



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL**

**Facultad de Ciencias Humanísticas y Económicas**

**“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO  
PRIVADO DE CUIDADOS Y AUSPICIO PARA LA TERCERA EDAD.”**

## **PROYECTO DE GRADUACIÓN**

**Previo a la obtención del Título de:**

**ECONOMISTA CON MENCIÓN EN GESTIÓN  
EMPRESARIAL, ESPECIALIZACIÓN FINANZAS,  
ESPECIALIZACIÓN TEORÍA Y POLÍTICA  
ECONÓMICA**

**Presentado por:**

**PABLO FELIPE ALVARADO AGUIRRE**

**JIMMY JAVIER QUISPE GONZABAY**

**GUAYAQUIL – ECUADOR**

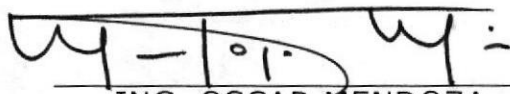


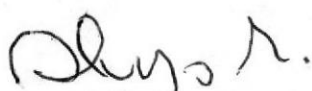
**CIB-ESPOL**

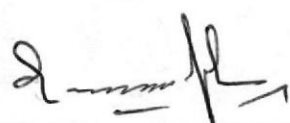
**AÑO**

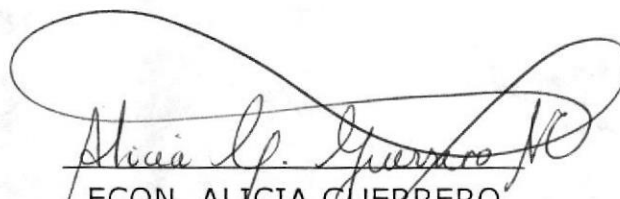
**2005**

## TRIBUNAL DE GRADUACIÓN

  
ING. OSCAR MENDOZA  
DECANO DEL ICHE

  
ECON. ALVARO MORENO  
DIRECTOR DE TESIS

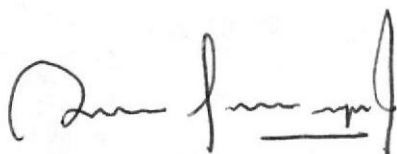
  
ING. OMAR MALUK  
VOCAL PRINCIPAL

  
ECON. ALICIA GUERRERO  
VOCAL PRINCIPAL

## DECLARACIÓN EXPRESA

"La responsabilidad del contenido de esta tesis de grado, nos corresponde exclusivamente; y el patrimonio intelectual de la misma a la ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL "

(Reglamento de graduación de la ESPOL)



---

PABLO FELIPE ALVARADO AGUIRRE



---

JIMMY JAVIER QUISPE GONZABAY

## AGRADECIMIENTO

*A nuestros profesores y  
compañeros que nos apoyaron  
siempre en nuestra meta de ser  
profesionales*

PABLO FELIPE ALVARADO AGUIRRE

JIMMY JAVIER QUISPE GONZABAY



CIB-ESPOL



## DEDICATORIA

*A nuestros padres que nos  
guiaron siempre y nos dieron lo  
más valioso: su amor y la  
educación*

PABLO FELIPE ALVARADO AGUIRRE

JIMMY JAVIER QUISPE GONZABAY

## **INDICE GENERAL**

### **CAPÍTULO I: CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO**

|                                                                     |    |
|---------------------------------------------------------------------|----|
| 1.1 TEMA PROPUESTO                                                  | 11 |
| 1.2 OBJETIVO DEL ESTUDIO                                            | 11 |
| 1.2.1 OBJETIVO GENERAL                                              | 11 |
| 1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS                                         | 11 |
| 1.3 JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO                                      | 12 |
| 1.4 EL PROCESO DE ENVEJECIMIENTO                                    | 13 |
| 1.4.1 FUNDAMENTOS                                                   | 13 |
| 1.4.1.1 TEORÍAS DEL ENVEJECIMIENTO                                  | 14 |
| 1.4.1.2 CAMBIOS CORPORALES                                          | 16 |
| 1.4.2 CONSECUENCIAS DE LAS ENFERMEDADES                             | 20 |
| 1.5 ASILOS DE ANCIANOS                                              | 23 |
| 1.5.1. LAS RAZONES DE LA ENTRADA                                    | 24 |
| 1.5.2. EL TRAUMA DE ENTRADA                                         | 27 |
| 1.5.3. RELACIONES SOCIALES Y FAMILIARES                             | 28 |
| 1.5.4. NIVELES DE ADAPTACIÓN                                        | 29 |
| 1.5.6 MARGINACIÓN                                                   | 30 |
| 1.5.7 CONCEPTOS MÁS RELEVANTES, Y JERARQUIZACIÓN DE LAS CATEGORÍAS. | 33 |

### **CAPÍTULO 2: ESTUDIO DE MERCADO** **36**

|                                           |    |
|-------------------------------------------|----|
| 2.1 MERCADO OBJETIVO; LA VEJEZ EN ECUADOR | 36 |
|-------------------------------------------|----|

|                                                                                      |               |
|--------------------------------------------------------------------------------------|---------------|
| 2.1.1 DEMANDA POTENCIAL                                                              | 37            |
| 2.2 RESULTADOS DE LA ENCUESTA                                                        | 41            |
| 2.3 MERCADO META                                                                     | 48            |
| 2.4 COMPETENCIA                                                                      | 40            |
| 2.5 PRODUCTOS                                                                        | 50            |
| 2.6 PLAN ESTRATÉGICO DE MARKETING                                                    | 51            |
| 2.6.1 DIAGNOSTICO DE LA SITUACIÓN                                                    | 51            |
| 2.6.2 DECISIONES ESTRATÉGICAS DE MARKETING                                           | 52            |
| 2.6.3 OBJETIVOS DEL PLAN ESTRATÉGICO DE MARKETING                                    | 52            |
| 2.6.4 ESTRATEGIA CORPORATIVA                                                         | 53            |
| 2.6.5 ESTRATEGIA COMPETITIVA GENÉRICA                                                | 54            |
| 2.6.6 ESTRATEGIA DE POSICIONAMIENTO                                                  | 55            |
| 2.6.7 ESTRATEGIA FUNCIONAL O MARKETING MIX                                           | 56            |
| <br><b>CAPÍTULO 3: ESTUDIO ORGANIZACIONAL</b>                                        | <br><b>59</b> |
| 3.1 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL                                                        | 59            |
| 3.1.1 DESCRIPCIÓN DE LOS CARGOS                                                      | 60            |
| 3.2 INSTALACIONES                                                                    | 63            |
| 3.2.1 CARACTERÍSTICAS DE LAS INSTALACIONES                                           | 63            |
| 3.2.2 UBICACIÓN DE LAS INSTALACIONES                                                 | 64            |
| <br><b>CAPÍTULO 4: ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO Y<br/>EVALUACIÓN DE FACTIBILIDAD</b> | <br><b>66</b> |
| 4.1 INVERSIONES                                                                      | 66            |

|         |                                          |    |
|---------|------------------------------------------|----|
| 4.1.1   | ACTIVOS FIJOS                            | 62 |
| 4.2     | FINANCIAMIENTO                           | 68 |
| 4.3     | CÁLCULO DE LA TASA DE DESCUENTO          | 69 |
| 4.3.1   | COMENTARIOS                              | 69 |
| 4.4     | PRESUPUESTO DE INGRESOS                  | 70 |
| 4.5     | PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS           | 72 |
| 4.5.1   | GASTOS ADMINISTRATIVOS                   | 72 |
| 4.5.2   | SUELDOS Y SALARIOS                       | 73 |
| 4.5     | EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA        | 74 |
| 4.5.1   | ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS           | 74 |
| 4.5.2   | FLUJO DE CAJA FINANCIADO POR ACCIONISTAS | 76 |
| 4.5.2.1 | FLUJO DE CAJA FINANCIADO CON DEUDA       | 77 |
| 4.5.3   | FACTIBILIDAD PRIVADA TIR, VAN            | 78 |
| 4.5.3.1 | PROYECTO SIN FINANCIAMIENTO POR DEUDA    | 79 |
| 4.5.3.2 | PROYECTO CON FINANCIAMIENTO              | 79 |
| 4.5.4   | PUNTO DE EQUILIBRIO                      | 80 |
| 4.5.5   | RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN             | 81 |
| 4.5.6   | ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD                 | 81 |

## **CAPÍTULO 5: EVALUACIÓN SOCIAL** **83**

|       |                                                  |    |
|-------|--------------------------------------------------|----|
| 5.1   | DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO                         | 83 |
| 5.2   | ANÁLISIS SOCIOECONÓMICO                          | 83 |
| 5.2.1 | OBJETIVOS DE LA EVALUACIÓN SOCIAL DE PROYECTOS   | 83 |
| 5.2.2 | METODOLOGÍAS Y HERRAMIENTAS DE EVALUACIÓN SOCIAL | 84 |
| 5.3   | INDICADORES SOCIALES                             | 86 |

|                                       |           |
|---------------------------------------|-----------|
| 5.3.1 VANS                            | 86        |
| 5.3.2 CONCLUSIÓN                      | 89        |
| <b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b> | <b>90</b> |
| CONCLUSIONES                          | 90        |
| RECOMENDACIONES                       | 92        |
| <br>BIBLIOGRAFÍA                      | <br>93    |
| Sites web:                            | 95        |
| ANEXOS                                | 96        |

## ÍNDICE DE CUADROS

|                                                       |    |
|-------------------------------------------------------|----|
| CUADRO No 1 PROCESO DE ENVEJECIMIENTO                 | 14 |
| CUADRO No 2 TRASTORNOS DE LA VEJEZ                    | 16 |
| CUADRO No 3 PLANIFICACIÓN DE PROMOCIONES              | 58 |
| CUADRO No 4 PRESUPUESTO DE PROMOCIÓN                  | 58 |
| CUADRO No 5 PLANTILLA DE PERSONAL                     | 59 |
| CUADRO No 6 DESCRIPCIÓN DE INSTALACIONES              | 63 |
| CUADRO No 7 MATRIZ PONDERADA DE UBICACIÓN             | 65 |
| CUADRO No 8 RESUMEN DE INVERSIONES                    | 66 |
| CUADRO No 9 INVERSIÓN FIJA                            | 67 |
| CUADRO No 10 AMORTIZACIÓN DE PRÉSTAMO                 | 68 |
| CUADRO No 11 TASA DE DESCUENTO                        | 69 |
| CUADRO No 12 VENTAS PROYECTADAS EN UNIDADES           | 70 |
| CUADRO No 13 INGRESOS PROYECTADOS POR VENTAS          | 71 |
| CUADRO No 14 DETALLE DE GASTOS ADMINISTRATIVOS        | 72 |
| CUADRO No 15 SUELDOS Y SALARIOS                       | 73 |
| CUADRO No 16 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS           | 75 |
| CUADRO No 17 FLUJO DE CAJA FINANCIADO POR ACCIONISTAS | 76 |
| CUADRO No 18 FLUJO DE CAJA FINANCIADO CON DEUDA       | 77 |
| CUADRO No 19 PUNTO DE EQUILIBRIO                      | 80 |
| CUADRO No 20 RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN             | 81 |
| CUADRO No 21 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD                 | 82 |
| CUADRO No 22 RAZONES BENEFICIO COSTO ECUADOR          | 86 |
| CUADRO No 23 FLUJO DE CAJA SOCIAL                     | 87 |

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

|                                                |    |
|------------------------------------------------|----|
| GRÁFICO No 1 PREGUNTA 1                        | 41 |
| GRÁFICO No 2 PREGUNTA 2                        | 42 |
| GRÁFICO No 3 PREGUNTA 3                        | 43 |
| GRÁFICO No 4 PREGUNTA 4                        | 44 |
| GRÁFICO No 5 PREGUNTA 5                        | 45 |
| GRÁFICO No 6 PREGUNTA 6                        | 46 |
| GRÁFICO No 7 PREGUNTA 7                        | 47 |
| GRÁFICO No 9 FODA                              | 51 |
| GRÁFICO No 10 ORGANIGRAMA CENTRO JUAN PABLO II | 62 |



**[CIB-ESPOL**

# **CAPÍTULO I: CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO**

## **1.1 TEMA PROPUESTO**

***"PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO PRIVADO DE CUIDADOS Y AUSPICIO PARA LA TERCERA EDAD".***

## **1.2 OBJETIVO DEL ESTUDIO**

### **1.2.1 OBJETIVO GENERAL**

Realizar un estudio de factibilidad técnica, económica y financiera para la creación de un centro privado de cuidados y auspicio para la tercera edad.



### **1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Diagnosticar el mercado potencial que tiene este servicio, identificar su oferta, demanda, los causales y estimar su comportamiento a futuro.
- Identificar, diseñar e implementar un plan estratégico adecuado para desarrollar esta actividad de servicios geriátricos, la estrategia de promoción y venta del servicio.
- Identificar, cuantificar y valorar los costos y beneficios mediante el análisis económico financiero de la actividad para poder proyectar y construir los flujos adecuados para realizar la evaluación privada y social de este proyecto.



### **1.3 JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO**

Actualmente cada vez es menos común que existan personas que puedan dejar sus actividades personales de trabajo o estudio para dedicarse a los cuidados de los adultos mayores y suelen contratar a personas que cuiden de ellos hasta especialistas en geriatría y

enfermeras cuando requieren de cuidados especializados por enfermedad. Se estima que estos servicios son costosos y resultaría más económico ingresar al familiar a un centro especializado donde se pague un valor mensual que pagar a profesionales particulares.

En la actualidad en América latina culturalmente ya se está aceptando el uso de asilos, aunque no existan asilos particulares en la ciudad aún, como sistemas de beneficencia y 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 sociales, piense en la alternativa de un asilo de ancianos, de caridad o privado.

## **1.4 EL PROCESO DE ENVEJECIMIENTO**

### **1.4.1 FUNDAMENTOS**

La expectativa de vida en Ecuador y en el mundo, ha aumentado de forma notable. Por ejemplo, un niño nacido en 1900 tenía una esperanza de vida de sólo 46 años, mientras que uno nacido hoy en día probablemente vivirá más de 72 años. Una niña nacida en 1900

tenía una esperanza de vida de 48 años, mientras que en la actualidad sería de unos 79 años.

Si bien es significativo el aumento en el promedio de la expectativa de vida, es muy poco el cambio registrado en el límite máximo de edad que se puede alcanzar. A pesar de los avances en genética y en medicina, nadie parece haber conseguido superar el límite de los 120 años.

#### **1.4.1.1 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 pueden extraer algunas de las causas por las cuales la gente envejece y muere.



**[CIB-ESPOL]**

## **CUADRO No 1**

### **PROCESO DE ENVEJECIMIENTO**

#### ¿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 a la glucosa.
- Disminuye la capacidad pulmonar.
- Se observa un aumento de la cantidad de aire remanente en los pulmones (después de respirar.)
- La resistencia a las infecciones es menor

FUENTE: Merck, Labs. CO.

Según la teoría de la senectud programada<sup>1</sup>, los genes predeterminan la velocidad del envejecimiento de una especie porque contienen la información sobre cuánto 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. La senectud programada contribuye a la conservación de la especie ya que los miembros más viejos mueren a la velocidad requerida para dejar paso a los jóvenes.

---

<sup>1</sup> Manual de envejecimiento Merck [http://www.msd.com.ec/content/publicaciones/mmmerck\\_hogar](http://www.msd.com.ec/content/publicaciones/mmmerck_hogar)

Por otro lado, la teoría de los radicales libres expone que la causa del envejecimiento de las células es el resultado de las alteraciones acumuladas debido a las continuas reacciones químicas que se producen en su interior. Durante estas reacciones se producen los radicales libres, sustancias tóxicas que acaban dañando las células y causan el envejecimiento.

La gravedad de la afección aumenta con la edad, hasta que varias células no pueden funcionar normalmente o se destruyen y, cuando esto ocurre, el organismo muere. Las distintas especies envejecen a un ritmo diferente según la producción y la respuesta por parte de las células a los radicales libres.

#### **1.4.1.2 CAMBIOS CORPORALES**

Con la edad cambian varios aspectos perceptibles en el cuerpo humano. Tal vez, la primera indicación de envejecimiento aparece cuando el ojo enfoca con dificultad los objetos cercanos (presbicia). La lectura sin usar lentes resulta en general difícil para mucha gente hacia los 40 años. La capacidad auditiva también 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 están murmurando.

En la mayoría de los individuos la proporción de grasa corporal aumenta con la edad en más del 30 por ciento. 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 descenso gradual pero continuo. A pesar de esta 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).



[CIB-ESPOL

Por ejemplo, aunque se destruya la mitad del hígado, el tejido hepático restante es suficiente para mantener un funcionamiento normal. Por lo general, son las enfermedades, más que el envejecimiento normal, las que explican la pérdida de la capacidad funcional en la vejez. Aun así, el decaimiento de las funciones incide en la predisposición de los ancianos a sufrir los efectos adversos de los fármacos, los cambios ambientales, el efecto de las sustancias tóxicas y las enfermedades.

Aunque la calidad de vida se altera poco con el decaimiento de las funciones de algunos órganos, el deterioro de ciertos órganos puede afectar seriamente a la salud y al bienestar.

Por ejemplo, en la vejez la cantidad de sangre que el corazón puede bombear cuando el cuerpo está en reposo no se reduce demasiado; en cambio cuando el esfuerzo es máximo, la disminución que se produce es significativa. Esto supone que los atletas mayores no serán capaces de competir con los atletas más jóvenes.

Por otra parte, los cambios en el funcionamiento del riñón pueden afectar gravemente la capacidad de las personas mayores para eliminar ciertos fármacos del organismo.

En general, es muy difícil determinar cuáles son los cambios que se relacionan con el envejecimiento y cuáles dependen del estilo de vida que haya llevado cada individuo.

Varios órganos pueden sufrir daños en un grado mucho mayor que el causado por el envejecimiento, como en el caso de las personas que llevan un estilo de vida sedentario, una dieta inadecuada, que fuman y abusan del alcohol y de las drogas. Los individuos expuestos a sustancias tóxicas pueden experimentar un decaimiento más marcado o más rápido en algunos órganos, especialmente los riñones, los pulmones y el hígado.

