

UNIVERSIDAD DEL PACIFICO
ESCUELA DE NEGOCIOS

INGENIERÍA COMERCIAL

**TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL**

TEMA:

**EQUIPAMIENTO ESPECIAL DEL CENTRO
RECREACIONAL GERIATRICO PARA PERSONAS CON
DISCAPACIDADES FISICAS**

AUTOR:

GABRIEL PINO

DIRECTOR:

LUIS VARGAS

GUAYAQUIL - ECUADOR

DICIEMBRE 2009

DECLARACION DE AUTORIA

Yo, GABRIEL PINO CHAVEZ declaro ser el autor exclusivo de la presente tesis.

Todos los efectos académicos y legales que se desprendieren de la misma son de mi responsabilidad.

Por medio del presente documento cedo mis derechos de autor a la Universidad del Pacífico –Escuela de Negocios – para que pueda hacer uso del texto completo de la Tesis de Grado “**EQUIPAMIENTO ESPECIAL DEL CENTRO RECREACIONAL GERIATRICO PARA PERSONAS CON DISCAPACIDADES FISICAS**” con fines académicos y/o de investigación.

GUAYAQUIL, DICIEMBRE DEL 2009

.....

GABRIEL PINO CHAVEZ

CERTIFICACION

Yo, **LUIS VARGAS**, profesor de la Facultad de Negocios de la Universidad Del Pacífico, como Director de la presente Tesis de Grado, certifico que el señor **GABRIEL PINO CHAVEZ**, egresado de esta Institución, es autor exclusivo del presente trabajo, el mismo que es autentico, original e inédito.

GUAYAQUIL, DICIEMBRE DEL 2009

.....

LUIS VARGAS

DOCUMENTO DE CONFIDENCIALIDAD

La Universidad Del Pacífico, se compromete a no difundir públicamente la información establecida en la presente Tesis de Grado "**EQUIPAMIENTO ESPECIAL DEL CENTRO RECREACIONAL GERIATRICO PARA PERSONAS CON DISCAPACIDADES FISICAS**", de autoría de **GABRIEL PINO CHAVEZ**, en razón que ésta ha sido elaborada con información confidencial.

Tres copias, escritas y digitales, de esta Tesis de Grado quedan en custodia de la Universidad Del Pacífico, las mismas que podrán ser utilizadas para fines académicos y de investigación.

Para constancia de este compromiso, suscribe

GUAYAQUIL, DICIEMBRE DEL 2009

.....
ING. CARLOS CRUZ

DECANO FACULTAD

Agradecimiento:

Primero que nada quiero agradecer a DIOS por permitirme cumplir una meta mas en mi vida, darme salud y fuerzas para poder luchar el día a día.

A todos los profesores de los cuales pude aprender muchas cosas valiosas en todo este tiempo dentro de la universidad, por sus enseñanzas, dedicación y conocimientos impartidos a lo largo de la carrera.

A todos quienes hicieron posible la realización de este proyecto, compañeros, familiares y amigos que aportaron con algo para la realización del mismo.

Dedicatoria:

A mi mama, que gracias a su incondicional apoyo, dedicación y sacrificio me ha impulsado a ser cada día mejor.

A mi mama y hermanos que me han brindado su confianza a lo largo de mi carrera y mi vida personal.

A mi hijo que ha sido mi estímulo para seguir adelante en mis estudios y dar lo mejor de mí.

A mis abuelitos que tanto admiro y quiero que fueron la fuente inspiradora para la realización de este proyecto.

INDICE GENERAL

página

CAPITULO I RESUMEN EJECUTIVO

1.1.-	Antecedentes	1
1.2.-	Objetivos del Proyecto	2
1.2.1.-	Objetivos generales	3
1.2.2.-	Objetivos específicos	4
1.3.-	Macro Entorno	4
1.3.1.-	Generalidades sobre el Adulto Mayor	4
1.3.2.-	El adulto mayor con discapacidad física y la recreación	6
1.4.-	Problemática del Sector, Nuestra Ventaja Competitiva	7
1.5.-	Mercados Objetivos	7
1.6.-	Información Macro Económica del Mercado Estudiado	8
1.7.-	Tamaño y potencial crecimiento de la empresa	8

CAPITULO II CONSTITUCION DE LA EMPRESA

2.1.-	Marco Legal	9
2.2.-	Características de la Sociedad	11
2.2.1.-	Cláusula primera	11
2.2.2.-	Cláusula segunda	13
2.2.3.-	Cláusula tercera	14
2.3.-	Propiedad Accionaria	14

CAPITULO III DESCRIPCION DEL NEGOCIO

3.1.-	Historia del Negocio	15
3.2.-	Misión, Visión y Objetivos de la Empresa	17
3.2.1.-	Misión de la Empresa	17
3.2.2.-	Visión de la Empresa	17
3.2.3.-	Objetivos de la Empresa	18
3.2.4.-	Valores de la empresa	18
3.2.5.-	Slogan de la Empresa	18
3.2.6.-	Logotipo de la Empresa	19
3.3.-	Estructura de la industria en general y del negocio en particular	19
3.3.1.-	Estructura de la industria en general	19
3.3.2.-	Estructura del negocio en particular	20
3.4.-	Descripción del producto o servicio	21
3.4.1.-	Características del servicio del centro	22
3.4.2.-	Requisitos de ingreso al centro	22
3.4.3.-	Documentos necesarios	23
3.4.4.-	Costos del servicio	23
3.4.5.-	Recurso Humano	24
3.4.6.-	Instalaciones	25
3.4.7.-	Adaptaciones especiales para peersonas discapacitadas	27
3.5.-	Ubicación	27
3.5.1.-	Ingresos a la lotización	28
3.5.2.-	Nuestra Infraestructura	29
3.5.3.-	Perspectiva en 3D de los planos	32
3.6.-	Análisis Foda	33
3.6.1.-	Fortalezas	33
3.6.2.-	Oportunidades	34
3.6.3.-	Debilidades	35

3.6.4.- Amenazas	35
3.7.- Cinco Fuerzas de Porter	35
3.7.1.- Amenazas de nuevos competidores	36
3.7.2.- Rivalidad entre compañías	36
3.7.3.- Poder de negociación de los proveedores	37
3.7.4.- Poder de negociación de los compradores	37
3.7.5.- Amenazas de ingresos de productos sustitutos	38

CAPITULO IV EQUIPO GERENCIAL

4.1.- Estructura Organizacional	39
4.2.- Funciones	39
4.2.1.- Gerente administrativo	39
4.2.2.- Gerente operativo	41
4.2.3.- Licenciados - licenciadas	42
4.2.4.- Asistentes	43
Asistentes enfermeros	
4.2.5.- (as).....	43
4.2.6.- Contador	44
4.2.7.- Recepcionista - cajera	44
4.2.8.- Mantenimiento	44
4.2.9.- Jardinero	45
4.3.- Cultura Empresarial	45

CAPITULO V ANALISIS DEL MERCADO

5.1.- Estudio específico del mercado	47
5.2.- Identificación del mercado potencial y empresarial	48
5.3.- Descripción de las regiones, segmentos o nichos	49
5.4.- Mercado objetivo, nichos de mercado y bloques de compradores	49
5.5.- Investigación de mercado, encuestas y resultados	49
5.5.1.- Investigación de mercado	49
5.5.2.- Tabulación de encuestas	50
5.5.2.1.- Resultados de encuestas a adultos mayores	53
5.5.2.2.- Resultados de encuestas a familiares	62
5.6.- Análisis de la competencia	71

CAPITULO VI ESTRATEGIAS DEL MERCADO

6.1.- Consideraciones Internacionales, nacionales y locales	72
6.2.- Estrategias de producto, precio y estacionalidad	72
6.2.1.- Estrategias de precios	73
6.2.2.- Estrategia de Estacionalidad	73
6.3.- Estrategias de distribución, penetración y venta personal	73
6.4.- Estrategia de promoción, distribución y gastos	74
6.5.- Estrategia publicitaria y de comercialización	75
6.5.1.- Televisión	75
6.5.2.- Prensa escrita	76
6.5.3.- Vallas	76
6.5.4.- Paletas luminosas	77

CAPITULO VII OPERACIONES

7.1.- Riesgos internos	78
7.2.- Riesgos externos	78

7.3.-	Planes de contingencia	79
7.4.-	Provisiones y seguros	79
7.5	Servicios	79
7.6	Actividades.....	80

**CAPITULO VIII
ESTUDIO FINANCIERO**

8.1.-	Presupuesto e inversiones	81
8.2.-	Proyección a cinco años	81
8.3.-	Análisis del punto de equilibrio	82
8.4.-	Balances	83
8.5.-	Tasa interna de retorno	83
8.6.-	Tabla de amortización	84
8.7.-	Requerimientos del capital	84
8.8.-	Razones financieras basadas en las proyecciones anuales	85

**CAPITULO IX
ECOLOGIA Y MEDIO AMBIENTE**

9.1.-	Proceso, Procedimiento e Impacto que se siguió y culminó	86
9.2.-	Resultados logrados	87

**CAPITULO X
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

10.1.-	Conclusiones	88
10.2.-	Recomendaciones	89
	Bibliografía	90

CAPITULO I

RESUMEN EJECUTIVO

1.1. ANTECEDENTES.-

Este proyecto es una propuesta que esperamos contribuya para el desarrollo de un modelo pionero para nuestro país, en el segmento social dirigido al adulto mayor que pueda valerse por si mismo o tenga alguna discapacidad física. Las personas mayores de sesenta y cinco años son consideradas como adultos mayores o personas de la tercera edad.

En ecuador podemos darnos cuenta que este sector de la población se encuentra entre las partes más discriminadas en la sociedad y en muchos casos olvidadas dentro de las familias. Aparte de esta discriminación sobre las

personas de la tercera edad, existe una discriminación igual o más grande para las personas con discapacidades físicas, ya sean jóvenes, adultos o adultos mayores.

Podemos notar que pocos son los lugares en el país que tienen sus infraestructuras diseñadas para personas con discapacidades físicas y por esto nace nuestra idea de poder adecuar nuestro centro recreacional geriátrico de tal manera de no privar de este estupendo servicio a personas por sus diferentes discapacidades físicas.

Las personas con discapacidades físicas son privadas de muchas cosas, eventos, espectáculos y lugares de recreación por la falta de adecuación de rampas, pasamanos, baños y demás infraestructura especial para este tipo de personas.

La situación de los adultos mayores, en nuestro país es preocupante, debido a la poca importancia que se le ha dado a este sector.

El centro ofrecerá al adulto mayor un hogar campestre, en donde pueda disfrutar de la compañía de otras personas de su edad, de la naturaleza, con el cuidado y la atención necesaria que le brindará el personal calificado que estarán pendientes de ellos y una infraestructura con todas las comodidades y seguridades que les permita desarrollarse de la mejor forma.

Creemos que la creación de un lugar donde los adultos mayores sean escuchados, atendidos, comprendidos, puedan desarrollarse, realizar alguna actividad de su agrado tipo cultural, artístico, productivo o social, es muy importante para ellos y por consiguiente para sus familiares, quienes lograrían aminorar las percepciones de abandono, desprecio o rechazo que siente el adulto mayor y más que nada lograr que el tiempo diario de ellos esté ocupado, mejorando así las relaciones familiares y el estado físico y emocional de los adultos mayores.

Las personas que envejecen adecuadamente utilizan y disfrutan de todas las posibilidades que existen en su entorno social y están preparados para aceptar sus propias limitaciones, la disminución de sus fuerzas y la necesidad de recibir algún tipo de ayuda; no renuncian a mantener, dentro de rangos razonables y posibles, determinados niveles de independencia y autodeterminación. (*Según psicóloga MARIA AUXILIADORA DE DELGADO*).

1.2.- OBJETIVOS DEL PROYECTO.-

Brindar a nuestros adultos mayores con discapacidades físicas un lugar con seguridad e infraestructura adecuada con atención personalizada, eficaz y de calidad en nuestro centro geriátrico de recreación, de esta forma poder retardar su deterioro psico – físico y prevenir enfermedades creadas por el ocio y soledad en que estos suelen vivir.

Generar espacios de recreación, participación y relacionamiento entre los adultos mayores y su entorno, con esto podríamos crear un desarrollo personal y espiritual del adulto mayor que participe en el centro.

Crear seguridad en los adultos mayores con discapacidades físicas, hacerlos sentir que son útiles para la sociedad.

Este proyecto para el equipamiento especial del centro de recreación geriátrico para personas con discapacidades físicas va a permitir generar espacios de participación e integración entre los adultos mayores y su entorno, favoreciendo al mejoramiento cognitivo, social y emocional del usuario del servicio

1.2.1.- OBJETIVOS GENERALES.-

El ocio y la recreación, desde esta visión, resultan generadores de beneficios múltiples para las personas de la tercera edad, entre ellos podemos mencionar los siguientes:

- Potenciar la creatividad y la capacidad estética y artística del adulto mayor, a través de diversas actividades recreativas.
- Favorecer el mantenimiento de la función psicomotriz y cognitiva, retardando así la aparición de limitaciones, enfermedades o discapacidades propias del ocio y la soledad.
- Fomentar las relaciones interpersonales y la integración social del adulto mayor en los diferentes ambientes de actuación
- Estimular y fortalecer el sentido de utilidad, contribuyendo a elevar la autoestima del adulto mayor.
- Estimular la adecuada utilidad y productividad del tiempo libre.
 - Propiciar el bienestar y la satisfacción personal, a través de Actividades productivas (*Psicóloga clínica MARY VELEZ*)

1.2.2.- OBJETIVOS ESPECÍFICOS.-

- Crear programas de actividades especiales de la vida diaria, recreativos, psicomotrices y cognitivos encaminados a favorecer el mejoramiento integral de funciones del desempeño.
- Valoración integral del adulto mayor, evaluando necesidades y remanentes del usuario del servicio.
- Asignación de usuarios en actividades asignadas de acuerdo a los resultados de las evaluaciones.
- Evaluación mensual del desarrollo de los programas y desempeño del usuario.
- Elección adecuada del ambiente físico, el mismo que debe cumplir con la seguridad y exigencia acordes a los requerimientos del proyecto.
- Seleccionar profesionales administrativos y técnicos acorde a los requerimientos del proyecto.

Los tipos de recreación artística, cultural y de recreación tienen por finalidad principal el mantenimiento, desarrollo y recuperación de habilidades diversas;

servir de estímulo de la creatividad y posibilitar experiencias que contribuyan al bienestar y autoestima de los participantes.

Por otra parte, estas actividades propician el establecimiento de relaciones interpersonales y la integración social de los sujetos, con independencia de sus favorables efectos sobre la salud y el bienestar psicológico (^{ibid}. Psicóloga clínica MARY VELEZ)

1.3 MACRO ENTORNO

1.3.1 GENERALIDADES SOBRE EL ADULTO MAYOR.-

A comienzos del siglo XX, Mechnikov introdujo el término Geriátrico (gerentos = viejo y logo = estudio o tratado de). El mismo definió a la gerontología como “la ciencia que estudia el envejecimiento en todos sus aspectos: biológicos, psicológicos y social, como ciencia básica, pura y académica”. (Filosofía de la Ciencia. Mechnikov)

También podemos decir que la geriatría es la ciencia que estudia al anciano y su entorno. Con esto podemos concluir que: “la vejez es un estado de la vida y no una enfermedad”. (Bacilia Sombra. Los viejos y la discriminación en nuestra sociedad. Monografías)

Adulto mayor es aquella persona que ya ha cumplido los 65 años de edad.

Con esto ya pasa a una nueva etapa en la vida llamada vejez,

“ La vejez es desde el punto de vista psicológico, la etapa donde la persona está en su máximo sentido de auto transparencia (espiritualidad) y reflexión , en este caso debería ser la etapa más plena y más feliz del ser humano” (Heidi Spitzer: “el adulto mayor es un potencial de vida”)

No podemos dejar al adulto mayor solo, con sus pensamientos y angustia, pues puede llegar a deprimirse o enfermarse de verdad.

