



**ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL
ESCUELA DE POSTGRADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
MAESTRIA EN GERENCIA HOSPITALARIA**

**TESIS DE GRADO PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:
MAGISTER EN GERENCIA HOSPITALARIA**

**ALOJAMIENTO PARA ACOMPAÑANTES DE PACIENTES DE ESCASOS
RECURSOS INTERNADOS EN LOS HOSPITALES Y CLÍNICAS DE LA CIUDAD
DE GUAYAQUIL**

AUTORES:

Juan E. Macías Mendoza.

Bolívar A. Guastay Carrión.

Mirian L. Buenaventura Vera.

DIRECTOR:

Andrea Gabriela Samaniego Díaz

MBA

Guayaquil – Ecuador

Junio 2015

DEDICATORIA

Dedico esta tesis de manera especial a mi amada esposa Diana por su compañía y su ayuda incondicional en la ejecución de la misma, y por estar ahí en todo momento de mi vida, a mis hijas Dana, Darla y Dasha quienes han sido mi mayor motivación para nunca rendirme en los estudios y poder llegar a ser un ejemplo para ellas, a Letty, mi suegra a quien quiero, considero y respeto por que ha sabido ganarse ese lugar especial que solo lo ocupa una madre.

A mis hermanos, compañeros y demás familia en general por el apoyo que siempre me brindaron día a día en el transcurso de cada año de esta loable carrera.

Juan Macías M.

Dedico esta tesis a mi familia y a todo aquellos que de una u otra forma me brindaron su apoyo en cada momento en este camino arduo pero alentador y poder culminar con satisfacción esta etapa de mi vida

Bolívar Guastay C.

A mi hijo Gabriel Elías, por ser impulso, inspiración y pilar principal para la culminación de ésta maestría.

Mirian Buenaventura V.

AGRADECIMIENTO

En primera instancia agradezco a mis padres que me dieron la existencia; y en ella la capacidad por superarme y desear lo mejor en cada paso por este camino difícil y arduo de la vida. Gracias por vivir en mi mente y mi corazón, desde donde me han ayudado a construir y a forjar la persona que ahora soy.

A DIOS por darme siempre ese aliento de vida, y quitarme los obstáculos para seguir adelante y alcanzar la meta.

A la ESPAE por haberme aceptado ser parte de ella y abierto las puertas de su seno científico para poder estudiar mi carrera.

A mis formadores, a mi tutora Ing. Andrea Samaniego; personas de gran sabiduría quienes se han esforzado por ayudarme a llegar al punto en el que me encuentro.

Sencillo no ha sido el proceso, pero gracias a las ganas de transmitirme sus conocimientos y dedicación que los ha regido, he logrado importantes objetivos como culminar el desarrollo de mi tesis con éxito y obtener una afable titulación profesional.

Juan Macías M.

Gracias Dios bendito por tu infinita bondad por mirar a este tu hijo en cada momento difícil y darle la sabiduría necesaria para cumplir esta meta propuesta.

Gracias Amayra por estar ahí, a tu manera.

Gracias a la ESPAE y cada uno de sus maestros, en especial Mg. A. Samaniego por su esfuerzo en guiarnos en culminar nuestra tesis.

Bolívar Guastay C.

A Dios por permitirme llegar a este momento especial en mi vida.

A mi familia por su paciencia, perseverancia y apoyo constante e incondicional para el logro de éste objetivo.

Mirian Buenaventura V.

INDICE

DEDICATORIA.....	1
AGRADECIMIENTO	2
RESUMEN EJECUTIVO	6
INTRODUCCION.....	8
1.- DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO.	11
1.1.- PROBLEMA QUE RESUELVE.	12
1.2.- MISIÓN.....	14
1.3.- VISIÓN.	14
1.4.- VALORES.	15
2.-ANÁLISIS DE MERCADO.	16
2.1.- OBJETIVOS DEL ANALISISDEL MERCADO.....	16
2.1.1.- OBJETIVO GENERAL	16
2.1.2.- OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	16
2.1.3.- POBLACIÓN OBJETIVO.....	17
2.2.- SITUACIÓN DEL SECTOR.	17
2.3.- MERCADO POTENCIAL.....	19
2.4.- MERCADO OBJETIVO.....	19
2.6.1.- PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS COMPRADORES O CLIENTES. ...	22
2.6.2.- PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES O VENDEDORES.	23
2.6.3.- AMENAZA DE NUEVOS COMPETIDORES ENTRANTES.	23
2.6.4.- AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS.....	24
2.6.5.- RIVALIDAD ENTRE LOS COMPETIDORES.....	25
2.6.6.- ANÁLISIS F.O.D.A.....	26
2.7.- INVESTIGACION DE MERCADO	29
2.7.2.- INSTRUMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN	30
2.7.3.- ENCUESTA.....	30

2.7.4.- ANALISIS DESCRIPTIVO.....	31
2.8.- PLAN DE MERCADO.....	36
2.8.1. PRECIO.....	36
2.8.2.- PRODUCTO (SERVICIO).....	37
2.8.3. PROMOCIÓN.....	38
2.8.4.- PLAZA.....	42
2.8.5.- POLÍTICAS DE SERVICIO.....	42
3.- ANÁLISIS TÉCNICO.....	43
3.1.- LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.....	43
3.2.- CARACTERÍSTICAS.....	44
3.2.1.- CONDICIÓN DE LA ESTRUCTURA ARQUITECTÓNICA.....	44
3.2.2.- SERVICIOS GENERALES.....	45
3.2.3.- SERVICIOS DE ATENCIÓN.....	45
3.2.4.- SERVICIO DE ALIMENTOS Y BEBIDAS.....	46
3.3.- REQUISITOS DE ARQUITECTURA.....	46
3.3.1.- DISTRIBUCIÓN DE ÁREAS.....	47
4.- ANÁLISIS ADMINISTRATIVO.....	50
5.- ANÁLISIS LEGAL.....	51
5.1.- REQUERIMIENTOS LEGALES.....	52
5.1.1.- DOCUMENTACIÓN NECESARIA PARA PUESTA EN MARCHA.....	52
5.1.2.- REQUISITOS PARA EL PERMISO SANITARIO.....	53
5.1.3.- REQUISITO PARA OBTENER EL NÚMERO PATRONAL DEL IESS:	53
5.1.4.- REQUISITO PARA LA OBTENCIÓN DEL FORMULARIO DE CATEGORIZACIÓN.....	54
5.1.5.- REQUISITO PARA LA OBTENCIÓN DE AUTORIZACIÓN DE LOS BOMBEROS.....	54
5.1.6.- REQUISITO PARA LA OBTENCIÓN DEL USO DE SUELO.....	55
5.1.7.- REQUISITO PARA LA OBTENCIÓN DEL PERMISO DE FUNCIONAMIENTO.....	56
6.- ANÁLISIS SOCIAL.....	58

6.1.- IMPACTO SOCIAL DEL PROYECTO.	58
7.- ANÁLISIS FINANCIERO Y ECONÓMICO.	60
8.- CONCLUSIONES.	69
9.- RECOMENDACIONES.-.....	70
10.- FUENTES DE INFORMACIÓN.....	71
11.- ANEXOS.....	72
ANEXO 1. EGRESO HOSPITALARIO POR AÑO EN EL ECUADOR.....	72
ANEXO 2. CUESTIONARIO.....	73
ANEXO 3. COMPOSICION DE LA MUESTRA.....	74
ANEXO 4. PRESUPUESTO DE GASTOS DE INVERSION.....	76
ANEXO 5. PRESUPUESTO DE INVERSION Y DONACION.....	77
.....	78
ANEXO 6. PRESUPUESTO DE COSTO DE SERVICIOS	79
ANEXO 7. PRESUPUESTO DE GASTO ADMINISTRATIVO	80
ANEXO 8. PRESUPUESTO DE GASTO DE MARKETING.....	81
ANEXO 9. ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRADOS PROYECTADOS	82
ANEXO 10. FLUJO DE CAJA PROYECTADO	83
ANEXO 11. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADO	84
ANEXO 12 REGLAMENTO INTERNO PARA INGRESAR AL ALOJAMIENTO..	85
DEBERES DEL ALBERGADO.	86
DERECHOS DE ALBERGADOS.....	86

RESUMEN EJECUTIVO

El alojamiento para acompañantes de pacientes de escasos recursos internados en los hospitales y clínicas de la ciudad de Guayaquil, está localizado estratégicamente en el sector norte de la ciudad de Guayaquil, concretamente en la ciudadela Urdesa Central, con el fin de viabilizar el traslado a los diferentes hospitales y clínicas que brindan servicio en la ciudad en un terreno de 949 m² y que representa una gran inversión de \$ 336.200.

El alojamiento cuenta con una infraestructura que brinda confort, seguridad y recreación a los acompañantes, conformado por espacios confortables que se distribuyen en módulos independientes e interconectados, las habitaciones son flexibles en su tamaño y distribución con el fin de brindar un buen servicio, optimizando el espacio y por ende los costos de operación, posee baterías sanitarias, cocina, comedor, lavandería, y departamento de primeros auxilios.

Es importante recalcar que el alojamiento en mención es una institución sin fines de lucro, y por lo tanto el presupuesto mensual y por ende el anual se sustentará por autogestión realizando actividades como bingo, maratón, campañas donativas con la colaboración de un dólar semanal, venta de snacks y bebidas saludables, y por una donación fija solicitada a varias empresas con responsabilidad social acantonadas en la ciudad de Guayaquil.

El grupo responsable de éste proyecto son profesionales de la salud, quienes confirmaron que la tendencia de la población objetivo es acudir a Guayaquil por servicios especializados de salud, y conscientes de esta migración interna, vieron la oportunidad de ofrecer un servicio que contribuya al bienestar de este segmento de la población y que además es pionero en el país desde la óptica que lo establece la institución.

Este proyecto no tiene fines comerciales, su tasa interna de retorno (TIR) se sitúa en un 17,85%, lo cual en el proyecto de inversiones para la actividad comercial se considera baja, el valor actual neto (VAN) ronda los \$55.937 lo cual quiere decir que el proyecto en términos de valores presentes retornaría la cantidad inicial invertida más el monto mencionado. Para este cálculo se ha utilizado una Tasa de Descuento Activa Hipotecaria (Kd) del 11,30%

El periodo de recuperación se sitúa en 4,47 años (4 años y 6 meses aproximadamente) debido a que los flujos de caja acumulados se muestran de manera negativa causado por la inversión inicial y los pequeños flujos netos de cada año. Cabe recalcar que las depreciaciones se han sumado respectivamente en cada año ya que no representan un egreso de efectivos y valores residuales de los activos, se han considerado como valores recuperables al final del periodo 5.

INTRODUCCION.

Guayaquil es considerada la segunda ciudad más importante del Ecuador, cuenta con centros médicos de calidad y especialidad, siendo un punto de referencia para el traslado de pacientes de otras regiones del país que acuden a Guayaquil para el tratamiento de sus patologías, en su gran mayoría derivados desde el Sistema Público de Salud. Por este motivo, en muchos casos sus familiares, no cuentan con recursos económicos suficientes para sostener la estadía en ésta ciudad mientras acompañan a su familiar hospitalizado.

Esta situación significa para los familiares, mantenerse en la ciudad por varios días en condiciones irregulares de descanso, alimentación, aseo y privacidad; surge por lo tanto la necesidad de abordar los problemas de los familiares de paciente derivados de otras regiones que no cuentan con un alojamiento durante la estadía hospitalaria de su familiar.

El objetivo de este proyecto es la creación de un alojamiento seguro de descanso placentero, para satisfacer las necesidades de los familiares de los pacientes foráneos. El propósito es ofrecer un servicio de alojamiento adecuado con un enfoque humanístico y solidario y así contribuir positivamente en la espera de la recuperación de la patología de su familiar hospitalizado, evitando que el ambiente intimidante, hostil, incertidumbre, dificultades financieras y desplazamientos geográficos afecten directamente en el bienestar del familiar del hospitalizado.

El proyecto beneficiará a los familiares de pacientes foráneos hospitalizados en los diversos centros médicos de la ciudad de Guayaquil, quienes no cuentan con los recursos económicos para pagar un servicio de hospedaje en un hotel.

El actual gobierno del Ecuador, ampara la nueva constitución la cual en su artículo 14 sección segunda en lo que refiere acerca de un ambiente sano, donde se indica que se

reconoce el derecho de una población a vivir en un ambiente sano y ecológicamente equilibrado, que garantice la sostenibilidad y “Buen Vivir”, Sumak Kawsay.

El alojamiento está ubicado estratégicamente al norte de la ciudad de Guayaquil (Urdesa Central) con el fin de viabilizar el fácil traslado de los familiares a los diferentes hospitales y clínicas, construido en una infraestructura confortable y segura que cuenta con todos los servicios básicos tratando de cubrir sus necesidades elementales.

El servicio administrativo consta de dirección, contabilidad, sala multiuso, área de parqueo para veinte vehículos, área de mantenimiento, y todo lo que corresponde para la asistencia a nuestros clientes. Cabe destacar que también se contemplan diferentes espacios de esparcimiento pasivos al aire libre con luz y sombra, de elementos vegetales que permiten relajación, meditación, lectura y otros.

El objetivo de la empresa es brindar una opción diferente de hospedaje a los acompañantes de pacientes de otras ciudades fuera de Guayaquil, viabilizar y aportar en la recuperación de estos pacientes, mitigando su esfuerzo con un mejor ambiente para su estadía temporal.

El precio establecido es igual al de los albergues que se encuentran en los alrededores del Hospital de SOLCA y Roberto Gilbert Elizalde, que resuelven problemas de alojamiento para pacientes hospitalizados en dichas casas de salud y que su valor oscila desde cero hasta \$2,5 la noche, y cada servicio tiene un costo adicional por ej: la utilización de duchas, casilleros, etc.

El alojamiento tendrá la capacidad para 100 huéspedes. Durante el primer año, esperamos obtener una ocupación de aproximadamente el 80% y así seguir con una ocupación del 95% al llegar al 4to año.

El alojamiento para familiares de pacientes hospitalizados, es una opción ideal para personas mayores de 18 años que desean tener un lugar que satisfaga sus necesidades



básicas tanto físicas, psicológicas y espirituales durante el acompañamiento a la ciudad de Guayaquil de sus parientes que provienen de otras ciudades y que necesitan servicios de salud, de los cuales no disponen en su lugar de residencia.

1.- DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO.

Dada la alta y no atendida demanda de alojamiento para familiares de pacientes foráneos en la ciudad de Guayaquil, y escasez de albergues o instituciones que proporcionen alojamiento a bajo costo se creó el alojamiento para acompañantes de pacientes de escasos recursos internados en los hospitales y clínicas de la ciudad de Guayaquil, en un ámbito de mercado que según datos obtenidos del INEC y como proyección para el año 2014, hubieron 286.957 egresos hospitalarios¹, variable que es utilizada para definir el número de personas que han sido dadas de alta en los servicios de salud pública y privada en el Ecuador y de los cuales el 20,87% son de otras ciudades ajenas a Guayaquil, con un promedio de estadía hospitalaria de 4.34 días en los hospitales de la ciudad, lo que significa que al menos 59.888 acompañantes de familiares de pacientes necesitaron alojamiento por 4.34 días.

En el Ecuador la inversión para proyectos de construcción de albergues de bajo costo es escasamente atractiva, explotada y desarrollada por la empresa privada y por ende se tiene una reducida oferta en el mercado. Al ser Guayaquil una de las principales ciudades del Ecuador y referencia de atención médica de calidad y en especialidades acuden pacientes derivados de provincias en busca del tratamiento a sus patologías, es por ésta razón por la cual se crea el Alojamiento, para los familiares o acompañantes de pacientes de escasos recursos económicos hospitalizados en las diferentes unidades de salud de la ciudad de Guayaquil, que cubre las necesidades básicas, fisiológicas, psicológicas y espirituales del ser humano, con descanso digno y alimentación a bajo costo, haciendo un poco más llevadera su estadía en espera de la recuperación de su familiar.

Dentro de los servicios que brinda el alojamiento tenemos:

- 1 Cocina y comedor para 100 personas con disponibilidad de alimentos a un bajo costo.

¹Se define a los egresos hospitalarios como el número de alta médica por paciente.



- 1 Baño de uso colectivo para mujeres y otro para hombres con urinarios, inodoros y duchas múltiples con agua fría/caliente cada una.
- 50 Habitaciones multiuso dependiendo de la necesidad.
- Sala de ocio y reuniones con televisión, cable y reproductor de DVD con capacidad para 30 personas.
- Lavandería con 5 estaciones de lavado.
- 1 Oratorio con capacidad para 30 personas.
- Consultorio psicológico.
- Internet y telefonía convencional

Es importante recalcar que esta institución será sin fines de lucro, y por lo tanto el presupuesto mensual y por ende anual se verá sustentando en un porcentaje por autogestión con el cobro de un valor mínimo por el servicio prestado, venta de snacks y bebidas saludables y por otro lado, por una donación fija solicitada a varias empresas con responsabilidad social acantonadas en la ciudad de Guayaquil. Estos porcentajes serán determinados para un mejor entendimiento en el estudio financiero y económico.

El alojamiento brinda sus servicios de acuerdo a un reglamento interno el cual se puede observar en el Anexo 12.

1.1.- PROBLEMA QUE RESUELVE.

