

**UNIVERSIDAD ESTATAL
PENÍNSULA DE SANTA ELENA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE INGENIERÍA EN
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO PRIVADO DE CUIDADOS PARA ADULTOS
MAYORES EN EL CANTÓN LA LIBERTAD”**

TESIS DE GRADO

Previa a la obtención del Título de:

**INGENIERO EN
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

AUTOR: JUAN CARLOS DEL PEZO DEL PEZO

TUTOR: ING. JOHNNY REYES

LA LIBERTAD – ECUADOR

2011



**UNIVERSIDAD ESTATAL
PENINSULA DE SANTA ELENA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE INGENIERIA EN
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO PRIVADO DE CUIDADOS PARA ADULTOS
MAYORES EN EL CANTÓN LA LIBERTAD”**

TESIS DE GRADO

Previa a la obtención del Título de:

**INGENIERO EN
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

AUTOR: JUAN CARLOS DEL PEZO DEL PEZO

TUTOR: ING. JOHNNY REYES

LA LIBERTAD – ECUADOR

2011

La Libertad, Febrero del 2011.

APROBACION DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del trabajo de investigación, “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO PRIVADO DE CUIDADOS PARA ADULTOS MAYORES EN EL CANTÓN LA LIBERTAD” elaborado por el Señor Juan Carlos Del Pezo Del Pezo, egresado de la Carrera de Ingeniería en Administración de Empresas, Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Península de Santa Elena, previo a la obtención del Título de Ingeniero en Administración de Empresas, me permito declarar que luego de haber orientado, estudiado y revisado, la Apruebo en todas sus partes.

Atentamente

.....

Ing. Johnny Reyes

TUTOR

DEDICATORIA

A la Universidad Península de Santa Elena que me abrió sus puertas para la consecución del profesionalismo; así como a las autoridades de la carrera de Administración de Empresas. A Pao, Karen, Karina, Carlitos y Mauricio por su amistad y estímulo durante el tiempo que nos conocemos y en especial por los últimos meses que han compartido conmigo. A la Dra. Nathaly por su alegría y entusiasmo que me sirvieron para la finalización de este trabajo.

Una mención especial a mi querida abuelita Celinda que a sus 104 años va a compartir otro objetivo alcanzado por nuestra familia; demostrándome valentía y convicción de vida frente a las adversidades.

Juan Carlos Del Pezo.

AGRADECIMIENTO

Gracias a Dios por esta oportunidad de vida y de lograr un objetivo, a mi querida madre Gloria que es el principal motor de mi vida, a mi papi Enrique y mi mamita Cori, a mis hermanos Chavita, Kiko, Carlos y a mis cuñadas Sara e Iris por su apoyo incondicional. A mis sobrinos Enriquito, Eduardito, Sarita, Emilio y Gabriel por su alegría y saber que este logro es una motivación para ellos en su formación académica.

A Mayrita Valle y su familia que son parte de este logro académico, gracias de todo corazón por su ayuda y motivación. Agradecimiento especial al tutor Ing. Johnny Reyes por su paciencia y constancia en la revisión del presente trabajo; a los docentes que tuve en esta etapa universitaria que con sus enseñanzas han fortalecido las áreas académica y humana.

Juan Carlos Del Pezo.

TRIBUNAL DE GRADO

Ing. Mercedes Freire Rendón
DECANA DE LA FACULTAD
C.C. ADMINISTRATIVAS

Ec. Pedro Aquino Caiche
DIRECTOR DE CARRERA

Ing. Johnny Reyes
PROFESOR-TUTOR

Ing. Marcelo León Castro
PROFESOR DEL ÁREA

Ab. Milton Zambrano Coronado, MSc.
SECRETARIO GENERAL - PROCURADOR

UNIVERSIDAD ESTATAL PENINSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE INGENIERIA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO PRIVADO DE CUIDADOS PARA ADULTOS
MAYORES EN EL CANTÓN LA LIBERTAD”**

AUTOR: JUAN CARLOS DEL PEZO
TUTOR: ING. JOHNNY
REYES

RESUMEN

El Cantón La Libertad es una ciudad ubicada en la costa ecuatoriana, perteneciente a la Provincia de Santa Elena, es una ciudad pequeña y eminentemente comercial con alta densidad poblacional. Teniendo en cuenta que este estudio de factibilidad cuyo interés primordial es la creación de un centro privado de cuidados para adultos mayores y que en determinado momento el uso de los asilos formaría parte de nuestra cultura como una opción de vida para esta etapa de la población. Basando este trabajo en las teorías de envejecimiento, las razones de la entrada, la geriatría y gerontología como ciencias al servicio de los adultos mayores y lo que respecta a evaluación de proyectos de factibilidad que es el caso mencionado. La metodología que utilizamos fue de encuestas, observación, experimentación a la población y su entorno para la aplicación del estudio; sin dejar de lado las entrevistas a personas externas a los asilos. También en su contenido hay perspectivas, análisis socio-económico vi conclusiones y recomendaciones personales, con el fin de tratar de darle una respuesta o solución a la necesidad planteada.

INDICE GENERAL

Pág.

PORTADA	i
APROBACION DEL TUTOR	ii
DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
RESUMEN	v
INDICE GENERAL	vi
INDICE DE CUADROS	vii
INDICE DE GRÁFICOS	viii
INDICE DE ANEXOS	ix
INTRODUCCION	1

CAPITULO I

1. MARCO REFERENCIAL

1.1 Teorías del envejecimiento.....	3
1.2 Proceso de envejecimiento.....	4
1.3 Cambios corporales.....	5
1.4 Consecuencias de las enfermedades.....	6
1.5 Asilos para adultos mayores.....	7
1.6 Razones de entrada.....	8
1.7 Geriatria.....	10
1.7.1 Importancia de la Geriatria.....	11
1.7.2 Objetivos de la Geriatria.....	12
1.7.3 La Geriatria y Gerontología.....	13
1.8 Estudio de Factibilidad.....	14
1.8.1 Definiciones.....	14
1.9 Importancia del Estudio de Factibilidad.....	17
1.10 Etapas de desarrollo de un proyecto.....	17
1.10.1 Objetivos.....	19
1.10.2 Estructura.....	20
1.10.3 Criterios de evaluación.....	22

1.11 Análisis Financiero.....	26
1.12 Importancia del Análisis Financiero en un Estudio de Factibilidad.....	27
1.13 Análisis Dupont.....	33

CAPITULO II

2. METODOLOGÍA

2.1 Diseño de la Investigación.....	34
2.2 Modalidad de la Investigación.....	35
2.3 Tipos de Investigación.....	36
2.4 Variables de Estudio.....	36
2.5 Operacionalización de las variables.....	37
2.6 Población y Muestra.....	38
2.7 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	41
2.8 Análisis e interpretación de resultados.....	47

CAPITULO III

3. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO PRIVADO DE CUIDADOS PARA ADULTOS MAYORES EN EL CANTÓN LA LIBERTAD

3.1 Estudio de mercado objetivo; la vejez en la provincia de Santa Elena.....	48
3.2 Mercado Meta.....	50
3.3 Competencia.....	50
3.4 Productos.....	51
3.5 Plan Estratégico de Marketing.....	52
3.5.1 Diagnóstico de la situación.....	52
3.6 Objetivos.....	52
3.6.1 Objetivos a corto plazo.....	52
3.6.2 Objetivos a mediano plazo.....	53

3.6.3	Objetivos a largo plazo.....	53
3.7	Estrategia corporativa.....	53
3.7.1	Misión.....	53
3.7.2	Visión.....	53
3.7.3	Ventaja competitiva.....	54
3.8	Estrategia de posicionamiento.....	54
3.9	Estrategia funcional o marketing mix.....	55
3.9.1	Estrategia de servicio.....	55
3.9.2	Estrategia de precios.....	55
3.9.3	Estrategia de distribución.....	56
3.9.4	Estrategia de promoción.....	56
3.10	Estudio organizacional.....	57
3.10.1	Descripción de los cargos.....	57
3.10.2	Organigrama.....	59
3.10.3	Instalaciones y características.....	59
3.10.4	Ubicación de las instalaciones.....	60
3.11	Aspectos legales.....	61
3.11.1	Permiso de funcionamiento para centros gerontológicos.....	61
3.11.2	Capacitación para organizaciones y centros de adultos mayores.....	63
3.11.3	Subvención económica a organizaciones de adultos mayores mediante convenios.....	64
3.12	Inversión.....	65
3.13	Rol de pagos del personal administrativo.....	65
3.14	Rol de pagos personal operativo.....	66
3.15	Servicio a ofrecer.....	66
3.16	Precio del servicio.....	67
3.17	Precio anual por servicio.....	67
3.18	Amortización.....	67
3.19	Estado de resultado.....	67
3.20	Flujo de efectivo.....	68
3.21	Evaluación financiera.....	68

3.22 Beneficio – costo.....	69
3.23 Razones de rentabilidad.....	69
CONCLUSIONES.....	70
RECOMENDACIONES.....	71
BIBLIOGRAFIA.....	75
ANEXOS.....	78

vii

INDICE DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1: ¿Cómo cambia el cuerpo con la edad?.....	4
Cuadro 2: Relación Activo – Pasivo.....	16
Cuadro 3: Aspectos del Análisis Financiero.....	26
Cuadro 4: Población Adultos Mayores.....	39
Cuadro 5: Servicios de Asilo para Adultos Mayores.....	42

Cuadro 6: Decisión a tomar.....	43
Cuadro 7: Causas.....	44
Cuadro 8: Cuidado y relaciones con los clientes.....	45
Cuadro 9: Valor a pagar.....	46
Cuadro 10: Matriz FODA.....	52
Cuadro 11: Planificación de promociones.....	56
Cuadro 12: Distribución de instalaciones.....	60

viii

INDICE DE GRÁFICOS

	Pág.
Gráfico 1: Etapas de Desarrollo de un Proyecto.....	19
Gráfico 2: Período de Recuperación de la Inversión (PRI).....	24
Gráfico 3: Servicios de Asilo para Adultos Mayores.....	43
Gráfico 4: ¿Quién tomaría la decisión?.....	44
Gráfico 5: Causas.....	45
Gráfico 6: Cuidado y relaciones con los clientes.....	46

12

Gráfico 7: Valor a pagar.....	47
Gráfico 8: Organigrama.....	59
Gráfico 9: Ubicación de instalaciones.....	61

INDICE DE ANEXOS

	Pág.
Anexo 1: Prueba Piloto para el Estudio de Factibilidad.....	78
Anexo 2: Encuesta para el Estudio de Factibilidad.....	79
Anexo 3: Sueldos y Salarios Personal Administrativo y Operativo.....	81
Anexo 4: Rol de Pagos Personal Administrativo.....	82
Anexo 5: Rol de Pagos Personal Operativo.....	83
Anexo 6: Área de gimnasio.....	84
Anexo 7: Muebles y Enseres.....	85
Anexo 8: Activos Fijos Tangibles.....	85
Anexo 9: Gastos de Constitución.....	86
Anexo 10: Inversión Total.....	86

Anexo 11: Financiamiento.....	87
Anexo 12: Infraestructura.....	87
Anexo 13: Costos.....	88
Anexo 14: Aporte Patronal e Impuestos.....	89
Anexo 15: Préstamo Bancario.....	89
Anexo 16: Inflación.....	90
Anexo 17: Gastos del Servicio.....	91
Anexo 18: Servicio a Ofrecer.....	91
Anexo 19: Amortización.....	92
Anexo 20: Insumos.....	92
Anexo 21: Pronóstico del Servicio.....	93
Anexo 22: Precio del Servicio.....	93
Anexo 23: Precio Demanda Potencial Mensual.....	94
Anexo 24: Precio Demanda Potencial Anual.....	94
Anexo 25: Publicidad.....	95
Anexo 26: Estado de Resultado.....	96
Anexo 27: Flujo de Efectivo.....	97
Anexo 28: Evaluación Financiera.....	98
Anexo 29: Beneficio - Costo.....	99
Anexo 30: Razones de Rentabilidad.....	99
Anexo 31: Depreciaciones.....	100
Anexo 32: Datos.....	101

INTRODUCCIÓN

En el cantón La Libertad, como en muchos otros cantones del país, la salud del adulto mayor está en crisis; esto se debe a la falta de atención y lugares especiales

destinados a este grupo de la población. La presente es una propuesta para encontrar soluciones parciales que puedan disminuir esta crisis. El cantón tiene 78,000 habitantes según el último censo del 2001, con una proyección para el 2011 de más de 105.000 (Información del Plan de Desarrollo Urbano cantonal).

Este sector de la provincia de Santa Elena no cuenta con un asilo de atención permanente, ya que los cambios constantes de autoridades sanitarias, falta de equipamiento, escasez de recursos humanos, deficiente calidad y calidez en la atención y políticas destinadas a preocuparse por esta parte de la población; motivo por el cual se decide emprender el “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO PRIVADO DE CUIDADOS PARA ADULTOS MAYORES EN EL CANTÓN LA LIBERTAD”.

El tema del "Adulto Mayor" ha permanecido por mucho [tiempo](#) en el olvido que se la ha dado por parte de la [sociedad](#), en donde es necesario que se tome de manera seria la realidad de muchísimas personas, en donde el número se hace cada vez mayor. El propósito del presente [trabajo](#) es aportar de una manera concreta, cual es la realidad de la vida del adulto mayor, si estos forman parte de manera integral de nuestra cultura y sociedad, o si todavía se ven de reojo por nuestra parte. Además, la intención es aportar [datos](#) que ayuden a la reflexión sobre algunos aspectos de esta etapa de la vida, la cual a todos nos va llegando poco a poco.

Cuando se habla de adulto mayor nos expresamos de un modo endulzado para referirnos a la vejez, ya que simplemente nadie desea que esta le llegue. Por tal motivo este trabajo se respalda en el COOTAD (Código de Ordenamiento

Territorial) y la Constitución de nuestro país que específicamente establece en el Capítulo Cuarto, Régimen de Competencias los siguientes enunciados:

Art. 261.- El Estado central tendrá competencias exclusivas sobre:

Núm. 6. Las políticas de educación, salud, seguridad social, vivienda.

Art. 262.- Los gobiernos regionales autónomos tendrán las siguientes competencias exclusivas, sin perjuicio de las otras que determine la ley que regule el sistema nacional de competencias:

Núm. 7. Fomentar las actividades productivas regionales.

A lo largo de la [historia](#) se ha podido ver como la sociedad se ha empeñado en evitarla, vivir como si no existiera, se habla de la fuente de la [juventud](#), la cual siempre se ha tratado de buscar, y [la ciencia](#) también se ha visto involucrada, con estudios y formas de comprenderla. Los [problemas](#) e inquietudes de las personas siempre se ha repetido a lo largo de la historia, y su respuesta ha variado dependiendo de las circunstancias y el contexto socio cultural, se trata de estudiar

y comprender una parte de vida del adulto mayor; teniendo como eje principal la aceptación e inserción del centro privado de cuidados.

CAPÍTULO I

MARCO REFERENCIAL

1.1 TEORÍAS DEL ENVEJECIMIENTO

Todas las especies envejecen y experimentan notables cambios desde su nacimiento hasta la muerte. A partir de esta evidencia la ciencia propone diversas teorías sobre las causas del envejecimiento, aunque ninguna ha sido comprobada. A fin de cuentas, de cada teoría se puede extraer algunas de las causas por las cuales las personas envejecen y mueren.

De acuerdo a MERCK, Varios Autores, Manual de Geriatria, (2005). Los geriatras recomiendan con frecuencia diferentes tratamientos pero el mencionado texto considera:

“Los tratamientos multidisciplinarios bajo la dirección de un médico principal, quien a su vez cuenta con la colaboración de un equipo de personal sanitario compuesto de médicos, enfermeras, asistentes

sociales, terapeutas, farmacéuticos y psicólogos, los cuales planifican y aplican el tratamiento correspondiente”. (Pág. # 32)

Ciertas enfermedades, denominadas algunas veces síndromes geriátricos o enfermedades geriátricas, se presentan casi exclusivamente en adultos de edad avanzada. En cambio, otros trastornos afectan a los individuos de cualquier edad, aunque en la vejez sean más frecuentes o más graves, o puedan causar diferentes síntomas o complicaciones.

Las personas mayores padecen la enfermedad de una manera diferente de los adultos más jóvenes, e incluso pueden tener síntomas distintos.

1.2 PROCESO DE ENVEJECIMIENTO

CUADRO No. 1

¿Cómo cambia el cuerpo con la edad?

- Disminuye la cantidad de sangre que fluye hacia los riñones, el hígado y el cerebro.
- La capacidad de los riñones para depurar toxinas y fármacos decrece.
- Se constata una menor capacidad del hígado para eliminar las toxinas y metabolizar la mayoría de los fármacos.
- La frecuencia cardíaca máxima disminuye pero la frecuencia en reposo no sufre cambios.
- Disminuye el volumen máximo de sangre que pasa a través del corazón.
- Disminuye la tolerancia de glucosa.
- Disminuye la capacidad pulmonar.
- Se observa un aumento de la cantidad de aire remanente en los pulmones (después de aspirar).
- La resistencia a las infecciones es menor

FUENTE: MERCK LAB.
ELABORACIÓN: JUAN CARLOS DEL PEZO

Según la teoría de la “senectud programada” del texto MERCK, Varios Autores, Manual de Geriátrica, (2005), “los genes predeterminan la velocidad del envejecimiento de una especie porque contienen la información sobre cuanto tiempo vivirán las células.

A medida que éstas mueren, los órganos comienzan a funcionar mal y con el tiempo no pueden mantener las funciones biológicas necesarias para que el individuo siga viviendo”. (Pág. # 78). La senectud programada contribuye a la conservación de la especie ya que los miembros más viejos mueren a la velocidad requerida para dar paso a los jóvenes.

1.3 CAMBIOS CORPORALES

Con la edad cambian varios aspectos perceptibles en el cuerpo humano. La capacidad auditiva, quizá una de las primeras causas que afecta a los ancianos, cambia con la edad, siendo frecuente la pérdida de cierta capacidad para oír los tonos más agudos (hipoacusia). De ahí que las personas mayores pueden considerar que la música del violín ya no suena tan emocionante como cuando eran jóvenes; también al no percibir la tonalidad aguda de la mayor parte de las consonantes cerradas, pueden pensar que los demás estén murmurando.

En la mayoría de los individuos la proporción de grasa corporal aumenta con la edad en más del 30%: su distribución también varía. En efecto, hay menos grasa bajo la piel y más en la zona abdominal y en consecuencia la piel se vuelve más fina, arrugada y frágil, y también cambia la forma del cuerpo. Por ello, no es sorprendente que disminuyan con la edad casi todas las funciones internas, cuyo pico máximo de eficacia se sitúa en la franja de los treinta años.

A partir de esa edad se inicia un proceso gradual pero continuo; a pesar de ésta pérdida, la mayoría de las funciones continúan siendo adecuadas durante el resto de la vida porque la capacidad funcional de casi todos los órganos es superior a la que el cuerpo necesita (reserva funcional).

1.4 CONSECUENCIAS DE LAS ENFERMEDADES

Ciertas enfermedades, denominadas algunas veces síndromes geriátricos o enfermedades geriátricas, se presentan casi en adultos de edad avanzada. En cambio, otros trastornos afectan a los individuos de cualquier edad, aunque en la vejez sean más frecuentes o más graves, o puedan causar diferentes síntomas o

complicaciones. Las personas mayores padecen la enfermedad de una manera diferente de los adultos más jóvenes, e incluso pueden tener síntomas distintos. Por ejemplo la disminución de una función tiroidea causa en general un aumento de peso y una sensación de pereza en las personas más jóvenes.