El estado depresivo en los ancianos o adultos mayores se manifiesta a través de la tristeza, decaimiento, desilusión y hasta puede llegar a tener un sentimiento de soledad.

Este estado provoca un hermetismo hacia otras personas, alejamiento de las actividades habituales y provoca el desinterés de disfrutar la vida, esto puede llegar a afectarles el funcionamiento del organismo y es aquí donde comienzan las fatigas, dolores y trastornos del sueño.

Está demostrado que la vejez sana puede mantenerse hasta edad avanzada, esto depende mucho también de la personalidad del individuo, las condiciones del ambiente y el modo de vida que este lleve.

La mejor manera de llevar una vejez sana es mantenerse activo, intelectual y físicamente, aceptando esta nueva e importante etapa de su vida feliz y con optimismo.

1.3.2.- EI ADULTO MAYOR CON DISCAPACIDAD FÍSICA Y LA RECREACIÓN.-

Las modalidades de recreación quedan siempre abiertas a la opción de libre elección:

- Recreación artística y cultural
- Recreación ambiental
- Recreación comunitaria
- Recreación terapéutica

Los diferentes tipos de recreación tienen por finalidad principal el mantenimiento, desarrollo y recuperación de habilidades diversas; servir de estímulo de la creatividad y posibilitar experiencias que contribuyan al bienestar y autoestima de los participantes.

Por otra parte, estas actividades propician el establecimiento de relaciones interpersonales y la integración social de los sujetos, con independencia de sus favorables efectos sobre la salud y el bienestar psicológico

Este grupo de población permanece excluido socialmente en sus hogares, sin que sean tomados en cuenta, en vista de otras prioridades establecidas por la sociedad, y por tener algún tipo de discapacidad, no pueden valerse por sí mismos, se convierten en seres dependientes de algún familiar o enfermero que está pendiente de ellos, esto los aísla aun más que cualquier otro adulto mayor y sin ningún tipo de recreación, estos podrían empezar a presentar diversos tipo de complicaciones o enfermedades propias de la edad más rápidamente.

1.4.- PROBLEMÁTICA DEL SECTOR, NUESTRA VENTAJA COMPETITIVA.-

El sector geriátrico es un sector descuidado en nuestra sociedad. La mayoría de adultos mayores no cuentan con actividades recreativas o interacción con personas de edad contemporáneas y personas dependientes por no poder valerse por si mismos, es, por lo tanto, el objetivo de este estudio tratar de mejorar la calidad de vida del sector geriátrico.

En Guayaquil no existen centros de recreación geriátricos privados, donde personas de status medio alto, alto puedan compartir momentos de recreación y esparcimiento junto a personas de su edad sin importar su discapacidad física.

Esta sería nuestra ventaja competitiva, el ser pioneros en centros de recreación geriátricos particulares con espacio para personas con discapacidades físicas y así poder dar a los adultos mayores, paz, tranquilidad, cuidados y un espacio para distraerse, ejercitarse y estar en actividad permanente.

También es importante recalcar, que con esto, los familiares de los adultos mayores pueden estar más tranquilos por el hecho de saber que ellos van a tener un ocio productivo que les favorece en su bienestar y calidad de vida.

Otra ventaja es nuestra ubicación geográfica, encontrándonos en el Km 22 vía a la costa, tendríamos una interacción muy cercana con la naturaleza y estos nos permitiría salir de la monotonía de la ciudad, permitiéndonos tener un tipo de recreación diferente y más sana.

1.5.- MERCADOS OBJETIVOS.-

- Nuestro mercado objetivo son todas aquellas personas mayores a 65 años, con o sin discapacidades físicas.
- Sexo masculino y femenino.
- Personas sin ningún tipo de impedimento psicológico que les impida relacionarse con otras personas.
- Que exprese su deseo de participar en esta experiencia.

1.6.- INFORMACIÓN MACRO ECONÓMICA DEL MERCADO ESTUDIADO.-

El mercado al que queremos llegar es a un nivel socioeconómico medio alto y alto. Este segmento que tenga el poder adquisitivo para pagar por los servicios del centro de recreación, incluyendo transporte alimentación, actividades, paseos, etc., que brinda nuestro centro.

1.7.- TAMAÑO Y POTENCIAL CRECIMIENTO DE LA EMPRESA.-

En primera instancia se comenzaría con un centro que se desarrolle en el área actual de la edificación existente, bajo ciertos implementos y adecuaciones necesarias para el buen funcionamiento del mismo.

Con el crecimiento y la buena aceptación de este centro, se puede ir creciendo físicamente ya que el terreno escogido lo permite, esto conlleva a un análisis de la capacidad de respuesta que podamos tener.

Además, nuestra proyección es poder incrementar este tipo de centro de recreación a otras provincias del país con el fin de poder dar respuesta a las necesidades a nivel nacional.

CAPITULO II

CONSTITUCION DE LA EMPRESA

2.1.- MARCO LEGAL.-

Una sociedad anónima es la expresión jurídica por la que se encauza una actividad de índole económica o empresarial y que se define por algunas singularidades en el área de las sociedades mercantiles. Como tal instrumento destinado a reunir el capital. Dicho capital (llamado capital social) estará dividido en acciones y se integrará por los pagos o tributos de los socios, quienes no responderán de un modo personal de las dudas de la sociedad.

(Superintendencia de Compañías. Constitución de Compañías)

En su denominación deberá figurar la indicación Sociedad Anónima o su abreviatura S.A. contará con un capital mínimo y carácter mercantil en todo caso y sea cual sea su objeto. La sociedad se constituirá mediante escritura pública, que deberá ser inscrita en el registro mercantil, con lo cual adquirirá su personalidad jurídica.

En la escritura de constitución se consignaran:

Los datos de identidad de los otorgantes; la voluntad de fundar sociedad; el metálico, los bienes o derechos de cada socio aporte o se obligue a aportar, indicando el numero de estatutos sociales; los datos de identidad de las personas que se encarguen en un primer momento de la administración y representación de la sociedad. (Superintendencia de Compañías. Constitución de Compañías)

Los estatutos sociales contendrán:

La denominación de la sociedad, el objeto social, la duración de la sociedad, la fecha en que sus operaciones darán comienzo, el domicilio social, el capital social, todo lo relativo a las acciones, la estructura del órgano al que se confía la administración de la sociedad y cuanto afecte a los administradores de la misma, el modo de deliberar y adoptar sus acuerdos los órganos colegiados de la sociedad, la fecha de cierre del ejercicio social, las posibles restricciones a la libre transmisibilidad de las acciones, el régimen de las prestaciones accesorias, en caso de establecerse, y los derechos especiales que, en su caso, se reserven los fundadores o promotores de la sociedad.

No podrá constituirse sociedad alguna que no tenga su capital suscrito por completo y desembolsado al menos en una cuarta parte, por lo menos, respecto al valor nominal de cada una de sus acciones. (Superintendencia de Compañías. Constitución de Compañías)

Al momento de constituirse la compañía, el capital suscrito y pagado mínimo será de \$800 dólares americanos según el artículo 2 de la resolución de la superintendencia de compañías (RO 734:30-dic-2002).

El centro geriátrico de recreación debe regirse a las regulaciones estatales para poder establecerse, como son:

1. Registrar el negocio en el servicio de rentas internas y obtener RUC.
2. Obtención de la matricula de comercio.
3. Obtención del registro mercantil.

4. Permiso ambiental.
5. Permiso del cuerpo de bomberos.
6. Permiso del uso del suelo:
 - Planilla de servicios básicos.
 - Metraje del local – terreno.
 - Croquis donde está ubicado.
 - Planilla de agua.
 - Copia de cedula del representante legal.
 - Permiso de funcionamiento y tasa de habilitación por parte del municipio de la ciudad de Guayaquil.
 - Permiso sanitario.

Requisitos del ministerio de salud:

1. Título profesional del responsable del centro.
2. Registro único del contribuyente.
3. Copia de la cedula de identidad.
4. Copia del certificado de votación.
5. Copia del certificado de salud.
6. Un plano del lugar de trabajo, en escala de 1:50 con todas las aéreas de distribución.

Luego de la inspección y aprobación del ministerio de salud, se deben realizar los siguientes trámites:

1. Nomina del personal técnico, administrativo y de servicio.
2. Copias de los títulos de cada uno de los del personal.
3. Copias de cedula de identidad.
4. Copias de los certificados de votación.
5. Copias de los certificados de salud del personal.
6. Indicar las actividades a realizar.

Los permisos sanitarios de funcionamiento se los habilita en el primer trimestre del año.

Y su valor aproximado es de \$22, según la categoría que le den al centro.

2.2.- CARACTERÍSTICAS DE LA SOCIEDAD.-

2.2.1.- CLAUSULA PRIMERA.-

TITULO I

Estatuto social

Tomado de la superintendencia de compañías

- Artículo 1.- El nombre de la empresa que se constituye es ONIP S.A.
- Artículo 2.- El domicilio principal de la compañía queda ubicado en la ciudad de Guayaquil, provincia del Guayas en la ciudadela TIFFANY...
- Artículo 3.- el objeto de la compañía es el brindar un servicio profesional y de calidad de recreación para el adulto mayor.

Artículo 4.- el plazo de duración de la compañía es de 50 años, contados a partir de la inscripción de la constitución de la compañía en el registro mercantil; pero dicho plazo puede reducirse o ampliarse por acuerdo de la junta general de accionistas. (Superintendencia de Compañías. Constitución de Compañías)

TITULO II

Del capital

- Artículo 5.- el capital social de la compañía es de OCHOCIENTOS DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTE AMERICA, dividido en 800 acciones ordinarias y nominativas de un dólar cada una, representadas en títulos de acciones, los que estarán firmados por el gerente de la compañía.

Cada acción liberada dará derecho a un voto;

TITULO III

Del gobierno y de la administración.

- Artículo 6.- norma General.- el gobierno de la compañía corresponde a la junta general de accionistas y su administración al gerente.
- Artículo 7.- convocatorias.- la convocatoria a la junta general la efectuara el gerente de la compañía, de conformidad con lo previsto en el artículo 238 de la ley de compañías; mediante aviso que se publicara en uno de los diarios de mayor circulación en el domicilio principal de la compañía, con ocho días de anticipación por lo menos.
- Artículo 8.- corresponde al gerente ejercer todas las atribuciones previstas para los administradores en la ley de compañías.
- Artículo 9.- composición del directorio.- este órgano de administración estará integrados por los accionistas de la empresa.
- Artículo 10.- convocatorias a reunión de directorio.- las convocatorias las hará el gerente general por medio de una nota escrita dirigida a cada dirección suscrita por los miembros del directorio.
- Artículo 11.- facultades del directorio.- corresponde al directorio:
 1. Autorizar aperturas de sucursales, agencias, oficinas o delegaciones de la compañía dentro o fuera del territorio nacional.

Supervigilar la administración de la empresa y las actuaciones del presidente y gerente de la compañía. (Superintendencia de Compañías. Constitución de Compañías

TITULO IV

De la fiscalización

- Artículo 12.- comisarios.- le corresponde la fiscalización de la empresa y en general las atribuciones que le señala la ley de compañías.

TITULO V

De la disolución y liquidación

- Artículo 13.- norma general.- la compañía se disolverá y se liquidara conforme se establece en la sección XII de la ley de compañías.

2.2.2.- CLAUSULA SEGUNDA.-

NOMBRES DE ACCIONISTAS	CAPITAL SUSCRITO	CAPITAL PAGADO	NUMERO DE ACCIONES	PORCENTAJE ACCIONARIO
GABRIEL PINO CH.	\$ 400,00	\$ 400,00	400	50%
MARIA AUXILIADORA CHAVEZ	\$ 400,00	\$ 400,00	400	50%

Cuadro 1.- suscripción y pago de capital social

2.2.3.- CLAUSULA TERCERA.-

En todo lo no estipulado en este estatuto, se estará a los dispuestos en la ley de compañías, código civil y demás leyes conexas.

En caso de controversia, las partes podrán someterse previamente a la ley de mediación.

Señor notario, se dignara añadir las correspondientes clausulas de estilo para la validez de este contrato.

2.3.- PROPIEDAD ACCIONARIA.-

Ing. Gabriel Pino Chávez	26%
Sic. María Auxiliadora Chávez	25%
CFN	49%
Total de Acciones:	100%

CAPITULO III

DESCRIPCION DEL NEGOCIO

3.1.- HISTORIA DEL NEGOCIO.-

Por lo general la tercera edad corresponde al cese de la actividad profesional y/o al decremento de las actividades propias del hogar, el aumento del tiempo libre, el decremento paulatino de la autonomía física y/o mental y el descuido de parte de los familiares que los ven como personas improductivas y con limitaciones. (Ibid. Según psicóloga MARIA AUXILIADORA DE DELGADO)

Con ello surge la necesidad de crear un espacio donde estos individuos puedan sentirse otra vez parte de una sociedad que los acepte como son, y les permitan envejecer adecuadamente disfrutando de todas las posibilidades que existen en su entorno, de esta manera aceptando sus limitaciones, falta de fuerzas y la necesidad de recibir algún tipo de ayuda, pero no renunciando a mantener determinados niveles de dependencia y autodeterminación.

Numerosas investigaciones han demostrado que la tercera edad no tiene necesariamente que ser un periodo de la vida en que predomine el deterioro de las capacidades físicas e intelectuales, por el contrario si los sujetos muestran la necesaria motivación e intención de mantener un estilo de vida productivo,

desenvolviéndose en un entorno rico y estimulante la mala vejez puede demorarse o evitarse. (Ibid. Según psicóloga MARIA AUXILIADORA DE DELGADO)

En la tercera edad, la actividad física e intelectual, junto con el interés de realizar actividades de recreación y tener un ocio productivo, favorecen el bienestar y calidad de vida de los individuos.

Con esta necesidad de los adultos mayores por tener un lugar donde poder tener una actividad acorde a su edad, nace la idea de crear un centro geriátrico de recreación, para personas con o sin discapacidades físicas.

En Guayaquil, no tenemos ningún centro privado de estas características que permitan al adulto mayor gozar de un momento de recreación y esparcimiento con personas de edades contemporáneas.

Este centro de recreación será una casa de campo donde el adulto mayor pueda realizar diferentes actividades todos los días, reciba cuidados y atención, además esto sería una alternativa diferente en el mercado para que estos adultos mayores encuentren un espacio cómodo, agradable y rodeado de un ambiente natural.

Y para no discriminar y poder brindar este servicio a todo adulto mayor que se encuentre mentalmente sano, hemos querido implementar equipamiento e infraestructura adecuada para poder albergar a personas con discapacidades físicas.

En este centro de recreación los adultos mayores tienen la oportunidad de socializar con otras personas de la misma edad, participar en diferentes programas que les permitirá sentirse útiles e importantes para la sociedad, mejorando así su autoestima y con esto se crearan personas productivas y felices con lo que hacen, con lo que tienen y sobre todo con lo que son.

En el centro contarán con actividades diferentes todos los días de varios tipos y para todo tipos de personas con sus diferentes discapacidades, contando con especialistas en cada rama de las actividades que se vayan a incurrir.

Con esto ningún adulto mayor se va a sentir excluido ni mal, ya que este podrá buscar las actividades que más le guste y en la que se sientan más cómodos. Ninguna actividad es obligatoria, todas quedan al libre albedrío de cada persona, pero siempre dirigidas y controladas por las personas especialistas que serán contratadas.

Estas pueden ser: actividades artísticas, deportivas, ambientales, juegos, manualidades, planificaciones de paseos, celebraciones de cumpleaños, etc.

Aquí podríamos preguntarnos:

Que hacen los adultos mayores a diario?

Les interesaría compartir un momento del día con otras personas?

Se sienten útiles ante la sociedad?

Estarían dispuestos a asistir a un centro geriátrico de recreación?

Se sentirían cómodos realizando actividades diferente todos los días?