Al ser Guayaquil considerada una de las ciudades que en el sector salud cuenta con centros médicos especializados con tecnología de punta y de alta calidad, entre los que constan:

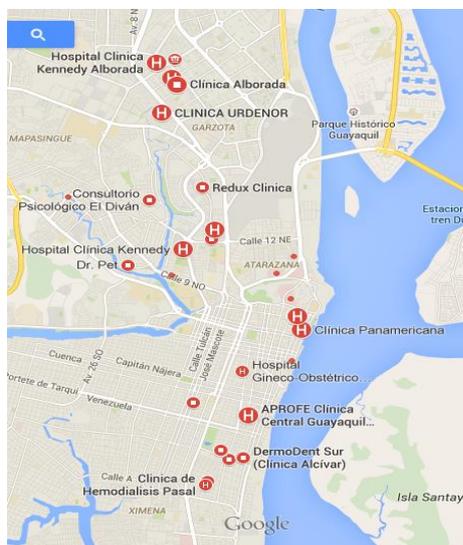
Dr. Abel Gilbert Pontón; Dr. Francisco de Icaza Bustamante; Hospital Neumológico Alfredo J. Valenzuela; Hospital de Infectología Dr. José Rodríguez Maridueña; Hospital Materno Infantil Matilde Hidalgo Procel; Hospital Luis Vernaza; Instituto de Neurociencias Lorenzo Ponce; Hospital Militar de Guayaquil; Hospital de la Policía;

Maternidad Enrique Sotomayor; Hospital Clínica Kennedy; Hospital clínica Alcívar; Hospital Omnihospital; Hospital clínica San Francisco, donde acuden pacientes y familiares derivados de otras ciudades y provincias a través de la Red Pública Integral de Salud (R-PIS) en busca de servicios médicos y hospitalarios para el estudio, manejo y alivio de sus patologías; generándose, por éste motivo la necesidad de la creación de un alojamiento de bajo costo y que cubra las necesidades básicas a los acompañantes y familiares de estos pacientes que en la mayoría de los casos no cuentan con un familiar, allegado o un amigo en la ciudad donde puedan pernoctar mientras dure la estadía hospitalaria de su familiar.

Hospitales de Guayaquil

- Hospital Universitario**
- Hospital San Francisco**
- Hospital Solca**
- Hospital Luis Vernaza**
- IESS**
- Hospital Alcivar**
- Hospital Leon Becerra**
- Hospital Dr Teodoro Maldona Carbo**





Clínicas de Guayaquil

Hospital Clínica Kennedy Alborada
Clinica Proaño
Clinica Alborada
Clinica Urdenor
Redux Clinica
Clinica Politzer
Hospital Clínica Kennedy
Hospital de Niños Dr. Roberto Gilbert E.
Clinica Guayaquil
Clinica Panamericana
Hospital Abel Gilbert Pontón
Hospital Gineco-Obstétrico Enrique C. Sotomayor
APROFE Clínica Central Guayaquil (Cirugías y Partos)
DermoDent Sur (Clínica Alcívar)

1.2.- MISIÓN.

Albergar a los acompañantes de los pacientes hospitalizados en los centros de salud de carácter públicos y privados de nuestra ciudad, quienes no cuentan con los recursos económicos suficientes para solventar sus necesidades primarias tales como: alojamiento, aseo personal, alimentación, buen trato, apoyo psicológico y espiritual, durante el tiempo que su pariente se encuentre hospitalizado, brindando un servicio de alojamiento a bajo costo en un ambiente digno, agradable y de bienestar.

1.3.- VISIÓN.

Ser un organismo rector y promotor de la asistencia social, consolidándose como albergue de gran calidad humana, que garantice descanso y servicio a los acompañantes de los pacientes hospitalizados en los centros de salud públicos y privados de la ciudad de Guayaquil, realizando esta labor con diligencia, profesionalismo y transparencia, brindando alojamiento, apoyo espiritual, psicológico, emocional y social.

1.4.- VALORES.

El alojamiento se caracterizara por brindar sus servicios bajo la premisa de los siguientes valores.

- Perseverancia para la implementación, puesta en marcha y operatividad del proyecto.
- Sinergia con todos los funcionarios de la institución para otorgar el servicio bajo lo propuesto y con estándares altos de gestión y de calidad.
- Honestidad en el actuar diario de sus colaboradores y gestión de la institución.
- Compromiso diario con la institución y los clientes.
- Empatía con el cliente, dado el conocimientos sobre sus carencias y necesidades, Orientación al cliente para satisfacer sus necesidades de la mejor manera posible.
- Trabajo en equipo en pro del trabajo diario y la satisfacción de los clientes.
- Integridad, cumpliendo con nuestros derechos y deberes con rectitud y honradez, realizando lo correcto con transparencia y profesionalismo a través de práctica éticas y morales.
- Liderazgo, en el trabajo colaborativo en la ciudad de Guayaquil.
- Solidaridad, trabajando con pasión y profesionalismo y compromiso para enaltecer la dignidad humana, con los familiares de pacientes foráneos.
- Sostenibilidad, atendiendo las necesidades de éste grupo en vulnerabilidad económica

2.-ANÁLISIS DE MERCADO.

Nuestro proyecto, por ser una entidad sin fines de lucro está encaminada a ofrecer el servicio de alojamiento a bajo costo a los familiares de pacientes foráneos, de escasos recursos económicos, y que se encuentren ingresados en los diferentes Hospitales-Clínicas Públicos y Privados de la ciudad de Guayaquil, a quienes se les brindará: hospedaje, alimentación, atención psicológica y espiritual durante el tiempo que se encuentre hospitalizado su familiar.

2.1.- OBJETIVOS DEL ANALISIS DEL MERCADO.

2.1.1.- OBJETIVO GENERAL.

El propósito de la investigación de mercado es encontrar o inferir los gustos, preferencias y necesidades de los acompañantes de pacientes que acuden a la ciudad de Guayaquil en busca de atención médica.

2.1.2.- OBJETIVOS ESPECIFICOS.

- Determinar un lugar adecuado donde debería estar ubicado el alojamiento.
- Ajustar a qué personas está dirigida esta prestación de servicios, por un tiempo determinado necesario para la recuperación de su familiar.
- Determinar los horarios de atención para los alimentos, entrada y salida del Albergue.
- Establecer los deberes y derechos que tendrá el huésped con el alojamiento y sus colaboradores.
- Determinar a qué personas está dirigida esta prestación de servicios, por un tiempo determinado necesario para la recuperación de su familiar.



- Mantener una estrecha colaboración entre los familiares de pacientes foráneos, comunidad y voluntarios del Alojamiento.
- Conocer los costos de los servicios que brindará este centro de alojamiento.
- Dar apoyo provisional a aquellos familiares de pacientes de escasos recursos económicos hospitalizados que fueron referidos en busca de tratamiento especializado.
- Promover el bienestar social para familiares de pacientes foráneos en vulnerabilidad económica y emocional, proporcionándoles atención integral con hospedaje, alimentación, apoyo psicológico y espiritual bajo criterios humanísticos.

2.1.3.- POBLACIÓN OBJETIVO.

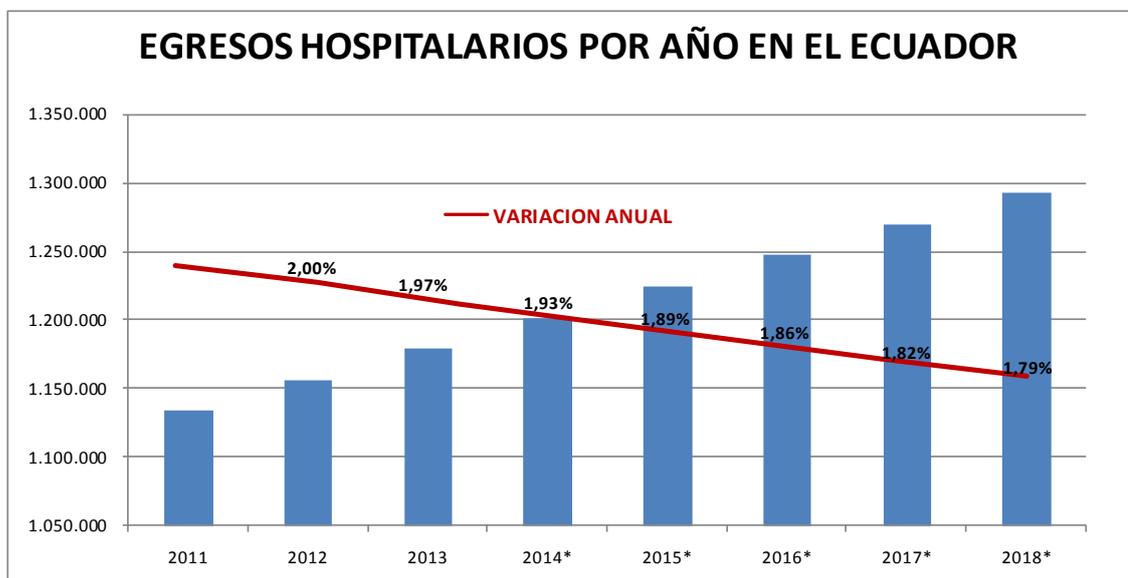
Perfil:

- Población foránea (fuera de la ciudad de Guayaquil, Durán,) que tengan un familiar ingresado en un hospital o clínica pública o privada de la ciudad de Guayaquil.
- Personas de escasos recursos económicos pero con un mínimo de disponibilidad a pagar de \$ 2,5 y que requieran ayuda espiritual y psicológica que brinda este centro de alojamiento.
- Que no cuenten con familiares o conocidos en la ciudad de Guayaquil.
- Sin distinción de edad, raza y género.

2.2.- SITUACIÓN DEL SECTOR.

Dado el incremento anual de la totalidad egresos hospitalarios en el Ecuador, (según fuentes del INEC), el 24,7 % pertenecen a los Hospitales y Clínicas Privadas de la ciudad de Guayaquil, de los cuales el 20,87% corresponden a pacientes de diversas provincias del Ecuador.

GRÁFICO 1



Fuente: Instituto de Estadísticas y Censos del Ecuador

* Datos Proyectados

Al realizar una proyección de egresos hospitalarios para los años 2014 al 2018, tomando como datos los años anteriores (2011 al 2013) se observa que aumento a razón del 1,89% en promedio anualmente. (Ver tabla en el Anexo 1).

Con los datos de la variable Egresos Hospitalarios, que es proporcional a la cantidad de personas de bajos recursos con necesidades de alojamiento para ellos y/o sus acompañantes, se estima un mercado potencial de 20,87% al que se le otorgará el servicio de nuestra institución. Al proyectarse un incremento de los egresos hospitalarios a razón de 1,89% en promedio, aumentará con una proporcionalidad muy similar la cantidad de personas en busca de alojamientos económicos que cubran las necesidades básicas en la ciudad de Guayaquil.

Esta proyección se vería afectada salvo que se den cambios muy importantes y significativos en la gestión del servicio de salud en todo el Ecuador.

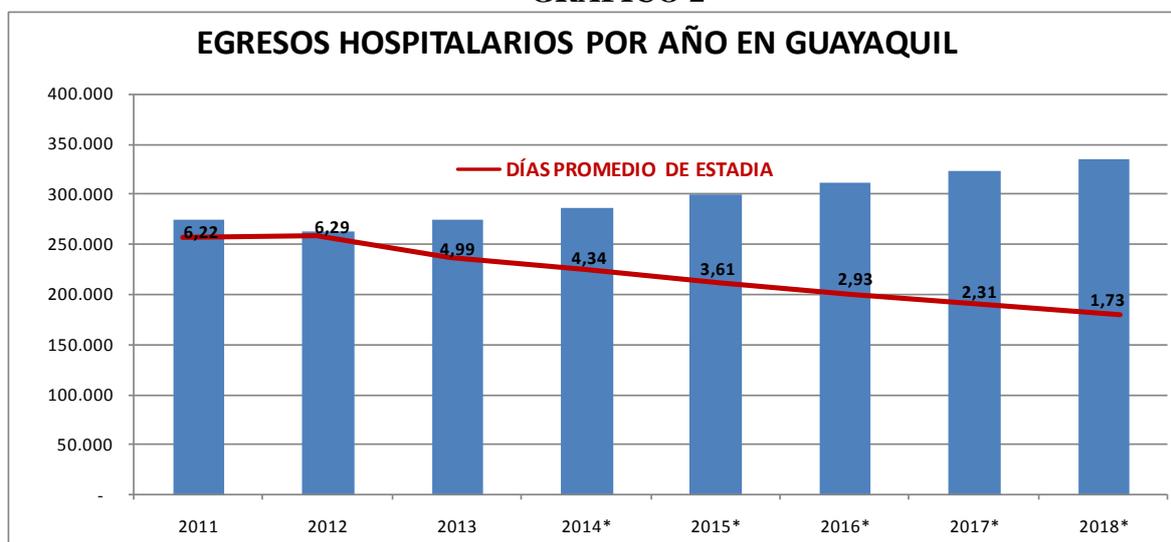
2.3.- MERCADO POTENCIAL.

El mercado potencial del alojamiento está conformado por todos los familiares o acompañantes de pacientes de escasos recursos económicos hospitalizados en las diferentes unidades de salud pública y privada de la ciudad de Guayaquil, quienes no cuentan con familiares o amistades dónde hospedarse mientras se encuentran acompañando a su familiar hospitalizado de cualquier nivel socioeconómico.

2.4.- MERCADO OBJETIVO.

La capacidad actual de los albergues ubicados en la ciudad de Guayaquil alcanzan las 223 camas por lo que hay una oportunidad de ofrecer el servicio de alojamiento, ya que existe una necesidad insatisfecha.

GRÁFICO 2



Fuente: Instituto de Estadísticas y Censos del Ecuador

* Datos Proyectados

A diferencia de los Egresos Hospitalarios nacionales los cuales crecen a un ritmo de 1,89% anual; en la ciudad de Guayaquil estos crecen al 4,09% en promedio (según el INEC), las

que pueden verse afectadas a causa de las diferentes políticas de gobierno por mejorar la gestión de la salud.

CUADRO 2

EGRESOS HOSPITALARIOS POR AÑO EN GUAYAQUIL			
AÑOS	DÍAS DE ESTADA	NÚMERO DE EGRESOS	DÍAS PROMEDIO DE ESTADIA
2011	1.706.548	274.416	6,22
2012	1.654.151	263.127	6,29
2013	1.373.255	275.042	4,99
2014*	1.244.692	286.957	4,34
2015*	1.078.045	298.872	3,61
2016*	911.399	310.787	2,93
2017*	744.752	322.702	2,31
2018*	578.106	334.617	1,73

Fuente: Instituto de Estadísticas y Censos del Ecuador

* Datos Proyectados

Como se puede apreciar en el Cuadro 3, para el 2016, se tiene un mercado objetivo de 64.611 personas de bajos recursos con necesidades de alojamiento a bajo costo y que en promedio van a necesitar de este servicio 3 días.

CUADRO 3

MERCADO POTENCIAL CON NECESIDADES DE ALOJAMIENTO A BAJO COSTO EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL			
AÑOS	NÚMERO DE EGRESOS	MERCADO OBJETIVO(CLIENTES)	DÍAS PROMEDIO DE ESTADIA
2011	274.416	57.021	6,22
2012	263.127	54.665	6,29
2013	275.507	57.248	4,99
2014*	286.957	59.638	4,34
2015*	298.872	62.125	3,61
2016*	310.787	64.611	2,93
2017*	322.702	67.098	2,31
2018*	334.617	69.585	1,73

Fuente: Instituto de Estadísticas y Censos del Ecuador

* Datos Proyectados



2.5.- PERFIL DE CLIENTES.

Nuestros clientes como ya se lo ha mencionado, serán las personas acompañantes y familiares de pacientes oriundos de otras ciudades, de bajos recursos económicos y que este en algún tratamiento o cita médica temporalmente en Guayaquil y que necesiten alojamiento a bajo costo.

La captura de clientes o promoción del servicio debe hacerse tanto en los hospitales privados (R-PIS) como públicos dentro y fuera de la ciudad de Guayaquil, así mismo debe generarse una coyuntura y acercamiento formal con las diferentes autoridades de los hospitales para que las personas de bajos recursos económicos que requieren de alojamiento a bajo costo conozcan de nuestro servicio. En el plan de marketing se especifican las estrategias de comunicación del proyecto.

Como un ajuste adicional para tener un análisis más preciso del mercado, se contempla no tomar en cuenta a los pacientes procedentes de Samborondón Durán, dada su cercanía a la ciudad de Guayaquil. Éstos corresponden al 20.4% (13.178 para el 2016) de los pacientes ingresados a los centros de salud en la ciudad de Guayaquil, y que son fuera de la ciudad de Guayaquil, por lo que las proyecciones del mercado objetivo quedarían según lo que se establece en el siguiente cuadro.

CUADRO 4

MERCADO POTENCIAL CON NECESIDADES DE ALOJAMIENTO A BAJO COSTO EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL SIN CONTEMPLAR DURÁN Y SAMBORONDÓN			
AÑOS	NÚMERO DE EGRESOS	MERCADO OBJETIVO(CLIENTES)	DÍAS PROMEDIO DE ESTADIA
2011	274.416	45.391	6,22
2012	263.127	43.515	6,29
2013	275.507	45.572	4,99
2014*	286.957	47.474	4,34
2015*	298.872	49.454	3,61
2016*	310.787	51.433	2,93
2017*	322.702	53.413	2,31
2018*	334.617	55.392	1,73

Fuente: Instituto de Estadísticas y Censos del Ecuador

* Datos Proyectados

2.6.- ANÁLISIS DE LAS 5 FUERZAS DE PORTER.

La estrategia elegida para aplicar en este proyecto es la diferenciación, la razón primordial es porque el servicio que vamos a brindar se va a especializar en valores agregados que otros albergues no tienen, como la imagen en la infraestructura interna y externa, la mejora en las habitaciones, la limpieza, la seguridad, la alimentación, la atención psicológica y la ayuda espiritual personalizada a todos y cada uno de nuestros usuarios de manos de profesionales y voluntarios que ya han venido trabajando en diversas fundaciones.

El objetivo de nuestra institución es posicionarse en la mente de la población que utilizará el servicio, como un aliado en los momentos de dificultad mientras el familiar del cliente se recupera; una vez especializados en esa estrategia y, que el albergue sea conocido y tenga gran afluencia, poder determinar los precios del mercado, gastando menos y teniendo menos competencia.

2.6.1.- PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS COMPRADORES O CLIENTES.

Al ser una empresa sin fines de lucro, el precio que se establece cubre solo los costos operativos, dicho precio difícilmente podrá ser aumentado, y dado que existe poca o ninguna competencia el poder de negociación de los clientes es bajo.

Aun así por el bajo precio de la competencia y el bajo poder de pago de los clientes, el precio establecido es lo que pueden pagar, y por ende el precio está regido por este factor. Aunque nuestro servicio será de una calidad muy superior, el poder adquisitivo de nuestros clientes es muy bajo.

2.6.2.- PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES O VENDEDORES.

Los insumos que se utilizan son los servicios básicos como: agua, energía eléctrica, teléfono, artículos de limpieza para las instalaciones que son vendidos localmente por varios proveedores, por lo que se estima los precios no van a variar significativamente en el tiempo.