En los mayores el hipotiroidismo puede además provocar confusión, que por error se puede considerar como demencia. Por el contrario, una glándula tiroidea hiperactiva a menudo provoca inquietud y pérdida de peso en los jóvenes; pero en los mayores es causa de somnolencia, introversión, depresión y confusión. En el adulto joven, la depresión aumenta la propensión al llanto, la introversión y la tristeza. Sin embargo, en las personas de edad avanzada la depresión puede causar confusión, pérdida de la memoria y apatía, síntomas que pueden interpretarse por error como los de la demencia. El fallecimiento de la gente mayor ya no se produce por afecciones agudas como un infarto cardiaco, una fractura de cadera o una neumonía.

Hoy en día se pueden tratar y controlar estas enfermedades aunque sean incurables. Una afección crónica no implica necesariamente la invalidez; de hecho muchos pacientes pueden seguir con sus actividades y no depender de los demás a pesar de tener diabetes, alteraciones renales, enfermedades del corazón y otras enfermedades crónicas.

1.5 ASILOS PARA ADULTOS MAYORES

Este trabajo es para encontrar soluciones que puedan disminuir esta situación por la cual atraviesan los adultos mayores, en un sector densamente poblado del cantón, con un modelo de atención familiar integral, comunitario, participativo, con el trabajo conjunto de las instituciones públicas, privadas y organizaciones comunitarias, de los diversos sectores presentes en un área determinada, teniendo como campo de acción al adulto mayor, su familia, la comunidad y el medio ambiente en todos sus contextos.

Las residencias para adultos mayores que gozan de un excelente ambiente cuentan con todo tipo de servicios: bibliotecas, salones de actos, cafeterías, salas de Tv, enfermerías, áreas verdes y de espera, salones de entretenimiento y de uso múltiple.

La creación de nuevas residencias y la transformación de los asilos tradicionales son un tipo de realizaciones, dentro de la nueva mentalidad hacia la tercera edad, que comienza a generalizarse. Culturalmente ya se está aceptando el uso de asilos, aunque no existan asilos particulares en la provincia de Santa Elena aún, como sistemas de beneficencia o caridad. Esto tiene relación con los fenómenos

migratorios y la participación de la mujer en el campo profesional, que hacen que cada vez la sociedad, en sus diferentes estratos, piense en la alternativa de un asilo.

Los adultos mayores conocen su existencia, su grado de preparación “confort”, y la decisión de ingresar en ellas se centra ante todo en personas que presentan motivos urgentes o de primera necesidad: enfermedad, sentimiento de incapacidad, soledad, deseos de seguridad, presiones familiares, entre otros. La actitud mayoritaria y general es la de seguir desarrollando sus vidas hasta el final en el ambiente familiar.

El peso de las motivaciones afectivas es, sin embargo, tanto mayor cuanto los lazos familiares sean más fuertes y no estén compensados con la vida de relaciones sociales. Por esta razón, la gestión del ingreso en la residencia, iniciada y llevada por personas de vida familiar normal e intensa vida exterior, es recibida por sus familiares como algo normal.

No ocurre lo mismo cuando las prácticas de jubilación se centran en la intensa vida familiar. El tema afectivo juega sin compensaciones la iniciación y consecuencias del proceso de ingreso se acompaña de tensiones familiares. La autonomía en la gestión para el ingreso en la residencia es señal generalmente de independencia afectiva familiar, esta independencia no supone desvinculación sino separación de competencias afectivas, fenómeno que suele ser acompañado de vida social intensa.

1.6 RAZONES DE ENTRADA

En lo que se refiere a las diferentes razones para que las personas opten por la entrada a un establecimiento de este tipo son varias pero de acuerdo a Psicocentro (2010 en línea) manifiesta:

“Vivimos en una sociedad masificada en donde los centros urbanos cada vez adquieren mayor importancia, mientras los rurales van disminuyendo, en estos centros urbanos las personas pueden adquirir mejores [servicios](#) como [salud](#) y [educación](#); las ciudades empiezan a crecer llegando a tal punto en que la vida se hace menos vivible, ya que se hace rápida, porque todos tienen prisa, aumenta [la contaminación](#), el tumulto de gente, entre otros. Antes [los valores](#) permanecían y se les daba gran énfasis, lo bueno era bueno y lo malo era malo; se vive en una sociedad acelerada, en donde los cambios en muchas áreas como [tecnología](#), sociedad, [economía](#), cultura son muy

rápidos, en donde se tiene el miedo de que si no nos actualizamos nos vamos a quedar rezagados”.

Las familias de hoy en algunos casos, han perdido su núcleo familiar, se ve como no se comparte entre abuelos, padres e hijos, y el resto de [la familia](#), se ha perdido la [herencia](#) de tradiciones y costumbres entre abuelos y nietos, en donde la figura del abuelo era de vital importancia, y este se sentía apreciado, útil e importante. En esta sociedad actual entonces como se puede ver al adulto mayor, si no se considera como [persona](#) no productiva, a causa de su edad, como no puede desarrollar estas actividades se le considera no útil. Agregando a esto, cómo se puede sentir en una gran ciudad, avanzada en donde el adulto mayor tiene tiempo pero no goza de paz ni de los espacios adecuados para desarrollarse.

Hoy los valores han cambiado su significado, algunos que parecían importantes ya no se consideran así, como la verdad, [responsabilidad](#), [honestidad](#) profesional, [amor](#), entre otros; no fueran apreciados y tomados en cuenta de manera muy distinta por unas personas y otras. ¿Cómo puede sentirse en un ambiente así una persona mayor, que por cuestiones de edad carece de una capacidad rápida de adaptación? Además qué rol podrían jugar en familias en donde ya no se les considera como importante.

Si agregamos a esta sociedad que el adulto mayor en los asilos pueden tener pérdida de [autoestima](#), debido que muchas personas los abandonan, los consideran poco importantes e inútiles y tratan de deshacerse de ellos, tienen un vacío existencial, ya que llegan a pensar que su propia vida no tiene sentido, y pueden padecer síntomas depresivos. Pierden la adaptación, al ver que la sociedad y los ambientes van cambiando rápidamente.

Algunos (sino es que todos) de nuestros "abuelitos" son consolidadores de nuestra cultura, esta cultura donde casi todos los hombres eran considerados caballeros y casi todas las mujeres solían llamarse damas. Estos aspectos nos ayudan a deducir que nuestros adultos mayores rechazan o no comparten la cultura "actualizada", y en consecuencia nos hace pensar que la población mayor que vive en nuestro país es más bien una contracultura. El adulto mayor en los asilos de ancianos es una contracultura aunque la sociedad no se ha dado cuenta y no ha mostrado la preocupación que de verdad este hecho necesita. En los asilos se vive y siente una cultura distinta a la nuestra, con más armonía, paz, compañerismo, ayuda mutua, desinterés, y muchas otras cosas que no las poseemos los ciudadanos de ahora. El ingreso a una residencia, puede hacerse de forma voluntaria o involuntaria; lo más frecuente es encontrarnos con la primera opción. El grupo que ingresa voluntariamente se ve motivado prioritariamente por alguna razón determinada. A continuación se exponen las más frecuentes:

- ✓ El “confort” de la residencia
- ✓ Necesidad de asistencia
- ✓ Sensación de soledad por viudez
- ✓ Miedo a estorbar

1.7 GERIATRÍA

Cuando hablamos de Geriatría nos referimos a una rama de la medicina, es decir una especialidad médica como pudiera ser la Cardiología o la Pediatría. Tiene unas particularidades que la hacen hoy en día muy necesaria y atractiva, derivadas de lo que es su razón fundamental: el adulto mayor. La Geriatría es una especialidad joven comparada con otras, aunque no tanto como pudiera parecer.

Según Wikipedia (2010, en línea) “el término geriatría se usa por primera vez a comienzos de siglo, en la literatura médica, para hacer referencia a las enfermedades que padecían los ancianos y sus tratamientos.” Se comienza así a tener conciencia de esta particularidad.

Sin embargo la especialidad o mejor dicho la práctica geriátrica moderna, nace en los años 40 en el Reino Unido gracias a la intuición de Marjorie Warren. Enfermera supervisora y posteriormente graduada en Medicina, Warren observó en las salas de crónicos de los hospitales donde trabajó, como existían muchos ancianos con enfermedades no diagnosticadas ni tratadas. Demostró como muchos de estos ancianos crónicos e inválidos, tras una correcta valoración y unos cuidados clínicos y de rehabilitación adecuada, obtenían grandes recuperaciones que les permitían integrarse de nuevo con su familia o en la comunidad.

De acuerdo a MERK, Varios Autores (2005), Manual De Geriatría, señala:

“Este proceso iniciado por la Dra. Warren culmina con la creación de la especialidad en el Reino Unido en 1946. En España, en contra de lo que pudiera parecer y de forma pionera, nace muy poco después la Sociedad Española de Geriatría y Gerontología presidida por el profesor Beltrán Báguena. Cuenta en su fundación con los auspicios de grandes figuras de la medicina española como Marañón y Teófilo Hernando entre otros.”(Pág. # 75)

La Geriatria debe atender al adulto mayor tanto en situación de salud como de enfermedad. Debe prestar atención tanto a los aspectos clínicos presentes en sus enfermedades como a la prevención de las mismas. De forma especial y particular los aspectos sociales que pueden influir en la salud del mismo, como son la soledad, el aislamiento, la dependencia, deben formar parte del trabajo y actuación del médico geriatra.

1.7.1 IMPORTANCIA DE LA GERIATRÍA

La importancia de la Geriatria radica en el proceso de diagnóstico multidimensional e interdisciplinario, diseñado para identificar y cuantificar los problemas físicos, funcionales, psíquicos y sociales que pueda presentar el adulto mayor, con el objeto de desarrollar un plan de tratamiento y seguimiento de dichos problemas así como la óptima utilización de recursos para afrontarlos.

1.7.2 OBJETIVOS DE LA GERIATRÍA

Los objetivos específicos que tiene la Geriatria en beneficio de los adultos mayores de acuerdo a Saludalia.com (2010, en línea) son los siguientes:

- Prevenir la enfermedad vigilando la salud del adulto mayor.
- Evitar la dependencia. Cuando aparece la enfermedad hay que evitar que evolucione a la cronicidad y en muchos casos a la invalidez. Los adultos mayores que lleguen a la dependencia total deben ser los estrictamente inevitables.
- Dar una asistencia integral. Debe ocuparse de toda la problemática médica, funcional, mental, y social del anciano mediante una valoración geriátrica global, programada y exhaustiva con la colaboración multidisciplinar de otros profesionales integrados en un equipo con el médico geriatra.

- Rehabilitar. Debe intentar recuperar a los pacientes que han perdido su independencia física o social tratando de mantener al adulto mayor en la comunidad.
- Proporcionar un cuidado progresivo del adulto mayor. Desde el inicio de su enfermedad hasta completar la rehabilitación de este proceso y volver a su situación basal previa, puede tener diferentes necesidades de asistencia según el momento.

Se debe responder a estas necesidades contando con diferentes niveles asistenciales: el hospital, asistencia en el domicilio, unidades de rehabilitación o convalecencia, unidades de larga estancia o centros residenciales. Para el manejo adecuado del paciente geriátrico es necesaria la presencia de estos objetivos que ubiquen en el nivel adecuado y en el momento adecuado a cada paciente.

1.7.3 LA GERIATRÍA Y GERONTOLOGÍA

La esperanza de vida al nacer en nuestro país, para un hombre sobrepasa ligeramente los 74 años y los 81 para la mujer. Esto supone un número cada vez mayor de adultos mayores en los países desarrollados, mayor importancia socioeconómica de los ancianos en la sociedad. El envejecimiento de la población supone un nuevo escenario económico, cultural, social y asistencial. Es cierto que los ancianos consumen cada más recursos en visitas médicas, ocupación de camas hospitalarias, gastos farmacéuticos, entre otros; no obstante el uso que hacen de muchos de estos recursos parece ser más racional y adecuado que en la población joven.

La jubilación así mismo supone una disminución de ingresos en los mayores, en un momento en que son mayores sus necesidades sociales y sanitarias. Esta falta de recursos puede ser parte de sus problemas socio-familiares y sanitarios.

Los cambios sociales han supuesto pasar de núcleos familiares rurales de estructura patriarcal a familias nucleares urbanas donde el papel del anciano está desplazado.

Esto supone un riesgo de pérdida de lazos familiares y sociales que pueden llevar al anciano a situaciones de aislamiento, marginación y riesgo social. Interés de los médicos por conocer el proceso del envejecimiento y el modo de enfermar de los ancianos. Cada vez es más necesario conocer como se produce el envejecimiento y cuáles son las consecuencias clínicas del mismo.

La vejez se acompaña de un mayor número de padecimientos que muchas veces coexisten a la vez. Además la expresión de las enfermedades en los adultos mayores es distinta.

Así mismo existe una alta frecuencia de procesos degenerativos como deterioro cognitivo, enfermedades cardiovasculares, cáncer, limitaciones del aparato locomotor.

Estos procesos degenerativos establecidos de forma crónica y perenne junto con la presencia de caídas, accidentes o alteraciones de los sentidos de la vista y oído llevan a un final común en muchos adultos mayores que son la invalidez y la dependencia. Hay que tener en cuenta sin embargo que envejecer no es lo mismo que enfermar y buenos ejemplos hay de ello en sujetos que consiguen "envejecer con éxito".

1.8 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

1.8.1 DEFINICIONES

Factibilidad.- Se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señalados. Generalmente la factibilidad se determina sobre un proyecto.

Inversión.- Es el sacrificio de un consumo actual por otro mayor que se espera en el futuro.

Estados Financieros.- Describen el desempeño histórico de una empresa y proporcionan una base, junto con el análisis económico, social y comercial para realizar proyecciones y pronósticos a futuro; su objetivo es maximizar el valor de la empresa en el tiempo. Los estados financieros a implementar en el estudio de factibilidad son:

- Estado de Resultados ó Estado de Pérdidas y Ganancias
- Balance General ó Estado de Situación Inicial
- Estado de Flujo de Efectivo
- Estado de Cambio del Capital Contable
- Notas Aclaratorias

Estado de Resultados ó Estado de Pérdidas y Ganancias.- Mide los flujos de ingresos y de gastos que ocurren durante cierto intervalo de tiempo, generalmente

un año. La ecuación básica del estado de resultados de acuerdo al texto Finanzas en Administración, 1999, pág. #30 es:

$$\text{Ingresos} - \text{Gastos} = \text{Ingresos Netos}$$

Balance General ó Estado de Situación Inicial.- Existen balances iniciales y finales, cada uno de ellos proporciona inmediatamente la posición financiera de una empresa en un determinado tiempo y manifiesta los activos, pasivos y el capital contable de los accionistas; además indicando las inversiones realizadas por la compañía bajo la forma de Activos y los medios a través de los cuales se financiaron dichos Activos.

CUADRO No. 2

RELACIÓN ACTIVO - PASIVO

ACTIVO (Lo que se tiene)	PASIVO (Lo que se debe)
Uso de recursos	Fuentes de recursos
Aplicación de fondos	Origen de fondos
Derechos	Obligaciones
Capital de Financiamiento	Capital de Financiamiento
Aspectos Económicos (parte operativa)	Aspectos Financieros (Cómo obtener dinero)

FUENTE: PREPARACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS, Nassir Sapag Chain, 2000.
ELABORACIÓN: JUAN CARLOS DEL PEZO

Para efecto señalamos que la diferencia entre Activo Circulante y Pasivo Circulante es igual al Capital, como señalamos a continuación en la fórmula:

$$AC - PC = C$$

Estado de Flujo de Efectivo NIC 7.- Indica el cambio en la posición de liquidez en la empresa; es decir el efectivo real que existe en la misma. Ofrece al empresario la posibilidad de conocer y resumir los resultados de las actividades financieras de la empresa en un período determinado y poder inferir las razones de los cambios en su situación financiera, constituyendo una importante ayuda en la administración del efectivo, el control del capital y en la utilización eficiente de los recursos en el futuro.

Estado de Cambio del Capital Contable.- Es la diferencia entre el activo y el pasivo circulante en una fecha determinada por lo que se considera que es estático y es secundario; refleja la inversión de los propietarios en una entidad y consiste generalmente en sus aportaciones más o menos sus utilidades retenidas o pérdidas acumuladas.

1.9 IMPORTANCIA DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

De acuerdo al texto PREPARACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS, Nassir Sapag Chain, (2000): “El estudio del proyecto pretende contestar el interrogante de si es o no conveniente realizar una determinada inversión” (Pág. # 15). Los estudios de factibilidad tienen como objetivo el conocer la viabilidad de implementar un proyecto de inversión, definiendo al mismo tiempo los principales elementos del proyecto.

1.10 ETAPAS DE DESARROLLO DE UN PROYECTO

En lo que respecta a las etapas para el desarrollo de un determinado proyecto a ejecutarse y respaldado con el texto de PREPARACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS, Nassir Sapag Chain, (2000); anotamos las siguientes etapas:

- Identificación o formulación
- Factibilidad
- Construcción o Ejecución
- Operación

Identificación o formulación

Corresponde a las primeras etapas de desarrollo de un proyecto en la cual se exploran ideas, que a pesar de la gran incertidumbre sobre su futuro, parecen ofrecer un potencial preliminar de creación de valor que de comprobarse permitirá tomar las primeras decisiones de asignación de recursos.

Factibilidad

En la etapa de factibilidad de un proyecto se busca disminuir la incertidumbre de sus resultados recurriendo a estudios específicos que permitan una mayor confianza en sus pronósticos antes de tomar las grandes decisiones de asignación de recursos implícitos en la etapa de construcción o ejecución del proyecto.

Construcción o Ejecución

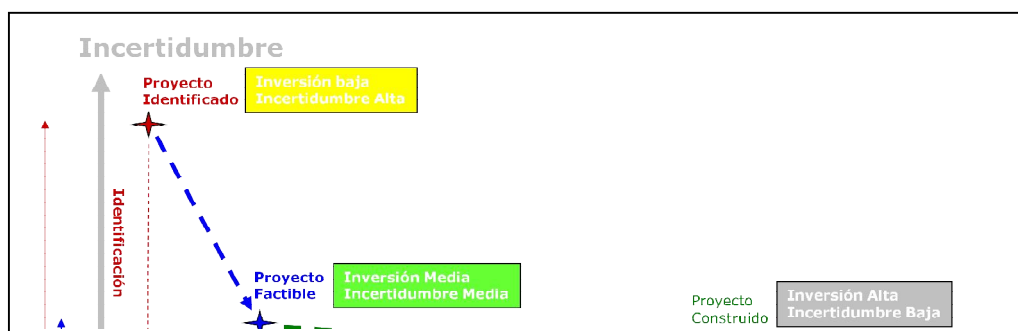
La etapa de construcción o ejecución de proyectos comienza con la decisión de asignación de recursos. Una vez iniciada y conforme avanza en su ejecución se convierte en una etapa clave caracterizada por el uso intensivo de herramientas de gerencia de proyectos. El control del monto de los recursos empleados es clave para el desarrollo futuro del proyecto.

Operación

En esta etapa se capturan los beneficios del proyecto y por lo tanto el valor económico prometido. Para un mejor entendimiento ilustramos el siguiente gráfico que demuestra las etapas de desarrollo de un proyecto:

GRÁFICO No.1

ETAPAS DE DESARROLLO DE UN PROYECTO



FUENTE: PREPARACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS, Nassir Sapag Chain, 2000
ELABORACIÓN: JUAN CARLOS DEL PEZO

1.10.1 OBJETIVOS

La investigación de factibilidad en un proyecto que consiste en descubrir cuáles son los objetivos de la organización, luego determinar si el proyecto es útil para que la empresa logre sus objetivos. La búsqueda de estos objetivos debe contemplar los recursos disponibles o aquellos que la empresa puede proporcionar, nunca deben definirse con recursos que la empresa no es capaz de dar. En las empresas se cuenta con una serie de objetivos que determinan la posibilidad de factibilidad de un proyecto sin ser limitativos. Estos objetivos son los siguientes:

- Reducción de errores y mayor precisión en los procesos.
- Reducción de costos mediante la optimización o eliminación de recursos no necesarios.
- Integración de todas las áreas y subsistemas de la empresa.
- Actualización y mejoramiento de los servicios a clientes o usuarios.
- Aceleración en la recopilación de datos.
- Reducción en el tiempo de procesamiento y ejecución de tareas.
- Automatización óptima de procedimientos manuales.