3.2 .- MISIÓN, VISIÓN Y OBJETIVOS DE LA EMPRESA.-

3.2.1.- MISIÓN DE LA EMPRESA.-

Nuestra misión es proporcionar con calidad y calidez, un servicio de recreación y ocio productivo a los adultos mayores, para contribuir al ejercicio pleno de sus capacidades, así como al mejoramiento de su calidad de vida.

3.2.2 .- VISIÓN DE LA EMPRESA.-

Nuestra visión es que las personas que estén en nuestro centro, familiares y amigos nos consideren un centro geriátrico recreacional que principalmente

se preocupa de brindar una mejor calidad de vida y confort para los adultos mayores con servicios de calidad y calidez en un entorno rodeado de naturaleza.

Así también deseamos ser valorados por parte de nuestros profesionales, colaboradores y/o voluntarios como mas que una institución, una familia donde el vivir diario sea lleno de tranquilidad y armonía.

3.2.3.- OBJETIVOS DE LA EMPRESA.-

Brindar un servicio integral, de calidad que pueda contribuir al desarrollo personal, social, cultural, espiritual y recreativo del adulto mayor.

Promover la iniciativa en los adultos mayores a estar en actividad, brindarles esa seguridad en sí mismos para que se sientan y creen que son capaces de disfrutar la vida plenamente en esta nueva etapa aun si poseen algún tipo de discapacidad física.

3.2.4.- VALORES DE LA EMPRESA.-

- Compromiso
- Responsabilidad
- Eficiencia
- Ética
- Honestidad
- Servicio
- Atención
- Creatividad
- Comunicación
- Colaboración

3.2.5.- SLOGAN DE LA EMPRESA.-

Teníamos varias opciones para el slogan:

“Calidad de Vida y Ocio Productivo para el Adulto Mayor”

“Una Nueva Manera de Ver la Vida para el Adulto Mayor”

“Paz, Tranquilidad y Distracción para el Adulto Mayor”

“Vida en Armonía”

“Calidad de Vida”

La que más nos gusto fue: **“Calidad de Vida”**

3.2.6.- LOGOTIPO DE LA EMPRESA.-



3.3.- ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA EN GENERAL Y DEL NEGOCIO EN PARTICULAR.-

3.3.1.- ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA EN GENERAL.-

En nuestro país, específicamente enfocándonos en nuestra ciudad, podemos palpar el problema social que tenemos respecto a los centro geriátricos, muy aparte de que son mínimos, estos están sobre poblados, por mencionar algunos como los que son solventados por la junta de beneficencia como el corazón de Jesús y el asilo San José, donde son en su mayor parte gratuitos y

otros privados, tenemos también el centro gerontológico, Arsenio De La Torre Marcillo, el centro asistencial gerontológico Dr. Publio Vargas Pazzos, la fundación Pro Senex, por nombrar algunas, que, en su mayoría son asilos y centros de salud para los adultos mayores.

El centro gerontológico, Arsenio De La Torre Marcillo, ubicado en la Av. Carlos Julio Arosemena, es un albergue de recreación gratuito para adultos mayores que funciona casi hace dos años y está administrado por la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, tienen capacidad para 200 personas y en la actualidad están pasados de cupo y estos albergan personas que solo puedan valerse por sí mismos.

Este centro es el único en nuestra rama de recreación para el adulto mayor, pero, este es gratuito y la demanda es muy grande siendo así de difícil acceso.

3.3.2.- ESTRUCTURA DEL NEGOCIO EN PARTICULAR.-

Siendo este nuestro mayor incentivo, el saber que esto es algo con mucha acogida entre los adultos mayores y que no contamos con ningún tipo de competencia, ya que no existe ningún centro geriátrico de recreación en Guayaquil.

Nos da la ventaja competitiva el ser pioneros en brindar este servicio como institución privada para el adulto mayor inclusive teniendo acogida para personas con discapacidades físicas.

La idea es una casa de campo donde tengamos un ambiente de tranquilidad y paz para los adultos mayores y estos puedan desenvolverse de la mejor manera con instalaciones adecuadas para discapacitados.

Junto con un trabajo profesional con calidez y calidad mas una programación anticipada de actividades planeadas vamos a buscar la mejor manera de encaminar a los adultos mayores a crearse un espacio armónico donde tengan

todos los factores indispensables para una sana recreación e interacción con personas contemporáneas a su edad.

3.4.- DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO.-

El Centro Geriátrico de Recreación, como proyecto, busca promover la atención integral de las personas adultas mayores, que por descuidos familiares o falta de tiempo de los mismos carecen de atención.

Esta es una muy buena alternativa por que el adulto mayor pasa distraído durante el día y en la noche cuando se reintegra a la vida familiar tiene hechos o anécdotas que compartir con sus familiares.

Más que nada este centro al encontrarse en un espacio totalmente natural, permite cambiar de ambiente y salir del monotonismo de la ciudad y así resulta una experiencia nueva y diferente cada día.

Nuestro proyecto es único, pues los familiares de nuestros clientes pueden experimentar y sentir que los adultos mayores están recibiendo los cuidados y atenciones que ellos por varias razones no pueden otorgarles y que nuestro trato está basado en un servicio de calidad, que con amor, paciencia y dedicación cuidamos de ellos para poder ofrecerles una mejor calidad de vida y así aprovechen de mejor manera su tiempo de ocio.

Nuestro servicio garantiza responsabilidad, seguridad y profesionalismo, tratando siempre de innovar y sacar ventaja de ser pioneros en el mercado para así, poder ofrecerles siempre lo mejor.

Respecto a nuestro proyecto de captar personas con discapacidades físicas, nuestro afán es no discriminar a ninguna persona y con esto integrar a los adultos mayores y que todos se sientan capaces de desarrollarse y desenvolverse en las diversas actividades de la mejor manera. Que con esto no exista ningún obstáculo para que los adultos mayores mejoren su calidad de vida y puedan aprovechar eficazmente su tiempo de ocio.

En cuanto a su ambiente cultural y social, nuestro servicio tendrá siempre el respeto y la valoración debida de los componentes culturales de los clientes.

Primará siempre el respeto entre todos los miembros del centro, tanto entre clientes como entre empleados.

No habrá ningún tipo de distinción o discriminación entre los adultos mayores, el objetivo es aceptarnos como somos, y ser consientes de nuestras limitaciones propicias de la edad.

Todos serán considerados como personas necesitadas de afecto, compañía y atención. La idea es que nadie se sienta excluido del grupo y todos tengan interacción con todos dentro del centro.

Nuestros clientes serán hombres y mujeres mayores de sesenta años cuyos familiares no puedan brindarles en casa los cuidados y atención que se merecen.

3.4.1.- CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO DEL CENTRO.-

- Atención de día para los adultos mayores
- Transporte hacia el centro puerta a puerta (opcional)
- Desvincularse de un ambiente hospitalario o de la soledad de la casa.
- Cobertura médica de emergencia
- Alimentación (opcional)
- Programas de distracción y paseos mensuales
- Actividades, recreativas, deportivas, sociales, ambientales, culturales
- Charlas motivacionales

3.4.2.- REQUISITOS DE INGRESO AL CENTRO.-

- Tener de 60 años en adelante
- Sexo masculino o femenino

- Exámenes de laboratorio
- No ser portador de enfermedades infectocontagiosas (certificado)
- Valoración del estado de salud del adulto mayor antes de su ingreso
- Certificado del médico tratante del adulto mayor, indicando que mentalmente se encuentra apto para el desarrollo de las actividades funcionales, recreativas y de la vida diaria.
- Certificado del tipo de discapacidad física que presente el adulto mayor si es el caso.
- Sea capaz de interactuar adecuadamente con las personas encargadas en el centro.
- Expresar su deseo de incorporarse a los programas que desarrolla el centro (Información base página web de: Centro gerontológico ABUELOS SABIOS y residencia María Gay)

3.4.3.- DOCUMENTOS NECESARIOS.-

Identificación de la persona que representa al adulto mayor; Identificación y foto actualizada del adulto mayor; Firma del familiar responsable por el adulto mayor; Firma del adulto mayor y Firma de aceptación de los reglamentos del centro.

3.4.4.- COSTOS DEL SERVICIO.-

El costo por el servicio del centro será de \$ 350 con un valor agregado de transporte puerta a puerta por \$50 y de alimentación con refrigerios de \$100 y un pago anual de matrícula de \$250.

En caso de ser discapacitado tiene un costo adicional de \$100 por atención personalizada de enfermeros/as.

3.4.5.- RECURSO HUMANO.-

El Talento Humano responsable del trabajo que se realizará en el Centro Geriátrico de Recreación es el siguiente:

- Directora del Centro (Gerente Operativo) (responsable del equipo de trabajo y eventualidades dentro del centro)
- Gerente Administrativo (responsable de la publicidad y administración general)
- Medico Geriatra (*análisis de exámenes de ingreso, medico de planta*)
- Psicólogo Clínico (actividades lúdicas, circulo de lectura, pintura, cine, documentales)
- Contador (contabilidad general del centro, pago a trabajadores y proveedores)
- Secretaria (recepción, apoyo al área gerencial)
- Licda. En Trabajo Social (computación, manualidades, exposiciones)
- Lcda./o en Enfermería (primeros auxilios, exámenes diarios)
- Lcda./o en Dietética y Nutrición (clases de cocina, supervisor de almuerzos)
- Lcda./o en Terapia Ocupacional (baile, canto, juegos varios, obras de teatro, fiestas)
- Lcda./o en Educación Física (actividades físicas, caminatas, yoga)
- Ayudantes de cada Lcda./o (apoyo en las diferentes áreas, actividades y discapacitados)
- Mantenimiento/ limpieza (limpieza exterior e interior del centro)
- Jardinero (cuidar y mantener el jardín, clases de carpintería y jardinería)

3.4.6.- INSTALACIONES.-

Este centro contará con varias áreas de construcción y niveles debido a la característica del terreno (ver anexos de planos).

Actualmente se encuentra la construcción de una vivienda de 2 plantas, que se remodelará según las necesidades del proyecto y todo el contorno de la misma.



Foto 1.- construcción actual



Foto 2.- vista lateral



Foto 3.- interior planta alta



Foto 4.- interior planta baja

1. **Edificio Principal:** será parte de la vivienda existente con sus respectivos aumentos
 - **Planta baja.-** recepción, sala principal o de distracción, aulas para actividades, cocina, comedor principal, baños.
 - **Planta alta.-** oficinas gerenciales, enfermería, salón de computo, salón de reuniones/profesores, terraza.
2. **Capilla.**
3. **Salón de actos/ actividades varias.**
4. **Huerto**
5. **Pérgola**
6. **Garita**
7. **Caseta del guardia**

8. Parqueaderos

9. Áreas verdes

3.4.7.- ADAPTACIONES ESPECIALES PARA PERSONAS DISCAPACITADAS

La mayoría de adaptaciones que se tienen que hacer son sencillas, como rampas y pasamanos en ciertos lugares específicos,

- **Edificio Principal:** Se adaptara 4 rampas, una en cada entrada al edificio principal, estas van a lado de las escaleras de entrada.
- **Planta baja.-** Se adaptaran 2 rampas en la planta baja para unificar los niveles interiores y se adecuara el área de un inodoro en cada baño serian 4 baños para discapacitados.
Se hace una expansión del área del inodoro y se adecuan tubos de seguridad para sujetarse.
- **Planta alta.-** solo se adaptara a la escalera exterior una rampa en forma caracol como la escalera para tener acceso a la planta alta.
- **Capilla.-** Se adaptara 1 rampa de ingreso.
- **Salón de actos/ actividades varias.-** Se adaptaran 2 rampas, una de ingreso y la otra para subir al escenario, también 2 inodoros.
- **Exteriores.-** Se adaptaran rampas en los respectivos desniveles de los terrenos junto a las escaleras, para que no haya impedimento en ir a ningún lugar dentro del perímetro del centro. Los caminos exteriores serán de cemento y adoquines.

3.5 .- UBICACIÓN.-

El terreno se encuentra en el Km 22 Vía a la Costa, Cdl. Tiffany teniendo una extensión de 6.000 m2.



Foto 5 .- ubicación

3.5.1.- INGRESOS A LA LOTIZACIÓN.-

Existen 3 ingresos principales a esta lotización.



Foto 6.- ingreso principal



Foto 7.- ingreso por la estación terrena

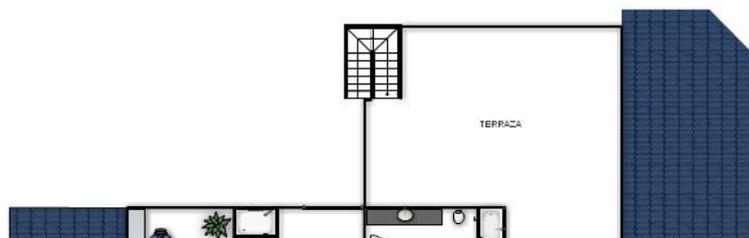


Foto 8.- ingreso directo desde la carretera

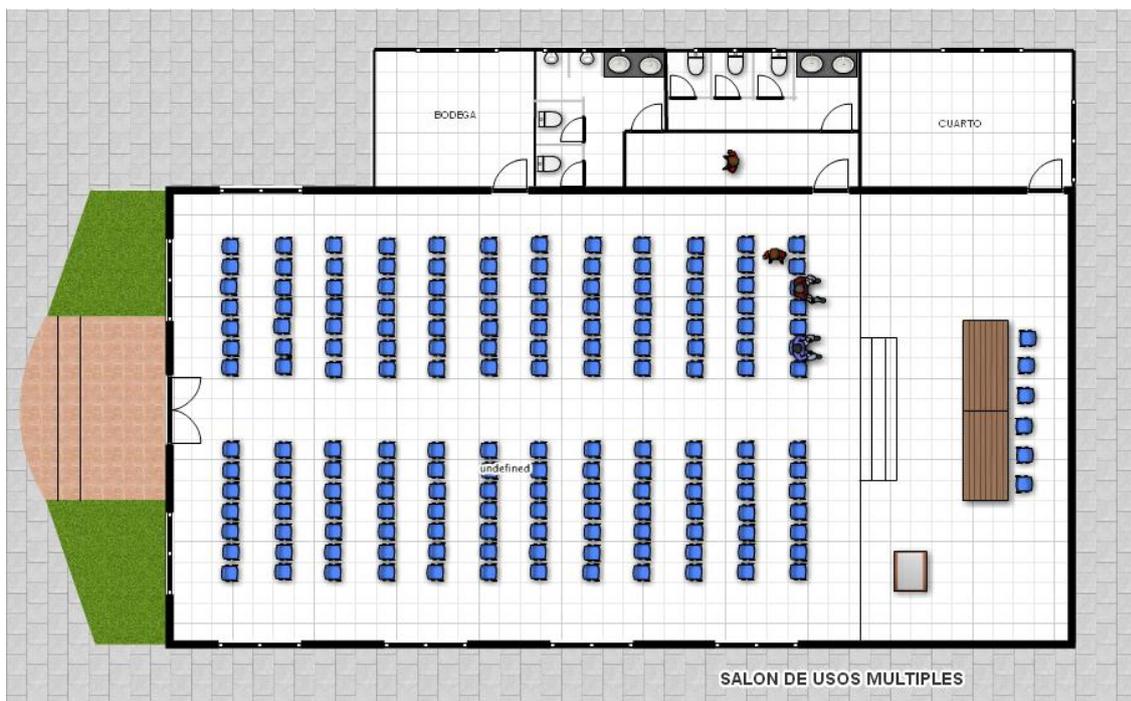
3.5.2.- NUESTRA INFRAESTRUCTURA



Plano 1.- Edificio Principal (planta baja)



Plano 2.- Edificio Principal (Planta Alta)



Plano 3.- Edificio salón de usos múltiples



Plano 4.- Capilla



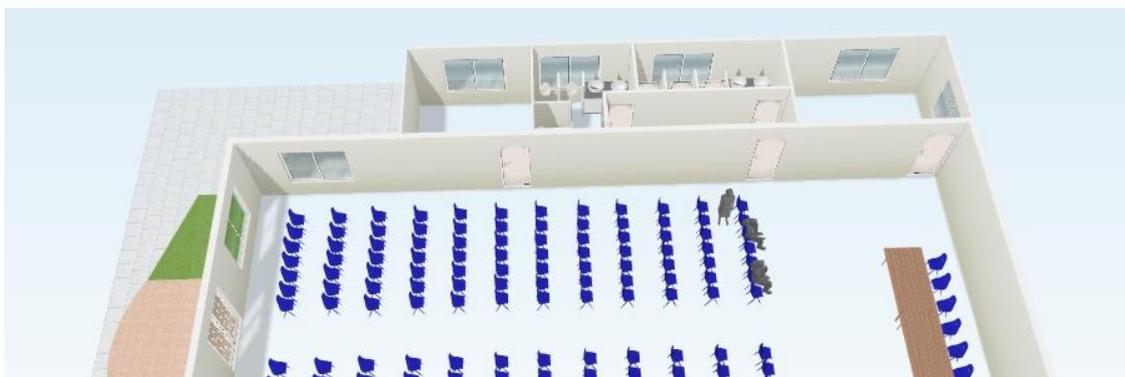
Plano 5.- Plano General

3.5.3.- PERSPECTIVA EN 3D DE LOS PLANOS





PERSPECTIVA EDIFICIO PRINCIPAL PLANTA ALTA



PERSPECTIVA DE SALON DE USOS MULTIPLES

** Planos y perspectivas diseñadas por ARQ. MARIA ROSA CHAVEZ*

3.6 .- ANÁLISIS FODA.-

3.6.1 .- FORTALEZAS.-

- Ser el PRIMER centro geriátrico privado en la ciudad.
- La ubicación del centro nos permitirá tener un contacto pleno con la naturaleza y poder desarrollarnos de una mejor manera.
- La zona donde estamos ubicados se presta para realizar actividades recreacionales y al aire libre sin ninguna preocupación o peligro (toda actividad según la capacidad de cada persona).