Los individuos que han trabajado en ambientes ruidosos tendrán más probabilidades de perder la capacidad auditiva. Algunos cambios se pueden prevenir si se adopta un estilo de vida más saludable. Por ejemplo, dejar de fumar a cualquier edad, incluso a los 80 años, mejora el funcionamiento de los pulmones y disminuye



las probabilidades de un cáncer del pulmón. Y, a cualquier edad, la actividad física ayuda a mantener en forma los músculos y los huesos.

## CUADRO No 2

### TRASTORNOS DE LA VEJEZ

| ENFERMEDAD O ALTERACIÓN        | EXPLICACIÓN                                                                                                                                                   |
|--------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Alzheimer                      | Pérdida progresiva de la memoria y otras funciones cognitivas.                                                                                                |
| Úlceras por presión            | Úlceras de la piel producidas por presión prolongada (escaras).                                                                                               |
| Hiperplasia prostática benigna | Agrandamiento de la próstata (varones).                                                                                                                       |
| Cataratas                      | Opacidad del cristalino de los ojos que puede producir ceguera.                                                                                               |
| Leucemia linfocítica crónica   | Cáncer a la sangre.                                                                                                                                           |
| Diabetes tipo II               | Incapacidad de metabolizar glucosas                                                                                                                           |
| Glaucoma                       | Aumento de la presión en la cámara ocular.                                                                                                                    |
| Gammapatías monoclonales       | Proliferación de un tipo específico de células que producen grandes cantidades de inmunoglobulina.                                                            |
| Artrosis                       | Degeneración del cartílago de las articulaciones que producen dolor.                                                                                          |
| Osteoporosis                   | Pérdida de calcio de los huesos que los vuelve frágiles y propenso a fracturas.                                                                               |
| Enfermedad de Parkinson        | Enfermedad progresiva y degenerativa del cerebro que causan temblores y rigidez, afectando al sistema motor.                                                  |
| Cáncer de Próstata             | Cáncer en la glándula prostática                                                                                                                              |
| Herpes Zoster                  | Erupción en la piel dolorosa y prolongada.                                                                                                                    |
| Ictus                          | Obstrucción o ruptura de un vaso sanguíneo del cerebro que provoca debilidad, pérdida de sensibilidad, dificultad para hablar y otros problemas neurológicos. |
| Incontinencia Urinaria         | Disminución o pérdida de la capacidad de contener orina                                                                                                       |

FUENTE: Merck, Labs. CO.

### **1.4.2 CONSECUENCIAS DE LAS ENFERMEDADES**

La geriatría es la especialidad médica que se ocupa de las personas de edad avanzada y de las enfermedades que padecen, y la gerontología es el estudio del envejecimiento. No existe una edad específica que convierta al individuo en "anciano", aunque ésta se establezca frecuentemente en 65 años, debido a que es la edad habitual de la jubilación.

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. Por ejemplo, la disminución de la 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 tiroides 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 cardíaco, 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.



CIB-ESPOL

Los factores socioeconómicos modifican con frecuencia la forma en que las personas mayores buscan y reciben cuidados; a menudo tienden a ocultar los problemas cuando son poco importantes; tampoco solicitan atención médica hasta que los trastornos se vuelven más graves.

En la edad avanzada, se tiende además a padecer más de una enfermedad a la vez, y cada enfermedad puede influir en las otras. Por ejemplo, la depresión puede empeorar la demencia y la diabetes puede agravar una infección.

También es frecuente que, debido a los factores sociológicos, las enfermedades se compliquen en las personas de edad avanzada. Este grupo de personas puede deprimirse si la afección implica una pérdida de independencia temporal o permanente y, en consecuencia, necesitan atención por parte de los servicios sociales, al igual que ayuda psicológica. De ahí que los geriatras<sup>2</sup> recomienden con frecuencia 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

---

<sup>2</sup> Geriatra: médico con especialidad en geriatría, especialidad en trastornos patológicos de la edad.

médicos, enfermeras, asistentes sociales, terapeutas, farmacéuticos y psicólogos, los cuales planifican y aplican el tratamiento correspondiente.

## **1.5 ASILOS DE ANCIANOS**

La imagen que la sociedad se hace del anciano aparece de modo relevante en las instituciones que crea para acogerle o prestarle diferentes tipos de servicios. En este sentido, los asilos de ancianos modernos suponen una mejora cualitativa sobre los asilos tradicionales.

En la sociedad tradicional, donde la institución familiar con el tipo de familia extensa era la pieza fundamental, el anciano que se veía obligado a recurrir a la caridad de los demás o al asilo era considerado como un marginado, como un miembro desajustado dentro del orden establecido.

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.

Estas residencias cuentan con todo tipo de servicios: bibliotecas, salones de actos, cafeterías, salas de TV, enfermerías, zonas ajardinadas.

Los ancianos 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, etc. La actitud mayoritaria y general es la de seguir desarrollando sus vidas hasta el final en el ambiente familiar.

### **1.5.1. LAS RAZONES DE LA ENTRADA**

El ingreso a una residencia, puede hacerse de forma voluntaria o involuntaria. Lo más frecuente es encontrarnos con la primera opción<sup>3</sup>.



---

<sup>3</sup> [http://guia.hispavista.com.ec/Salud\\_y\\_Medicina/Residencias\\_Tercera\\_Edad/](http://guia.hispavista.com.ec/Salud_y_Medicina/Residencias_Tercera_Edad/) . Estudio por la Facultad de medicina de la Universidad de Navarra, España, 1997.

El grupo de los que ingresaron voluntariamente ha sido motivado prioritariamente por alguna razón determinada. A continuación se exponen las más frecuentes:

1. El "confort" de la residencia
2. Necesidad de asistencia
3. Sensación de soledad por viudez
4. "Miedo a estorbar"

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. Aquí 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.

En el caso de los que han sido forzados a entrar en una residencia, la razón que les han llevado a ese punto, se puede deber a una ruptura familiar, cristalizada en una discusión. Pero el caso más frecuente es el de los residentes que han percibido una postura de desentendimiento por parte de la familia, bajo formas sutiles, a través de formas más o menos compensatorias.

Las personas que de una manera u otra han sido rechazadas por su familia se van dando cuenta cada vez más que han sido desligadas del medio social que más querían. Viven alicaídas, pensando en las visitas de sus familiares, añorando su hogar, los hijos y los nietos. Esto es más difícil en el grupo que ha ingresado de forma



voluntaria, ya que, por los diferentes motivos de ingreso, son más capaces de internalizar su nueva situación que les ofrece más ventajas que desventajas. No se sienten expulsados y el sentimiento de autoestima es inferior.

### **1.5.2. EL TRAUMA DE ENTRADA**

Haya sido el ingreso voluntario o involuntario, pocos han escapado del fuerte impacto causado por los primeros días en la residencia. Los principales factores que han intervenido en el desajuste inicial del primer período son las siguientes:

1. La vida sin intimidad y familia.
2. La vida impersonal de las residencias.

En las instituciones de este tipo los aspectos de la vida se desarrollan en el mismo lugar y homogéneamente. Las actividades diarias están programadas, sometidas a horarios fijos, y presentan unas normas formales, explícitas.



**CIB-ESPOL**

3. Los agentes contaminadores físicos y de relación. El hecho de tener que utilizar unos servicios comunes y tener que relacionarse con miembros desconocidos, de diferentes procedencias, clase social, formas de pensar. Otro de estos agentes es la presencia de personas impedidas dentro de la residencia, reacción que, se da sobre todo, en personas que concebían a la residencia como un hotel.

El encuentro con personas disminuidas física o psíquicamente, crea o acrecienta en ellos el sentimiento de su propia contingencia. El reflejo de lo que serán en un futuro no tan lejano puede llegar a provocar fuertes shocks.

### **1.5.3. RELACIONES SOCIALES Y FAMILIARES**

El ingreso en la residencia supone en todos los casos la mayor o menor propensión a distanciar al anterior círculo de amistades, de relaciones, incluido el medio familiar. A veces, sin embargo, se presenta ahora con más probabilidades de llenar afectivamente al residente. El esparcimiento de las visitas hace que la presencia del

anciano no se haga costosa, como era el caso de los ancianos impedidos mientras estaban en sus familias.

En general, la pérdida más sensible que aparece en un primer momento es la del contexto social anterior. El círculo de amistades, tiende a diluirse con la distancia, lo mismo que ocurre con el entorno físico con el que se identificó durante mucho tiempo.

Las relaciones sociales, no desaparecen, sino que cambian, siguiendo la lógica de los comportamientos anteriores.

#### **1.5.4. NIVELES DE ADAPTACIÓN**

Los aspectos más externos de la persona son los que primero favorecen o dificultan la convivencia. Se trata del aspecto físico, pero también de los aspectos culturales y de carácter.

Dado el marco de la residencia en el que ha de desenvolverse la vida diaria, los contactos entre todos los residentes se hacen necesarios y hasta frecuentes.

El lugar donde mayores conflictos se producen es el comedor. El "hall", las salas de estar y la cafetería son los lugares de mayor convivencia. La televisión puede ser también en algún caso objeto de discordia (volumen del sonido, elección del canal, etc.)

A medida que transcurre la vida residencial, va aumentando como es normal, el nivel de integración y capacidad de relación. Esto se debe fundamentalmente a la arquitectura de la residencia, que juega una parte importante en los niveles de comunicación. Desde este punto de vista, las relaciones forzadas, "el encontrarse sin buscarse", que se deriva de la utilización de espacios y servicios comunes, favorecen los grados de integración.

Lo que verdaderamente provoca los niveles satisfactorios de convivencia e integración es el factor de solidaridad de grupo que se va forjando dentro de la residencia. El crear una conciencia de comunidad y participar en las actividades.



**CIB-ESPOL**

### **1.5.6 MARGINACIÓN**

Por marginación entendemos el estado en el que se encuentra toda persona situada al margen de la normalidad de un grupo. Viene definida por reacciones de repulsa de la mayoría de la sociedad.

Cada vez más, se esta extendiendo la idea de que todos somos iguales, que no importa la edad. Esta idea, lejos de ser beneficiosa, coloca de entrada a la persona mayor en una situación falsa y desventajosa ante los demás, les obliga a disimular y negar su propia identidad y a intentar competir en su mismo plano con los más jóvenes.

Algunos han querido relacionar directamente la marginación o discriminación a la vejez con el rechazo a la muerte. La lucha contra el dolor y la muerte ha hecho desestimar a ambos como un fracaso individual y social, una vergüenza que tapar. Pero esta reacción es excesiva, insana.

Otras personas atribuyen parte de la marginación actual de los ancianos, a la disminución de la fe en la otra vida, que en otra

época alegraba esa postrera edad. Si el sistema social hace que las vidas de los ancianos hayan sido muy desequilibradas, abundando el trabajo, el dolor, la represión del placer, es lógico que las reflexiones de éstos den un resultado triste, y sea difícil esperar que en el más allá se vaya a restablecer un equilibrio que nunca han tenido.

Otra causa por la que se tiende a marginar al anciano, es debido a la creencia de que éste sufre de decrepitud mental debido al acelerado cambio social. En los últimos años, se han producido numerosos avances científicos, cambios de creencias, de pensamientos. Los ancianos no siempre pueden asimilar tantas transformaciones y quedan desfasados y al margen de la sociedad.

Asimismo, algunos afirman que el envejecimiento de la población tiende a bajar el nivel de vida de los países industrializados debido a que se registra un aumento en la relación de dependencia de las personas de 65 años o más. Tal aumento en la razón de dependencia en la población de edad avanzada demanda un costo mayor respecto a la de otros grupos de menor edad. Muchos autores consideran que el envejecimiento de la población tiende a



disminuir la tasa de ahorro, debido a que muchas personas de edad avanzada viven de los ahorros acumulados y de los servicios prestados por la comunidad. La familia muchas veces no puede proporcionar suficientes servicios a los ancianos, por lo que el estado se ve obligado a asumir dicha responsabilidad.

Por último, es importante destacar el sentimiento de marginación que tienen los propios ancianos al llegar su jubilación. Sienten que ya no son necesarios para la sociedad, que no aportan nada y tienen necesidad de dar, crear, producir alguna prueba tangible de su valor.

#### **1.5.7 CONCEPTOS MÁS RELEVANTES, Y JERARQUIZACIÓN DE LAS CATEGORÍAS.**

La primera dimensión que hay que tener en cuenta es **el carácter voluntario o involuntario del ingreso en la residencia o asilo**, ya que determinará por completo la actitud del residente hacia la misma, y esto favorecerá o dificultará su integración y su consiguiente nivel de satisfacción.

En el caso de que el ingreso sea voluntario, les hace sobrellevar mejor el trauma de entrada y aceptar las normas sin protestar, aunque no sean del todo de su agrado. En cualquier caso el proceso de entrada es duro y añoran su casa y su vida.

Otra dimensión muy importante es el **estado de salud**, que tiene una relación de doble dirección con la primera. Generalmente una de las causas principales para ingresar en una residencia es una salud deteriorada y necesidad de asistencia por ello, "no podía valerme por mí misma". Una vez dentro la salud cobra un doble significado:

- Si la propia persona ha ingresado con buena salud, puede realizar actividades en el exterior, y mantener en mayor medida su red de relaciones, si no es así, se aumentará su nivel de aislamiento con respecto al-mundo exterior.
- Si la salud de los demás residentes es buena, se facilitarán las relaciones interpersonales al poder realizar actividades en común, y tener una buena comunicación, por el contrario si la



salud de los demás está deteriorada, se causa un triple efecto:

1. Se agrava el trauma de entrada al ver que la residencia no era lo que se esperaba
2. Descenso de su moral, al verse viejo. La vivencia de la propia vejez no se da de una forma clara en la propia conciencia hasta que alguien te lo recuerda con su forma de actuar o de pensar o al verse reflejado en otros, le hace pensar que está así de mal o que es lo que le espera a no muy largo plazo.
3. Las relaciones en el interior se ven limitadas por las incapacidades de sus residentes, contribuyendo esto a un mayor aislamiento.

Por otro lado, el estar en una residencia puede agravar el estado de salud de sus residentes, debido a una mayor inactividad provocada por la asistencia integral y por la incapacidad de los otros, "aquí no hago nada, en casa siempre tenía alguna cosa que hacer".



[CIB-ESPOL]

Su nivel de relaciones (en el exterior o en el interior), además de condicionada por el estado de salud, lo está por el tipo de relaciones que mantuvo en su vida antes del ingreso.

Las relaciones con la familia serán buenas si el ingreso ha sido voluntario. Comprenden que sus familiares no puedan hacerse cargo de ellos y que nos les visiten con frecuencia.

## **CAPÍTULO 2: ESTUDIO DE MERCADO**

### **2.1 MERCADO OBJETIVO; LA VEJEZ EN ECUADOR**

Según el censo nacional de población y vivienda realizado por el INEC<sup>4</sup> (2001), en el Ecuador hay poco más de 12.156.608 habitantes, de los cuales el 49,5% son mujeres y 50,5% son hombres. En la ciudad de Guayaquil existen 2.040.000 habitantes, de los cuales el 49% son hombres y el 51% mujeres, de este total 7% son mayores de 65 años, es decir 142.800 ancianos. De acuerdo con el SIISE<sup>5</sup>, 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 7% y el 5% respectivamente de la población, ambos comprenden el 12% de la población total de la ciudad, según estos cálculos, hay aproximadamente 17.136 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

<sup>4</sup> <http://www.inec.gov.ec>

<sup>5</sup> [www.siisc.gov.ec](http://www.siisc.gov.ec)



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

### **2.1.1 DEMANDA POTENCIAL**

POB GYE X % ANCIANOS X % MAYORES INGRESO= DDA  
POTENCIAL

$$2.040.000,00 \times 0,07 \times 0,12 = 17.136,00$$

Son 17.136 individuos ancianos provenientes de familias de clase media alta y alta.

Para establecer mejor cuantos podrían tener la intención de utilizar los servicios, se ha realizado una encuesta. Se entrevistó a individuos de clase media alta y alta de la ciudad de Guayaquil, adultos de 35 a 45 años de edad, en sectores de clase alta.

El tamaño de muestra se estableció con la siguiente formula que supone que la población de individuos es infinita y se distribuye normalmente:

Para estimar el tamaño de la muestra de la población de los familiares de los ancianos, la cual se establece como infinita, se utilizó la siguiente fórmula:

$$n = \frac{z^2 * p(1-p)}{(0.05)^2}$$

Donde p y q, se establecen como 0.5, ya que la probabilidad de ocurrencia y de no ocurrencia del uso de los servicios de un asilo de ancianos no es conocida, por lo tanto se asume dicho supuesto.

Las preguntas de la encuesta fueron las siguientes:

#### **MODELO DE ENCUESTA:**

1.- CONSIDERA EL USO DE LOS SERVICIOS DE UN ASILO DE ANCIANOS COMO OPCIÓN PARA SUS FAMILIARES?

- SI
- NO
- TALVEZ

2.- SI SU RESPUESTA ES NO, CUAL ES EL MOTIVO?

LA MAS IMPORTANTE, 5 LA MENOS IMPORTANTE

5.- CON RESPECTO A LAS INSTALACIONES, ORDENE DE 1 A 5, 1

- VIAJES
- PROBLEMAS PERSONALES
- IMPOSIBILIDAD DE TIEMPO

A UN ASILO DE ANCIANOS?

4.- ¿QUÉ MOTIVOS TENDRÍA PARA ENVIAR A UN FAMILIAR SUYO

- YO
- EL ANCIANO
- FAMILIARES

3.- ¿QUIEN TOMARÍA LA DECISIÓN?