1.10.2 ESTRUCTURA

La determinación de los recursos para un estudio de factibilidad sigue el mismo patrón considerado por los objetivos vistos anteriormente, el cual deberá revisarse y evaluarse si se llega a realizar un proyecto. Estos recursos se analizan en función de tres aspectos de acuerdo al texto PREPARACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS, Nassir Sapag Chain, 2000, (Pág. # 22).

- Estudio de Operativo.
- Estudio Organizacional.
- Estudio Económico - Financiero.

Estudio Operativo.

Se refiere a todos aquellos recursos donde interviene algún tipo de actividad (Procesos), depende de los recursos humanos que participen durante la operación del proyecto.

Durante esta etapa se identifican todas aquellas actividades que son necesarias para lograr el objetivo y se evalúa y determina todo lo necesario para llevarla a cabo.

Estudio Organizacional.

Se refiere a los recursos necesarios como herramientas, conocimientos, habilidades, experiencia, etc., que son necesarios para efectuar las actividades o procesos que requiere el proyecto. Generalmente nos referimos a elementos tangibles (medibles). El proyecto debe considerar si los recursos técnicos actuales son suficientes o deben complementarse.

Estudio Económico - Financiero

Se refiere a los recursos económicos y financieros necesarios para desarrollar o llevar a cabo las actividades o procesos y/o para obtener los recursos básicos que deben considerarse son el costo del tiempo, el costo de la realización y el costo de adquirir nuevos recursos.

Generalmente la factibilidad económica es el elemento más importante ya que a través de él se solventan las demás carencias de otros recursos, es lo más difícil de conseguir y requiere de actividades adicionales cuando no se posee.

En lo que respecta al estudio financiero, sugiere la necesidad de conocer la Rentabilidad del Proyecto; es decir Ingresos, Costos, un índice financiero que me permita evaluar y sobre todo el Flujo de Fondos generado por el proyecto.

1.10.3 CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Para determinar los criterios de evaluación para la ejecución de un determinado proyecto tomaremos en cuenta cinco principales de acuerdo al texto de PREPARACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS, Nassir Sapag Chain, 2000:

- **Valor Presente Neto. (VPN)**

El Valor Presente Neto (VPN) de un proyecto de inversión no es otra cosa que su valor medido en dinero de hoy, o expresado de otra manera, es el equivalente en dinero actual de todos los ingresos y egresos de un proyecto. Sus características son:

- ✓ Puede ser positivo, nulo o negativo.
- ✓ Depende de la tasa de descuento y de la magnitud de los flujos.
- ✓ La alternativa de decisión se recomienda cuando el Valor Presente Neto es mayor que cero, pues en este caso la tasa de rentabilidad es superior a la tasa de descuento exigida y debe desecharse en caso contrario por no alcanzar la rentabilidad mínima exigida.
- ✓ Cuando el Valor Presente Neto es cero la rentabilidad es exactamente igual a la tasa de descuento de inversionista.

$VPN(i) > 0$	Proyecto conveniente
$VPN(i) = 0$	Proyecto indiferente
$VPN(i) < 0$	Proyecto inconveniente

De acuerdo a lo anterior podemos decir el significado del Valor Presente Neto:

- ✓ El valor presente neto, cuando es positivo, es el valor de la prima de dinero que debe reconocerse a un inversionista para que renuncie a la inversión en favor de un tercero.
- ✓ El valor presente neto, cuando es negativo, es el valor de la prima de dinero que debe reconocerse a un inversionista para que asuma el compromiso de realizar la inversión.

- **Tasa Interna de Retorno (TIR).**

La Tasa Interna de Retorno (TIR) es la tasa de descuento que hace que el valor presente neto de una serie de flujos sea igual a cero.

$$VPN(i) = \sum Ft / (1+i)^t = 0 \quad TIR = i$$

La tasa interna de retorno es una característica propia del proyecto y es totalmente independiente de la situación del inversionista, es decir de la tasa de oportunidad que este exige. El cálculo de la Tasa Interna de Retorno supone que los fondos producidos por el proyecto se reinvierten a la misma tasa del proyecto lo cual es discutible.

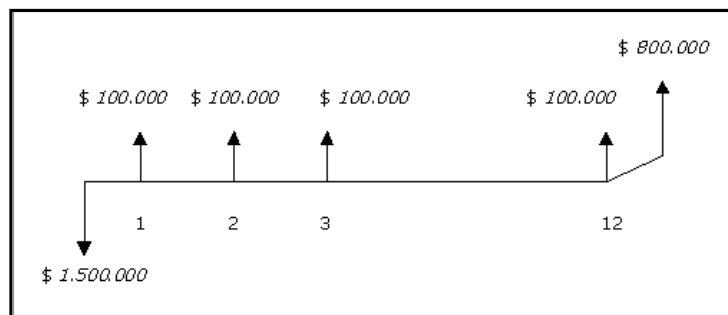
- **Período de Recuperación de la Inversión (PRI)**

El período de recuperación de la inversión es un criterio útil para la estimación del riesgo de un proyecto de inversión. Cuando el período de recuperación de la inversión es superior a la vida útil económica del proyecto; el proyecto debe rechazarse pues esto equivale a que el valor presente neto es menor que cero. Mientras mayor sea el Período de Recuperación de la Inversión (PRI) de un proyecto, mayor será la incertidumbre de la recuperación de su inversión y viceversa. Dentro del Periodo de Recuperación de la Inversión, se presenta la línea de tiempo, la misma cuyo grafico demostramos seguido de un ejemplo:

Un terreno con una serie de recursos arbóreos produce por su explotación \$100.000 al final de cada mes durante un año; al final de este tiempo, el terreno podrá ser vendido en \$800.000. Si el precio de compra es de \$1.500.000.

GRÁFICO No.2

PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI)



FUENTE: http://www.angelfire.com/dragon2/informatica/estudio_de_factibilidad.htm
 ELABORACIÓN: JUAN CARLOS DEL PEZO

Costo Anual Equivalente (CAE)

El costo anual equivalente consiste en calcular la anualidad equivalente del flujo de caja de un proyecto de inversión a la tasa de descuento de los inversionistas del proyecto.

También puede calcularse anualizando las diferentes componentes del flujo de caja del proyecto de inversión para luego acumularla usando por supuesto la tasa de descuento de los inversionistas.

Particularmente útil para proyectos que constituyen fuentes de egresos, tales como prestación de servicios de apoyo. En la mayoría de los casos no resulta práctico definir los ingresos de las diferentes alternativas de un proyecto, pero si se puede garantizar que se obtienen los mismos beneficios, aun cuando no se puedan cuantificar explícitamente. En estos casos no se puede calcular la Tasa Interna de Retorno (TIR) y por lo tanto se debe recurrir a otro indicador más adecuado como el Costo Anual Equivalente (CAE).

$$CAE = CNA * \left(\frac{i(1+i)^n}{(1+i)^n - 1} \right)$$

Para el efecto de la fórmula podemos decir que: Si el Costo Anual Equivalente es positivo, es porque los ingresos son mayores que los egresos y por lo tanto, el proyecto puede realizarse ; pero, si el Costo Anual Equivalente es negativo, es porque los ingresos son menores que los egresos y en consecuencia el proyecto debe ser rechazado.

1.11 ANÁLISIS FINANCIERO

El Análisis Financiero es un mecanismo significativo de comparación entre la empresa y el producto o servicio que ofrece; sin dejar de lado el entorno en donde realiza sus actividades la misma. Dentro del análisis financiero para el mejor desarrollo y aceptabilidad de un determinado proyecto y la empresa misma se utilizan los indicadores financieros, los cuales nos ayudan a ponderar y evaluar el desempeño operativo de la empresa. En el siguiente cuadro se resalta los aspectos económicos y financieros dentro del análisis financiero:

CUADRO No. 3

ASPECTOS DEL ANÁLISIS FINANCIERO

ACTIVO	PASIVO
ECONÓMICO Producir Riqueza	ECONÓMICO Remuneración
FINANCIERO Liquidez	FINANCIERO Exigibilidad

Podemos decir que el Análisis Financiero es el proceso mediante el cual una vez definida la inversión inicial, los beneficios futuros y los costos durante la etapa de operación, permite determinar la rentabilidad de un proyecto, además de ser una técnica de evaluación del comportamiento operativo de una empresa, diagnóstico de la situación actual y predicción de eventos futuros y que, en consecuencia se orienta hacia la obtención de objetivos previamente definidos.

1.12 IMPORTANCIA DEL ANÁLISIS FINANCIERO EN UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

La importancia del análisis financiero en un estudio de factibilidad radica en los niveles de decisión y raciocinio lógico que implique considerar toda la gama de factores que participen en el proceso de concreción y puesta en marcha de este, ya que dispone de varios antecedentes que permiten que el estudio se efectúe inteligentemente. De acuerdo al texto Finanzas en Administración, (1999) nos aclara: “Responsabilidad Social es un aspecto importante de las metas de la empresa y de la administración” (Pág. # 12), ya que en los últimos años ha aumentado ciertos factores externos tales como: la contaminación, la seguridad del producto o servicio y la seguridad en el empleo; teniendo en cuenta que las empresas deben estar al tanto de los efectos de sus políticas y sus acciones sobre la sociedad en conjunto, es decir que lo que produzca o brinde la empresa siempre debe estar relacionado con el beneficio del entorno.

Para evaluar la situación y el desempeño financiero de una empresa, se necesita revisar diferentes aspectos acerca del desarrollo financiero de la misma; por tal motivo una de las herramientas a utilizar de acuerdo al texto [Administración Financiera](#) James C. Van Horne; las Razones o Índices Financieros, cuyo concepto es “medir en un alto grado la eficacia y comportamiento de la empresa”. (Pág. # 92)

Estas presentan una perspectiva amplia de la situación financiera, puede precisar el grado de liquidez, de rentabilidad, el apalancamiento financiero, la cobertura y todo lo que tenga que ver con su actividad”, su objetivo radica en que a su resultado se le debe aplicar una interpretación útil y por ende en beneficio de la empresa, sin dejar de lado la naturaleza de la misma.

La administración también utiliza el análisis financiero con fines de control interno. Se ocupa en particular de la rentabilidad de la inversión en diversos activos de la compañía y en la eficiencia con que son administrados. Las siguientes razones financieras están basadas en el texto Principios de Administración Financiera, Lawrence J. Gitman, 11 Edición, Pearson Ediciones, (2007) y están clasificadas en 5 categorías básicas que las enunciamos a continuación:

- a) Razones de Liquidez
- b) Razones de Actividad
- c) Razones de Deuda
- d) Razones de Rentabilidad
- e) Razones de Mercado

Para nuestro estudio de factibilidad utilizaremos las razones que se ajusten a la realidad del mismo; que en este caso son las siguientes:

a) Razones de Liquidez

Miden la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Entre estas razones utilizaremos:

- **Razón de Liquidez Corriente:** Muestra la capacidad de una empresa para cubrir sus pasivos corrientes en relación con sus activos circulantes.

$$\text{R. de Liquidez Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Análisis:

Nos indica que en cuanto mayor es la liquidez corriente, nos da una idea de la capacidad de la empresa para pagar sus deudas en el corto plazo.

b) Razones de Actividad

Miden la velocidad a la que diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo, es decir entradas o salidas. Para nuestro estudio utilizaremos las siguientes:

Rotación de Inventarios

Como su nombre lo indica mide la actividad o número de veces que se usan los inventarios en la empresa. Su fórmula a emplear es la siguiente:

$$\text{Rotación de Inventarios} = \frac{\text{Costo de los bienes vendidos}}{\text{Inventario}}$$

Período promedio de Cobro

Nos indica el tiempo promedio que se requiere para cobrar las cuentas, evaluar las políticas de crédito y cobro; sin embargo esta razón es significativa cuando se compara con empresas del mismo tipo.

$$\text{Período promedio de Cobro} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas Diarias}/365}$$

Período Promedio de Pago

Nos indica el tiempo que requiere la empresa para pagar las cuentas. Su fórmula es la siguiente:

$$\text{Período promedio de Pago} = \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Compras Diarias}/365}$$

c) Razones de Endeudamiento

Esta razón nos indica el monto del dinero de otras personas que se usa para generar utilidades, es decir que en cuanto la empresa adquiriera una deuda en relación con sus activos totales, mayor es su apalancamiento financiero. (Aumento del riesgo y retorno del capital). Para nuestro estudio utilizaremos:

Índice de Endeudamiento: Mide la proporción de los activos totales que financian los acreedores de la empresa. Se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Índice de Endeudamiento} = \frac{\text{Total de Pasivos}}{\text{Total de Activos}}$$

Análisis

En cuanto mayor es el índice, mayor es el monto del dinero de otras personas que se usa para generar utilidades.

d) Razones de Rentabilidad

Permiten conocer la eficacia operativa de la empresa de acuerdo a la relación de las utilidades con las ventas y la inversión.

- **Margen de Utilidad Bruta:** Indica la utilidad de la empresa en relación con las ventas, además de fijar el precio del producto o servicio.

$$\text{Margen de Utilidad Bruta} = \frac{\text{Ventas Netas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas Netas}}$$

Análisis:

Mide el porcentaje de cada dólar de ventas que queda después que la empresa pagó sus bienes.

- **Margen de Utilidad Operativa:** Mide sólo la utilidad ganada en las operaciones e ignora los intereses, impuestos y dividendos. Se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Margen de Utilidad Operativa} = \frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Ventas}}$$

Análisis

Mide el porcentaje de cada dólar de ventas que queda después que se dedujeron todos los costos y gastos, es preferible un margen de utilidad operativa alto.

- **Margen de Utilidad Neta:** Indica el éxito de la empresa con respecto a las ganancias obtenidas de las ventas; incluye intereses, impuestos y dividendos. Su fórmula es:

$$\text{Margen de Utilidad Neta} = \frac{\text{Ganancias disponibles para accionistas}}{\text{Ventas}}$$

Análisis

Mide el porcentaje de cada dólar de ventas que queda después que se dedujeron todos los costos y gastos, es preferible un margen de utilidad neta alto.

e) Razones de Mercado

Estas razones dan una explicación específica del desempeño de la empresa en cuanto al riesgo y retorno, sus resultados reflejan la evaluación que hacen los accionistas comunes de todos los aspectos del rendimiento pasado y futuro de la empresa.

Relación Precio/Ganancias

Mide el grado de confianza que los inversionistas tienen en el rendimiento futuro de la empresa. Se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Relación Precio/Ganancia} = \frac{\text{Precio de mercado por acción común}}{\text{Ganancias por acción}}$$

Análisis

Esta razón mide la cantidad que los inversionistas están dispuestos a pagar por cada dólar de las ganancias de la empresa.

1.13 ANÁLISIS DUPONT

El sistema de análisis DuPont actúa como una técnica de investigación dirigida a localizar las áreas responsables del desempeño financiero de la empresa; el sistema de análisis DuPont es el sistema empleado por la administración como un marco de referencia para el análisis de los estados financieros y para determinar la condición financiera de la compañía.

El sistema DuPont reúne, en principio, el margen neto de utilidades, que mide la rentabilidad de la empresa en relación con las ventas, y la rotación de activos totales, que indica cuán eficientemente se ha dispuesto de los activos para la generación de ventas. La fórmula estaría compuesta de la siguiente manera:

$$\text{Análisis Dupont} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

CAPÍTULO II:

METODOLOGÍA

Esta herramienta es esencial al momento de llevar a cabo una determinada investigación, para nuestro efecto la metodología ha utilizar en el estudio de factibilidad nos permitirá tener datos relevantes y formalizar la obtención de información mediante: método inductivo, método deductivo, método analítico y método sintético.

Para el estudio utilizamos el Método Inductivo, que de acuerdo al autor Roberto Hernández, (2003) nos menciona: *“parte del estudio de casos particulares para establecer conclusiones cuya validez se generaliza al universo de casos”*

Basados en este concepto es importante la aplicación de la técnica de observación específicamente en el lugar y su entorno en el que se ejecutará el proyecto a fin de conocer el grado de eficiencia en la entrega y recepción del conocimiento científico. El análisis y diseño de la información fue hecho mediante la tabulación de los resultados para que garanticen el desarrollo óptimo del estudio de factibilidad.

2.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Factor importante es el diseño de la Investigación para la aplicación del estudio de factibilidad ya que permite la representación de las variables y como van a ser tratadas en el estudio.

Otra dimensión comprende el grado de estructuración impuesta por anticipado al estudio, los Diseños Cuantitativos tienden a ser altamente estructurados, de modo que el investigador especifica las características principales del diseño antes de obtener un solo dato. Por el contrario, los Diseños Cualitativos son más flexibles; permite e incluso estimula la realización de ajustes, a fin de sacar provecho a la información reunida en las fases tempranas de su realización.

2.2 MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

La modalidad que se utilizó en esta investigación, es el de proyecto factible o de intervención, según Yépez E. (1995), considera que el proyecto factible:

“Comprende la elaboración y desarrollo de una propuesta de un modelo operativo viable, para solucionar problemas, requerimientos o necesidades de organizaciones o grupos sociales; puede referirse a la formulación de políticas programas, tecnologías, métodos o procesos. Para su formulación y ejecución debe apoyarse en investigaciones de tipo documental, de campo o de un diseño que incluya ambas modalidades”. (Pág. # 116)

En la investigación que se realizó, se refiere a solucionar el problema de infraestructura en lo que respecta a centros privados para adultos mayores en la Provincia de Santa Elena; en este estudio no sólo se consultó a especialistas sino que plantea una propuesta viable que conlleve a la solución mediante un estudio de factibilidad que ayude a la creación de un centro privado de adultos mayores; considerando el apoyo de investigaciones de tipo documental y de campo, que conlleven a establecer las pautas y características fundamentales inherentes a la fundamentación teórica de la propuesta.

2.3 TIPOS DE INVESTIGACIÓN

Para nuestro estudio la aplicación de los tipos de investigación debe ser acorde a la situación y un seguimiento minucioso para la valoración óptima de los resultados devengados, de tal manera que los tipos de investigación que utilizamos para el Estudio de Factibilidad de acuerdo al autor Roberto Hernández, (2003), son:

Investigación Documental: Este tipo de investigación es la que se realiza apoyándose en fuentes de carácter documental, esto es, en documentos de cualquier especie. Como subtipos de esta investigación están la investigación bibliográfica, la hemerográfica y la archivística; la primera se basa en la consulta de libros, la segunda en artículos o ensayos de revistas y periódicos, y la tercera en documentos que se encuentran en los archivos, como cartas, oficios, circulares, expedientes.

* **Investigación de Campo:** Este tipo de investigación se apoya en informaciones que provienen entre otras, de entrevistas, cuestionarios, encuestas y observaciones. En esta se obtiene la información directamente en la realidad en que se encuentra, por lo tanto, implica observación directa por parte del investigador.

2.4 VARIABLES DE ESTUDIO

El Estudio de Factibilidad fue desarrollado en base a la siguiente hipótesis: “La ejecución del Estudio de Factibilidad para la Creación de un Centro Privado de Adultos Mayores en el cantón La Libertad ayudaría a este sector de la población a que sus días sean más llevaderos fomentando la armonía y sus habilidades; al combinar recreación y práctica de esparcimiento interactivo; generando el bienestar común del centro”, la misma que da la pauta para determinar las variables de operacionalización que se utilizaron y se muestran de manera detallada a continuación:

- **Variable Dependiente:**

Fuentes de financiamiento que ayuden al desarrollo del Centro Privado de Cuidados para Adultos Mayores. La población de adultos mayores cuya estatus social se sitúe entre la clase media – alta y alta, tendrá acceso a este centro, teniendo en cuenta que las autoridades de este centro serán las responsables directas de que el financiamiento sea el factor principal para el desarrollo económico y social de este centro.