Foto 9.- exteriores

- Contamos con profesionales de elite y un grupo humano con un mismo objetivo, que es el dar atención de primera para mejorar la calidad de vida del adulto mayor.
- Contamos con servicio de transporte puerta a puerta con todas las comodidades correspondientes.

3.6.2 .- OPORTUNIDADES.-

- Ser los que damos el primer paso en este tipo de proyectos, nos permite ser creativos y no tener ningún punto de comparación con la “competencia”.
- Estar a solo 15 minutos de Guayaquil, pero parecer que estamos en un lugar totalmente alejado y desconectado de la ciudad.
- El crecimiento que tiene Chongón, y lo bien mantenida que esta la carretera vía a la costa.
- Crear un valor de marca.
- Crear una fidelidad entre nuestros clientes gracias a la iniciativa y buen servicio que brindamos.

3.6.3.- DEBILIDADES.-

- No tener referencias de proyectos de este tipo en la ciudad, las existentes son de salud, asilos o de ayuda para el adulto mayor.
- Inexperiencia en manejo de centros recreativos.
- Mosquitos y dificultad a la entrada de los carros en el invierno.

3.6.4.- AMENAZAS.-

- Falta de cultura de las personas y descuidos hacia los adultos mayores, nos toca hacer caer en cuenta de los beneficios del centro para el adulto mayor a los familiares.
- Despertar el interés en este proyecto en terceras personas, y que empiecen algún tipo de competencia desleal.
- Algún invierno fuerte que nos dificulte la entrada al centro.
- A largo plazo el crecimiento de la zona, esperemos que no cambie la zona campestre que es en la actualidad.
- El temor de ciertas personas que no creen ser capaces de superar su discapacidad y poder desenvolverse con otras personas de su edad.

3.7 .- CINCO FUERZAS DE PORTER.-

El Análisis Porter de las cinco fuerzas es un modelo elaborado por el economista Michael Porter en 1979, en que se describen las 5 *fuerzas* que influyen en la estrategia competitiva de una compañía que determinan las consecuencias de rentabilidad a largo plazo de un mercado, o algún segmento de éste.

Las primeras cuatro fuerzas se combinan con otras variables para crear una quinta fuerza, el nivel de competencia en una industria.

Michael Porter desarrolló este método de análisis con el fin de descubrir qué factores determinan la rentabilidad de un sector industrial y de sus empresas. Para Porter, existen 5 diferentes tipos de fuerzas que marcan el éxito o el fracaso de un sector o de una empresa:



Cuadro 2.- las 5 fuerzas que guían la competencia industrial

3.7.1 .- AMENAZAS DE NUEVOS COMPETIDORES.-

El mercado o el segmento no son atractivos dependiendo de si las barreras de entrada son fáciles o no de franquear por nuevos participantes, que puedan llegar con nuevos recursos y capacidades para apoderarse de una porción del mercado.

Es fácil la entrada, no hay ningún tipo de trabas para la entrada de competidores, ya que la demanda de este servicio es muy alta.

3.7.2 .- RIVALIDAD ENTRE COMPAÑÍAS.-

Para una corporación será más difícil competir en un mercado o en uno de sus segmentos donde los competidores estén muy bien posicionados, sean muy numerosos y los costos fijos sean altos, pues constantemente estará enfrentada a guerras de precios, campañas publicitarias agresivas, promociones y entrada de nuevos productos

No hay competencia.

3.7.3 .- PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES.-

Un mercado o segmento del mercado no será atractivo cuando los proveedores estén muy bien organizados gremialmente, tengan fuertes recursos y puedan imponer sus condiciones de precio y tamaño del pedido. La situación será aún más complicada si los insumos que suministran son claves para nosotros, no tienen sustitutos o son pocos y de alto costo.

La situación será aún más crítica si al proveedor le conviene estratégicamente integrarse hacia delante.

No tienen poder de negociación ya que nuestro negocio es brindar servicio a los mayores adultos, nuestro principal recurso es nuestro material humano y nuestra organización de actividades.

3.7.4.- PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS COMPRADORES.-

Un mercado o segmento no será atractivo cuando los clientes están muy bien organizados, el producto tiene varios o muchos sustitutos, el producto no es muy diferenciado o es de bajo costo para el cliente, lo que permite que pueda hacer sustituciones por igual o a muy bajo costo.

A mayor organización de los compradores, mayores serán sus exigencias en materia de reducción de precios, de mayor calidad y servicios y por consiguiente la corporación tendrá una disminución en los márgenes de utilidad.

La situación se hace más crítica si a las organizaciones de compradores les conviene estratégicamente sindicalizarse.

Es bajo, ya que no tenemos competencia y la demanda es muy alta. Tenemos cupos limitados y el derecho de admisión.

3.7.5 .- AMENAZAS DE INGRESOS DE PRODUCTOS SUSTITUTOS.-

Un mercado o segmento no es atractivo si existen productos sustitutos reales o potenciales. La situación se complica si los sustitutos están más avanzados tecnológicamente o pueden entrar a precios más bajos reduciendo los márgenes de utilidad de la corporación y de la industria.

Corremos el riesgo que en un mediano plazo, se despierte la expectativa en este tipo de proyectos y empiece a crearse competencia.

¿Cuándo se utiliza el análisis de las 5 fuerzas de PORTER?

1. Cuando deseas desarrollar una ventaja competitiva respecto a tus rivales.
2. Cuando deseas entender mejor la dinámica que influye en tu industria y/o cuál es tu posición en ella.
3. Cuando analizas tu posición estratégica y buscas iniciativas que sean disruptivas y te hagan mejorarla.

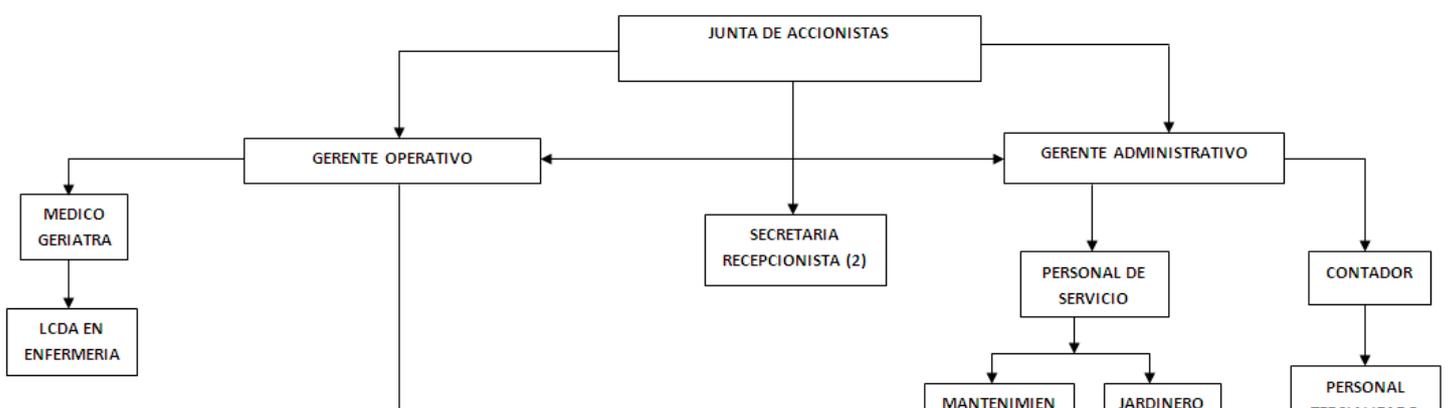
Pero Internet ha cambiado algunas de las bases de las que partía Porter en 1980 para cada uno de los 5 factores.

Porter mismo, a lo largo de estos años, ha ido modificándolas y adaptándolas al mundo actual.

CAPITULO IV

EQUIPO GERENCIAL

4.1 .- ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.-



Cuadro 3.- estructura organizacional del centro

4.2 .- FUNCIONES.-

4.2.1.- GERENTE ADMINISTRATIVO.-

Planificar objetivos y estrategias:

- Establecer objetivos, metas, estrategias y políticas para la gestión y desempeño de la empresa.
- Definir necesidades y prioridades para la disposición y optimización de recursos humanos y económicos.
- Establecer cronogramas, plazos y presupuestos.

Establecer estrategias y acciones de mercadeo (marketing):

- Investigar y analizar tendencias del mercado.
- Definir objetivos y metas periódicas;
- Definir política de precios
- Promover las ventas
- Construir y mantener la imagen de la empresa.
- Identificar oportunidades de mejora y buscar nuevos programas.

- Negociar y establecer acuerdos y alianzas comerciales.

Analizar y evaluar resultados para proponer acciones:

- Analizar resultados y evaluar cumplimiento de metas, objetivos y estándares de calidad definidos.
- Controlar costos.
- Analizar proyecciones financieras.
- Analizar índices estadísticos de productividad y rentabilidad.
- Analizar resúmenes gerenciales contables, financieros, patrimoniales y de personal.
- Desarrollar y supervisar acciones correctivas y verificar su eficacia.

Alcanzar objetivos esperados:

- Lograr la máxima rentabilidad.
- Mantener el valor comercial del centro.
- Impulsar nuevas ideas.
- Mantener información sobre nuevas tecnologías y todos los aspectos del establecimiento del objeto del negocio y afines
- Representar a la empresa en eventos y en la comunidad
- Participar en las soluciones de conflictos laborales y judiciales
- Elaborar resúmenes e informes escritos y orales
- Participar en la definición y administración de contratos y acuerdos
- Asegurar el cumplimiento de las leyes y legislaciones en todas las esferas.

Velar por la seguridad y mantenimiento del establecimiento:

- Planear, organizar e implementar reformas y mejoras.
- Definir y aplicar procedimientos de seguridad.
- Promover el entrenamiento para emergencias.
- Implementar un programa de conservación ambiental.

Asegurar la satisfacción del cliente:

- Analizar resúmenes de investigación de satisfacción, sugerencias, reclamos y proporcionar recursos para gestionar mejoras
- Mantener contacto permanente con el cliente
- Supervisar y chequear los servicios y atenciones dispuestas al huésped
- Controlar estándares de calidad
- Establecer políticas de seguridad y privacidad para el cliente
- Reorientar el proceso y procedimiento que eleve la calidad del servicio prestado al cliente.

4.2.2.- GERENTE OPERATIVO.-

- Supervisa el trabajo operativo.
- Tiene a su cargo los departamentos de: profesores, asistentes, medico, enfermero, Recepción, Caja, Jardinería y Mantenimiento General.
- Participa de Reuniones diaria con el Gerente Administrativo.
- Da un servicio personalizado a los clientes.
- Supervisa el trabajo de médico geriátrico, enfermero/a, staff operativo y asistentes operativos.
- Realiza informes solicitados por el Gerente Administrativo.
- Coordina con todas las áreas los insumos necesarios para el óptimo funcionamiento del centro.
- Evaluar las tareas de todas las áreas, verificando la limpieza de habitaciones, cocina, salones, piscina, áreas verdes, canchas etc.
- Autoriza los pagos.
- Sugiere necesidades de contratación de personal.
- Revisa mensualmente los estados financieros emitidos por el contador.
- Analiza actividades de la competencia y elabora estrategias de marketing.

Liderar el equipo humano de trabajo:

- Incentivar la cooperación, la participación y el compromiso de sus colaboradores.
- Desarrollar acciones motivadoras.
- Brindar un buen ambiente físico y humano de trabajo.
- Estimular el desarrollo del equipo humano de trabajo.
- Promover cambios orientados a la consecución de los objetivos.
- Solucionar diferencias entre los colaboradores.

4.2.3.- LICENCIADOS – LICENCIADAS

- Incentivar la participación, cooperación y el desarrollo de las actividades asignadas a los adultos mayores.
- Desarrollar actividades motivadoras.
- Brindar un buen ambiente de trabajo en todas las actividades a desarrollarse.
- Estimular el desarrollo del grupo.
- Estar pendientes de las necesidades de los adultos mayores.
- Mantener el orden de los adultos mayores dentro y fuera de las aulas.
- Dar reportes mensuales de los asistentes al gerente operativo.

4.2.4.- ASISTENTES

- Brindar ayuda a los licenciados en los programas de recreación.
- Asistir en cualquier actividad en que los adultos mayores estén involucrados.
- Mano derecha de los licenciados.
- Estar pendientes de las necesidades de los adultos mayores dentro de las actividades recreacionales.

4.2.5.- ASISTENTES – ENFERMEROS/AS

- Brindar ayuda a los adultos mayores con discapacidades físicas en los programas de recreación.
- Asistir en cualquier actividad en que los adultos mayores con discapacidades físicas estén involucrados.
- Brindar ayuda a los licenciados para desarrollar las actividades de la mejor manera dentro de lo planificado.
- Estar pendientes de las necesidades de los adultos mayores dentro de las actividades recreacionales y durante la estadía en el centro.
- Cada uno tendrá a su cargo a 3 adultos mayores de los cuales tendrá que estar pendiente todo el tiempo no importe la actividad.
- Informar a la enfermera de planta cualquier anomalía de sus encargados.

4.2.6.- CONTADOR.-

- Elabora presupuestos.
- Elabora los estados financieros del centro.
- Realiza las órdenes de compra, de acuerdo a las solicitudes de los departamentos.
- Realiza las declaraciones SRI
- Elabora las facturas para los proveedores.
- Elabora roles de pago.

4.2.7.- RECEPCIONISTA - CAJERA.-

- Realiza los formularios de ingresos.
- Recepción de documentos para ingreso.
- Atiende en las oficinas.

- Se encarga de recibir los pagos y registra las ventas.
- Atiende directamente al público y soluciona todos sus requerimientos.
- Elabora informes diarios y semanales de las labores realizadas.
- Llena las tarjetas de ingreso.
- Ordena las actividades de los adultos mayores.
- Programa las comidas semanales y transporte de los adultos mayores.
- Se encarga del cierre y cuadre de caja

4.2.8.- MANTENIMIENTO

- Mantener el centro de recreación limpio.
- Limpiar todas las aéreas en la mañana antes de las actividades y en la tarde después de las actividades.
- Estar pendientes de cualquier cosa que se dañe y arreglarlo.
- Dar un reporte al gerente operativo de suministros varios que se necesiten mensualmente.

