo con las necesidades individuales de los clientes. Dentro de los servicios se brindará:

- 1.- Valoración inicial por médico general y apertura de ficha clínica para registro y seguimiento del Adulto Mayor.
- 2.- Terapias de grupo y acompañamiento permanente durante su estadía.
- 3.- Bailoterapia, musicoterapia, aromaterapia y fisioterapia dirigidas por personal capacitado.
- 4.- Actividades físicas y de meditación dentro de las instalaciones y al aire libre.
- 5.- Talleres de integración para fomentar relaciones interpersonales y artes lúdicas.
- 6.- Alimentación con guía de nutrición adaptada a las comorbilidades de los clientes.
- 7.- Interacción con familiares a través de medios digitales.
- 8.- Desarrollo de ferias con participación proactiva de los clientes.
- 9.- Servicio de consejería para integración social.
- 10.- Control de horario de toma de medicinas.

El beneficio económico para las familias se ve reflejado en que, al optar por el centro de acogida del adulto mayor, el gasto se reduce en un 50% aproximadamente, en comparativa a la opción de contratar a una enfermera para cuidado a domicilio, más costos de controles médicos, alimentación, fisioterapia y rehabilitación, servicios que tendría en el centro de acogida a un precio muy conveniente.



### **3.3. Propuesta de Valor para el Consumidor.**

Actualmente, la mayoría de los adultos mayores están en sus casas, sin actividades específicas para su edad y sin compartir con personas contemporáneas, lo que los hace sentir soledad y minusvalía.

El Centro de Acogida de Día para Adultos Mayores de Zamora es una propuesta integral, donde las personas mayores comparten actividades diversas e inclusivas con personas contemporáneas. Este servicio se proveerá con una suscripción mensual de \$ 200 a \$ 350 dependiendo de los servicios requeridos por los clientes.

### **3.4. Explicación del Modelo de Negocio.**

Para lograr entender de una mejor manera se deberá responder las 3 preguntas propuestas por el modelo Canvas.

¿Qué se satisface?:

Se enfoca específicamente a las personas mayores, que necesitan compartir y sentirse importantes, que requieren un espacio para desarrollar relaciones interpersonales con personas de su misma edad, tranquilidad con una alimentación adecuada, actividad física, instalaciones acordes a sus necesidades y acompañamiento médico y psicológico constante.

¿A quién se satisface?:

Principalmente a los hogares con miembros familiares adultos mayores, dependientes o no, a los que por diversas circunstancias no pueden dedicar el tiempo necesario a los mayores, también a quienes no disponen de un espacio necesario. Además, para los adultos mayores en situación de retiro, con recursos propios y que desean estar atendidos este centro sería una gran opción para ellos.

¿Cómo se satisface?:

La organización se especializará en el cuidado del adulto mayor, ofreciendo y garantizando el adecuado acompañamiento y apoyo durante el proceso de envejecimiento, en un ambiente familiar y seguro para tranquilidad de todo su entorno.

### **Modelo CANVAS.**

Es una herramienta simple y gráfica para crear el plan de negocios emprendedores y nuevas empresas. Mediante este modelo se representa los principales componentes que hacen del negocio del Centro geriátrico viable para su sostenibilidad en el mercado.

### **Propuesta de valor.**

Actualmente, la mayoría de los adultos mayores están en sus casas, sin actividades específicas para su edad y sin compartir con personas de su misma época, lo que los hace sentirse solos y en ocasiones inútiles, El Centro de Acogida de Día para Adultos Mayores de Zamora es una propuesta integral, donde las personas mayores comparten actividades diversas e inclusivas, compartiendo sus experiencias en terapias de grupo, actividades físicas, talleres de aprendizaje, esparcimiento, manualidades y momentos recreativos, permitiéndoles explorar y disfrutar un cambio en sus vidas.

¿Cómo se realizará?

La propuesta de valor se desarrollará mediante aplicación de herramientas y protocolos enfocados en brindar los mejores servicios, buscando innovación y mejoramiento continuo, para alcanzar, posicionamiento, ventaja competitiva y estándares de la más alta calidad consiguiendo la fidelización de los clientes.

Esto será posible de lograr si dichos servicios se entregan al cliente mediante la excelencia en: Gestión de marketing, Gestión de talento humano, y Gestión de calidad.

¿Cuál es la ventaja competitiva?

Es un factor diferencial en las características empresariales de un producto o servicio que los clientes perciben como única y determinante (Bravo, 1997).

Basados en estos preceptos se debe alcanzar una destreza especial para lograr desarrollar una empresa y que se posicione de manera preferencial a los ojos de mercado.

El centro exclusivo del adulto mayor propuesto se basa en el concepto de centro geriátrico tradicional, pero con variantes claras en ofertar un lugar que valora la importancia de

esta etapa de la vida, donde el ser humano está en su máximo sentido de reflexión y espiritualidad, por tanto, merece tratarse con respeto y amabilidad.

¿Qué se espera alcanzar?

Mejora de la calidad de vida: Se puede definir como la percepción que una persona tiene del lugar en el que se desarrolla, contemplando aspectos como salud física, estado psicológico, relaciones interpersonales y relaciones con los elementos de su ambiente. (Organización mundial de la Salud, 2002)

Mejorar el proceso de envejecimiento activamente: definida por la OMS como el proceso de optimización de la participación, las oportunidades de salud, y seguridad a fin de mejorar el estilo de vida las personas envejecen. (Organización mundial de la Salud, 2002). El proyecto está inspirado en ser una opción de servicio frente a la problemática de la región.

**Figura 5 Síntesis de las bases para el Centro de Acogida del Adulto Mayor**

<p><b>Socios Clave</b></p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>- Proveedores de insumos, alimentos y mantenimiento.</li> <li>- Red Pública Integral de Salud (RPIS) y Red Complementaria.</li> <li>- Entidades financieras.</li> <li>- Gad Municipal de Zamora.</li> </ul>	<p><b>Actividades Clave</b></p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gestión de Marketing.</li> <li>- Gestión de Calidad.</li> <li>- Gestión de Talento Humano.</li> </ul>	<p><b>Propuesta de Valor</b></p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>- Historia Clínica, control y seguimiento médico y psicológico.</li> <li>- Dieta personalizada con guía de nutrición.</li> <li>- Instalaciones amplias, modernas y seguras.</li> <li>- Fisioterapia, bailoterapia, musicoterapia, talleres.</li> </ul>	<p><b>Relaciones con Clientes</b></p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>- Participación proactiva a través de redes sociales.</li> <li>- Apertura al diálogo.</li> <li>- Buzón de sugerencias.</li> </ul>	<p><b>Segement de Cliente</b></p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>- Familias que tengan a su cargo adultos mayores.</li> <li>- Jubilados con recursos propios.</li> <li>- Adultos Mayores independientes que opten de manera voluntaria por estos servicios.</li> </ul>
<p><b>Estructura de Costos</b></p>	<p>Costos administrativos, operativos, de publicidad y ventas.</p>	<p><b>CANVAS</b></p>	<p><b>Fuentes de Ingreso</b></p>	<p>Cobro mensual por cliente entre \$300 y \$500.</p>

**Elaborado: Autores**

**Canales y relación con clientes:**

Centro residencial:

Infraestructura de cemento y madera

Amplios jardines y patios

Estacionamiento vehicular adecuado

Medios sociales. Facebook – Instagram – You tube

Telefonía directa

**Recursos, procesos y socios clave:**

Son los principales ítems claves para alcanzar la operatividad del centro, de acuerdo a los recursos, se tienen los procesos y los socios claves.

**Tabla 1 Procesos Clave**

<b>RECURSOS CLAVES</b>	<b>PROCESOS CLAVES</b>	<b>SOCIOS CLAVES</b>
<b>Infraestructura.</b>	- Diseño. - Permisos de funcionamiento	Ministerio de Salud. Seguro Social. Municipalidad de Zamora.
<b>Personal de enfermería.</b>	Capacitaciones constantes	Institutos de enfermería.
<b>Personal de Salud (Médicos, Psicólogos).</b>	-Adherencia a la cultura organizacional. -Capacitaciones. -Atención Médica.	
<b>Personal Administrativo.</b>	-Adherencia a la cultura organizacional. -Adherencia a procesos	

<b>Medio de Transporte.</b>	-Chofer capacitado. -Transporte de emergencia.	Ministerio de salud e IESS. (ambulancias).
<b>Seguridad y Limpieza.</b>	-Adherencia a la cultura organizacional.	
<b>Marketing.</b>	Publicidad.  -Redes Sociales.  -Cuña Radial la voz de Zamora.  -Página Web  -Trípticos	

**Elaborado:** Autores

### **3. PLAN ESTRATÉGICO**

#### **MISIÓN**

Sera el primer centro de atención de día de adultos mayores en Zamora, que garantiza un trato cordial y amable a los usuarios, brindando calidad para satisfacer las necesidades básicas del ser humano como salud, alimentación, bienestar, mediante actividades físicas, sociales, espirituales, manuales y emocionales. Existirá una infraestructura acorde a las necesidades de los beneficiarios según el medio ambiente, y las exigencias de la normativa y que caracterizará por brindar la mejor atención y un envejecimiento activo, con calidez, disciplina y sobre todo con trabajo en equipo.

#### **OBJETIVOS ESTRATÉGICOS**

Implementar el Centro de Acogida de Día, para Adultos Mayores en la ciudad de Zamora con el 72% del número de usuarios.

Garantizar la sostenibilidad del proyecto.

Desarrollar el recurso humano y especializarlo en el cuidado de adultos mayores, garantizando su bienestar y crecimiento profesional.

Desarrollar un sistema de gestión de calidad en dos años.

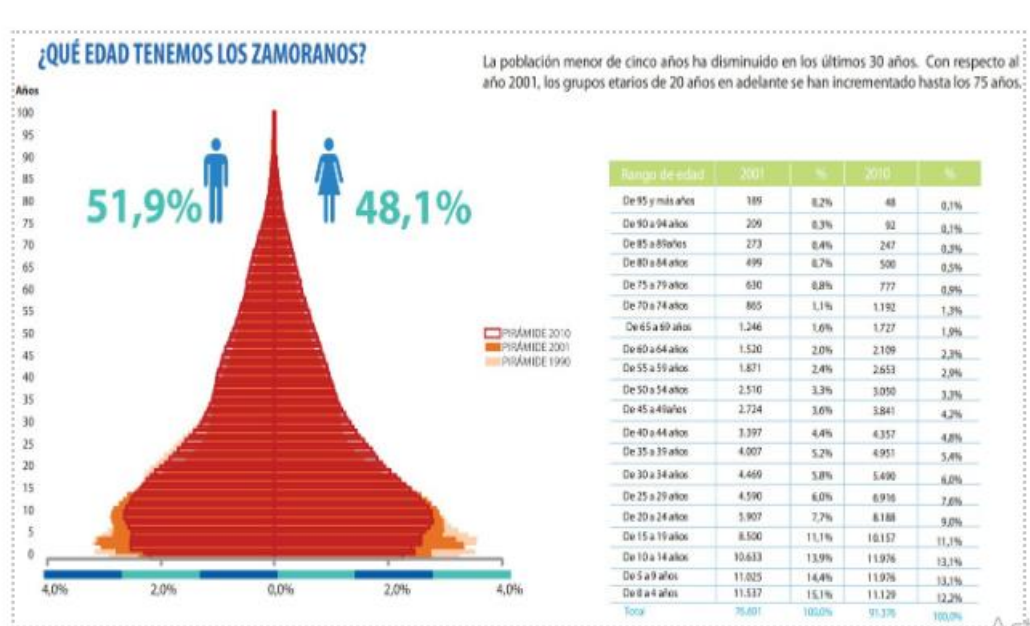
Incentivar la proactividad de familiares y responsables legales.

## 4. ANÁLISIS DEL MERCADO

El propósito del análisis de mercado para un Centro de Acogida de Día de Adultos Mayores en la ciudad de Zamora es evaluar el entorno e identificar las necesidades de la población, teniendo en cuenta que es el primero en su tipo en toda la zona, de esta manera poder obtener una comprensión profunda del entorno comercial en el que operará la institución.

Esto permitirá tomar decisiones estratégicas fundamentadas antes de lanzar el centro y ayudará a asegurar su éxito sostenible. El análisis de mercado ayudará a identificar oportunidades, minimizar riesgos y adaptar la oferta de servicios a las necesidades reales de la población objetivo.

**Figura 6 Edades de los Adultos Mayores**



**Fuente:** Fascículo Provincial Zamora Chinchipe (INEC,2010, pag.2).

**Elaborado:** Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS).

### DESCRIPCIÓN DEL MERCADO POTENCIAL

El mercado potencial para un Centro de Acogida de Día para Adultos Mayores en la ciudad de Zamora, ubicada en la provincia de Zamora Chinchipe, se presenta como una oportunidad interesante debido a la presencia de una población de adultos mayores en la región.

Aunque los datos del último censo realizado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) en 2010 proporcionan información limitada, estos números son un punto de partida valioso para comprender la base demográfica de adultos mayores en la zona. A continuación, se describe el mercado potencial en base a estos datos:

### **5.1.2. Mercado Potencial:**

Según datos del censo de la INEC en 2010, en la provincia de Zamora Chinchipe se registraron aproximadamente 6692 adultos mayores tienen entre 60 y 85 años, con unas 4196 personas en esta categoría (INEC, 2010). El mercado abarca diversos grupos de edad, lo que permite ofrecer servicios adaptados a sus necesidades específicas.

Se estima que la población de adultos mayores ha aumentado desde el censo de 2010, según proyecciones de la INEC para el año 2020 la población de adultos mayores en la provincia de Zamora será de 9436 personas, lo que refleja un aumento del 29% en 10 años y una tasa de crecimiento anual del 2,9% lo que indica un mayor mercado potencial.

### **5.1.3. Mercado Disponible:**

El mercado disponible corresponde a la población de adultos mayores que vive en Zamora y sus alrededores y que tiene la capacidad económica para acceder a los servicios del centro. Se ha considerado como mercado disponible al porcentaje de personas que cuentan con vivienda propia y que está totalmente pagada, según el CENSO del 2010 este porcentaje es el 52,7 %, dando un resultado de 2 211 personas adultas mayores.

### **5.1.4. Mercado Efectivo:**

El mercado efectivo es el grupo de adultos mayores que realmente elige y utiliza los servicios del Centro de Acogida de Día. Esto podría representar inicialmente cerca del 10 % de la población disponible, unos 221 adultos mayores en referencia a la base de cálculo del Mercado Disponible de adultos mayores en Zamora y sus alrededores.

### **5.1.5. Mercado Meta:**

El mercado meta se define estratégicamente como adultos mayores en un rango de edad específico, a las personas que van desde los 65 a 85 años, que buscan servicios de cuidado durante el día.



Dentro de la población efectiva estimada, tendrá aproximadamente un 10 % en este rango, lo que sería alrededor de 22 adultos mayores.

Se considera importante como variable la capacidad de pago del mercado meta, en este análisis se contempla el número de jubilados que reciben pensión por parte del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Nacional (IESS). En la provincia de Zamora Chinchipe hasta 2020, según fuentes de la Dirección de Planificación del IESS, existen 224 jubilados que comparan el cálculo para determinar el mercado meta son similares.

Esta información es clave para determinar que se cuente con Adultos Mayores con capacidad de pago en la provincia de Zamora Chinchipe, entendiéndose que aproximadamente el 10% optarán de manera independiente por la propuesta de servicio del centro en mención.

Se adjunta detalle y número de jubilados por provincia a escala nacional según el IESS:

**Tabla 2 Jubilados Nacionales**

Nro.	PROVINCIA	Nro. EXPEDIENTES	MONTO
1	AZUAY	1.324	\$ 68.424.801,45
2	BOLÍVAR	487	\$ 25.199.115,05
3	CAÑAR	573	\$ 30.278.106,91
4	CARCHI	385	\$ 20.475.680,34
5	CHIMBORAZO	939	\$ 48.177.490,80
6	COTOPAXI	573	\$ 29.757.189,96
7	EL ORO	1.663	\$ 86.487.923,49
8	ESMERALDAS	1.144	\$ 58.864.244,86
9	GALÁPAGOS	42	\$ 2.104.118,90
10	GUAYAS	3.767	\$ 192.792.874,48
11	IMBABURA	743	\$ 38.873.379,21
12	LOJA	1.527	\$ 80.367.041,60
13	LOS RÍOS	1.125	\$ 57.527.592,26
14	MANABÍ	2.784	\$ 140.981.400,97
15	MORONA SANTIAGO	249	\$ 13.169.057,43
16	NAPO	199	\$ 10.465.237,15
17	ORELLANA	61	\$ 3.344.154,63
18	PASTAZA	165	\$ 9.046.739,86
19	PICHINCHA	4.660	\$ 237.237.942,57
20	SANTA ELENA	245	\$ 12.257.439,19
21	SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS	433	\$ 22.224.994,13
22	SUCUMBÍOS	89	\$ 4.443.053,76
23	TUNGURAHUA	826	\$ 42.543.922,89
24	ZAMORA CHINCHIPE	224	\$ 11.931.354,90
	<b>TOTAL</b>	<b>24.227</b>	<b>\$ 1.246.974.856,79</b>

**Fuente:** Dirección de Planificación y Apoyo a la Gestión del Talento Humano del IESS con corte 13/08/2020.

**Elaborado:** Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS).

## SEGMENTACIÓN

En el análisis de segmentación de mercado para el Centro de Acogida de Día para Adultos Mayores en Zamora, se identifican varias dimensiones clave que ayudara a definir y comprender mejor a los clientes objetivo. Esto es fundamental para la toma de decisiones estratégicas y el diseño de servicios que se alineen con las necesidades y preferencias de usuarios potenciales.

En primer lugar, se ha establecido una segmentación conductual que distingue a los "Adultos Mayores Independientes Funcionales". Este grupo se caracteriza por su capacidad para realizar actividades diarias de forma autónoma o parcialmente autónoma. Que comprenden una parte significativa de la audiencia objetiva y buscan principalmente la socialización y la participación en actividades que mejoren su bienestar físico y emocional. Esta segmentación permitirá adaptar los servicios que se ofrecerán para satisfacer las necesidades específicas, como la organización de actividades sociales y terapias recreativas.

Desde una perspectiva psicográfica, se ha podido identificado dos subgrupos importantes: aquellos con una fuerte necesidad de socialización y aquellos que muestran un interés particular en talleres y terapias. Esto brindara la oportunidad de personalizar las ofertas, creando programas que se ajusten a estas preferencias individuales. Por ejemplo, podemos organizar grupos de apoyo y actividades específicas para aquellas personas que buscan la interacción social, mientras que se ofrecerá talleres creativos y terapias para aquellos interesados en mejorar su bienestar emocional.

En datos geográficos, el proyecto estará ubicado en la región sur del país, específicamente en el cantón Zamora, provincia de Zamora Chinchipe. Esto define claramente un área de influencia y permitirá adaptar las estrategias de marketing y alcance localmente.

Desde la perspectiva demográfica, este proyecto ira enfocado para los adultos mayores, principalmente de 65 años en adelante, sin importar el sexo, ya que es un centro mixto.