- **Variable Independiente:**

Desarrollo del Estudio de Factibilidad del Centro Privado de Cuidados para Adultos Mayores como herramienta de apoyo para las autoridades públicas o privadas cuyo interés esté dirigido a este sector de la población como son los adultos mayores, permitiendo a la sociedad un desarrollo sustentable para los adultos mayores con mejoras en su estilo de vida.

2.5 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Las variables son aquellas propiedades que poseen ciertas características o particularidades y son susceptibles de medirse u observarse, las variables indican los aspectos relevantes del fenómeno en estudio y que está en relación directa con el planteamiento del problema.

Una vez identificadas las variables se seleccionan las técnicas e instrumentos de información para la ejecución del problema en estudio.

El tema del proyecto de la presente investigación es: **“Estudio de Factibilidad para la creación de un Centro Privado de Cuidados para Adultos Mayores en el Cantón La Libertad”**, Las variables independientes y dependientes definen las dimensiones e indicadores que señalan el cumplimiento de los objetivos del proyecto.

2.6 POBLACIÓN Y MUESTRA

Población: El Estudio de Factibilidad para la creación de un Centro Privado de Cuidados para Adultos Mayores, va dirigido a la población de los adultos mayores de la Provincia de Santa Elena.

De acuerdo al censo nacional de población y vivienda realizado por el INEC (2001), en el Ecuador hay poco más de 12.156.608 habitantes, de los cuales el 49,5% son mujeres y el 50.5% son hombres y con una estimación para el 2011 de 14.204.900 habitantes; siendo la proyección quinquenal del 4% a la población. En la Provincia de Santa Elena cuya superficie es de 3,762.8 kilómetros cuadrados (1.46 % del total nacional) y con una población residente de 238,889 habitantes (1.97 % del total nacional); de los cuales el 49% son hombres y el 51% mujeres, de este total el 6% son mayores de 65 años, es decir 15.174 ancianos.

De acuerdo con el SISE (Sistema Integrado Social de Estadísticas, del Ministerio de Bienestar Social del Ecuador); se ha establecido 5 quintiles para ordenación del ingreso; miseria, pobreza, clase media, clase media –alta y clase alta, a los dos últimos quintiles les corresponde el 2.5% y el 1.5% respectivamente de la población, ambos comprenden el 6% de la población total de la provincia, según estos cálculos, hay aproximadamente 606 ancianos provenientes de familias de clase media –alta y alta, que pueden ser usuarios potenciales de los servicios de un asilo privado.

De esta población es importante estimar cuantos podrían estar dispuestos, ellos y sus familias, en utilizar los servicios ofrecidos por este proyecto.

CUADRO No. 4
POBLACIÓN ADULTOS MAYORES

DESCRIPCIÓN	POBLACIÓN
Total Adultos Mayores de 65 años y más en la Prov. De Santa Elena	15.174
Adultos Mayores clase media-alta y alta en la Prov. De Santa Elena	606

FUENTE: INEC

ELABORACIÓN: JUAN CARLOS DEL PEZO

Muestra: Conjunto de personas extraídas de una población con el fin de deducir, mediante su estudio, características de toda la población. Existen dos tipos básicos de muestra: Muestra Probabilística y Muestra no Probabilística.

Muestra Probabilística: Los elementos se seleccionan mediante procedimientos de azar. Este tipo de muestra permite medir el error de muestreo.

Muestra no Probabilística: Llamada también muestra circunstancial, se caracteriza porque a los elementos de la muestra no se les ha definido la probabilidad de ser incluidos en la misma. Además el error de muestreo no puede ser medido. Los principales tipos de muestra no probabilística son:

Muestra por conveniencia: La selección de los elementos se deja a los investigadores y a quienes aplican el cuestionario. Los elementos son seleccionados por estos, dada la facilidad de acceso.

Muestra por criterio: Son seleccionados los elementos de acuerdo con el criterio de quién determina la muestra y considera que son los más representativos de la población.

Muestra por cuota: Esta muestra se determina teniendo el cuidado de incluir en ella un número específico de elementos que, por su representatividad dentro del grupo elegido, se cree que afectan el tema de investigación.

Para el desarrollo del proyecto se consideró una muestra no probabilística por criterio, debido a que los elementos se seleccionaron tomando como referencia criterios previamente establecidos, lo que permitió lograr una muestra

representativa de la población en estudio, respaldando la información en la siguiente fórmula, que argumenta Hernández R.

$$n = \frac{N * p * q}{\left[\frac{me^2}{nc^2} (n - 1) \right] + p * q}$$

$$n = \frac{606(0.5)(0.5)}{\left[\frac{(0.05)^2}{(1.96)^2} (606 - 1) \right] + (0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{606(0.5)(0.5)}{\left[\frac{(0.05)^2}{(1.96)^2} (606 - 1) \right] + (0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{151,5}{\left[\frac{0,0025}{3,8416} (605) \right] + 0,25}$$

$$n = \frac{151,5}{[0,00065077(605)] + 0,25}$$

$$n = \frac{151,5}{0,39371616 + 0,25}$$

$$n = \frac{151,5}{0,64371616}$$

$$n = 235$$

n = Tamaño de la muestra
N = Tamaño de la población
p = Probabilidad de que ocurra un evento
q = Diferencia de probabilidad de que no ocurra el evento
me² = Margen de error
nc² = Nivel de confianza

En consecuencia se obtuvo como resultado que para el estudio de factibilidad nuestra muestra a utilizar es de 235 personas. Cabe recalcar que para la aplicación de la fórmula anterior se realizó previamente una prueba piloto a 30 personas de la Provincia de Santa Elena de clase media alta y alta. (VER ANEXO No. 1)

2.7 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Las técnicas utilizadas durante el desarrollo del Estudio de Factibilidad fueron las siguientes de acuerdo a Hernández R. (2003):

Observación: La Observación permite conocer la realidad y definir de forma directa los datos más importantes que se relacionan con el problema. En la observación el investigador no pertenece al grupo, sólo se hace presente para obtener la información deseada de forma directa. Se observó que en nuestra provincia no existen centros de cuidados para adultos mayores que sean privados y brindes beneficios a este sector de la población.

Encuesta: Es la recolección de datos que tiene la finalidad de describir, registrar, analizar e interpretar la naturaleza del fenómeno, determinando como está en realidad el problema. Mediante este tipo de investigación se encuestaron a diferentes personas de clase media-alta y alta de la Provincia de Santa Elena, para obtener información específica de la situación actual acerca de la disposición que tenga el entorno familiar del adulto mayor para su vinculación con este centro de cuidados. La tabulación de los datos se presenta en base a los resultados de las encuestas que fueron realizadas a 235 personas de la Provincia de Santa Elena.

Estos resultados se muestran a través de cuadros informativos y gráficos estadísticos, donde se especifica las diferentes alternativas con el porcentaje correspondiente, de la misma forma se presenta de manera detallada el análisis y conclusión de los resultados de 5 de las 8 preguntas establecidas en la encuesta. (VER ANEXO No 2)

1. ¿Considera el uso de los servicios de un asilo para adultos mayores como opción para sus familiares?

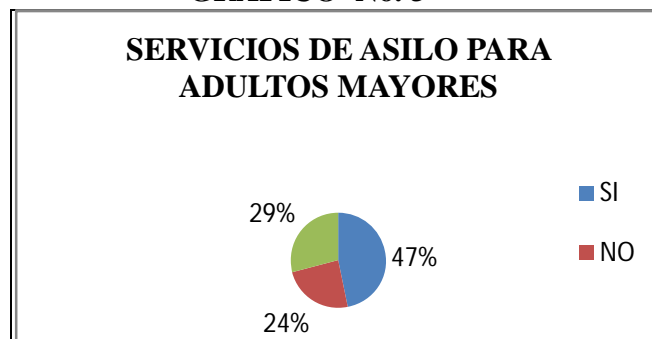
CUADRO No. 5

SERVICIOS DE ASILO PARA ADULTOS MAYORES

SI	110
NO	57
TAL VEZ	68
TOTAL	235

FUENTE: ENCUESTA
ELABORACIÓN: JUAN CARLOS DEL PEZO

GRÁFICO No. 3



FUENTE: ENCUESTA
ELABORACIÓN: JUAN CARLOS DEL PEZO

Comentario:

Como resultado de esta pregunta se obtuvo que la aceptación de contar con los servicios de un centro privado de adultos mayores fue de 110 personas que dijeron que si equivalente a un porcentaje del 47% del total de 235 personas encuestadas.

3. ¿Quién tomaría la decisión de optar por el servicio?

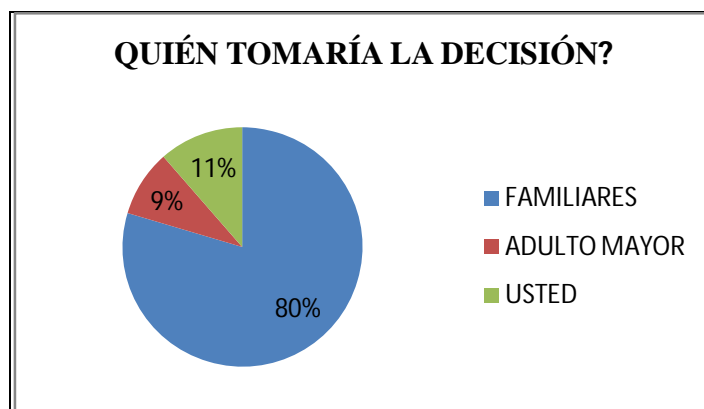
CUADRO No. 6

DECISIÓN A TOMAR

FAMILIARES	187
ADULTO MAYOR	21
USTED	27
TOTAL	235

FUENTE: ENCUESTA
ELABORADO: JUAN CARLOS DEL PEZO

GRÁFICO No. 4



FUENTE: ENCUESTA
ELABORADO: JUAN CARLOS DEL PEZO

Comentario:

Con 187 personas que dijeron que los familiares son los destinados a tomar la decisión de que el adulto mayor esté en un centro privado, es decir con un porcentaje del 80%. Esto nos indica que los familiares están de acuerdo y aceptan la ejecución de un centro destinado para este sector de la población.

4. ¿Qué motivos tendría para optar por un asilo?

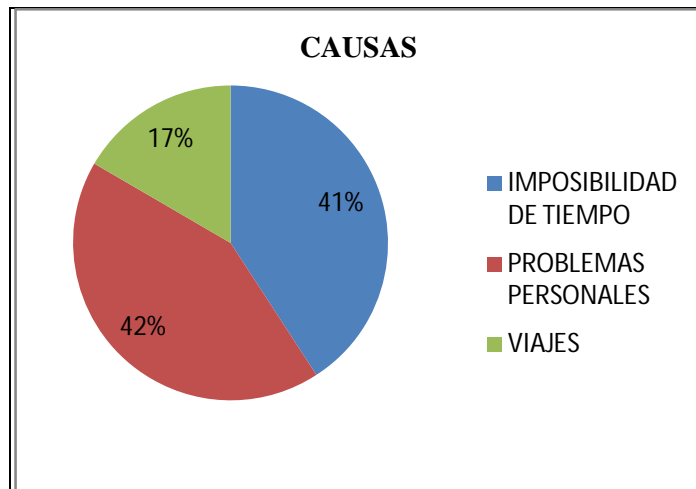
CUADRO No. 7

CAUSAS

IMPOSIBILIDAD DE TIEMPO	96
PROBLEMAS PERSONALES	100
VIAJES	39
TOTAL	235

FUENTE: ENCUESTA
ELABORADO: JUAN CARLOS DEL PEZO

GRÁFICO No. 5



FUENTE: ENCUESTA
ELABORADO: JUAN CARLOS DEL PEZO

Comentario:

Estos resultados nos indican que los problemas personales y la falta de tiempo para dedicarse al cuidado del adulto mayor son pocas, por tal motivo el 42% y el 41%, respectivamente se decidirían a acudir al centro privado.

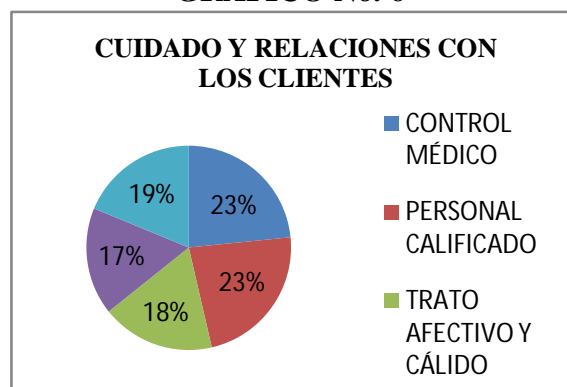
6. Con respecto al cuidado y relaciones con los residentes; ordene de 1 a 5, 1 la más importante y 5 la menos importante

**CUADRO No. 8
CUIDADO Y RELACIONES CON LOS CLIENTES**

CONTROL MÉDICO	55
PERSONAL CALIFICADO	54
TRATO AFECTIVO Y CÁLIDO	42
ALIMENTACIÓN ADECUADA	40
HIGIENE	44
TOTAL	235

FUENTE: ENCUESTA
ELABORADO: JUAN CARLOS DEL PEZO

GRÁFICO No. 6



FUENTE: ENCUESTA
ELABORADO: JUAN CARLOS DEL PEZO

Comentario:

Para la aceptación del centro médico 55 personas confían en el control médico que devengan estos lugares, sin dejar de lado el personal calificado, la higiene, el trato afectivo y la alimentación adecuada, que son factores por los cuales las personas se inclinarían para que los adultos mayores permanezcan en estos lugares.

7. ¿De hallar un servicio que le ofrezca cubrir sus expectativas para su caso; cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente?

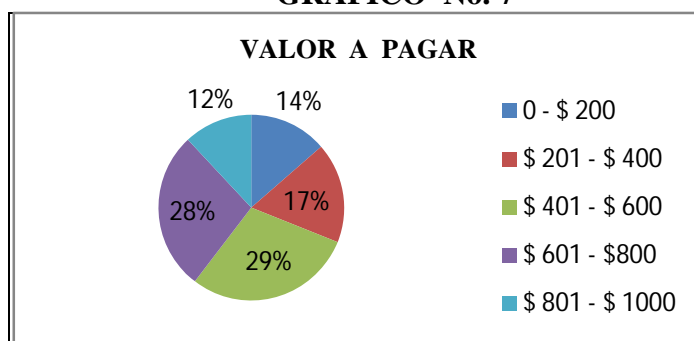
CUADRO No.9

VALOR A PAGAR

0 - \$ 200	32
\$ 201 - \$ 400	41
\$ 401 - \$ 600	69
\$ 601 - \$800	65
\$ 801 - \$ 1000	28
TOTAL	235

FUENTE: ENCUESTA
ELABORADO: JUAN CARLOS DEL PEZO

GRÁFICO No. 7



FUENTE: ENCUESTA
ELABORADO: JUAN CARLOS DEL PEZO

Comentario:

De acuerdo a los resultados de la encuesta se establece un rango de nivel de pago por este servicio el mismo que fluctúa entre los \$400 y \$800 mensuales, que fueron 69 y 65 personas que están dispuestas a cancelar de 235 personas encuestadas.

2.8 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Finalizado el proceso de recolección de datos se procedió a la tabulación de los resultados de las encuestas realizada a las personas de la Provincia de Santa Elena. Con los datos recopilados se elaboraron tablas que muestran la distribución y porcentajes; mediante estos datos se diseñaron gráficos de barras representando los valores que se obtuvieron mediante la tabulación.

En base a las encuestas realizadas a las diferentes personas, se pudo establecer que a la mayoría de ellos aceptan la creación de un Centro privado de Cuidados para Adultos mayores en el Cantón La Libertad. Mediante los resultados de las encuestas realizadas se detectó que los familiares de los adultos mayores están dispuestos a pagar por este servicio entre \$400 y \$800 mensuales. De acuerdo a estos resultados es posible la creación de un centro privado.

CAPÍTULO III

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO PRIVADO DE CUIDADOS PARA ADULTOS MAYORES EN EL CANTÓN LA LIBERTAD”

3.1 ESTUDIO DE MERCADO OBJETIVO; LA VEJEZ EN LA PROVINCIA DE SANTA ELENA

El INEC (2010) manifiesta que el Ecuador para el año 2050 tendrá 3.200.000 adultos mayores que requerirán de toda la atención necesaria para asegurarle un envejecimiento saludable y un apoyo familiar y social acorde con sus necesidades. Es por esto que el gobierno actual (Presidencia Econ. Rafael Correa D. 2010-2014) se propuso investigar las condiciones de este segmento de la población, para contar con los elementos necesarios que permitan diseñar políticas y estrategias que atiendan a la población actual de adultos mayores y prevea, para el futuro no lejano, programas de atención efectivos y oportunos.

Al momento se ha hecho la recolección de la información en el territorio nacional que permitirá caracterizar al adulto mayor por región de sierra y costa, urbano y rural y por condición social. La información recolectada permitirá disponer de información sobre: evaluación cognitiva, estado de salud, estado funcional, uso de medicamentos, uso y accesibilidad a servicios, red de apoyo familiar y social, historia laboral, estado nutricional, flexibilidad y movilidad, maltrato y violencia.(INEC y Banco Central del Ecuador).

Las Naciones Unidas advierten que en América Latina y el Caribe, en el 2050, el 51% de la población del mundo será de adultos mayores. Los estudios realizados por expertos en la gerontología encontraron que el principal problema que tienen las personas de la tercera edad es “el abandono, el estado nutricional deficiente, abuso económico y social, además de enfermedades como hipertensión, artrosis, que están sin tratamiento”.

La problemática recreativa dirigida al adulto mayor, en el momento actual radica en que, la mayor parte de entidades públicas y privadas, conocidos como hogares, albergues, o asilos carecen de conocimientos o estrategias investigativas gerontogerítricas, para planificar y diseñar actividades, acordes a la realidad individual y grupal de los ancianos.

Las instituciones dirigidas al cuidado de este sector, en un gran porcentaje, cuentan con personal encargado del cuidado hacia el adulto mayor, sin capacitación profesional y en muchos de los casos se ha determinado que no tienen la más mínima idea de tratar a un adulto mayor; pues por abaratar costos, o en nombre de “AYUDA SOCIAL” se contrata a personal no calificado. La falta de adecuados y funcionales espacios físicos en las instituciones, para la ejecución de diversas actividades, conduce a las personas de la tercera edad a la inactividad, sedentarismo, desmotivación, tristeza, soledad y marginación social.

De acuerdo a investigaciones realizadas por las autoridades del país ciertos lugares destinados a los adultos mayores; éstos son usados como lucro económico y obligado a vegetar como una flor dentro de un vaso de agua esperando con paciencia que la muerte llegue, actuando de una forma inhumana y nada ética hasta el punto de violar el derecho a la vida y dignidad personal.

En la provincia de Santa Elena con este Estudio de Factibilidad se trata de rescatar estos valores, y recuperar la dignidad del adulto mayor. Así, de esta manera llegar a ellos con medicinas y terapias, tanto ocupacionales, físicas y recreativas buscando recursos para poder cumplir estos objetivos.

3.2 MERCADO META

Tomando en cuenta el resultado de la encuesta (235), y reflejándola al total de los individuos de la demanda potencial, 606 ancianos. Podemos decir que el 35%

respondió que SI, por lo tanto esto reduce el número a 212 individuos, de estos; los familiares tomarían la decisión en un 85% de los casos. Este porcentaje reduce el número a 180 individuos y solo un 19% de los familiares estaría dispuesto a pagar entre \$400 y \$800 por el servicio lo cual nos deja con 30 individuos los cuales forman nuestro mercado meta inicial.