4.2.9.- JARDINERO

- Tener limpio toda el área exterior del centro.
- Tener bien cuidado las aéreas verdes y jardines del centro.
- Tener limpia la fachada y exteriores de los edificios y capilla.
- Dar apoyo a las clases en el huerto.

4.3.- CULTURA EMPRESARIAL.-

Valores y de la Empresa

- **Compromiso.-** Todos los miembros del staff deben sentirse parte del equipo y tener en mente un mismo ideal.
- **Responsabilidad.-** llevar con orden y responsabilidad todas las tareas del centro.

- **Eficiencia.**- poner el mayor esfuerzo y dedicación en cada actividad que se realice
- **Ética.**- todo tiene que manejarse bajo este valor, ya que sin ella no puede existir una cultura de valores.
- **Honestidad.**- siempre llevar todo por el camino de la verdad, ya que con mentiras y engaños no se llega a nada.
- **Servicio.**- pilar fundamental de nuestra cultura empresarial, lo tenemos que tener presente todo el tiempo, este tiene que ser nuestra insignia.
- **Atención.**- tiene que ser una de nuestras preocupaciones principales ya que, el servicio y la atención a nuestros clientes tiene que diferenciarnos para así poder crear una buena imagen como empresa.
- **Creatividad.**- dejar desarrollarse a cada empleado para que tenga la libertad de innovar y crear, tratar de siempre ser creativos en cada evento y actividad que tengamos.
- **Comunicación.**- tener la filosofía de gerencia de puertas abiertas, esto crea una comunicación total dentro de la empresa tanto horizontal y verticalmente.

CAPITULO V

ANALISIS DEL MERCADO

5.1.- ESTUDIO ESPECÍFICO DEL MERCADO.-

La calidad de vida del adulto mayor, es una preocupación familiar, el trabajo y diferentes tareas diarias nos ocupan el tiempo que podríamos dedicarles a ellos, por lo que sería bueno recurrir algún tipo de ayuda para poder afrontar los “descuidos” en que caemos con los adultos mayores y así poder darles una atención adecuada.

Un centro geriátrico de recreación es una alternativa muy favorable cuando no disponemos de tiempo ni de medios para ocuparnos personalmente de esta función o atención hacia ellos.

Con este proyecto, nuestra idea principal es poder aliviar esta preocupación que tienen los familiares por los adultos mayores que se sienten muchas veces los más postergados, ofreciendo la oportunidad al adulto mayor a que

desarrolle su creatividad interior, mejore su calidad de vida y se reintegre a la sociedad, con el compartir diario con otras personas que se encuentran en su misma situación, bajo los parámetros de la recreación.

En el caso de adultos mayores con problemas de discapacidad física, el propósito del proyecto sería que por medio de la actividad y la recreación, ellos ganen confianza en sí mismos y no vean esta discapacidad como un obstáculo sino como un reto el cual pueden vencer y una oportunidad de desarrollar otras virtudes, y así poder desenvolverse de una mejor manera en el entorno que se encuentre.

Buscamos también hacer personas más independientes, que no les de miedo interactuar con otras personas, que se den cuenta que se encuentran en la etapa de tranquilidad en sus vidas, la cual pueden aprovecharla y no desperdiciarla encerrados sin tener nada que hacer.

Las familias que cuenten con adultos mayores deberían pensar en alguna alternativa de recreación o distracción para ellos, aprovechando así su tiempo libre o de ocio en actividades que les permitan sentirse miembros activos de su hogar como de la sociedad.

Los centros de recreación para personas de la tercera edad a nivel de otros países, se han ido desarrollando con la idea de cubrir las necesidades de atención que estas personas necesitan predominando el cuidado, las actividades recreativas, compañía, terapias ocupacionales, etc.

El estudio de mercado se realizó con el afán de obtener datos sobre las personas adultas mayores y familiares las cuales les llame la atención o se encuentren entusiasmados con la idea del centro recreacional para adultos mayores.

Entre los datos que estamos buscando se encuentran las necesidades del adulto mayor, que actividades realizan, horarios que les parecen mejores para estar en el centro.

Y con los familiares queremos saber hasta cuanto podrían pagar por un servicio como el nuestro y si les gustaría que sus adultos mayores participen en este tipo de programas.

5.2.- IDENTIFICACIÓN DEL MERCADO POTENCIAL Y EMPRESARIAL.-

Nuestro mercado potencial serian las personas mayores a 60 años y nuestro mercado empresarial seria profesionales en el tema geriátrico y estudiantes de enfermería y psicología clínica.

Nuestra ubicación es estratégica ya que nos permite dar la temática de casa de campo, estando a pocos minutos de la ciudad.

5.3.- DESCRIPCIÓN DE LAS REGIONES, SEGMENTOS O NICHOS.-

Queremos enfocarnos a personas de la ciudad de Guayaquil y alrededores, mayores de 60 años, no tenemos definido el lugar donde residan, esto no influiría ya que contaremos con transportes de puerta a puerta para que las personas puedan ir al centro.

Nos estamos presentando como un centro privado, esto segmenta nuestra clientela ya que va dirigido a un status socio-económico medio alto, alto.

Nuestros nichos iniciales seria Samborondón, Urdesa, Kennedy y los Ceibos, estos serian nuestros lugares donde empezariamos a promocionar nuestro centro.

5.4.- MERCADO OBJETIVO, NICHOS DE MERCADO Y BLOQUES DE COMPRADORES

Nuestro mercado objetivo son todos los adultos mayores que sientan la necesidad de tener un espacio recreativo junto a personas de su edad el día a día sin importar que tengan alguna discapacidad física.

También nuestro enfoque es a la personas entre 30-50 años (familiares) de los adultos mayores, que sientan que no pueden dedicarle el tiempo debido a los

adultos mayores y se ven en la necesidad de recurrir a este centro de recreación para que ellos tengan una mejor calidad de vida.

5.5.- INVESTIGACIÓN DE MERCADO, ENCUESTAS Y RESULTADOS.-

5.5.1.- INVESTIGACIÓN DE MERCADO.-

Para el estudio del mercado se realizó 2 encuestas, una dirigida a los familiares de los adultos mayores y la otra en sí, a los adultos mayores de 60 años. Estas encuestas fueron realizadas en diferentes sectores de la ciudad y a diferentes grupos de personas. **(ver anexos modelos de encuestas)**

5.5.2 .- TABULACIÓN DE ENCUESTAS.-

Hicimos 2 tipos de encuestas, una fue para los adultos mayores y la otra para los familiares.

El propósito de estas encuestas es:

La de los adultos mayores.- Poder hacer un estudio de mercado sobre las actividades que estos realizan actualmente, si el proyecto tendría o no acogida, que actividades les gustaría realizar y que horarios son más cómodos para ellos.

La de los familiares.- Poder ver que tan buena acogida tiene este proyecto en los familiares, que tan económicamente independientes son los adultos mayores, y que preferencias de localización tienen respecto al centro.

Encuesta para adultos mayores

1.- Edad _____

2.- Con quien vive: _____

3.- Dirección donde viven: _____

4.- Son económicamente independientes o dependen de los familiares?

5.- Tiene algún hobby? Cuales?

6.- Le gustaría participar en algún programa diurno donde pueda compartir varias actividades con personas de edad contemporánea?

Si____

No____

Por que? _____

7.- A qué hora le gustaría que empezara?

7:00 am____

7:30 am____

8:00 am____

8:30 am____

8.- Hasta que hora le gustaría que terminara?

4:00 pm____

4:30 pm____

5:00 pm____

5:30 pm____

9.- Preferiría que este lugar sea:

En una clínica____

Una casa en la ciudad____

Una casa de campo____

10.- preferiría interactuar con otros adultos mayores:

Del mismo sexo____

De diferente sexo____

Es indiferente____

11.- De las siguientes actividades poner con X en las que le gustaría participar:

Caminatas al aire libre____

cocina____

jardinería____

lectura____

pintura____

Escritura_____

Cine (video fórum) ____

teatro_____

baile____

meditación_____

Juegos de mesa____

canto____

Debates, discusión de temas varios_____

Actividades acuáticas _____

Creencias Religiosas_____

Música (algún instrumento) _____

Deporte (cual) _____

Manualidades (que tipo) _____

12.- Tiene algún tipo de discapacidad física?

Encuesta familiares:

1.- Vive con algún adulto mayor?

Si____

No____

Qué edad?_____

2.- Cuantos adultos mayores hay en su familia?_____

3.- Con quien viven?_____

4.- Dirección donde viven:_____

5.- En el día con quien pasan los adultos mayores?

Familiares_____

Empleados/as_____

enfermeros_____

Otros adultos mayores_____

6.- Cree que le dedica el tiempo suficiente?

Si____

No____

Por Que?_____

7.- Los adultos mayores tienen un ingreso particular o son dependientes?

8.- Le gustaría la idea de un centro recreativo privado para personas de la tercera edad donde puedan compartir con otras personas de la misma edad?

Si___

No___

Por Que?_____

9.- Preferiría que este lugar sea:

En una clínica_____

Una casa en la ciudad_____

Una casa de campo_____

10.- Hasta cuánto estaría dispuesto a pagar por un lugar que preste estos servicios, con gente profesional que este al cuidado de ellos? (mensualmente)

11.- Sobre el transporte preferirían:

Llevarlos al centro de recreación _____

Que salga un transporte desde oficinas en puntos estratégicos_____

Transporte de puerta a puerta_____

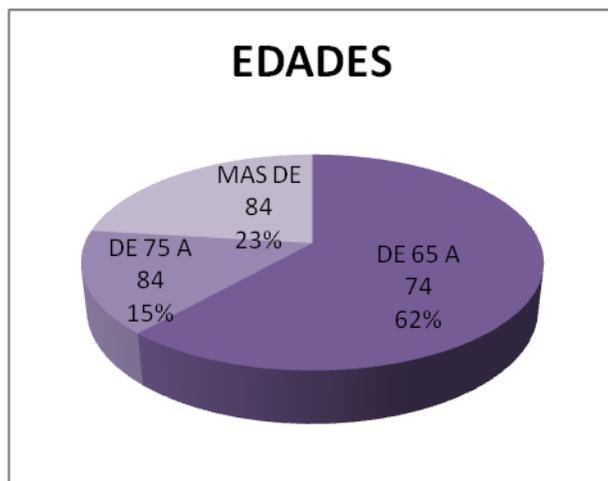
12.- preferiría que los adultos mayores interactúen:

Solo con personas del mismo sexo____

Con personas de diferente sexo____

13.- Tiene algún tipo de discapacidad física?

5.5.2.1.- RESULTADOS DE ENCUESTAS A ADULTOS MAYORES.-



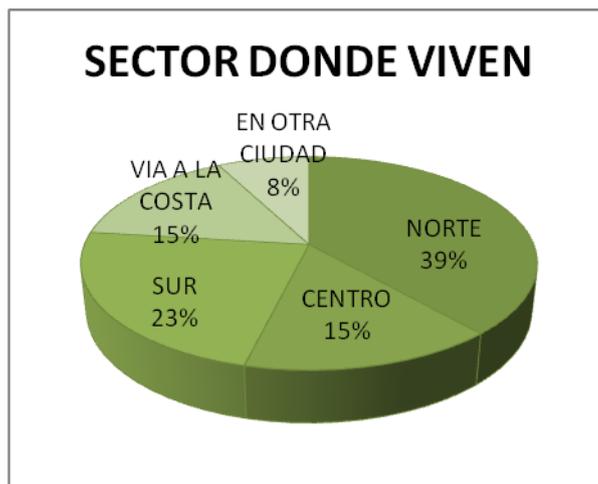
Cuadro 4.- edades de los adultos mayores

El porcentaje mayor de las personas que fueron encuestadas oscila entre 65 a 74 años de edad con un 62% del total encuestados, con la finalidad de investigar al mercado al que queremos llegar.



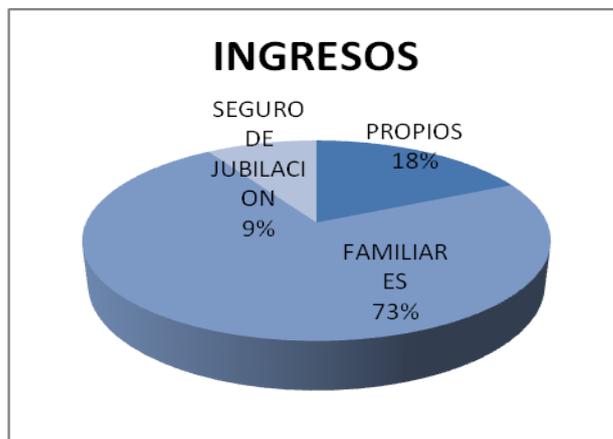
Cuadro 5.- personas con quien viven

De las personas encuestadas encontramos que un 38% viven con sus esposo(a)s todavía, el 31% viven solos y el resto con familiares que generalmente son los hijos.



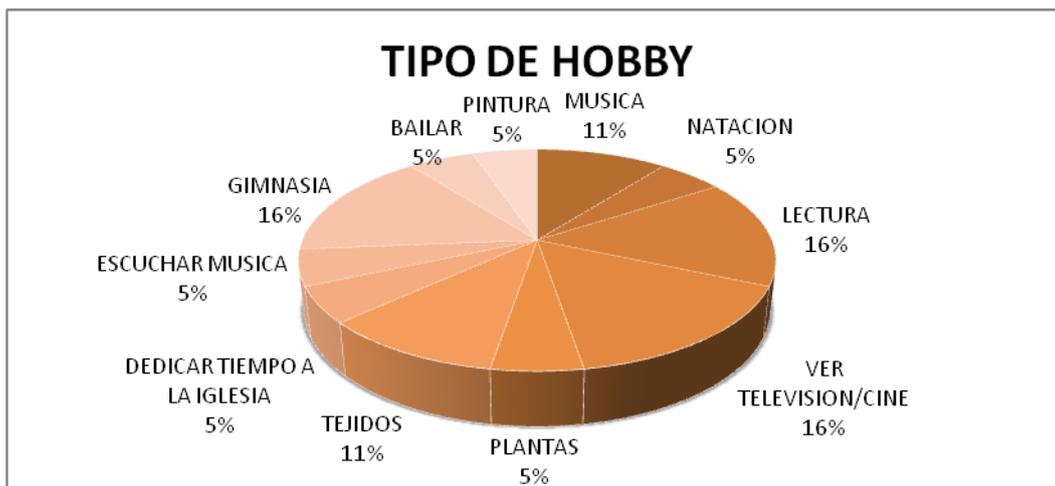
Cuadro 6.- sector donde viven

Como nuestro mercado al que queremos llegar es el norte de la ciudad, el porcentaje mayor de los entrevistados son del norte con el 39%, un 23% son del sur, un porcentaje igual del 15% son del centro de la ciudad y del sector de la vía a la costa.



Cuadro 7.- ingresos de los adultos mayores

El 73% de las personas dependen de sus familiares, solo el 18% tienen sus propios ingresos y el 9% cuentan con el seguro de jubilación del estado.



Cuadro 8.- actividades

Los adultos mayores tienden a tener como hobby actividades pasivas, es así como el 16% se dedican a ver televisión, lectura, un 11% a tejidos.



Cuadro 9.- pregunta sobre la aceptación de participación

Al consultar sobre la participación a un programa de compartir actividades con otras personas de sus mismas edades, el 85% respondió que sí y el 15% que no, con lo que podemos observar la gran demanda y necesidades que tienen los adultos mayores de realizar alguna actividad diaria.