- MORAL-HUMANITARIO
- RELIGIOSO
- NO HAY SERVICIOS ADECUADOS
- NEGATIVA DEL FAMILIAR ANCIANO
- NEGATIVA DE LOS OTROS FAMILIARES

- ADECUADAS Y SUFICIENTES INSTALACIONES SANITARIAS  
ILUMINACIÓN
- COMODIDAD, INSTALACIONES DE PRIMERA, TELEVISORES,  
ARTEFACTOS, ETC.
- EQUIPAMIENTO ADECUADO, SILLAS DE RUEDA, ASCENSOR,  
RAMPAS
- ÁREAS VERDES

6.- CON RESPECTO AL CUIDADO Y RELACIONES CON LOS  
RESIDENTES, ORDENE DE 1 A 5, 1 LA MAS IMPORTANTE, 5 LA  
MENOS IMPORTANTE

- CONTROL MEDICO
- PERSONAL CALIFICADO
- TRATO AFECTIVO Y CALIDO
- ALIMENTACIÓN ADECUADA
- HIGIENE

7.- DE HALLAR UN SERVICIO QUE LE OFREZCA CUBRIR SUS EXPECTATIVAS PARA SU CASO CUANTO ESTARÍA DISPUESTO A PAGAR MENSUALMENTE?

- 0 A 200
- 201 A 400
- 401 A 600
- 601 A 800
- 801 A 1000

8.- POR FAVOR INDÍQUENOS CUALQUIER RECOMENDACIÓN DE SU PARTE



**CIB-ESPOL**



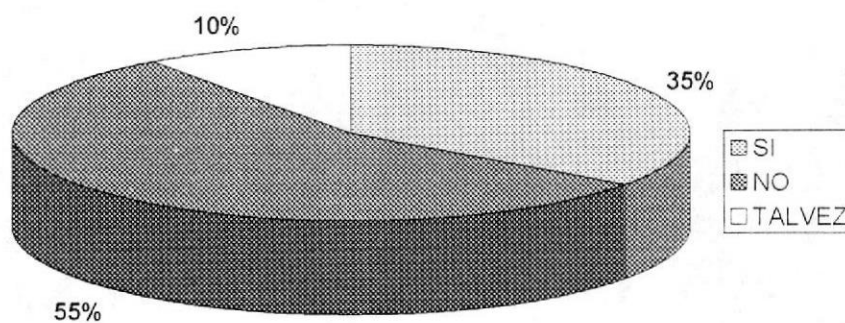
## 2.2 RESULTADOS DE LA ENCUESTA

Los resultados de la encuesta se presentan en los siguientes gráficos;

### GRAFICO No 1

#### PREGUNTA 1

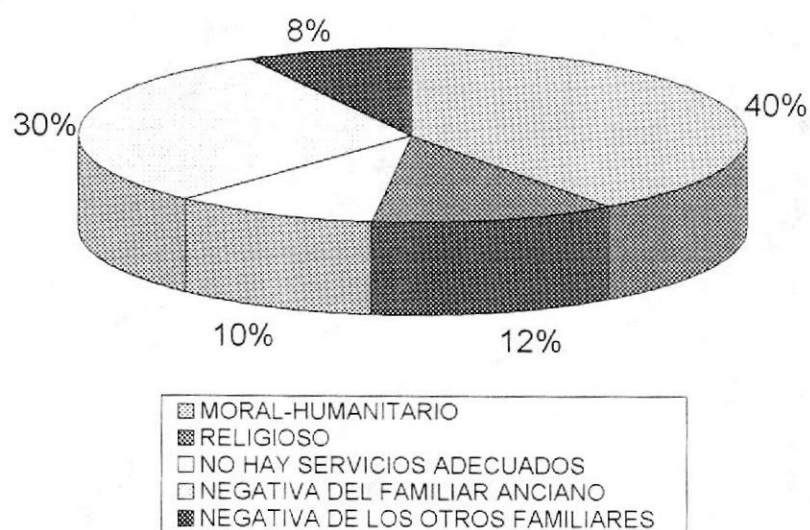
USARIA SERVICIOS DE UN ASILO DE ANCIANOS



Elaboración: Los Autores

**GRAFICO No 2****PREGUNTA 2**

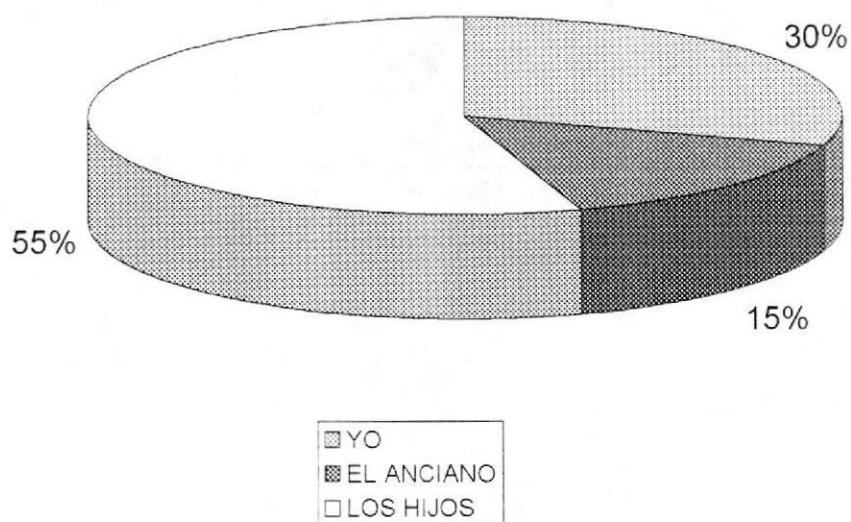
SI SU RESPUESTA ES NO, POR QUE?



Elaboración: Los Autores

**GRAFICO No 3****PREGUNTA 3**

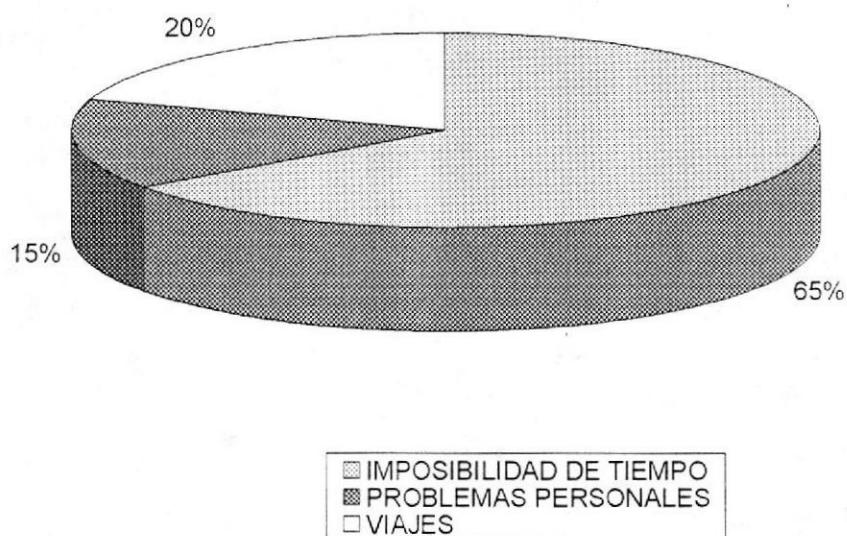
QUIEN TOMARIA LA DESICION?



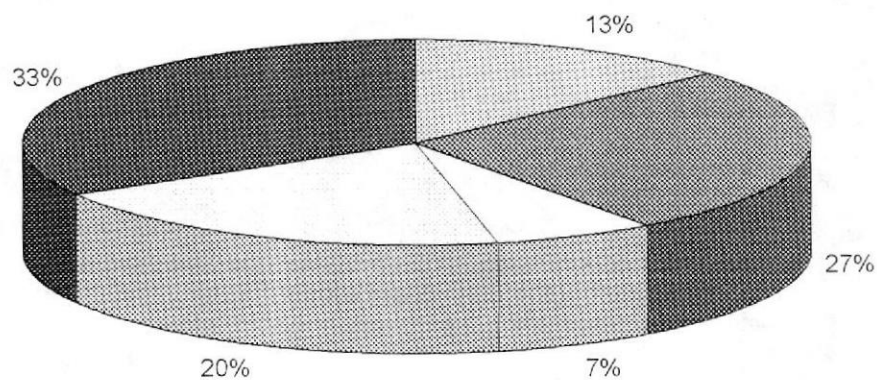
Elaboración: Los Autores

**GRAFICO No 4****PREGUNTA 4**

**QUÉ MOTIVOS TENDRÍA PARA ENVIAR A UN FAMILIAR SUYO A UN  
ASILO DE ANCIANOS?**

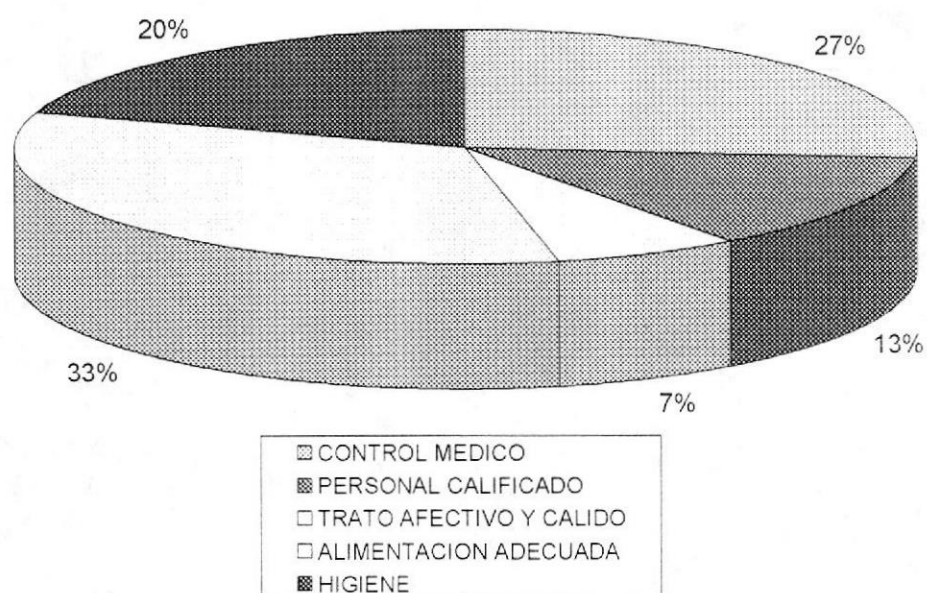


Elaboración: Los Autores

**GRAFICO No 5****PREGUNTA 5****ASPECTOS DE INSTALACIONES**

- ADECUADAS Y SUFICIENTES INSTALACIONES SANITARIAS
- ILUMINACION
- COMODIDAD, INSTALACIONES DE PRIMERA, TELEVISORES, ARTEFACTOS, ETC.
- EQUIPAMIENTO ADECUADO, SILLAS DE RUEDA, ASCENSOR, RAMPLAS
- AREAS VERDES

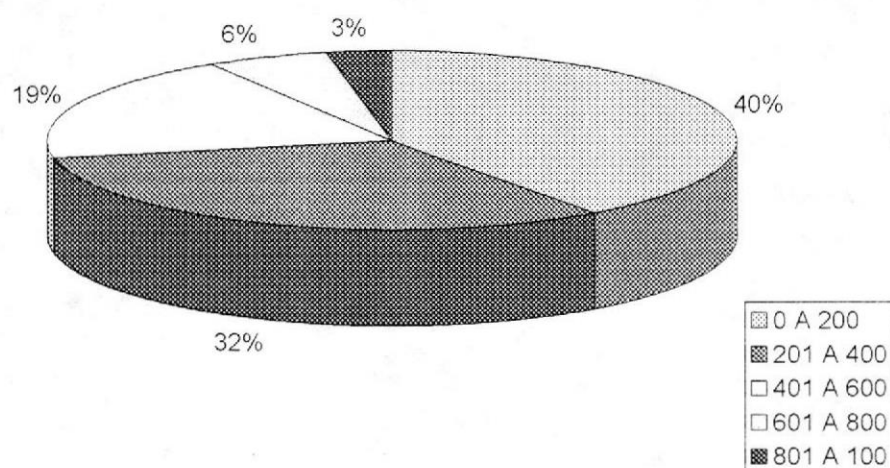
Elaboración: Los Autores

**GRAFICO No 6****PREGUNTA 6****TRATO AL RESIDENTE**

Elaboración: Los Autores

**GRAFICO No 7****PREGUNTA 7**

DISPOSICION MENSUAL A PAGAR



Elaboración: Los Autores

## 2.3 MERCADO META

Según el resultado de la encuesta, y reflejándola al total de los individuos de la demanda potencial, 17.136 ancianos. Se dice que 35% respondió que si, por lo tanto esto reduce el número a 5.997 individuos, de estos, los hijos tomarían la dedición en un 85% de los casos, esto reduce el número a 5.097 individuos y solo un 19% de los familiares estaría dispuesto a pagar entre USD \$400 y USD \$600 por el servicio lo cual nos deja con 968 individuos los cuales forman nuestro mercado meta.

## 2.4 COMPETENCIA

No existe en la actualidad servicios similares con carácter privado o particular, en la ciudad de guayaquil existen 3 asilos de ancianos específicamente:

**Hogar San José:** De la Junta de Beneficencia de Guayaquil, alberga a 145 ancianos en habitaciones dobles y triples, institución de caridad.



**Hogar hospicio Corazón de Jesús:** El 25 de Junio de 1.892, se fundó el Hospicio "Corazón de Jesús" gracias al aporte económico del 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.

Al recorrer este hospicio se observa a los ancianos en un ambiente de paz y sosiego donde impera el orden, la higiene y el cuidado. Este Hospicio alberga a 389 ancianos internos.

**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 se terminó.

En Agosto de 1926 se reciben las primeras asiladas de acuerdo al Reglamento establecido. Se las atiende con su vivienda individual y a la alimentación.

Disponen de un horario de vida diaria; se reúnen en las comidas y disfrutan de actividades sociales y religiosas. Participan del

programa del Centro Artesanal Medalla Milagrosa y Escuela Santa Luisa de Marillac que funcionan en este mismo lugar.

Este asilo es administrado por las Hijas de la Caridad desde sus inicios y han impulsado importantes logros para el asilo y los establecimientos educativos bajo el lema "Servir a los más necesitados". Actualmente este asilo alberga a 48 señoras.

## 2.5 PRODUCTOS

Existen 3 productos a ofrecer:

**Residencia de adultos mayores:** El servicio de asilado, que se puede optar por habitación simple (habrá 20 habitaciones simples o privadas) o por habitación compartida (habrá 20 habitaciones dobles o compartidas). Esto incluye alimentación especializada en cada caso, lavado de ropa, servicios sanitarios, limpieza, rutina de ejercicios y rehabilitaciones, constante control médico. Precio: USD \$400 en habitaciones compartidas y USD \$600 en habitación privada al mes.



**Gimnasio especializado para mayores:** Para uso de ancianos no internos con rutinas y terapias de rehabilitación y mejora de calidad de vida, Precio: USD 40 mensuales.

**Alquiler de consultorios médicos para especialidades geriátricas:** 10 consultorios para especialidades geriátricas, Precio: USD 180 mensuales.

## 2.6 PLAN ESTRATÉGICO DE MARKETING

### 2.6.1 DIAGNOSTICO DE LA SITUACIÓN

En base al estudio y análisis de mercado realizado y al análisis de la competencia, podemos resumir la situación del Centro de Cuidados y Auspicio de la Tercera Edad "Juan Pablo II", en la siguiente matriz FODA:

**GRAFICO No 9**

**FODA**

| FORTALEZAS                                                                                                                                                                                     | OPORTUNIDADES                                                                                                                                                   |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Amplias y extensas instalaciones</p> <p>Instalaciones completamente equipadas con tecnología de punta</p> <p>Amplias y extensas áreas verdes</p> <p>Ubicación con acceso fácil y rápido</p> | <p>Nueva mentalidad social sobre los Centros de cuidados y Auspicios para la tercera edad</p> <p>No existen actualmente competidores directos en el mercado</p> |
| DEBILIDADES                                                                                                                                                                                    | AMENAZAS                                                                                                                                                        |
| <p>Ubicación cercana a invasiones y barrios populares</p>                                                                                                                                      | <p>Oferta de servicios sustitutos por parte de Asilos de la Junta de Beneficencia de Guayaquil</p>                                                              |

Elaboración: Los Autores



**CIB-ESPOL**

### **2.6.2 DECISIONES ESTRATÉGICAS DE MARKETING**

Analizando la matriz FODA, con el objetivo de explotar, las fortalezas y oportunidades y controlar las debilidades y amenazas, se han tomado las siguientes decisiones:

### **2.6.3 OBJETIVOS DEL PLAN ESTRATÉGICO DE MARKETING**

#### **Objetivos a corto plazo**

- Obtener el 50% de participación de mercado
- Realizar una agresiva campaña de promoción para posicionarnos en el mercado

#### **Objetivos a mediano plazo**

- Incrementar la participación de mercado en un 25%
- Ser reconocidos por nuestros clientes por nuestro servicio único y exclusivo

- Obtener niveles de utilidad neta sobre el 8% e incrementarlo sobre el 20%

### **Objetivos a largo plazo**

- Incrementar la participación de mercado en un 25%
- Consolidarnos como líderes en el mercado

## **2.6.4 ESTRATEGIA CORPORATIVA**

### **Misión**

Ofrecer servicios de máxima calidad para personas de la tercera edad, en amplias instalaciones con los mejores equipos, que les permitan satisfacer sus necesidades y alcanzar niveles de paz, tranquilidad y bienestar durante sus últimos años de vida.

### **Visión**

Liderar el mercado de servicios geriátricos, mediante una constante actualización tecnológica y capacitación humana, que permitan

perfeccionar y ampliar nuestros servicios, para poder satisfacer nuevas necesidades y llegar con el mismo, a más personas de la tercera edad.

### **Ventaja Competitiva**

Nuestra ventaja competitiva, está definida por la calidad de nuestro servicio, por contar con un personal altamente capacitado, que estará actualizándose constantemente, en modernas, amplias e higiénicas instalaciones, que nos permitirán brindar la mejor atención a nuestros clientes, obteniendo de esta forma una ventaja competitiva, que se convertirá en barrera de entrada para futuros competidores.