Poder de negociación de los proveedores: bajo

2.6.3.- AMENAZA DE NUEVOS COMPETIDORES ENTRANTES.

Al ser un negocio sin fines de lucro, no resulta ser atractivo para los competidores cuyo fin es generar dinero como ganancias. Por lo tanto el nivel de amenaza es bajo, así tenemos:

- El Hospital Dr. Roberto Gilbert cuenta con el albergue Rosa Eva Aguilar de Sánchez, ubicado en la Avenida Pedro Menéndez Gilbert en la Ciudadela la Atarazana, dispone de 27 camas y alimentación que a un costo de \$2,50. Por los bajos precios, el pago a seis empleados se financia con donaciones particulares y fondos de la Asociación de Voluntariado Hospitalario (ASVOLH).
- El Hospital de Neumología Dr. Alfredo J. Valenzuela cuenta con 10 camas para dar asistencia y alojamiento a familiares de pacientes hospitalizados en su unidad, el mismo que no tiene costo alguno, cuyo espacio está ubicada en la parte posterior del área de emergencia del hospital.
- El Hospital Luis Vernaza está proyectando la construcción de una nueva torre médica ubicada frente a las instalaciones del hospital, en la que se construirá además un albergue para los familiares de pacientes hospitalizados que residen fuera de la ciudad de Guayaquil, se desconoce el costo del alojamiento y de cuantas camas dispondrá.
- El Hospital e Instituto de Neurociencias Dr. Lorenzo Ponce posee un albergue para los familiares que vienen del interior del país a visitar al paciente. cuyo propósito



es que estos no se regresen inmediatamente a su lugar de residencia y se olviden del paciente, sino que pernocten en las instalaciones, adecuadas para ello, dos o cuatro días para que reciban educación psicológica. La casa de salud mental ha transformado las salas generales en residencias asistidas, y durante la entrevista con ellos, refieren que "estos residentes ya no son pacientes del Instituto de Neurociencias, son residentes, porque les damos albergue y los controlamos de cerca y cuando existe un brote de su enfermedad, los ingresamos en el Hospital Psiquiátrico y les damos el tratamiento por el tiempo que amerite", no tiene costo.

2.6.4.- AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS.

Actualmente la competencia es sumamente débil, puesto que la demanda de este tipo de centros supera ampliamente la oferta. Dentro de la teórica competencia se encuentran:

- Centros sociales. Estos centros están dirigidos a toda la población, si bien son las personas mayores el colectivo que acude con mayor frecuencia a este tipo de centros.
- Cuidadores/as a domicilio. Se dedican en exclusiva a la asistencia y cuidado domiciliario de pacientes.

Sistemas alternativos de alojamiento. Destacan entre otros: Apartamentos residenciales, Viviendas tuteladas, Acogimiento familiar.

Todas las instalaciones de albergues acogen a pacientes y familiares con patologías oncológicas. Unos son gratuitos y otros con valores entre uno y ocho dólares (como son en su mayoría referidos de hospitales, trabajo social se encarga de estipular el valor a pagar).

También hay entidades privadas, y diversas clínicas que alquilan sus habitaciones a familiares de pacientes, tal como la Clínica Alcívar, al costo diario del valor de una habitación para pacientes, lo que no es conveniente para un familiar de escasos recursos.

El número de empresas dedicadas a proporcionar servicios con alojamiento a bajo costo, no se incrementa de manera significativa en la ciudad de Guayaquil, ya que no es un sector rentable. Generalmente están sustentados por donaciones o fundaciones, por lo que operan de manera muy ajustada y muchas ocasiones les faltan recursos para cubrir su presupuesto.

2.6.5.- RIVALIDAD ENTRE LOS COMPETIDORES.

Este sector o tipo de negocio, al no ser rentable la competencia es bastante débil, de hecho es un sector que por la natividad y objetivo de sus servicios debería aliarse para dar un mejor servicio a la sociedad.

Competidores Directos:

- ALBERGUE ROSA EVA AGUILAR (Hospital Roberto Gilbert) cuenta con 25 camas literas y el valor 2,50 da hospedaje, alimentación (desayuno y merienda), baño.
- ALBERGUE ASONIC (Hospital SOLCA), es solo para los familiares y pacientes hospitalizados cuanta con capacidad para 90 personas.
- Fundación Esperanza, ubicada en la ciudadela la Atarazana, Manzana Q1, villa 20.
- Albergue para niños con cáncer "Dr. Antonio López Bermejo, ubicado en la Ciudadela la Atarazana Manzana P-4 villa 19.
- Albergue Edgar Noboa, ubicado en la Ciudadela la Atarazana Manzana 3 Solar 20 y en la Avenida Plaza Dañín y 2da peatonal.
- FUNDACION A.E.I (Ayuda para enfermos incurables), no tiene costo con capacidad de 86 personas

Competidores Indirectos: tenemos los hospedajes como las hostales que ofrecen este servicio a bajo costo y que incluyen alimentación (desayuno).

Murali Hostal Guayaquil Airport, cuyos valores van desde los \$13,24, se encuentra Ubicado en la Ciudadela la Garzota 2 etapa cuya dirección es en la Salle y 3er Callejón esquina, manzana 135.



- Suites Guayaquil, con valores que van desde los \$ 22,40, Ubicada en la avenida Leopoldo Benítez y avenida Hermano Miguel, manzana 2 - Villa 9, cerca del Aeropuerto de Guayaquil.
- Guayaquil - North Star, cuyos precios por día van desde los \$18,33, se encuentra Ubicada en la avenida Isidro Ayora en la ciudadela los Sauces 1, manzana F - 36, solar 14.
- Albergue FunkyMonkey and Camping, con precios que van desde los \$10,44, esta Ubicada en la Ciudadela. Vernaza Norte manzana 5 solar 11.
- Hostal Suites Madrid, cuyo costo por día va desde los \$17,30, Ubicada en Quiquis N0. 305.
- Hostal Alborada, con un costo diario desde los \$15,30, cuenta con 30 habitaciones, Ubicada en ciudadela la Alborada 6 etapa, manzana 665, solar 7.
- Albergue Nucapacha, costo por habitación que van desde los \$12,73, posee 34 habitaciones, está Ubicada en Urdesa Central, Bálsamos Sur 308 Diagonal y Todos los Santos.
- Manso Boutique Guesthouse, con un costo pro día que van desde los\$ 14,19, cuenta con 30 habitaciones, ubicada en Malecón 1406 y calle Aguirre.
- Dreamkapture Hostal, cuyo costo va desde los \$10,92 y posee 11 habitaciones, Ubicada en la ciudadela la Alborada 12ava Etapa, calle Juan Sixto Bernel Manzana 02, solar 2.
- Tangara GuestHouse, con costo por habitación que va desde los \$23,42, se encuentra Ubicada en Manuela Sáenz & O'Leary block house1, Ciudadela Bolivariana.

2.6.6.- ANÁLISIS F.O.D.A.

Hace referencia a la forma en que se manejaran las fortalezas del albergue para sacar provecho de las oportunidades atractivas que brinda el entorno.



FORTALEZAS:

Contará con una infraestructura segura, construida en hormigón armado de un solo nivel de 900 mts² de construcción sobre un terreno total que tiene una dimensión de 949 mts², en el cual se podrán encontrar habitaciones colectivas, baños, ambientes destinados para comedor, capilla, y sala de entretenimientos, acceso a minusválidos.

Contar con servicios adicionados que conviertan la imagen de un albergue común en uno moderno que esté acorde con las necesidades del usuario.

Brindar información completa a través de vía telefónica y de la página web del alojamiento sobre los servicios que ofrece, al igual que fotos para captar la atención de los usuarios.

OPORTUNIDADES:

En la actualidad, la ciudad de Guayaquil cuenta con pocos albergues que ofrecen el servicio de hospedaje y los ya existentes no cuentan con mucha promoción sobre sus beneficios, por lo que es fácil apostar en este ámbito lo que nos distancia mucho con una percepción costo-beneficio muy amplia con respecto de la competencia.

Utilizar la estrategia de la diferenciación para captar la atención de los usuarios y poder posicionarnos en el mercado.

DEBILIDADES:

Al ser una institución sin fines de lucro, la generación de ingresos se basa en donaciones de empresas nacionales o extranjeras.

En el país aún no existe la cultura de responsabilidad social en todas las empresas.

El recurso humano que va a laborar en nuestra institución es personal de voluntariado, lo cual limita las responsabilidades asignadas a cada voluntario.

AMENAZAS:

Los albergues y sitios de hospedaje ya existentes que ofrecen sus servicios a un bajo precio.

La poca promoción o poca información sobre el lugar y de los servicios que ofrece.

La baja afluencia en la demanda debido a más que nada por no saber dónde está localizado o como llegar al alojamiento.

Cambios negativos en el mercado mundial que varíen la economía nacional repercutirá en nuestra institución.

Cada hospital podría construir su propio albergue.

TABLA RESUMEN DE ANALISIS FODA

	POSITIVAS	NEGATIVAS
	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
EXTERIOR	Sector vagamente atendido por el sector público y privado.	Negocio no rentable ni sustentable.
	Gran distanciamiento de la competencia.	Otras modalidades de alojamiento a bajo costo.
	Percepción costo-beneficio significativamente mayor que el de la competencia.	Reducción de los días promedios de alojamiento.
		Reducción de la tasa del crecimiento anual del número de Egresos Hospitalarios.
	FORTALEZAS	DEBILIDADES
INTERIOR	Disposición de gran variedad de servicios en comparación con la competencia.	Poco personal a trabajar por un bajo salario.
	Precios competitivos frente a la competencia.	Resto de servicios no incluidos en las habitaciones (baños, televisión, teléfono o minibar).
	Disponibilidad de acceso a minusválidos.	Desconocimiento de la empresa y la marca.
	Disponibilidad de página web y reserva online.	
	Habitaciones flexibles según las necesidades.	



Conclusión del análisis FODA:

Aprender de quienes ya tiene instalado sus albergues y asimilar de ellos cuáles son sus puntos débiles, así como de cuáles son los que más le sirven para su desarrollo tanto económico como de calidad.

2.7.- INVESTIGACION DE MERCADO

2.7.1.- CÁLCULO DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA.

Para estimar el tamaño de la muestra para el presente estudio, se requiere en primer lugar, el universo de la población, que para el presente caso es de 51.435 personas, que corresponde al mercado potencial para el 2016 con necesidades de alojamiento a bajo costo en la ciudad de Guayaquil pertenecientes al nivel socioeconómico bajo asentados fuera de la ciudad de Guayaquil, Duran y Samborondón.

Una vez establecido el universo se extraerán una muestra estadística mediante la aplicación de la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N * Z^2 * p * q}{(Z^2 * p * q) + (e^2 * N)}$$

$$n = \frac{51.435 * 3,84 * 0,25}{(3,84 * 0,25) + (0,0025 * 51.435)}$$

$$n = \frac{49.377,6}{129.5475}$$

$$n = 381.$$

Descripción:

N= tamaño de la población.

Z= nivel de confianza (95%= 1.96)

p= probabilidad de éxito o proporción esperadas 0,5%

q= probabilidad de fracaso (1-p)

e= precisión (Error máximo admisible en términos de proporción=5%)

n= tamaño muestra

Se tomó un nivel de confianza del 95% y un error estándar del 5%

2.7.2.- INSTRUMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN.

Para llevar a cabo las actividades de investigación que permita evaluar los hábitos de personas con necesidades de alojamiento a bajo costo en la ciudad de Guayaquil se utilizará las encuestas, aplicada a los habitantes pertenecientes al nivel socioeconómico bajo que están dando acompañamiento a un paciente y que viven fuera de la ciudad de Guayaquil, Durán y Samborondón.

Estas encuestas, contienen preguntas en cuanto a intenciones, actitudes y motivaciones. Las preguntas serán de *opción múltiple*, y *dicotómicas*.

2.7.3.- ENCUESTA.

El propósito de la encuesta es encontrar o inferir los gustos, preferencias y necesidades de las personas que requieren un alojamiento a bajo costo en la ciudad de Guayaquil y serán aplicadas a los habitantes pertenecientes al nivel socioeconómico bajo que están dando acompañamiento a un paciente y que viven fuera de la ciudad de Guayaquil, Durán y Samborondón para satisfacer sus necesidades mientras dure la estancia hospitalaria.

Para iniciar el proceso de investigación cuantitativa nos planteamos una encuesta que consta de 11 preguntas sencillas y de fácil comprensión, la muestra fue escogida de manera

aleatoria, las mismas que nos ayudarán a conocer las necesidades y preferencias de los posibles clientes. (Anexo 2).

La fuente potencial de datos, son personas mayores de 18 años de diferente género y raza, que tienen un familiar hospitalizado y pernoctan en las inmediaciones del hospital; provenientes de otras ciudades que no sean de Guayaquil, Samborondón y Durán.

La encuesta fue realizada de forma directa y personal, con información de carácter primario, y fueron realizadas en los siguientes hospitales de la ciudad de Guayaquil:

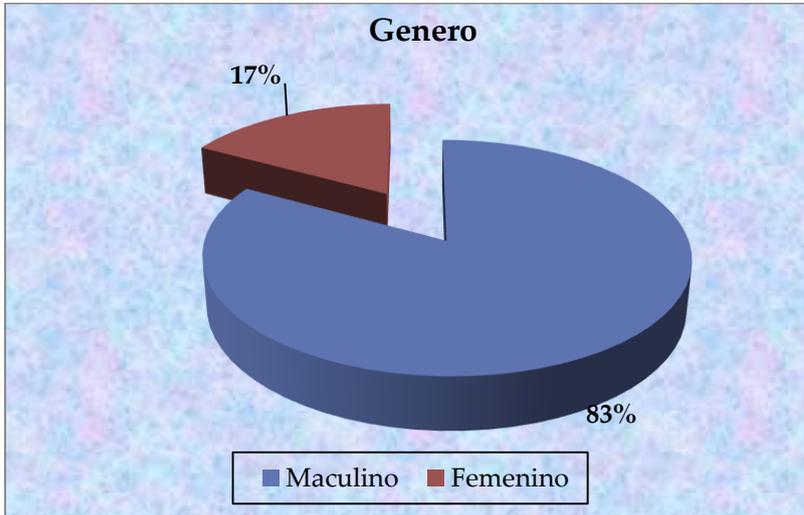
- Hospital Abel Gilbert Pontón
- Hospital de Beneficencia Luis Vernaza
- Hospital Pediátrico Dr. Francisco Icaza Bustamante
- Hospital Oncológico SOLCA

2.7.4.- ANALISIS DESCRIPTIVO.

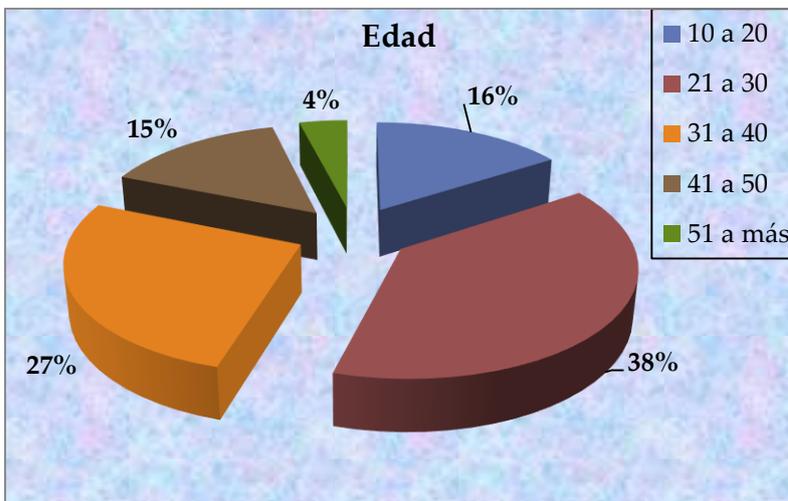
2.7.4.1. Presentación de resultados.

Se encuestó a 381 personas, de 12 años en adelante, de los cuales, todos concluyeron el cuestionario. La muestra está compuesta por 315 varones que representan el 83% y 66 mujeres con el 17% que viven fuera de la ciudad y que 59% de los casos son el padre o la madre del paciente. Se realiza la tabulación respectiva y se obtiene los siguientes resultados.