3.3 COMPETENCIA

No existe en la actualidad servicios similares con carácter privado o particular en la provincia de Santa Elena; sin embargo en el ámbito de entidades públicas recién se están haciendo estudios y convenios que apoyan esta labor específicamente en el cantón La Libertad y Santa Elena. Pero no hay que dejar de lado la competencia en lugares cercanos como es en la ciudad de Guayaquil en la que existen 3 asilos para adultos mayores:

- Hogar San José: De la Junta de Beneficencia de Guayaquil, alberga a un estimado de 145 ancianos en habitaciones dobles y triples.
- Hogar Hospicio Corazón de Jesús: El 25 de Junio de 1892, se fundó el Hospicio "Corazón de Jesús", gracias al aporte económico de Don Manuel Galecio y sobre terrenos donados por Don Francisco Aguirre Jado, ilustres guayaquileños. Desde entonces es regentado por la Junta de Beneficencia de Guayaquil. Alberga a 389 ancianos.
- Asilo Bien Público: Fue fundado gracias al legado del filántropo Calixto Romero, con cuyos recursos se inició su construcción en 1924 y a finales de ese mismo año concluyó la obra. Este asilo es administrado por las Hijas de la Caridad desde sus inicios y han impulsado grandes logros para el asilo y los establecimientos

educativos bajo el lema "Servir a los más necesitados". Actualmente alberga a 50 señoras.

3.4 PRODUCTOS

Existen 3 productos básicamente para ofrecer:

1) Residencia de Adultos Mayores: El servicio de asilado, que se puede optar por habitación privada o por habitación doble. Esto incluye alimentación especializada en cada caso, lavado de ropa, servicios sanitarios, limpieza, rutina de ejercicios y rehabilitaciones, sin dejar de lado el estricto control médico.

Precio: \$ 450 habitación sencilla y \$ 850 habitación completa al mes.

2) Gimnasio especializado para adultos mayores: Para uso de adultos mayores no internos con rutinas, terapias de rehabilitación y mejora de calidad de vida.

Precio: \$ 100 al mes.

3) Alquiler de consultorios médicos de especialidades geriátricas: 10 consultorios para especialidades de Geriatria.

Precio: \$ 300

3.5 PLAN ESTRATÉGICO DE MARKETING

3.5.1 DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN

En base al estudio y análisis de mercado realizado, sin dejar de lado la competencia, podemos resumir la situación del Centro de Cuidados para Adultos Mayores "OASIS", en la siguiente FODA:

**CUADRO No.10
MATRIZ FODA**

ANÁLISIS INTERNO	ANÁLISIS EXTERNO
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES

<ul style="list-style-type: none"> ✓ Amplias y extensa instalaciones ✓ Instalaciones completamente equipadas con tecnología de punta. ✓ Amplitud de áreas verdes ✓ Ubicación con acceso fácil y rápido 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Nueva mentalidad social sobre los centros de cuidados para adultos mayores. ✓ No existen competidores directos en el mercado local
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Ubicación cercana a barrios populares 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Oferta de servicios sustitutos por parte de entidades públicas.

FUENTE: JUAN CARLOS DEL PEZO
ELABORACIÓN: JUAN CARLOS DEL PEZO

3.6 OBJETIVOS

3.6.1 OBJETIVOS A CORTO PLAZO

- ✓ Obtener el 50% de participación de mercado
- ✓ Realizar una agresiva campaña de promoción en el mercado.

3.6.2 OBJETIVOS A MEDIANO PLAZO

- ✓ Incrementar la participación en el mercado en un 16%
- ✓ Ser reconocidos por los clientes y el mercado por nuestro servicio
- ✓ Obtener niveles de utilidad neta e incrementarlos.

3.6.3 OBJETIVOS A LARGO PLAZO

- ✓ Incrementar la participación en el mercado en un 25%
- ✓ Consolidarnos como líderes en el mercado que brinda este servicio
- ✓ Obtener niveles de utilidad y su posterior equilibrio

3.7 ESTRATEGIA CORPORATIVA

3.7.1 MISIÓN

Ofrecer servicios de máxima calidad para adultos mayores, en amplias instalaciones con los mejores equipos, permitiendo satisfacer sus necesidades y alcanzar niveles de paz, tranquilidad y bienestar.

3.7.2 VISIÓN

Liderar el mercado de servicios geriátricos, mediante una constante actualización tecnológica y capacitación al talento humano, permitiendo perfeccionar y ampliar nuestros servicios, para poder satisfacer nuevas necesidades; llegando con el mismo a más adultos mayores en la provincia de Santa Elena.

3.7.3 VENTAJA COMPETITIVA

Está definida por la calidad de nuestro centro privado, contando con un personal altamente capacitado, brindando un servicio en modernas, amplias e higiénicas instalaciones, que nos permitirá brindar la mejor atención a nuestros clientes; obteniendo de esta manera una ventaja competitiva que se convertirá en barrera de entrada para futuros competidores.

3.8 ESTRATEGIA DE POSICIONAMIENTO

De acuerdo al estudio de mercado realizado, los aspectos más importantes en las instalaciones de un centro de cuidados para la Adultos Mayores son:

- ✓ Áreas verdes
- ✓ Iluminación
- ✓ Instalaciones sanitarias adecuadas
- ✓ Infraestructura física acorde con el servicio

Con respecto al cuidado y las relaciones personales, tenemos:

- ✓ Higiene
- ✓ Personal calificado
- ✓ Trato afectivo
- ✓ Control médico
- ✓ Rehabilitación y terapias

Por tal motivo nuestra estrategia apuntará a recordar constantemente que nuestro Centro de Cuidados para Adultos Mayores posee cada uno de estos atributos.

3.9 ESTRATEGIA FUNCIONAL O MARKETING MIX

3.9.1 ESTRATEGIA DE SERVICIO

- ✓ Capacitar constantemente al personal que labora en nuestra institución.
- ✓ Fomentar el desarrollo de cada uno de los servicios ofrecidos: residencia, gimnasio y consultorios médicos, con el propósito de cumplir los objetivos establecidos.
- ✓ Dar mantenimiento y renovar constantemente los equipos con el objetivo de que el cliente sea el beneficiado con el servicio.
- ✓ Diseñar la decoración de las instalaciones de manera que generen un ambiente de paz, tranquilidad y armonía, contribuyendo a satisfacer los atributos esperados por nuestros clientes.

3.9.2 ESTRATEGIA DE PRECIOS

- ✓ Ofrecer al cliente diferentes formas de pago, tales como efectivo, cheque y tarjetas de crédito.
- ✓ El pago de los servicios será por adelantado, para evitar inconvenientes de mora.
- ✓ Por ser únicos en el mercado entraremos con un precio que será estable en el corto, mediano y largo plazo.

3.9.3 ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN

El único canal de distribución será nuestro establecimiento físico ubicado en el sector de los barrios Abdón Calderón y Manabí en la Calle 20 entre las Avenidas 26 y 27, alrededor se encuentran los sectores: Jaime Roldós, 24 de Mayo, Bellavista, Eugenio Espejo, de fácil acceso. Extensión total es 2000 m2 con un Área de construcción de 1701m2.

3.9.4 ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN

- ✓ Nos posicionaremos con el slogan:

**Centro de cuidados para Adultos Mayores “OASIS”
 Vive feliz!!!..... tu nuevo hogar te espera.**
- ✓ Incluir este slogan en todas las actividades publicitarias.
- ✓ Realizar la campaña de promoción de acuerdo al siguiente cuadro.

**CUADRO No. 11
 PLANIFICACIÓN DE PROMOCIONES**

MEDIO PUBLICITARIO	FRECUENCIA	ALCANCE
Radio y TV. Local	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 1 anuncio diario en los dos primeros años ✓ 1 anuncio diario del tercer al décimo año 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Nivel Provincial

Diario El Universo	✓ 96 anuncios en los dos primeros años (1 semanal)	✓ Mercado nacional
Correo directo (volantes)	✓ 52 entregas en los dos primeros años (1semanal)	✓ Mercado local

FUENTE: JUAN CARLOS DEL PEZO

ELABORACIÓN: JUAN CARLOS DEL PEZO

3.10 ESTUDIO ORGANIZACIONAL

El Asilo para adultos mayores llevará por nombre “OASIS” se constituirá como Compañía Anónima; de acuerdo a las reglamentaciones vigentes por la ley de Compañías, las disposiciones del Ministerio de Inclusión Económica y Social y la Municipalidad del Cantón La Libertad. Se contratará los servicios de 19 empleados en total, que se distribuirán en el área administrativa, médica, enfermería y mantenimiento.

3.10.1 DESCRIPCIÓN DE LOS CARGOS

Gerente General: El responsable principal de la empresa, reportará a los accionistas, ganará un salario de \$ 500 mensuales.

Perfil: Profesional en carreras afines, experiencia de 2 años en actividades de servicio, dominio de utilitarios.

Asistente Administrativo: Estudiante o profesional de carrera administrativa o afín, manejo de utilitarios, conocimientos de contabilidad, experiencia deseable. Salario de \$ 400 mensuales.

Secretaria Recepcionista: Recepcionista y asistente personal del gerente, ganará un sueldo de \$ 300 mensuales, graduada o diplomada en Secretariado Ejecutivo o afín, dominio de utilitarios, experiencia de 1 año en empresas de servicio.

Geriatras (2): Reportan al Gerente General, se encargarán del control y seguimiento de la salud de los ancianos internos, de preferencia con especialidad en Geriatría, ganará un sueldo mensual de \$ 400.

Enfermeras (5): Reportan a los médicos internos, se encargarán de la atención y cuidado diario de los adultos mayores en turnos rotativos, con estudios completos en enfermería y experiencia, ganará un sueldo de \$ 300.

Terapistas (1): Reportan a los médicos, se encargarán de las terapias físicas y de rehabilitación que requieran los internos de acuerdo a los diferentes trastornos físicos que puedan presentar los pacientes. Tendrá un sueldo de \$ 300, serán profesionales en Tecnología Médica o Terapistas con experiencia.

Instructor de Gimnasio (1): Reportará al Gerente General, se encargará de la administración del gimnasio geriátrico, profesional en Educación Física o Terapeuta. Ganará un sueldo de \$ 300.

Mantenimiento (2): Reportará al Asistente administrativo, se encargará de las funciones de limpieza de las instalaciones, administración de recursos y enseres. Ganará \$ 250.

Mucamas (2): Reportarán al Asistente Administrativo, se encargarán del aseo y mantenimiento interno de las habitaciones, instalaciones, lavandería. Su sueldo será de \$ 250.

Guardias (2): Sus funciones estarán basadas en mantener el orden y vigilancia del centro privado. Su sueldo será de \$ 250.

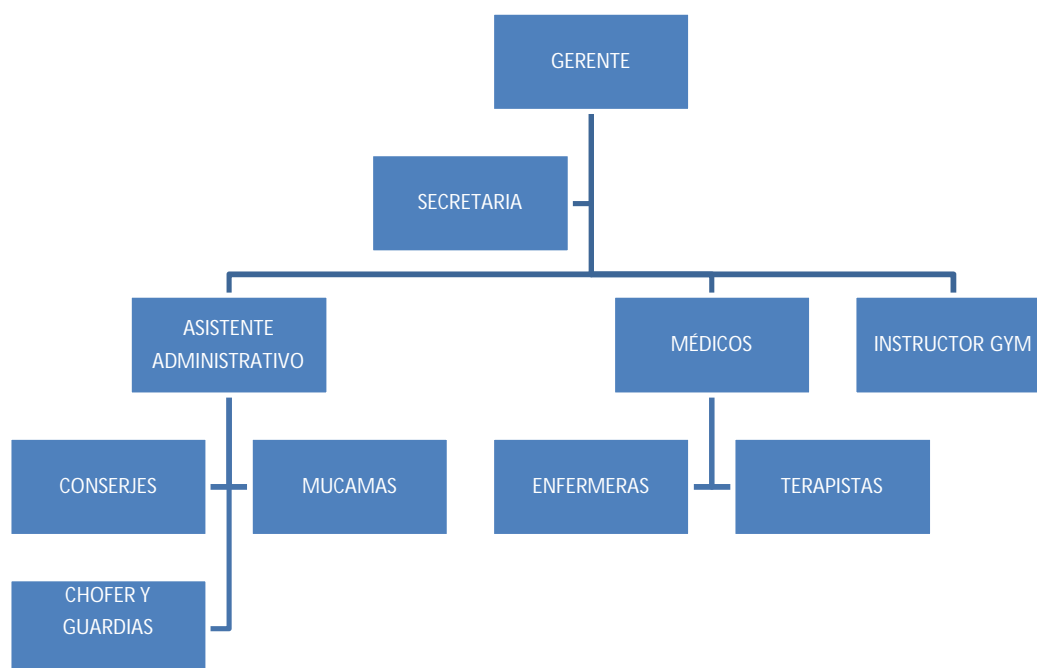
Conductor (1): La persona mencionada al puesto será la encargada de facilitar las diligencias que estén fuera del centro, mediante la movilización. Su sueldo será de \$ 250.

3.10.2 ORGANIGRAMA

De acuerdo a la descripción de los cargos se establece el siguiente organigrama:

GRÁFICO No. 8

ORGANIGRAMA



ELABORACIÓN Y FUENTE: JUAN CARLOS DEL PEZO

3.10.3 INSTALACIONES Y CARACTERÍSTICAS

Las instalaciones del Centro Privado para adultos mayores estarán distribuidas de acuerdo al siguiente cuadro:

**CUADRO No.12
DISTRIBUCIÓN DE INSTALACIONES**

DENOMINACIÓN	CANTIDAD	DISTANC.	m2	TOTAL m2
Oficina de Administración	1	4x5	20	20
Habitaciones Sencillas	20	4x4	16	320
Habitaciones Privadas	20	4x3	12	240
Baños Habitacionales	40	1.5x2	3	120
Cocina	1	6x5	30	30
Comedor	1	9x17	153	153
Sala de Espera	3	5x4	0	60
Sala Principal	1	10x7	70	70
Enfermería	1	5x4	20	20
Habitaciones Personales	3	4x4	16	48
Capilla Oratorio	1	3x6	18	18
Lavandería	1	4x6	24	24
Cuarto de Máquinas	1	4x4	16	16

Bodega	1	4x4	16	16
Baños	2	2x2	4	8
Corredores	1		150	150
Consultorios	10	5x4	20	200
Gimnasio duchas y vestidores	1	8x16	128	128
Piscina	1	6x10	60	60
Patio y Jardines	1		299	299
Terreno	1	40x50	2000	2000

FUENTE Y ELABORACIÓN: JUAN CARLOS DEL PEZO

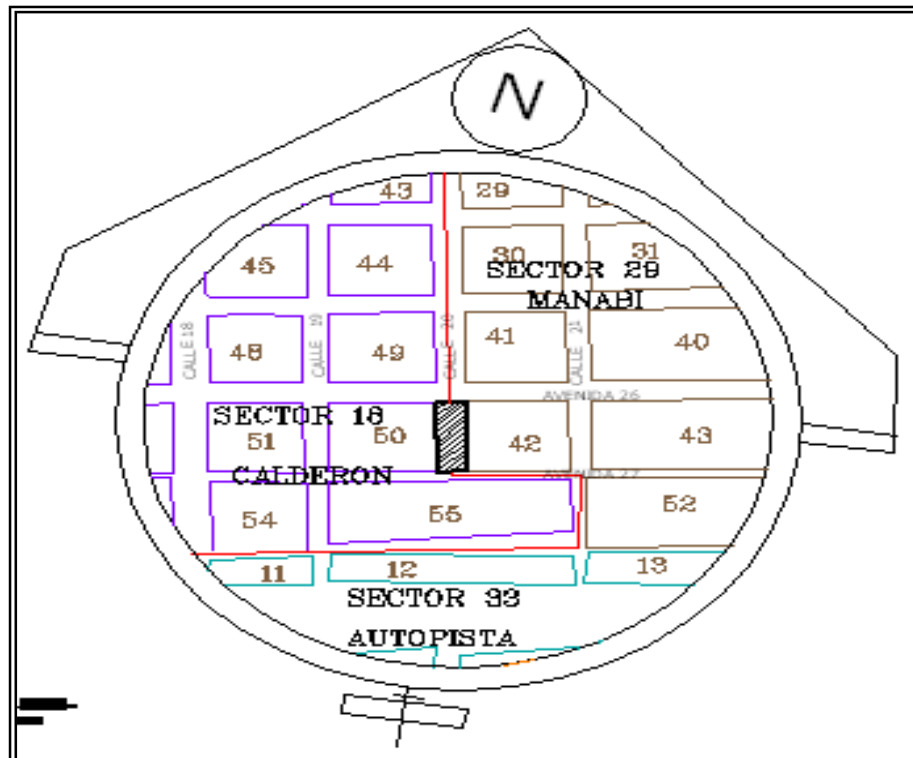
3.10.4 UBICACIÓN DE LAS INSTALACIONES

Se propone la construcción del Centro de Cuidados para Adultos Mayores en:

- Estará ubicado entre los sectores Abdón Calderón y Manabí en la Calle 20 entre las Avenidas 26 y 27
- Extensión total es 2000m²
- Área de construcción 1701 m²

GRÁFICO No. 9

UBICACIÓN DE INSTALACIONES



3.11 ASPECTOS LEGALES

3.11.1 PERMISO DE FUNCIONAMIENTO PARA CENTROS GERONTOLÓGICOS

De acuerdo a lo dispuesto por los organismos rectores de estos centros, damos a conocer los requisitos y procedimientos para el respectivo permiso de funcionamiento:

Requisitos

Solicitud a la Dirección de Atención Integral Gerontológica.

- 1.- Plano del local en el cual se determina la distribución del espacio físico y el área total en m².
- 2.- Personal con el que cuenta el Centro (dedicación completa o parcial), técnico, administrativo, profesional y auxiliar de servicios generales y/o cuidadores.
- 3.- Servicios con el que cuenta el Centro (señalar número de profesionales o técnicos por servicio).
- 4.- Capacidad del Centro:
 - Número de internos
 - Número de habitaciones individuales
 - Número de habitaciones conjuntas por el número de personas Listado del mobiliario.
- 5.- Reglamento Interno de Administración del Centro que contenga:
 - Visión
 - Misión
 - Objetivos de servicio
 - Principios y valores corporativos
 - Características de las personas destinatarias
 - Requisitos de acceso al servicio
 - Criterio de selección
 - Capacidad (número de plazas) Derechos y Deberes de la personas usuarias y del personal (Normas de funcionamiento interno)
- 6.- Plan de trabajo de acuerdo a las características de usuarios de Centro.
- 7.- Plan de Contingencias.
- 8.- Permiso sanitario otorgado por la Dirección Provincial de Salud
- 9.- Permiso de funcionamiento del Centro, otorgado por los respectivos Cuerpos de Bomberos del País.

- 10.- Copia de cédula de ciudadanía del administrador del Centro.
- 11.- Copia del contrato de arrendamiento o comodato o de las escrituras de compra-venta, donación o préstamo del bien inmueble en donde funciona el Centro.
- 12.- Copia de recibo de luz, agua y teléfono.
- 13.- Los demás contemplados en el Acuerdo Ministerial 01002.
- 14.- En caso de que el centro sea administrado por una organización no gubernamental (ONGs), a más de los requisitos anteriores deberá presentar:
 - Copia certificada de los Estatutos Registro de la Directiva actualizada.
 - Requerimiento de atención verbal o escrita.

PROCEDIMIENTO

- * Comunicación dirigida al Director de Atención Integral Gerontológico, con requisitos solicitados.
- * Análisis y comprobación de expedientes.
- * Inspección.
- * Informe Técnico.
- * Entrega de permisos de funcionamiento.

3.11.2 CAPACITACIÓN PARA ORGANIZACIONES Y CENTROS DE ATENCIÓN DE ADULTOS

PRODUCTO O TRÁMITE

- * Organización y administración de centros de atención gerontológica.
- * Normatividad que regulan la atención y desarrollo gerontológico.
- * Liderazgo en las ONGs.
- * Envejecimiento saludable.
- * Diseño y formulación de proyectos.
- * Deberes y derechos de la personas de tercera edad, entre otros

REQUISITOS

- 1.-Solicitud de la persona jurídica

PROCEDIMIENTO

- * Comunicación dirigida al Director de Atención Integral Gerontológico.
- * Análisis de requerimientos.
- * Coordinación con el o los interesados.
- * Capacitación de acuerdo a las necesidades.