#### **2.6.5 ESTRATEGIA COMPETITIVA GENÉRICA**

La Estrategia competitiva genérica que se utilizará será la de **ESPECIALIZACIÓN**, debido a que atenderemos a un único segmento específico: personas de la tercera edad de clases alta y media alta, por lo que apuntaremos todos nuestros esfuerzos en



satisfacer plenamente todas y cada una de las necesidades de este nicho de mercado.

#### **2.6.6 ESTRATEGIA DE POSICIONAMIENTO**

Según el estudio de mercado realizado, los aspectos más importantes en las instalaciones de un centro de cuidados, son:

- Áreas verdes
- Iluminación
- Adecuadas y suficientes instalaciones sanitarias

Mientras que con respecto al cuidado y las relaciones personales, tenemos.

- Higiene
- Personal calificado
- Trato afectivo
- Control médico



Por lo que nuestra estrategia apuntará a recordar constantemente, que nuestro Centro de cuidados, posee cada uno de estos atributos esperados.

## **2.6.7 ESTRATEGIA FUNCIONAL O MARKETING MIX**

### **Estrategia de Producto**

- Capacitar constantemente al personal que labora en nuestra institución
- Apoyar el desarrollo de cada uno de los servicios ofrecidos: residencia, gimnasio y consultorios médicos, con el fin de cumplir con los objetivos de participación.
- Dar mantenimiento y renovar constantemente los equipos con el fin de que su uso beneficie siempre a los clientes.
- Diseñar la decoración de las instalaciones, de manera que generen un ambiente de paz, tranquilidad y armonía, que contribuyan a satisfacer los atributos esperados por nuestros clientes.

### **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.

### **Estrategia de distribución**

- Nuestro único canal de distribución será nuestro establecimiento físico ubicado en la Av. Francisco de Orellana, por lo que nuestros clientes deberán trasladarse a él, para poder acceder a los servicios.

### **Estrategia de Promoción**

Posicionarnos con el slogan:

## Centro de cuidados y auspicio para la tercera edad Juan

### Pablo II

#### *Su nuevo hogar*

- Incluir este slogan en todas las actividades publicitarias.
- Realizar la campaña de promoción de acuerdo al siguiente cuadro:

**CUADRO No 3**  
**PLANIFICACIÓN DE PROMOCIONES**

| <b>MEDIO PUBLICITARIO</b> | <b>FRECUENCIA</b>                                                                                                                                                | <b>ALCANCE</b>            |
|---------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------|
| Radio La Bruja            | <ul style="list-style-type: none"> <li>- 5 anuncios diarios en los dos primeros años</li> <li>- 3 anuncios diarios del tercer al décimo año</li> </ul>           | A nivel nacional          |
| Diario El Universo        | <ul style="list-style-type: none"> <li>- 156 anuncios en los dos primeros años ( 3 semanales)</li> <li>- 40 anuncios anuales del tercer al décimo año</li> </ul> | Mercado nacional          |
| Correo directo (Volantes) | <ul style="list-style-type: none"> <li>- 52 entregas en los dos primeros años ( 1 semanal)</li> </ul>                                                            | Mercado local (Guayaquil) |

ELABORACIÓN: Los Autores

**CUADRO No 5**  
**PRESUPUESTO DE PROMOCIÓN**

| MEDIO PUBLICITARIO | AÑOS             |                  |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |
|--------------------|------------------|------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
|                    | 1                | 2                | 3               | 4               | 5               | 6               | 7               | 8               | 9               | 10              |
| Radio La Bruja     | 3.000,00         | 3.000,00         | 1.800,00        | 1.800,00        | 1.800,00        | 1.800,00        | 1.800,00        | 1.800,00        | 1.800,00        | 1.800,00        |
| Diario El Universo | 4.400,00         | 4.400,00         | 1.200,00        | 1.200,00        | 1.200,00        | 1.200,00        | 1.200,00        | 1.200,00        | 1.200,00        | 1.200,00        |
| Correo directo     | 2.600,00         | 2.600,00         | 0,00            | 0,00            | 0,00            | 0,00            | 0,00            | 0,00            | 0,00            | 0,00            |
| <b>TOTAL</b>       | <b>10.000,00</b> | <b>10.000,00</b> | <b>3.000,00</b> | <b>3.000,00</b> | <b>3.000,00</b> | <b>3.000,00</b> | <b>3.000,00</b> | <b>3.000,00</b> | <b>3.000,00</b> | <b>3.000,00</b> |

ELABORACIÓN: Los Autores



**CIB-ESPOL**

## **CAPÍTULO 3: ESTUDIO ORGANIZACIONAL**

### **3.1 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL**

El asilo de ancianos llevará por nombre "Hogar Juan Pablo II" se constituirá como compañía anónima según las reglamentaciones vigentes por la ley de compañías, las disposiciones del ministerio de bienestar social y el municipio de Guayaquil.

Se contratará los servicios de 23 empleados en total, que se distribuirán en el área administrativa, médica y enfermería, mantenimiento, el siguiente cuadro muestra la plantilla de empleados con su respectiva remuneración mensual:

**CUADRO No 5**  
**PLANTILLA DE PERSONAL**

| <b>DENOMINACIÓN</b>      | <b>No.</b> | <b>MENSUAL</b> |
|--------------------------|------------|----------------|
| GERENTE GENERAL          | 1          | 700            |
| ASISTENTE ADMINISTRATIVO | 1          | 250            |
| SECRETARIA RECEPCIONISTA | 1          | 250            |
| MÉDICOS INTERNOS         | 2          | 500            |
| ENFERMERAS               | 8          | 300            |
| TERAPISTAS               | 2          | 300            |
| INSTRUCTOR GYM           | 1          | 350            |
| CONSERJES                | 3          | 150            |
| MUCAMAS                  | 4          | 150            |

ELABORACIÓN: Autores del Proyecto

### **3.1.1 DESCRIPCIÓN DE LOS CARGOS**

**Gerente General:** El responsable principal de la empresa, reportará a los accionistas, ganará un salario de USD \$700 mensuales más el 2% sobre las ventas. Perfil: graduado universitario en carreras empresariales, al menos 3 años de experiencia en actividades de servicios, dominio de utilitarios.

**Asistente Administrativo:** Estudiante nocturno de carrera administrativa o afín, manejo de utilitarios, conocimientos de contabilidad, experiencia deseable.

**Secretaria Recepcionista:** Recepcionista y asistente personal del gerente, ganará un sueldo de USD \$250 mensuales, graduada o diplomada en secretariado ejecutivo, dominio de utilitarios, 1 año de experiencia deseable en empresas de comercio de servicios.

**Médicos Internos (2):** Reportan al Gerente General, se encargarán del control y seguimiento de la salud de los ancianos internos, de preferencia con especialidad en geriatría, ganaran un sueldo mensual de USD \$ 500, de preferencia con experiencia.

**Enfermeras (8):** Reportan a los médicos internos, se encargaran de la atención y cuidado diario de los pacientes en turnos rotativos, con estudios completos en enfermería y experiencia, ganarán un sueldo de USD \$ 300 mensuales.

**Terapistas (2):** 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, ganarán un sueldo de USD \$300, graduadas de tecnología médica o terapistas con experiencia.

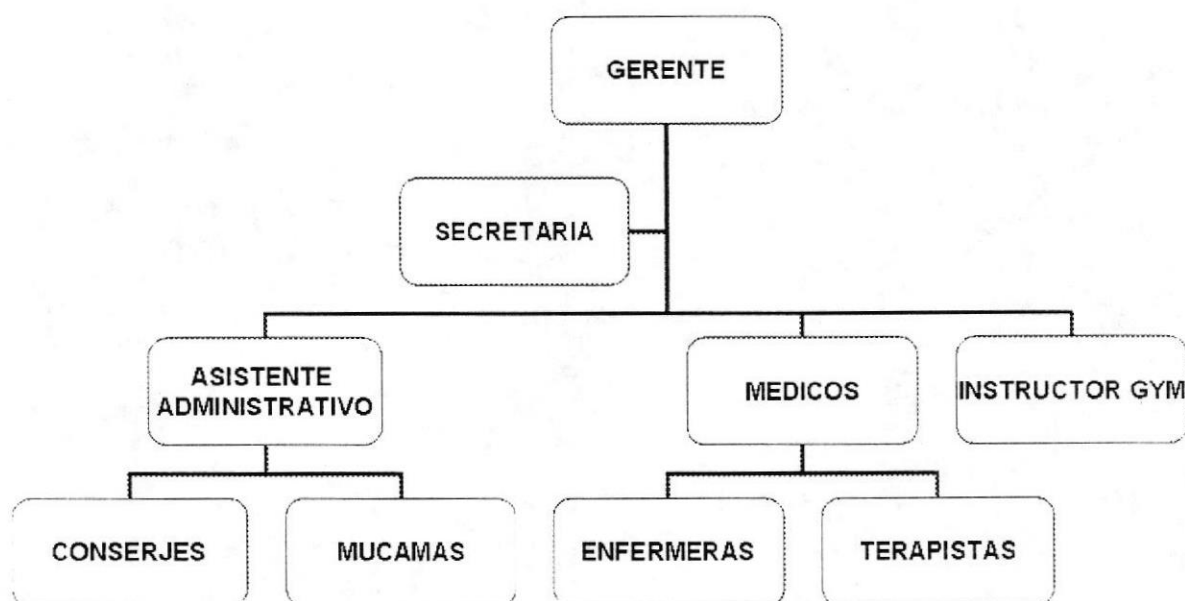
**Instructor de gimnasio (1):** Reportará al gerente General, se encargará de la administración del gimnasio geriátrico, con experiencia como instructor, de preferencia licenciado en educación física o terapeuta, ganará un sueldo de USD \$350.

**Conserjes (2):** Reportarán al gerente general, se encargarán de las funciones de portería, trabajos de limpieza de instalaciones, administración de recursos y enseres y manejo de la furgoneta. Con experiencia y licencia de conducir, ganarán USD \$ 150.

**Mucamas (4):** Reportarán al asistente administrativo, se encargarán del aseo y mantenimiento interno de las instalaciones, de los cuartos de los internos, de los menajes, de la ropa de cama, de la cocina y lavanderías, con experiencia, ganarán un sueldo mensual de USD \$150.



**GRAFICO No 10**  
**ORGANIGRAMA CENTRO JUAN PABLO II**



ELABORACIÓN: Los Autores.

## 3.2 INSTALACIONES

### 3.2.1 CARACTERÍSTICAS DE LAS INSTALACIONES

Las instalaciones se construirán en un terreno de 2000 mt<sup>2</sup>, con un edificio de 1516 m<sup>2</sup> de construcción que albergará 40 habitaciones, 20 dobles y 20 sencillas, áreas de distracción, área de consultorios



**[CIB-ESPOL]**

privados para médicos particulares, gimnasio, áreas de distracción, etc., contarán con patio y jardín y una piscina como se detalla en el siguiente cuadro:

**CUADRO No 6**  
**DESCRIPCIÓN DE INSTALACIONES**

| <b>DENOMINACIÓN</b>              | <b>CANTIDAD</b> | <b>DIST</b> | <b>M2</b> | <b>M2 TOTALES</b> |
|----------------------------------|-----------------|-------------|-----------|-------------------|
| OFICINA DE ADMINISTRACIÓN        | 1               | 4X4         | 16        | 16                |
| HABITACIONES DOBLES              | 20              | 4X4         | 16        | 320               |
| HABITACIONES SIMPLES             | 20              | 4X3         | 12        | 240               |
| BAÑOS HABITACIONES               | 40              | 1.5X2       | 3         | 120               |
| COCINA                           | 1               | 5X4         | 20        | 20                |
| COMEDOR                          | 1               | 8X16        | 128       | 128               |
| SALA ESTAR                       | 3               | 5X4         | 20        | 60                |
| SALA PRINCIPAL                   | 1               | 10x7        | 70        | 70                |
| ENFERMERÍA                       | 1               | 5X4         | 20        | 20                |
| HAB PERSONAL                     | 3               | 4X4         | 16        | 48                |
| CAPILLA ORATORIO                 | 1               | 3X6         | 18        | 18                |
| LAVANDERÍA                       | 1               | 4X6         | 24        | 24                |
| CUARTO DE MAQUINAS               | 1               | 4X4         | 16        | 16                |
| BODEGA                           | 1               | 4X5         | 20        | 20                |
| ASCENSOR                         | 1               |             |           |                   |
| CORREDORES                       | 1               |             | 150       | 150               |
| CONSULTORIOS                     | 10              | 4X3         | 12        | 120               |
| GIMNASIO CON DUCHAS Y VESTIDORES | 1               | 8X16        | 128       | 128               |
| PISCINA                          | 1               | 6X10        | 60        | 60                |
| PATIOS Y JARDINES                | 1               |             | 1.400     | 1.400             |
| TERRENO                          | 1               | 40X50       | 2.000     | 2.000             |

Elaboración: Los Autores

### 3.2.2 UBICACIÓN DE LAS INSTALACIONES

Este estudio analiza 3 opciones posibles para la elección de la localidad del proyecto:

Avenida Francisco de Orellana, contiguo a la ciudadela Mucho Lote: En esta ubicación el metro cuadrado de terreno esta entre USD 20 y USD 30, tiene como ventajas el rápido acceso, y servicios básicos de primera, frecuencia de transporte público, poca presencia industrial, cercanía a centros de abastos y mercados y áreas verdes aledañas. Como desventajas tiene barrios populares cercanos e invasiones.

Km. 26 Vía Daule, en esta ubicación el valor del m<sup>2</sup> esta entre USD \$50 y USD \$70 el m<sup>2</sup>, cercano a Unilever, tiene como ventaja acceso rápido, vía con transito y frecuencia de transporte cercano, servicios básicos disposición, comercios y abastos, como desventajas posee invasiones cercanas, zona industrial y pocas áreas verdes aledañas.



CIB-ESPOL

Km. 5 vía Durán Tambo, el m<sup>2</sup> de terreno se cotiza entre USD \$10 y USD \$40, posee la desventaja de que su ubicación se encuentra justo al pasar el puente de la Unidad Nacional y eso crea demoras e incomodidades.

**CUADRO No 7**  
**MATRIZ PONDERADA DE UBICACIÓN**

| <b>PONDERACIÓN DE UBICACIÓN</b>  |             |          |             |          |             |          |             |
|----------------------------------|-------------|----------|-------------|----------|-------------|----------|-------------|
| <b>CARACTERÍSTICA</b>            | <b>%</b>    | <b>1</b> | <b>POND</b> | <b>2</b> | <b>POND</b> | <b>3</b> | <b>POND</b> |
| PRECIO                           | 15%         | 1        | 0,15        | 2        | 0,30        | 3        | 0,45        |
| VÍAS DE ACCESO                   | 10%         | 3        | 0,30        | 2        | 0,20        | 1        | 0,10        |
| ÁREAS VERDES                     | 10%         | 3        | 0,30        | 1        | 0,10        | 2        | 0,20        |
| TRANSPORTE PUBLICO               | 10%         | 2        | 0,20        | 3        | 0,30        | 1        | 0,10        |
| CERCANÍA A CENTROS DE ABASTO     | 5%          | 3        | 0,15        | 2        | 0,10        | 1        | 0,05        |
| NIVEL DE RUIDO                   | 20%         | 3        | 0,60        | 1        | 0,20        | 2        | 0,40        |
| NIVEL DE CONTAMINACIÓN AMBIENTAL | 15%         | 3        | 0,45        | 1        | 0,15        | 2        | 0,30        |
| SEGURIDAD                        | 15%         | 1        | 0,15        | 2        | 0,30        | 3        | 0,45        |
| <b>TOTAL PONDERADO</b>           | <b>100%</b> |          | <b>2,30</b> |          | <b>1,65</b> |          | <b>2,05</b> |

Elaboración: Los Autores

Dado el resultado del ejercicio de ponderación, claramente se observa que la mejor ubicación es la No 1, en l Ave. Fco. De Orellana.

## CAPÍTULO 4: ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO Y EVALUACIÓN DE FACTIBILIDAD

En el presente capítulo, se desarrollará el análisis de las inversiones que se realizan en el proyecto en su etapa inicial, los ingresos y costos y al final de éste se demostrará la factibilidad (conveniencia) del proyecto utilizando las diferentes herramientas; VAN; TIR; RECUPERACIÓN; SENSIBILIDAD, fundamentales que ayudan a evaluar económicamente un proyecto.

### 4.1 INVERSIONES

**CUADRO No 8  
RESUMEN DE INVERSIONES**

| DESCRIPCIÓN               | VALOR -<br>(en dólares) | PARTICIPACIÓN<br>(%) |
|---------------------------|-------------------------|----------------------|
| I.- INVERSIÓN FIJA        | 594.814                 | 98,17%               |
| II.- CAPITAL DE OPERACIÓN | 11.116                  | 1,83%                |
| <b>TOTAL</b>              | <b>605.930</b>          | <b>100,00</b>        |
| <b>PRÉSTAMO</b>           | 80%                     | 484.744              |
| <b>ACCIONISTAS</b>        | 20%                     | 121.186              |

ELABORACIÓN: Autores del Proyecto

La inversión total que el proyecto necesita para la instalación y operación del proyecto de asilo de ancianos se estima en \$605.930; de los cuales, a la inversión fija le corresponde el 98,17%% que equivale a \$594.814; mientras que al capital de operación le corresponde 1,43%, equivalente a \$11.116

**CUADRO No 9**  
**INVERSIÓN FIJA**

| <b>DESCRIPCIÓN</b> | <b>VALOR<br/>(dólares)</b> | <b>PORCENTAJE<br/>(%)</b> |
|--------------------|----------------------------|---------------------------|
| INSTALACIONES      | 529.964                    | 89                        |
| OTROS ACTIVOS      | 64.850                     | 11                        |
| <b>TOTAL</b>       | <b>594.814</b>             | <b>100</b>                |

Elaboración: Autores del Proyecto

#### **4.1.1 ACTIVOS FIJOS**

La inversión fija se encuentra detallada en la Tabla No2, cuya cantidad asciende a \$.594.814. El mayor rubro corresponde al valor de las instalaciones que absorbe \$529.694; luego otros Activos con la cantidad de \$ 64.850 los cuales están detallados en el anexo No3.