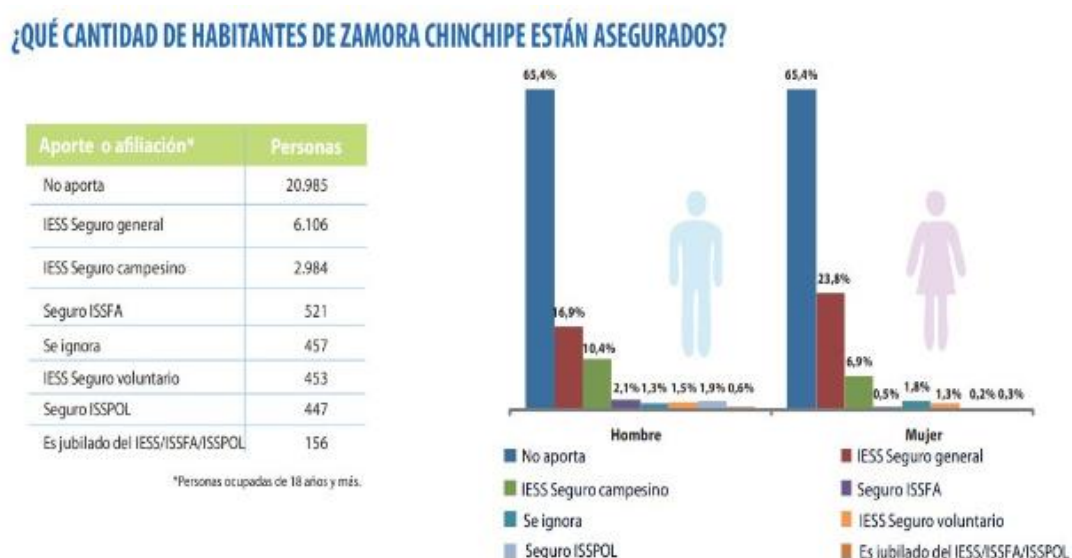
Y, por último, la segmentación socioeconómica se enfoca en los niveles socioeconómicos de las clases sociales media, media alta y alta. Esto es porque estos grupos poseen una capacidad financiera que les permite acceder a estos servicios y programas. Todo lo mencionado influirá en la estrategia de fijación de precios, que permitirán y ayudarán a garantizar que los servicios que se ofrecerán sean asequibles conservando altos estándares de calidad y se reflejan en la satisfacción total de los usuarios.

En resumen, este análisis de segmentación proporcionara una base sólida y precisa para comprender quiénes serán los clientes potenciales, qué necesidades tienen y cómo se debería adaptar los servicios para satisfacer esas necesidades de manera efectiva. Esto será esencial para lograr el éxito del Centro de Acogida de Día para Adultos Mayores en la ciudad Zamora.

## MERCADO OBJETIVO

En resumen, el mercado objetivo comprende a adultos mayores independientes funcionalmente que buscan socializar y participar en actividades que mejoren su bienestar. Estos clientes están en la ciudad de Zamora y sus alrededores, tienen edades que oscilan entre los 65 y 85 años y pertenecen a los niveles socioeconómicos medio, medio alto y alto. Y esta estrategia se enfoca en satisfacer las necesidades específicas de este mercado para el éxito del Centro de Acogida de Día en Zamora. La mayor posibilidad es de los clientes con capacidad de pago y una de las referencias principales es el número de jubilados en la provincia de Zamora Chinchipe, que son 156 según censo de la INEC 2010 y 224 según el IESS 2020.

**Figura 7 Cantidad de Adultos Mayores**



**Fuente:** Fascículo Provincial Zamora Chinchipe (INEC,2010, pag.3).

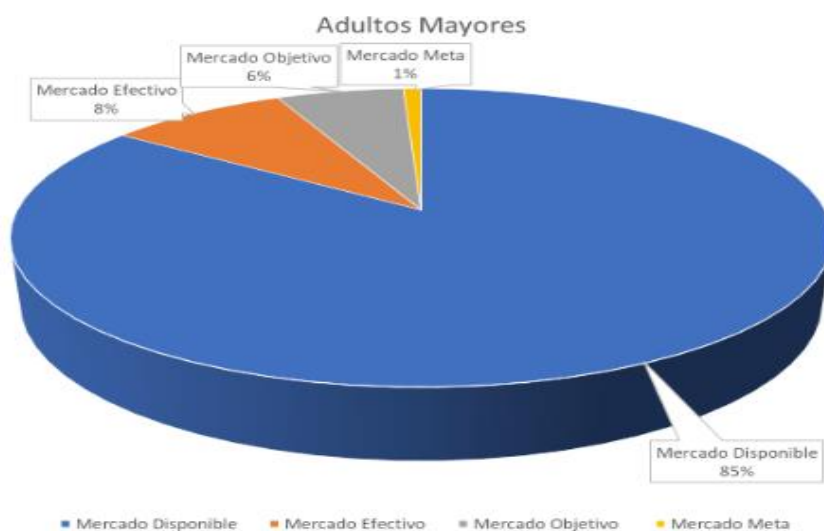
**Elaborado:** Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS).

**Tabla 3 Resultados de la Segmentación del INEC 2010**

Resultado de la Segmentación de acuerdo a INEC 2010 último censo en Zamora Chinchipe		
SEGMENTO	TOTAL	PORCENTAJE
Adultos Mayores	4196	100%
Mercado Disponible	2211	52,7%
Mercado Efectivo	221	5,2%
Mercado Objetivo (Jubilados)	156	3,7%
Mercado Meta	22	0,52%

Elaborado: Autores

**Figura 8 Grafica Adultos Mayores**



Elaborado: Autores

En la gráfica se logra evidenciar el total de Adultos Mayores y la segmentación del mercado, concluyendo que el mercado objetivo es el que tiene capacidad de pago, del cual el mercado meta constituye el número de personas requeridas para funcionar.

Con respecto a la cuota de mercado de la empresa se empleará la siguiente fórmula:

Cuota del Mercado = Ventas totales de la empresa / Ventas totales de la industria x100, pero no sería factible porque no hay competidores en la región y la cuota del mercado correspondería al 100%.

## INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Para realizar esta investigación de mercado, se ha establecido una muestra representativa de 352 adultos de Zamora y alrededores, que en su hogar cuentan con uno o más adultos mayores y a personas mayores a quienes dirige este servicio. Para la estimación de la muestra se consideró la población de adultos mayores de entre 65 a 85 años obteniendo 4196 personas, con un intervalo de confianza de 95% y un 5 % de margen de error

Figura 9 Desarrollo de la Muestra

Raosoft		Calculadora del tamaño de la muestra	
¿Qué margen de error puede aceptar? <small>El 5% es una opción común</small>	5 %	El margen de error es la cantidad de error que puede tolerar. Si el 90% de los encuestados responde que sí, mientras que el 10% responde que no, es posible que pueda tolerar una mayor cantidad de errores que si el 50% de los encuestados se dividen 50-50 o 45-55. Un margen de error más bajo requiere una muestra más grande tamaño.	
¿Qué nivel de confianza tienes? ¿necesita? <small>Las opciones típicas son 90%, 95% o 99%</small>	95 %	El nivel de confianza es la cantidad de incertidumbre que puedes tolerar. Supongamos que tienes 20 preguntas de sí o no en tu encuesta. Con un nivel de confianza del 95%, cabría esperar que para una de las preguntas (1 en 20), el porcentaje de personas que responden afirmativamente sería superior a el margen de error lejos de la verdadera respuesta. La verdadera respuesta es el porcentaje que obtendrías si entrevistaras exhaustivamente a todos. Un nivel de confianza más alto requiere un tamaño de muestra mayor.	
¿Cuál es el tamaño de la población? <small>Si no lo sabes, usa 20000</small>	4195	¿Cuántas personas hay para elegir tu muestra aleatoria? El tamaño de la muestra no cambia mucho para las poblaciones de más de 20,000 habitantes.	
¿Cuál es la respuesta? ¿distribución? <small>Distribuye como 50%</small>	50 %	Para cada pregunta, ¿cuántas respuestas que sabes los resultados? Si la muestra está muy sesgada en un sentido u otro, la población probablemente también lo es. Si no lo sabes, usa el 50%, que da el mayor tamaño de la muestra. Consulta la continuación en <a href="#">Más información</a> si esto es confuso.	
El tamaño de muestra recomendado es	352	Este es el mínimo recomendado tamaño de la encuesta. Si creas una muestra de esta cantidad de personas y obtienes respuestas de todos, es más probable que obtenga una respuesta correcta respuesta que la de una muestra grande en la que solo un pequeño porcentaje de la muestra responde a la encuesta.	

Las encuestas en línea con Voxici tienen ¡Tasas de finalización del 66%!

Escenarios alternativos

**Fuente:** Calculadora Raosoft para determinar tamaño de la muestra.

**Elaborado:** Autores

**Metodología de Investigación:** La investigación de mercado se realizará mediante encuestas en línea, lo que permite llegar de manera efectiva el cual permitirá llegar al mercado objetivo. Las encuestas se estructurarán en función de preguntas cuantitativas y recopilarán datos demográficos, preferencias, necesidades, hábitos y disposición a pagar por los servicios del Centro de Acogida de Día.

**Resultados Esperados:** Los resultados de esta investigación de mercado proporcionarán una visión completa y detallada del mercado objetivo en la ciudad de Zamora. Esperando obtener información sobre la demanda real de los servicios del Centro de Acogida de Día, las preferencias específicas de los clientes, los precios que estarían dispuestos a pagar y los aspectos emocionales que influyen en su decisión. Los resultados que arroje este análisis serán fundamentales para la toma de decisiones estratégicas, tales como la definición de servicios, precios y marketing, que asegurarán el éxito y la satisfacción de los clientes en este nuevo emprendimiento.

## **TIPOS DE CLIENTES**

### **Clientes Consumidores Directos:**

**Adultos Mayores:** Este grupo representa a los residentes que participarán directamente en las actividades y servicios del centro. Pueden ser adultos mayores independientes funcionalmente que buscan socialización, bienestar físico y emocional, y aquellos que tienen necesidades específicas de cuidado.

### **Clientes Mayoristas:**

**Familiares y Cuidadores:** A menudo, los familiares o cuidadores de adultos mayores son quienes toman la decisión de inscribir a sus seres queridos en un Centro de Acogida de Día.

Estos clientes mayoristas buscan un entorno seguro y de calidad para sus seres queridos y pueden ser quienes financien los servicios.

### **Clientes Minoristas:**

Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES), Red pública integral de salud (RPIS), Instituciones de Salud públicas y privadas, Organizaciones de la Tercera Edad: Estas instituciones pueden referir a sus pacientes o miembros al Centro de Acogida de Día como parte

de un plan de atención integral. Estos clientes minoristas pueden establecer acuerdos o convenios con el centro para brindar servicios a sus pacientes o miembros.

## **IMPLEMENTACIÓN DEL MIX DE MARKETING.**

Sin lugar a duda, el entorno empresarial contemporáneo se caracteriza por una dinámica sin precedentes en la conducta de los consumidores. Este contexto exige una constante adaptación por parte de las empresas para mantener la relevancia de sus productos o servicios y cumplir con las cambiantes expectativas de sus clientes. En este sentido, el marketing mix, es una herramienta fundamental en la estrategia empresarial, se erige como el conjunto de decisiones esenciales para abordar con éxito el mercado.

En el núcleo de este planteamiento se encuentran las cuatro dimensiones conocidas como las "4P + 3P del marketing". Estas dimensiones, cuidadosamente consideradas y ejecutadas, determinan la capacidad de una empresa o marca para satisfacer las necesidades y deseos de los consumidores.

En un entorno donde la evolución constante es la norma, las empresas deben abrazar la dinámica del marketing mix como una brújula esencial en su plan de negocio. Adaptar y reevaluar continuamente estas dimensiones es vital para mantenerse relevantes y satisfacer las cambiantes expectativas de los consumidores. Este enfoque estratégico no solo permite a las empresas enfrentar los desafíos del mercado, sino también capitalizar las oportunidades emergentes en el paisaje comercial en constante transformación.

## **Desarrollo del Servicio**

El Centro de Acogida de Día para Adultos Mayores de Zamora ofrece instalaciones equipadas con personal especializado en el cuidado y bienestar de adultos mayores.

El centro ofrecerá un amplio rango de servicios para satisfacer las necesidades de los adultos mayores los cuales se detallan a continuación:

1.- Valoración inicial por médico general y apertura de ficha clínica para registro y seguimiento del Adulto Mayor.

2.- Terapias de grupo y acompañamiento permanente durante su estadía.



3.- Bailoterapia, musicoterapia, aromaterapia y fisioterapia dirigidas por personal capacitado.

4.- Actividades físicas y de meditación dentro de las instalaciones y al aire libre.

5- Talleres de integración para fomentar relaciones interpersonales y artes lúdicas.

6.- Alimentación con guía de nutrición adaptada a las comorbilidades de los clientes.

7.- Interacción con familiares a través de medios digitales.

8.- Desarrollo de ferias con participación proactiva de los clientes.

9.- Servicio de consejería para integración social.

10.- Control de horario de toma de medicinas.

Los usuarios tienen la flexibilidad de elegir tanto el horario de ingreso ya sea por la mañana o por la tarde, como las actividades que desean participar. Estas actividades abarcan opciones manuales, físicas, socioculturales y recreativas, brindándoles una experiencia adaptada a sus preferencias. Se presta especial atención al desarrollo de actividades personalizadas para abordar las necesidades individuales de los residentes, fomentando su bienestar físico y emocional.

### **Diseño de la Cartera de Productos**

La cartera de servicios se ha diseñado para ser completa y flexible, permitiendo a las familias elegir las opciones que mejor se adapten a las necesidades de sus seres queridos. Se ofrecen diferentes programas y paquetes que incluyen desde cuidado básico hasta servicios más especializados, como terapia ocupacional.

## **Marca y Política de Branding**

La marca del centro se enfoca en transmitir confianza, seguridad y atención personalizada. Se ha desarrollado un logotipo y una identidad visual coherentes que reflejan estos valores.

La política de branding se basa en la reputación, la calidad y el compromiso con el bienestar de los adultos mayores y se comunica de manera consistente en todos los materiales de marketing.

## **Gestión de Canales de Distribución**

El centro está ubicado estratégicamente en el cantón Zamora cerca de la zona céntrica, asegurando fácil acceso para las familias y facilitando el transporte público.

Además, se han establecido alianzas con médicos geriatras y hospitales locales para asegurar una atención médica de calidad. Articulación y coordinación con el ECU 911 en caso de emergencias.

## **Política de Establecimiento de Precios**

La política de precios se desarrolló considerando la competencia de los centros geriátricos de la ciudad de Loja y la capacidad de pago de las familias. Se ofrecen tarifas flexibles y opciones de financiamiento. Los precios varían según los servicios requeridos, y se ofrecen descuentos por pagos adelantados y referidos de nuevos residentes.

### **5.6.6. Comunicación Integrada.**

La estrategia de comunicación se centra en destacar la atención personalizada, la calidad de los servicios y la seguridad en el centro. Se utilizan diversos canales de comunicación, como anuncios en medios locales (cuña radial en la emisora la voz de Zamora), presencia en redes sociales, un sitio web informativo y la organización de eventos de puertas abiertas.

En resumen, el marketing mix para el Centro de Acogida de Día de Adultos Mayores en Zamora está diseñado en dar a conocer toda la variedad de servicios para satisfacer las necesidades de los adultos mayores y sus familias de manera integral y personalizada.

La estrategia se basa en la calidad, la accesibilidad y la comunicación efectiva para construir una marca sólida y ganarse la confianza de la comunidad local.

## **5. ANÁLISIS TÉCNICO**

### **ANÁLISIS TÉCNICO Y ESPECIFICACIONES DEL PRODUCTO O SERVICIO**

El centro está estratégicamente ubicado en la ciudad de Zamora, en el barrio Santa Elena, con fácil acceso desde las áreas residenciales y principales vías de transporte. Se encuentra rodeado por dos centros recreacionales: El Complejo Deportivo Bombuscaro y el Parque Lineal Bombuscaro que bordea el río Bombuscaro. A sus alrededores se encuentran, la infraestructura es accesible para personas mayores y personas con movilidad reducida.

Se contará con planes nutricionales adaptados a las necesidades del usuario. El centro cuenta con instalaciones modernas y seguras diseñadas para el confort de los residentes.

Se han implementado medidas de seguridad, como sistemas de alarma, cámaras de vigilancia y personal capacitado en primeros auxilios.

El personal está altamente capacitado, incluyendo enfermeros, cuidadores y terapeutas especializados en atención geriátrica, se tiene convenidos con hospitales de la zona para atención en casos de emergencia y la visita de un médico geriátrico. Se ofrecerán actividades variadas, como ejercicios, bailoterapia, danza folclórica, talleres de arte y costura, terapia ocupacional, para promover la salud y el bienestar. El horario de atención será de lunes a viernes, de 8am a 8pm.

### **LICENCIAS Y PERMISOS**

Para que el Centro de Acogida de Día, para Adultos Mayores en la ciudad de Zamora funcione, es necesario la autorización de funcionamiento del Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES), se deben cumplir con los siguientes requisitos:

**Solicitud de Permiso de Funcionamiento:** Debe presentarse una solicitud formal dirigida al director de Atención Integral Gerontológica del MIES.

**Plano o Croquis del Local:** Se requiere un plano o croquis detallado que muestre la distribución de las áreas y la superficie total en metros cuadrados del establecimiento.

**Registro del Personal:** Es necesario proporcionar un listado completo del personal del centro, especificando las categorías de técnicos, administrativos, profesionales, personal de servicios generales y vigilantes.

**Descripción de los Servicios:** Se debe incluir una descripción de los servicios que ofrece el centro a los adultos mayores.

**Capacidad del Centro:** Debe especificarse la capacidad máxima del centro.

**Inventario de Mobiliario:** Se debe presentar un inventario completo de todo el mobiliario y muebles utilizados en las instalaciones.

**Reglamento Interno:** El reglamento interno del centro debe incluir los siguientes puntos:

Objetivos del servicio.

Perfil de las personas a las que se dirige.

Requisitos de ingreso.

Criterios de selección.

Capacidad máxima.

Derechos y responsabilidades tanto de los usuarios como del personal.

Normas para el funcionamiento interno.

**Plan de Trabajo Anual y Semanal (Año 2010):** Se debe proporcionar un plan de trabajo que detalle las actividades planificadas para el año 2010, adaptadas a las características y necesidades de los usuarios del centro. **Permiso Sanitario:** Adjuntar el permiso expedido por la Dirección Provincial de Salud.

**Permiso de Bomberos:** Debe presentarse el permiso de funcionamiento del centro emitido por los respectivos Cuerpos de Bomberos del país.

Copia de Cédula del director: Se requiere una copia legible de la cédula de ciudadanía del director del centro.

Documento de Propiedad o Arrendamiento: Debe incluirse una copia del contrato de arrendamiento o de las escrituras de compraventa, donación o préstamo del inmueble en el que opera el centro.

Comprobantes de Servicios Públicos: Se deben adjuntar copias de los comprobantes de pago de los servicios públicos, como luz, agua o teléfono.

Plan de Contingencia y Evacuación: Debe presentarse un plan de contingencia y procedimientos de evacuación en caso de emergencia y desastre, previamente aprobado por el Cuerpo de Bomberos.

Informe del responsable de Gerontología: Se requiere un informe emitido por el responsable de asuntos gerontológicos de la Subsecretaría o Dirección Provincial del MIES del lugar donde está ubicado el Centro.