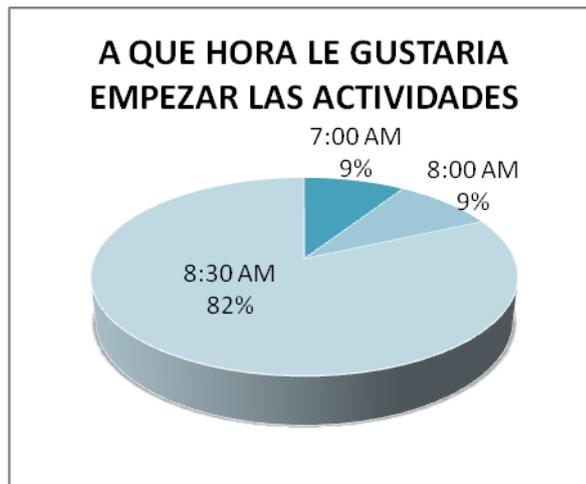
Cuadro 10.- motivo de participación (si)

De las personas que contestaron que si le gustaría participar en un programa de compartir actividades el 45% piensan que podrían participar para poder compartir con otras personas, el 44% para estar activas y el 11% para obtener conocimientos y aprendizaje.



Cuadro 11.- motivo de participación (no)

El 100% de las personas que contestaron que no les gustaría participar en un programa de compartir actividades lo hicieron pensando en su edad y la poca facilidad que tienen de movilizarse.



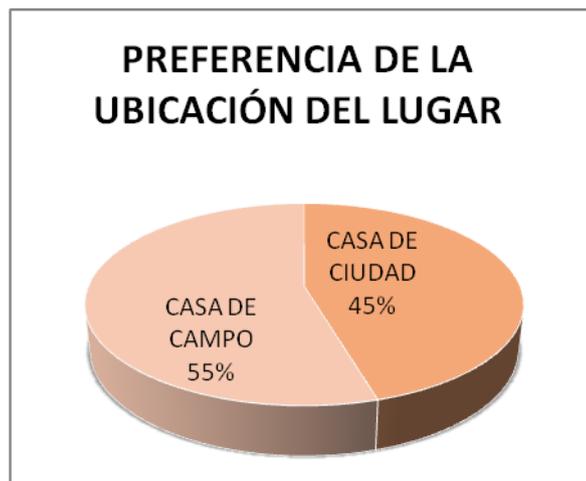
Cuadro 12.- horario de comienzo de actividades

El 82% de las personas encuestadas prefieren comenzar a las 8:30 am sus actividades, esta es una hora que consideran más apropiada como para salir de sus casas.



Cuadro 13.- horario de finalización de actividades

El 73% de los adultos mayores prefiere culminar sus actividades a eso de las 16:00 pm, mientras que el 18% a las 17:00 pm y tan solo un 9% hasta las 17:30 pm. Con estos índices podemos observar que todos prefieren estar todo el día en un lugar de recreación como el que estamos planteando por la necesidad de permanecer ocupados, en estar en una actividad.



Cuadro 14.- ubicación del centro de recreación

La preferencia sobre el sector donde debería estar ubicado el centro de recreación, según las personas encuestadas, está un poco dividido, el 55% prefiere una casa de campo vs. el 45% que prefiere estar en la ciudad.



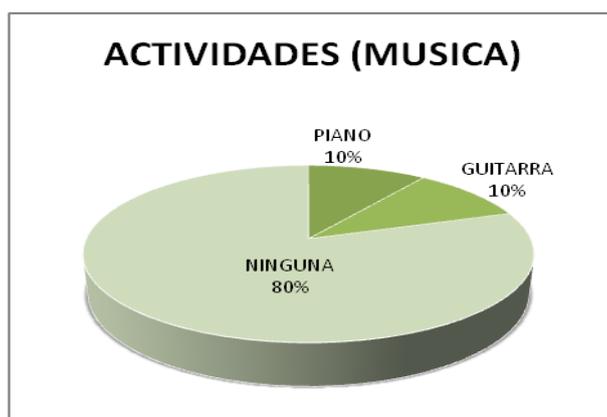
Cuadro 15.- interacción según el sexo

El 82% opina que le es indiferente la interacción según el sexo, tan solo el 18% se mantiene con la idea de que para poder participar en un centro de recreación deben ser los grupos del mismo sexo, esta opinión es más que nada de adultas mujeres que mantienen su forma de pensar por sus costumbres personales.



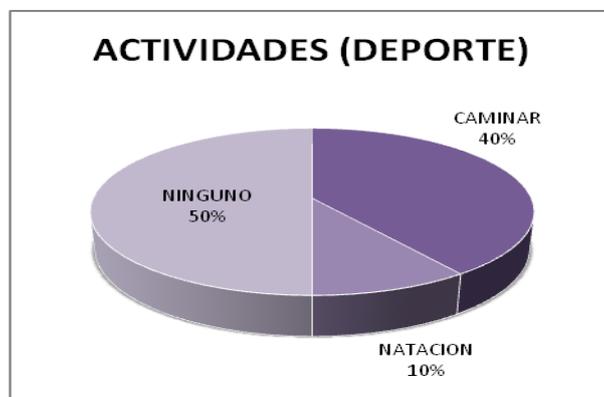
Cuadro 16.- preferencia de actividades

Al hacer la pregunta sobre las diferentes actividades que les gustaría practicar en el centro de recreación, la mayoría escogía variedad de actividades, siendo las más destacadas temas religiosos, caminatas al aire libre, de ahí fue muy variado el resultado de otras actividades como: lectura, jardinería, baile, pintura, etc. que oscilan entre el 7 y el 10%. Dentro de todas las actividades que se plantearon, se hizo una clasificación de cada tipo para lograr saber cuales son las de más preferencia, resultados que se exponen en los siguientes cuadros:



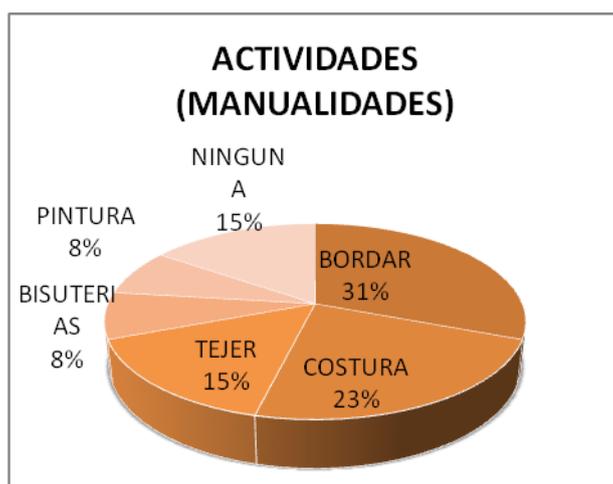
Cuadro 17.- música: tipo de instrumentos

Dentro del género musical el mayor porcentaje no se identifica con esta actividad, siendo un 80% que no prefiere la música, sin embargo de las que se inclinan por la música, la preferencia está entre el piano y la guitarra.



Cuadro 18.- deportes

El 50% prefiere no hacer deportes, la otra mitad se inclina mucho por las caminatas al aire libre y solo un 10% a la natación. En este tema vale recalcar que los deportes como futbol, volley, no llaman la atención a este núcleo de personas por sus edades, son personas que prefieren actividades más pasivas.



Cuadro 19.- manualidades

Las manualidades es la actividad de preferencia en las personas encuestadas, siendo el bordado y costura las más sobresalientes, sumando entre ellas el

54%. Es de notar, que sin embargo un 15% no prefiere este tipo de actividades.



Cuadro 20.- Estado físico de los encuestados

Del grupo seleccionado el 30% tenía alguna dificultad física.

Resumiendo esta encuesta tenemos los siguientes parámetros predominantes que nos sirven de guía para la organización del centro de recreación:

- La edad promedio de las personas encuestadas fue de 65 a 74 años.
- Viven con sus respectivas parejas.
- Su ubicación geográfica es al norte de la ciudad.
- Económicamente dependen de sus familiares más cercanos.
- Sus actividades actuales son pasivas como ver televisión y lectura, y prefieren mantenerse en actividades parecidas, no les llama la atención los deportes, solo caminatas al aire libre.
- Están dispuestos a asistir a un centro de recreación con el fin de poder compartir con otras personas de sus mismas edades sin importar el sexo.
- Prefieren comenzar las actividades desde las 8:30am y culminar las mismas a las 16:00pm.
- Les gustaría que el centro sea en el campo.
- Nos encontramos con personas con ciertas dificultades físicas, que merecen ser consideradas en la organización terapeuta como en el área

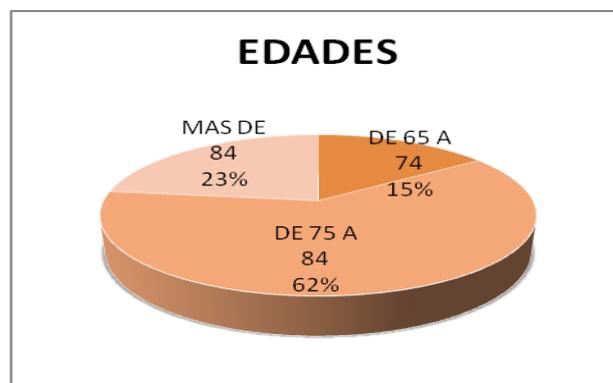
constructiva para crear los espacios propios para que ellos puedan desarrollarse sin tener impedimentos.

5.5.2.2.- RESULTADOS DE ENCUESTAS A FAMILIARES.-



Cuadro 21.- viven con un adulto mayor

El 85% de los familiares que fueron encuestados no viven con sus familiares adultos, solo un 15% viven con ellos.



Cuadro 22.- edades de los familiares adultos

El promedio de las edades de los adultos mayores de las personas encuestadas está entre los 75 a 84 años.



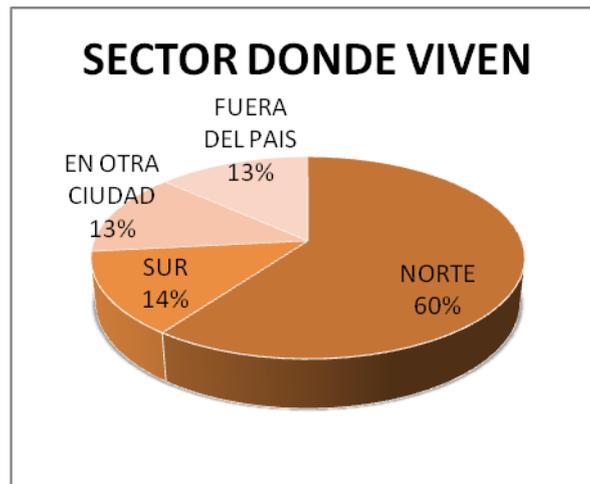
Cuadro 23.- cantidad de adultos mayores en las familias

El 90% de las familias tienen en su núcleo familiar solo de 1 a 2 adultos mayores.



Cuadro 24.- referencia con quien viven

El 43% de los entrevistados viven con un adulto mayor, mientras que el 50% de los adultos mayores viven solos.



Cuadro 25.- sector en donde viven

El 60% viven en el sector norte de la ciudad, tanto hacia la vía a la costa como en Samborondón.



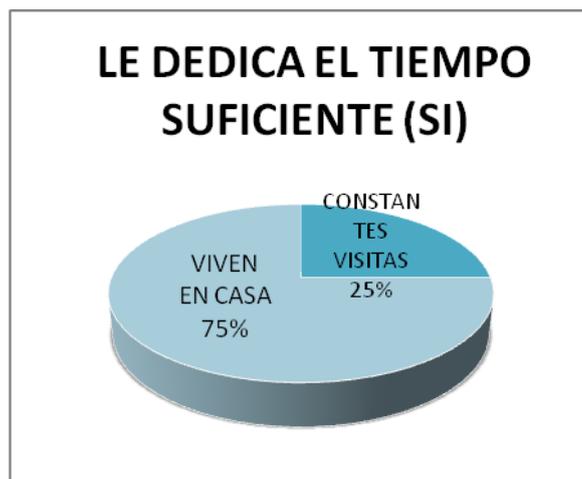
Cuadro 26.- compañía

La mayoría pasa acompañado por un familiar con un 54%, un 31% en compañía de empleadas domésticas.



Cuadro 27.- tiempo de compartir

El 71% no tiene suficiente tiempo para compartir con un adulto mayor, tan solo el 29% realmente se dedica a atender a sus adultos mayores.



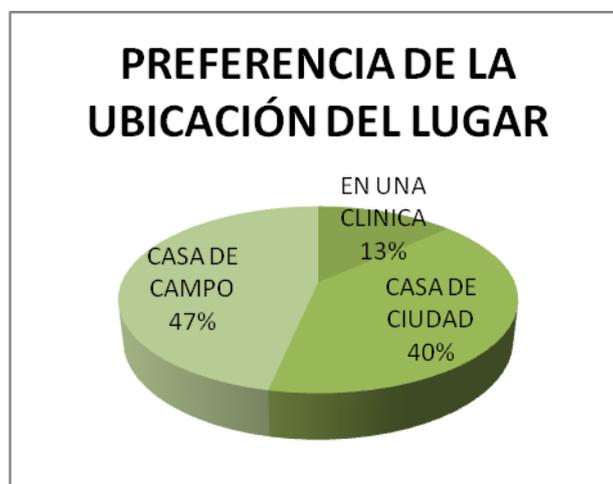
Cuadro 28.- tiempo de compartir (si)

De las personas que si le dedican el tiempo a sus adultos mayores es porque viven en sus casas siendo este grupo un 75% de los encuestados, de ahí el 25% restantes, los visitan a diario.



Cuadro 29.- tiempo de compartir (no)

Las personas que contestaron que no le dedican tiempo suficiente a sus familiares mayores, en un 37% no lo pueden hacer por falta de tiempo en sus actividades privadas, de ahí un 36% se debe porque viven en otra ciudad, y en forma general porque tienen sus propias responsabilidades que les impiden compartir el tiempo suficiente con ellos.



Cuadro 30.- preferencia de ubicación

El 47% prefiere llevar a sus familiares a una casa de campo para que puedan aprovechar de la naturaleza y cambiar de ambiente. Un 40% prefiere que sea dentro de la ciudad, por cuestión de cercanía y solo un 13% en una clínica como protección para sus familiares.



Cuadro 31.- participar en un centro de recreación

Dentro de las encuestas se preguntó a los familiares si le gustaría que sus adultos mayores asistieran a un centro de recreación, el 93% contestó que si, solo el 7% que no debido a la salud no muy estables de sus familiares, que en algunos casos están con incapacidad física.



Cuadro 32.- participar en un centro de recreación (si)

De las personas que están de acuerdo a que sus familiares asistieran a un centro de recreación es para que ellos estén activos, teniendo actividades que los haga recrearse, el 31% piensa que acudiendo a un lugar así podrían lograr

una mejor calidad de vida, un 8% para que estén acompañados con personas de sus mismas edades, y un 7% por necesidad.



Cuadro 33.- costos

El 38% se mantiene en que podría pagar mensualmente de \$200 a \$300, el 31% de \$100 a \$200, un 23% no definió el monto ya que consideran que depende del servicio y actividades que se en el centro de recreación y un 8% está en capacidad de pagar entre \$400 a \$500 dólares, así mismo dependiendo de lo que se brinde.



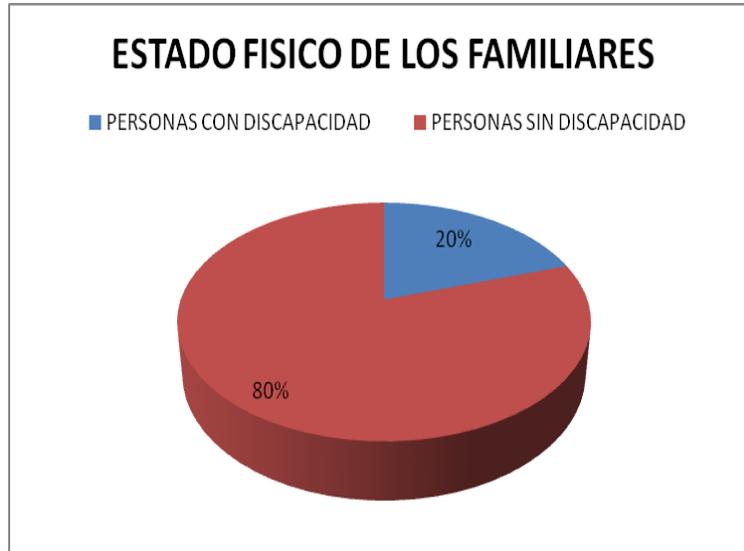
Cuadro 34.- tipo de movilización

Con respecto al tipo de transporte o movilización el 86% prefiere que se lo haga de puerta a puerta, tan solo un 14% prefiere llevarlos directamente en su propio carro.