## 4.2 FINANCIAMIENTO

Dadas las características del proyecto, se prevé que la inversión del mismo debe realizarse a través de recursos propios y de crédito, aporte de los accionistas y un crédito Multisectorial de la CFN a través de la Banca Local con una tasa de interés del 12% anual, con el banco MM Jaramillo Arteaga fue el caso consultado por el monto de USD. 484.744 a 12 cuotas semestrales a 6 años plazo, con cuotas de USD. 57.819 lo que implica USD. 115.638 anuales por seis años.

**CUADRO No 10**  
**AMORTIZACIÓN DE PRÉSTAMO**

| SEMESTRE | CAPITAL | CUOTA  | INTERÉS | AMORTIZACIÓN |
|----------|---------|--------|---------|--------------|
| 0        | 484.744 |        |         |              |
| 1        | 456.010 | 57.819 | 29.085  | 28.734       |
| 2        | 425.552 | 57.819 | 27.361  | 30.458       |
| 3        | 393.266 | 57.819 | 25.533  | 32.286       |
| 4        | 359.043 | 57.819 | 23.596  | 34.223       |
| 5        | 322.767 | 57.819 | 21.543  | 36.276       |
| 6        | 284.314 | 57.819 | 19.366  | 38.453       |
| 7        | 243.554 | 57.819 | 17.059  | 40.760       |
| 8        | 200.348 | 57.819 | 14.613  | 43.206       |
| 9        | 154.550 | 57.819 | 12.021  | 45.798       |
| 10       | 106.005 | 57.819 | 9.273   | 48.546       |
| 11       | 54.546  | 57.819 | 6.360   | 51.459       |
| 12       | 0       | 57.819 | 3.273   | 54.546       |

ELABORACIÓN: Autores del Proyecto

## 4.3 CÁLCULO DE LA TASA DE DESCUENTO

**CUADRO No 11**

### **TASA DE DESCUENTO**

|                                            |               |
|--------------------------------------------|---------------|
| COSTO DE CAPITAL PRESTADO                  | 12,00%        |
| PRIMA DE GANANCIA ESPERADA                 | 4,00%         |
| TASA MÍNIMA ATRACTIVA DE RETORNO           | 16,00%        |
| <b>COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL</b> |               |
| COSTO DE CAPITAL PROPIO ACCIONISTAS $r_k$  | 15,00%        |
| PORCENTAJE DE CAPITAL PROPIO               | 20,00%        |
| COSTO DE CAPITAL PRESTADO                  | 12,00%        |
| PORCENTAJE DE CAPITAL PRESTADO             | 80,00%        |
| NIVEL DE IMPOSITIVO                        | 25,00%        |
| <b>COSTO DE CAPITAL</b>                    | <b>10,20%</b> |

ELABORACIÓN: Autores del Proyecto

### 4.3.1 COMENTARIOS

Debido a las características de la actividad de este proyecto estimamos la tasa mínima atractiva de retorno tiene que ser al menos la tasa de préstamo bancario más una prima adicional que refleje la utilidad mínima que quiera ganar el inversionista, esta  $r_e$  es de 16%.



Para descontar el flujo financiado por deuda se utiliza el modelo de costo promedio ponderado de capital considerando el costo del capital de inversionistas  $r_k=15\%$ , el costo de capital prestado  $r_d=12\%$  y el escudo fiscal por impuesto a la renta  $t=25\%$ , obteniéndose un CCPP de 10.20%

#### 4.4 PRESUPUESTO DE INGRESOS

Se espera que al iniciar el proyecto, los tres servicios que se ofrecerán se venderán al 50% de la capacidad del asilo, estabilizándose en el año 3 que se supone se venderán los servicios al 100% de la capacidad.

**CUADRO No 12**

#### **VENTAS PROYECTADAS EN UNIDADES**

| RUBROS<br>AÑO/SERVICIOS  | - AÑOS |    |    |    |    |    |    |    |    |    |
|--------------------------|--------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
|                          | 1      | 2  | 3  | 4  | 5  | 6  | 7  | 8  | 9  | 10 |
| HAB DOBLE                | 20     | 30 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 |
| HAB SIMPLE               | 10     | 15 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| GYM TERAPIA              | 30     | 45 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 |
| ALQUILER DE CONSULTORIOS | 5      | 8  | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |

ELABORACIÓN: Autores del Proyecto



[CIB-ESPOL

### CUADRO No 13

#### INGRESOS PROYECTADOS POR VENTAS

| RUBROS                   | AÑOS    |         |         |         |         |         |         |         |         |         |
|--------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| AÑO                      | 1       | 2       | 3       | 4       | 5       | 6       | 7       | 8       | 9       | 10      |
| HOSPEDAJE                |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |
| HAB DOBLE                | 96.000  | 144.000 | 192.000 | 192.000 | 192.000 | 192.000 | 192.000 | 192.000 | 192.000 | 192.000 |
| HAB SIMPLE               | 72.000  | 108.000 | 144.000 | 144.000 | 144.000 | 144.000 | 144.000 | 144.000 | 144.000 | 144.000 |
| GYM TERAPIA              | 14.400  | 21.600  | 28.800  | 28.800  | 28.800  | 28.800  | 28.800  | 28.800  | 28.800  | 28.800  |
| ALQUILER DE CONSULTORIOS | 10.800  | 16.200  | 21.600  | 21.600  | 21.600  | 21.600  | 21.600  | 21.600  | 21.600  | 21.600  |
| TOTAL DE INGRESOS        | 193.200 | 289.800 | 386.400 | 386.400 | 386.400 | 386.400 | 386.400 | 386.400 | 386.400 | 386.400 |

ELABORACIÓN: Autores del Proyecto

Los ingresos se obtendrán de acuerdo a la venta Existen 3 productos a ofrecer:

1. Residencia de adultos mayores: Precio: USD \$400 en habitaciones compartidas y 600 en habitación privada al mes.
2. Gimnasio especializado para mayores: Precio: USD 40 mensuales.
3. Alquiler de consultorios médicos para especialidades geriátricas: 10 consultorios para especialidades geriátricas, Precio: USD 180 mensuales.

## 4.5 PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS

### 4.5.1 GASTOS ADMINISTRATIVOS

Para hacer frente a este rubro se ha presupuestado: papelería y suministros de oficina en cada año; el valor de los servicios básicos, agua, luz teléfono e Internet, además de los sueldos y salarios.

#### CUADRO No 14

##### DETALLE DE GASTOS ADMINISTRATIVOS

| PERIODO                                   | AÑO 1          |
|-------------------------------------------|----------------|
| <b>A. GASTOS GENERALES</b>                |                |
| PAPELERÍA Y SUMINISTROS DE OFICINA        | 1.000          |
| SERVICIOS BÁSICOS (AGUA, TELÉFONO, LUZ)   | 7.000          |
| PRODUCTOS DE ASEO Y LIMPIEZA              | 1.500          |
| ALIMENTACIÓN                              | 29.691         |
| MANTENIMIENTO ANUAL                       | 15.000         |
| <b>B SUELDOS Y SALARIOS</b>               | 79.200         |
| <b>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS AÑO 1</b> | <b>133.391</b> |

ELABORACIÓN: Autores del Proyecto

#### 4.4.2 SUELDOS Y SALARIOS

Como carga operacional se incluye a la Mano de Obra Indirecta que se compone por Gerente General: ganará un salario de USD \$8.400, Asistente Administrativo USD 3.000, Secretaria: USD 3.000, 2 Médicos Internos: USD 12.000, 8 Enfermeras: USD 28.000, 2 terapistas USD 7.200, 1 instructor de gimnasio USD 4.200, 3 conserjes USD 5.400 y 4 mucamas USD 7.200 al año.

**CUADRO No 15**  
**SUELDOS Y SALARIOS**

| DENOMINACIÓN             | No.       | MENSUAL | ANUAL         |
|--------------------------|-----------|---------|---------------|
| GERENTE GENERAL          | 1         | 700     | 8.400         |
| ASISTENTE ADMINISTRATIVO | 1         | 250     | 3.000         |
| SECRETARIA RECEPCIONISTA | 1         | 250     | 3.000         |
| MÉDICOS INTERNOS         | 2         | 500     | 12.000        |
| ENFERMERAS               | 8         | 300     | 28.800        |
| TERAPISTAS               | 2         | 300     | 7.200         |
| INSTRUCTOR GYM           | 1         | 350     | 4.200         |
| CONSERJES                | 3         | 150     | 5.400         |
| MUCAMAS                  | 4         | 150     | 7.200         |
| <b>SUMAN</b>             | <b>23</b> |         | <b>79.200</b> |

ELABORACIÓN: Autores del Proyecto

## **4.5 EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA**

### **4.5.1 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS**

Luego del primer segundo operativo se obtienen cifras positivas de utilidad neta, en el año 1, inicia con pérdida contable de USD. 98.567 en el 2 sigue con pérdida USD. 31.131 y a partir del año 3 hay utilidades, con 28.532 y del año 7 que se estabilizan las las utilidades netas están por encima de los USD. 57.396



**CIB-ESPOL**

# CUADRO No 16

## ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

| ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS |                |                |                |                |                |                |                |                |                |                |
|--------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| RUBRO/AÑO                      | 1              | 2              | 3              | 4              | 5              | 6              | 7              | 8              | 9              | 10             |
| VENTA DE SERVICIOS             | 193.200        | 289.800        | 386.400        | 386.400        | 386.400        | 386.400        | 386.400        | 386.400        | 386.400        | 386.400        |
| COMISIONES                     | 3.864          | 5.796          | 7.728          | 7.728          | 7.728          | 7.728          | 7.728          | 7.728          | 7.728          | 7.728          |
| PROMOCION                      | 10.000         | 10.000         | 3.000          | 3.000          | 3.000          | 3.000          | 3.000          | 3.000          | 3.000          | 3.000          |
| <b>MARGEN BRUTO</b>            | <b>179.336</b> | <b>274.004</b> | <b>375.672</b> | <b>375.672</b> | <b>375.672</b> | <b>375.672</b> | <b>375.672</b> | <b>375.672</b> | <b>375.672</b> | <b>375.672</b> |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS         | 138.692        | 148.412        | 158.132        | 158.132        | 158.132        | 158.132        | 158.132        | 158.132        | 158.132        | 158.132        |
| DEPRECIACIONES                 | 36.439         | 36.439         | 36.439         | 35.573         | 35.573         | 29.226         | 29.226         | 29.226         | 29.226         | 29.226         |
| GASTOS FINANCIEROS             | 56.486         | 49.165         | 40.938         | 31.695         | 21.309         | 9.640          | 0              | 0              | 0              | 0              |
| <b>UTILIDAD BRUTA</b>          | <b>-52.282</b> | <b>39.988</b>  | <b>140.162</b> | <b>150.272</b> | <b>160.658</b> | <b>178.674</b> | <b>188.314</b> | <b>188.314</b> | <b>188.314</b> | <b>188.314</b> |
| PART 15% TRABAJADORES          | 0              | 5.998          | 21.024         | 22.541         | 24.099         | 26.801         | 28.247         | 28.247         | 28.247         | 28.247         |
| IMP. A LA RENTA 25%            | 0              | 9.997          | 35.041         | 37.568         | 40.164         | 44.669         | 47.079         | 47.079         | 47.079         | 47.079         |
| <b>UTILIDAD DE EJERCICIO</b>   | <b>-52.282</b> | <b>23.993</b>  | <b>84.097</b>  | <b>90.163</b>  | <b>96.395</b>  | <b>107.205</b> | <b>112.989</b> | <b>112.989</b> | <b>112.989</b> | <b>112.989</b> |

ELABORACION: Autores del Proyecto



CIB-ESPOL



#### 4.5.2.1 FLUJO DE CAJA FINANCIADO CON DEUDA

**CUADRO No 18**

## FLUJO DE CAJA FINANCIADO CON DEUDA

| FLUJO DE CAJA                      |          |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |
|------------------------------------|----------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| RUBRO/AÑO                          | 0        | 1       | 2       | 3       | 4       | 5       | 6       | 7       | 8       | 9       | 10      |
| INGRESOS                           |          |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |
| VENTAS NETAS                       | 193 200  | 239 800 | 386 400 | 386 400 | 386 400 | 386 400 | 386 400 | 386 400 | 386 400 | 386 400 | 386 400 |
| COMISIONES                         | 3 864    | 5 796   | 7 728   | 7 728   | 7 728   | 7 728   | 7 728   | 7 728   | 7 728   | 7 728   | 7 728   |
| PROMOCION                          | 10 000   | 10 000  | 3 000   | 3 000   | 3 000   | 3 000   | 3 000   | 3 000   | 3 000   | 3 000   | 3 000   |
| MARGEN BRUTO                       | 179 836  | 274 004 | 375 672 | 375 672 | 375 672 | 375 672 | 375 672 | 375 672 | 375 672 | 375 672 | 375 672 |
| EGRESOS                            |          |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS             | 188 692  | 148 412 | 158 132 | 158 132 | 158 132 | 158 132 | 158 132 | 158 132 | 158 132 | 158 132 | 158 132 |
| GASTOS FINANCIEROS                 | 56 483   | 42 165  | 40 933  | 37 695  | 21 319  | 9 640   | 0       | 0       | 0       | 0       | 0       |
| DEPRECIACIONES                     | 36 439   | 36 433  | 36 439  | 35 973  | 35 973  | 29 226  | 29 226  | 29 226  | 29 226  | 29 226  | 29 226  |
| FLUJO OPERATIVO                    | -52 282  | 39 988  | 140 162 | 150 272 | 160 658 | 178 674 | 183 314 | 183 314 | 183 314 | 183 314 | 183 314 |
| PART. 15% TRABAJADORES             | 0        | 5 298   | 21 024  | 22 541  | 24 099  | 26 801  | 28 247  | 28 247  | 28 247  | 28 247  | 28 247  |
| IMP. A LA PENTA 25%                | 0        | 9 997   | 35 041  | 37 568  | 40 154  | 44 669  | 47 079  | 47 079  | 47 079  | 47 079  | 47 079  |
| FLUJO DESPUES DE IMP Y TRAB        | -52 282  | 23 993  | 84 097  | 90 163  | 96 395  | 107 205 | 112 989 | 112 989 | 112 989 | 112 989 | 112 989 |
| EGRESOS CONTABLES (DEPRECIACIONES) |          |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |
| VALORES DE PESCADE Y CAPITAL       |          |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |
| INVENTARIO INICIAL                 | -466 372 |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |
| INTESTAMENTO                       | 435 097  |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |
| FLUJO NETO                         | -121 274 | -75 078 | -6 125  | 45 753  | 41 709  | 37 555  | 30 348  | 142 214 | 142 214 | 142 214 | 564 482 |

|                   |         |
|-------------------|---------|
| TASA DE DESCUENTO | 10,20%  |
| VAN               | 318 569 |
| TIR               | 25,85%  |



#### **4.5.3 FACTIBILIDAD PRIVADA TIR, VAN**

La TIR es uno de los métodos de evaluación financiera y económica de los flujos generados por un proyecto de inversión, la interpretación de este indicador es la rentabilidad que genera las inversiones realizadas en el proyecto, es decir, la tasa de interés que convierte en cero al valor actual neto de los flujos del proyecto, esto equivale a decir que la TIR encuentra el rendimiento anual (promedio) de la inversión.

Pero la TIR presenta como su principal problema que no sirve para evaluar proyectos de comportamientos irregulares, es decir, proyectos que tengan periodos negativos alternados con positivos, al presentarse cada cambio de signos en el flujo se presenta la posibilidad de encontrar una tasa de interés válida que satisface la condición del VAN igual a 0.

En este caso el proyecto presenta un cambio de signo en sus flujos, es por esto que este proyecto posee una tasa interna que hace que el VAN del proyecto sea cero.

#### **4.5.3.1 PROYECTO SIN FINANCIAMIENTO POR DEUDA**

El proyecto tiene una tasa interna de retorno de 18% lo cual es mayor a la tasa de descuento o costo de capital de 16% lo que hace al proyecto factible.

El Valor Actual Neto como resultado de la diferencia de todos los ingresos y egresos expresados en valor actual es igual a USD. 53.298 calculado con una tasa de descuento del 16% lo cual hace al proyecto factible.

#### **4.5.3.2 PROYECTO CON FINANCIAMIENTO**

El Proyecto tiene una tasa interna de retorno de 25.85% lo cual es mayor a nuestra tasa de descuento o costo de capital de 10.2% lo que hace al proyecto factible.

El Valor Actual Neto como resultado de la diferencia de todos los ingresos y egresos expresados en valor actual de nuestro proyecto es igual a USD. 318.568 calculado con una tasa de descuento del 10.20% lo cual hace al proyecto factible.

#### 4.5.4 PUNTO DE EQUILIBRIO

El cálculo del punto de equilibrio desarrollado en el cuadro No, es una técnica útil para estudiar las relaciones entre los costos fijos, los costos variables y los ingresos por ventas, lo que nos indica el volumen de producción, en el cual los ingresos se igualarán a los costos, lo que quiere decir que, desde el punto de vista económico y no contable, en ese punto no se tendrán ni pérdidas ni ganancias. Se puede apreciar el nivel de ingresos requerido para cada año y una combinación propuesta de ventas de estos servicios, pudiendo existir otras combinaciones.