3.11.3 SUBVENCIÓN ECONÓMICA A ORGANIZACIONES DE ADULTOS MAYORES MEDIANTE CONVENIOS

Requisitos

- 1.-Solicitud.
- 2.-Disponer de personería jurídica.
- 3.-Documentos legales de la ONGs.

PROCEDIMIENTO

- * Comunicación escrita con documento sustentatorio (pre-proyecto) dirigido al Director de Atención Integral Gerontológico, con copia a la Dirección Provincial correspondiente.
- * Análisis de la documentación general.
- * Inspección inicial y asesoría del técnico de gerontología de la Dependencia Provincial, determinando el tipo de personas de tercera edad como en estado pobreza y extrema pobreza.
- * Informe técnico sustentatorio con aval del Subsecretario Regional o Director Provincial.
- * Aprobación del proyecto dentro de la Dirección de Atención Integral Gerontológico y el Ministerio de Economía y Finanzas.
- * Presentación de los requisitos del proyecto aprobado.
- * Inspección final del técnico de gerontología de la dependencia.
- * Convenios de cooperación económica gerontológica, con la correspondiente normativa para la administración del proyecto.

3.12 INVERSIÓN

De acuerdo a los ANEXOS No. 6-7-8-9 veremos la inversión que debe realizar el centro privado, siendo primordial para comenzar con el servicio la adquisición del terreno, la infraestructura y los diferentes gastos, sin dejar de lado equipar el área de gimnasio y los muebles y equipos, teniendo estos dos últimos un valor de rescate del 10%. La inversión total será de \$137.978,88 además de que nuestro financiamiento será mediante un préstamo al Banco del Pacífico representado con un 68,70% más el capital propio del 31,30%, siendo estos datos reflejados en el ANEXO No.10 y ANEXO No. 12.

Los diferentes costos, impuestos y aportes patronales que demanda el proyecto se aprecia en el ANEXO No. 13-14. En lo que a los índices inflacionarios hemos tomado en cuenta desde el año 2005 al 2020, teniendo un promedio para nuestro proyecto el referente al 2010 que es del 3%. Sin dejar de lado la publicidad que será al primer año por todos los medios y cuyos gastos del proyecto serán financiados por el ingreso de ventas. (VER ANEXO No. 16 y 25)

3.13 ROL DE PAGOS DEL PERSONAL ADMINISTRATIVO

Como se demuestra en el rol de pagos el personal administrativo que lo conforman 3 personas, las mismas que tendrán todos los beneficios que la ley ampara y teniendo un incremento anual del sueldo equivalente al 10% en base a la demanda y a la capacidad de pago del centro privado proyectado a 20 años. (VER ANEXO No. 4)

3.14 ROL DE PAGOS PERSONAL OPERATIVO

De igual manera en el rol de pagos el personal operativo, que en este caso colaborarán 16 personas, tendrá todos los beneficios que la ley ampara y teniendo un incremento anual del 10% en su sueldo en base a la demanda y a la capacidad de pago del centro privado proyectado a 20 años. (VER ANEXO No. 5)

Dado que el Centro Privado de Cuidados para Adultos mayores, ofrece servicios, mostramos en los ANEXOS No. 21, los pronósticos proyectados a 20 años, considerando que para el primer año comenzaríamos con una demanda potencial de 30 habitaciones.

3.15 SERVICIO A OFRECER

De acuerdo al ANEXO No. 18 y a la proyección desarrollada; la oferta comenzaría con 30 habitaciones en total con un porcentaje anual del 16% de aumento en las habitaciones hasta el año 5, en el que se obtendría la máxima capacidad de 40 habitaciones y que se mantendría hasta el año 20 que es la vida del mencionado proyecto.

El servicio estará enfocado a ofertar habitaciones sencillas y completas, teniendo como único beneficiario al adulto mayor, por medio de la excelente alimentación y cuidado personalizado. (ANEXO No. 21)

3.16 PRECIO DEL SERVICIO

En lo que respecta al precio mensual a cancelar por los servicios es de \$ 450 por habitación sencilla y \$ 850 por la habitación completa, respaldando este valor en la encuesta realizada, aumentando \$ 50 a cada servicio estimando que están dentro de la capacidad adquisitiva de nuestro target; recalando que la oferta comenzaría con 30 habitaciones y que al año 5 tendríamos la capacidad al límite de 40 clientes potenciales hasta el año 20 que es la vida del proyecto, tal como demuestra el ANEXO 22 y 23.

3.17 PRECIO ANUAL POR SERVICIO

De acuerdo al CUADRO No. 24, los valores a recibir a partir del año 1 serían de \$ 248.400 con una tasa de crecimiento del precio del 16%, proyectado a 20 años que es la vida del proyecto.

3.18 AMORTIZACIÓN

Para el préstamo cuyo valor es de \$100.000 y está asignada una tasa de interés del 11,20% de acuerdo con datos del Banco del Pacífico hasta Enero del 2011, a un plazo de 5 años; ANEXO No. 15 y 19

3.19 ESTADO DE RESULTADO

Para el ingreso de ventas de las habitaciones se suma el alquiler de 10 consultorios a un precio mensual de \$300, teniendo en cuenta que cada año la tasa de crecimiento del precio con estimado del 5% y que a partir del año 15 necesita una reinversión. (VER ANEXO No. 26)

3.20 FLUJO DE EFECTIVO

Se conoce diferentes métodos financieros para evaluar proyectos de inversión pero con base a la experiencia se considera que los más confiables son el VPN Y TIR, para medir la rentabilidad del proyecto y saber si hay o no factibilidad en el presente trabajo. Es así como de acuerdo al ANEXO No. 27 vemos que la Tasa Interna de Retorno del proyecto es del 39%, superando al costo de capital que es del 31,30%, esto nos indica que la idea de negocio en su naturaleza son rentables y rendirán los réditos suficientes para llegar a pensar en una expansión o diversificación de servicios en el futuro.

El valor actual neto al término del periodo del proyecto nos indica que el proyecto si es rentable y que existe una recuperación de la inversión a partir del

segundo año.

Esto es importante porque estamos dando así seguridad a nuestros inversionistas y puedan estar seguros que la inversión a realizarse se recuperara de forma segura. Respaldados en estos parámetros financieros el proyecto es aceptado.

3.21 EVALUACIÓN FINANCIERA

De acuerdo a la evaluación financiera, partiendo de la inversión inicial que es de \$137.978,88; este monto en el proyecto se recupera en 2año, 4 meses 26 días; pero a partir del año 15 se requiere realizar la inversión en lo que respecta a aumentar la capacidad del centro así lo demuestra el CUADRO No. 28

3.22 BENEFICIO - COSTO

En lo que respecta a la relación beneficio/costo cuando es mayor a 1; es factible el proyecto ya que el flujo de ingresos esperados es mayor a los egresos. Siendo el resultado para el centro privado 1,02, de acuerdo al CUADRO No. 29

3.23 RAZONES DE RENTABILIDAD

De acuerdo al cuadro No. 30 que se muestra a continuación los márgenes de utilidad bruta, operativa y neta varían en su incremento en los 20 años de vida del proyecto; es decir que la utilidad bruta para el primer año tiene un 19,97% y su incremento se establece hasta el año 8 con un porcentaje del 25,93%, a partir del año 9 comienza una disminución hasta el año 20 que llega al 1,39%.

En la utilidad operativa a partir del año 1 hasta el año 15 es positivo, teniendo los últimos 5 años porcentajes negativos; lo mismo sucede con la utilidad neta, lo cual nos respalda nuestra evaluación financiera en la que el proyecto requiere una reinversión a partir del año 16. Para nuestro proyecto nos enfocaremos en el margen de utilidad neta, el mismo que alcanza la máxima rentabilidad en el año 6 ya que por cada dólar de venta representa \$ 0,12 de utilidad neta para el Centro Privado. Tanto las depreciaciones y los valores están relacionados en los cuadros No. 31 y No. 32

CONCLUSIONES

- El proyecto es rentable, al realizarse la evaluación financiera ya que el estudio de beneficio costo es mayor a 1, siendo específicamente 1,02.
- De acuerdo al análisis financiero se concluye que hasta el año 14 la utilidad neta es positiva.
- La TIR nos da un resultado del 39%, lo cual nos indica que el proyecto es aceptable; ya que supera el costo de capital que es 31,30%.
- La actividad es nueva, ya que no existe en nuestro medio, servicios similares, es difícil entender y pronosticar el comportamiento del mercado, sin embargo ser los primeros da una ventaja competitiva.
- Aunque no es expresado directamente, los individuos de la clase media-alta y alta piensan en opciones para el cuidado de sus parientes adultos mayores, es decir están dispuestos a utilizar opciones alternativas para resolver estos problemas.
- En los asilos se vive y siente una cultura distinta a la nuestra, con más armonía, paz, compañerismo, ayuda mutua, desinterés, y muchas otras cosas que no las poseemos los ciudadanos de ahora.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda que a partir del año 20 de acuerdo al estado de resultado se requiere tener una reinversión en el proyecto; dado que es negativo.
- Establecer alianzas estratégicas con instituciones públicas o privadas y organizaciones no gubernamentales, a fin de lograr el cofinanciamiento de la presente propuesta.
- Socializar la presente propuesta a entidades públicas y privadas para lograr un consenso viable a la ejecución de este proyecto en bien de los diferentes adultos mayores no solo de nuestra provincia sino del país.

BIBLIOGRAFÍA

- ANDER EGG EZEQUIEL (2005), Métodos Y Técnicas De Investigación Social Editorial Lumen, Argentina.
- BERNAL C. PINO GOTUZZO (2006). Metodología de la investigación. 2da. ed. Lima: Edit. San Marcos.
- DEP. CATASTRO, INFORMÁTICA (2010) I. Municipalidad del cantón La Libertad.
- DE LA PEÑA GUTIÉRREZ A.(2005), Proyecto Empresarial, Internacional Thomson Editores Spain Paraninfo, España.
- FELIPE PARDINAS (2002), Metodología Y Técnicas De Investigación En Ciencias Sociales, Siglo XXI Editores, México.
- INDICADORES BÁSICOS DEL ECUADOR, INEC/MSP/OPS, 2005-2009
- INFOPLAN 2001
- J. FRED WESTON Y Finanzas en Administración, 9na.

- THOMAS E. COPELAND (1999), Edición, McGraw Hill, México.
- LAWRENCE J. GITMAN (2007), Principios de Administración Financiera, 11 Edición, Pearson Ediciones.
- LOBOS, JULIO (1998), Comportamiento Organizacional. 1 y 2. Editora Atlas, Sao Paulo.
- MARTÍNEZ DE LA PERA A.(1980.), La vida afectiva y social en una nueva residencia para personas mayores, Bilbao: Elespuru Hns.
- MÉNDEZ CARLOS (2006), Diseño y Desarrollo del Proceso de Investigación con Énfasis en Ciencias Empresariales, 4ta edición, Bogotá, Limusa,
- MERK, VARIOS AUTORES (2005), Manual De Geriatría, 10ma Edición, Bogotá, Colombia,
- METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA (2005) Editorial McGraw Hill, Bogotá, Colombia.
- NASSIR & REINALDO SAPAG CHAIN (2000) Preparación Y Evaluación De Proyectos, 4ta. Edición.
- PNBV 2009 – 2013 Programa Nacional para el Buen Vivir.
- REGISTRO OFICIAL LEY DEL SISTEMA NACIONAL DE SALUD.
- SALKIND NEIL J. (1999), Metodología de Investigación, Tercera edición. Editorial Prentice Hall.
- SÁNCHEZ SALGADO CARMEN D. (1990) Trabajo Social Y Vejez, Buenos Aires, Humanitas.
- STANLEY B. BLOCK Y GEOFFREY A. HIRT (2001) Fundamentos de Gerencia Financiera, 9na. Edición, McGraw Hill.
- STEPHEN P. ROBBINS; MARY COULTER (2000). Administración, Sexta Edición., Prentice Hall.

PAGINAS WEB

http://www.saludalia.com/docs/Salud/web_saludalia/tu_salud/doc/anciano/doc/doc_que_es_geriatria.htm

http://www.angelfire.com/dragon2/informatica/estudio_de_factibilidad.htm

<http://www.explored.com.ec/GUIA/fas8r.htm>

<http://www.inec.gov.ec>

<http://www.psicocentro.com/cgi-bin/articulos.asp?texto=art11004>

http://www.wikipedia.com/docs/adultos_mayores/doc/es.htm

ANEXO 1

PRUEBA PILOTO PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD:

“CENTRO PRIVADO DE CUIDADOS PARA ADULTOS MAYORES”

1. Cree usted que en la Provincia de Santa Elena se ejecute un proyecto de un centro privado de cuidados destinado a los adultos mayores, en el que se brinde atención médica permanente, salas de esparcimiento, áreas verdes y servicios de confort?

SI

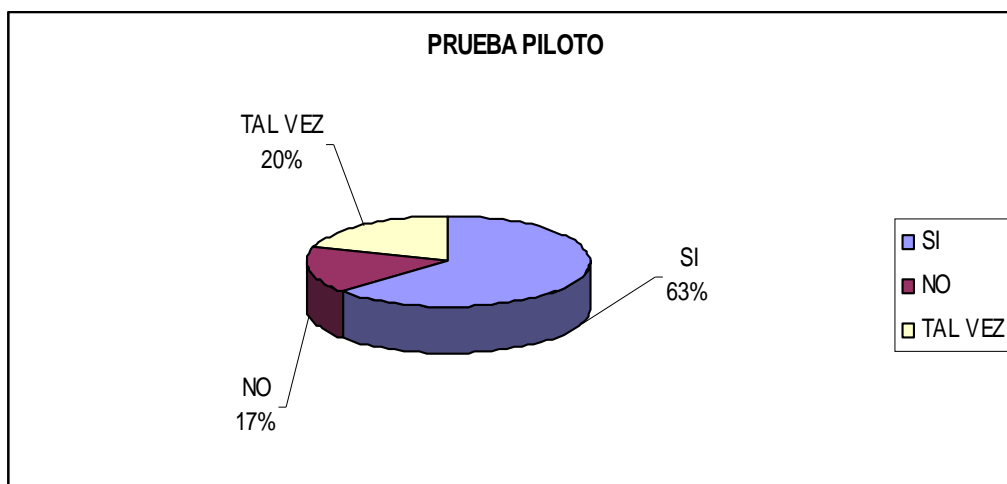
NO

TAL VEZ

RESULTADOS PRUEBA PILOTO

SI	19
NO	5

TAL VEZ	6
TOTAL	30



FUENTE Y ELABORACIÓN: JUAN CARLOS DEL PEZO

ANEXO 2

ENCUESTA PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DEL "CENTRO PRIVADO DE CUIDADOS PARA LA TERCERA EDAD"

2. Para el cuidado de sus familiares considera necesario los servicios de una residencia (asilo) para adultos mayores.

- ✓ SI
- ✓ NO
- ✓ TAL VEZ

3. Si su respuesta es NO, cuál es el motivo?

- ✓ Moral Humanitario
- ✓ Religioso
- ✓ No hay servicios
- ✓ Negativa del familiar anciano

- ✓ Negativa de otros familiares

4. Quién tomaría la decisión?

- ✓ Familiares
- ✓ El usuario
- ✓ Yo

5. Cuáles son los motivos por qué optaría para que el familiar acceda a un asilo?

- ✓ Imposibilidad de Tiempo
- ✓ Problemas personales
- ✓ Viajes

6. Con respecto a las instalaciones, ordene de 1 a 5; 1 la más importante y 5 la menos importante.

- ✓ Adecuadas y suficientes instalaciones sanitarias ()
- ✓ Iluminación ()
- ✓ Comodidad, instalaciones de primera, televisores. ()
- ✓ Equipamiento adecuado, sillas de rueda, ascensor ()
- ✓ Áreas verdes ()

7. Con respecto al cuidado y relaciones con los residentes; ordene de 1 a 5, 1 la más importante y 5 la menos importante

- Control médico ()
- Personal calificado ()
- Trato afectivo y cálido ()
- Alimentación adecuada ()
- Higiene ()

8. De hallar un servicio que le ofrezca cubrir sus expectativas para su caso; cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente?

- ✓ 0 a 200\$
- ✓ 201 a 400 \$
- ✓ 401 a 600 \$
- ✓ 601 a 800 \$
- ✓ 801 a 1000\$

9. Por favor indíquenos cualquier recomendación de su parte.

FUENTE Y ELABORACIÓN: JUAN CARLOS DEL PEZO

ANEXO No. 3
SUELDOS Y SALARIOS PERSONAL ADMINISTRATIVO Y OPERATIVO

Cargo	SUELDO MENSUAL	No. EMPLEADOS POR AÑO																			
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Gerente General	500,00	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Asistente	400,00	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Secretaría	300,00	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Doctores Especialistas	400,00	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Enfermeras	300,00	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Terapista	300,00	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Mantenimiento	250,00	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Instructor de gimnasio	300,00	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Mucamas	250,00	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Guardias	250,00	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Chofer	250,00	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
TOTAL	3.500,00	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19

FUENTE Y ELABORACIÓN: JUAN CARLOS DEL PEZO

ANEXO No. 4

ROL DE PAGOS PERSONAL ADMINISTRATIVO

	CARGO	NÓNIMA DE PAGO					PROVISIÓN DE BENEFICIOS SOCIALES							
		SUELDO	No. PERSONAS	TOTAL INGRESOS	APORTE (IESS) INDIVIDUAL	TOTAL A PAGAR	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	VACACIONES	FONDO DE RESERVA	APORTE (IESS) PATRONAL	TOTAL BENEFICIOS	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
1	Gerente General	500,00	1	500,00	46,75	453,25	41,67	20,00	20,83	41,67	60,75	184,92	684,92	8.219,00
2	Asistente	400,00	1	400,00	37,40	362,60	33,33	20,00	16,67	33,33	48,60	151,93	551,93	6.623,20
3	Secretaria	300,00	1	300,00	28,05	271,95	25,00	20,00	12,50	25,00	36,45	118,95	418,95	5.027,40
		1.200,00		1.200,00	112,20	1.087,80	100,00	60,00	50,00	100,00	145,80	455,80	1.655,80	19.869,60

PROYECCIÓN																			
AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	AÑO 11	AÑO 12	AÑO 13	AÑO 14	AÑO 15	AÑO 16	AÑO 17	AÑO 18	AÑO 19	AÑO 20
9.040,90	9.944,99	10.939,49	12.033,44	13.236,78	14.560,46	16.016,51	17.618,16	19.379,97	21.317,97	23.449,77	25.794,74	28.374,22	31.211,64	34.332,80	37.766,08	41.542,69	45.696,96	50.266,66	55.293,32
7.285,52	8.014,07	8.815,48	9.697,03	10.666,73	11.733,40	12.906,74	14.197,42	15.617,16	17.178,88	18.896,76	20.786,44	22.865,08	25.151,59	27.666,75	30.433,43	33.476,77	36.824,44	40.506,89	44.557,58
5.530,14	6.083,15	6.691,47	7.360,62	8.096,68	8.906,35	9.796,98	10.776,68	11.854,35	13.039,78	14.343,76	15.778,13	17.355,95	19.091,54	21.000,70	23.100,77	25.410,84	27.951,93	30.747,12	33.821,83
21.856,56	24.042,22	26.446,44	29.091,08	32.000,19	35.200,21	38.720,23	42.592,25	46.851,48	51.536,63	56.690,29	62.359,32	68.595,25	75.454,77	83.000,25	91.300,28	100.430,30	110.473,33	121.520,67	133.672,73