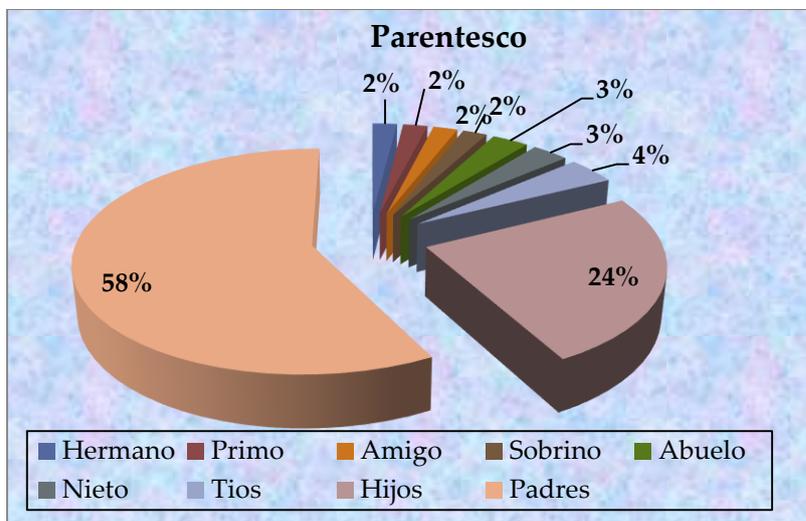
2.7.4.2. Composición de la muestra. (Anexo 3)



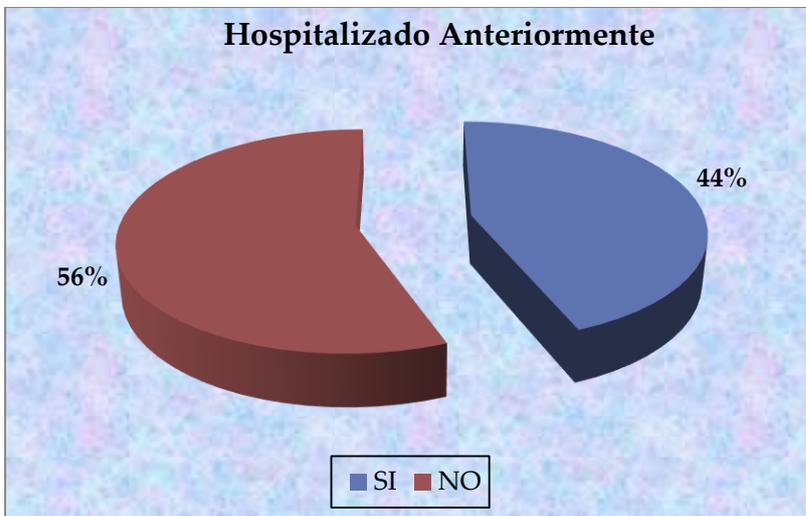
Se observa que el sexo masculino predomina sobre el femenino, debido posiblemente a la busca de alojamiento, traslado, compras de medicina en farmacias de los alrededores del hospital, etc



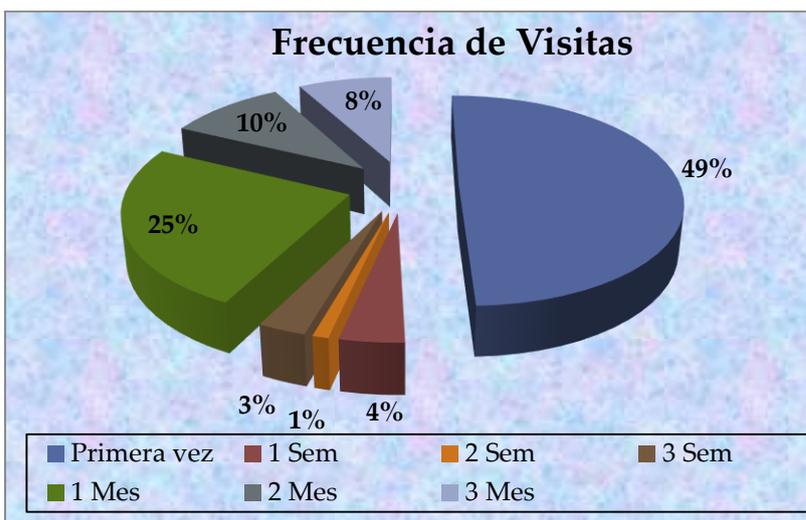
La mayor cantidad de personas que hace las veces de acompañantes de los diferentes pacientes que se hacen atender en la ciudad de Guayaquil, oscilan entre los 20 y 40 años con un porcentaje total del 66% entre los dos valores más altos según el gráfico, lo que nos hace pensar que se suma un problema social más, vista este grupo etario comprende a la población económicamente activa quienes se verán afectados por la ausencia laboral muchas veces por cumplir con las responsabilidades con su familiar enfermo.



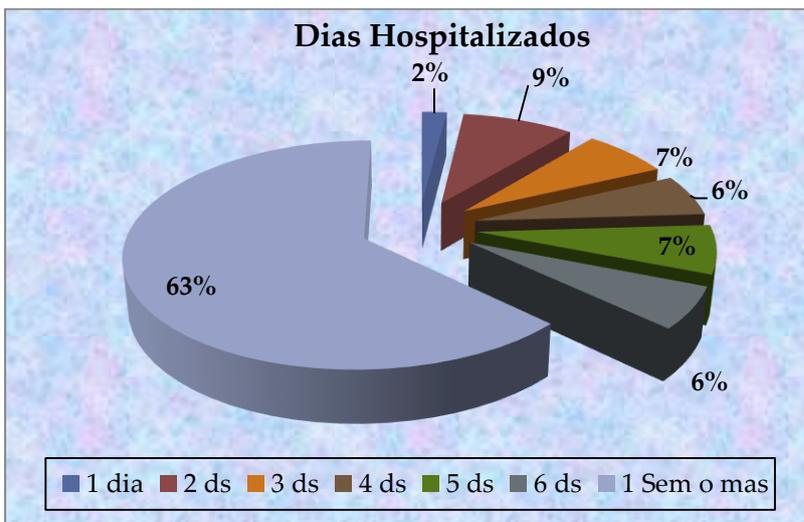
Del total de encuestados el gráfico revela que el 59 % corresponde la relación con los padres como acompañantes, como consecuencia que el mayor número de pacientes hospitalizado de otras regiones corresponden al hospital pediátrico público de la ciudad de Guayaquil.



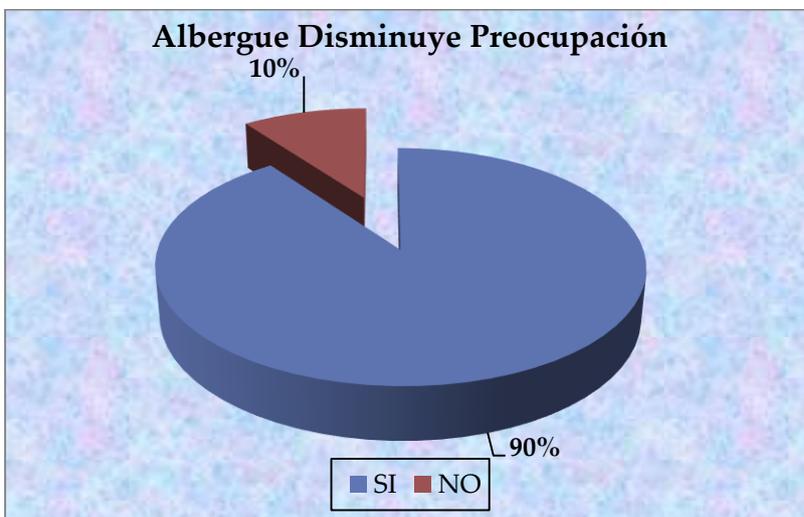
De los 381 encuestados al 56% de los acompañantes refieren que no ha sido hospitalizado anteriormente, por lo que se puede decir que en más de la mitad de los casos es una experiencia que vive por primera vez. En relación del 44% de los casos si ha estado hospitalizado anteriormente.



Un 50% de las personas encuestadas mencionaron que era su primera visita. Estos valores permiten establecer el tipo de oferta y/o ajustes que deberán establecerse para dar abasto en cuanto a la gestión del servicio.



Los días de hospitalización en la categoría de 1 semana le corresponden el 63%, con 241 encuestados a favor de esta opción; dado que siendo esta la cantidad de tiempo que necesitan los acompañantes de tiempo para disponer de un lugar para su estadía, alimentación y limpieza personal, se deduce además que este tiempo que necesitan para recuperarse o finalizar parcial o totalmente un tratamiento o intervención médica.





El 90% de las personas encuestadas, afirmó que la disponibilidad de un alojamiento a bajo costo puede satisfacer sus necesidades de estadía, alimentación y aseo básicas.

2.8.- PLAN DE MERCADO.

Como parte de la evaluación y análisis del plan de mercado, utilizaremos las cuatro "Ps" del que se refieren a los cuatro factores o herramientas que utiliza la mercadotecnia o marketing para implantar, mantener o mejorar sus estrategias de ventas y lograr sus objetivos comerciales.

2.8.1. PRECIO.

Aunque el proyecto es sin fines de lucro, el servicio tiene un bajo costo, con el fin de sustentar parcialmente la operatividad de la institución se ha establecido un costo base por persona y por habitación de \$ 2,50 la noche lo cual incluye la estadía y el uso del baño sin ducha. El uso de las demás instalaciones se cobrará por separado:

Uso de duchas: \$ 0.50

Lavandería: \$ 1.00

Uso de casilleros con llave: \$ 0.50

Uso de cocina y utensilios: \$ 1.00

Desayuno: \$ 0.50

Utilización de Internet varía de \$ 0,25 hasta un dólar la hora.

Utilización de sala de ocio, será sin costo

Psicólogos y ayuda espiritual serán sin costo.

El valor promedio de la competencia es de \$ 3,5 lo cual incluye hospedaje, desayuno y uso de baño sin ducha (Albergues y Fundaciones del Hospital de SOLCA y de la Junta de Beneficencia) el precio del servicio se determinó en base a costos fijos y variables así como por la información de otros sitios de alojamiento similares determinando un precio competitivo.

Debido a que es un servicio dirigido a personas de estrato socioeconómico medio/bajo, la estrategia de mercadeo se enfocará parcialmente a precio bajo y diferenciación. El valor agregado de nuestra institución es que estarán disponibles personas voluntarias de apoyo emocional, psicológico – espiritual y sala de ocio.

2.8.2.- PRODUCTO (SERVICIO).

Nuestro producto, es ofrecer alojamiento, descanso confortable, alimentación, lavandería, ayuda psicológica y espiritual; además brindarles la oportunidad de compartir momentos agradables en nuestra área de entretenimiento que estará a disposición de los huéspedes hasta las 22 horas, los 365 días del año, para que nuestros acogidos tengan la posibilidad de utilizar todas las áreas ubicadas estratégicamente a favor de un público objetivo definido. Los servicios que se ofertan son los siguientes.

- Descanso cómodo y confortable en camas con sábanas y cobijas limpias, tanto individuales como dobles.
- Habitaciones amplias, limpias y ventiladas de uso múltiple dependiendo la necesidad, que incluyen armarios, veladores, bañeras con duchas, urinarios e inodoros de uso colectivo, dispensadores de jabón líquido de baño, toallas y papel higiénico. En ambientes separados para uso tanto de hombres como de mujeres.
- Sala de estar o de entretenimiento climatizada con capacidad para 30 personas de manera simultánea que incluye muebles cómodos, servicio de audio y video con 01 televisión plasma de 50 pulgadas, tv-cable, 01 mini componente a disposición de todos los huéspedes.
- Servicio de internet inalámbrico, telefonía convencional
- Consultorio para atención y ayuda psicológica el mismo que será atendido por profesionales voluntarios que integran diversas fundaciones, dichas consultas se realizarán 2 veces a la semana en horario de 10.00 am a 12.00 pm.



- Ambiente amplio que será destinado como oratorio en el que se impartirá talleres y charlas de ayuda espiritual, necesaria para los huéspedes, quienes se encuentran en un estado de stress y tensión a consecuencia de la situación médica de sus familiares; las mismas que serán impartidas por voluntarios espirituales de diversas fundaciones.
- Comedor amplio, climatizado, con capacidad para 100 personas sentadas cómodamente en el que además se encontrara un dispensador de agua fría y caliente
- Área de lavandería con 5 estaciones de lavado que incluyen tinas de concreto, agua y detergente ilimitado, tendederos y área de planchado.
- Alimentación balanceada servida a la mesa y preparada por personal de auxiliares de cocina y chef, voluntarios que prestan su ayuda de diversas fundaciones el cual será servido en la hora de la merienda y del desayuno y a bajo costo, con la finalidad que el huésped se sirva un plato de comida a la hora de llegada a su descanso y a la hora de salida de vuelta al hospital donde lo espera su familiar enfermo.
- Además el alojamiento tendrá el servicio de venta de útiles de aseo personal, snacks, cake y bebidas saludables como aguas y jugos de frutas.

2.8.3. PROMOCIÓN.

2.8.3.1. ESTRATEGIA DE VENTAS.

La estrategia de ventas de nuestra institución estará direccionada a las personas que viven fuera de la ciudad de Guayaquil, Durán y Samborondón con necesidades de alojamiento a bajo costo en la ciudad de Guayaquil pertenecientes al nivel socioeconómico bajo que se encuentran acompañados de un familiar hospitalizado.

Para promocionar y dar a conocer los servicios del alojamiento, se van a realizar visitas por parte de sus colaboradores y voluntarios a los diversos hospitales públicos y privados de



los cantones fuera de Guayaquil, Samborondón y Durán, especialmente aquellos situados en las provincias de Manabí, Los Ríos, El Oro.

Además de las visitas a provincias, también se realizarán este tipo de acciones en hospitales públicos y privados de la ciudad de Guayaquil.

2.8.3.2 PUBLICIDAD.

Se realizará la impresión y distribución de volantes y dípticos así como poster para pegar en los hospitales con información relacionada a nuestro proyecto, así como también sobre las diversas ventajas que ofrecen nuestro establecimiento y la descripción de los servicios que brinda.

Casita Caliente

#ExtiendeTuMano

"Casita Caliente" albergue transitorio es el proyecto naciente de Misión Solidaria "Tacita Caliente".

Quienes conformamos esta organización somos un grupo de Voluntarios interesados en ayudar a personas en situación vulnerable.

Actuamos en hospitales de la ciudad brindando alimentación, apoyo emocional y espiritual a los acompañantes de los pacientes hospitalizados.

¿QUÉ OFRECERÁ EL ALBERGUE TRANSITORIO CASITA CALIENTE?

Brindaremos alojamiento a los acompañantes de los pacientes hospitalizados en diferentes Casas de Salud de Guayaquil, provenientes de otros cantones del país.

Únete a esta Campaña Solidaria, realiza tus donaciones a partir de \$1,00

Misión Solidaria
Tacita Caliente
Comité de Coordinación

#ExtiendeTuMano

Misión Solidaria
Tacita Caliente
Comité de Coordinación

Puedes realizar tus donaciones directas Cta. de ahorros N° 1011824913 Banco Pacífico a nombre de Gabriel Ribadeneira E. ó Rebeca Medina B.



2.8.3.3 VENTAS PERSONALES.

Con la finalidad de vender y fidelizar a nuestros potenciales clientes, se realizara pequeñas presentaciones que promocionaran nuestro producto con la participación del personal de voluntarios de la Fundación auspiciante durante sus visitas a los diferentes hospitales de la ciudad, donde entregan su contribución alimenticia cada semana con el fin de promocionar nuestro proyecto.

2.8.3.4 VENTAS DIRECTAS.

Estas serán realizadas a través de la estrategia del Empuje o Push, o sea, se dirigirá la publicidad del alojamiento a nuestros posibles intermediarios, por lo que los hospitales y las otras fundaciones acantonadas localmente y en las otras provincias serán nuestros principales aliados para captar los potenciales clientes.

2.8.3.5.- INTERNET.

Debido a que el gobierno seccional se encuentra en una campaña de promoción del uso de internet, poco a poco la población rural va teniendo acceso a este medio. Nuestro alojamiento contará con una página web donde se compartirá información sobre sus instalaciones y demás noticias de las actividades y servicios que ofrece.

Se utilizará este medio de comunicación ya que es la principal estrategia de marketing directa que pueda existir para captar a más clientes, además, se lo considera el más económico y el que mejor comunicación sobre el alojamiento puede prestar. Por este medio se pueden contestar todas las inquietudes y comentarios que puedan tener nuestros potenciales clientes.

2.8.3.6 RADIO.

Se utilizara este medio de difusión por ser más barato, y teniendo en cuenta que en la actualidad todas las personas tienen una radio en casa lo cual facilita a la distribución de nuestro negocio y de esa forma impactar y captar a potenciales clientes; para ello hemos solicitado los servicios de difusión radial a través de la Radio Naval, propiedad de la Armada del Ecuador la cual se trasmite en frecuencia AM.

2.8.3.7 REDES SOCIALES.

- Facebook: a través de este medio se realizaran publicaciones con fotos y con videos y se promocionaran las publicaciones segmentándolas hacia el público objetivo y sus familiares.
- YouTube: A través de este medio se promocionaran videos explicativos del alojamiento sobre sus ventajas, productos y servicios a ofrecer. El objetivo de estos videos es lograr difusión a nivel nacional y dar a conocer nuestro establecimiento.
- Twitter y WhatsApp, a través de fotos, imágenes y videos relacionados con el alojamiento.

2.8.3.8.- PRENSA.

Publicaciones a través de la revista "PLENITUD" ya que la fundación que nos auspicia realiza venta de publicidad a empresas y colaboradores de la misión con 10000 ejemplares trimestrales y nos permitirá ofertar nuestro producto.

Publicación a través de los canales de televisión con los cuales dicha fundación mantiene buenas relaciones de solidaridad; ya que en otras ocasiones estos han sido intermediarios para dar a conocer el trabajo que ellos ofrecen, y esa coyuntura nos permitirá dar a conocer



y ofertar nuestro trabajo. Entre los medios televisivos con los que se cuenta para la difusión están Ecuavisa y TC- Televisión.

2.8.4.- PLAZA.

Debido a que se trata de un servicio de alojamiento, éste será entregado directamente al cliente in situ, la reserva del servicio podrá hacerse de varias formas, vía online o realizando una llamada telefónica o acercándose a las instalaciones de la institución. El pago se realizará en el momento que llega al alojamiento, el mismo que cubrirá un día de servicio.

2.8.5.- POLÍTICAS DE SERVICIO.

Nuestro alojamiento se registrará en base a un manual de servicios el cual será compartido a todos los huéspedes al momento de ingresar al albergue. Este manual se encuentra en el anexo 12.

Se implementará un software que permita gestionar los clientes, el alojamiento y por ende la operación del mismo con el fin de optimizar recursos y de agilizar el otorgamiento del hospedaje, así como también servirá para guardar el histórico de registros y detectar anomalías y/o oportunidades de mejora.

El pago por el alojamiento de parte de los clientes se recibirá diariamente, aunque se hayan reservado varios días.

3.- ANÁLISIS TÉCNICO.

3.1.- LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.



TERRENO EN URDESA CENTRAL DE 949 metros cuadrados.

El alojamiento tendrá su ubicación en el sector norte de la ciudad de Guayaquil, específicamente en la urbanización Urdesa Central; esta ubicación se estableció para que la trayectoria sea lo más corta posible a la mayoría de los hospitales y clínicas de Guayaquil.

El proyecto consiste en un complejo destinado para brindar alojamiento y otros servicios complementarios a bajo costo a acompañantes y familiares de pacientes hospitalizados en los diferentes hospitales y clínicas de la ciudad de Guayaquil en un terreno de 949m², un espacio de paz y armonía.

Además de los servicios ya mencionados se ubicara de manera estratégica en la ciudad, tendrá una red de agua potable, energía eléctrica, y una infraestructura para desplegar todas las bondades de la institución.

3.2.- CARACTERÍSTICAS

3.2.1.- CONDICIÓN DE LA ESTRUCTURA ARQUITECTÓNICA.