**CUADRO No 19**

#### **PUNTO DE EQUILIBRIO**

| <b>AÑO</b> | <b>DOLARES</b> | <b>H DOB</b> | <b>H SIMP</b> | <b>GYM</b> | <b>CONS</b> |
|------------|----------------|--------------|---------------|------------|-------------|
| <b>1</b>   | 252.706        | 26           | 13            | 39         | 7           |
| <b>2</b>   | 244.304        | 25           | 13            | 38         | 6           |
| <b>3</b>   | 226.961        | 23           | 12            | 35         | 6           |
| <b>4</b>   | 179.473        | 19           | 9             | 28         | 5           |
| <b>5</b>   | 203.675        | 21           | 11            | 32         | 5           |
| <b>6</b>   | 183.202        | 19           | 9             | 28         | 5           |
| <b>7</b>   | 172.255        | 18           | 9             | 27         | 4           |
| <b>8</b>   | 172.255        | 18           | 9             | 27         | 4           |
| <b>9</b>   | 172.255        | 18           | 9             | 27         | 4           |
| <b>10</b>  | 172.255        | 18           | 9             | 27         | 4           |

ELABORACIÓN: Autores del Proyecto

#### 4.5.5 RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

El periodo de recuperación de la Inversión se presenta a inicios del año 7, según se muestra en el siguiente cuadro donde se presentan los flujos acumulados y el porcentaje de recuperación de cada año transcurrido.

**CUADRO No 20**

#### RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

| AÑO | FLUJO NETO | F. NET. ACUMULADO | INVERSIÓN       | RECUPERACIÓN ( % ) |
|-----|------------|-------------------|-----------------|--------------------|
| 0   | 0          | 0                 | <b>-121.274</b> |                    |
| 1   | -75.078    | -75.078           | -196.352        | -61                |
| 2   | -6.125     | -81.203           | -277.555        | -66                |
| 3   | 45.753     | -35.450           | -313.005        | -26                |
| 4   | 41.709     | 6.259             | -306.746        |                    |
| 5   | 37.555     | 43.814            | -262.931        | 33                 |
| 6   | 30.348     | 74.163            | -188.769        | 61                 |
| 7   | 142.214    | 216.377           | 27.608          | 171                |

ELABORACIÓN: Los Autores

#### 4.5.6 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Para concluir el estudio se hará un análisis de sensibilidad para saber si el proyecto puede resistir a las diferentes variaciones tanto internas como externas que se den en el mercado.

Se realizaron cálculos bajo los supuestos de que:

- 1) Incremento y disminución en un 15% el precio del producto.
- 2) Incremento y disminución en un 15% de la cantidad de ventas.

Analizando estos resultados se concluye que bajo este análisis de sensibilidad todas las propuestas aceptarían la viabilidad de ejecutar el proyecto a excepción de combinar una caída de precios y ventas simultaneas. Siendo el proyecto más sensible a la caída de precios.

### CUADRO No 21

#### ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

| CASO                          | SUPUESTOS:                                                     | VAN     | TIR |
|-------------------------------|----------------------------------------------------------------|---------|-----|
| 1                             | Situación inicial -                                            | 318.569 | 26% |
| 2                             | Incremento del 15% del precio de los servicios                 | 514.021 | 37% |
| 3                             | Reducción del 15% del precio de los servicios                  | 123.116 | 16% |
| 4                             | Incremento del 15% de venta de los servicios                   | 493.813 | 36% |
| 5                             | Reducción del 15% de venta de los servicios                    | 143.324 | 17% |
| 6                             | Incremento del 15% del precio e incremento del 15% en la venta | 718.584 | 51% |
| 7                             | Reducción del 15% del precio y reducción del 15% en la venta   | -22.811 | 9%  |
| <b>MÁXIMO DE SENSIBILIDAD</b> |                                                                |         |     |
| 8                             | Máxima caída de los precios                                    |         | 24% |
| 9                             | Máxima caída de ventas                                         |         | 27% |

ELABORACIÓN: Autores del Proyecto

## **CAPÍTULO 5: EVALUACIÓN SOCIAL**

### **5.1 DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO**

Realizar un estudio de factibilidad técnica, económica y financiera para la creación de un centro privado de cuidados y auspicio para la tercera edad.

### **5.2 ANÁLISIS SOCIOECONÓMICO**

#### **5.2.1 OBJETIVOS DE LA EVALUACIÓN SOCIAL DE PROYECTOS**

Se puede entender la evaluación económica y social como el conjunto de herramientas que tiene el economista para poder analizar proyectos y políticas, con el propósito de destinar los recursos de tal manera que sea mas benéfica para la población nacional.



El problema de asignación o de utilización de recursos presupone dos desafíos:

1.- Se pretende asignar o utilizar los recursos de **manera eficiente**, para que se logre el mayor impacto sobre el bienestar nacional. Es decir, una asignación eficiente conduce al mayor nivel de bienestar (social) posible dados los recursos disponibles en un determinado momento.

2.- Se enfrenta a la meta de asignar los recursos **en forma equitativa**, de tal forma que se establezca una distribución de ingresos y riquezas considerada como justa. Por supuesto, el desafío presentado por la eficiencia es muy diferente al que se presenta por la equidad. Es frecuente observar que los dos objetivos son inconsistentes entre si, o complementarios en otros casos.

### **5.2.2 METODOLOGÍAS Y HERRAMIENTAS DE EVALUACIÓN SOCIAL**

Para la evaluación social de un proyecto las metodologías que se utilizan son casi los mismos criterios que en la evaluación privada

de proyectos, el análisis beneficio-Costo, si el beneficio global de un proyecto es mayor que sus costos, el proyecto es bueno, ya sea privada-financieramente o social.

En la Evaluación Social de proyectos, la metodología es semejante pero con unas variantes

$$VANS = \frac{\sum \frac{\Sigma(X \times P^*) - \Sigma(Y \times C^*)}{(1+r^*)^t}}$$

Donde:

X = cantidades de bienes o servicios producidos y vendidos por el proyecto

P\* = Precio Social del producto, el precio o el valor que la sociedad asigna a la producción, este valor incluye distorsiones u otros efectos no contemplados en la evaluación privada, por eso es que el precio social generalmente es mayor que el precio privado.

Y = Cantidades de Insumos



$C^*$  = Costo o valor social de todos los insumos involucrados en la producción de X.

$r^*$  = Tasa social de descuento o el valor que le da la sociedad al uso de un determinado capital destinado para una actividad específica.

### 5.3 INDICADORES SOCIALES

#### 5.3.1 VANS

Tomando el flujo de caja se corrigen los precios con las razones precio cuenta de la economía ecuatoriana, lo que provee el Banco del Estado;

**CUADRO No 22**  
**RAZONES BENEFICIO COSTO ECUADOR**

|                            |      |
|----------------------------|------|
| MANO DE OBRA NO CALIFICADA | 0,15 |
| MANO DE OBRA CALIFICADA    | 1    |
| DIVISA                     | 1    |
| COMBUSTIBLE                | 0,48 |
| ENERGIA                    | 1,1  |
| INSUMOS NACIONALES         | 0,95 |
| INSUMOS IMPORTADOS         | 0,9  |

Fuente: BANCO DEL ESTADO

ELABORACIÓN: Autores del Proyecto

# FLUJO DE CAJA SOCIAL

## CUADRO No 23

## FLUJO DE CAJA SOCIAL

| FLUJO DE CAJA SOCIAL         |          |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |
|------------------------------|----------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| RUBRO/AÑO                    | 0        | 1       | 2       | 3       | 4       | 5       | 6       | 7       | 8       | 9       | 10      |
| INGRESOS                     |          |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |
| VENTAS NETAS                 |          | 182.540 | 275.310 | 367.080 | 367.080 | 367.080 | 367.080 | 367.080 | 367.080 | 367.080 | 367.380 |
| COMISIONES                   |          | 8.864   | 5.796   | 7.728   | 7.728   | 7.728   | 7.728   | 7.728   | 7.728   | 7.728   | 7.728   |
| PROMOCION                    |          | 9.500   | 9.500   | 2.850   | 2.850   | 2.850   | 2.850   | 2.850   | 2.850   | 2.850   | 2.850   |
| MARGEN BRUTO                 |          | 170.176 | 260.014 | 356.502 | 356.502 | 356.502 | 356.502 | 356.502 | 356.502 | 356.502 | 356.502 |
| EGRESOS                      |          |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS       |          | 117.927 | 127.161 | 136.395 | 136.395 | 136.395 | 136.395 | 136.395 | 136.395 | 136.395 | 136.395 |
| FLUJO OPERATIVO              |          | 52.249  | 132.853 | 220.107 | 220.107 | 220.107 | 220.107 | 220.107 | 220.107 | 220.107 | 220.107 |
| PAFT 15% TRABAJADORES        |          | 7.837   | 19.928  | 33.016  | 33.016  | 33.016  | 33.016  | 33.016  | 33.016  | 33.016  | 33.016  |
| VALORES DE RESCATE Y CAPITAL |          | 0       | 0       | 0       | 0       | 0       | 0       | 0       | 0       | 0       | 401.155 |
| INVERSION INICIAL            | -576.053 |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |
| FLUJO NETO                   | 576.053  | 44.411  | 112.925 | 187.091 | 187.091 | 187.091 | 187.091 | 187.091 | 187.091 | 187.091 | 583.245 |

|                                   |         |
|-----------------------------------|---------|
| TASA DE DESCUENTO                 | 12%     |
| VANS                              | 423.695 |
| TIRS                              | 24%     |
| ELABORACION: Autores del Proyecto |         |

Las inversiones del proyecto recuperan un 24% de rentabilidad además de \$USD 423.695, en dinero de hoy, es decir, resulta un proyecto conveniente a realizarse.

- **TIR 24%**

Los flujos de caja sociales de este proyecto tienen un retorno de 24%.

- **Tasa Social de Descuento 12%<sup>6</sup>**

El proyecto resulta beneficioso tanto desde el punto de vista social como financiero o privado, puesto que en ambos análisis el VAN resulta positivo, tienen una tasa de retorno muy atractiva.

Al comparar los índices financieros con los índices sociales, observamos que el proyecto resulta socialmente más atractivo que privadamente, lo que quiere decir que los gobiernos deben fomentar los proyectos de cuidados geriátricos, pues éstos crean beneficios para la sociedad.

---

<sup>6</sup> Banco del Estado, 2004.

### **5.3.2 CONCLUSIÓN**

El análisis económico y social en los proyectos de inversión es un requisito indispensable en la actualidad para analizar y tener en claro el mejor costo alternativo en la asignación de capitales, proyectos de cuidados y servicios sociales y de asistencia social, aunque no siempre resulten atractivos privadamente, comúnmente tienen alta rentabilidad social, deben ser sometidos a evaluaciones y valoraciones económicas por la autoridad e incluso deben ser objeto de subsidios. En definitiva, este proyecto es factible, rentable para los promotores como para la sociedad ecuatoriana.

## **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **CONCLUSIONES**

El proyecto es rentable, al realizarse la evaluación financiera del proyecto obtuvimos un porcentaje de 25.85% de retorno de la inversión, con un VAN de \$318.569 lo que indica que es factible para ser ejecutado.

El proyecto muestra un periodo de recuperación de 7 años, es decir luego de que se ha pagado el préstamo se inicia la recuperación de capital, debido que la mayor concentración de la inversión está en las instalaciones, al ser estas obras civiles, podrían ser financiadas a plazos mayores del propuesto en el crédito. Esto da la opción valida de estudiar el proyecto con un horizonte de evaluación de 15 años o más ya que los mayores beneficios se presentan luego de cancelar el préstamo.

La actividad es nueva, ya que no existen en nuestro medio servicios similares, es difícil entender y pronosticar el comportamiento del mercado, sin embargo ser los primeros da una ventaja competitiva.

Debido a la migración, la población anciana en el país esta creciendo en términos relativos y a su vez el tiempo que los individuos pueden dedicar al cuidado de sus familiares ancianos es cada vez menor, esta problemática social evidencia la necesidad de servicios geriátricos en todos los niveles sociales, tanto en la clase económica alta, media y baja.

Aunque no es expresado directamente, los individuos de la clase media-alta y alta piensan en opciones para el cuidado de sus parientes ancianos, es decir están dispuestos a utilizar opciones alternativas para resolver este problema.



## RECOMENDACIONES

La mayoría de la información contenida en este proyecto es de tipo secundario, debido a los resultados obtenidos el siguiente paso sería la elaboración de un estudio de mercado en campo para obtener información más precisa y de fuente primaria para elevar este estudio a factibilidad.

Una solución de asilos, debe ser bajo un grado importante de consentimiento por parte del anciano, salvo situaciones de demencia senil que incapaciten al individuo o invalidez permanente, una reducción al asilo involuntaria y completamente impuesta puede ser traumática para el individuo y viola sus derechos humanos y civiles.

Aunque esta alternativa de inversión es viable para inversionistas privados, las actividades de asistencia social y cuidados generan grandes beneficios sociales, esto se demuestra al revisar la evaluación social, entonces es recomendable para los gobiernos y autoridades invertir en ellas.

## **BIBLIOGRAFÍA**

LA VIDA AFECTIVA Y SOCIAL EN UNA NUEVA RESIDENCIA PARA PERSONAS MAYORES, Martínez de la Pera, Alberto. Bilbao: Elexpuru Hnos, 1980.

PSICOLOGÍA DE LA VEJEZ, Sánchez Hidalgo, Efraín y Lidia A.. Río Piedras: Editorial de la Universidad de Puerto Rico, 1989.

TRABAJO SOCIAL Y VEJEZ, Sánchez Salgado, Carmen D.. Buenos Aires: Humanitas, 1990

MANUAL DE GERIATRÍA, Merk, Varios Autores, 10ma edición, Bogotá, Colombia, 2005

EVALUACIÓN SOCIAL DE PROYECTOS, Ernesto R. Fontaine, 12ª Edición, Alfaomega, México, 1999.

ANÁLISIS DE LA INVERSIÓN DE CAPITAL PARA INGENIERÍA Y ADMINISTRACIÓN, John Canada, William Sullivan y John White, 2ª edición, Prentice Hall Hispanoamericana S.A., USA 1997



EVALUACIÓN FINANCIERA DE PROYECTOS DE INVERSIÓN, Karen Mokate, 1º edición, Uniandes, Colombia

FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN. Axel Jansson Molina Primera Edición, Ediciones Universidad Tecnológica Metropolitana, Chile, 2000.

EVALUACIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL DE PROYECTOS DE INVERSIÓN, Raúl Castro Y Karen Mokate, 1º edición, Uniandes, Colombia 1998.



**SITES WEB:**

- [www.eluniverso.com.ec](http://www.eluniverso.com.ec)
- [www.geriaticas.com/](http://www.geriaticas.com/)
- [www.gestiopolis.com/recursos/documentos](http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos)
- [www.cfn.fin.ec](http://www.cfn.fin.ec)
- [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)
- [www.inec.gov.ec](http://www.inec.gov.ec)
- [www.mbs.gov.ec](http://www.mbs.gov.ec)
- [www.siise.gov.ec](http://www.siise.gov.ec)

# ANEXOS

## ANEXO No 1

| RESUMEN DE INVERSIONES    |                       |                      |
|---------------------------|-----------------------|----------------------|
| DESCRIPCION               | VALOR<br>(en dólares) | PARTICIPACION<br>(%) |
| I.- INVERSION FIJA        | 594.814               | 98,09%               |
| II.- CAPITAL DE OPERACION | 11.558                | 1,91%                |
| TOTAL                     | 606.372               | 100,00               |

ELABORACIÓN: Autores del Proyecto

|             |     |         |
|-------------|-----|---------|
| PRESTAMO    | 80% | 485.097 |
| ACCIONISTAS | 20% | 121.274 |

## ANEXO No 2

| INVERSION FIJA |                    |                   |
|----------------|--------------------|-------------------|
| DESCRIPCION    | VALOR<br>(dólares) | PORCENTAJE<br>(%) |
| INSTALACIONES  | 529.964            | 89                |
| OTROS ACTIVOS  | 64.850             | 11                |
| <b>TOTAL</b>   | <b>594.814</b>     | <b>100</b>        |

Elaboración: Autores del Proyecto

**ANEXO No 3**  
**COSTOS DE CONTRUCCION DE EDIFICIO**

| DEMOMINACION                        | CANTIDAD | DIST  | M2    | M2 TOTALES | VALOR M2 | VALOR CONSTRUIDO |
|-------------------------------------|----------|-------|-------|------------|----------|------------------|
| OFICINA DE ADMINISTRACION           | 1        | 4X4   | 16    | 16         | 286      | 4.576            |
| HABITACIONES DOBLES                 | 20       | 4X4   | 16    | 320        | 286      | 91.520           |
| HABITACIONES SIMPLES                | 20       | 4X3   | 12    | 240        | 286      | 68.640           |
| BANOS HABITACIONES                  | 40       | 1.5X2 | 3     | 120        | 286      | 34.320           |
| COCINA                              | 1        | 5X4   | 20    | 20         | 286      | 5.720            |
| COMEDOR                             | 1        | 8X16  | 128   | 128        | 155      | 19.840           |
| SALA ESTAR                          | 3        | 5X4   | 20    | 60         | 155      | 9.300            |
| SALA PRINCIPAL                      | 1        | 10x7  | 70    | 70         | 155      | 10.850           |
| ENFERMERIA                          | 1        | 5X4   | 20    | 20         | 155      | 3.100            |
| HAB PERSONAL                        | 3        | 4X4   | 16    | 48         | 155      | 7.440            |
| CAPILLA ORATORIO                    | 1        | 3X6   | 18    | 18         | 286      | 5.148            |
| LAVANDERIA                          | 1        | 4X6   | 24    | 24         | 155      | 3.720            |
| CUARTO DE MAQUINAS                  | 1        | 4X4   | 16    | 16         | 155      | 2.480            |
| BODEGA                              | 1        | 4X5   | 20    | 20         | 155      | 3.100            |
| ASCENSOR                            | 1        |       |       |            |          | 40.000           |
| CORREDORES                          | 1        |       | 150   | 150        | 155      | 23.250           |
| CONSULTORIOS                        | 10       | 4X3   | 12    | 120        | 286      | 34.320           |
| GYMNACIO CON DUCHAS Y VESTIDORES    | 1        | 8X16  | 128   | 128        | 155      | 19.840           |
| PISCINA                             | 1        | 6X10  | 60    | 60         | 200      | 12.000           |
| PATIOS Y JARDINES                   | 1        |       | 1.400 | 1.400      | 22       | 30.800           |
| TERRENO                             | 1        | 40X50 | 2.000 | 2.000      | 50       | 100.000          |
| <b>TOTAL OBRAS DE INSTALACIONES</b> |          |       |       |            |          | <b>529.964</b>   |