Cuadro 35.- tipo de movilización

Se planteó dentro de las encuestas sobre si este centro debería diferenciar el sexo para la organización interna y la respuesta fue del 92% fue que debería de ser para ambos sexos sin haber separación, solo un 8% considera que las actividades deberían darse entre adultos de un mismo sexo.



Cuadro 36.- estado físico de los familiares

Del grupo escogido un porcentaje mínimo presentó problemas de discapacidad.

Resumiendo esta encuesta, los parámetros más relevantes son los siguientes:

- La mayoría no vive con adultos mayores.

- Hay un promedio de 1 a 2 adultos mayores dentro de las familias.
- La mayoría de los adultos viven solos.
- Los entrevistados viven en el norte de la ciudad.
- Los familiares no tienen tiempo suficiente para dedicarles por sus propias actividades diarias.
- Solo los que viven con los adultos mayores pueden dedicarles tiempo.
- Prefieren el campo como medio de cambiar la rutina diaria y por el contacto en sí con la naturaleza.
- Si les gustaría que sus adultos mayores asistieran a un centro de recreación para que estén en actividad y poder mejorar su calidad de vida.
- Podrían pagar entre \$200 a \$300 mensuales por un servicio así.
- Consideran que la movilización debe de ser de puerta a puerta.
- El centro debe de ser para ambos sexos.
- Se debe de considerar que este centro está proyectado también para personas discapacitadas.

Todos estos parámetros nos ayudan para una buena organización de las actividades ha realizarse en el centro de recreación y de la organización en sí.

5.6.- ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.-

Tenemos unas empresas que se asemejan a nuestro servicio como la del municipio e IESS, pero al ser gratuitas tienen una demanda muy grande y están sobre pobladas, particularmente como centro de recreación geriátrico privado seriamos pioneros en Guayaquil.

CAPITULO VI

ESTRATEGIAS DEL MERCADO

6.1 .- CONSIDERACIONES INTERNACIONALES, NACIONALES Y LOCALES.-

Con respecto a las consideraciones internacionales, las proyecciones del negocio no se ven afectadas de forma directa ya que el mercado internacional no ha presentado ningún tipo de interés para incursionar en esta rama en nuestro país.

Y en el aspecto nacional y local, de igual manera no nos sentimos afectados ya que nacionalmente son muy pocos estos tipos de centros por no decir casi nulos y localmente seríamos pioneros y al no contar con ningún tipo de competencia no nos vemos afectados en este sentido.

6.2.- ESTRATEGIAS DE PRODUCTO, PRECIO Y ESTACIONALIDAD.-

Una de las ideas es llegar a todas las personas de la tercera edad por varios medios de comunicación y hacerles saber sobre nuestro proyecto, causar una expectativa antes de abrirlo al público.

Crear esa necesidad de querer ir al centro de recreación, hacer entender a los familiares de los adultos mayores que con este tipo de proyectos podemos mejorar la calidad de vida del adulto mayor, inclusive esto les ayudara para mejorar la relación familiar, hacerlos más participativos dentro de la familia ya que cuentan con una actividad diferente en el día la cual pueden compartir las experiencias con los familiares y así crear un mejor vinculo de comunicación.

También una estrategia es nuestra localización, ya que contando con una casa de campo a tan solo unos minutos de Guayaquil, podemos crear un ambiente original y diferente para el adulto mayor.

6.2.1.- ESTRATEGIAS DE PRECIOS.-

Respecto al precio, vamos a tener unos precios que vayan de acuerdo a la calidad del producto que vayamos a brindar, y al no contar con competencia, este factor no nos preocupa ya que no nos encontramos en una competencia de precios.

Podemos poner un precio conforme a la calidad del producto y si damos un servicio de excelencia como el que queremos brindar, estamos 100% seguros que el precio no va a ser ningún inconveniente en nuestros clientes.

6.2.2.- ESTRATEGIA DE ESTACIONALIDAD.-

Creemos que nuestra época baja seria en el invierno, los meses de enero, febrero y marzo, tratándose de la época de temporada en nuestra región.

Muchas de las familias viajan en estas épocas, por eso pensamos que esta sería nuestra época baja, pero aun así nosotros seguiríamos atendiendo, y lo que haríamos es tratar de hacer mayor eventos y paseos como para incentivar al adulto mayor a que siga asistiendo al centro y crear esa necesidad de compartir tiempo de ocio con personas de su misma edad.

6.3.- ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN, PENETRACIÓN Y VENTA PERSONAL.-

Nuestro proyecto al tratarse de un servicio, tenemos que plantearlo de una manera diferente que a un producto.

Nuestra estrategia de distribución o canales distribución de nuestro proyecto seria por medio de una campaña publicitaria del centro, volantes, mail (base de datos), participación en alguna feria, u alguna isla en diferentes malls, una vez ya en marcha la empresa lo más importante va a ser la promoción boca a boca.

Nuestra estrategia de penetración está enfocada a tener nuestra página web, también poner anuncios en revistas conocidas, poner un par de islas en malls para información del centro. Y a promocionar telefónicamente con una base de datos con las que contamos.

Tendremos 2 vendedores free lance, y les facilitaremos con volantes, carpetas con información y capacitación acerca del centro de recreación.

6.4 .- ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN, DISTRIBUCIÓN Y GASTOS.-

Nuestra estrategia inicial de promoción va a ser un precio diferenciado para las parejas de adultos mayores que entren al centro, también si van hermanos al centro tendrían un precio diferenciado.

Esto motiva a los adultos mayores a incentivar a un allegado a que entre también al centro junto con ellos.

Vamos a facilitar el uso de transporte privado para los adultos mayores que no cuenten con alguien que los pueda llevar y regresar, también contaremos con 2 oficinas en lugares estratégicos para que cualquier persona pueda tener acceso a información del centro, puedan cancelar ahí por los servicios o puedan partir desde ahí en transporte privado al centro de recreación.

Para no incurrir con tiempo y gastos en actividades que no son ligadas a nuestra actividad pero si muy necesarias para el negocio, tercerizaríamos el servicio de transporte, seguridad y alimentación.

Aparte tendríamos en nuestras oficinas a la venta las manualidades hechas por nuestros adultos mayores, estos fondos recaudados serian donados a alguna fundación con esto cumpliríamos nuestro aporte social a la comunidad y también este aporte nos ayudaría a pagar menos impuestos según lo aportado.

6.5.- ESTRATEGIA PUBLICITARIA Y DE COMERCIALIZACIÓN.-

6.5.1.- TELEVISIÓN.-

Escogimos pautar con medio televisivos ya que por medio de estos podemos proyectar imágenes y sonido, además tienen un alcance alto y nos permiten llegar a nuestro target específico por programas.

Los canales nacionales que hemos escogido son los medios más vistos en general, mediante los programas y horarios podemos dirigirnos hacia nuestro específico grupo objetivo

Buscaríamos espacios gratuitos para salir en revistas mañaneras.

Buscamos crear una difusión boca a boca ósea queremos promocionar el centro de recreación por estos espacios que la gente ve todas las mañanas, lo comenten a sus conocidos y así esparcir esto por medio del MARKETING VIRAL a los posibles clientes.

Aparte también se puede contratar espacios pagados, lo cual por el momento no queremos incurrir en esos gastos ya que hemos averiguado con varios canales en diferentes horarios y esto es una inversión muy grande.

El querer promocionarnos con comerciales televisivos no entra dentro de nuestro presupuesto todavía, es por eso que hemos buscado otros medios publicitarios que puedan crear el impacto esperado hacia nuestros futuros clientes.

Los programas matutinos a los cuales pediríamos que nos den un espacio serían:

- El club de la mañana en RTS
- En contacto en ECUAVISA
- De 9 a 10 en TELESISTEMA
- Cosas de casa en TC

6.5.2.- PRENSA ESCRITA.-

Escogimos difundir nuestra campaña por este medio ya que cada periódico tiene una audiencia establecida lo que nos permite dirigirnos fácilmente a la nuestra.

Nuestra campaña tiene que tener mayor impacto entre gente de clase media alta y alta por lo cual pautaríamos en el diario que mayormente compra este target que es EL UNIVERSO.

También queremos que sea una campaña masiva y que sea reconocida en todo Guayaquil por eso nos enfocamos en este diario y no en otros que tal vez tengan más acogida en otras ciudades, nuestro mercado es solo para Guayaquil y Samborondon.

Publicaríamos $\frac{1}{4}$ de pagina en vida y estilo o en el gran Guayaquil 2 veces por semana durante el periodo de expectativa y una vez comenzado el proyecto 1 vez por semana siendo sábado, domingo o lunes los días a escoger.

También publicaríamos en La Revista que sale todos los domingos en El Universo.

Sacaríamos anuncios de $\frac{1}{4}$ de pagina y tratando que nos saquen también en artículos gratis.

6.5.3.- VALLAS.-

La finalidad de las vallas es de impactar en cuestión de segundos y es por eso que escogimos este medio también aparte de la ventaja estratégica que nos proporciona.

Nuestra campaña quiere tener gran impacto en todos los ciudadanos guayaquileños por lo que nuestras vallas estarán en sectores estratégicos de la ciudad.

- Vía Samborondón
- Vía a la costa
- Av. Fco. de Orellana en la Kennedy

6.5.4.- PALETAS LUMINOSAS.-

Estos son de 2 caras (modelo D 1.20 x 1.80) por toda la ciudad principalmente en las calles más transitadas.

- Av. Víctor Emilio Estrada e Illanes
- Av. El Periodista

CAPITULO VII

OPERACIONES

7.1.- RIESGOS INTERNOS.-

- No seleccionar correctamente al personal de trabajo.
- No definir óptimamente las funciones del personal.
- No seguir nuestra misión y visión de la empresa.
- Impuntualidad del personal debido a la distancia.
- No cumplir con todas las tareas asignadas.
- Que los adultos mayores pierdan el interés.
- La caída de algún adulto mayor en alguna actividad.
- Atraso con algún transporte.

7.2.- RIESGOS EXTERNOS.-

- Impuntualidad de los adultos mayores en la mañana.
- Que el paciente termine su asistencia al centro debido a algún problema de salud.
- Que algún adulto mayor presente una mala actitud en el centro.
- Que los familiares de los adultos mayores no colaboren.
- Que llame la atención nuestro proyecto y se creen competencias en el mercado.

- Algún imprevisto como: cortes de energía, servicios básicos, paros de transportistas, etc...
- En el invierno se complique la entrada al centro.
- Que nuestros colaboradores terminen su contrato por otras ofertas.

7.3.- PLANES DE CONTINGENCIA.-

En nuestro proyecto vamos a plantear 2 planes de contingencia, el primer plan si el proyecto tiene buena aceptación y demanda, el segundo plan si el proyecto no está rindiendo lo esperado.

Plan 1:

Si el proyecto tiene la aceptación deseada podemos ir creciendo físicamente dentro de nuestro mismo terreno, ya que este es lo suficientemente grande para cualquier tipo de ampliación a futuro.

Plan 2:

Si el proyecto no está rindiendo con lo esperado, tendríamos que enfocar de otra manera el centro, podría ser permitiendo la entrada a personas con alguna discapacidad mental y creando terapias, adaptando el centro con espacios para rehabilitaciones y demás programas especializados.

7.4.- PROVISIONES Y SEGUROS.-

Vamos a contar con ALERTA MEDICA para cualquier tipo de accidente que haya dentro del centro de recreación.

También con un medico de planta para cualquier tipo de inconveniente que pueda presentar algún adulto mayor.

Y la enfermería para atender cualquier tipo de emergencia.

7.5.- SERVICIOS

Los servicios adicionales que los que brindaremos en el centro serian terciarizados, para evitar incurrir en gastos extras y preocupaciones que no tienen que ver con lo que es nuestro proyecto, por lo menos en un principio.

Estos servicios serian:

- **Alimentación** (una empresa de comida saludable y dietas, que pase un menú semanal)
- **Transporte** (servicio de furgonetas con todas las comodidades y servicio de transporte puerta a puerta)
- **Seguridad** (empresa de seguridad que preste servicio de guardianía las 24 horas)

7.6.- ACTIVIDADES

- Actividades lúdicas
- Baile y canto
- Carpintería
- Circulo de lectura
- Pintura
- Actividades física
- Caminatas al aire libre
- Computación
- Cine fórum
- Discusión de documentales
- Manualidades
- Clases de cocina y pastelería
- Jardinería
- Yoga
- Juegos varios
- Salidas (museos, cines, teatros, parques, etc...)
- Fiestas
- Obras de teatro
- Exposiciones varios

CAPITULO VIII

ESTUDIO FINANCIERO

8.1.- PRESUPUESTO E INVERSIONES.-

Dentro de este presupuesto tenemos el desglose de todo lo que vamos a necesitar para construir y poner en marcha el proyecto del centro de recreación. **(Ver anexo del desglose para la inversión inicial)**

8.2.- PROYECCIÓN A CINCO AÑOS.-

	0	1	2	3	4	5
1. Ingresos Totales						
Ingresos Operativos	\$ 390.000,00	\$ 396.500,00	\$ 403.000,00	\$ 409.500,00	\$ 416.000,00	
Ingresos No Operativos matriculas	\$ 20.000,00	\$ 24.000,00	\$ 28.000,00	\$ 32.000,00	\$ 36.000,00	
Total Ing No Operativos	\$ 20.000,00	\$ 24.000,00	\$ 28.000,00	\$ 32.000,00	\$ 36.000,00	
Total Ingresos	\$ 410.000,00	\$ 420.500,00	\$ 431.000,00	\$ 441.500,00	\$ 452.000,00	
2. Egresos Totales						
Sueldos	\$ 162.760,00	\$ 179.010,00	\$ 195.260,00	\$ 211.510,00	\$ 227.760,00	
Gastos operativos	\$ 19.320,00	\$ 19.899,60	\$ 20.496,59	\$ 21.111,49	\$ 21.744,83	
Gastos variables	\$ 27.000,00	\$ 27.810,00	\$ 28.644,30	\$ 29.503,63	\$ 30.388,74	
Total Eg Operat Reales	\$ 209.080,00	\$ 226.719,60	\$ 244.400,89	\$ 262.125,11	\$ 279.893,57	
Egresos No Operativos Reales						
Gastos Financieros	\$ 22.000,00	\$ 19.800,00	\$ 17.600,00	\$ 15.400,00	\$ 13.200,00	
Egresos Virtuales + Valor en Libros						
Depreciacion	\$ 17.836,22	\$ 17.836,22	\$ 17.836,22	\$ 17.836,22	\$ 17.836,22	
Total Eg Virtuales + V en Libros	\$ 17.836,22	\$ 17.836,22	\$ 17.836,22	\$ 17.836,22	\$ 17.836,22	
Total Egresos	\$ 248.916,22	\$ 264.355,82	\$ 279.837,10	\$ 295.361,33	\$ 310.929,78	
utilidad operativa	\$ 161.083,78	\$ 156.144,18	\$ 151.162,90	\$ 146.138,67	\$ 141.070,22	
(-) Participacion Trabajadores	\$ 24.162,57	\$ 23.421,63	\$ 22.674,43	\$ 21.920,80	\$ 21.160,53	
utilidad antes de impuestos	\$ 136.921,22	\$ 132.722,56	\$ 128.488,46	\$ 124.217,87	\$ 119.909,68	
3. Impuesto a la Renta y Utilidad Meta						
Utilidad antes de impuestos	\$ 136.921,22	\$ 132.722,56	\$ 128.488,46	\$ 124.217,87	\$ 119.909,68	
Impuesto a la Renta	\$ 34.230,30	\$ 33.180,64	\$ 32.122,12	\$ 31.054,47	\$ 29.977,42	
Utilidad Antes de Impuestos	\$ 102.690,91	\$ 99.541,92	\$ 96.366,35	\$ 93.163,40	\$ 89.932,26	
Reserva legal (10 %)	\$ 10.269,09	\$ 9.954,19	\$ 9.636,63	\$ 9.316,34	\$ 8.993,23	
Utilidad Meta	\$ 92.421,82	\$ 89.587,73	\$ 86.729,71	\$ 83.847,06	\$ 80.939,04	
4. Reversion de Gastos Virt + V Libros	\$ 17.836,22	\$ 17.836,22	\$ 17.836,22	\$ 17.836,22	\$ 17.836,22	
5. Ing y Eg no afectados x impuestos						
Inversion Inicial	\$ -200.000					
Participacion Trabajadores	\$ 24.162,57	\$ 23.421,63	\$ 22.674,43	\$ 21.920,80	\$ 21.160,53	
Impuesto a la Renta	\$ 34.230,30	\$ 33.180,64	\$ 32.122,12	\$ 31.054,47	\$ 29.977,42	
Participacion Trabajadores pagado		\$ 24.162,57	\$ 23.421,63	\$ 22.674,43	\$ 21.920,80	
Impuesto a la Renta pagado		\$ 34.230,30	\$ 33.180,64	\$ 32.122,12	\$ 31.054,47	
Reserva Legal	\$ 10.269,09	\$ 9.954,19	\$ 9.636,63	\$ 9.316,34	\$ 8.993,23	
Prestamo y Abonos al principal	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000	
Flujos del proyecto	\$ -200.000	\$ 158.920,00	\$ 95.587,53	\$ 92.396,85	\$ 89.178,34	\$ 85.931,16

Cuadro 37.- proyección a 5 años

8.3.- ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.-

En el punto de equilibrio de un negocio los ingresos son iguales a los gastos y por lo tanto no hay ni ganancia ni pérdida. Es el punto de partida desde el cual un aumento en las ventas produce una ganancia y una reducción en las ventas genera una pérdida.