Permiso de funcionamiento otorgado por el ARCSA previo inspección de las instalaciones, infraestructuras y servicios. Diagrama del Flujo de Producción o del Servicio

Figura 10 Diagrama de Flujo del Centro de Acogida



Elaborado: Autores

### MATERIAS PRIMAS E INSUMOS

La selección de materias primas e insumos para un centro de atención de día para adultos mayores se basa en los servicios y actividades específicas que se ofrecen en el centro. A continuación, se enumeran algunos de los elementos básicos que se van a necesitar:

**Alimentos y Bebidas:** Ingredientes para las comidas y meriendas, que deben ser nutritivos y adaptados a las necesidades dietéticas de los residentes. Bebidas como agua, jugos, leche y café.

**Material de Oficina:** Suministros de oficina, como papel, bolígrafos, carpetas y computadoras, para llevar a cabo tareas administrativas y documentación.

**Productos de Limpieza e Higiene:** Productos de limpieza para mantener limpias las instalaciones, incluyendo detergentes, desinfectantes y utensilios de limpieza.

**Artículos de higiene personal:** para los residentes, como papel higiénico, jabón, pañales (si es necesario) y productos de cuidado de la piel.

**Material Médico y de Primeros Auxilios:** Vendas estériles de diferentes tamaños, apósitos adhesivos (curitas) en diferentes tamaños, gasas estériles, cintas adhesivas médicas,

tijeras de vendaje, pinzas para retirar espinas o astillas, alcohol isopropílico para limpiar la piel antes de aplicar vendajes, solución de yodo povidona, toallitas desinfectantes, agua oxigenada, pomada antibiótica para prevenir infecciones, aplicadores de hisopo de algodón, guantes de látex o nitrilo para proteger al personal de los fluidos corporales y proporcionar atención sanitaria segura.

Material Educativo y Recreativo: Pinturas, cartulinas, plastilinas, marcadores, goma, silicona, fomix.

Ropa de Cama y Toallas: Mantas para abrigarse durante la hora de descanso y toallas para baños de los residentes.

Uniformes y Vestimenta del Personal: Batas, camisetas identificativas, mandil, etc.

Suministros de Emergencia: Material de primeros auxilios.

Material de Ofrecimiento de Terapias: Material específico para terapias ocupacionales, fisioterapia u otras terapias especializadas que se ofrezcan.

Estos son algunos de los insumos y materias primas básicos que se requerir en el centro de atención de día para adultos mayores.

Es importante mantener un inventario adecuado y gestionar eficientemente estos recursos para garantizar un entorno seguro y cómodo para los adultos mayores.

#### **Reciclaje y Manejo de Desechos en Todas las Fases del Proceso Productivo**

La gestión adecuada de residuos y el reciclaje son elementos fundamentales en la operación del Centro de Atención de Día para Adultos Mayores. Estos aspectos no solo contribuyen a la sostenibilidad ambiental del centro, sino que también promueven un ambiente limpio y saludable para los residentes. A continuación, se detallan las prácticas clave relacionadas con el reciclaje y manejo de desechos en el contexto de este centro:

- **Recogida de Desechos:**



Se ha implementado un sistema de recogida de desechos que incluye contenedores separados claramente identificados para materiales reciclables y residuos no reciclables.

Se hace una campaña de sensibilización y capacitación continua para el personal y los residentes, para garantizar que los desechos se separen adecuadamente desde su origen.

- **Clasificación de Residuos:**

Se han designado áreas de almacenamiento temporal específicas para cada categoría de residuos y almacenamiento final, facilitando así su posterior procesamiento.

Se sigue un riguroso sistema de recolección selectiva y se programan recogidas periódicas de materiales reciclables.

**Figura 11 Recolección Ecológica**



Elaborado: Autores.

**Reducción de Residuos:**

Se fomentan prácticas de reducción de residuos entre el personal y los residentes, como la disminución del uso de plásticos de un solo uso y la compra de productos a granel para minimizar el embalaje.

- **Educación y Sensibilización:**

Como parte de una estrategia de concienciación continua, se proporciona información y formación sobre la importancia del reciclaje y la gestión sostenible de residuos a todos los stakeholders, incluyendo residentes y sus familias.

- **Cumplimiento Normativo:**

El centro se esfuerza en cumplir con todas las regulaciones y normativas locales y nacionales pertinentes relacionadas con la gestión de residuos y el reciclaje.

- **Seguridad y Salud:**

Se prioriza la seguridad en las actividades relacionadas con la gestión de residuos, para evitar riesgos para la salud de residentes y personal.

- **Monitoreo y Mejora Continua:**

Se ha establecido un sistema de seguimiento y revisión constante para evaluar la eficacia de las prácticas de reciclaje y gestión de residuos, permitiendo realizar ajustes y mejoras cuando sea necesario.

El reciclaje y manejo de desechos en el Centro de Atención de Día para Adultos Mayores no solo se considera una obligación normativa, sino también un compromiso con la sostenibilidad y el bienestar de los residentes.

Estas prácticas son fundamentales para crear un entorno limpio, saludable y sostenible que mejore la calidad de vida de los adultos mayores atendidos en el centro.

## **MAQUINARIAS Y EQUIPOS REQUERIDOS**

La elección de maquinaria y equipos para un centro de acogida de día para adultos mayores dependerá en gran medida de los servicios y actividades específicas que se ofrezca en el centro, así como del tamaño y presupuesto de la instalación.

A continuación, se detalla el equipo y maquinarias requeridos en el centro de acogida de día, para adultos mayores en la ciudad de Zamora.

**Mobiliario:**

Camas, colchones y ropa de cama para áreas de descanso.

Sillas y mesas para el comedor y áreas de estar.

Armarios y almacenamiento para la ropa y pertenencias personales de los residentes.

**Material de Cuidado Personal:**

Material para la higiene personal, como sillas de baño, elevadores de inodoro y productos de cuidado personal.

**Equipos Médicos y de Salud:**

Termómetros.

Tensiómetros para medir la presión arterial.

Equipos de oxigenoterapia.

Camillas para terapia física o rehabilitación.

**Equipos de Cocina y Comedor:**

Cocina industrial y electrodomésticos para la preparación de comidas.

Utensilios de cocina, ollas y sartenes.

Mobiliario para el comedor, como mesas y sillas.

**Equipamiento de Seguridad:**

Extintores y sistemas de alarma contra incendios.

Sistemas de video vigilancia y alarmas de seguridad.

Equipos de comunicación para emergencias.

**Equipos para Terapias y Actividades Recreativas:**

Material de arte y manualidades.

Equipos de música y reproductores de video para actividades de entretenimiento.

Material de terapia ocupacional, como rompecabezas y juegos de memoria.

**Equipos de Limpieza y Mantenimiento:**

Aspiradoras y equipos de limpieza.

Máquinas de lavandería y secadoras.

Herramientas de jardinería y mantenimiento exterior.

Computadoras y Equipos de Oficina.

Computadoras, impresoras y otros equipos de oficina para tareas administrativas y documentación.

**Equipos de Ejercicio y Fitness:**

Equipos de ejercicio suave, como bicicletas estáticas o máquinas de remo, caminadora para terapia física y actividades de acondicionamiento físico.

**Mobiliario Exterior:**

Sillas y mesas de exterior para áreas al aire libre y jardines.

Es importante considerar las necesidades específicas de los adultos mayores que se atiende y adaptar la selección de maquinaria y equipos en función de esas necesidades. Además, se debe asegurar que todos los equipos cumplan con las regulaciones de seguridad y estén en buen estado de funcionamiento para garantizar la seguridad y el bienestar de los residentes.

Mobiliario y Equipamiento: Mobiliario para el comedor, las áreas de estar, los salones de actividades diarias, el consultorio médico, área de signos vitales, área de rehabilitación física incluyendo sillas, escritorios, mesas, armarios, estanterías, espejos, pizarras, equipamiento para actividades, como sillas para ejercicios, pelotas y rodillos, camas de masajes, material de arte y música, juegos de mesa, televisores y reproductores de música.

## **DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DE PLANTA Y DE LOCALIZACIÓN**

Para garantizar la excelencia en la atención y cuidado de los adultos mayores, el Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES), órgano gubernamental preocupado por el bienestar de la población, ha establecido directrices y requisitos en el contexto de la Convención Ministerial (No. 00162 - Centro Residencial y No. 00156 - Centros de Día) para regular y mejorar la operación de estos centros, cabe indicar que el proyecto se basará en la Norma Técnica para la Implementación y Prestación de Servicios Gerontológicos Residenciales que es obligatorio.

Por tanto, en el Centro de Acogida de día para Adultos Mayores de Zamora, asume un compromiso para cumplir estas normativas y se esfuerza por ofrecer servicios especializados de la más alta calidad. A continuación, se presenta un detalle los requisitos que nos guían en la prestación de una atención segura y satisfactoria para los residentes.

El centro de acogida de día está ubicado en la ciudad de Zamora, cabecera cantonal de la provincia de Zamora Chinchipe, en el barrio Santa Elena, cuenta con un terreno de 1000 metros cuadrados, cabe recalcar que dentro de la Norma Técnica para la Implementación y Prestación de Servicios Gerontológicos Residenciales no existe ninguna especificación en cuanto a los metros cuadrados requeridos para la implementación de un centro Geriátrico, a nivel internacional los estándares requeridos es de 80 a 150 m<sup>2</sup> por residente según, space standards dimensions (healthfacilityguidelines).

Además, se contará con ambientes propicios para la recreación, integración, revitalización y sociabilización de los adultos mayores. En un entorno que inspira seguridad, credibilidad, calidez, cercanía, comodidad y accesibilidad sin limitaciones arquitectónicas, para cumplir con la norma técnica se cuenta con:

Para iniciar sus instalaciones serán de una sola planta si se construye la segunda planta se contará con ascensores y pasamanos, se considera amplios accesos vehiculares y áreas de estacionamiento para garantizar la comodidad de residentes y visitantes. Las puertas, con un ancho de 90 cm y abriendo hacia afuera, se han diseñado pensando en la accesibilidad. También se ha instalado pasamanos en baños, inodoros, vestidores y áreas de traslado, para brindar mayor seguridad y apoyo a quienes lo necesiten.

El diseño de las instalaciones se ha planificado cuidadosamente para garantizar un entorno óptimo para la atención y el bienestar de las personas adultas mayores que estarán al cuidado. Existen áreas como: un espacio de administración y recepción, zonas de descanso, espacios adecuados para la circulación de sillas de ruedas y un área médica con enfermería y servicios de primeros auxilios.

Además, se creó espacios dedicados a talleres de terapia ocupacional y recreativa, concebidos como espacios multiusos que permiten actividades terapéuticas, artísticas y manuales. El área de cocina está equipada con electrodomésticos, vajillas y utensilios necesarios, y está separada de las zonas de descanso para garantizar la seguridad y la comodidad.

El comedor, donde se sirven las comidas, se encuentra en un entorno iluminado y ventilado, diseñado para proporcionar un ambiente cómodo y acogedor. También se ha previsto servicios higiénicos con todas las comodidades necesarias, incluyendo baños, lavabos, inodoros y duchas con agarraderas, así como una ducha de teléfono y timbre para mayor seguridad y accesibilidad. Los servicios higiénicos están diferenciados por género y se encuentran disponibles tanto para los usuarios como para el personal.

Finalmente, el espacio exterior cuenta con áreas verdes y patios amplios y seguros, con cerramiento estructural, para que los residentes puedan disfrutar del aire libre y la naturaleza en un entorno protegido. Todo esto se ha diseñado con el compromiso de proporcionar un ambiente que promueva el bienestar y la calidad de vida de quienes forman parte de la comunidad.

**Tabla 4 Diseño de las Instalaciones del Centro de Acogida**

<b>Obras Físicas (Infraestructura).</b>		
<b>Espacios de Atención</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Comentarios</b>
<b>Salas de terapia grupal.</b>	2	Para actividades en grupo.
<b>Consultorio de atención.</b>	2	Para atención personalizada.
<b>Salón de actividades múltiples.</b>	1	Para eventos y actividades generales.

<b>Comedor.</b>	1	Capacidad ajustada para 22 personas.
<b>Cocina.</b>	1	Preparación de alimentos.
<b>Baños adaptados.</b>	4	Accesibilidad para personas con movilidad reducida.
<b>Jardín terapéutico.</b>	1	Espacio al aire libre para terapia y relajación.
<b>Recepción.</b>	1	Para la bienvenida y registro.
<b>Oficinas administrativas.</b>	2	Para gestión del centro y administración.

### BALANCE DE OBRAS FÍSICAS, EQUIPOS, PERSONAL, MATERIAS PRIMAS E INSUMOS

La adecuada gestión de recursos en un centro de acogida para adultos mayores es fundamental para garantizar un servicio de calidad y bienestar a sus beneficiarios. Este balance contempla la infraestructura necesaria, equipos especializados, personal cualificado y suministros esenciales, enfocándose en la atención personalizada de los adultos mayores. La sinergia entre estos elementos es crucial para el funcionamiento efectivo del centro y la mejora continua en la calidad de la asistencia gerontológica.

**Tabla 5 Equipos del Centro de Acogida**

<b>Máquinas y Equipos.</b>		
<b>Categoría</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Comentarios</b>
<b>Estufas industriales.</b>	2	Para preparación de alimentos.
<b>Refrigeradores comerciales.</b>	3	Para almacenamiento adecuado de alimentos.
<b>Microondas.</b>	2	Para calentar alimentos rápidamente.
<b>Lavadoras industriales</b>	1	Si se ofrece servicio de lavandería.
<b>Secadoras industriales.</b>	1	Para secado de ropa.
<b>Computadoras.</b>	6	Para gestión administrativa.
<b>Impresoras.</b>	2	Para impresiones y copias necesarias.
<b>Tensiómetros.</b>	2	Para tomar la tensión arterial.

<b>Termómetros.</b>	3	Para toma de temperatura.
<b>Camillas de terapia física.</b>	2	Para terapia física.
<b>Camilla para consultorio.</b>	1	Para el consultorio médico.
<b>Bicicleta estática.</b>	2	Para terapia física.
<b>Caminadora.</b>	2	Para terapia física.
<b>Silla de Ruedas.</b>	2	Para movilizar con mayor facilidad a personas que lo requieran.

**Tabla 6 Talento Humano**

<b>Talento Humano.</b>		
<b>Cargo</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Comentarios</b>
<b>Gerente General.</b>	1	Responsable de la gestión del centro.
<b>Admisión y Estadística.</b>	1	Atención inicial y gestión de citas.
<b>Personal de limpieza.</b>	1	Mantenimiento de la higiene en las instalaciones.
<b>Personal de cocina.</b>	2	Preparación de alimentos.
<b>Enfermería.</b>	2	Asistencia al adulto mayor.
<b>Médico general.</b>	1	Atención médica general.
<b>Fisioterapeuta.</b>	1	Terapias de movilidad y rehabilitación.
<b>Psicólogo.</b>	1	Apoyo psicológico.
<b>Animador sociocultural y artes lúdicas.</b>	1	Organización de actividades recreativas.



**Tabla 7 Insumos del Centro de Acogida**

<b>Materias Primas e insumos.</b>	
<b>Categoría</b>	<b>Comentarios</b>
<b>Alimentos frescos.</b>	Según el menú y las dietas especiales.
<b>Alimentos no perecederos.</b>	Stock para el mes.
<b>Bebidas.</b>	Suficiente para la hidratación de los residentes.
<b>Productos de limpieza.</b>	Para el mantenimiento de la limpieza.
<b>Artículos de higiene.</b>	Para los baños y cuidado personal.
<b>Material de oficina.</b>	Para la administración del centro.
<b>Material médico.</b>	Para atención médica.
<b>Material de arte manualidades.</b>	Para trabajos manuales y recreativos.

**Elaborado:** Autores

### **TÉCNICAS DE ESTIMACIÓN DE COSTOS TOTALES UNITARIOS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS**

Para estimar los costos totales unitarios de los productos y servicios en un centro de acogida de día para adultos mayores, se considerarán costos directos e indirectos, costos fijos y variables, y el desglose de cada servicio proporcionado.

Aquí presento un enfoque estructurado:

**Identificación de Productos y Servicios:** Enumerar todos los productos y servicios ofrecidos por el centro, como alimentación, cuidados de enfermería, terapia física, recreativa y ocupacional entre otras.

**Costos Directos (CD):** Son los costos que se pueden asignar directamente a la producción de un producto o servicio específico.

Mano de Obra Directa (MOD): Costo del personal directamente involucrado en la prestación de servicios (cuidadores, enfermeros, terapeutas).

Materiales Directos (MD): Costos de los materiales y suministros consumidos durante la prestación del servicio (alimentos, medicamentos, materiales de terapia).

Costos Indirectos (CI): Estos son costos que no se pueden asignar a un producto o servicio específico, pero son necesarios para la operación general del centro.

Mano de Obra Indirecta (MOI): Personal de apoyo como administrativos, servicios generales, etc.

Gastos Generales (GG): Alquiler, servicios públicos, mantenimiento, seguro, depreciación de equipos y mobiliario.

Costos Variables (CV): Son aquellos costos que varían directamente con el nivel de producción o número de usuarios.

Insumos Variables: Como alimentos y suministros médicos que cambian según el número de adultos mayores atendidos.

Costos Fijos (CF): Son costos que permanecen constantes independientemente del nivel de producción o número de usuarios.

Costos Fijos de Operación: Alquiler o hipoteca, seguros, salarios de personal fijo.

Cálculo del Costo Unitario (CU): Para cada producto o servicio, el costo unitario se calcula sumando todos los costos directos e indirectos, fijos y variables, y dividiendo este total por el número de unidades producidas o servicios prestados.

Métodos de Estimación:

Costeo Absorbente: Incluye todos los costos fijos y variables, directos e indirectos.

Costeo Directo o Variable: Considera solo los costos variables directos e indirectos.

Costeo Basado en Actividades (ABC): Asigna costos a los productos y servicios basados en las actividades reales que generan costos.

**Margen de Beneficio:** Es importante considerar un margen de beneficio razonable para asegurar la sostenibilidad del centro.

**Revisión y Ajuste:** Los costos deben revisarse periódicamente y ajustarse según cambios en los precios de mercado, la eficiencia de los procesos, o las tarifas de los servicios.

**Control de Gestión:** Implementar sistemas de seguimiento y control para monitorear los costos y asegurar que se mantengan dentro de los parámetros presupuestados.

Es esencial que este proceso se realice con detalle y precisión, ajustándose a la realidad económica del centro y al mercado local, para garantizar que los precios reflejen los costos y el valor de los servicios ofrecidos a los adultos mayores.