Nos guiamos con los 10 capítulos de la Norma Ecuatoriana de la Construcción, NEC que el Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda mediante Acuerdo Ministerial número 0047 del 10 de enero de 2015, publicado en el Registro Oficial N°413, dispuso para su aplicación obligatoria en todo el país. Los 10 capítulos de la NEC fueron elaborados mediante el Convenio de Cooperación Interinstitucional suscrito en el 2008 entre el MIDUVI y CAMICON.

En este trabajo participaron profesionales, investigadores, docentes de varios Centros de Educación Superior del país, consultores nacionales y extranjeros, Instituto Geofísico de la Escuela Politécnica Nacional y Organismos Internacionales, Luego de la actualización de los seis capítulos que estuvieron vigentes en el año anterior y la inclusión de cuatro adicionales, entran en aplicación obligatoria los siguientes:

1. Cargas (No sísmicas)
2. Cargas Sísmicas y Diseño Sismo resistente
3. Rehabilitación sísmica de estructuras
4. Estructuras de Hormigón Armado
5. Estructuras de Mampostería Estructural
6. Geotecnia y Cimentaciones
7. Estructuras de Acero
8. Estructuras de Madera
9. Vidrio
10. Viviendas de hasta dos pisos con luces de hasta 5m

Esta normativa representa para el Ecuador, un medio idóneo para mejorar la calidad de las edificaciones y sobre todo para proteger la vida de las personas. Su aplicación incidirá en el impulso al desarrollo tecnológico.

Por lo que, se ha contemplado incluir los siguientes elementos:

- Rampas, para fácil traslado de personas discapacitadas dentro y fuera del albergue
- Áreas verdes y lugares para recreación.
- Tamaño de habitaciones multipropósito para optimizar el espacio y atención a los usuarios.

3.2.2.- SERVICIOS GENERALES.

Las áreas de las instalaciones deben de tener implementado como mínimo los servicios siguientes, según la categoría que corresponda.

- Servicio de estacionamiento temporal para vehículos de servicio y/o de descargue, dentro del recinto, pero alejado de la entrada principal.
- Entrada principal para visitantes o huéspedes y otra para servicio.
- Sistema de señalización interna relativa a los servicios y recintos de uso común.
- Servicio de energía complementario, dados por un generador, que en caso de emergencia haga funcionar las instalaciones del albergue.
- Sistema de climatización en las habitaciones.
- Servicios de baños generales diferenciados por género y para discapacitados.

3.2.3.- SERVICIOS DE ATENCIÓN.

- Servicio de recepción en español.
- Áreas de huertos, jardines
- Cabe destacar que también se contemplan diferentes espacios de esparcimiento pasivos al aire libre con luz y sombra de elementos vegetales que permiten relajación, meditación, lectura y otros.

3.2.4.- SERVICIO DE ALIMENTOS Y BEBIDAS.

- Servicio de cafetería por 12 horas (con costo).
- Servicio de comedor general en tres turnos (con costo).

3.3.- REQUISITOS DE ARQUITECTURA.

- Planta de tratamiento de aguas grises.
- Trampa de grasas.

DATOS GENERALES DE LA OBRA

Cuadro 11

Especificaciones Técnicas

Cimentación	Hormigón armado
Estructuras	Hormigón armado
Paredes	Bloques de cemento y conchilla 9x19x39cm
Contra piso	Hormigón simple
Sobre piso interior	Piso flotante
Sobre piso exterior	Adoquín.
Cubierta	Planchas de eternit sobre correas metálicas
Puertas	Aluminio, vidrio, madera
Ventanas	Aluminio, vidrio
Cielo Raso	Gypsum
Pintura	Caucho interior y exterior
Instalaciones eléctricas	Empotradas
Instalaciones sanitarias	Empotradas
División de ambientes	Paredes de mampostería



3.3.1.- DISTRIBUCIÓN DE ÁREAS.

El proyecto del alojamiento, se desarrollara en un área de 949m², los espacios se distribuyen en módulos agrupados, destacándose el área de residencia con habitaciones climatizadas multipropósito, las cuales ofrecen además de armonía y paz.

El proyecto plantea el desarrollo de un conjunto de obras exteriores como un Jardín que crea un ambiente acorde con el servicio del lugar, así como espacios ambientales planificados que proporcionen una ambientación que invite al descanso y a la tranquilidad.

El servicio administrativo consta de área de esparcimiento, área de descanso, área administrativa, área de psicología y otros. Toda esta infraestructura estará resguardada por guardias de seguridad y tendrá parqueaderos al ingreso del complejo. La construcción tendrá sistemas sanitarios independientes con planta de tratamiento para agua servidas y el agua potable estará suministrado por la empresa cantonal de Guayaquil con su respectivo reservorio con una cisterna con capacidad para almacenar agua suficiente por 24 horas, la energía eléctrica será suministrada por el empresa eléctrica nacional y en caso una falla eléctrica el generador existente cubrirá la energía para el complejo.

En cuanto a la recolección de desechos producidos este tendrá un cuarto independiente aislado donde se almacenara los desechos hasta que pase el recolector. Los suministros de telefonía, internet y servicios de tv serán de una empresa proveedora de forma satelital.

El alojamiento tendrá un área de construcción de 949 m², en la tabla se detallan las dimensiones de cada una de sus áreas.

CUADRO 8

Área de esparcimiento	150m ²
Área de habitaciones	600 m ²
Área administrativa	50m ²
Área de enfermería	50m ²
Área de mantenimiento y servicios	99m ²
TOTAL (cambiar dimensiones)	949m²

Es un complejo para brindar alojamiento y otros servicios complementarios a bajo costo a acompañantes de pacientes de hospitales y clínicas de la ciudad de Guayaquil.

El área de terreno es de 949 m² y cuyo valor es de \$171,76 cada metro cuadrado lo que da un total de \$163.000.

TRABAJOS PRELIMINARES

Permisos de construcción	\$ 4.000
Planos total con estudios	\$ 10.000
Permisos Ambientales	\$ 5.000
Confección de jardines	\$ 10.000
Subtotal	\$ 29.000

INFRAESTRUCTURA

Sanitaria:

Planta tratamiento	\$ 8.000
Agua potable	\$ 4.000
Cisterna	\$ 3.000
Bombas de agua	\$ 2.000
Calentadores	\$ 1.000
Recolección de basura (contenedores metálicos)	\$ 1.000
Subtotal	\$ 19.000

Eléctrica:

Acometida eléctrica	\$ 2.000
Transformador	\$ 2.000
Generador	\$ 10.000
Servicio de teléfono y servicio satelital	\$ 200

Climatización (aire acondicionado)		\$ 15.000
Mobiliario médico		\$ 5.000
	Subtotal	\$ 34.200

CONSTRUCCIÓN:

Área de esparcimiento comprende:

100 Habitaciones multiuso dependiendo de la necesidad.

Salón de Uso Múltiple

Jardines con huerto

Comedor

Baños

	Subtotal	\$ 40.000
--	----------	-----------

Área Administrativa:

Administración

Tesorería

Contabilidad

Recepción

Baños

Vestidores empleados

Guardianía

Departamento de primeros auxilios

Enfermería

Baños

	Subtotal	\$ 10.000
--	----------	-----------

Área de Mantenimiento y Servicio:

Bodegas

Lavandería

Cocina

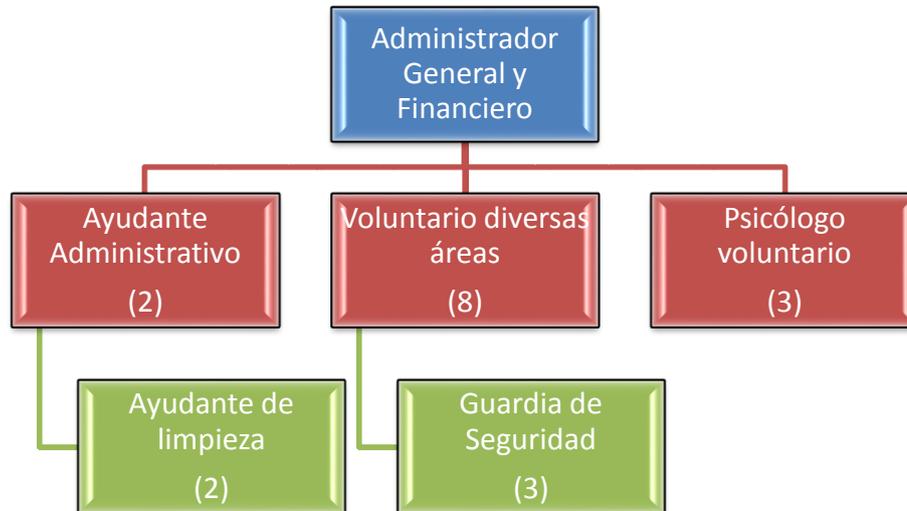
	Subtotal	\$ 10.000
--	----------	-----------

	Subtotal	\$ 142.200
--	----------	------------

VALOR DEL TERRENO	\$ 163.000
VALOR DE LA CONSTRUCCIÓN	\$ 142.200
VALOR TOTAL DE LA INVERSIÓN	\$ 305.200

4.- ANÁLISIS ADMINISTRATIVO.

Se adjunta el organigrama de la institución.



La institución constara de 8 funcionarios de los cuales se podría prescindir o diferir su contratación dependiendo de las necesidades operativas.

CUADRO 5
PRESUPUESTO DE INVERSION EN MANO DE OBRA

MANO DE OBRA

CARGO	SALARIO MENSUAL
1 Administrador General y Financiero	\$ 2.028,75
2 Ayudantes Administrativos	\$ 1.658,40
2 Ayudantes de Limpieza	\$ 1.018,64
3 Guardias de Seguridad	\$ 1.527,96
TOTAL	\$6.233,75

Como se puede observar en el Cuadro 5, el valor necesario para solventar los salarios de 8 funcionarios de la institución mensualmente es de \$ 6.233,75, salvo que la administración contemple un aumento o reducción de los mismos.

5.- ANÁLISIS LEGAL.

En esta sección se analizan los principales marcos legales y normativos que tienen relación directa con la implementación del alojamiento para acompañantes de pacientes de escasos recursos internados en hospitales y clínicas de la ciudad de Guayaquil.

En la constitución de una compañía, se requiere especificar en términos generales los siguientes enunciados:

1. El propósito de constitución de la compañía y el objeto que cumplirá una vez formada.
El nombre o razón social que llevará el alojamiento. Previamente el nombre o razón social se consulta a la Superintendencia de Compañías, para evitar duplicidad en los nombres.
2. Las personas, naturales y/o jurídicas que intervienen en calidad de promotores o fundadores, las que a su vez adquieren calidad de accionistas, cuyo aporte puede ser monetario y/o con bienes muebles e inmuebles. Deben de estar claramente identificados con las leyes generales que rigen en el Ecuador.
3. Todos los accionistas deben declarar que tienen capacidad civil, necesaria para obligarse y contratar y que el dinero aportado es de origen lícito.
4. La minuta constitutiva de la sociedad debe ser elaborada, por un abogado experimentado en la materia y su contenido debe ser conocido y aprobado por los socios constituyentes.
5. La minuta es elevada a escritura pública por el Notario, el cual cumple con las formalidades del caso.

6. La compañía tiene la obligación de elegir liquidadores y comisarios que son los encargados de supervigilar, periódicamente a la compañía para que funcione legal y adecuadamente.
7. La compañía puede disolverse voluntariamente por resolución de los socios, o legalmente por los canales que señala la Ley de Compañía, entre la que constan su inactividad. Previamente entra en proceso de liquidación.
8. Todos los gastos que ocasionen los actos de la Cía., desde su constitución hasta su disolución serán cubiertos por la Cía.

5.1.- REQUERIMIENTOS LEGALES.

- RUC.
- Permiso Sanitario
- Número Patronal del IESS.
- Permiso de la Intendencia de Policía
- Nombramiento del Representante Legal.
- Formulario de categorización.
- Autorización de los bomberos.
- Autorización de uso de suelo para el establecimiento detallando la actividad a realizarse, nombre y dirección, dado por el I. Municipio de Guayaquil.
- Solicitud y Permiso de funcionamiento.

5.1.1.- DOCUMENTACIÓN NECESARIA PARA PUESTA EN MARCHA.

Requisitos para obtener RUC:

- Original y copia de la cedula de ciudadanía.
- Certificado de votación original del último proceso electoral.
- Para la verificación del lugar donde realiza su actividad económica se presenta carta de agua, luz o teléfono de hasta un máximo de tres meses de anterioridad.

- Comprobante del pago del impuesto predial, puede ser del año vigente o del año anterior.
- Copia de contrato de arrendamiento con sello del juzgado del inquilinato vigente a la fecha de inscripción.
- Nombramiento del representante legal de la compañía.

5.1.2.- REQUISITOS PARA EL PERMISO SANITARIO.

- Certificado de uso de suelo, otorgado por el departamento de Gestión Urbana (para establecimientos nuevos no es necesario).
- Se requiere de igual forma la categorización del lugar que proporciona el Control Sanitario.
- Un comprobante de pago de patente del año.
- Se requiere también un comprobante del año anterior del permiso sanitario de funcionamiento (en caso de ser restaurantes que tengan un funcionamiento de más de un año).
- Certificado de Salud.
- Informe del control sanitario.
- Copia de la cedula de ciudadanía y de la papeleta de votación actual.
- Y por último se presenta los formularios respectivos para la solicitud de este requisito.
- Este documento es otorgado después de quince días laborables y el plazo máximo para obtenerlo es solo hasta el 30 de junio, se lo puede obtener en julio pero pagando la respectiva multa.

5.1.3.- REQUISITO PARA OBTENER EL NÚMERO PATRONAL DEL IESS:

- Este número nos sirve para afiliar a todos nuestros trabajadores al IESS, este documento se lo obtiene acudiendo al Departamento de Inspección de la Regional.
- Presentar formulario IESS y adjuntar el documento.

- Copia de la escritura de Constitución legal de la compañía.
- Copia del nombramiento del presidente o gerente general inscrito en el registro mercantil.
- Copia del RUC.
- Copia de la cedula del gerente general o del representante legal.
- Copia de los contratos de trabajo debidamente legalizados.
- Copia del último pago de agua, luz y teléfono.
- Copia de la resolución de la Superintendencia de Compañías.

5.1.4.- REQUISITO PARA LA OBTENCIÓN DEL FORMULARIO DE CATEGORIZACIÓN.

Copia del RUC.

Lista de precios del establecimiento.

Hoja de la planta.

Certificado de pago de la Licencia del año anterior (en caso de ser un restaurante que no sea nuevo).

5.1.5.- REQUISITO PARA LA OBTENCIÓN DE AUTORIZACIÓN DE LOS BOMBEROS.

- Uso de suelo.
- Medidas de prevención de incendios, ambiental, estructural, sanitario y legal.
- Toda estructura que supere los 200 m² de construcción debe cumplir las siguientes condiciones:
 - Plan de emergencia aprobado por el Cuerpo de Bomberos.
 - Una salida de emergencia por cada 200 personas.
 - Las mesas y sillas deben estar ubicadas de manera que no cierren el paso de las salidas de emergencia.

- Equipo de incendios necesario: Manguera Boquilla que permita la salida de agua en forma de chorro o pulverizada.
- Conexión de agua.
- Extintores móviles de 20 lb. por cada 200 m², ubicados en lugares visibles, a una distancia máxima de 25 m, desde cualquier punto del local.
- Hidrante exterior (locales que superen los 1 000 m²).
- Conexiones eléctricas y de gas en buen estado.
- Alarma contra incendios con detectores de humo, conectadas a la fuente eléctrica normal y de emergencia.
- Luces de emergencia que se enciendan automáticamente en caso de Apagones

5.1.6.- REQUISITO PARA LA OBTENCIÓN DEL USO DE SUELO.

- Formulario debidamente elaborado por el propietario del proyecto y del Arquitecto con la respectiva autorización Municipal.
- Escritura de adquisición del inmueble inscrita en el Registro de la Propiedad.
- Certificado actualizado de hipotecas y gravámenes.
- Informe de Regulación Metropolitana (IRM).
- Levantamiento topográfico actualizado del terreno con todos sus detalles físicos.
- Memoria gráfica del proyecto conteniendo todos los datos técnicos que facilite su estudio y revisión.
- Informes de factibilidad de agua potable, alcantarillado, energía eléctrica, telefonía.
- Comprobante de pago al Colegio de Arquitectos.
- Copia del pago del impuesto predial del año vigente.
- Garantías del urbanizador por la ejecución de obras.
- Cronograma valorado de obras.
- Planos en detalle del equipamiento comunitario, áreas verdes.
- Diez copias de planos impresos y un CD que contenga la información constante en los planos impresos de la propuesta urbanística integral de conformidad con las

especificaciones técnicas constantes en las ordenanzas No. 3457 de las Normas de Arquitectura y Urbanismo y No. 095 del Régimen del Suelo.

5.1.7.- REQUISITO PARA LA OBTENCIÓN DEL PERMISO DE FUNCIONAMIENTO.

- Registro Único de Contribuyentes (RUC)
- Cédula de ciudadanía del propietario o representante legal del establecimiento
- Documentos que acrediten la personería jurídica del establecimiento, cuando corresponda; Permiso otorgado por el Cuerpo de Bomberos o documento que lo remplace;
- Categorización emitida por el Ministerio de Industrias y Productividad, cuando corresponda
- Certificado de Salud Ocupacional del personal que labora en el establecimiento;
- Comprobante de pago por derecho de Permiso de Funcionamiento.

Todo establecimiento de servicios de atención al público y otros sujetos a vigilancia y control sanitario, para la obtención del Permiso de Funcionamiento, a más de cumplir con los requisitos establecidos en el Reglamento, debe contar al menos con un baño o batería sanitaria equipados con:

- Lavamanos.
- Inodoro y/o urinario, cuando corresponda.
- Dispensador de jabón de pared provisto de jabón líquido.
- Dispensador de antiséptico, dentro o fuera de las instalaciones sanitarias.
- Equipos automáticos en funcionamiento o toallas desechables para secado de manos.
- Dispensador provisto de papel higiénico.
- Basurero con funda plástica.
- Provisión permanente de agua, ya sea agua potable, tratada, entubada o conectada a la red pública.