FUENTE Y ELABORACIÓN: JUAN CARLOS DEL PEZO

ANEXO No. 5 ROL DE PAGOS PERSONAL OPERATIVO

	CARGO	NONIMA DE PAGO					PROVISIÓN DE BENEFICIOS SOCIALES							
		SUELDO	No. PERSONAS	TOTAL INGRESOS	APORTE (IESS) INDIVIDUAL	TOTAL A PAGAR	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	VACACIONES	FONDO DE RESERVA	APORTE (IESS) PATRONAL	TOTAL BENEFICIOS	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
1	Doctores Especialistas	400,00	2	800,00	74,80	725,20	66,67	20,00	33,33	66,67	48,60	235,27	1.035,27	12.423,20
2	Enfermeras	300,00	5	1.500,00	140,25	1.359,75	125,00	20,00	62,50	125,00	36,45	368,95	1.868,95	22.427,40
3	Terapista	300,00	1	300,00	28,05	271,95	25,00	20,00	12,50	25,00	36,45	118,95	418,95	5.027,40
4	Mantenimiento	250,00	2	500,00	46,75	453,25	41,67	20,00	20,83	41,67	30,38	154,54	654,54	7.854,50
5	Instructor de gimnasio	300,00	1	300,00	28,05	271,95	25,00	20,00	12,50	25,00	36,45	118,95	418,95	5.027,40
6	Guardia	250,00	2	500,00	46,75	453,25	41,67	20,00	20,83	41,67	30,38	154,54	654,54	7.854,50
7	Chofer	250,00	1	250,00	23,38	226,63	20,83	20,00	10,42	20,83	30,38	102,46	352,46	4.229,50
8	Mucamas	250,00	2	500,00	46,75	453,25	41,67	20,00	20,83	41,67	30,38	154,54	654,54	7.854,50
		2.300,00	0,00	4.650,00	434,78	4.215,23	387,50	160,00	193,75	387,50	279,45	1.408,20	6.058,20	72.698,40
	TOTALES	3.500,00	0,00	5.850,00	546,98	5.303,03	487,50	220,00	243,75	487,50	425,25	1.864,00	7.714,00	92.568,00

PROYECCIÓN																			
AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	AÑO 11	AÑO 12	AÑO 13	AÑO 14	AÑO 15	AÑO 16	AÑO 17	AÑO 18	AÑO 19	AÑO 20
13.665,52	15.032,07	16.535,28	18.188,81	20.007,69	22.008,46	24.209,30	26.630,23	29.293,26	32.222,58	35.444,84	38.989,32	42.888,26	47.177,08	51.894,79	57.084,27	62.792,70	69.071,96	75.979,16	83.577,08
24.670,14	27.137,15	29.850,87	32.835,96	36.119,55	39.731,51	43.704,66	48.075,12	52.882,64	58.170,90	63.987,99	70.386,79	77.425,47	85.168,01	93.684,82	103.053,30	113.358,63	124.694,49	137.163,94	150.880,33
5.530,14	6.083,15	6.691,47	7.360,62	8.096,68	8.906,35	9.796,98	10.776,68	11.854,35	13.039,78	14.343,76	15.778,13	17.355,95	19.091,54	21.000,70	23.100,77	25.410,84	27.951,93	30.747,12	33.821,83
8.639,95	9.503,95	10.454,34	11.499,77	12.649,75	13.914,73	15.306,20	16.836,82	18.520,50	20.372,55	22.409,81	24.650,79	27.115,86	29.827,45	32.810,20	36.091,22	39.700,34	43.670,37	48.037,41	52.841,15
5.530,14	6.083,15	6.691,47	7.360,62	8.096,68	8.906,35	9.796,98	10.776,68	11.854,35	13.039,78	14.343,76	15.778,13	17.355,95	19.091,54	21.000,70	23.100,77	25.410,84	27.951,93	30.747,12	33.821,83
8.639,95	9.503,95	10.454,34	11.499,77	12.649,75	13.914,73	15.306,20	16.836,82	18.520,50	20.372,55	22.409,81	24.650,79	27.115,86	29.827,45	32.810,20	36.091,22	39.700,34	43.670,37	48.037,41	52.841,15
4.652,45	5.117,70	5.629,46	6.192,41	6.811,65	7.492,82	8.242,10	9.066,31	9.972,94	10.970,23	12.067,26	13.273,98	14.601,38	16.061,52	17.667,67	19.434,44	21.377,88	23.515,67	25.867,24	28.453,96
8.639,95	9.503,95	10.454,34	11.499,77	12.649,75	13.914,73	15.306,20	16.836,82	18.520,50	20.372,55	22.409,81	24.650,79	27.115,86	29.827,45	32.810,20	36.091,22	39.700,34	43.670,37	48.037,41	52.841,15
79.968,24	87.965,06	96.761,57	106.437,73	117.081,50	128.789,65	141.668,62	155.835,48	171.419,02	188.560,93	207.417,02	228.158,72	250.974,59	276.072,05	303.679,26	334.047,18	367.451,90	404.197,09	444.616,80	489.078,48
101.824,80	112.007,28	123.208,01	135.528,81	149.081,69	163.989,86	180.388,84	198.427,73	218.270,50	240.097,55	264.107,31	290.518,04	319.569,84	351.526,83	386.679,51	425.347,46	467.882,21	514.670,43	566.137,47	622.751,22

FUENTE Y ELABORACIÓN: JUAN CARLOS DEL PEZO

ANEXO No. 6
ÁREA DE GIMNASIO

ARTICULO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL	AÑOS DE VIDA	V. RESCATE
Gym Sistem	1	279,99	279,99	5	10%
Body Solid Gym	1	446,76	446,76	5	10%
Caminadoras	3	300,00	900,00	5	10%
Weider Pro	2	59,26	118,52	5	10%
Gold's Gym	2	47,95	95,90	5	10%
Free Shepping	1	341,75	341,75	5	10%
Impex Competitor Bench	1	129,99	129,99	5	10%
Juego de mancuernas	2	75,00	150,00	5	10%
			2462,91		

FUENTE Y ELABORACIÓN: JUAN CARLOS DEL PEZO

ANEXO No. 7

MUEBLES Y EQUIPOS

ARTICULO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	AÑOS DE VIDA	V. RESCATE
Escritorio	2	50,00	100,00	3	10%
Sillas	10	10,00	100,00	3	10%
Archivadores	2	25,00	50,00	3	10%
Equipo de computo	2	470,00	940,00	3	10%
			1190,00		

FUENTE Y ELABORACIÓN: JUAN CARLOS DEL PEZO

ANEXO No. 8

ACTIVOS FIJOS TANGIBLES

ACTIVOS FIJOS TANGIBLES	TOTAL	AÑOS DE VIDA	V. RESCATE
Área de Gimnasio	2462,91	10	10%
Muebles Y Equipos	1190,00	5	10%
Terreno 2000 m2	20000,00		
Infraestructura	95000,00	25	
TOTAL	118652,91		

FUENTE Y ELABORACIÓN: JUAN CARLOS DEL PEZO

ANEXO No. 9
GASTOS DE CONSTITUCIÓN

GASTOS CONSTITUCIÓN	TOTAL
Permiso municipal	150,00
Permiso de salud	75,00
Permiso para Centros Geriatricos	250,00
Certificado del cuerpo de bomberos	120,00
TOTAL	595,00

FUENTE Y ELABORACIÓN: JUAN CARLOS DEL PEZO

ANEXO No. 10
INVERSIÓN TOTAL

INVERSION TOTAL	TOTAL	PORCENTAJE
Activos Fijos	118652,91	90,03%
Activos Diferidos	595,00	0,45%
Capital de Trabajo	18730,97	9,52%
TOTAL	137978,88	100,00%

FUENTE Y ELABORACIÓN: JUAN CARLOS DEL PEZO

ANEXO No. 11
FINANCIAMIENTO

FINANCIAMIENTO	TOTAL	PORCENTAJE
Capital de Crédito	100000,00	68,70%
Capital Propio	45566,79	31,30%
TOTAL	145566,79	100,00%

TASA BANCARIA	11,20%
----------------------	---------------

FUENTE Y ELABORACIÓN: JUAN CARLOS DEL PEZO

ANEXO No. 12
INFRAESTRUCTURA

INFRAESTRUCTURA	
Areas verdes	7500,00
Area de construcción	81500,00
Otros	6000,00
TOTAL	95000,00

FUENTE Y ELABORACIÓN: JUAN CARLOS DEL PEZO

ANEXO No. 13

COSTOS

CGF ESTIMADOS	MENSUAL	ANUAL
Suministros y materiales	1200,00	14400
Energia Electrica	320,00	3840
Agua potable	80,00	960
Telefono	80,00	960
Internet	120,00	1440
Utiles de oficina	500,00	6000
TOTAL	2300,00	27600
AMORTIZACION	5	AÑOS

FUENTE Y ELABORACIÓN: JUAN CARLOS DEL PEZO

ANEXO No. 14

APORTE PATRONAL E IMPUESTOS

Aporte Patronal	12,15%	
	Renta	Trabajadores
Impuestos	25%	15%

FUENTE: BANCO CENTRAL
ELABORACIÓN: JUAN CARLOS DEL PEZO

ANEXO No. 15

PRÉSTAMO BANCARIO

PRESTAMO	100.000,00	
AÑOS	5	
INTERES	11,20%	tasa activa

FUENTE: BANCO DEL PACÍFICO
ELABORACIÓN: JUAN CARLOS DEL PEZO

ANEXO No. 16

INFLACIÓN

INFLACION	PORCENT.
Años	%
2020	6,15
2019	5,89
2018	5,35
2017	5,00
2016	4,95
2015	4,76
2014	4,23
2013	3,90
2012	3,52
2011	3,80
2010	3,54
2009	3,32
2008	3,70
2007	1,14
2006	2,40
2005	6,39
PROM. INF.	4,25
2010	3%

FUENTE: INEC
 ELABORACIÓN: JUAN CARLOS DEL PEZO
ANEXO No. 17

GASTOS DEL SERVICIO

	HAB. SENCILLA	HAB. COMP.	
Gastos de ventas	310,00	465	775,00
Gastos administrativos	39.864	59.797	99.661
TOTAL	40.174	60.262	100.436

FUENTE Y ELABORACIÓN: EL AUTOR

ANEXO NO. 18

SERVICIO A OFRECER

Servicios	Demanda por servicio/CANTIDAD HABITACIONES																			
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	AÑO 11	AÑO 12	AÑO 13	AÑO 14	AÑO 15	AÑO 16	AÑO 17	AÑO 18	AÑO 19	AÑO 20
Habitacion Sencilla	12	14	17	19	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Habitacion Completa	18	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
TOTAL	30	34	37	39	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40

FUENTE Y ELABORACIÓN: EL AUTOR

ANEXO No. 19
AMORTIZACIÓN

CUOTA	DIVIDENDO	INTERES	CAPITAL	SALDO	DIVED. MENSUAL
0				100.000,00	
1	27.193,29	11.200,00	15.993,29	84.006,71	2266,11
2	27.193,29	9.408,75	17.784,54	66.222,17	
3	27.193,29	7.416,88	19.776,41	46.445,76	
4	27.193,29	5.201,93	21.991,37	24.454,40	
5	27.193,29	2.738,89	24.454,40	0,00	
TOTAL	135.966,45	35.966,45	100.000,00		

FUENTE: BANCO DEL PACÍFICO
ELABORACIÓN: EL AUTOR

ANEXO No. 20
INSUMOS

	MENSUAL	ANUAL	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	AÑO 11	AÑO 12	AÑO 13	AÑO 14	AÑO 15	AÑO 16	AÑO 17	AÑO 18	AÑO 19	AÑO 20
MEDICAMENTOS	400,00	4800,00	5040,00	5292,00	5556,60	5834,43	6126,15	6432,46	6754,08	7091,79	7446,38	7818,69	8209,63	8620,11	9051,12	9503,67	9978,86	10477,80	11001,69	11551,77	12129,36
ALIMENTACIÓN	6.300,00	75600,00	79380,00	83349,00	87516,45	91892,27	96486,89	101311,23	106376,79	111695,63	117280,41	123144,43	129301,66	135766,74	142555,08	149682,83	157166,97	165025,32	173276,58	181940,41	191037,43
UTENSILIOS DE LIMPIEZA	250,00	3000,00	3150,00	3307,50	3472,88	3646,52	3828,84	4020,29	4221,30	4432,37	4653,98	4886,68	5131,02	5387,57	5656,95	5939,79	6236,78	6548,62	6876,05	7219,86	7580,85
UTENSILIOS DE MEDICINA	150,00	1800,00	1890,00	1984,50	2083,73	2187,91	2297,31	2412,17	2532,78	2659,42	2792,39	2932,01	3078,61	3232,54	3394,17	3563,88	3742,07	3929,17	4125,63	4331,91	4548,51
TOTAL	7.100,00	85200,00	89460,00	93933,00	98629,65	103561,13	108739,19	114176,15	119884,96	125879,20	132173,16	138781,82	145720,91	153006,96	160657,31	168690,17	177124,68	185980,91	195279,96	205043,96	215296,16

FUENTE Y ELABORACIÓN: EL AUTOR

ANEXO No. 21

PRONÓSTICOS DE SERVICIO

PRONOSTICO DE SERVICIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	AÑO 11	AÑO 12	AÑO 13	AÑO 14	AÑO 15	AÑO 16	AÑO 17	AÑO 18	AÑO 19	AÑO 20
PRONOSTICO DE SERVICIO POR HABITACION SENCILLA	12	14	17	19	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
PRONOSTICO DE SERVICIO POR HABITACION COMPLETA	18	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
TOTAL PRONOSTICO DE SERVICIO (POR PERSONA)	30	34	37	39	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40

FUENTE Y ELABORACIÓN: JUAN CARLOS DEL PEZO

ANEXO No. 22

PRECIO DEL SERVICIO

SERVICIO	%	PRECIO MENSUAL	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05	AÑO 06	AÑO 07	AÑO 08	AÑO 09	AÑO 10	AÑO 11	AÑO 12	AÑO 13	AÑO 14	AÑO 15	AÑO 16	AÑO 17	AÑO 18	AÑO 19	AÑO 20
Habitacion Sencilla	40,00%	450	473	496	521	547	574	603	633	665	698	733	770	808	849	891	936	982	1031	1083	1137	1194
Habitacion Completa	60,00%	850	893	937	984	1033	1085	1139	1196	1256	1319	1385	1454	1526	1603	1683	1767	1855	1948	2046	2148	2255
TOTAL	100%	1300	1365	1433	1505	1580	1659	1742	1829	1921	2017	2118	2223	2335	2451	2574	2703	2838	2980	3129	3285	3449

FUENTE Y ELABORACIÓN: JUAN CARLOS DEL PEZO

ANEXO No. 23

PRECIO DEMANDA POTENCIAL MENSUAL

PRECIO DEMANDA POTENCIAL MENSUAL 40	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	AÑO 11	AÑO 12	AÑO 13	AÑO 14	AÑO 15	AÑO 16	AÑO 17	AÑO 18	AÑO 19	AÑO 20
Habitacion Sencilla	\$ 5.400	\$ 6.615	\$ 8.434	\$ 9.898	\$ 10.940	\$ 11.487	\$ 12.061	\$ 12.664	\$ 13.297	\$ 13.962	\$ 14.660	\$ 15.393	\$ 16.163	\$ 16.971	\$ 17.819	\$ 18.710	\$ 19.646	\$ 20.628	\$ 21.660	\$ 22.743
Habitacion Completa	\$ 15.300	\$ 17.850	\$ 18.743	\$ 19.680	\$ 20.664	\$ 21.697	\$ 22.782	\$ 23.921	\$ 25.117	\$ 26.373	\$ 27.691	\$ 29.076	\$ 30.530	\$ 32.056	\$ 33.659	\$ 35.342	\$ 37.109	\$ 38.964	\$ 40.913	\$ 42.958
TOTAL	\$ 20.700	\$ 24.465	\$ 27.177	\$ 29.577	\$ 31.603	\$ 33.183	\$ 34.842	\$ 36.585	\$ 38.414	\$ 40.335	\$ 42.351	\$ 44.469	\$ 46.692	\$ 49.027	\$ 51.478	\$ 54.052	\$ 56.755	\$ 59.592	\$ 62.572	\$ 65.701

FUENTE Y ELABORACIÓN: JUAN CARLOS DEL PEZO

ANEXO No. 24

PRECIO DEMANDA POTENCIAL ANUAL

Demanda potencial ANUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	AÑO 11	AÑO 12	AÑO 13	AÑO 14	AÑO 15	AÑO 16	AÑO 17	AÑO 18	AÑO 19	AÑO 20
PRECIO DE DEMANDA POTENCIAL ANUAL																				
Habitacion Sencilla	\$ 64.800	\$ 79.380	\$ 101.210	\$ 118.772	\$ 131.275	\$ 137.838	\$ 144.730	\$ 151.967	\$ 159.565	\$ 167.543	\$ 175.921	\$ 184.717	\$ 193.952	\$ 203.650	\$ 213.833	\$ 224.524	\$ 235.750	\$ 247.538	\$ 259.915	\$ 272.911
Habitacion Completa	\$ 183.600	\$ 214.200	\$ 224.910	\$ 236.156	\$ 247.963	\$ 260.361	\$ 273.380	\$ 287.048	\$ 301.401	\$ 316.471	\$ 332.295	\$ 348.909	\$ 366.355	\$ 384.672	\$ 403.906	\$ 424.101	\$ 445.306	\$ 467.572	\$ 490.950	\$ 515.498
TOTAL	\$ 248.400	\$ 293.580	\$ 326.120	\$ 354.928	\$ 379.238	\$ 398.200	\$ 418.110	\$ 439.015	\$ 460.966	\$ 484.014	\$ 508.215	\$ 533.626	\$ 560.307	\$ 588.323	\$ 617.739	\$ 648.626	\$ 681.057	\$ 715.110	\$ 750.865	\$ 788.408

FUENTE Y ELABORACIÓN: JUAN CARLOS DEL PEZO

ANEXO No. 25

PUBLICIDAD

PROYECCIÓN EN AÑOS																				
CONCEPTO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Volantes	200,00	220,00	242,00	266,20	292,82	322,10	354,31	389,74	428,72	471,59	518,75	570,62	627,69	690,45	759,50	835,45	918,99	1.010,89	1.111,98	1.223,18
Radio y TV. Local	250,00	275,00	302,50	332,75	366,03	402,63	442,89	487,18	535,90	589,49	648,44	713,28	784,61	863,07	949,37	1.044,31	1.148,74	1.263,62	1.389,98	1.528,98
Diario El Universo	175,00	192,50	211,75	232,93	256,22	281,84	310,02	341,03	375,13	412,64	453,90	499,30	549,22	604,15	664,56	731,02	804,12	884,53	972,99	1.070,28
Letrero	150,00	165,00	181,50	199,65	219,62	241,58	265,73	292,31	321,54	353,69	389,06	427,97	470,76	517,84	569,62	626,59	689,25	758,17	833,99	917,39
TOTAL	775,00	852,50	937,75	1.031,53	1.134,68	1.248,15	1.372,96	1.510,26	1.661,28	1.827,41	2.010,15	2.211,17	2.432,28	2.675,51	2.943,06	3.237,37	3.561,10	3.917,21	4.308,94	4.739,83