**Tabla 8 Costos Totales Unitarios de Productos y Servicios**

INVERSIONES DEPRECIABLES	Valor Unit.	Cant.	Vida (Mes)	Dep. Anual	Valor Total	DEPRECIACIÓN POR AÑO				
						AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Edificio Centro de Acogida de día del Adulto Mayor en la ciudad de Zamora	\$ 100.000	1	20	\$ 5.000	\$ 100.000	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 5.000
<b>TOTAL Inversiones Depreciables - Edificios</b>				<b>\$ 5.000</b>	<b>\$ 100.000</b>	<b>\$ 5.000</b>	<b>\$ 5.000</b>	<b>\$ 5.000</b>	<b>\$ 5.000</b>	<b>\$ 5.000</b>
Mobiliario de oficinas y consultorio	\$ 450	4	10	\$ 180	\$ 1.800	\$ 180	\$ 180	\$ 180	\$ 180	\$ 180
Mobiliario Área General de recepción	\$ 800	1	10	\$ 80	\$ 800	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80
Mobiliario Salas de reuniones	\$ 800	1	10	\$ 80	\$ 800	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80
<b>TOTAL Inversiones Depreciables - Muebles de Oficina</b>				<b>\$ 340</b>	<b>\$ 3.400</b>	<b>\$ 340</b>	<b>\$ 340</b>	<b>\$ 340</b>	<b>\$ 340</b>	<b>\$ 340</b>
Escritorios	\$ 300	6	10	\$ 180	\$ 1.800	\$ 180	\$ 180	\$ 180	\$ 180	\$ 180
Comedor	\$ 800	4	10	\$ 320	\$ 3.200	\$ 320	\$ 320	\$ 320	\$ 320	\$ 320
Juegos de Sala	\$ 800	3	10	\$ 240	\$ 2.400	\$ 240	\$ 240	\$ 240	\$ 240	\$ 240
Equipos de Fisioterapia	\$ 280	12	10	\$ 336	\$ 3.360	\$ 336	\$ 336	\$ 336	\$ 336	\$ 336
Bicicleta estática	\$ 700	2	10	\$ 140	\$ 1.400	\$ 140	\$ 140	\$ 140	\$ 140	\$ 140
Camminadora	\$ 650	2	10	\$ 130	\$ 1.300	\$ 130	\$ 130	\$ 130	\$ 130	\$ 130
Camillas	\$ 450	3	10	\$ 135	\$ 1.350	\$ 135	\$ 135	\$ 135	\$ 135	\$ 135
Equipos Médicos	\$ 400	1	10	\$ 40	\$ 400	\$ 40	\$ 40	\$ 40	\$ 40	\$ 40
Equipos de Enfermería	\$ 400	2	10	\$ 80	\$ 800	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80	\$ 80
Filtros de Ruedas	\$ 380	2	10	\$ 76	\$ 760	\$ 76	\$ 76	\$ 76	\$ 76	\$ 76
Laptops	\$ 1.025	6	3	\$ 2.057	\$ 6.172	\$ 2.057	\$ 2.057	\$ 2.057	\$ 2.057	\$ 2.057
Impresoras	\$ 550	4	3	\$ 733	\$ 2.200	\$ 733	\$ 733	\$ 733	\$ 733	\$ 733
Sistemas Y Software	\$ 100	1	3	\$ 33	\$ 330	\$ 33	\$ 33	\$ 33	\$ 33	\$ 33
Lavadora industrial	\$ 1.200	1	10	\$ 120	\$ 1.200	\$ 120	\$ 120	\$ 120	\$ 120	\$ 120
Secadora industrial	\$ 1.000	1	10	\$ 100	\$ 1.000	\$ 100	\$ 100	\$ 100	\$ 100	\$ 100
Estufas industriales	\$ 750	2	10	\$ 150	\$ 1.500	\$ 150	\$ 150	\$ 150	\$ 150	\$ 150
Refrigeradoras	\$ 1.200	3	10	\$ 360	\$ 3.600	\$ 360	\$ 360	\$ 360	\$ 360	\$ 360
Microondas	\$ 630	2	10	\$ 126	\$ 1.260	\$ 126	\$ 126	\$ 126	\$ 126	\$ 126
<b>TOTAL Inversiones Depreciables - Equipos Computación y Comunicación</b>				<b>\$ 6.357</b>	<b>\$ 18.880</b>	<b>\$ 6.357</b>	<b>\$ 6.357</b>	<b>\$ 6.357</b>	<b>\$ 6.357</b>	<b>\$ 6.357</b>
<b>TOTAL DE ACTIVOS DEPRECIABLES</b>					<b>\$ 137.282</b>	<b>\$ 10.697</b>	<b>\$ 10.697</b>	<b>\$ 10.697</b>	<b>\$ 10.697</b>	<b>\$ 10.697</b>

**Tabla 9 Activos y Depreciacion**

Activos	Depreciación Local (SRI)	
	Años	% Anual
Inmuebles	20	5%
Muebles y Enseres	10	10%
Maquinarias	10	10%
Instalaciones	10	10%
Herramientas y Equipos	10	10%
Equipos de Computación	03	33%
Vehículos	05	20%
Equipos de Oficina y Comunicación	10	10%

Fuente: Servicio de Rentas Internas (SRI).

**Tabla 10 Capital de Trabajo**

IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE AOGIDA DE DÍA DEL ADULTO MAYOR EN LA CIUDAD DE ZAMORA						
CAPITAL DE TRABAJO						
INICIO DEL PROYECTO	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	\$ 2.650	\$ 2.650	\$ 2.650	\$ 2.650	\$ 2.650	\$ 2.650
Garantía General	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.500
Recapitación y Balneática	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600
Insuamos y Servicios Básicos	\$ 550	\$ 550	\$ 550	\$ 550	\$ 550	\$ 550
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>	\$ 7.990	\$ 7.990	\$ 7.990	\$ 7.990	\$ 7.990	\$ 7.990
Médico General	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000
Fisioterapeuta	\$ 800	\$ 800	\$ 800	\$ 800	\$ 800	\$ 800
Psicólogo	\$ 800	\$ 800	\$ 800	\$ 800	\$ 800	\$ 800
Enfermería	\$ 1.600	\$ 1.600	\$ 1.600	\$ 1.600	\$ 1.600	\$ 1.600
Limpieza	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500
Cocina	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000
Animador sociocultural y artes lúdicas	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600
Materiales de protección	\$ 120	\$ 120	\$ 120	\$ 120	\$ 120	\$ 120
Materiales de limpieza	\$ 120	\$ 120	\$ 120	\$ 120	\$ 120	\$ 120
Implementos de Seguridad	\$ 400	\$ 400	\$ 400	\$ 400	\$ 400	\$ 400
Software operativo	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50
Insuamos de cocina, víveres y alimentos	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000
<b>GASTOS DE VENTAS</b>	\$ 250	\$ 300	\$ -	\$ -	\$ 250	\$ 300
Capacitaciones	\$ 250	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 250	\$ -
Ferías	\$ -	\$ 300	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 300
<b>GASTOS DE PUBLICIDAD</b>	\$ 300	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200
Marco, Logotipo, Slogan	\$ 100	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Hojas membretadas y Trípticos	\$ 45	\$ 45	\$ 45	\$ 45	\$ 45	\$ 45
Redes sociales	\$ 30	\$ 30	\$ 30	\$ 30	\$ 30	\$ 30
Cuña Radial en la "Voz de Zamora 30"	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50
Mantenimiento página web	\$ 75	\$ 75	\$ 75	\$ 75	\$ 75	\$ 75
<b>TOTAL GASTOS</b>	\$ 11.190	\$ 11.140	\$ 10.840	\$ 10.840	\$ 11.090	\$ 11.140
<b>TOTAL CAPITAL DE TRABAJO REQUERIDO</b>	<b>\$ 66.240</b>					

El capital de trabajo es la cantidad necesaria de recursos financieros para cumplir con sus obligaciones a corto plazo y ejecutar sus operaciones con normalidad. En esta tabla se calcula el capital de trabajo necesario para ejecutar operaciones con normalidad requiriendo \$66.240 para 6 meses.

**Tabla 11 Recursos Financieros**

RECURSOS A FINANCIAR	VALOR	
Total Activos Fijos	\$	137.202
Total Capital de Trabajo	\$	66.240
Valor mínimo en Bancos	\$	10.000
<b>VALOR TOTAL DEL PROYECTO</b>	<b>\$</b>	<b>213.442</b>
Valor Financiamiento Propio	70%	\$ 149.410
Valor Restante por Financiar	30%	\$ 64.033

**Elaborado:** Autores

Finalmente teniendo el resultado del total de activos fijos, más el total del capital de trabajo y el valor mínimo en bancos ha determinado el valor total del proyecto que es de \$213.442.

Teniendo en cuenta que el capital disponible propio es de \$150.000 se requiere de financiamiento.

#### 6.8. DETERMINACIÓN DE INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS Y EN CAPITAL DE TRABAJO

**Tabla 12 Activo y Capital de Trabajo**

Fases del Proyecto	Actividades Clave	Tiempo Estimado (meses)	Costo Estimado (dólares)
<b>Planificación y Diseño</b>	Diseño arquitectónico, planificación de espacios, estudio de viabilidad	3	10 000

<b>Obtención de Permisos y Licencias</b>	Trámites municipales, permisos ambientales, licencias de construcción	2	6 000
<b>Construcción</b>	Excavación, cimentación, estructura principal, instalaciones eléctricas y de plomería	8	80 000
<b>Montaje de Equipos</b>	Instalación de equipos médicos y mobiliario, sistemas de seguridad	4	38 000
<b>Pruebas de Funcionamiento</b>	Verificación de equipos, simulacros operativos, ajustes técnicos	2 meses	8 000
<b>Capacitación del Personal</b>	Formación en manejo de equipos, protocolos de atención, emergencias	2 meses	2 000
<b>Operación Inicial</b>	Inicio de actividades, admisión de los primeros usuarios, monitoreo operativo	1 mes	8 000

<b>Evaluación y Ajustes</b>	Revisión de procesos, ajustes basados en feedback, optimización continua	Continuo	Variable
-----------------------------	--	----------	----------

**Elaborado:** Autores

## 6. ASPECTOS ORGANIZACIONALES

### ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA

Figura 12 Organigrama del Centro de Acogida



**Elaborado:** Autores

La empresa tendrá un organigrama jerárquico, a continuación, se detalla la configuración de esta:

1.- Primera escala jerárquica corresponde al Gerente General, responsable de administrar la empresa.

2.- Segunda escala jerárquica corresponde al Director Médico quien estará a cargo de la coordinación de enfermería y fisioterapia, vigilará el cumplimiento de las normas del ministerio de Salud Pública y organizará los cronogramas para los controles de los adultos mayores en las distintas áreas.

En esta escala se encontrará al Responsable Técnico quien estará a cargo del control y seguimiento del cumplimiento de los protocolos internos para manejo de desechos, accidentes laborales, evaluación de las áreas y requerimientos para mejoramiento continuo, será designado el Psicólogo de la institución quien debe dar apoyo psicológico a los usuarios del centro.



Admisión y Estadística estará a cargo de la recepción, registro y generación de fichas clínicas en el sistema institucional, además será responsable de la elaboración de reportes epidemiológicos y estadísticas de producción, también coordinará requerimientos con el área de cocina y limpieza.

3.- Tercera escala jerárquica corresponde a Enfermería, Fisioterapia, Animador sociocultural y artes lúdicas, cocina y limpieza quienes serán responsables de sus áreas y acatar disposiciones de las escalas jerárquicas superiores.

### **PERFILES Y FUNCIONES DE LOS PRINCIPALES CARGOS EN LA EMPRESA**

Los cargos para implementar un centro de día del Adulto Mayor en Zamora están diseñados para garantizar la administración y sostenibilidad de la empresa, que detallará a continuación.

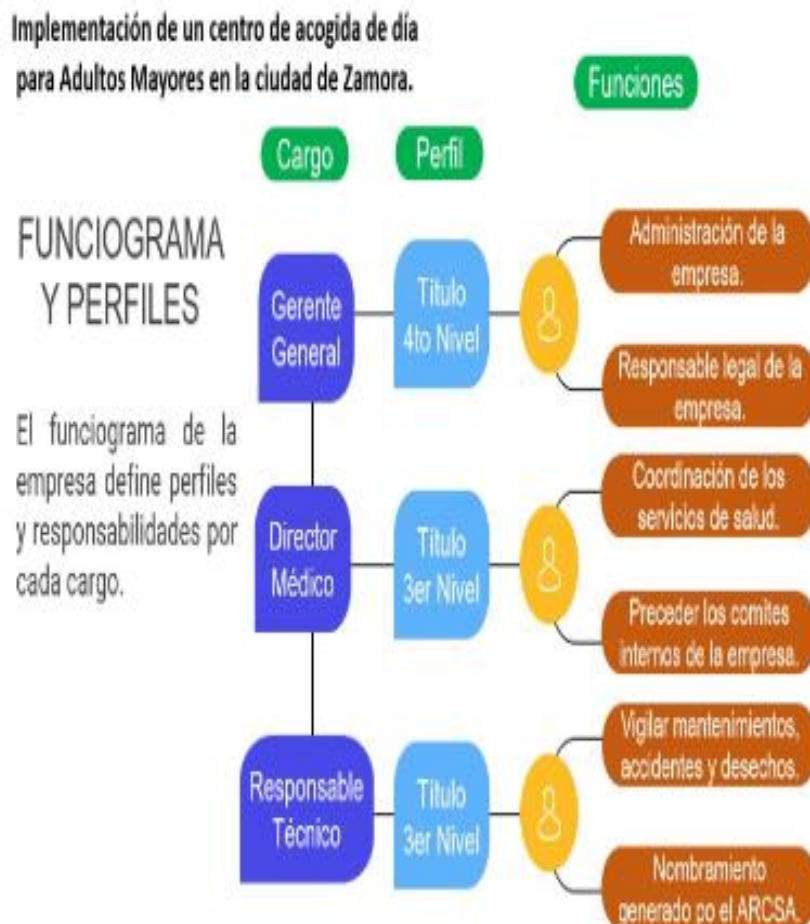
Gerente General. - El perfil requerido para este cargo es un título universitario de cuarto nivel, con experiencia mínima en administración de empresas en el área de la salud de 2 años, los títulos deben estar registrados debidamente en la Senescyt. Las Funciones están enfocadas en la administración de la empresa para garantizar la sostenibilidad y el posicionamiento de la misma.

Director Médico. - El perfil requerido para este cargo es un título universitario de tercer nivel, con experiencia laboral mínima de 1 año, el título debe estar registrado en el Senescyt.

Las funciones son las de coordinar los servicios de salud, articular los procesos para optimizar la atención, preceder los comités internos y organizar las sesiones pertinentes con elaboración de actas.

Responsable Técnico. - El perfil requerido para este cargo es un título universitario de tercer nivel, con experiencia laboral mínima de 1 año, el título debe estar registrado en el Senescyt. Las funciones son las de coordinar con el ARCOSA cualquier requerimiento que sea necesario, vigilar que se cumplan los cronogramas de mantenimiento de equipos e infraestructura de la institución, control de la recolección de desechos y llenado de registros.

**Figura 13 Funciograma del Centro de Acogida**



**Elaborado:** Autores

**PRESUPUESTO DE GASTOS DE PERSONAL**

**Tabla 13 Gastos Personales**

PERSONAL	ÁREA	ESTADIFICACIONES	Miles de Euros					Año 1 9-09A	Año 2 9-10A	91a	Fondo Reser.
			Trabaja Mensual								
			2022	2023	2024	2025	2026				
Gerencia General	Administrativa	1	1.330	1.320	1.312	1.302	1.278	1.201	1.207	712	17.222
Recepción e Inscripción	Administrativa	1	400	400	401	401	401	401	400	400	4.320
Módulo General	Operativa	1	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	500	10.000
Actividad extra	Operativa	1	400	400	400	400	400	400	400	400	6.000
Recepción	Operativa	1	400	400	400	400	400	400	400	400	6.000
Información	Operativa	1	400	400	400	400	400	400	400	400	6.000
Información	Operativa	1	400	400	400	400	400	400	400	400	6.000
Personal de limpieza	Operativa	1	400	400	400	400	400	400	400	400	6.000
Personal de cocina	Operativa	1	400	400	400	400	400	400	400	400	6.000
Personal de oficina	Operativa	1	400	400	400	400	400	400	400	400	6.000
Personal de actividades	Operativa	1	400	400	400	400	400	400	400	400	6.000
<b>TOTAL</b>		<b>11</b>	<b>6.400</b>	<b>6.400</b>	<b>6.400</b>	<b>6.400</b>	<b>6.400</b>	<b>6.400</b>	<b>6.400</b>	<b>3.200</b>	<b>32.000</b>

PERSONAL	ÁREA	ESTADIFICACIONES	PRESUPUESTO PERSONAL							
			2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Gerencia General	Administrativa	1	1.300	400	1.300	121.007	124.150	125.431	125.966	127.174
Recepción e Inscripción	Administrativa	1	400	400	400	38.473	38.880	39.289	39.702	40.122
Módulo General	Operativa	1	1.300	400	1.300	104.124	103.021	101.771	100.780	99.681
Actividad extra	Operativa	1	400	400	400	112.400	112.187	111.933	111.700	111.486
Recepción	Operativa	1	400	400	400	112.400	112.187	111.933	111.700	111.486
Información	Operativa	1	400	400	400	112.400	112.187	111.933	111.700	111.486
Información	Operativa	1	400	400	400	112.400	112.187	111.933	111.700	111.486
Personal de limpieza	Operativa	1	400	400	400	17.102	16.947	16.791	16.640	16.491
Personal de cocina	Operativa	1	400	400	400	17.102	16.947	16.791	16.640	16.491
Personal de oficina	Operativa	1	400	400	400	17.102	16.947	16.791	16.640	16.491
Personal de actividades	Operativa	1	400	400	400	38.073	38.104	38.135	38.167	38.199
<b>TOTAL</b>		<b>11</b>	<b>6.400</b>	<b>6.400</b>	<b>6.400</b>	<b>1121.613</b>	<b>1110.987</b>	<b>1100.607</b>	<b>1090.280</b>	<b>1080.049</b>

**Elaborado:** Autores

En la tabla se encontrará el detalle correspondiente a honorarios del personal, evidenciando que para iniciar se requerirán 11 personas para cubrir los cargos y funcionar de manera normal.

En el cálculo está contemplado el promedio de inflación a nivel nacional dentro de los últimos 24 meses según datos de la INEC que es de 2,86%.

El requerimiento económico mensual solo para salarios es de \$8400 y el presupuesto de gasto del personal anual es de \$121.015.

## **ANÁLISIS LEGAL**

### **Tipo de Sociedad**

El Centro de acogida de día para adultos mayores en la ciudad de Zamora, se constituirá como Sociedad Anónima para maximizar sus ingresos. Para constituir una compañía anónima, es necesario cumplir con varios requisitos esenciales.

La empresa debe formarse con al menos dos accionistas, como lo estipula el Artículo 147 de la Ley de Compañías y el Artículo 68 de la Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada. El nombre de la compañía es otro aspecto crucial. Este puede ser una razón social, una denominación objetiva o de fantasía, y requiere la aprobación de la Secretaría General de la Oficina Matriz de la Superintendencia de Compañías.

#### **Pasos para Establecer una Sociedad Anónima**

Reserva de Nombre: Este paso se realiza en la Superintendencia de Compañías.

Elaboración de Estatutos: Validados por minuta firmada por un abogado.

Apertura de Cuenta de Capital: En cualquier banco.

Formalización Notarial: Con reserva de nombre, certificado de capital y estatutos.

Aprobación de Estatutos: Por la Superintendencia de Compañías.

Publicación en Diario: Extracto proporcionado por la Superintendencia.

Permisos Municipales: Incluyendo patente municipal y certificado de cumplimiento de obligaciones.

Registro Mercantil: Inscripción de la compañía.

Junta General de Accionistas: Primera reunión oficial.

Documentos Habilitantes: Emitidos por la Superintendencia para el RUC (Registro Único de Contribuyentes) (Registro Único de Contribuyentes) (Registro Único de Contribuyentes) (Registro único del contribuyente).

Registro del Representante: En el Registro Mercantil.

Obtención del RUC: En el Servicio de Rentas Internas (SRI).

Carta para Banco: Tras la obtención del RUC

Obtención del RUC

El Registro Único de Contribuyentes (RUC) es un número de identificación de 13 dígitos para personas y empresas que realizan actividades económicas en Ecuador. Registra información como dirección, actividades económicas, y obligaciones tributarias.