- Energía eléctrica.
- Sistema de alcantarillado o desagües funcionales que permitan el flujo normal del agua hacia la alcantarilla o al colector principal, sin que exista acumulación de agua en pisos, inodoros y lavabos.
- Sistema de eliminación de desechos conforme a la normativa ambiental aplicable.

La renovación del Permiso de Funcionamiento para los establecimientos sujetos a vigilancia y control sanitario se realizará anualmente de manera automática, debiendo el usuario registrar la solicitud a través del sistema informático, siempre y cuando no se hubieren producido cambios o modificaciones en las condiciones iniciales con las que fue otorgado dicho Permiso, adjuntado la siguiente documentación:

- Registro Único de Contribuyentes, RUC, de la persona natural o jurídica responsable del establecimiento.
- Certificado de Salud Ocupacional actualizado del personal que labora en el establecimiento. Permiso otorgado por el Cuerpo de Bomberos o documento que lo remplace, actualizado.
- Comprobante de pago por derecho de renovación de Permiso de Funcionamiento.

6.- ANÁLISIS SOCIAL.

6.1.- IMPACTO SOCIAL DEL PROYECTO.

El proyecto de construir un alojamiento para familiares de pacientes que son atendidos en los diversos centros hospitalarios de nuestra ciudad, es un proyecto grande y ambicioso, porque ésta es la magnitud del impacto que desea hacerse en la sociedad.

Es por ello que tiene distintos objetivos enfocados a un único fin: el brindar apoyo emocional, psicológico y espiritual a todos los familiares de los pacientes de escasos recursos atendido en los centros hospitalarios de nuestra ciudad.

Los principales puntos que abarca el impacto social de este proyecto son:

- Dar alojamiento y atención integral (emocional, psicológico y espiritual) a los familiares de los pacientes hospedados en centros hospitalarios de nuestra ciudad.
- Contribuir con la disminución del hacinamiento de familiares en las salas de espera de los hospitales.
- Generación de empleo a partir del comienzo de operaciones del proyecto del albergues para los pasantes de diferentes ramas (psicología, administrativa, medico otros) y ganen experiencia en nuestra institución.
- Disminuir el fuerte impacto negativo del estrés hospitalario en nuestra sociedad.
- Proporcionar apoyo nutricional, psicológico, espiritual de los familiares de los pacientes hospitalizados en los centros hospitalarios de nuestra ciudad.
- Elevar la calidad de la atención de los pacientes por parte de los familiares los cuales se encuentra descansados por hacer el uso adecuado del alojamiento.
- Desarrollar, fomentar y participar de trabajo de investigación en los pasantes que ayuden en el proyecto del alojamiento para que ganen experiencia para su vida profesional.
- Realizar programas de capacitación y sensibilización que impulse a la participación voluntaria de personas que ayuden a la expansión de nuestro proyecto.



- Fortalecer la labor de las organizaciones involucrada con su ayuda al desarrollo de este importante proyecto.
- Realizar pláticas de prevención de enfermedades nosocomiales, y de manejo del estrés a todos los familiares de paciente que hagan uso de nuestras instalaciones.
- Publicar y distribuir documentos relacionados con nuestra temática y difundirlas por todos los medios incluyendo redes sociales.
- Sensibilizar al personal de salud para promover una atención más humana y con calidad no solos a los pacientes sino también a sus familiares.
- Compartir experiencia de trabajo con otras organizaciones perteneciente a este tipo de atención.

7.- ANÁLISIS FINANCIERO Y ECONÓMICO.

Para realizar una evaluación financiera, se medirá a través de las siguientes variables:

- Valor Actual Neto (VAN).
- Tasa Interna de Retorno (TIR).
- Período de Recuperación. (PR).
- Tasa de Descuento Bancario (Kd).

CUADRO 6
PRESUPUESTO DE GASTO DE INVERSIONES

Gastos Pre-Operacionales	
Gastos de Constitución	\$ 400,00
Permisos de Construcción	\$ 3.000,00
Total Gastos Pre-Operacionales	\$ 3.400,00

Inversión Inicial	
Total Inversión Fija	\$ 190.444,93
Total Gastos Pre-Operativos	\$ 3.400,00
Inversión Inicial Total	\$ 193.844,93

Donaciones Iniciales	
Donación Inicial	\$ 194.000,00
Edificio	\$ 142.200,00

Como donación inicial, se puede estimar que se solicitan \$ 336.200 para poder sostener las inversiones de operación en el lapso de 5 años. Otros bienes del capital y activos fijos que no figuren en la lista de inversiones también serán considerados donaciones de terceros. (ANEXO 4).

CUADRO 7
PRESUPUESTO DE DONACIONES E INGRESOS

Consolidado de Ingresos					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Donativos	\$ 45.000,00	\$ 49.500,00	\$ 54.450,00	\$ 59.895,00	\$ 65.884,50
Actividades	\$ 75.600,00	\$ 75.600,00	\$ 75.600,00	\$ 75.600,00	\$ 75.600,00
Albergue	\$ 2.801,50	\$ 3.900,00	\$ 3.900,00	\$ 3.900,00	\$ 3.900,00
Total Ingresos	\$ 123.401,50	\$ 129.000,00	\$ 133.950,00	\$ 139.395,00	\$ 145.384,50

Los ingresos del alojamiento estarán marcados por diferentes donaciones de las cuales se espera que tengan un crecimiento anual del 10%; y por las actividades internas que se realizarán a cargo del personal, los voluntarios y los huéspedes que deseen prestar servicio. Estos serán: el bingo que se realizará dos veces por año en los meses de julio y diciembre (tentativamente); la maratón 5K que se llevará a cabo el mes de marzo (tentativamente); y la recaudación de un dólar semanalmente que estará a cargo de 300 donantes impulsados por 30 voluntarios. (ANEXO 5)

También habrá ingresos al utilizar los servicios del alojamiento. Se cobrará \$ 2,5 por persona y un derecho de \$ 1 por familia para utilizar la cocina (se asume una familia promedio de 4 personas). Se espera que en el primer año se logre completar el cupo de 100 personas del alojamiento, habiendo cerrado el primer mes con 50 huéspedes y buscando un crecimiento mensual del 7,2%.

CUADRO 8
PRESUPUESTO DE COSTO DE SERVICIO

Consolidado de Costos de Servicios					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldos y Salarios	\$ 28.759,20	\$ 32.087,16	\$ 33.691,52	\$ 35.376,09	\$ 37.144,90
Servicios Básicos	\$ 10.775,00	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00
Otros Costos de Servicios	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00
Depreciación (Costo)	\$ 4.310,00	\$ 4.310,00	\$ 4.310,00	\$ 4.310,00	\$ 4.310,00
Total Gastos Administrativos	\$ 49.844,20	\$ 57.397,16	\$ 59.001,51	\$ 60.686,09	\$ 62.454,89

Se estima que a los empleados tanto de seguridad como de limpieza se les pagará un sueldo relativo al salario básico unificado, con un crecimiento del 5% anual por efectos de inflación. (ANEXO 6).

CUADRO 9 PRESUPUESTO DE GASTO ADMINISTRATIVO

Consolidado de Gastos Administrativos					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldos y Salarios	\$ 41.545,80	\$ 46.458,09	\$ 48.780,99	\$ 51.220,04	\$ 53.781,05
Servicios Básicos	\$ 1.827,48	\$ 1.827,48	\$ 1.827,48	\$ 1.827,48	\$ 1.827,48
Otros Gastos Administrativos	\$ 5.430,00	\$ 5.430,00	\$ 5.430,00	\$ 5.430,00	\$ 5.430,00
Depreciación (Gasto)	\$ 4.350,74	\$ 4.350,74	\$ 4.350,74	\$ 4.350,74	\$ 4.350,74
Gastos Pre-Operativos	\$ 3.400,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Gastos Administrativos	\$ 56.554,02	\$ 58.066,31	\$ 60.389,22	\$ 62.828,27	\$ 65.389,27

Se estima que a los empleados administrativos se les pagará un sueldo relativo las exigencias a su cargo con un crecimiento del 5% anual por efectos de inflación. (ANEXO 7).

CUADRO 10 PRESUPUESTO DE GASTO DE MARKETING

Gastos de Ventas					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Salón para Bingos	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00
Maratón 5K	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
Prensa Escrita	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Cuñas Radiales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Volantes	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Gastos de Ventas	\$ 8.000,00				

Los gastos de ventas y marketing para las actividades de bingo y maratón tendrán un costo unitario de \$ 5 y \$ 3 respectivamente. En cuanto a las actividades de comunicación se espera que sea de costo cero debido a que se habrá pactado con los diferentes medios para recibir sus servicios a manera de donativo para apoyar el funcionamiento del alojamiento. (ANEXO 8)

CUADRO 11
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES PROYECTADOS.

"Casita Caliente"						
Estado de Resultados Integrales Proyectados						
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	Ingresos & Donativos	\$ 123.401,50	\$ 129.000,00	\$ 133.950,00	\$ 139.395,00	\$ 145.384,50
(-)	Costo de Servicios	\$ -49.844,20	\$ -57.397,16	\$ -59.001,51	\$ -60.686,09	\$ -62.454,89
	Resultado Bruto	\$ 73.557,30	\$ 71.602,84	\$ 74.948,49	\$ 78.708,91	\$ 82.929,61
(-)	Gastos Administrativos	\$ -56.554,02	\$ -58.066,31	\$ -60.389,22	\$ -62.828,27	\$ -65.389,27
(-)	Gastos Marketing	\$ -8.000,00	\$ -8.000,00	\$ -8.000,00	\$ -8.000,00	\$ -8.000,00
	Resultado Operacional	\$ 9.003,28	\$ 5.536,53	\$ 6.559,27	\$ 7.880,64	\$ 9.540,34
(-)	Gastos Financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	Ingresos Extraordinarios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	Resultado Antes de Impuestos	\$ 9.003,28	\$ 5.536,53	\$ 6.559,27	\$ 7.880,64	\$ 9.540,34
(-)	Impuesto a la Renta 0%	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	Resultado Neto	\$ 9.003,28	\$ 5.536,53	\$ 6.559,27	\$ 7.880,64	\$ 9.540,34

En cuanto a las pérdidas y ganancias del alojamiento, se estima que existirá un crecimiento promedio de alrededor del 5,29% durante los 5 años de ejercicio. Es vital que las donaciones hayan crecido paulatinamente en un 10%, de otro modo no se podría tener resultados netos positivos.

Otra vía por la cual podrían obtenerse resultados similares sería esperando un crecimiento de 6,19% de los ingresos (sin tomar en cuenta las donaciones), sin embargo aquí únicamente se demuestra la opción anterior. (ANEXO 9).

CUARO 12

FLUJO DE CAJA PROYECTADO

Flujo de Caja Proyectado						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujos de Operación						
Resultado Neto	\$ -	\$ 9.003,28	\$ 5.536,53	\$ 6.559,27	\$ 7.880,64	\$ 9.540,34
(-) Impuesto a la Renta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Depreciación (Costo)	\$ -	\$ 4.310,00	\$ 4.310,00	\$ 4.310,00	\$ 4.310,00	\$ 4.310,00
Depreciación (Gasto)	\$ -	\$ 4.350,74	\$ 4.350,74	\$ 4.350,74	\$ 4.350,74	\$ 4.350,74
Total Operación	\$ -	\$ 17.664,02	\$ 14.197,27	\$ 15.220,01	\$ 16.541,38	\$ 18.201,07
Flujos de Inversión						
(-) Activos No Corrientes	\$ -190.444,93	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Gastos Pre-Operativos	\$ -3.400,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Inversión	\$ -193.844,93	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujos de Financiamiento						
Donación Inicial	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Financiamiento	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Valores Recuperables						
Valor Residual Activos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 324.468,76
Total Valores Recuperables	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 324.468,76
Flujo Neto Proyectado	\$ -193.844,93	\$ 17.664,02	\$ 14.197,27	\$ 15.220,01	\$ 16.541,38	\$ 342.669,83
Flujo de Efectivo Acumulado	\$ -193.844,93	\$ -176.180,91	\$ -161.983,64	\$ -146.763,63	\$ -130.222,25	\$ 212.447,58

En el flujo de efectivos acumulados se puede apreciar la importancia de 41,04% restante relativo a la donación inicial ya que es lo que permitirá que exista un colchón financiero a lo largo de los períodos fiscales. Es vital para el alojamiento que exista un respaldo como este ya que los flujos netos de efectivo de cada año representan en promedio tan solo un 5,75% de los efectivos acumulados.

Para este tipo de institución y negocio que inclusive es sin fines de lucro no hay deducciones y/o retenciones tributarias, al menos no en el estado actual de la Ley Ecuatoriana. La cantidad de personas con necesidades de alojamiento y que son el mercado objetivo son 49.454 para el primer año del proyecto. Se ha estimado en base a cálculos realizados y asesorados por ingenieros civiles se necesita de \$336.200 para implementar el proyecto, tal cual se lo puede evidenciar en el total de la inversión fija. (ANEXO 10).

CUADRO 13
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA PROYECTADA

"Casita Caliente"						
Estado de Situación Financiera Proyectado						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activo						
Activo Corriente						
Efectivo	\$ 155,07	\$ 17.819,09	\$ 32.016,36	\$ 47.236,37	\$ 63.777,75	\$ 81.978,83
Cuentas por Cobrar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Activo No Corriente						
Terreno	\$ 163.000,00	\$ 163.000,00	\$ 171.150,00	\$ 179.707,50	\$ 188.692,88	\$ 198.127,52
Edificio	\$ 142.200,00	\$ 142.200,00	\$ 142.200,00	\$ 142.200,00	\$ 142.200,00	\$ 142.200,00
Software MS Office	\$ 219,98	\$ 219,98	\$ 219,98	\$ 219,98	\$ 219,98	\$ 219,98
(-) Depreciación Acumulada (Costo)	\$ -	\$ -4.310,00	\$ -8.619,99	\$ -12.929,99	\$ -17.239,98	\$ -21.549,98
Equipos de Cómputo	\$ 1.198,00	\$ 1.198,00	\$ 1.198,00	\$ 1.198,00	\$ 1.198,00	\$ 1.198,00
Reguladores de Voltaje	\$ 98,00	\$ 98,00	\$ 98,00	\$ 98,00	\$ 98,00	\$ 98,00
Impresoras	\$ 256,36	\$ 256,36	\$ 256,36	\$ 256,36	\$ 256,36	\$ 256,36
Teléfonos	\$ 127,99	\$ 127,99	\$ 127,99	\$ 127,99	\$ 127,99	\$ 127,99
Sillas Plásticas	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00
Mesas Plásticas	\$ 613,75	\$ 613,75	\$ 613,75	\$ 613,75	\$ 613,75	\$ 613,75
Camas	\$ 5.400,00	\$ 5.400,00	\$ 5.400,00	\$ 5.400,00	\$ 5.400,00	\$ 5.400,00
Set de Cama	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00
Ventiladores de Techo	\$ 4.717,80	\$ 4.717,80	\$ 4.717,80	\$ 4.717,80	\$ 4.717,80	\$ 4.717,80
Escritorios	\$ 320,00	\$ 320,00	\$ 320,00	\$ 320,00	\$ 320,00	\$ 320,00
Sillas de Oficina	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00
Cocinas	\$ 3.500,00	\$ 3.500,00	\$ 3.500,00	\$ 3.500,00	\$ 3.500,00	\$ 3.500,00
Refrigeradoras	\$ 4.971,15	\$ 4.971,15	\$ 4.971,15	\$ 4.971,15	\$ 4.971,15	\$ 4.971,15
Microondas	\$ 591,90	\$ 591,90	\$ 591,90	\$ 591,90	\$ 591,90	\$ 591,90
Vajillas y Utensilios	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
Otros Elementos de Cocina	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
(-) Depreciación Acumulada (Gasto)	\$ -	\$ -4.350,74	\$ -8.701,48	\$ -13.052,23	\$ -17.402,97	\$ -21.753,71
Total Activos	\$ 332.800,00	\$ 341.803,28	\$ 355.489,81	\$ 370.606,58	\$ 387.472,60	\$ 406.447,58
Pasivo						
Pasivo Corriente						
Cuentas por Pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Impuesto a la Renta por Pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Obligación Bancaria	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pasivo No Corriente						
Deuda a Largo Plazo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Pasivos	\$ -					
Patrimonio						
Capital	\$ 332.800,00	\$ 332.800,00	\$ 340.950,00	\$ 349.507,50	\$ 358.492,88	\$ 367.927,52
Resultados Retenidos	\$ -	\$ 9.003,28	\$ 14.539,81	\$ 21.099,08	\$ 28.979,73	\$ 38.520,06
Total Patrimonio	\$ 332.800,00	\$ 341.803,28	\$ 355.489,81	\$ 370.606,58	\$ 387.472,60	\$ 406.447,58
Total Pasivo y Patrimonio	\$ 332.800,00	\$ 341.803,28	\$ 355.489,81	\$ 370.606,58	\$ 387.472,60	\$ 406.447,58

Se asume que el alojamiento no tendrá pasivos debido a que sus deudas serían canceladas dentro de cada año de ejercicio fiscal. Al no haber utilidades lucrativas no habrá impuesto a la renta ni participación a trabajadores por pagar. En cuanto a los pasivos de largo plazo, tampoco se muestra ninguno ya que nuestra institución no estaría contrayendo ningún tipo de préstamo para poder sostener sus operaciones. (ANEXO 11).