FUENTE Y ELABORACIÓN: JUAN CARLOS DEL PEZO

ANEXO No. 26 ESTADO DE RESULTADOS

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	AÑO 11	AÑO 12	AÑO 13	AÑO 14	AÑO 15	AÑO 16	AÑO 17	AÑO 18	AÑO 19	AÑO 20
Ingresos de ventas por Hab. Sencilla	\$ 64.800	\$ 78.926	\$ 101.210	\$ 117.089	\$ 131.275	\$ 137.838	\$ 144.730	\$ 151.967	\$ 159.565	\$ 167.543	\$ 175.921	\$ 184.717	\$ 193.952	\$ 203.650	\$ 213.833	\$ 224.524	\$ 235.750	\$ 247.538	\$ 259.915	\$ 272.911
Ingresos de ventas por Hab. Completa	\$ 183.600	\$ 214.200	\$ 224.910	\$ 236.156	\$ 247.963	\$ 260.361	\$ 273.380	\$ 287.048	\$ 301.401	\$ 316.471	\$ 332.295	\$ 348.909	\$ 366.355	\$ 384.672	\$ 403.906	\$ 424.101	\$ 445.306	\$ 467.572	\$ 490.950	\$ 515.498
Ingreso por alquiler de Consultorios	\$ 36.000	\$ 37.800	\$ 39.690	\$ 41.675	\$ 43.758	\$ 45.946	\$ 48.243	\$ 50.656	\$ 53.188	\$ 55.848	\$ 58.640	\$ 61.572	\$ 64.651	\$ 67.883	\$ 71.278	\$ 74.841	\$ 78.583	\$ 82.513	\$ 86.638	\$ 90.970
Ingreso por ventas	\$ 284.400	\$ 330.926	\$ 365.810	\$ 394.919	\$ 422.996	\$ 444.146	\$ 466.353	\$ 489.671	\$ 514.154	\$ 539.862	\$ 566.855	\$ 595.198	\$ 624.958	\$ 656.206	\$ 689.016	\$ 723.467	\$ 759.640	\$ 797.622	\$ 837.503	\$ 879.379
IVA	30.471	35.456	39.194	42.313	45.321	47.587	49.966	52.465	55.088	57.842	60.734	63.771	66.960	70.308	73.823	77.514	81.390	85.460	89.733	94.219
TOTAL INGRESOS	253.929	295.470	326.616	352.606	377.675	396.559	416.387	437.206	459.067	482.020	506.121	531.427	557.998	585.898	615.193	645.953	678.250	712.163	747.771	785.160

COSTOS DE PRODUCCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	AÑO 11	AÑO 12	AÑO 13	AÑO 14	AÑO 15	AÑO 16	AÑO 17	AÑO 18	AÑO 19	AÑO 20
MANO DE OBRA	79.968,24	87.965,06	96.761,57	106.437,73	117.081,50	128.789,65	141.668,62	155.835,48	171.419,02	188.560,93	207.417,02	228.158,72	250.974,59	276.072,05	303.679,26	334.047,18	367.451,90	404.197,09	444.616,80	489.078,48
CIF	27.600	28.511	29.452	30.424	31.428	32.465	33.536	34.643	35.786	36.967	38.187	39.447	40.749	42.093	43.482	44.917	46.400	47.931	49.513	51.146
INSUMOS	89.460	93.933	98.630	103.561	108.739	114.176	119.885	125.879	132.173	138.782	145.721	153.007	160.657	168.690	177.125	185.981	195.280	205.044	215.296	226.061
COSTO DE MANTENIMIENTO	1.500	1.550	1.601	1.653	1.708	1.764	1.823	1.883	1.945	2.009	2.075	2.144	2.215	2.288	2.363	2.441	2.522	2.605	2.691	2.780
DEPRECIACION DE EQUIPOS	397	397	397	397	397	397	397	397	397	397	397	397	397	397	397	397	397	397	397	397
DEPRECIACION DE EQUIPO DE AREA DE GIMNASIO	493	493	493	493	493	493	493	493	493	493	493	493	493	493	493	493	493	493	493	493
DEPRECIACION DE LA INFRAESTRUCTURA	3.800	3.800	3.800	3.800	3.800	3.800	3.800	3.800	3.800	3.800	3.800	3.800	3.800	3.800	3.800	3.800	3.800	3.800	3.800	3.800
TOTAL COSTO DE PRODUCCION	\$ 203.217,44	\$ 216.647,56	\$ 231.132,71	\$ 247.161,70	\$ 264.042,07	\$ 282.773,22	\$ 302.490,55	\$ 323.818,49	\$ 346.901,34	\$ 371.500,38	\$ 398.089,21	\$ 427.445,60	\$ 459.284,32	\$ 493.832,43	\$ 531.338,72	\$ 572.568,34	\$ 616.834,94	\$ 664.958,53	\$ 717.298,11	\$ 774.247,31
UTILIDAD BRUTA	\$ 50.711,14	\$ 78.822,44	\$ 95.483,90	\$ 105.444,73	\$ 113.633,08	\$ 113.785,69	\$ 113.896,31	\$ 113.387,71	\$ 112.165,17	\$ 110.519,46	\$ 108.031,62	\$ 103.981,27	\$ 98.713,90	\$ 92.065,70	\$ 83.854,32	\$ 73.384,34	\$ 61.415,38	\$ 47.204,31	\$ 30.472,86	\$ 10.912,21

GASTOS OPERATIVOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	AÑO 11	AÑO 12	AÑO 13	AÑO 14	AÑO 15	AÑO 16	AÑO 17	AÑO 18	AÑO 19	AÑO 20
GASTOS DE VENTA DEL SERVICIO	775	853	938	1.032	1.135	1.248	1.373	1.510	1.661	1.827	2.010	2.211	2.432	2.676	2.943	3.237	3.561	3.917	4.309	4.740
GASTOS ADMINISTRATIVOS	21.856,56	24.042,22	26.446,44	29.091,08	32.000,19	35.200,21	38.720,23	42.592,25	46.851,48	51.536,63	56.690,29	62.359,32	68.595,25	75.454,77	83.000,25	91.300,28	100.430,30	110.473,33	121.520,67	133.672,73
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	22.632	24.895	27.384	30.123	33.135	36.448	40.093	44.103	48.513	53.364	58.700	64.570	71.028	78.130	85.943	94.538	103.991	114.391	125.830	138.413
UTILIDAD OPERATIVA	\$ 28.079,58	\$ 53.927,72	\$ 68.099,73	\$ 75.322,13	\$ 80.498,21	\$ 77.337,34	\$ 73.803,12	\$ 69.285,20	\$ 63.652,41	\$ 57.155,42	\$ 49.331,18	\$ 39.410,79	\$ 27.686,37	\$ 13.935,41	-\$ 2.089,00	-\$ 21.153,30	-\$ 42.576,03	-\$ 67.186,24	-\$ 95.356,74	-\$ 127.500,35
INTERESES	\$ 27.193,29	\$ 27.193,29	\$ 27.193,29	\$ 27.193,29	\$ 27.193,29															

UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION A TRABAJADORES	\$ 886,29	\$ 26.734,43	\$ 40.905,44	\$ 48.128,84	\$ 53.304,92	\$ 77.337,34	\$ 73.803,12	\$ 69.285,20	\$ 63.652,41	\$ 57.155,42	\$ 49.331,18	\$ 39.410,79	\$ 27.686,37	\$ 13.935,41	-\$ 2.089,00	-\$ 21.153,30	-\$ 42.576,03	-\$ 67.186,24	-\$ 95.356,74	-\$ 127.500,35
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	\$ 132,94	\$ 4.010,17	\$ 6.135,82	\$ 7.219,33	\$ 7.995,74	\$ 11.600,60	\$ 11.070,47	\$ 10.392,78	\$ 9.547,86	\$ 8.573,31	\$ 7.399,68	\$ 5.911,62	\$ 4.152,96	\$ 2.090,31	-\$ 313,35	-\$ 3.173,00	-\$ 6.386,40	-\$ 10.077,94	-\$ 14.303,51	-\$ 19.125,05

UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 753,34	\$ 22.724,27	\$ 34.769,63	\$ 40.909,51	\$ 45.309,19	\$ 65.736,74	\$ 62.732,65	\$ 58.892,42	\$ 54.104,55	\$ 48.582,11	\$ 41.931,51	\$ 33.499,17	\$ 23.533,41	\$ 11.845,10	-\$ 1.775,65	-\$ 17.980,31	-\$ 36.189,62	-\$ 57.108,31	-\$ 81.053,23	-\$ 108.375,30
25% IMPUESTOS	\$ 188,34	\$ 5.681,07	\$ 8.692,41	\$ 10.227,38	\$ 11.327,30	\$ 16.434,18	\$ 15.683,16	\$ 14.723,11	\$ 13.526,14	\$ 12.145,53	\$ 10.482,88	\$ 8.374,79	\$ 5.883,35	\$ 2.961,28	-\$ 443,91	-\$ 4.495,08	-\$ 9.047,41	-\$ 14.277,08	-\$ 20.263,31	-\$ 27.093,82

UTILIDAD NETA DISPONIBLE	\$ 565,01	\$ 17.043,20	\$ 26.077,22	\$ 30.682,13	\$ 33.981,89	\$ 49.302,55	\$ 47.049,49	\$ 44.169,32	\$ 40.578,41	\$ 36.436,58	\$ 31.448,63	\$ 25.124,38	\$ 17.650,06	\$ 8.883,83	-\$ 1.331,73	-\$ 13.485,23	-\$ 27.142,22	-\$ 42.831,23	-\$ 60.789,92	-\$ 81.281,47
--------------------------	-----------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	-------------	--------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------

ANEXO No. 27

FLUJO DE EFECTIVO

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	AÑO 11	AÑO 12	AÑO 13	AÑO 14	AÑO 15	AÑO 16	AÑO 17	AÑO 18	AÑO 19	AÑO 20
INGRESOS TOTALES	253.929	295.470	326.616	352.606	377.675	396.559	416.387	437.206	459.067	482.020	506.121	531.427	557.998	585.898	615.193	645.953	678.250	712.163	747.771	785.160

TOTAL FLUJO DE EFECTIVO	0	\$ 28.079,58	\$ 53.927,72	\$ 68.098,73	\$ 75.322,13	\$ 80.498,21	\$ 77.337,34	\$ 73.803,12	\$ 69.285,20	\$ 63.652,41	\$ 57.155,42	\$ 49.331,18	\$ 39.410,79	\$ 27.686,37	\$ 13.935,41	-\$ 2.089,00	-\$ 21.153,30	-\$ 42.576,03	-\$ 67.186,24	-\$ 95.356,74	-\$ 127.500,35
--------------------------------	---	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	---------------	---------------	---------------	---------------	----------------

INVERSION EN TERRENOS	-20.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
INVERSION INFRAESTRUCTURA	-95.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
INVERSION EN EQUIPOS	-1.190	0	0	-1.190	0	0	-1.190	0	0	-1.190	0	0	-1.190	0	0	-1.190	0	0	-1.190	0	0
INVERSION EN EQUIPO DE GIMNASIA	-2.463	0	0	0	0	-2.463	0	0	0	-2.463	0	0	0	0	-2.463	0	0	0	0	0	0
INVERSION EN CAPITAL DE TRABAJO	-18.731	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VALOR DE RESCATE DEL EQUIPO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VALOR DE RESCATE DE EQUIPO DE GIMNASIA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VALOR DE RESCATE DE INFRAESTRUCTURA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
RECUPERACION CAPITAL DE TRABAJO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	18731

TOTAL DE FLUJO DE INVERSION	-\$ 137.383,88	\$ 28.079,58	\$ 53.927,72	\$ 66.908,83	\$ 75.322,13	\$ 78.035,40	\$ 76.147,44	\$ 73.803,12	\$ 69.285,20	\$ 62.462,51	\$ 54.692,61	\$ 49.331,18	\$ 38.220,89	\$ 27.686,37	\$ 13.935,41	-\$ 5.741,71	-\$ 21.153,30	-\$ 42.576,03	-\$ 68.376,14	-\$ 95.356,74	-\$ 108.769,28
------------------------------------	----------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	---------------	---------------	---------------	---------------	----------------

VAN	\$ 35.552,91
------------	--------------

TASA INTERNA DE RETORNO	39%
--------------------------------	-----

FUENTE Y ELABORACIÓN: JUAN CARLOS DEL PEZO

ANEXO No. 28
EVALUACIÓN FINANCIERA

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	AÑO 11	AÑO 12	AÑO 13	AÑO 14	AÑO 15	AÑO 16	AÑO 17	AÑO 18	AÑO 19	AÑO 20
TOT. FLUJO INVERSIÓN	28.079,58	53.927,72	66.908,83	75.322,13	78.035,40	76.147,44	73.803,12	69.285,20	62.462,51	54.692,61	49.331,18	38.220,89	27.686,37	13.935,41	-5.741,71	-21.153,30	-42.576,03	-68.376,14	-95.356,74	-108.769,28

INV. INICIAL	137.978,88
---------------------	-------------------

ENTRADAS OPERATIVAS			
AÑO 1	28.079,58	28.079,58	109.899,31 1 AÑO
AÑO 2	53.927,72	82.007,30	55.971,58 2 AÑOS
AÑO 3	66.908,83	148.916,13	4 MESES
AÑO 4	75.322,13	224.238,26	26 DIAS
AÑO 5	78.035,40	302.273,66	

FUENTE Y ELABORACIÓN: JUAN CARLOS DEL PEZO

ANEXO No. 29

BENEFICIO - COSTO

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	AÑO 11	AÑO 12	AÑO 13	AÑO 14	AÑO 15	AÑO 16	AÑO 17	AÑO 18	AÑO 19	AÑO 20	TOTAL
INGRESOS	253.929	295.470	326.616	352.606	377.675	396.559	416.387	437.206	459.067	482.020	506.121	531.427	557.998	585.898	615.193	645.953	678.250	712.163	747.771	785.160	10.163.468
EGRESOS	\$ 253.363,56	\$ 278.426,80	\$ 300.538,41	\$ 321.924,30	\$ 343.693,27	\$ 347.256,36	\$ 369.337,37	\$ 393.036,89	\$ 418.488,10	\$ 445.583,26	\$ 474.672,20	\$ 506.302,50	\$ 540.348,16	\$ 577.014,30	\$ 616.524,77	\$ 659.437,91	\$ 705.392,53	\$ 754.994,06	\$ 808.560,90	\$ 866.441,00	9.981.337
BENEFICIO - COSTO	1,02																				

FUENTE Y ELABORACIÓN: JUAN CARLOS DEL PEZO

ANEXO No. 30

RAZONES DE RENTABILIDAD

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	AÑO 11	AÑO 12	AÑO 13	AÑO 14	AÑO 15	AÑO 16	AÑO 17	AÑO 18	AÑO 19	AÑO 20
1. MARGEN DE UTILIDAD BRUTA																				
UTILIDAD BRUTA / VENTAS	19,97%	26,68%	29,23%	29,90%	30,09%	28,69%	27,35%	25,93%	24,43%	22,93%	21,35%	19,57%	17,69%	15,71%	13,63%	11,36%	9,05%	6,63%	4,08%	1,39%
2. MARGEN DE UTILIDAD OPERATIVA																				
UTILIDAD OPERATIVA / VENTAS	11,06%	18,25%	20,85%	21,36%	21,31%	19,50%	17,72%	15,85%	13,87%	11,86%	9,75%	7,42%	4,96%	2,38%	-0,34%	-3,27%	-6,28%	-9,43%	-12,75%	-16,24%
3. MARGEN DE UTILIDAD NETA																				
UTILIDAD NETA / VENTAS	0,22%	5,77%	7,98%	8,70%	9,00%	12,43%	11,30%	10,10%	8,84%	7,56%	6,21%	4,73%	3,16%	1,52%	-0,22%	-2,09%	-4,00%	-6,01%	-8,13%	-10,35%

FUENTE Y ELABORACIÓN: JUAN CARLOS DEL PEZO

ANEXO No. 31

DEPRECIACIONES

Grupos	Vida útil meses
EQUIPO DE GIMNASIA	60
EQUIPO DE OFICINA	36

valor de recate 10% del valor del activo	10%
--	-----

Grupo	Adquisición	CANTIDAD	Descripción	VALOR UNIT.	TOTAL	Dep. mensual	Meses de vida	Dep. Acumulada	Valor en libros
EQUIPO DE GIMNASIA	12/ene/2011	2	Gym Sistem	279.99	559.98	8.40	0,90	7.56	552.42
EQUIPO DE GIMNASIA	12/ene/2011	2	Body Solid Gym	446.76	893.52	13.40	0,90	12.06	881.46
EQUIPO DE GIMNASIA	12/ene/2011	6	Caminadoras	300.00	1800.00	27.00	0,90	24.30	1.775.70
EQUIPO DE GIMNASIA	12/ene/2011	4	Weider Pro	59.26	237.04	3.56	0,90	3.20	233.84
EQUIPO DE GIMNASIA	12/ene/2011	4	Gold's Gym	47.95	191.80	2.88	0,90	2.59	189.21
EQUIPO DE GIMNASIA	12/ene/2011	2	Free Shepping	341.75	683.50	10.25	0,90	9.23	674.27
EQUIPO DE GIMNASIA	12/ene/2011	2	Impex Competitor Bench	129.99	259.98	3.90	0,90	3.51	256.47
EQUIPO DE GIMNASIA	12/ene/2011	4	Juego de mancuernas	75.00	300.00	4.50	0,90	4.05	295.95
EQUIPO DE OFICINA	12/ene/2011	2	Escritorio	50.00	100.00	2.50	0,90	2.25	97.75
EQUIPO DE OFICINA	12/ene/2011	20	Sillas	10.00	200.00	5.00	0,90	4.50	195.50
EQUIPO DE OFICINA	12/ene/2011	3	Archivadores	25.00	75.00	1.88	0,90	1.69	73.31
EQUIPO DE OFICINA	12/ene/2011	2	Equipo de computo	470.00	940.00	23.50	0,90	21.15	918.85

106.76

FUENTE Y ELABORACIÓN: JUAN CARLOS DEL PEZO

ANEXO No. 32 DATOS

	VALOR	INDICADOR
INVERSION EN TERRENOS	20.000	\$
AÑO DE INVERSION EN TERRENOS	0	AÑOS
VIDA DEL PROYECTO	20	AÑOS
INVERSION INFRAESTRUCTURA	95.000	\$
AÑO DE INVERSION EN INFRAESTRUCTURA	0	AÑOS
VIDA UTIL DE LA INFRAESTRUCTURA	25	AÑOS
VALOR RESCATE INFRAESTRUCTURA	0	\$
INVERSION EN EQUIPOS	1.190	\$
VIDA UTIL DEL EQUIPO	3	AÑOS
VALOR DE RESCATE DEL EQUIPO	10%	\$
AÑO DE INVERSION EN EQUIPO	0	AÑOS
INVERSION EN AREA DE GIMNASIO	2.462,91	\$
VIDA UTIL DEL AREA DE GIMNASIO	5	AÑOS
VALOR DE RESCATE DEL AREA DE GIMNASIO	10%	\$
AÑO DE INVERSION EN AREA DE GIMNASIO	0	AÑOS
INVERSION EN ACTIVOS DIFERIDOS	595	0,45%
AÑOS DE INVERSION EN ACTIVOS DIFERIDOS	0	AÑOS
INVERSION EN CAPITAL DE TRABAJO	18.731	\$
AÑO DE INVERSION DE CAPITAL DE TRABAJO	0	AÑOS
TASA DE CRECIMIENTO DE CAPITAL DE TRABAJO	9,52%	%
CAPACIDAD DE LA PLANTA	40	PERSONAS
PERSONAS		CANTIDAD
SERVICIO DE HABITACION SERVICIO SENCILLO	12	
SERVICIO DE HABITACION SERVICIO COMPLETO	18	
TASA DE CRECIMIENTO DEL SERVICIO	16%	%
PRECIO POR UNIDAD HABITACION SENCILLA	450	\$
PRECIO POR UNIDAD HABITACION COMPLETA	850	\$
TASA DE CRECIMIENTO DEL PRECIO	5%	%
C. I. F.	\$ 27.600,00	
IMPUESTO AL VALOR AGREGADO	12%	%
COSTO DE HABITACION SENCILLA	315	\$
COSTO DE HABITACION COMPLETA	595	\$
COSTO ANUAL DE MANTENIMIENTO DE EQUIPO	1.500	\$
GTOS. ADMINISTRATIVOS POR UNID.	2.492	\$
IMPUESTO A LA RENTA	25%	%
COSTO DE CAPITAL	31,30%	%
INFLACION	3%	%

FUENTE Y ELABORACIÓN: JUAN CARLOS DEL PEZO