Obtención de Patente Municipal

Para adquirirla, se requiere:

Certificado de Bomberos de Guayaquil.

Última actualización del RUC.

Documentación personal para personas naturales.

Declaración de Impuesto de la Renta o IVA.

Formulario de Solicitud para Registro de Patente Municipal.

Desglose de ingresos por cantón.

Autorización notariada si el titular no realiza el trámite.

Estándares del MIES

El MIES establece estándares para:

Familia, Comunidad y Redes Sociales: Integración, formación, y participación comunitaria.

Procesos Socioeducativos: Proyectos educativos y de autocuidado.

Salud Preventiva, Alimentación y Nutrición: Programas de salud y nutrición.

Talento Humano: Requisitos para el personal.

Ambientes Seguros y Protectores: Espacios físicos adecuados.

Permiso de Funcionamiento del MIES

Requiere:

Solicitud dirigida al Director de Atención Integral Gerontológica.

Plano del local.

Listado de personal y servicios.

Reglamento interno.

Permiso sanitario y de bomberos.

Documentación adicional para ONG.

Este análisis proporciona una visión estructurada y detallada de los pasos legales y administrativos necesarios para la formación y operación de una Sociedad Anónima enfocada en servicios gerontológicos, siguiendo las regulaciones y estándares aplicables en Ecuador

## 7. ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO

### CÁLCULO Y ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO FINANCIERO

**Tabla 14 Análisis Financiero**

CUENTAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos por ventas	\$ 141.600	\$ 157.200	\$ 174.000	\$ 194.400	\$ 237.600
Costos fijos	\$ 106.800	\$ 108.569	\$ 110.368	\$ 112.196	\$ 114.055
Costos variables	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Transacciones Promedio	531	590	653	729	891
Precio Promedio de Ventas	\$ 266,67	\$ 266,67	\$ 266,67	\$ 266,67	\$ 266,67
Costo Variable por Transacción	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>PUNTO EQUILIBRIO: TRANSACCIONES</b>	<b>401</b>	<b>407</b>	<b>414</b>	<b>421</b>	<b>428</b>
<b>PUNTO EQUILIBRIO: DÓLARES</b>	<b>106.800</b>	<b>108.569</b>	<b>110.368</b>	<b>112.196</b>	<b>114.055</b>

**Elaborado:** Autores

En esta tabla se calcula el punto de equilibrio considerando variables como los ingresos por ventas, costos fijos, costos variables, precio promedio de ventas y costos variables para encontrar el valor donde ingresos y egresos sean iguales, siendo el valor en el primer año de \$106.800, el segundo año \$108.569, el tercero \$110368, el cuarto año \$112.196 y el quinto año \$114.055.

### CÁLCULO DE PROYECCIONES DE INGRESOS Y EGRESOS DEL PROYECTO

**Tabla 15 Proyección de Ingresos y Egresos**

CÁLCULO DE LA DEMANDA GENERAL	DATOS REALES					DATOS PROYECTADOS				
	DATO 1	DATO 2	DATO 3	DATO 4	DATO 5	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Mercado Potencial	4.196	-	-	-	-	4.196	4.318	4.443	4.572	4.704
Mercado Disponible	2.211	-	-	-	-	2.211	2.275	2.341	2.409	2.479
Mercado Efectivo	221	-	-	-	-	221	227	234	241	248
Mercado Objetivo	156	-	-	-	-	156	161	165	170	175
Mercado Meta	36	-	-	-	-	36	37	38	39	40

PROYECCIÓN DEMANDA DE CLIENTES							
VARIABLES	IDM	%	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Variable 1	P. 4	95%	34	35	36	37	38
Variable 2	P. 6	89%	30	31	32	33	34
Variable 3	P. 9	85%	26	27	27	28	29
Variable 4	P. 15	83%	21	22	23	23	24
Variable 5	P. 20	75%	16	17	17	18	18
<b>DEMANDA DE CLIENTES POR AÑO</b>			<b>26</b>	<b>27</b>	<b>27</b>	<b>28</b>	<b>29</b>

**Crecimiento anual según proyecciones de la INEC 2,90%**

**Elaborado:** Autores

Para poder hacer el cálculo de proyecciones de ingresos del proyecto es necesario primero, hacer el cálculo de la demanda general más la proyección de demanda de los clientes para lo cual se utilizó la proyección de crecimiento anual de adultos mayores de acuerdo a la INEC que corresponde al 2,9%, evidenciando una proyección de demanda de clientes en número de 26 durante el primer año, el cual se va incrementando acorde al crecimiento de la población.

**Tabla 16 Presupuesto**

PRESUPUESTO DE INGRESOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Demanda de Clientes	36	37	38	39	40
% Cobertura Anual de la Demanda (Según capacidad)	72%	77%	82%	87%	92%
<b>TOTAL COBERTURA DE CLIENTES</b>	<b>26</b>	<b>29</b>	<b>31</b>	<b>34</b>	<b>37</b>
Cantidad	20	22	26	30	39
Precio Producto/Servicio 1 12 HORAS	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500
Cantidad	6	7	5	4	1
Precio Producto/Servicio 2 6 HORAS	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300	\$ 300
Cantidad	-	-	-	-	-
Precio Producto/Servicio 3	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>TOTAL INGRESOS MENSUALES</b>	<b>\$ 11.800</b>	<b>\$ 13.100</b>	<b>\$ 14.500</b>	<b>\$ 16.200</b>	<b>\$ 19.800</b>
<b>TOTAL INGRESOS ANUALES</b>	<b>\$ 141.600</b>	<b>\$ 157.200</b>	<b>\$ 174.000</b>	<b>\$ 194.400</b>	<b>\$ 237.600</b>

\$ 10.317 \$ 23.742 \$ 38.331 \$ 56.484 \$ 97.399

**Elaborado:** Autores



Luego, se calcula el presupuesto de ingresos que encontrará en la tabla de ingresos mensuales de \$11.800 dólares y un ingreso anual de \$141.600 dólares durante el primer año con saldo positivo de \$10.317 dólares, evidenciando saldos positivos desde el primer año de funcionamiento.

**Tabla 17 Costos Fijos**

<b>COSTOS FIJOS</b>	<b>Cant</b>	<b>Costo Unit.</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>COSTOS ADMINISTRATIVOS</b>			<b>\$ 107.400,00</b>	<b>\$ 109.179,14</b>	<b>\$ 110.987,74</b>	<b>\$ 112.826,31</b>	<b>\$ 114.695,34</b>
Sueldos	12	\$ 8.400	100.800	102.470	104.167	105.893	107.647
Servicios Básicos	12	\$ 400	4.800	4.880	4.960	5.043	5.126
Servicios de Internet y telefonía celular	12	\$ 50	600	610	620	630	641
Materiales de Oficina y papelería	12	\$ 50	600	610	620	630	641
Software contable	12	\$ 50	600	610	620	630	641
<b>COSTOS OPERATIVOS</b>			<b>20.280</b>	<b>20.616</b>	<b>20.957</b>	<b>21.305</b>	<b>21.658</b>
Materiales de protección	12	\$ 120	1.440	1.464	1.488	1.513	1.538
Materiales de limpieza	12	\$ 120	1.440	1.464	1.488	1.513	1.538
Implementos de Seguridad	12	\$ 400	4.800	4.880	4.960	5.043	5.126
Software operativo	12	\$ 50	600	610	620	630	641
Insumos de cocina, víveres y alimentos	12	\$ 1.000	12.000	12.199	12.401	12.606	12.815
<b>COSTOS DE VENTAS</b>			<b>1.100</b>	<b>1.118</b>	<b>1.137</b>	<b>1.156</b>	<b>1.175</b>
Capacitaciones	2	\$ 250	500	508	517	525	534
Ferías	2	\$ 300	600	610	620	630	641
<b>COSTOS DE PUBLICIDAD</b>			<b>2.500</b>	<b>2.541</b>	<b>2.584</b>	<b>2.626</b>	<b>2.670</b>
Marca, Logotipo, Slogan	1	\$ 100	100	102	103	105	107
Hojas Membretadas y trípticos	12	\$ 45	540	549	558	567	577
Cuña Radial en la Voz de Zamora 30"	12	\$ 30	360	366	372	378	384
Redes Sociales	12	\$ 50	600	610	620	630	641
Mantenimiento de Pagina Web	12	\$ 75	900	915	930	945	961
<b>TOTAL COSTOS</b>			<b>131.280</b>	<b>133.454,72</b>	<b>135.665,47</b>	<b>137.912,83</b>	<b>140.197,43</b>

**Elaborado:** Autores

Para calcular los egresos del proyecto se utilizarán los costos fijos donde evaluarán los costos administrativos, operativos, de ventas y publicidad, el resultado de egresos en el primer año es de \$131.280, que aumenta con el paso de los años, en este análisis no hay costos variables.

**CÁLCULO DE LA TASA DE DESCUENTO O COSTO DE CAPITAL: CAPM Y WACC**

**Tabla 18 CAPM Y WACC**

IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE AOGIDA DE DÍA DEL ADULTO MAYOR EN LA CIUDAD DE ZAMORA						
CAPITAL DE TRABAJO						
INICIO DEL PROYECTO	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	\$ 2.650	\$ 2.650	\$ 2.650	\$ 2.650	\$ 2.650	\$ 2.650
Gerente General	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.500	\$ 1.500
Recepción y Estadística	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600
Insumos y Servicios Básicos	\$ 550	\$ 550	\$ 550	\$ 550	\$ 550	\$ 550
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>	\$ 7.990	\$ 7.990	\$ 7.990	\$ 7.990	\$ 7.990	\$ 7.990
Médico General	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000
Fisioterapeuta	\$ 800	\$ 800	\$ 800	\$ 800	\$ 800	\$ 800
Psicólogo	\$ 800	\$ 800	\$ 800	\$ 800	\$ 800	\$ 800
Enfermería	\$ 1.600	\$ 1.600	\$ 1.600	\$ 1.600	\$ 1.600	\$ 1.600
Limpieza	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500
Cocina	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000
Animador sociocultural y artes lúdicas	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600
Materiales de protección	\$ 120	\$ 120	\$ 120	\$ 120	\$ 120	\$ 120
Materiales de limpieza	\$ 120	\$ 120	\$ 120	\$ 120	\$ 120	\$ 120
Implementos de Seguridad	\$ 400	\$ 400	\$ 400	\$ 400	\$ 400	\$ 400
Software operativo	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50
Insumos de cocina, víveres y alimentos	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000
<b>GASTOS DE VENTAS</b>	\$ 250	\$ 300	\$ -	\$ -	\$ 250	\$ 300
Capacitaciones	\$ 250	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 250	\$ -
Ferias	\$ -	\$ 300	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 300
<b>GASTOS DE PUBLICIDAD</b>	\$ 300	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200	\$ 200
Marca, Logotipo, Slogan	\$ 100	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Hojas membretadas y Trípticos	\$ 45	\$ 45	\$ 45	\$ 45	\$ 45	\$ 45
Redes sociales	\$ 30	\$ 30	\$ 30	\$ 30	\$ 30	\$ 30
Cuñía Radial en la Voz de Zamora 30"	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50
Mantenimiento página web	\$ 75	\$ 75	\$ 75	\$ 75	\$ 75	\$ 75
<b>TOTAL GASTOS</b>	\$ 11.190	\$ 11.140	\$ 10.840	\$ 10.840	\$ 11.090	\$ 11.140
<b>TOTAL CAPITAL DE TRABAJO REQUERIDO</b>	<b>\$ 66.240</b>					

**Fuente: Autores**

Para el cálculo de la tasa de descuento o costo de capital hacemos un análisis de los gastos administrativos, operativos, de ventas y gastos de publicidad requiriendo un capital de trabajo de \$ 66.240 para 6 meses.

**TABLA DE AMORTIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO**

**Tabla 19 Amortización**

TABLA DE AMORTIZACIÓN					
MONTO	\$	64.033			
TASA		4,75% (Kd)			
PLAZO		5 años			
GRACIA		0 años			
FECHA DE INICIO		17/11/2023			
VALOR CUOTA FUA	\$	1.201			
FRECUENCIA		30 días			
NÚMERO DE PERIODOS		60 para amortizar capital			
No.	VENCIMIENTO	SALDO	INTERES	CAPITAL	DIVIDENDO
0		\$ 64.033	\$ 8.031	\$ 64.033	\$ 72.063
<b>Año 1</b>			<b>\$ 2.791</b>	<b>\$ 11.622</b>	<b>\$ 14.413</b>
1	17-dic-2023	\$ 63.085	\$ 253	\$ 948	\$ 1.201
2	16-ene-2024	\$ 62.134	\$ 250	\$ 951	\$ 1.201
3	15-feb-2024	\$ 61.179	\$ 246	\$ 955	\$ 1.201
4	16-mar-2024	\$ 60.220	\$ 242	\$ 959	\$ 1.201
5	15-abr-2024	\$ 59.257	\$ 238	\$ 963	\$ 1.201
6	15-may-2024	\$ 58.291	\$ 235	\$ 966	\$ 1.201
7	14-jun-2024	\$ 57.320	\$ 231	\$ 970	\$ 1.201
8	14-jul-2024	\$ 56.346	\$ 227	\$ 974	\$ 1.201
9	13-ago-2024	\$ 55.368	\$ 223	\$ 978	\$ 1.201
10	12-sep-2024	\$ 54.386	\$ 219	\$ 982	\$ 1.201
11	12-oct-2024	\$ 53.400	\$ 215	\$ 986	\$ 1.201
12	11-nov-2024	\$ 52.411	\$ 211	\$ 990	\$ 1.201
<b>Año 2</b>			<b>\$ 2.226</b>	<b>\$ 12.186</b>	<b>\$ 14.413</b>

<b>Año 2</b>			<b>\$ 2.226</b>	<b>\$ 12.186</b>	<b>\$ 14.413</b>
13	11-dic-2024	\$ 51.417	\$ 207	\$ 994	\$ 1.201
14	10-ene-2025	\$ 50.420	\$ 204	\$ 998	\$ 1.201
15	09-feb-2025	\$ 49.418	\$ 200	\$ 1.001	\$ 1.201
16	11-mar-2025	\$ 48.413	\$ 196	\$ 1.005	\$ 1.201
17	10-abr-2025	\$ 47.403	\$ 192	\$ 1.009	\$ 1.201
18	10-may-2025	\$ 46.390	\$ 188	\$ 1.013	\$ 1.201
19	09-jun-2025	\$ 45.372	\$ 184	\$ 1.017	\$ 1.201
20	09-jul-2025	\$ 44.351	\$ 180	\$ 1.021	\$ 1.201
21	08-ago-2025	\$ 43.325	\$ 176	\$ 1.025	\$ 1.201
22	07-sep-2025	\$ 42.296	\$ 171	\$ 1.030	\$ 1.201
23	07-oct-2025	\$ 41.262	\$ 167	\$ 1.034	\$ 1.201
24	06-nov-2025	\$ 40.225	\$ 163	\$ 1.038	\$ 1.201
<b>Año 3</b>			<b>\$ 1.635</b>	<b>\$ 12.778</b>	<b>\$ 14.413</b>
25	06-dic-2025	\$ 39.183	\$ 159	\$ 1.042	\$ 1.201
26	05-ene-2026	\$ 38.137	\$ 155	\$ 1.046	\$ 1.201
27	04-feb-2026	\$ 37.087	\$ 151	\$ 1.050	\$ 1.201
28	06-mar-2026	\$ 36.032	\$ 147	\$ 1.054	\$ 1.201
29	05-abr-2026	\$ 34.974	\$ 143	\$ 1.058	\$ 1.201
30	05-may-2026	\$ 33.911	\$ 138	\$ 1.063	\$ 1.201
31	04-jun-2026	\$ 32.845	\$ 134	\$ 1.067	\$ 1.201
32	04-jul-2026	\$ 31.773	\$ 130	\$ 1.071	\$ 1.201
33	03-ago-2026	\$ 30.698	\$ 126	\$ 1.075	\$ 1.201
34	02-sep-2026	\$ 29.619	\$ 122	\$ 1.080	\$ 1.201
35	02-oct-2026	\$ 28.535	\$ 117	\$ 1.084	\$ 1.201
36	01-nov-2026	\$ 27.447	\$ 113	\$ 1.088	\$ 1.201

Centro de Acogida de día para Adultos Mayores en la Ciudad de Zamora

Año 4			\$	1.015	\$	13.398	\$	14.413	
37	01-dic-2026	\$	26.354	\$	109	\$	1.092	\$	1.201
38	31-dic-2026	\$	25.258	\$	104	\$	1.097	\$	1.201
39	30-ene-2027	\$	24.156	\$	100	\$	1.101	\$	1.201
40	01-mar-2027	\$	23.051	\$	96	\$	1.105	\$	1.201
41	31-mar-2027	\$	21.941	\$	91	\$	1.110	\$	1.201
42	30-abr-2027	\$	20.827	\$	87	\$	1.114	\$	1.201
43	30-may-2027	\$	19.708	\$	82	\$	1.119	\$	1.201
44	29-jun-2027	\$	18.585	\$	78	\$	1.123	\$	1.201
45	29-jul-2027	\$	17.458	\$	74	\$	1.127	\$	1.201
46	28-ago-2027	\$	16.326	\$	69	\$	1.132	\$	1.201
47	27-sep-2027	\$	15.190	\$	65	\$	1.136	\$	1.201
48	27-oct-2027	\$	14.049	\$	60	\$	1.141	\$	1.201
Año 5			\$	364	\$	14.049	\$	14.413	
49	26-nov-2027	\$	12.903	\$	56	\$	1.145	\$	1.201
50	26-dic-2027	\$	11.753	\$	51	\$	1.150	\$	1.201
51	25-ene-2028	\$	10.599	\$	47	\$	1.155	\$	1.201
52	24-feb-2028	\$	9.440	\$	42	\$	1.159	\$	1.201
53	25-mar-2028	\$	8.276	\$	37	\$	1.164	\$	1.201
54	24-abr-2028	\$	7.108	\$	33	\$	1.168	\$	1.201
55	24-may-2028	\$	5.935	\$	28	\$	1.173	\$	1.201
56	23-jun-2028	\$	4.757	\$	23	\$	1.178	\$	1.201
57	23-jul-2028	\$	3.575	\$	19	\$	1.182	\$	1.201
58	22-ago-2028	\$	2.388	\$	14	\$	1.187	\$	1.201
59	21-sep-2028	\$	1.196	\$	9	\$	1.192	\$	1.201
60	21-oct-2028	\$	0	\$	5	\$	1.196	\$	1.201

Fuente: Autores

En esta tabla de Amortización se encuentra el financiamiento del 30% del costo total del proyecto que corresponde a \$64.033 a una tasa de interés preferencial en BanEcuador del 4,75% con cuotas fijas para 5 años.

**FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO SIN FINANCIAMIENTO**

**Tabla 20 Flujo de Caja**

FLUJO DE CAJA						
CUENTAS	INICIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAJA INICIAL	\$ -	\$ 10.000	\$ 5.907	\$ 7.514	\$ 18.492	\$ 41.970
(+) Ingresos Efectivos		\$ 141.600	\$ 157.200	\$ 174.000	\$ 194.400	\$ 237.600
(-) Egreso Gastos Operativos		\$ 20.280	\$ 20.616	\$ 20.957	\$ 21.305	\$ 21.658
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 121.320</b>	<b>\$ 136.584</b>	<b>\$ 153.043</b>	<b>\$ 173.095</b>	<b>\$ 215.942</b>
(-) Egreso Gastos Administrativos		\$ 107.400	\$ 109.179	\$ 110.988	\$ 112.826	\$ 114.695
(-) Egreso Gastos de Ventas		\$ 1.100	\$ 1.118	\$ 1.137	\$ 1.156	\$ 1.175
(-) Egreso Gastos de Publicidad		\$ 2.500	\$ 2.541	\$ 2.584	\$ 2.626	\$ 2.670
(-) Egreso Comisiones Bancarias		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Egreso Comisiones de Ventas		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Pago Capital Préstamo Bancario		\$ 11.622	\$ 12.186	\$ 12.778	\$ 13.398	\$ 14.049
(-) Pago Interés Préstamo Bancario		\$ 2.791	\$ 2.226	\$ 1.635	\$ 1.015	\$ 364
(-) Pago Participación Trabajadores		\$ -	\$ 3.197	\$ 5.356	\$ 7.695	\$ 10.574
(-) Pago Impuestos		\$ -	\$ 4.529	\$ 7.588	\$ 10.901	\$ 14.980
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 125.413</b>	<b>\$ 134.977</b>	<b>\$ 142.065</b>	<b>\$ 149.617</b>	<b>\$ 158.506</b>
<b>SALDO DE CAJA DIFERENCIAL</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ (4.093)</b>	<b>\$ 1.607</b>	<b>\$ 10.978</b>	<b>\$ 23.478</b>	<b>\$ 57.436</b>
(+) Inversión Inicial (Saldo en Bancos)	\$ 10.000					
<b>SALDO ACUMULADO</b>	<b>\$ 10.000</b>	<b>\$ 5.907</b>	<b>\$ 7.514</b>	<b>\$ 18.492</b>	<b>\$ 41.970</b>	<b>\$ 99.407</b>

Elaborado: Autores

Se deber enfatizar que la estabilidad financiera de toda empresa dependerá de su flujo de caja. En esta tabla se puede diferenciar los ingresos de los egresos en un período determinado, el análisis se proyecta en un lapso de 5 años encontrando un balance positivo en el segundo año con un saldo de caja diferencial positivo de \$1.607, demostrando que los ingresos son mayores a los egresos.

## FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO CON FINANCIAMIENTO

**Tabla 21 Flujo de Caja Financiamiento**

FLUJO DE CAJA FINANCIAMIENTO						
CUENTAS	INICIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
UAMI	\$ -	\$ 24.103	\$ 37.934	\$ 52.935	\$ 71.507	\$ 112.848
15% a Trabajadores	\$ -	\$ 3.197	\$ 5.356	\$ 7.695	\$ 10.574	\$ 16.873
(-) Utilidad después de Part. A Trabajadores	\$ -	\$ 20.906	\$ 32.578	\$ 45.240	\$ 60.933	\$ 95.976
(-) Impuestos	\$ -	\$ 4.529	\$ 7.588	\$ 10.901	\$ 14.980	\$ 23.503
(-) Utilidad Neta	\$ -	\$ 16.377	\$ 24.990	\$ 34.339	\$ 46.953	\$ 72.073
(+) Depreciaciones		\$ 10.697	\$ 10.697	\$ 10.697	\$ 10.697	\$ 10.697
(+) Amortizaciones		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inversión Inicial	\$ (213.442)					
Flujo de Caja	\$ (213.442)	\$ 27.074	\$ 35.687	\$ 45.036	\$ 56.651	\$ 82.770
VALOR RESIDUAL						\$ 376.052
Flujo de Caja Neto	\$ (213.442)	\$ 27.074	\$ 35.687	\$ 45.036	\$ 56.651	\$ 458.822
Flujo Acumulado		\$ (186.368)	\$ (150.681)	\$ (105.645)	\$ (48.995)	\$ 409.827
VAN (VALOR ACTUAL NETO)	\$ 74.037					
TIR (TASA INTERNA DE RETORNO)	28,83%					
TASA DE DESCUENTO	19,76%					
TASA DE CRECIMIENTO (GRADIENTE)	0,50%					
PERIODO DE RECUPERACIÓN						

En este análisis se ha incorporado como variante la inversión total inicial incluida el valor financiado por terceros, en este caso por un préstamo que corresponde al 30% de la inversión inicial a una tasa de interés del 4,75% para un período de 5 años, cuyos resultados demuestran que el Flujo de caja Neto es de \$213.442, lo que demuestra que en 5 años existe saldo positivo, pero se ha encontrado una tasa interna de retorno (TIR) de 28,83%, con un valor actual neto de \$74.037, tasa de descuento que indica la tasa mínima atractiva de retorno de 19,76% y una tasa de crecimiento de 0,50%.

**MÉTODOS DE EVALUACIÓN: VAN Y TIR**

**Tabla 22 VAN Y TIR**

FLUJO DE CAJA ACCIONISTAS						
CUENTAS	INICIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
UAI	\$ (66.240)	\$ 24.103	\$ 37.934	\$ 52.935	\$ 71.507	\$ 112.848
Gastos Financieros	\$ -	\$ (2.791)	\$ (2.225)	\$ (1.635)	\$ (1.015)	\$ (364)
UAI	\$ (66.240)	\$ 21.312	\$ 35.707	\$ 51.300	\$ 70.492	\$ 112.484
15% a Trabajadores	\$ -	\$ (3.197)	\$ (5.355)	\$ (7.695)	\$ (10.574)	\$ (16.873)
Utilidad después de Rep. Util Trabajadores	\$ (66.240)	\$ 18.115	\$ 30.351	\$ 43.605	\$ 59.919	\$ 95.612
(-) Impuestos	\$ -	\$ (4.529)	\$ (7.585)	\$ (10.501)	\$ (14.380)	\$ (23.903)
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$ (66.240)</b>	<b>\$ 13.587</b>	<b>\$ 22.763</b>	<b>\$ 32.704</b>	<b>\$ 44.939</b>	<b>\$ 71.709</b>
Pago Deuda Préstamo Bancario		\$ 11.622	\$ 12.185	\$ 12.778	\$ 13.358	\$ 14.049
(+) Depreciaciones		\$ 10.697	\$ 10.697	\$ 10.697	\$ 10.697	\$ 10.697
(+) Amortizaciones		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujo de Caja	\$ (66.240)	\$ 35.906	\$ 45.647	\$ 56.179	\$ 69.034	\$ 96.454
<b>VALOR RESIDUAL</b>						<b>\$ 326.056</b>
Flujo de Caja Neto	\$ (64.033)	\$ 35.906	\$ 45.647	\$ 56.179	\$ 69.034	\$ 422.510
Flujo Acumulado		\$ (28.127)	\$ 17.520	\$ 73.698	\$ 142.733	\$ 565.243
<b>VAN (VALOR ACTUAL NETO)</b>	<b>\$ 174.871</b>					
<b>TIR (TASA INTERNA DE RETORNO)</b>	<b>87,95%</b>					
<b>TASA DE DESCUENTO CAPM (Ke)</b>	<b>26,93%</b>					
<b>TASA DE CRECIMIENTO</b>	<b>0,50%</b>					
<b>PERIODO DE RECUPERACIÓN</b>			<b>1,62</b>			

**Elaborado:** Autores

1. En esta tabla encontrará el valor actual neto (VAN) de \$174.871, lo que significa que el proyecto es rentable con una tasa interna de retorno del 87,95% y un crecimiento del 0,50% anual, además evidenciará que la recuperación es de 1,62 años.

**ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD**

**Tabla 23 Análisis de Sensibilidad**

El análisis de sensibilidad consiste en observar como afecta un aumento o una disminución en el valor de un factor sobre el resultado final del análisis financiero. (Variar % de Cobertura y % de Capital Propio/Deuda)										
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD										
Escenario	% Cobertura	% Capital Propio	% Deuda	VAN Accionista	TIR Accionista	Recuperación Accionista	VAN Financiamiento	TIR Financiamiento	Recuperación Financiamiento	
	72%	70%	80%	\$ 174.871	88%	1,62	\$ 74.897	29%	0,00	
Optimista	85%	70%	80%	\$ 29.576	135%	0,00	\$ 135.466	105%	1,71	
Optimista	60%	70%	80%	\$ 20.326	119%	1,05	\$ 109.784	91%	1,47	
Optimista	85%	70%	80%	\$ 15.770	115%	0,00	\$ 113.491	104%	1,71	
Optimista	60%	70%	80%	\$ 37.020	132%	0,00	\$ 99.221	90%	1,47	
Moderado	55%	70%	80%	\$ 11.076	99%	1,28	\$ 94.102	77%	1,82	
Moderado	50%	70%	80%	\$ 1.816	81%	1,85	\$ 88.420	61%	2,26	
Moderado	55%	70%	80%	\$ 23.829	113%	1,14	\$ 75.283	70%	1,83	
Moderado	50%	70%	80%	\$ 14.629	91%	1,48	\$ 91.095	67%	2,17	
Pesimista	45%	70%	80%	\$ (7.424)	62%	2,25	\$ 32.737	49%	3,18	
Pesimista	40%	70%	80%	\$ (18.070)	41%	3,29	\$ 5.134	33%	0,00	
Pesimista	45%	70%	80%	\$ 1.388	70%	2,08	\$ 36.808	48%	3,20	
Pesimista	40%	70%	80%	\$ (9.218)	47%	3,16	\$ 835	32%	0,00	

**Elaborado: Autores**

Dentro del análisis de sensibilidad con el escenario actual la recuperación del financiamiento es del 0, pero la recuperación del accionista es en 1,62 años, lo cual indica que para el accionista es rentable.

En la evaluación por escenarios con variante en el porcentaje de coberturas demuestra que hay recuperación para el accionista en todos los escenarios incluso en un escenario pesimista al igual que en la recuperación del financiamiento.

**RESULTADOS Y DECISIÓN FINANCIERA****Tabla 24 Estado de Resultados**

<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>						
<b>CUENTAS</b>	<b>INICIO</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
(+) Ingreso por Ventas		\$ 141.600	\$ 157.200	\$ 174.000	\$ 194.400	\$ 237.600
(-) Gastos Administrativos	\$ 15.900	\$ 100.800	\$ 102.470	\$ 104.167	\$ 105.893	\$ 107.647
(-) Gastos Operativos	\$ 47.940	\$ 4.800	\$ 4.880	\$ 4.960	\$ 5.043	\$ 5.126
(-) Gastos de Ventas	\$ 1.100	\$ 600	\$ 610	\$ 620	\$ 630	\$ 641
(-) Gastos de Publicidad	\$ 1.300	\$ 600	\$ 610	\$ 620	\$ 630	\$ 641
(-) Comisiones Bancarias		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Comisiones de Ventas		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>\$ (66.240)</b>	<b>\$ 34.800</b>	<b>\$ 48.631</b>	<b>\$ 63.632</b>	<b>\$ 82.204</b>	<b>\$ 123.545</b>
(-) Gastos de Depreciación		\$ 10.697	\$ 10.697	\$ 10.697	\$ 10.697	\$ 10.697
(-) Gastos de Amortización		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>EBIT (BENEF. ANTES DE INT. E IMP.)</b>	<b>\$ (66.240)</b>	<b>\$ 24.103</b>	<b>\$ 37.934</b>	<b>\$ 52.935</b>	<b>\$ 71.507</b>	<b>\$ 112.848</b>
(-) Gastos Financieros		\$ 2.791	\$ 2.226	\$ 1.635	\$ 1.015	\$ 364
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>\$ (66.240)</b>	<b>\$ 21.312</b>	<b>\$ 35.707</b>	<b>\$ 51.300</b>	<b>\$ 70.492</b>	<b>\$ 112.484</b>
(-) 15% Trabajadores		\$ 3.197	\$ 5.356	\$ 7.695	\$ 10.574	\$ 16.873
<b>UTILIDAD GRAVABLE</b>	<b>\$ (66.240)</b>	<b>\$ 18.115</b>	<b>\$ 30.351</b>	<b>\$ 43.605</b>	<b>\$ 59.919</b>	<b>\$ 95.612</b>
(-) Impuestos 25%		\$ 4.529	\$ 7.588	\$ 10.901	\$ 14.980	\$ 23.903
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$ (66.240)</b>	<b>\$ 13.587</b>	<b>\$ 22.763</b>	<b>\$ 32.704</b>	<b>\$ 44.939</b>	<b>\$ 71.709</b>
(-) Reserva Legal 10%		\$ 1.359	\$ 2.276	\$ 3.270	\$ 4.494	\$ 7.171
<b>UTILIDAD/PERDIDA DEL EJERCICIO</b>	<b>\$ (66.240)</b>	<b>\$ 12.228</b>	<b>\$ 20.487</b>	<b>\$ 29.434</b>	<b>\$ 40.445</b>	<b>\$ 64.538</b>
% Rentabilidad Neta		10%	14%	19%	23%	30%

**Elaborado:** Autores

En el estado de resultados encontrará rentabilidad neta a partir del 1er año de funciones de la implementación del centro de acogida de día del adulto mayor en la ciudad de Zamora con un 10% el cual se incrementa con el paso de los años.



## **8. ANÁLISIS DE IMPACTOS DEL NEGOCIO**

### **IDENTIFICACIÓN DE LOS IMPACTOS AMBIENTALES Y/O SOCIALES DEL NEGOCIO**

En este capítulo, se aborda un análisis exhaustivo de los impactos ambientales y sociales generados por el centro de acogida de día para adultos mayores en la ciudad de Zamora. La relevancia de este estudio radica en la creciente necesidad de entender cómo las instituciones dedicadas al cuidado de los adultos mayores afectan tanto al entorno como a la comunidad local. A medida que la población envejece, estos centros se vuelven cada vez más importantes en el tejido social y urbano de las ciudades. Por tanto, es esencial identificar y comprender los impactos de estos centros, no solo en sus residentes, también en el medio ambiente y en la sociedad.

A continuación, se presenta una detallada discusión sobre los impactos identificados y las recomendaciones propuestas para mejorar la sostenibilidad y la integración social del centro de acogida de día para adultos mayores en Zamora.

#### **Impacto ambiental:**

**Uso de Recursos:** El centro consume recursos significativos, como agua y energía, lo cual representa un impacto en los recursos locales de Zamora.

**Generación de Residuos:** Las actividades diarias generan residuos sólidos y residuos sanitarios, necesitando una gestión adecuada para minimizar su impacto ambiental.

**Emisiones:** El uso de vehículos para el transporte de adultos mayores y la operación de equipos puede contribuir a la contaminación del aire en la zona.

**Impacto en la Biodiversidad Local:** El centro está ubicado cerca de áreas naturales, su construcción y operación podrían afectar negativamente la flora y fauna locales.

#### **Impactos Sociales:**

**Bienestar de los Adultos Mayores:** El centro mejora la calidad de vida de los adultos mayores a través de cuidados y actividades de socialización.

**Empleo y Desarrollo de Habilidades:** La operación del centro crea oportunidades de empleo y permite el desarrollo de habilidades especializadas en el cuidado de personas mayores.

**Integración Comunitaria:** El centro promueve la interacción y la integración entre los adultos mayores y otros miembros de la comunidad, enriqueciendo el tejido social de Zamora.

**Presión sobre Servicios Locales:** La operación del centro puede incrementar la demanda en servicios locales, como el transporte público, servicios de salud y emergencias.

### **MEDIDAS DE MITIGACIÓN DE IMPACTOS A IMPLEMENTAR**

**Sostenibilidad Ambiental:** Implementar sistemas de energía renovable, como paneles solares, y promover la reducción del consumo de agua mediante dispositivos ahorradores. Además, establecer un programa de reciclaje y manejo adecuado de residuos.

**Programas Comunitarios:** Desarrollar programas que involucren tanto a los adultos mayores como a los jóvenes de la comunidad, fomentando actividades intergeneracionales que fortalezcan los lazos comunitarios.

**Capacitación del Personal:** Organizar talleres y cursos de capacitación continua para el personal, enfocándose en el cuidado especializado y el trato empático hacia los adultos mayores.

**Participación de los Ancianos:** Incluir a los adultos mayores en la planificación y decisión de las actividades que se ofrecen en el centro, asegurando que estas respondan a sus intereses y necesidades.

Estas medidas no solo buscan mitigar los impactos negativos del centro de acogida, sino también potenciar sus beneficios tanto para los adultos mayores como para la comunidad de Zamora en su conjunto.

### **RELACIÓN DE LOS IMPACTOS AMBIENTALES Y/O SOCIALES DEL NEGOCIO CON LOS ODS**

Los impactos ambientales y sociales del Centro de Acogida de día para Adultos Mayores con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas proporciona una perspectiva global sobre cómo estas instalaciones contribuyen a los esfuerzos de sostenibilidad

a nivel mundial. A continuación, se detalla cómo estos impactos se alinean con varios ODS específicos:

**ODS 3 – Salud y Bienestar:** El centro de acogida mejora directamente la salud y el bienestar de los adultos mayores al proporcionar cuidados especializados, actividades sociales y apoyo emocional. Esto contribuye a lograr el objetivo de asegurar una vida sana y promover el bienestar en todas las edades.

**ODS 4 – Educación de Calidad:** A través de programas educativos y de capacitación para el personal y voluntarios, el centro contribuye a la meta de garantizar una educación inclusiva, equitativa y de calidad, y promover oportunidades de aprendizaje durante toda la vida.

**ODS 7 – Energía Asequible y No Contaminante:** Implementando medidas de eficiencia energética y posiblemente utilizando energías renovables, el centro puede contribuir a garantizar el acceso a una energía asequible, fiable, sostenible y moderna.

**ODS 10 – Reducción de las Desigualdades:** El centro ayuda a reducir las desigualdades al proporcionar servicios y cuidados a un grupo demográfico a menudo marginado y vulnerable, apoyando la igualdad de oportunidades y reduciendo desigualdades de edad.

**ODS 11 – Ciudades y Comunidades Sostenibles:** Al integrarse en la comunidad y promover la participación activa de los adultos mayores en la sociedad, el centro apoya la creación de comunidades inclusivas, seguras, resilientes y sostenibles.

**ODS 12 – Producción y Consumo Responsables:** La gestión adecuada de residuos y el uso eficiente de recursos en el centro contribuyen a asegurar patrones de consumo y producción sostenibles.

**ODS 13 – Acción por el Clima:** A través de la reducción de emisiones y la implementación de prácticas sostenibles en el manejo de recursos, el centro puede contribuir a la lucha contra el cambio climático y sus impactos.

**ODS 15 – Vida de Ecosistemas Terrestres:** Si el centro implementa prácticas que respeten y protejan la biodiversidad local, estará contribuyendo a la protección, restauración y promoción del uso sostenible de los ecosistemas terrestres.

ODS 17 – Alianzas para lograr los Objetivos: Al colaborar con gobiernos locales, organizaciones no gubernamentales y el sector privado, el centro puede fortalecer los medios de implementación y revitalizar la alianza global para el desarrollo sostenible.

En resumen, los impactos ambientales y sociales del centro de acogida de día para adultos mayores en Zamora pueden estar estrechamente vinculados con varios Objetivos de Desarrollo Sostenible, demostrando cómo las instituciones locales pueden contribuir significativamente a los esfuerzos globales de sostenibilidad.