CUADRO 14
INDICADORES FINANCIEROS

Indicadores Financieros		
Tasa Interna de Retorno	TIR	17,85%
Valor Actual Neto	VAN	\$ 55.937
Período de Recuperación	PR	4,61
Tasa de Descuento Activa Hipotecaria	Kd	11,30%
Análisis Costo Beneficio	C/B	\$ 1,29

Para los distintos indicadores se toma como referencia el flujo de caja proyectado:

Flujo de Caja Proyectado						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujos de Operación						
Resultado Neto	\$ -	\$ 9.003,28	\$ 5.536,53	\$ 6.559,27	\$ 7.880,64	\$ 9.540,34
(-) Impuesto a la Renta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Depreciación (Costo)	\$ -	\$ 4.310,00	\$ 4.310,00	\$ 4.310,00	\$ 4.310,00	\$ 4.310,00
Depreciación (Gasto)	\$ -	\$ 4.350,74	\$ 4.350,74	\$ 4.350,74	\$ 4.350,74	\$ 4.350,74
Total Operación	\$ -	\$ 17.664,02	\$ 14.197,27	\$ 15.220,01	\$ 16.541,38	\$ 18.201,07
Flujos de Inversión						
(-) Activos No Corrientes	\$ -190.444,93	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Gastos Pre-Operativos	\$ -3.400,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Inversión	\$ -193.844,93	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujos de Financiamiento						
Donación Inicial	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Financiamiento	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Valores Recuperables						
Valor Residual Activos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 324.468,76
Total Valores Recuperables	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 324.468,76
Flujo Neto Proyectado	\$ -193.844,93	\$ 17.664,02	\$ 14.197,27	\$ 15.220,01	\$ 16.541,38	\$ 342.669,83
Flujo de Efectivo Acumulado	\$ -193.844,93	\$ -176.180,91	\$ -161.983,64	\$ -146.763,63	\$ -130.222,25	\$ 212.447,58

La tasa interna de retorno se sitúa en un 17,85% lo cual en un proyecto de inversiones para actividad comercial se consideraría bajo. Sin embargo para este tipo de proyecto es totalmente aceptable ya que no se busca lucrar de las actividades. El valor actual neto ronda de \$56.000 lo que quiere decir que el proyecto en términos de valores presentes retornaría la cantidad inicial invertida más el monto mencionado. Para este cálculo se ha utilizado una tasa de descuento activa hipotecaria del 11,3%. Hay que tener presente que

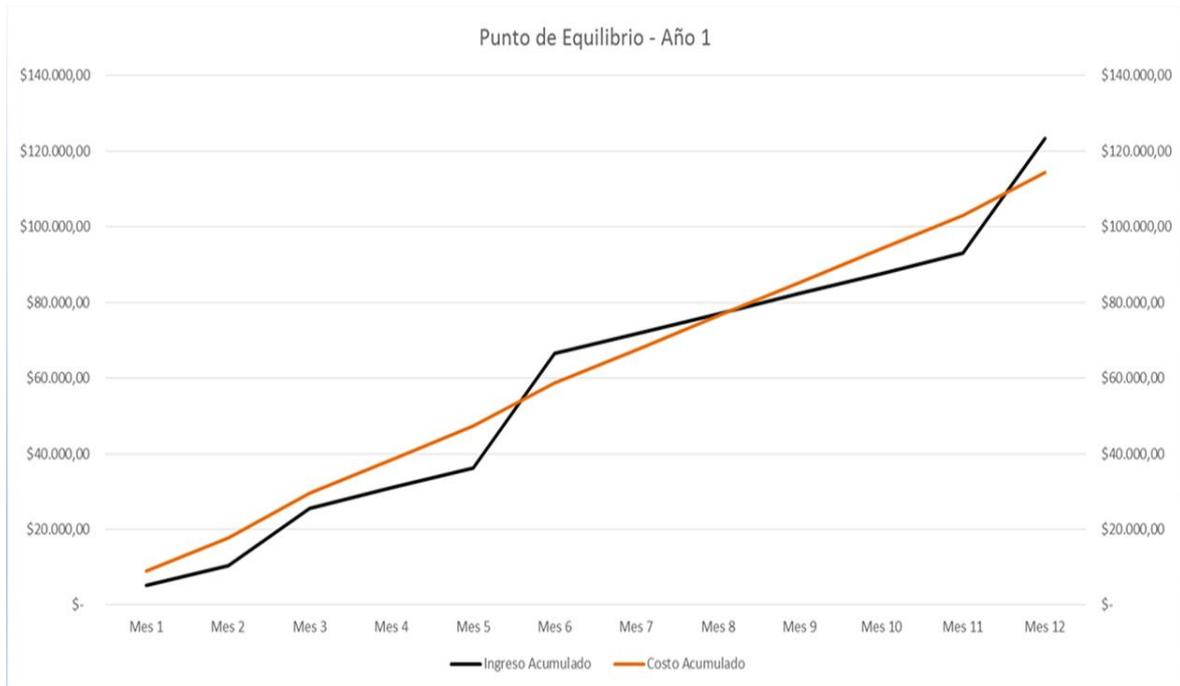
existe un retorno importante que es representado por la venta del edificio que fue recibido por efecto de donación independiente.

El periodo de recuperación se sitúa en 4,47 años (4 años y 6 meses aproximadamente) debido a que los flujos de caja acumulados se muestran de manera negativa causado por la inversión inicial y los pequeños flujos netos de cada año. Cabe recalcar que las depreciaciones se han sumado respectivamente en cada año ya que no representan un egreso de efectivos y los valores residuales de los activos se han considerado como valores recuperables al final del periodo 5.

CUADRO 15 CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Cálculo de Punto de Equilibrio			
Ingreso			
Ingreso Año 1	\$	123.401,50	
Total	\$	123.401,50	
Costos Fijos			
Sueldos (Costo)	\$	28.759,20	
Sueldos (Gasto)	\$	41.545,80	
Internet	\$	267,48	
Celulares	\$	360,00	
Servicios Contables	\$	840,00	
Software Administrativo	\$	630,00	
Total	\$	72.402,48	
Costos Variables			
Insumos de Limpieza	\$	6.000,00	
Agua Potable	\$	3.600,00	
Energía Eléctrica	\$	10.200,00	
Gas Natural	\$	1.200,00	
Teléfono	\$	1.200,00	
Papelería	\$	360,00	
Servicios de Mensajería	\$	2.400,00	
Servicios de Transporte	\$	1.200,00	
Salón para Bingos	\$	5.000,00	
Maratón 5K	\$	3.000,00	
Total	\$	34.160,00	
Punto de Equilibrio en Unidades Monetarias		PE	\$ 100.116,81

GRÁFICO 3



El punto de equilibrio que se expone es para el año uno (01), por ende se han considerado los valores tanto fijos y variables pertinentes únicamente al período. La cantidad se expresa en dólares y se sitúa en \$ 100.200 (redondeado).

Los costos de electricidad, agua, gas, etc. se consideran variables ya las planillas (o cuentas) dependerán directamente de la cantidad de personas que utilizaron los servicios del albergue en el determinado año

8.- CONCLUSIONES.

1. Inicialmente se necesita es de \$ 336.200 para implementar el proyecto, tal cual se lo puede evidenciar en el Estado de proyección financiera proyectado. Este valor debe asegurarse su obtención por donación y autogestión para dicha realización.
2. Asimismo se deberá gestionar la donación permanente y periódica de los respectivos insumos con el fin de no afectar la operatividad de la institución en el tiempo.
3. Los indicadores financieros utilizados tenemos la tasa interna de retorno (TIR) se sitúa en un 17,85 %, lo cual para actividad comercial se considera muy bajo, siendo este proyecto sin fines de lucro es totalmente aceptable.
4. El valora actualmente neto (VAN) con \$ 55.937, un proyecto realizable y sustentable con un período de recuperación 4,6 años, lo que equivaldría que el proyecto en términos de valores presentes retornaría la cantidad inicial invertida más el monto mencionado
5. Para este cálculo se ha utilizado una tasa de descuento activa hipotecaria del 11,30% lo cual equivale a una tasa de comercialización. Para ninguno de los cálculos se ha tenido en cuenta las depreciaciones y amortizaciones.



9.- RECOMENDACIONES.-

- 1.- Diseñar, gestionar e implementar una institución con fines de lucro, de cuya rentabilidad en el mayor porcentaje posible, este orientado a sustentar el nacimiento y operatividad del alojamiento.
- 2.- Generar un acercamiento con empresas que fomentan la responsabilidad social a nivel nacional e internacional, la autogestión, con el fin de poder determinar el monto requerido para el funcionamiento del alojamiento.

10.- FUENTES DE INFORMACIÓN.

- Instituto Nacional de Estadística y Censos, Bases de Datos de Egresos Hospitalarios 2011, 2012 y 2013.
- De casas a albergues para las familias de niños con cáncer www.ppelverdadero.com.ec/.../de-casas-a-albergues-p... Apr 27, 2014.
- Un albergue para los familiares de pacientes - El Telégrafo www.telegrafo.com.ec/.../guayaquil/.../un-albergue-pa... Octubre 20 del 2011
- www.juntadebeneficencia.org.ec/
- Pacientes integrados | Psicología | La Revista | EL UNIVERSO www.larevista.ec/orientacion/.../pacientes-integrados Aug 11, 2013.
- La familia, fundamental para la recuperación de pacientes ... <https://www.institutoneurociencias.med.ec>
- www.difbcs.gob.mx/v2index.php.
- www.guayaquil.gob.ec/.../trámites-en-urbanismo-aval

11.- ANEXOS.

ANEXO 1. EGRESO HOSPITALARIO POR AÑO EN EL ECUADOR

EGRESOS HOSPITALARIOS POR AÑO EN EL ECUADOR		
AÑOS	CANTIDAD DE EGRESOS	VARIACION ANUAL
2011	1.133.556	
2012	1.156.237	2,00%
2013	1.178.989	1,97%
2014*	1.201.694	1,93%
2015*	1.224.410	1,89%
2016*	1.247.127	1,86%
2017*	1.269.843	1,82%
2018*	1.292.560	1,79%

Fuente: Instituto de Estadísticas y Censos del Ecuador

** Datos Proyectados*

ANEXO 2. CUESTIONARIO

A.- DATOS GENERALES

Por favor escriba las respuestas a las siguientes preguntas

1. **Fecha actual:** Día..... Mes..... Año.....
2. **Edad.....Sexo.....**
3. **Lugar de residencia.....Lugar de procedencia.....**
4. **Relación con el familiar hospitalizado.....**
5. **Ha estado su familiar hospitalizado anteriormente**
Si..... No.....
Si la respuesta es positiva, cual es el diagnóstico
6. **Con que frecuencia usted visita el hospital para el tratamiento de su paciente**
1 vez al mes 1 vez a la semana
2 veces al mes 2 veces a la semana
3 veces al mes 3 veces a la semana
7. **Cuantos días requiere quedarse hospitalizado su paciente**
Menos de 1 día
2 días 5 días
3 días 6 días
4 días 1 semana
Si marca de 1 día, fin de la encuesta.
8. **Donde pernocta cuando su familiar está hospitalizado.**
a.- Casa de familiar o amigo
b.- Hotel
c.- En el mismo hospital, porqué.....
d.- En el albergue o alojamiento
Si la respuesta es E, cuéntenos su experiencia
9. **Cuantas personas se quedan acompañándolo en la noche.**
Nadie 1 persona
2 personas 3 personas
4 personas
10. **Piensa que el albergue cercano al hospital le ayudaría a disminuir sus preocupaciones como acompañante de un familiar al quedarse a dormir cerca.**
Si..... No.....
11. **Que tipos de servicios le gustaría que existieran en el alojamiento**



ANEXO 3. COMPOSICION DE LA MUESTRA

Genero	#	%
Masculino	315	83%
Femenino	66	17%
Total	381	100%

Edad	#	%
10 a 20	60	16%
20 a 30	147	39%
30 a 40	104	27%
40 a 50	56	15%
50 a 60	15	4%
Total	381	100%

Relación	#	%
Padres	224	59%
Hijos	96	25%
Tíos	14	4%
Nietos	11	3%
Abuelos	11	3%
Sobrinos	8	2%
Amigos	8	2%
Primos	6	2%
Hermanos	6	2%
Total	381	100%

Hospitalizado Anteriormente	#	%
NO	214	56%
SI	167	44%
Total	381	100%

Frecuencia de Visita	#	%
----------------------	---	---



Primera vez	190	50%
1mes	93	25%
2mes	38	10%
3mes	30	8%
1sem	15	4%
2sm	5	1%
3sem	11	3%
Total	381	100%

Días Hospitalizado	#	%
<1dia	6	2%
2ds	36	9%
3ds	27	7%
4ds	24	6%
5ds	26	7%
6ds	21	6%
1sem o +	241	63%
Total	381	100%

Albergue Disminuye Preocupaciones	#	%
NO	40	10%
SI	341	90%
Total	381	100%

ANEXO 4. PRESUPUESTO DE GASTOS DE INVERSION

Inversión Fija (Costo)						
Activo	Valor Unitario	Unidades	Valor Total	Vida Útil (Años)	Valor Residual	Depreciación
Terreno	\$ 163.000,00	1	\$ 163.000,00	-	\$ -	\$ -
Edificio	\$ 142.200,00	1	\$ 142.200,00	20	\$ 56.880,00	\$ 4.266,00
Software MS Office	\$ 109,99	2	\$ 219,98	5	\$ -	\$ 44,00
Total Inversión Fija (Costo)			\$ 305.419,98			\$ 4.310,00

Inversión Fija (Gasto)						
Activo	Valor Unitario	Unidades	Valor Total	Vida Útil (Años)	Valor Residual	Depreciación
Equipos de Cómputo	\$ 599,00	2	\$ 1.198,00	5	\$ 299,50	\$ 179,70
Reguladores de Voltaje	\$ 49,00	2	\$ 98,00	5	\$ 24,50	\$ 14,70
Impresoras	\$ 128,18	2	\$ 256,36	5	\$ 64,09	\$ 38,45
Teléfonos	\$ 32,00	4	\$ 127,99	5	\$ 32,00	\$ 19,20
Sillas Plásticas	\$ 7,50	100	\$ 750,00	5	\$ 187,50	\$ 112,50
Mesas Plásticas	\$ 24,55	25	\$ 613,75	5	\$ 153,44	\$ 92,06
Camas	\$ 90,00	60	\$ 5.400,00	5	\$ 540,00	\$ 972,00
Set de Cama	\$ 35,00	60	\$ 2.100,00	5	\$ -	\$ 420,00
Ventiladores de Techo	\$ 157,26	30	\$ 4.717,80	5	\$ 1.179,45	\$ 707,67
Escritorios	\$ 160,00	2	\$ 320,00	5	\$ 80,00	\$ 48,00
Sillas de Oficina	\$ 40,00	2	\$ 80,00	5	\$ 20,00	\$ 12,00
Cocinas	\$ 700,00	5	\$ 3.500,00	5	\$ 875,00	\$ 525,00
Refrigeradoras	\$ 994,23	5	\$ 4.971,15	5	\$ 1.242,79	\$ 745,67
Microondas	\$ 118,38	5	\$ 591,90	5	\$ 147,98	\$ 88,79
Vajillas y Utensilios	\$ 1.000,00	1	\$ 1.000,00	5	\$ 250,00	\$ 150,00
Otros Elementos de Cocina	\$ 1.500,00	1	\$ 1.500,00	5	\$ 375,00	\$ 225,00
Total Inversión Fija (Gasto)			\$ 27.224,95			\$ 4.350,74

ANEXO 5. PRESUPUESTO DE INVERSION Y DONACION

PRESUPUESTO DE INVERSIONES Y DONACIONES

Ingresos por Donativos																	
	Mes1	Mes2	Mes3	Mes4	Mes5	Mes6	Mes7	Mes8	Mes9	Mes10	Mes11	Mes12	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
Donante 1	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00	\$ 15.000,00	\$ 16.500,00	\$ 18.150,00	\$ 19.965,00	\$ 21.961,50
Donante 2	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00	\$ 15.000,00	\$ 16.500,00	\$ 18.150,00	\$ 19.965,00	\$ 21.961,50
Donante 3	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00	\$ 15.000,00	\$ 16.500,00	\$ 18.150,00	\$ 19.965,00	\$ 21.961,50
Total	\$ 3.750,00	\$ 3.750,00	\$ 3.750,00	\$ 3.750,00	\$ 3.750,00	\$ 3.750,00	\$ 3.750,00	\$ 3.750,00	\$ 3.750,00	\$ 3.750,00	\$ 3.750,00	\$ 3.750,00	\$ 45.000,00	\$ 49.500,00	\$ 54.450,00	\$ 59.895,00	\$ 65.884,50

Ingresos por Actividades de Recaudaciones																	
	Mes1	Mes2	Mes3	Mes4	Mes5	Mes6	Mes7	Mes8	Mes9	Mes10	Mes11	Mes12	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
Bingo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 25.000,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 25.000,00	\$ 50.000,00	\$ 50.000,00	\$ 50.000,00	\$ 50.000,00
Dolar Semanal	\$ 1.300,00	\$ 1.300,00	\$ 1.300,00	\$ 1.300,00	\$ 1.300,00	\$ 1.300,00	\$ 1.300,00	\$ 1.300,00	\$ 1.300,00	\$ 1.300,00	\$ 1.300,00	\$ 1.300,00	\$ 15.600,00	\$ 15.600,00	\$ 15.600,00	\$ 15.600,00	\$ 15.600,00
Maraton 5K	\$ -	\$ -	\$ 10.000,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00
Total	\$ 1.300,00	\$ 1.300,00	\$ 11.300,00	\$ 1.300,00	\$ 1.300,00	\$ 26.300,00	\$ 1.300,00	\$ 1.300,00	\$ 1.300,00	\$ 1.300,00	\$ 1.300,00	\$ 1.300,00	\$ 75.600,00	\$ 75.600,00	\$ 75.600,00	\$ 75.600,00	\$ 75.600,00

Ingresos por Utilización de Albergue																	
	Mes1	Mes2	Mes3	Mes4	Mes5	Mes6	Mes7	Mes8	Mes9	Mes10	Mes11	Mes12	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
Precio por Cama	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50
Precio Cocina por Persona	\$ 0,75	\$ 0,75	\$ 0,75	\$ 0,75	\$ 0,75	\$ 0,75	\$ 0,75	\$ 0,75	\$ 0,75	\$ 0,75	\$ 0,75	\$ 0,75	\$ 0,75	\$ 0,75	\$ 0,75	\$ 0,75	\$ 0,75
Subtotal	\$ 3,25	\$ 3,25	\$ 3,25	\$ 3,25	\$ 3,25	\$ 3,25	\$ 3,25	\$ 3,25	\$ 3,25	\$ 3,25	\$ 3,25	\$ 3,25	\$ 3,25	\$ 3,25	\$ 3,25	\$ 3,25	\$ 3,25
Personas al Mes	50	53	56	60	64	68	72	77	82	87	93	100	72	100	100	100	100
Meses al Año	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12	12	12	12	12
Total	\$ 162,50	\$ 172,25	\$ 182,00	\$ 195,00	\$ 208,00	\$ 221,00	\$ 234,00	\$ 250,25	\$ 266,50	\$ 282,75	\$ 302,25	\$ 325,00	\$ 2.801,50	\$ 3.900,00	\$ 3.900,00	\$ 3.900,00	\$ 3.900,00