El punto de equilibrio es una referencia importante, que influye en la planificación y el desarrollo de las actividades de la empresa. Al entender claramente el nivel de ventas que se necesitan para cubrir todos los costos, se sabe cuántas unidades hay que producir, en el caso de una empresa que fabrica o compra productos para la venta. En una empresa de servicios, el punto de equilibrio indica la cantidad de horas cobrables que hay que trabajar para cubrir los costos.

En el punto de equilibrio los ingresos = costos fijos + costos variables.

Por lo tanto, para calcular el punto de equilibrio, es necesario determinar todos los costos fijos y variables involucrados en la operación:

- Los costos fijos son aquellos que son invariables, con cualquier nivel de ventas.
- Los costos variables se incurren en forma proporcional al nivel de ventas.

Punto de Equilibrio

	0	1	2	3	4	5				
Costos Fijos	\$	221.916	\$	236.546	\$	251.193	\$	265.858	\$	280.541
Costos Variables	\$	27.000	\$	27.810	\$	28.644	\$	29.504	\$	30.389
Total Costos	\$	248.916	\$	264.356	\$	279.837	\$	295.361	\$	310.930
Punto de Equilibrio (\$)	\$	237.560	\$	253.298	\$	269.076	\$	284.896	\$	300.762

Cuadro 38.- punto de equilibrio

8.4.- BALANCES.-

Balance General

	0	1	2	3	4	5
Activo						
Circulante						
Caja - Bancos	\$ 150.000	\$ 308.920	\$ 404.508	\$ 496.904	\$ 586.083	\$ 672.014
Ctas x Cobrar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Act Circulante	\$ 150.000	\$ 308.920	\$ 404.508	\$ 496.904	\$ 586.083	\$ 672.014
Fijo						
construccion	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000
Mobiliario	\$ 9.342	\$ 9.342	\$ 9.342	\$ 9.342	\$ 9.342	\$ 9.342
Maq y Equipos	\$ 71.638	\$ 71.638	\$ 71.638	\$ 71.638	\$ 71.638	\$ 71.638
Depreciación Acum	\$ -	\$ -14.032	\$ -28.064	\$ -42.097	\$ -56.129	\$ -70.161
Total Act Fijo	\$ 180.980	\$ 166.948	\$ 152.916	\$ 138.883	\$ 124.851	\$ 110.819
Diferido						
Gastos de Constitucion	\$ 19.020	\$ 19.020	\$ 19.020	\$ 19.020	\$ 19.020	\$ 19.020
Amortizacion de Gastos de Const	\$ -	\$ -3.804	\$ -7.608	\$ -11.412	\$ -15.216	\$ -19.020
Total Act Diferido	\$ 19.020	\$ 15.216	\$ 11.412	\$ 7.608	\$ 3.804	\$ -
Total Activo	\$ 350.000	\$ 491.084	\$ 568.835	\$ 643.396	\$ 714.738	\$ 782.833
Pasivo						
Corriente						
Proveedores	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Participación Trabajadores x pagar	\$ -	\$ 24.163	\$ 23.422	\$ 22.674	\$ 21.921	\$ 21.161
Imp x Pagar	\$ -	\$ 34.230	\$ 33.181	\$ 32.122	\$ 31.054	\$ 29.977
Total Pas Corriente	\$ -	\$ 58.393	\$ 56.602	\$ 54.797	\$ 52.975	\$ 51.138
Largo Plazo						
Préstamos x Pagar	\$ 200.000	\$ 180.000	\$ 160.000	\$ 140.000	\$ 120.000	\$ 100.000
Total Pas Largo Plazo	\$ 200.000	\$ 180.000	\$ 160.000	\$ 140.000	\$ 120.000	\$ 100.000
Total Pasivo	\$ 200.000	\$ 238.393	\$ 216.602	\$ 194.797	\$ 172.975	\$ 151.138
Patrimonio						
Aporte Accionistas	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000
Reserva Legal	\$ -	\$ 10.269	\$ 20.223	\$ 29.860	\$ 39.176	\$ 48.169
Util Acum Ejer Anterior	\$ -	\$ -	\$ 92.422	\$ 182.010	\$ 268.739	\$ 352.586
Utilidad Neta	\$ -	\$ 92.422	\$ 89.588	\$ 86.730	\$ 83.847	\$ 80.939
Total Patrimonio	\$ 150.000	\$ 252.691	\$ 352.233	\$ 448.599	\$ 541.763	\$ 631.695
Total Pas + Pat	\$ 350.000	\$ 491.084	\$ 568.835	\$ 643.396	\$ 714.738	\$ 782.833

Cuadro 39.- balance general

8.5.- TASA INTERNA DE RETORNO.-

ANÁLISIS	
VAN	\$ 219.510
TIR	57%
TREMA	20%

Cuadro 40.- tasa interna de retorno

8.6.- TABLA DE AMORTIZACIÓN.-

Se realizaran pagos mensuales por 15 años al 8% anual, la siguiente tabla está hecha anualmente.

PRESTAMO BANCARIO A LARGO PLAZO CFN				
Tasa de Interés		11,00%		
AÑO	CAPITAL	INTERES	DIVIDENDO	SALDO
31/12/2009				\$ 200.000,00
1	\$ 20.000,00	\$ 22.000,00	\$ 42.000,00	\$ 180.000,00
2	\$ 20.000,00	\$ 19.800,00	\$ 39.800,00	\$ 160.000,00
3	\$ 20.000,00	\$ 17.600,00	\$ 37.600,00	\$ 140.000,00
4	\$ 20.000,00	\$ 15.400,00	\$ 35.400,00	\$ 120.000,00
5	\$ 20.000,00	\$ 13.200,00	\$ 33.200,00	\$ 100.000,00
6	\$ 20.000,00	\$ 11.000,00	\$ 31.000,00	\$ 80.000,00
7	\$ 20.000,00	\$ 8.800,00	\$ 28.800,00	\$ 60.000,00
8	\$ 20.000,00	\$ 6.600,00	\$ 26.600,00	\$ 40.000,00
9	\$ 20.000,00	\$ 4.400,00	\$ 24.400,00	\$ 20.000,00
10	\$ 20.000,00	\$ 2.200,00	\$ 22.200,00	\$ 0,00
SUMAN	\$ 100.000,00	\$ 88.000,00	\$ 188.000,00	

APORTACION DE SOCIOS	\$ 4.000,00
-----------------------------	--------------------

TOTAL DE CAPITAL	\$ 204.000,00
-------------------------	----------------------

Cuadro 41.- tabla de amortización

8.7.- REQUERIMIENTOS DEL CAPITAL.-

Estamos requiriendo un préstamo por \$ 200.000 a 15 años plazo al banco o corporación financiera, este préstamo nos va a servir principalmente para la adecuación y construcción del centro recreacional, con el aporte de los accionistas recurriremos a los gastos de suministros, muebles y artículos de oficina necesarios para el funcionamiento del centro.

Una vez construido y adecuado el centro estaríamos listos para la atención a los clientes, que para este entonces ya deberíamos haber incurrido en la campaña publicitaria para llegar a nuestros futuros clientes.

8.8.- RAZONES FINANCIERAS BASADAS EN LAS PROYECCIONES ANUALES.-

Como podemos ver en las proyecciones financieras, podemos darnos cuentas que este es un proyecto rentable.

Entonces no tendríamos ningún problema en liquidez para pagar las deudas a corto y largo plazo, estas las cubriríamos mensualmente ya que nuestros ingresos mensuales fijos nos permitirían hacerlo.

Nuestro mayor egreso es en la inversión inicial del proyecto, el resto de gastos fijos son totalmente solventados por los ingresos mensuales en pensiones.

CAPITULO IX

ECOLOGIA Y MEDIO AMBIENTE

9 .1.- PROCESO, PROCEDIMIENTO E IMPACTO QUE SE SIGUIÓ Y CULMINÓ.-

En la planificación de este proyecto hemos tenido muy en cuenta la parte de la ecología y el medio ambiente.

Al tratarse de un centro de recreación tipo casa de campo, vamos a estar rodeados todo el tiempo de naturaleza siendo esta una de nuestras diferenciaciones y fortalezas respecto a los centros gerontológicos existentes.

Dentro del proyecto contamos con áreas verdes, lo cual nos obliga a la siembra de nuevos árboles.

También vamos a tener un huerto para realizar actividades con los adultos mayores.

La idea del centro es aprovechar de la naturaleza que contamos a nuestros alrededores en el centro, sacarle provecho y concientizar a la ecología.

Respecto a la construcción y desechos sólidos, todo va a ser llevado d una manera organizada para no dejar ningún tipo de residuo que perjudique el medio ambiente.

Diariamente se saca la basura al finalizar de la tarde hasta garita donde pasa el recogedor de basura todas las noches.

9.2.- RESULTADOS LOGRADOS.-

Al vernos ligados tan directamente con la naturaleza es un “plus” que ven los adultos mayores del centro, ya que muchos les gusta la idea de la casa de campo, estar rodeado de naturaleza y más que nada salir de la rutinaria ciudad.

CAPITULO X

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

10.1. - CONCLUSIONES.-

Podemos concluir que el centro de de recreación geriátrico muy aparte del lado económico, en la parte social es muy favorable y pensamos que tendría muy buena acogida, teniendo en cuenta que con este proyecto podemos ayudar al desarrollo de la ciudad y la sociedad ya que estamos atendiendo a un sector socio económico que esta desatendido y olvidado.

Con el tipo de centro que estamos proponiendo estamos dando inicio a nuevos proyectos en esta área siendo nosotros pioneros, ya que nuestra propuesta abarca varias temáticas para una buena atención a este núcleo social.

Los que nos da mayor acogida es el hecho de poder recibir a personas de la tercera edad que puedan valerse solos y también aquellos que tengan alguna discapacidad física, siendo estos los mas desatendidos y olvidados. Esta oportunidad de recibir a personas con discapacidades nos va a abrir muchas puertas y es bien visto por las personas encuestadas. Nos abre otro mercado que anterior mente no nos enfocábamos.

Con esto podemos innovar en los centros de servicios para personas mayores de edad, en nuestro caso es centro de recreación, pero esta idea pudiera servir en un futuro para los asilos, hospitales y demás centros geriátricos en los cuales pueden empezar a realizar actividades recreacionales que sirven de mucho a los adultos mayores, también el retomar el contacto con la naturaleza que ya se está perdiendo con el tiempo.

Por el lado económico, este es un proyecto muy rentable, brindando un ambiente muy acogedor y un servicio con profesionales de primera, siempre buscando la excelencia.

10.2. – RECOMENDACIONES.-

Buscar en un mediano plazo expandirnos dentro de la ciudad y a otras ciudades ya que tenemos una capacidad limitada y la demanda es grande.

Vamos a contar con un área de 4200 M2 que vamos a utilizar para el proyecto del centro recreacional, dejamos como aéreas verdes casi 1800 M2 para construcción futura, ya sea ampliación del centro o creación de un nuevo edificio para otras actividades acorde a lo ya establecido.

La idea a futuro es hacer de este espacio un lugar donde las personas de la tercera edad puedan disfrutar a plenitud, en un principio solo para pasar el día, pero no nos quita la idea de algún tipo de lugar donde ellos puedan vivir y aprovechar del campo para tener una calidad de vida y tranquilidad que en la ciudad no pueden tener.

BIBLIOGRAFIA.-

<http://archivo.eluniverso.com/2007/07/27/0001/18/40B001FEA7EE4F8E89BEEB00406BD35D.aspx>

<http://www.eluniverso.com/2008/08/29/0001/18/749976B4B99C40C6ABD967AEA5C901F6.html>

http://www2.ucsg.edu.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=912&Itemid=847

http://www.guayaquil.gov.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=570:centro-gerontologico-abrio-hoy-su-jornada-vespertina-con-200-personas-de-la-tercera-edad&catid=1:ultimas-noticias&Itemid=127

<http://www.univalle.edu/publicaciones/journal/journal5/pag5.htm>

http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lar/dionne_e_mf/capitulo2.pdf

Características generales (cuadros)

http://www.profeco.gob.mx/encuesta/brujula/bruj_2007/bol46_centros%20de%20dia.asp

Centro gerontológico ABUELOS SABIOS

<http://www.fundaciontalentohumanoenaccion.com/abuelossabios.htm>

Residencia María gay

<http://www.residenciamariagay.org/es/articulos/1/articulo/080221-el-tiempo-de-oci.jsp>

Centro geriátrico rincón de los milagros

<http://centrogeriatricosdlm.blogspot.com/>

Casa de los abuelos

<http://www.adultosmayores.com.mx/page11.php>

Centro geriátrico Dra. Moreu

<http://www.centroger.com/espanol/index.html>

sinankay

<http://www.sinankay.net/>

san Antonio

<http://www.centrogeriatricosanantonio.es/gestion.html>

quinta nuevo amanecer

[http://www.mundoanuncio.com/anuncio/guarderia para abuelitos y hogar para a ancianos 1171465913.html](http://www.mundoanuncio.com/anuncio/guarderia_para_abuelitos_y_hogar_para_ancianos_1171465913.html)

<http://quito.olx.com.ec/guarderia-para-abuelitos-y-hogar-para-ancianos-iid-25538081>

<http://74.125.47.132/search?q=cache:CWKfNJ9XXa8J:www.zerbitzuan.net/documentos/zerbitzuan/Guraderia%2520de%2520ancianos.pdf+guarderias+para+ancianos&cd=14&hl=es&ct=clnk&gl=ec>

informe sobre el tema “adulto mayor”, actualizado para ser presentado a la XII reunión de la comisión de derechos humanos del parlamento latinoamericanos san José de costa rica, 29/oct./2000, relator Adolfo Taythardat.

Recreación y adulto mayor.

<http://www.redcreacion.org/articulos/terceraedad.html>

promover un estilo de vida para las personas adultas mayores.

<http://envejecimiento.gov.co/promover>

programas para la creación de de clubes senescentes.

<http://www.monografias.com/trabajos12/prgsenes/prgsenes.shtl>

páginas web del IESS, ministerio de trabajo, súper intendencia de compañías.

ANEXOS