## 9. ANÁLISIS DE RIESGOS

### MATRIZ DE RIESGOS: PRINCIPALES VARIABLES DE RIESGO, INTERNAS Y EXTERNAS

La creación de una Matriz de Riesgos para un centro de acogida de día para adultos mayores es crucial para identificar, evaluar y manejar proactivamente los posibles riesgos. Esta matriz divide los riesgos en dos categorías principales: internos y externos. A continuación, se presenta un ejemplo de cómo podría estructurarse:

**Tabla 25 Variables de Riesgo**

Tipo de Riesgo	Variable de Riesgo	Descripción	Estrategias de Mitigación
<b>Internos</b>	Salud y Seguridad	Riesgos relacionados con accidentes, enfermedades o emergencias de salud de los adultos mayores.	Capacitación regular en primeros auxilios, protocolos de seguridad y emergencia.
	Recursos Humanos	Riesgos asociados con la falta de personal o capacitación insuficiente.	Programas de formación continua y estrategias de retención de empleados.
	Gestión Financiera	Riesgos por mala gestión financiera o falta de fondos.	Implementación de un sistema de gestión financiera robusto y diversificación de fuentes de

			financiamiento.
	Infraestructura	Riesgos debidos al deterioro de las instalaciones o equipos.	Mantenimiento preventivo regular y planificación a largo plazo para renovaciones.
<b>Externos</b>	Cambios Normativos	Riesgos asociados con cambios en la legislación o normativas.	Monitoreo constante de cambios legislativos y adaptación rápida a los nuevos requisitos.
	Desastres Naturales	Riesgos relacionados con fenómenos naturales (terremotos, inundaciones, etc.)	Planes de contingencia y evacuación, seguros adecuados.
	Cambios Demográficos	Riesgos vinculados a cambios en la población objetivo, como variaciones en la demografía de la ciudad.	Análisis de tendencias demográficas y ajustes en los servicios ofrecidos.

	Relaciones Comunitarias	Riesgos por conflictos o mala relación con la comunidad local.	Estrategias de participación comunitaria y programas de integración social.
	Impacto Ambiental	Riesgos derivados de un impacto ambiental negativo.	Implementación de prácticas sostenibles y monitoreo del impacto ambiental.

**Elaborado:** Autores

Esta matriz es un punto de partida para una gestión de riesgos más detallada y debe ser adaptada y actualizada regularmente según las circunstancias específicas y el entorno cambiante en el que opera el centro de acogida. Además, es fundamental que haya una comunicación efectiva y un compromiso de todos los niveles de la organización para gestionar estos riesgos de manera efectiva.

### ANÁLISIS CUALITATIVO Y CUANTITATIVO DE LOS RIESGOS

El análisis cuantitativo se enfoca en asignar valores numéricos a los riesgos para medir su probabilidad e impacto.

Probabilidad (P): Se mide en una escala, por ejemplo, de 1 a 5, donde 1 representa una probabilidad muy baja y 5 una probabilidad muy alta.

Impacto (I): Se mide en una escala similar, donde 1 es un impacto menor y 5 es un impacto crítico.

Puntuación de Riesgo (R): Se calcula multiplicando la Probabilidad por el Impacto ( $R = P \times I$ ) (ISO 31000; 2018).

**Tabla 26 Análisis Cualitativo y Cuantitativo de los Riesgos**

<b>Riesgo</b>	<b>Probabilidad (1-5)</b>	<b>Impacto (1-5)</b>	<b>Puntuación de Riesgo (1- 25)</b>
<b>Salud y Seguridad</b>	4	5	20
<b>Recursos Humanos</b>	3	4	12
<b>Gestión Financiera</b>	2	5	10
<b>Cambios Normativos</b>	3	4	12
<b>Desastres Naturales</b>	2	5	10
<b>Cambios Demográficos</b>	3	3	9
<b>Relaciones Comunitarias</b>	2	3	6
<b>Impacto Ambiental</b>	3	4	12

**Elaborado:** Autores

#### Análisis Cualitativo

El análisis cualitativo examina las características y el contexto de cada riesgo.

**Salud y Seguridad:** Riesgo alto debido a la vulnerabilidad de los adultos mayores. Requiere atención constante y protocolos de emergencia.

**Recursos Humanos:** Riesgo medio, relacionado con la calidad y disponibilidad del personal. Fundamental para la operación diaria del centro.

**Gestión Financiera:** Riesgo medio a alto. Una mala gestión puede comprometer la sostenibilidad del centro.

**Cambios Normativos:** Riesgo medio. Los cambios en las regulaciones pueden requerir ajustes en las operaciones.

**Desastres Naturales:** Riesgo medio a alto. Depende de la ubicación geográfica y las medidas de preparación.



**Cambios Demográficos:** Riesgo medio. Afecta la demanda de servicios y la planificación a largo plazo.

**Relaciones Comunitarias:** Riesgo bajo a medio. Importante para la integración y aceptación del centro en la comunidad.

**Impacto Ambiental:** Riesgo medio. Importante para la sostenibilidad y la imagen pública del centro.

Este análisis proporciona una base para desarrollar estrategias de gestión de riesgos, permitiendo al centro de acogida priorizar y abordar de manera efectiva los riesgos según su severidad y relevancia. Es importante recalcar que estos valores son ejemplificativos y deben ser ajustados a las circunstancias específicas del centro en Zamora.

### **ACCIONES DE MITIGACIÓN, SUPERVISIÓN Y CONTROL DE LOS RIESGOS**

Para el centro de acogida de adultos mayores en la ciudad de Zamora, es crucial establecer un conjunto de acciones de mitigación, supervisión y control para los riesgos identificados. A continuación, se presenta un análisis de estas acciones para cada riesgo clave:

#### **Salud y Seguridad**

**Mitigación:** Implementar protocolos de seguridad e higiene rigurosos. Realizar capacitaciones periódicas en primeros auxilios y respuesta a emergencias para todo el personal.

**Supervisión y Control:** Establecer un sistema de monitoreo y reporte de incidentes. Realizar revisiones periódicas de los protocolos y su efectividad.

#### **Recursos Humanos**

**Mitigación:** Desarrollar un programa de retención de personal y ofrecer capacitación continua para mejorar las habilidades y el compromiso del equipo.

**Supervisión y Control:** Monitoreo constante del clima laboral y la satisfacción del personal. Evaluaciones de desempeño regulares.

#### **Gestión Financiera**

**Mitigación:** Implementar una gestión financiera sólida con auditorías regulares. Diversificar fuentes de financiamiento y buscar subvenciones o donaciones.

**Supervisión y Control:** Revisión trimestral de los estados financieros y presupuestos. Supervisión constante de los gastos e ingresos.

### **Cambios Normativos**

**Mitigación:** Mantenerse actualizado con las legislaciones y regulaciones relevantes. Consultar regularmente con asesores legales especializados.

**Supervisión y Control:** Revisión periódica de las políticas y procedimientos del centro para asegurar su conformidad con las regulaciones vigentes.

### **Desastres Naturales**

**Mitigación:** Desarrollar un plan de respuesta a emergencias y evacuación. Realizar simulacros de desastres naturales regularmente.

**Supervisión y Control:** Inspecciones periódicas de la infraestructura y equipamiento de seguridad del centro. Mantenimiento constante de las rutas de evacuación.

### **Cambios Demográficos**

**Mitigación:** Realizar estudios demográficos periódicos para entender las tendencias de la población objetivo. Ajustar los servicios según las necesidades cambiantes.

**Supervisión y Control:** Análisis anual de las tendencias demográficas y su impacto en la demanda de servicios.

### **Relaciones Comunitarias**

**Mitigación:** Establecer programas de involucramiento comunitario y colaborar con otras organizaciones locales. Mantener una comunicación abierta y transparente con la comunidad.

**Supervisión y Control:** Evaluaciones periódicas del impacto de las actividades comunitarias. Recoger feedback de los miembros de la comunidad.

### **Impacto Ambiental**

Mitigación: Implementar prácticas de sostenibilidad ambiental, como reciclaje y uso eficiente de recursos. Considerar la adopción de energías renovables.

Supervisión y Control: Auditorías ambientales regulares y seguimiento del consumo de recursos.

Cada acción debe revisarse y ajustarse periódicamente para asegurar su efectividad y relevancia ante los riesgos cambiantes y el entorno operativo del centro de acogida de adultos mayores en Zamora.

## 10. CONCLUSIONES

Como conclusión general, luego de esta desafiante investigación, se puede concluir que en la ciudad de Zamora capital de la provincia de Zamora Chinchipe es evidente la necesidad insatisfecha en toda la región debido a la ausencia de propuestas de servicio como la que se presenta en este proyecto. Esta realidad evidencia una gran oportunidad de emprendimiento para la implementación de un centro de acogida de día para el adulto mayor.

A nivel mundial como en el Ecuador el aumento de la esperanza de vida es una realidad.

Según proyecciones del INEC, la provincia de Zamora Chinchipe presenta un crecimiento anual del 2,9 % de la población de adultos mayores, lo que representa que la demanda aumentará con el tiempo.

El valor total del proyecto es de \$213.442, por lo que se requiere de financiamiento del 30% ya que el capital propio es de \$150000.

El proyecto iniciará con el 72% de su capacidad de funcionamiento, analizando los ingresos y la proyección de crecimiento anual para el año 1 el proyecto generará más ingresos que egresos.

El capital de trabajo necesario para el funcionamiento del centro de acogida del adulto mayor es de \$ 66.240 para 6 meses.

El plan de negocio propuesto en este proyecto es económicamente viable ya que supera el 14% de la tasa de retorno interno (TIR).

## 11. BIBLIOGRAFÍA

- CEPAL (Comisión Económica para América Latina). (diciembre de 2001). Envejecimiento y vejez en América latina y el Caribe. Obtenido de [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/7155/S01121062\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/7155/S01121062_es.pdf).
- INEC. (Censo 2010). Fascículo provincial de Zamora Chinchipe. Obtenido de <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manu-lateral/Resultados>[https://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manu-lateral/Resultados-provinciales/zamora\\_chinchipe.pdf](https://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manu-lateral/Resultados-provinciales/zamora_chinchipe.pdf)
- INEC. (Proyecciones 2020) Proyecciones poblacionales de edad por provincia 2010-2020. Obtenido de <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/proyecciones-poblacionales/>
- MIES (junio 2019) Normas técnicas para la implementación y prestación de servicios de atención y cuidado para personas adultas mayores. Obtenido de <https://www.inclusion.gob.ec/wp-content/uploads/2019/07/LIBRO-NORMAS>[https://www.inclusion.gob.ec/wp-content/uploads/2019/07/LIBRO-NORMAS-TECNICAS-final\\_cOM.pdf](https://www.inclusion.gob.ec/wp-content/uploads/2019/07/LIBRO-NORMAS-TECNICAS-final_cOM.pdf)
- MIES (junio 2019) Anexos norma técnica para centros diurnos. Obtenido de <https://www.inclusion.gob.ec/anexos-norma-tecnica-para-centros-diurnos/>
- MSP (Año 2020) Protocolo para el manejo de personas adultas mayores en el contexto de la emergencia por Covid-19 en los centros gerontológicos, residenciales públicos y privados. Obtenido de [https://www.salud.gob.ec/wp-content/uploads/2020/06/Actualizacion\\_Protocolo\\_Mesa\\_tecnica\\_Adulto\\_Mayor](https://www.salud.gob.ec/wp-content/uploads/2020/06/Actualizacion_Protocolo_Mesa_tecnica_Adulto_Mayor)[https://www.salud.gob.ec/wp-content/uploads/2020/06/Actualizacion\\_Protocolo\\_Mesa\\_tecnica\\_Adulto\\_Mayor.-final.pdf](https://www.salud.gob.ec/wp-content/uploads/2020/06/Actualizacion_Protocolo_Mesa_tecnica_Adulto_Mayor.-final.pdf)
- Constitución de la República del Ecuador (última modificación 25 de enero de 2021) obtenido de [Constitucion-de-la-Republica-del-Ecuador\\_act\\_ene-2021.pdf](https://www.defensa.gob.ec/Constitucion-de-la-Republica-del-Ecuador_act_ene-2021.pdf) ([defensa.gob.ec](https://www.defensa.gob.ec))
- Tasas de interés BanEcuador (última modificación 13 de noviembre de 2023) obtenido de <https://www.banecuador.fin.ec/informacion-general/tasas-de-interes/>



### 13.2. ANEXO II

Imagen del sector donde se construirá el Centro de Acogida del Día del Adulto Mayor en Zamora.

“Implementación de un centro de acogida de día del adulto mayor en la ciudad de Zamora”



### 13.3. ANEXO III

#### FORMATO DE LA ENCUESTA

##### Edad

\_\_\_\_ Menos de 65 años

\_\_\_\_ 65 a 69 años

\_\_\_\_ 70 a 74 años

\_\_\_\_ 75 a 79 años

\_\_\_\_ 80 a 84 años

\_\_\_\_ 85 años en adelante

##### Género

\_\_\_\_ Femenino

\_\_\_\_ Masculino

\_\_\_\_ Prefiero no decirlo

##### Estado Civil

\_\_\_\_ Soltero/a \_\_\_\_ Casado/a

\_\_\_\_ Divorciado/a

\_\_\_\_ Viudo/a

\_\_\_\_ Unión libre

Nivel estudio \_\_\_\_ Primaria

\_\_\_\_ Secundaria

\_\_\_\_ Tercer Nivel

\_\_\_\_ Cuarto Nivel

\_\_\_\_ Otros

##### Sector donde reside

\_\_\_\_ Zamora



\_\_\_ El Limón

\_\_\_ Timbara

\_\_\_ Cumbaratza

\_\_\_ Tunanza

\_\_\_ Martín Ujukam

\_\_\_ Otros

¿Tiene usted un familiar que requiere o podría requerir los servicios de un centro integral del adulto mayor?

\_\_\_ Si

\_\_\_ No

\_\_\_ Tal vez

¿Estaría dispuesto en un futuro a asistir a un club exclusivo para el adulto mayor con una cuota mensual de pago?

\_\_\_ Si

\_\_\_ No

\_\_\_ Tal vez

¿Con quién vive usted?

\_\_\_ Esposo/a o compañero/a

\_\_\_ Hija/o

\_\_\_ Esposo/a e hijos

\_\_\_ Familiar o familiares

\_\_\_ Amigo

\_\_\_ Enfermera/o

\_\_\_ Otros

¿Cuál es la fuente de su ingreso?

\_\_\_ Empleo

\_\_\_ Pensión Jubilar

\_\_\_ Dependencia familiar

\_\_\_ Negocio Propio

\_\_\_ No tiene ingresos

\_\_\_ Otros

¿Qué tipo de actividades le gustaría realizar?

\_\_\_ Actividades físicas

\_\_\_ Manualidades

\_\_\_ Yoga

\_\_\_ Actividades de arte

\_\_\_ Actividades lúdicas

\_\_\_ Actividades culturales

\_\_\_ Actividades recreativas

\_\_\_ Conocer personas de su misma edad

\_\_\_ Conocer nuevos lugares

\_\_\_ Clases de cocina

\_\_\_ Club de lectura

\_\_\_ Bailo terapia y discoteca

\_\_\_ Cine

¿En qué lugar le gustaría realizar las actividades?

\_\_\_ Casa de amigos

\_\_\_ En su casa

\_\_\_ En parques

\_\_\_ Centros gerontológicos

\_\_\_ Otros

¿Para acceder a un centro gerontológico, donde encuentre las actividades descritas anteriormente usted pagaría alguna cuota?

\_\_\_ Si

\_\_\_ No

\_\_\_ Tal vez

¿Qué características considera importante en un centro gerontológico?

\_\_\_ Precio

\_\_\_ Instalaciones cómodas

\_\_\_ Ambiente social

\_\_\_ Variedad de actividades

\_\_\_ Flexibilidad de horarios

\_\_\_ Seguridad

\_\_\_ Transporte

¿En caso de asistir a un centro recreacional de día para adultos mayores con qué frecuencia a la semana usted asistiría a este lugar?

\_\_\_ 1 vez

\_\_\_ 2 veces

\_\_\_ 3 veces

\_\_\_ 4 veces

\_\_\_ 5 veces

¿Cuántas horas permanecería en este lugar durante el día?

\_\_\_ 1 a 2 hora

\_\_\_ 3 a 4 horas

\_\_\_ 5 a 6 horas

\_\_\_ 7 a 8 horas

¿En qué horario asistiría?

\_\_\_ 8:00 a 12:00

\_\_\_ 14: 00 a 18:00

\_\_\_ 16: 00 a 20: 00

\_\_\_ Todo el día

¿Cuántos días a la semana asistiría a este centro recreacional?

\_\_\_ Lunes, miércoles y viernes

\_\_\_ Martes y jueves

\_\_\_ Todos los días

¿Qué servicio de alimentación le gustaría que posea el centro?

\_\_\_ Refrigerios

\_\_\_ Almuerzos

\_\_\_ Cafetería por consumo

\_\_\_ Dietas especiales

\_\_\_ Otro

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un servicio como este? Los precios a continuación son en base a otros centros similares.