Actividades de Recaudaciones

Bingo

Precio Cartilla	Cantidad de Cartillas	Veces por Año	Total Recaudado
\$ 25,00	1000	2	\$ 50.000,00

Dólar Semanal

Colaboración	Colaboradores	Veces por Año	Total Recaudado
\$ 1,00	300	52	\$ 15.600,00

Maratón 5K

Precio	Participantes	Veces por Año	Total Recaudado
\$ 10,00	1000	1	\$ 10.000,00

ANEXO 6. PRESUPUESTO DE COSTO DE SERVICIOS

Mano de Obra (Fija) - Cálculo de Sueldos y Salarios								
Cargo	Sueldo Base	13º	14º	Vacaciones	Fondo de Reserva	Aporte Patronal	IECE-SECAP	Total
		8,33%	\$ 29,50	4,17%	8,33%	11,45%	1,00%	
Guardia de Seguridad 1	\$ 360,00	\$ 30,00	\$ 29,50	\$ 15,00	\$ 30,00	\$ 41,22	\$ 3,60	\$ 509,32
Guardia de Seguridad 2	\$ 360,00	\$ 30,00	\$ 29,50	\$ 15,00	\$ 30,00	\$ 41,22	\$ 3,60	\$ 509,32
Guardia de Seguridad 3	\$ 360,00	\$ 30,00	\$ 29,50	\$ 15,00	\$ 30,00	\$ 41,22	\$ 3,60	\$ 509,32
Personal de Limpieza 1	\$ 360,00	\$ 30,00	\$ 29,50	\$ 15,00	\$ 30,00	\$ 41,22	\$ 3,60	\$ 509,32
Personal de Limpieza 2	\$ 360,00	\$ 30,00	\$ 29,50	\$ 15,00	\$ 30,00	\$ 41,22	\$ 3,60	\$ 509,32
Total Sueldos y Salarios								\$ 2.546,60

Gastos Servicios Básicos			
	Costo	Meses	Total
Agua Potable	\$ 300,00	12	\$ 3.600,00
Energía Eléctrica	\$ 850,00	12	\$ 10.200,00
Gas Natural	\$ 100,00	12	\$ 1.200,00
Total SSBB por 100 Personas al Año			\$ 15.000,00

Otros Costos de Servicios			
	Costo	Meses	Total
Insumos de Limpieza	\$ 500,00	12	\$ 6.000,00

Costos Sueldos y Salarios					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total Sueldos	\$ 2.396,60	\$ 2.673,93	\$ 2.807,63	\$ 2.948,01	\$ 3.095,41
Meses al Año	12	12	12	12	12
Total	\$ 28.759,20	\$ 32.087,16	\$ 33.691,52	\$ 35.376,09	\$ 37.144,90

Crecimiento Anual
5%

Gastos Servicios Básicos					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
SSBB por Persona al Mes	\$ 12,50	\$ 12,50	\$ 12,50	\$ 12,50	\$ 12,50
Personas al Mes	72	100	100	100	100
Meses al Año	12	12	12	12	12
Total	\$ 10.775,00	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00

Otros Costos de Servicios					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Insumos de Limpieza	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00
Total	\$ 6.000,00				

ANEXO 7. PRESUPUESTO DE GASTO ADMINISTRATIVO

Cálculo de Sueldos y Salarios								
Cargo	Sueldo Base	13 ^º 8,33%	14 ^º 29,50	Vacaciones 4,17%	Fondo de Reserva 8,33%	Aporte Patronal 11,45%	IECE-SECAP 1,00%	Total
Administrador General	\$ 1.500,00	\$ 125,00	\$ 29,50	\$ 62,50	\$ 125,00	\$ 171,75	\$ 15,00	\$ 2.028,75
Ayudante Administrativo 1	\$ 600,00	\$ 50,00	\$ 29,50	\$ 25,00	\$ 50,00	\$ 68,70	\$ 6,00	\$ 829,20
Ayudante Administrativo 2	\$ 600,00	\$ 50,00	\$ 29,50	\$ 25,00	\$ 50,00	\$ 68,70	\$ 6,00	\$ 829,20
Total Sueldos y Salarios								\$ 3.687,15

Gastos Servicios Básicos			
	Costo	Meses	Total
Celulares	\$ 30,00	12	\$ 360,00
Internet	\$ 22,29	12	\$ 267,48
Teléfono	\$ 100,00	12	\$ 1.200,00

Otros Gastos Administrativos			
	Costo	Meses	Total
Papelería	\$ 30,00	12	\$ 360,00
Servicios de Mensajería	\$ 200,00	12	\$ 2.400,00
Servicios Contables	\$ 70,00	12	\$ 840,00
Servicios de Transporte	\$ 100,00	12	\$ 1.200,00
Software Administrativo	\$ 52,50	12	\$ 630,00

Gastos Sueldos y Salarios					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total Sueldos	\$ 3.462,15	\$ 3.871,51	\$ 4.065,08	\$ 4.268,34	\$ 4.481,75
Meses por año	12	12	12	12	12
Total	\$ 41.545,80	\$ 46.458,09	\$ 48.780,99	\$ 51.220,04	\$ 53.781,05

Incremento por Inflación
5%

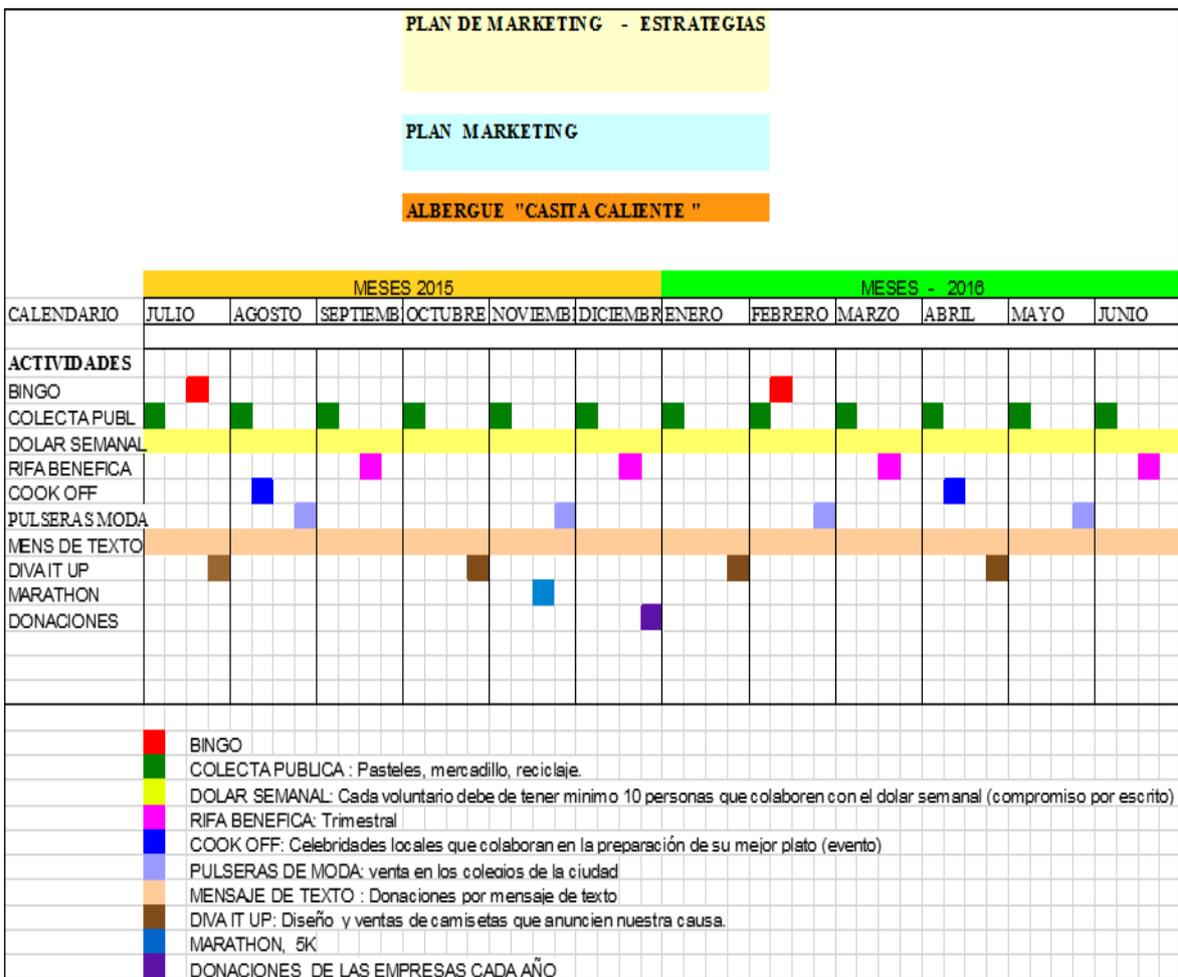
Gastos Servicios Básicos					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Celulares	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 360,00
Internet	\$ 267,48	\$ 267,48	\$ 267,48	\$ 267,48	\$ 267,48
Teléfono	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
Total	\$ 1.827,48				

Otros Gastos Administrativos					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Papelería	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 360,00
Servicios de Mensajería	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00
Servicios Contables	\$ 840,00	\$ 840,00	\$ 840,00	\$ 840,00	\$ 840,00
Servicios de Transporte	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
Software Administrativo	\$ 630,00	\$ 630,00	\$ 630,00	\$ 630,00	\$ 630,00
Total	\$ 5.430,00				

ANEXO 8. PRESUPUESTO DE GASTO DE MARKETING

Actividades de Marketing			
	Costo Unitario	Cantidad	Costo Total
Salón para Bingos	\$ 5,00	1.000	\$ 5.000,00
Maratón 5K	\$ 3,00	1.000	\$ 3.000,00
Prensa Escrita	\$ -	-	\$ -
Cuñas Radiales	\$ -	-	\$ -
Volantes	\$ -	10.000	\$ -

Gastos de Ventas												
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Salón para Bingos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2.500,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2.500,00
Maratón 5K	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3.000,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Prensa Escrita	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Cuñas Radiales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Volantes	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Gastos de Ventas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3.000,00	\$ -	\$ 2.500,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2.500,00



ANEXO 9. ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRADOS PROYECTADOS

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRADOS PROYECTADOS.

"Casita Caliente"

Estado de Resultados Integrales
Proyectados

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Ingresos & Donativos	\$ 5.212,50	\$ 5.222,25	\$ 15.232,00	\$ 5.245,00	\$ 5.259,00	\$ 30.271,00	\$ 5.284,00	\$ 5.300,25	\$ 5.316,50	\$ 5.332,75	\$ 5.352,25	\$ 30.375,00
(-) Costo de Servicios	\$ -4.153,68	\$ -4.153,68	\$ -4.153,68	\$ -4.153,68	\$ -4.153,68	\$ -4.153,68	\$ -4.153,68	\$ -4.153,68	\$ -4.153,68	\$ -4.153,68	\$ -4.153,68	\$ -4.153,68
Resultado Bruto	\$ 1.058,82	\$ 1.068,57	\$ 11.078,32	\$ 1.091,32	\$ 1.104,32	\$ 26.117,32	\$ 1.130,32	\$ 1.146,57	\$ 1.162,82	\$ 1.179,07	\$ 1.198,57	\$ 26.221,32
(-) Gastos Administrativos	\$ -4.712,84	\$ -4.712,84	\$ -4.712,84	\$ -4.712,84	\$ -4.712,84	\$ -4.712,84	\$ -4.712,84	\$ -4.712,84	\$ -4.712,84	\$ -4.712,84	\$ -4.712,84	\$ -4.712,84
(-) Gastos Marketing	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -3.000,00	\$ -	\$ -2.500,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -2.500,00
Resultado Operacional	\$ -3.654,02	\$ -3.644,27	\$ 6.365,48	\$ -6.621,52	\$ -3.608,52	\$ 18.904,48	\$ -3.582,52	\$ -3.566,27	\$ -3.550,02	\$ -3.533,77	\$ -3.514,27	\$ 19.008,48
(-) Gastos Financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ingresos Extraordinarios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Resultado Antes de Impuestos	\$ -3.654,02	\$ -3.644,27	\$ 6.365,48	\$ -6.621,52	\$ -3.608,52	\$ 18.904,48	\$ -3.582,52	\$ -3.566,27	\$ -3.550,02	\$ -3.533,77	\$ -3.514,27	\$ 19.008,48
(-) Impuesto a la Renta 0%	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Resultado Neto	\$ -3.654,02	\$ -3.644,27	\$ 6.365,48	\$ -6.621,52	\$ -3.608,52	\$ 18.904,48	\$ -3.582,52	\$ -3.566,27	\$ -3.550,02	\$ -3.533,77	\$ -3.514,27	\$ 19.008,48

ANEXO 10. FLUJO DE CAJA PROYECTADO

"Casita Caliente"													
Flujo de Caja Proyectado													
	Año 0	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Flujos de Operación													
Resultado Neto	\$ -	\$ -3,654,02	\$ -3,644,27	\$ 6,365,48	\$ -6,621,52	\$ -3,608,52	\$ 18,504,48	\$ -3,830,52	\$ -3,566,27	\$ -3,550,02	\$ -3,337,77	\$ -3,514,27	\$ 19,008,48
(-) Impuesto a la Renta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Depreciación (Costo)	\$ -	\$ 359,17	\$ 359,17	\$ 359,17	\$ 359,17	\$ 359,17	\$ 359,17	\$ 359,17	\$ 359,17	\$ 359,17	\$ 359,17	\$ 359,17	\$ 359,17
Depreciación (Gasto)	\$ -	\$ 362,56	\$ 362,56	\$ 362,56	\$ 362,56	\$ 362,56	\$ 362,56	\$ 362,56	\$ 362,56	\$ 362,56	\$ 362,56	\$ 362,56	\$ 362,56
Total Operación	\$ -	\$ -2,932,29	\$ -2,922,54	\$ 7,087,21	\$ -5,899,79	\$ -2,886,79	\$ 19,626,21	\$ -2,860,79	\$ -2,844,54	\$ -2,828,29	\$ -2,812,04	\$ -2,797,54	\$ 19,730,21
Flujos de Inversión													
(-) Activos No Corrientes	\$ -193,844,93	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Gastos Pre-Operativos	\$ -3,400,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Inversión	\$ -193,844,93	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujos de Financiamiento													
Donación Inicial	\$ 194,000,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujo Neto Proyectado	\$ -193,844,93	\$ -2,932,29	\$ -2,922,54	\$ 7,087,21	\$ -5,899,79	\$ -2,886,79	\$ 19,626,21	\$ -2,860,79	\$ -2,844,54	\$ -2,828,29	\$ -2,812,04	\$ -2,797,54	\$ 19,730,21
Flujo de Efectivo Acumulado	\$ -193,844,93	\$ -196,777,22	\$ -199,699,76	\$ -192,612,55	\$ -196,512,34	\$ -201,399,13	\$ -181,772,92	\$ -184,633,71	\$ -187,478,25	\$ -190,306,54	\$ -193,118,58	\$ -195,911,12	\$ -176,180,91

ANEXO 12 REGLAMENTO INTERNO PARA INGRESAR AL ALOJAMIENTO

1. Se aceptara solo familiares de pacientes foráneos, lo que se controlara solicitando la cédula de ciudadanía.
2. El costo del hospedaje se pagara a diario y por anticipado.
3. El portón se cerrara a las 22:00 horas, y solo se permitirá la entrada y salida previa justificación del familiar.
4. Mantener un trato cordial y de respeto con los albergados y hacia el personal del albergue.
5. Prohibido introducir y consumir estimulantes y bebidas alcohólicas al albergue.
6. Cuidar sus pertenencias y objetos de valor, no nos responsabilizamos por sus pérdidas.
7. No fumar en dormitorios y áreas cerradas.
8. No alterar el orden y presentar buena conducta.
9. Respetar el descanso de los demás.
10. A todos los albergados respetar el lugar que se les asigne, no podrán estar en áreas que no le correspondan
11. El área de recreación estará disponible hasta las 22:00 horas.
12. No está permitido estar sin camisa o desmangada en hombres dentro del albergue, ni estar en ropa interior tanto en dormitorios de mujeres y varones.
13. Los cambios de ropa personal deben realizarse dentro de los baños, no en los dormitorios, ni salir en toalla después de bañarse.
14. Posterior a la salida del personal nocturno de oficina y cocina, sin excepción alguna, nadie podrá entrar a dichas áreas, solo personal autorizado.

NO CUMPLIR CON EL REGALAMENTO ES MOTIVO DE BAJA DEFINITIVA.

DEBERES DEL ALBERGADO.

- Registrarse en el bitácora del guardia cada vez que necesite entrar y salir del albergue
- Limpiar diariamente los dormitorios al levantarse.
- Mantener sanitarios y regaderas limpias.
- Colaborar con el aseo general de las instalaciones
- Lavar platos y utensilios después de comer.
- Cuidar las instalaciones, muebles y enseres proporcionados por el albergue
- Entregar los enseres proporcionados cuando ya no requiera el servicio del albergue (sábanas, cobijas, almohadas, etc.).
- Reportan en la recepción cualquier falla eléctrica, fugas de agua para su reparación y buen funcionamiento.

DERECHOS DE ALBERGADOS.

- Hospedaje: se les asignará área para dormir, cama, sábanas y cobijas limpias; firmando vale de responsabilidad por los mismos.
- Alimentación: Se les proporcionarán las 2 comidas diarias: Desayuno y cena, dentro de los horarios establecidos.
- Lavandería: podrán hacer uso del área de lavaderos a excepción de fines de semana.
- Si necesita lavar sus sábanas y cobijas proporcionadas, hacerlo de día para que las pueda seguir utilizando.
- Orientación: Cualquier duda, queja o petición, hacerlo en el momento y favor de dirigirse a trabajo social, encargada de recepción o dirección o en su defecto dejar sugerencia por escrito en el buzón colocado en el área de patios.

HORARIOS DE ALIMENTACION:

DESAYUNO: 08:00 AM-10:00 AM

CENA: 07:00PM-08PM