\_\_\_ 12 dólares diarios

\_\_\_ 15 dólares diarios

\_\_\_ 20 dólares diarios

\_\_\_ 25 dólares diarios

\_\_\_ menos de 200 mensuales

\_\_\_ De 200 a 300 dólares mensuales

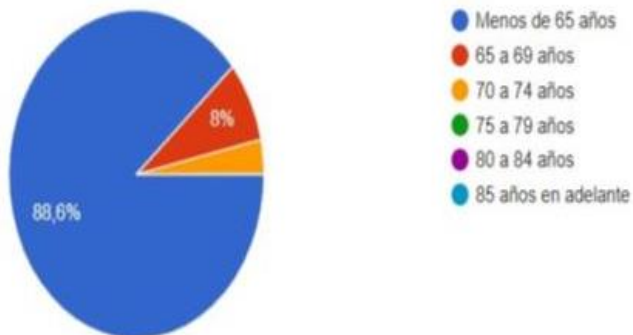
\_\_\_ De 301 a 400 dólares mensuales

\_\_\_ Más de 400 dólares mensuales

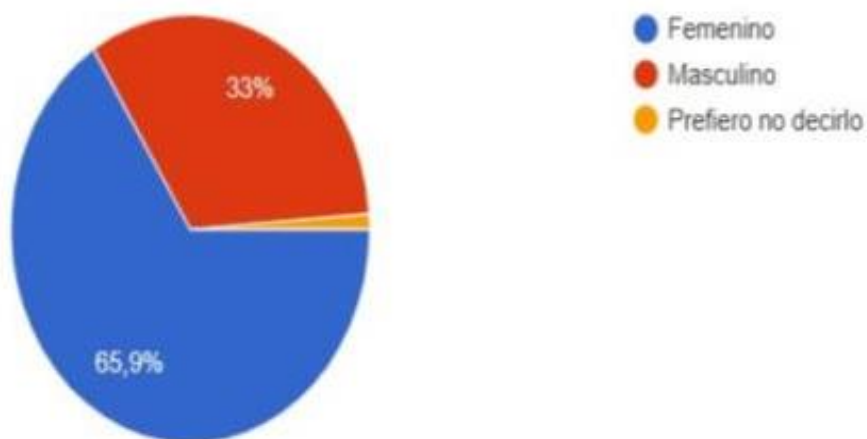
### 13.4. Anexo IV

#### RESULTADOS DE LA ENCUESTA

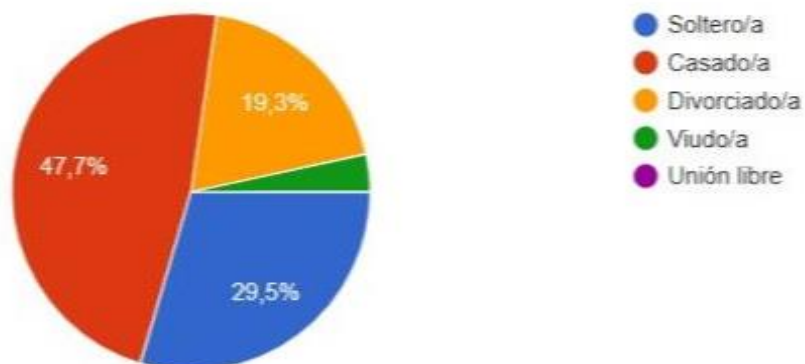
##### Edad



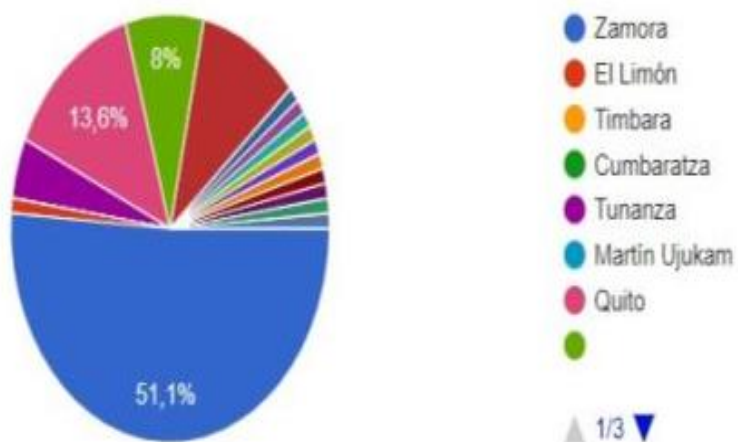
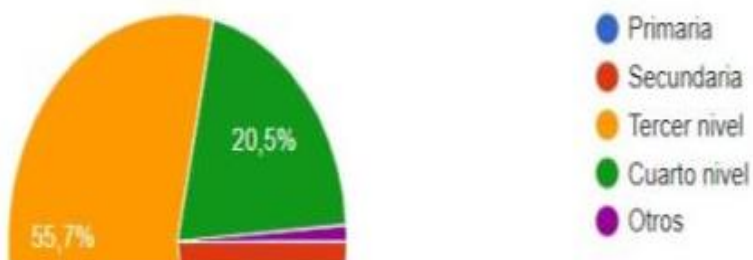
##### Género



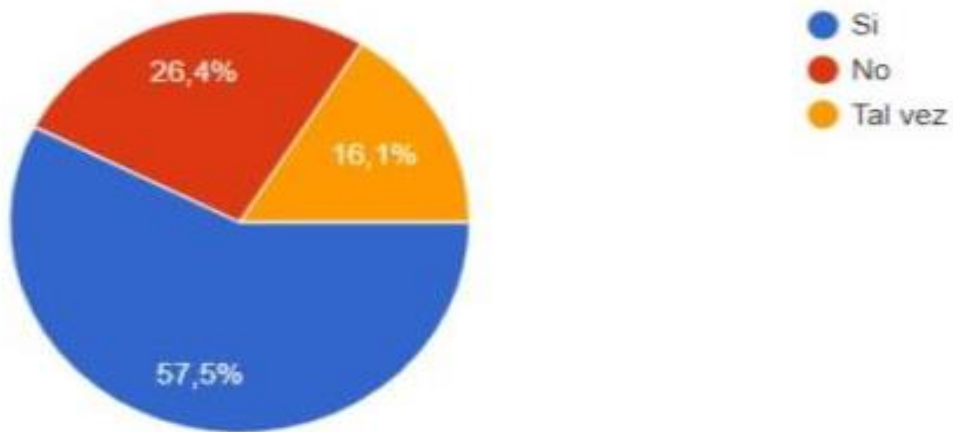
Estado Civil



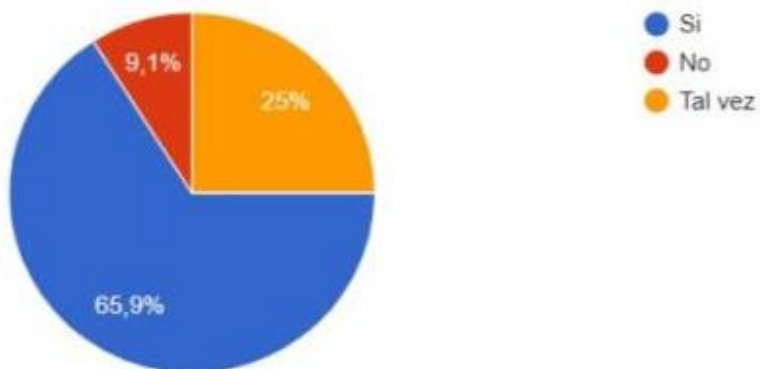
Nivel de estudio



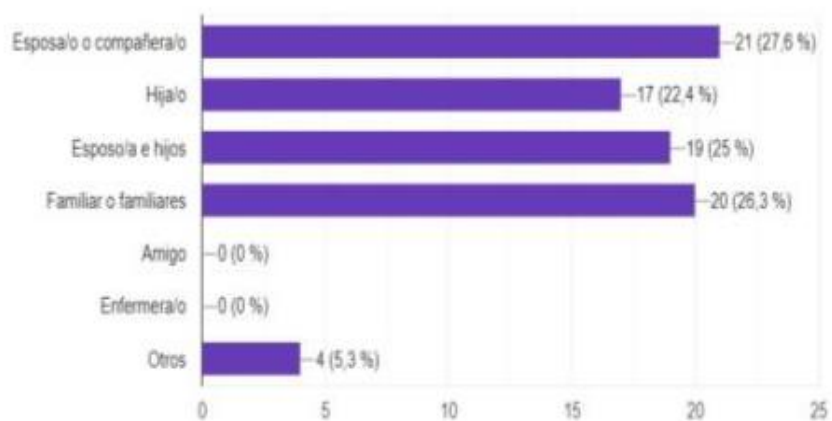
¿Tiene usted un familiar que requiere o podría requerir los servicios de un centro integral del adulto mayor?



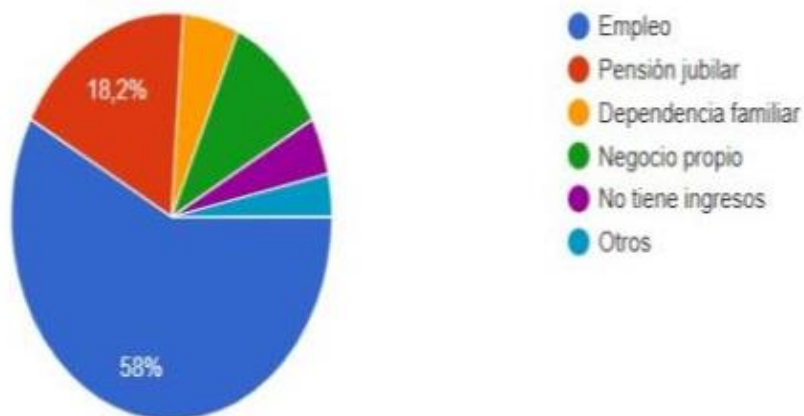
¿Estaría dispuesto en un futuro a asistir a un club exclusivo para el adulto mayor con una cuota mensual de pago?



¿Con quién vive usted?

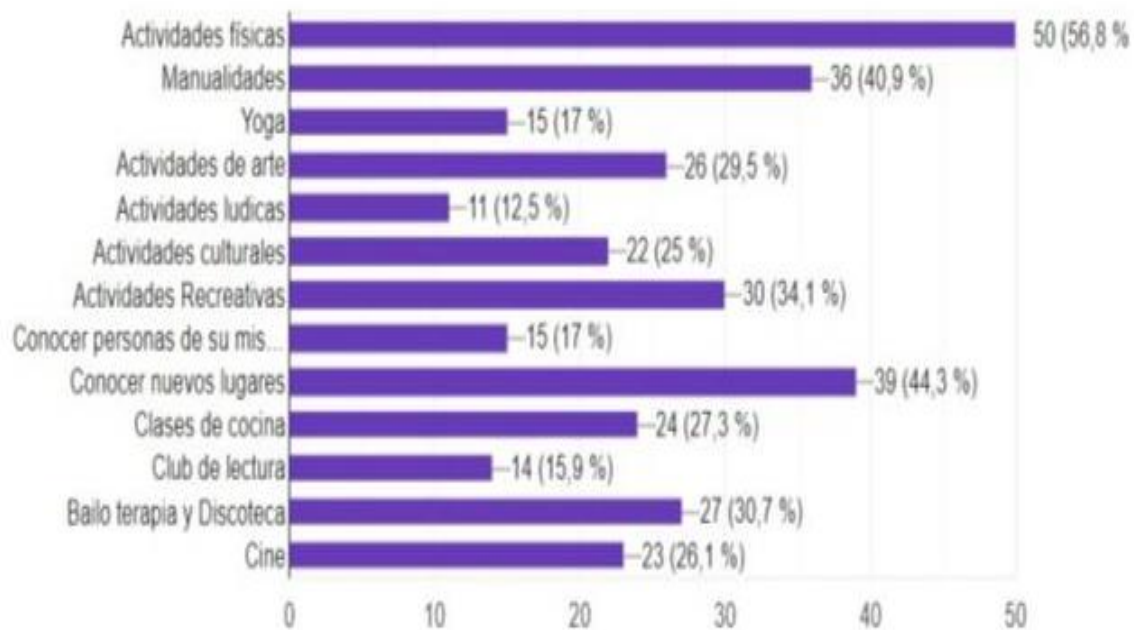


¿Cuál es la fuente de su ingreso?

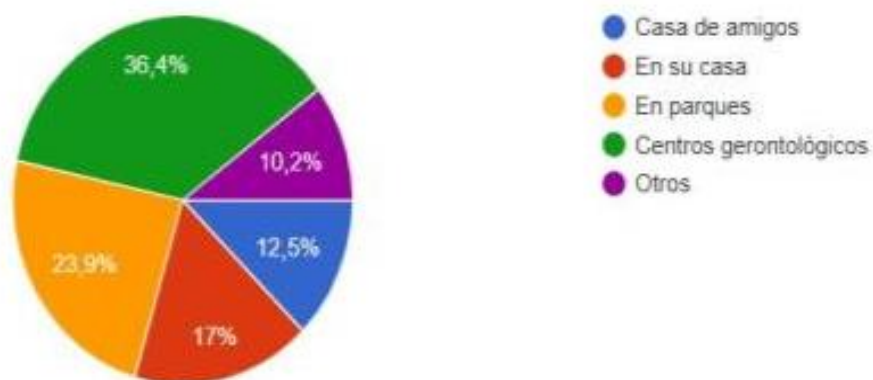




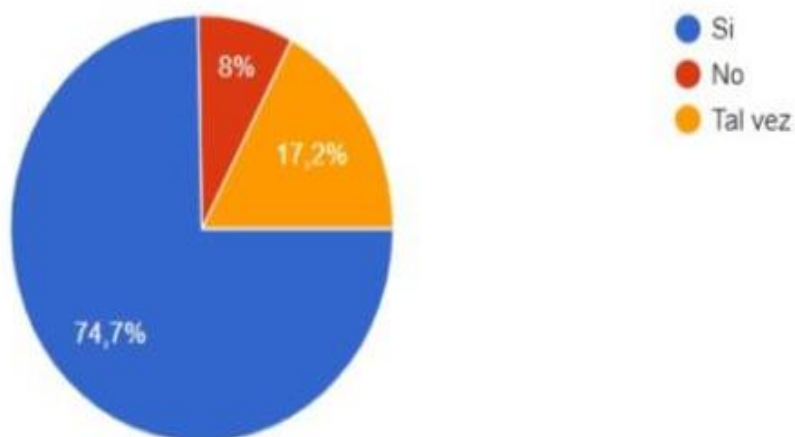
¿Qué tipo de actividades le gustaría realizar?



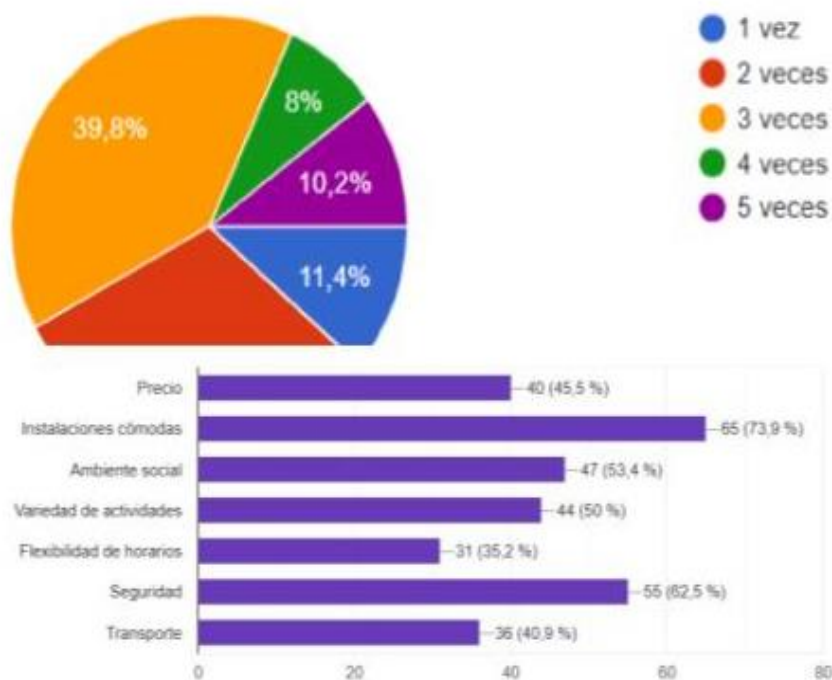
¿En qué lugar le gustaría realizar las actividades?



¿Para acceder a un centro gerontológico, donde encuentre las actividades descritas anteriormente usted pagaría alguna cuota?

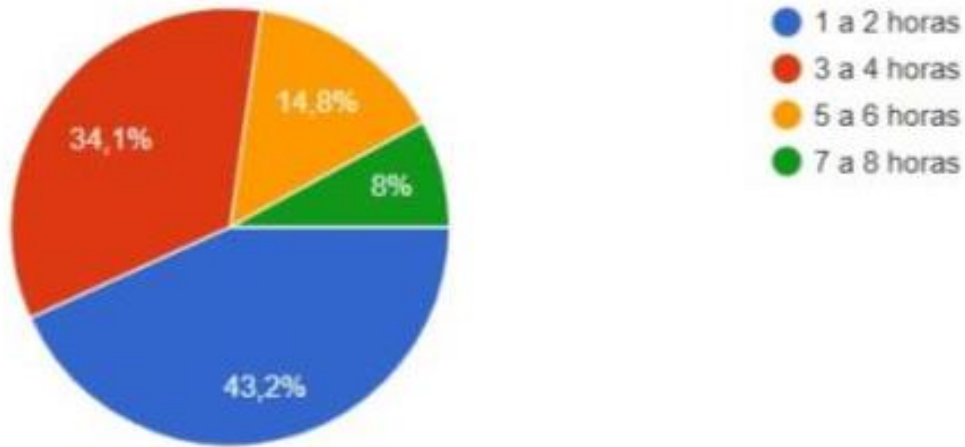


¿Qué características considera importante en un centro gerontológico?

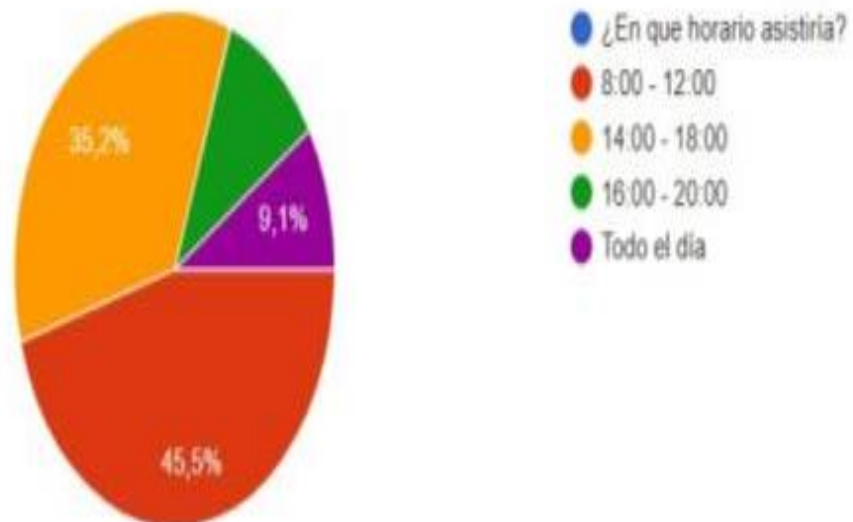




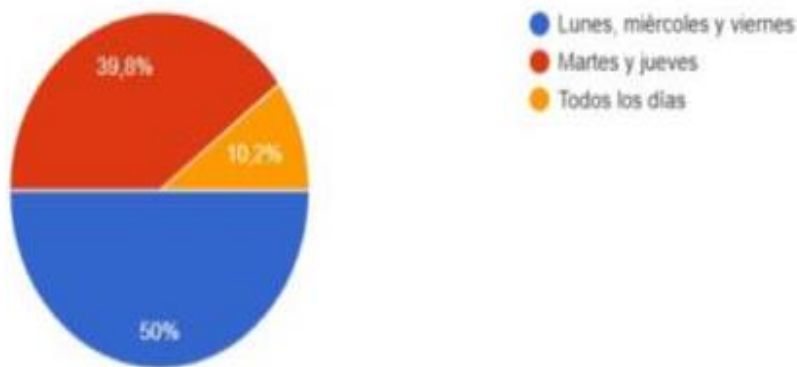
¿En caso de asistir a un centro recreacional de día para adultos mayores con qué frecuencia a la semana usted asistiría a este lugar? ¿Cuántas horas permanecería en este lugar durante el día?



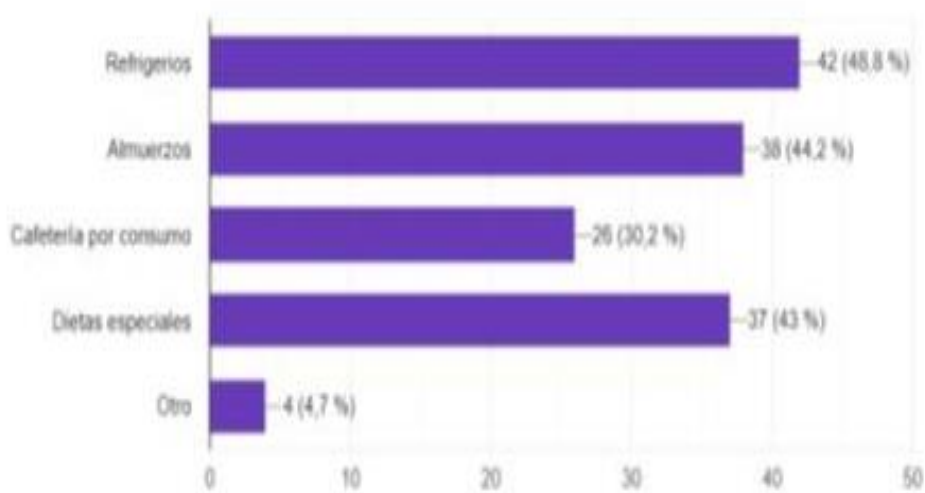
¿En qué horario asistiría?



¿Cuántos días a la semana asistiría a este centro recreacional?



¿Qué servicio de alimentación le gustaría que posea el centro?



¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un servicio como este? Los precios a continuación son en base a otros centros similares.