Fuente: Camara de la Construccion de Guayaquil

Elaboraciòn: Los Autores

## ANEXO No 4

## OTROS ACTIVOS

| OTROS ACTIVOS                  |          |        |          |        |
|--------------------------------|----------|--------|----------|--------|
| MOBILIARIO DE ADMINISTRACION   |          |        |          |        |
| DESCRIPCION                    | CANTIDAD | PRECIO | MONTO    |        |
| ESCRITORIO                     | 2        | 200    | 400      |        |
| ARCHIVADORES                   | 5        | 100    | 500      |        |
| COMPUTADOR                     | 3        | 500    | 1.500    |        |
| IMPRESORAS LASER               | 4        | 150    | 600      |        |
| CENTRAL TELEFONICA             | 1        | 2.000  | 2.000    |        |
|                                |          |        | SUBTOTAL | 5.000  |
| MOBILIARIO PARA HABITACIONES   |          |        |          |        |
| DESCRIPCION                    | CANTIDAD | PRECIO | MONTO    |        |
| CAMAS 1 1/2 PLAZA              | 75       | 50     | 3.750    |        |
| COLCHONES                      | 75       | 40     | 3.000    |        |
| JUEGOS DE SABANAS              | 150      | 15     | 2.250    |        |
| ALMOADAS                       | 75       | 5      | 375      |        |
| VELADORES                      | 30       | 25     | 750      |        |
| CAJONERAS                      | 60       | 30     | 1.800    |        |
| ARMARIOS PEQUEÑOS              | 20       | 50     | 1.000    |        |
| ARMARIOS GRANDES               | 20       | 65     | 1.300    |        |
| VENTILADORES DE PARED          | 40       | 20     | 800      |        |
| LAMPARAS DE VELADOR            | 60       | 5      | 300      |        |
| DUCHAS ELECTRICAS TERMICAS     | 40       | 10     | 400      |        |
|                                |          |        | SUBTOTAL | 15.725 |
| MOBILIARIO DE COCINA           |          |        |          |        |
| DESCRIPCION                    | CANTIDAD | PRECIO | MONTO    |        |
| COCINAS INDUSTRIALES           | 2        | 500    | 1.000    |        |
| FRIGORIFICOS                   | 2        | 1.000  | 2.000    |        |
| HORNO MICRONDAS                | 2        | 100    | 200      |        |
| BATIDORA INDUSTRIAL            | 2        | 200    | 400      |        |
| LICUADORA INDUSTRIAL           | 2        | 150    | 300      |        |
| OLLA ARROCERA 20 L.            | 1        | 180    | 180      |        |
| MENAJES VARIOS                 | 1        | 200    | 200      |        |
|                                |          |        | SUBTOTAL | 4.280  |
| MOBILIARIO Y MENAJE DE COMEDOR |          |        |          |        |
| DESCRIPCION                    | CANTIDAD | PRECIO | MONTO    |        |
| JUEGOS DE COMEDOR DE 6 PUESTOS | 10       | 120    | 1.200    |        |
| JUEGOS DE MANTELES Y TAPETES   | 20       | 10     | 200      |        |
| BANDEJAS DE PLASTICO           | 80       | 2      | 160      |        |



CIB-ESPOL

|                                          |          |        |                 |              |
|------------------------------------------|----------|--------|-----------------|--------------|
| SAMOBARES                                | 2        | 300    | 600             |              |
| CARRETEILLAS DE COMIDA                   | 3        | 100    | 300             |              |
|                                          |          |        | <b>SUBTOTAL</b> | <b>2,460</b> |
| <b>MOBILIARIO SALA DE ESTAR</b>          |          |        |                 |              |
| DESCRIPCION                              | CANTIDAD | PRECIO | MONTO           |              |
| JUEGO DE SALA CON MESA                   | 3        | 250    | 750             |              |
| TELEVISOR 21"                            | 3        | 150    | 450             |              |
| CUADROS DECORATIVOS                      | 15       | 10     | 150             |              |
| RELOJ DE PARED                           | 3        | 5      | 15              |              |
| VENTILADOR DE TECHO                      | 3        | 20     | 60              |              |
|                                          |          |        | <b>SUBTOTAL</b> | <b>1,425</b> |
| <b>MOBILIARIO SALA PRINCIPAL</b>         |          |        |                 |              |
| DESCRIPCION                              | CANTIDAD | PRECIO | MONTO           |              |
| BUTACAS                                  | 4        | 100    | 400             |              |
| JUEGOS DE MESAS Y SILLAS                 | 8        | 120    | 960             |              |
| TELEVISOR 21"                            | 2        | 150    | 300             |              |
|                                          |          |        | <b>SUBTOTAL</b> | <b>1,660</b> |
| <b>MOBILIARIO Y MENAJE DE ENFERMERIA</b> |          |        |                 |              |
| DESCRIPCION                              | CANTIDAD | PRECIO | MONTO           |              |
| DIVAN                                    | 2        | 300    | 600             |              |
| ESCRITORIO METALICO                      | 1        | 120    | 120             |              |
| SILLAS METALICAS                         | 5        | 20     | 100             |              |
| SILLAS DE RUEDAS                         | 10       | 150    | 1,500           |              |
| BOTIQUIN                                 | 1        | 100    | 100             |              |
| TENSIONMETRO                             | 1        | 100    | 100             |              |
| CAMILLA                                  | 2        | 50     | 100             |              |
| ARMARIO METALICO                         | 2        | 80     | 160             |              |
| ARCHIVADOR                               | 2        | 100    | 200             |              |
| COMPUTADORA                              | 1        | 500    | 500             |              |
|                                          |          |        | <b>SUBTOTAL</b> | <b>3,480</b> |
| <b>MOBILIARIO DE CAPILLA</b>             |          |        |                 |              |
| DESCRIPCION                              | CANTIDAD | PRECIO | MONTO           |              |
| BUTACAS                                  | 10       | 50     | 500             |              |
| IMAGENES                                 | 3        | 80     | 240             |              |
| LAMPARA DE TECHO                         | 2        | 30     | 60              |              |
| VENTILADOR DE TECHO                      | 3        | 20     | 60              |              |
|                                          |          |        | <b>SUBTOTAL</b> | <b>860</b>   |
| <b>EQUIPAMIENTO DE LAVANDERIA</b>        |          |        |                 |              |
| DESCRIPCION                              | CANTIDAD | PRECIO | MONTO           |              |



**CIB-ESPOL**



|                                    |          |        |          |        |
|------------------------------------|----------|--------|----------|--------|
| LAVADORAS 30 LBS                   | 4        | 500    | 2,000    |        |
| CANASTA PLASTICAS                  | 5        | 10     | 50       |        |
| LAVACARAS PLASTICAS                | 5        | 10     | 50       |        |
|                                    |          |        | SUBTOTAL | 2,100  |
| EQUIPAMIENTO DE CUARTO DE MAQUINAS |          |        |          |        |
| DESCRIPCION                        | CANTIDAD | PRECIO | MONTO    |        |
| BOMBA DE AGUA                      | 1        | 300    | 300      |        |
| BOMBA DE PISCINA                   | 1        | 500    | 500      |        |
|                                    |          |        | SUBTOTAL | 800    |
| EQUIPAMIENTO DE GYMNASIO           |          |        |          |        |
| DESCRIPCION                        | CANTIDAD | PRECIO | MONTO    |        |
| ESPEJOS (m2)                       | 70       | 12     | 840      |        |
| BICICLETA ESTATICA                 | 6        | 80     | 480      |        |
| MAQUINA MULTIEJERCICIOS            | 4        | 300    | 1,200    |        |
| JUEGOS DE MANCUERNAS               | 4        | 30     | 120      |        |
| JUEGOS DE PESAS BARRAS             | 4        | 70     | 280      |        |
| DIVERSOS PESOS (KILO)              | 400      | 5      | 2,000    |        |
| BANCOS MULTIEJERCICIOS             | 5        | 80     | 400      |        |
| CASILLEROS                         | 30       | 20     | 600      |        |
| ESTETS                             | 40       | 6      | 240      |        |
| CAMINADORAS                        | 5        | 120    | 600      |        |
|                                    |          |        | SUBTOTAL | 6,760  |
| OTROS EQUIPOS                      |          |        |          |        |
| DESCRIPCION                        | CANTIDAD | PRECIO | MONTO    |        |
| FURGONETA                          | 1        | 20,000 | 20,000   |        |
| PODADORA                           | 1        | 200    | 200      |        |
| COMPRESOR DE AGUA                  | 1        | 100    | 100      |        |
|                                    |          |        | SUBTOTAL | 20,300 |
| TOTAL DE OTROS ACTIVOS             |          |        |          | 64,850 |

ANEXO No 5

DEPRECIACIONES

|                                          | CANTIDAD | PRECIO | TOTAL   | VIDA UTIL | DEP    | VL AÑO 10 | DESECHO | U/P CONT | I RENTA | RESCATE |
|------------------------------------------|----------|--------|---------|-----------|--------|-----------|---------|----------|---------|---------|
| <b>EDIFICACIONES Y OBRAS CIVILES</b>     |          |        |         |           |        |           |         |          |         |         |
| Instalaciones Generales                  | 1        |        | 529.964 | 20        | 26.498 | 264.982   | 430.000 | 185.018  | 46.255  | 403.746 |
| <b>MOBILIARIO PARA DE ADMINISTRACION</b> |          |        |         |           |        |           |         |          |         |         |
| ESCRITORIO                               | 2        | 200    | 400     | 10        | 40     | 0         | 40      | 40       | 10      | 30      |
| ARCHIVADORES                             | 5        | 100    | 500     | 10        | 50     | 0         | 50      | 50       | 13      | 38      |
| COMPUTADOR                               | 3        | 500    | 1.500   | 3         | 500    | 0         | 0       | 0        | 0       | 0       |
| IMPRESORAS LASER                         | 4        | 150    | 600     | 3         | 200    | 0         | 0       | 0        | 0       | 0       |
| CENTRAL TELEFONICA                       | 1        | 2.000  | 2.000   | 5         | 400    | 0         | 50      | 50       | 13      | 38      |
| <b>MOBILIARIO PARA HABITACIONES</b>      |          |        |         |           |        |           |         |          |         |         |
| CAMAS 1 1/2 PLAZA                        | 75       | 50     | 3.750   | 10        | 375    | 0         | 750     | 750      | 188     | 563     |
| COLCHONES                                | 75       | 40     | 3.000   | 10        | 300    | 0         | 300     | 300      | 75      | 225     |
| JUEGOS DE SABANAS                        | 150      | 15     | 2.250   | 10        | 225    | 0         | 225     | 225      | 56      | 169     |
| ALMOADAS                                 | 75       | 5      | 375     | 10        | 38     | 0         | 38      | 38       | 9       | 28      |
| VELADORIAS                               | 30       | 25     | 750     | 10        | 75     | 0         | 75      | 75       | 19      | 56      |
| CAJONERAS                                | 60       | 30     | 1.800   | 10        | 180    | 0         | 180     | 180      | 45      | 135     |
| ARMARIOS PEQUEÑOS                        | 20       | 50     | 1.000   | 10        | 100    | 0         | 100     | 100      | 25      | 75      |
| ARMARIOS GRANDES                         | 20       | 65     | 1.300   | 10        | 130    | 0         | 130     | 130      | 33      | 98      |
| VENTILADORES DE PARED                    | 40       | 20     | 800     | 5         | 160    | 0         | 80      | 80       | 20      | 60      |
| LAMPARAS DE VELADOR                      | 60       | 5      | 300     | 5         | 60     | 0         | 0       | 0        | 0       | 0       |
| DUCHAS ELECTRICAS TERMICAS               | 40       | 10     | 400     | 5         | 80     | 0         | 0       | 0        | 0       | 0       |
| <b>MOBILIARIO DE COCINA</b>              |          |        |         |           |        |           |         |          |         |         |
| COCINAS INDUSTRIALES                     | 2        | 500    | 1.000   | 5         | 200    | 0         | 300     | 300      | 75      | 225     |
| FRIGORIFICOS                             | 2        | 1.000  | 2.000   | 5         | 400    | 0         | 200     | 200      | 50      | 150     |
| HORNO MICRONIDAS                         | 2        | 100    | 200     | 5         | 40     | 0         | 0       | 0        | 0       | 0       |
| BATIDORA INDUSTRIAL                      | 2        | 200    | 400     | 5         | 80     | 0         | 40      | 40       | 10      | 30      |
| LICUADORA INDUSTRIAL                     | 2        | 150    | 300     | 5         | 60     | 0         | 30      | 30       | 8       | 23      |
| OLLA ARROCTERA 20 L                      | 1        | 180    | 180     | 5         | 36     | 0         | 18      | 18       | 5       | 14      |
| MENAJES VARIOS                           | 1        | 200    | 200     | 5         | 40     | 0         | 0       | 0        | 0       | 0       |
| <b>MOBILIARIO Y MENAJE DE COMEDOR</b>    |          |        |         |           |        |           |         |          |         |         |
| BANDEJAS DE PLASTICO                     | 80       | 2      | 160     | 5         | 32     | 0         | 0       | 0        | 0       | 0       |
| SAMOBARES                                | 2        | 300    | 600     | 10        | 60     | 0         | 180     | 180      | 45      | 135     |
| CARRETIILLAS DE COMIDA                   | 3        | 100    | 300     | 5         | 60     | 0         | 30      | 30       | 8       | 23      |
| <b>MOBILIARIO SALA DE ESTAR</b>          |          |        |         |           |        |           |         |          |         |         |
| JUEGO DE SALA CON MESA                   | 3        | 250    | 750     | 10        | 75     | 0         | 75      | 75       | 19      | 56      |
| RELOJ DE PARED                           | 3        | 5      | 15      | 5         | 3      | 0         | 0       | 0        | 0       | 0       |
| VENTILADOR DE TECIO                      | 3        | 20     | 60      | 5         | 12     | 0         | 0       | 0        | 0       | 0       |
| <b>MOBILIARIO SALA PRINCIPAL</b>         |          |        |         |           |        |           |         |          |         |         |
| BUTACAS                                  | 4        | 100    | 400     | 10        | 40     | 0         | 40      | 40       | 10      | 30      |



## DEPRECIACIONES ANUALES

[illegible]



### ANEXO No 7

| SUELDOS Y SALARIOS       |     |         |        |
|--------------------------|-----|---------|--------|
| DENOMINACION             | No. | MENSUAL | ANUAL  |
| GERENTE GENERAL          | 1   | 700     | 8.400  |
| ASISTENTE ADMINISTRATIVO | 1   | 250     | 3.000  |
| SECRETARIA RECEPCIONISTA | 1   | 250     | 3.000  |
| MEDICOS INTERNOS         | 2   | 500     | 12.000 |
| ENFERMERAS               | 8   | 300     | 28.800 |
| TERAPISTAS               | 2   | 300     | 7.200  |
| INSTRUCTOR GYM           | 1   | 350     | 4.200  |
| CONSERJES                | 3   | 150     | 5.400  |
| MUCAMAS                  | 4   | 150     | 7.200  |
| SUMAN                    | 23  |         | 79.200 |

ELABORACIÓN: Autores del Proyecto

### ANEXO No 8

| GASTOS DE ADMINISTRACION                 |                |                |                |                |                |                |                |                |                |                |
|------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Periodo                                  | Año 1          | Año 2          | Año 3          | Año 4          | Año 5          | Año 6          | Año 7          | Año 8          | Año 9          | Año 10         |
| <b>A. GASTOS GENERALES</b>               |                |                |                |                |                |                |                |                |                |                |
| PAPELERIA Y SUMINISTROS DE OFICINA       | 1.000          | 1.000          | 1.000          | 1.000          | 1.000          | 1.000          | 1.000          | 1.000          | 1.000          | 1.000          |
| ASERVICIOS BASICOS (agua, Teléfono, luz) | 7.000          | 7.000          | 7.000          | 7.000          | 7.000          | 7.000          | 7.000          | 7.000          | 7.000          | 7.000          |
| PRODUCTOS DE ASEO Y LIMPIEZA             | 1.500          | 1.500          | 1.500          | 1.500          | 1.500          | 1.500          | 1.500          | 1.500          | 1.500          | 1.500          |
| ALIMENTACION                             | 34.992         | 44.712         | 54.432         | 54.432         | 54.432         | 54.432         | 54.432         | 54.432         | 54.432         | 54.432         |
| MANTENIMIENTO ANUAL                      | 15.000         | 15.000         | 15.000         | 15.000         | 15.000         | 15.000         | 15.000         | 15.000         | 15.000         | 15.000         |
| <b>B SUELDOS Y SALARIOS</b>              | 79.200         | 79.200         | 79.200         | 79.200         | 79.200         | 79.200         | 79.200         | 79.200         | 79.200         | 79.200         |
| <b>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>      | <b>138.692</b> | <b>148.412</b> | <b>158.132</b> | <b>158.132</b> | <b>158.132</b> | <b>158.132</b> | <b>158.132</b> | <b>158.132</b> | <b>158.132</b> | <b>158.132</b> |

ELABORACIÓN: Autores del Proyecto

### ANEXO No 9

| SERVICIOS VENIDOS AL AÑO |      |    |    |    |    |    |    |    |    |    |
|--------------------------|------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
| RUBROS                   | AÑOS |    |    |    |    |    |    |    |    |    |
| AÑO/SERVICIOS            | 1    | 2  | 3  | 4  | 5  | 6  | 7  | 8  | 9  | 10 |
| HAB DOBLE                | 20   | 30 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 |
| HAB SIMPLE               | 10   | 15 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| GYM TERAPIA              | 30   | 45 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 |
| ALQUILER DE CONSULTORIOS | 5    | 8  | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |

ELABORACIÓN: Autores del Proyecto



### ANEXO No 10

#### INGRESOS ANUALES

| RUBROS                   | AÑOS           |                |                |                |                |                |                |                |                |                |
|--------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| AÑO                      | 1              | 2              | 3              | 4              | 5              | 6              | 7              | 8              | 9              | 10             |
| HOSPEDAJE                |                |                |                |                |                |                |                |                |                |                |
| HAB DOBLE                | 96.000         | 144.000        | 192.000        | 192.000        | 192.000        | 192.000        | 192.000        | 192.000        | 192.000        | 192.000        |
| HAB SIMPLE               | 72.000         | 108.000        | 144.000        | 144.000        | 144.000        | 144.000        | 144.000        | 144.000        | 144.000        | 144.000        |
| GYM TERAPIA              | 14.400         | 21.600         | 28.800         | 28.800         | 28.800         | 28.800         | 28.800         | 28.800         | 28.800         | 28.800         |
| ALQUILER DE CONSULTORIOS | 10.800         | 16.200         | 21.600         | 21.600         | 21.600         | 21.600         | 21.600         | 21.600         | 21.600         | 21.600         |
| <b>TOTAL DE INGRESOS</b> | <b>193.200</b> | <b>289.800</b> | <b>386.400</b> | <b>386.400</b> | <b>386.400</b> | <b>386.400</b> | <b>386.400</b> | <b>386.400</b> | <b>386.400</b> | <b>386.400</b> |

ELABORACIÓN: Autores del Proyecto

# ANEXO No 11

| AMORTIZACION DE PRESTAMO |         |        |         |              |
|--------------------------|---------|--------|---------|--------------|
| SEMESTRE                 | CAPITAL | CUOTA  | INTERES | AMORTIZACION |
| 0                        | 485.097 |        |         |              |
| 1                        | 456.342 | 57.861 | 29.106  | 28.755       |
| 2                        | 425.862 | 57.861 | 27.381  | 30.480       |
| 3                        | 393.553 | 57.861 | 25.552  | 32.309       |
| 4                        | 359.305 | 57.861 | 23.613  | 34.248       |
| 5                        | 323.002 | 57.861 | 21.558  | 36.303       |
| 6                        | 284.521 | 57.861 | 19.380  | 38.481       |
| 7                        | 243.731 | 57.861 | 17.071  | 40.790       |
| 8                        | 200.494 | 57.861 | 14.624  | 43.237       |
| 9                        | 154.663 | 57.861 | 12.030  | 45.831       |
| 10                       | 106.082 | 57.861 | 9.280   | 48.581       |
| 11                       | 54.586  | 57.861 | 6.365   | 51.496       |
| 12                       | 0       | 57.861 | 3.275   | 54.586       |

ELABORACIÓN: Autores del Proyecto

| CREDITO MULTISECTORIAL CNF |           |
|----------------------------|-----------|
| MONTO DE PRESTAMO          | 485.097   |
| PERIODO DE PAGO            | SEMESTRAL |
| PERIODOS                   | 12        |
| TASA DE INTERES            | 0         |
| PERIODO DE GRACIA          | 0         |
| PAGO                       | -57.861   |

ELABORACIÓN: Autores del Proyecto

| AMORTIZACION ANUAL |           |         |
|--------------------|-----------|---------|
| AÑO                | INTERESES | CAPITAL |
| 1                  | 56.486    | 59.236  |
| 2                  | 49.165    | 66.557  |
| 3                  | 40.938    | 74.784  |
| 4                  | 31.695    | 84.027  |
| 5                  | 21.309    | 94.412  |
| 6                  | 9.640     | 106.082 |

ELABORACIÓN: Autores del Proyecto

## ANEXO No 12

| ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS  |                |                |                |                |                |                |                |                |                |                |
|---------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| RUBRO/AÑO                       | 1              | 2              | 3              | 4              | 5              | 6              | 7              | 8              | 9              | 10             |
| VENTA DE SERVICIOS              | 193.200        | 289.800        | 386.400        | 386.400        | 386.400        | 386.400        | 386.400        | 386.400        | 386.400        | 386.400        |
| COMISIONES                      | 3.864          | 5.796          | 7.728          | 7.728          | 7.728          | 7.728          | 7.728          | 7.728          | 7.728          | 7.728          |
| PROMOCION                       | 10.000         | 10.000         | 3.000          | 3.000          | 3.000          | 3.000          | 3.000          | 3.000          | 3.000          | 3.000          |
| <b>MARGEN BRUTO</b>             | <b>179.336</b> | <b>274.004</b> | <b>375.672</b> | <b>375.672</b> | <b>375.672</b> | <b>375.672</b> | <b>375.672</b> | <b>375.672</b> | <b>375.672</b> | <b>375.672</b> |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS          | 138.692        | 148.412        | 158.132        | 158.132        | 158.132        | 158.132        | 158.132        | 158.132        | 158.132        | 158.132        |
| DEPRECIACIONES                  | 36.439         | 36.439         | 36.439         | 35.573         | 35.573         | 29.226         | 29.226         | 29.226         | 29.226         | 29.226         |
| GASTOS FINANCIEROS <sup>1</sup> | 56.486         | 49.165         | 40.938         | 31.695         | 21.309         | 9.640          | 0              | 0              | 0              | 0              |
| <b>UTILIDAD BRUTA</b>           | <b>-52.282</b> | <b>39.988</b>  | <b>140.162</b> | <b>150.272</b> | <b>160.658</b> | <b>178.674</b> | <b>188.314</b> | <b>188.314</b> | <b>188.314</b> | <b>188.314</b> |
| PART 15% TRABAJADORES           | 0              | 5.998          | 21.024         | 22.541         | 24.099         | 26.801         | 28.247         | 28.247         | 28.247         | 28.247         |
| IMP. A LA RENTA 25%             | 0              | 9.997          | 35.041         | 37.568         | 40.164         | 44.669         | 47.079         | 47.079         | 47.079         | 47.079         |
| <b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>   | <b>-52.282</b> | <b>23.993</b>  | <b>84.097</b>  | <b>90.163</b>  | <b>96.395</b>  | <b>107.205</b> | <b>112.989</b> | <b>112.989</b> | <b>112.989</b> | <b>112.989</b> |

ELABORACIÓN: Autores del Proyecto

### ANEXO No 13

| FLUJO DE CAJA ECONOMICO                 |                 |                |                |                |                |                |                |                |                |                |                |
|-----------------------------------------|-----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| RUBRO/AÑO                               | 0               | 1              | 2              | 3              | 4              | 5              | 6              | 7              | 8              | 9              | 10             |
| <b>INGRESOS</b>                         |                 |                |                |                |                |                |                |                |                |                |                |
| VENTAS NETAS                            |                 | 193.200        | 289.800        | 386.400        | 386.400        | 386.400        | 386.400        | 386.400        | 386.400        | 386.400        | 386.400        |
| COMISIONES                              |                 | 3.864          | 5.796          | 7.728          | 7.728          | 7.728          | 7.728          | 7.728          | 7.728          | 7.728          | 7.728          |
| PROMOCION                               |                 | 10.000         | 10.000         | 3.000          | 3.000          | 3.000          | 3.000          | 3.000          | 3.000          | 3.000          | 3.000          |
| <b>MARGEN BRUTO</b>                     |                 | <b>179.336</b> | <b>274.004</b> | <b>375.672</b> | <b>375.672</b> | <b>375.672</b> | <b>375.672</b> | <b>375.672</b> | <b>375.672</b> | <b>375.672</b> | <b>375.672</b> |
| <b>EGRESOS</b>                          |                 |                |                |                |                |                |                |                |                |                |                |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS                  |                 | 138.692        | 148.412        | 158.132        | 158.132        | 158.132        | 158.132        | 158.132        | 158.132        | 158.132        | 158.132        |
| DEPRECIACIONES                          |                 | 36.439         | 36.439         | 36.439         | 35.573         | 35.573         | 29.226         | 29.226         | 29.226         | 29.226         | 29.226         |
| <b>FLUJO OPERATIVO</b>                  |                 | <b>4.205</b>   | <b>89.153</b>  | <b>181.101</b> | <b>181.967</b> | <b>181.967</b> | <b>188.314</b> | <b>188.314</b> | <b>188.314</b> | <b>188.314</b> | <b>188.314</b> |
| PART 15% TRABAJADORES                   |                 | 631            | 13.373         | 27.165         | 27.295         | 27.295         | 28.247         | 28.247         | 28.247         | 28.247         | 28.247         |
| IMP. A LA RENTA 25%                     |                 | 1.051          | 22.288         | 45.275         | 45.492         | 45.492         | 47.079         | 47.079         | 47.079         | 47.079         | 47.079         |
| <b>FLUJO DESPUES DE IMP. A LA RENTA</b> |                 | <b>2.523</b>   | <b>53.492</b>  | <b>108.660</b> | <b>109.180</b> | <b>109.180</b> | <b>112.989</b> | <b>112.989</b> | <b>112.989</b> | <b>112.989</b> | <b>112.989</b> |
| EGRESOS CONTABLES (DEPRECIACIONES)      |                 | 36.439         | 36.439         | 36.439         | 35.573         | 35.573         | 29.226         | 29.226         | 29.226         | 29.226         | 29.226         |
| VALORES DE RESCATE Y CAPITAL            |                 | 0              | 0              | 0              | 0              | 0              | 0              | 0              | 0              | 0              | 422.268        |
| INVERSION INICIAL                       | -606.372        |                |                |                |                |                |                |                |                |                |                |
| <b>FLUJO NETO</b>                       | <b>-606.372</b> | <b>38.962</b>  | <b>89.931</b>  | <b>145.100</b> | <b>144.753</b> | <b>144.753</b> | <b>142.214</b> | <b>142.214</b> | <b>142.214</b> | <b>142.214</b> | <b>564.482</b> |

|                   |        |
|-------------------|--------|
| TASA DE DESCUENTO | 16,00% |
| VAN               | 53.298 |
| TIR               | 18%    |

ELABORACIÓN: Autores del Proyecto

# ANEXO No 14

| FLUJO DE CAJA DEL INVERSIONISTA    |                 |                |                |                |                |                |                |                |                |                |                |
|------------------------------------|-----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| RUBRO/AÑO                          | 0               | 1              | 2              | 3              | 4              | 5              | 6              | 7              | 8              | 9              | 10             |
| <b>INGRESOS</b>                    |                 |                |                |                |                |                |                |                |                |                |                |
| VENTAS NETAS                       |                 | 193.200        | 289.800        | 386.400        | 386.400        | 386.400        | 386.400        | 386.400        | 386.400        | 386.400        | 386.400        |
| COMISIONES                         |                 | 3.864          | 5.796          | 7.728          | 7.728          | 7.728          | 7.728          | 7.728          | 7.728          | 7.728          | 7.728          |
| PROMOCION                          |                 | 10.000         | 10.000         | 3.000          | 3.000          | 3.000          | 3.000          | 3.000          | 3.000          | 3.000          | 3.000          |
| <b>MARGEN BRUTO</b>                |                 | <b>179.336</b> | <b>274.004</b> | <b>375.672</b> | <b>375.672</b> | <b>375.672</b> | <b>375.672</b> | <b>375.672</b> | <b>375.672</b> | <b>375.672</b> | <b>375.672</b> |
| <b>EGRESOS</b>                     |                 |                |                |                |                |                |                |                |                |                |                |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS             |                 | 138.692        | 148.412        | 158.132        | 158.132        | 158.132        | 158.132        | 158.132        | 158.132        | 158.132        | 158.132        |
| GASTOS FINANCIEROS                 |                 | 56.486         | 49.165         | 40.938         | 31.695         | 21.309         | 9.640          | 0              | 0              | 0              | 0              |
| DEPRECIACIONES                     |                 | 36.439         | 36.439         | 36.439         | 35.573         | 35.573         | 29.226         | 29.226         | 29.226         | 29.226         | 29.226         |
| <b>FLUJO OPERATIVO</b>             |                 | <b>-52.282</b> | <b>39.988</b>  | <b>140.162</b> | <b>150.272</b> | <b>160.658</b> | <b>178.674</b> | <b>188.314</b> | <b>188.314</b> | <b>188.314</b> | <b>188.314</b> |
| PART 15% TRABAJADORES              |                 | 0              | 5.998          | 21.024         | 22.541         | 24.099         | 26.801         | 28.247         | 28.247         | 28.247         | 28.247         |
| IMP. A LA RENTA 25%                |                 | 0              | 9.997          | 35.041         | 37.568         | 40.164         | 44.669         | 47.079         | 47.079         | 47.079         | 47.079         |
| <b>FLUJO DESPUES DE IMP Y TRAB</b> |                 | <b>-52.282</b> | <b>23.993</b>  | <b>84.097</b>  | <b>90.163</b>  | <b>96.395</b>  | <b>107.205</b> | <b>112.989</b> | <b>112.989</b> | <b>112.989</b> | <b>112.989</b> |
| EGRESOS CONTABLES (DEPRECIACIONES) |                 | 36.439         | 36.439         | 36.439         | 35.573         | 35.573         | 29.226         | 29.226         | 29.226         | 29.226         | 29.226         |
| VALORES DE RESCATE Y CAPITAL       |                 | 0              | 0              | 0              | 0              | 0              | 0              | 0              | 0              | 0              | 422.268        |
| INVERSION INICIAL                  | -606.372        |                |                |                |                |                |                |                |                |                |                |
| PRESTAMO                           | 485.097         | 59.236         | 66.557         | 74.784         | 84.027         | 94.412         | 106.082        |                |                |                |                |
| <b>FLUJO NETO</b>                  | <b>-121.274</b> | <b>-75.078</b> | <b>-6.125</b>  | <b>45.753</b>  | <b>41.709</b>  | <b>37.555</b>  | <b>30.348</b>  | <b>142.214</b> | <b>142.214</b> | <b>142.214</b> | <b>564.482</b> |

|                   |         |
|-------------------|---------|
| TASA DE DESCUENTO | 10,20%  |
| VAN               | 318.569 |
| TIR               | 25,85%  |

ELABORACION: Autores del Proyecto

**ANEXO No 15**  
**DETERMINACION DEL COSTO DE CAPITAL**

|                                  |        |
|----------------------------------|--------|
| COSTO DE CAPITAL PRESTADO        | 12,00% |
| PRIMA DE GANANCIA ESPERADA       | 4,00%  |
| TASA MINIMA ATRACTIVA DE RETORNO | 16,00% |

| COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL    |        |
|----------------------------------------|--------|
| COSTO DE CAPITAL PROPIO ACCIONISTAS rk | 15,00% |
| PORCENTAJE DE CAPITAL PROPIO           | 20,00% |
| COSTO DE CAPITAL PRESTADO              | 12,00% |
| PORCENTAJE DE CAPITAL PRESTADO         | 80,00% |
| NIVEL DE IMPOSITIVO                    | 25,00% |
| COSTO DE CAPITAL                       | 10,20% |

| CAMP                                   |        |
|----------------------------------------|--------|
| $KC = RF + BETA \times (KM - RF) + RP$ |        |
| KC = COSTO DE CAPITAL                  | 21,33% |
| BETA= BETA SECTORIAL                   | 0,5    |
| RF = TASA LIBRE DE RIESGO*             | 3,00%  |
| KM = TASA DE RETORNO DEL MERCADO       | 14,06% |
| RP = TASA RIESGO PAIS**                | 12,80% |

ELABORACIÓN: Autores del Proyecto

### ANEXO No 16

| PUNTO DE EQUILIBRIO            |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |
|--------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| RUBRO/AÑO                      | 1       | 2       | 3       | 4       | 5       | 6       | 7       | 8       | 9       | 10      |
| PUNTO DE EQUILIBRIO EN DÓLARES | 252.706 | 244.304 | 226.961 | 179.473 | 203.675 | 183.202 | 172.255 | 172.255 | 172.255 | 172.255 |
| PUNTO DE EQUILIBRIO EN VENTAS  |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |
| HAB DOBLE                      | 26      | 25      | 23      | 19      | 21      | 19      | 18      | 18      | 18      | 18      |
| HAB SIMPLE                     | 13      | 13      | 12      | 9       | 11      | 9       | 9       | 9       | 9       | 9       |
| GYM TERAPIA                    | 39      | 38      | 35      | 28      | 32      | 28      | 27      | 27      | 27      | 27      |
| ALQUILER DE CONSULTORIOS       | 7       | 6       | 6       | 5       | 5       | 5       | 4       | 4       | 4       | 4       |

ELABORACIÓN: Autores del Proyecto

## ANEXO No 17

| RECUPERACION DE LA INVERSIÓN |            |                      |           |                    |
|------------------------------|------------|----------------------|-----------|--------------------|
| AÑO                          | FLUJO NETO | FLUJO NETO ACUMULADO | INVERSION | RECUPERACION ( % ) |
| 0                            | 0          | 0                    | -121.274  | 0                  |
| 1                            | -75.078    | -75.078              | -196.352  | -62                |
| 2                            | -6.125     | -81.203              | -277.555  | -67                |
| 3                            | 45.753     | -35.450              | -313.005  | -29                |
| 4                            | 41.709     | 6.259                | -306.746  | 5                  |
| 5                            | 37.555     | 43.814               | -262.931  | 36                 |
| 6                            | 30.348     | 74.163               | -188.769  | 61                 |
| 7                            | 142.214    | 216.377              | 27.608    | 178                |
| 8                            | 142.214    | 358.591              | 386.199   | 296                |
| 9                            | 142.214    | 500.806              | 887.005   | 413                |
| 10                           | 564.482    | 1.065.288            | 1.952.293 | 878                |

ELABORACIÓN: Autores del Proyecto

La totalidad de la Inversión se recupera a inicios del año 7



## ANEXO No 18

| ANALISIS DE SENSIBILIDAD |                                                                |         |     |
|--------------------------|----------------------------------------------------------------|---------|-----|
| CASO                     | SUPUESTOS:                                                     | VAN     | TIR |
| 1                        | Situación inicial                                              | 318.569 | 26% |
| 2                        | Incremento del 15% del precio de los servicios                 | 514.021 | 37% |
| 3                        | Reduccion del 15% del precio de los servicios                  | 123.116 | 16% |
| 4                        | Incremento del 15% de venta de los servicios                   | 493.813 | 36% |
| 5                        | Reduccion del 15% de venta de los servicios                    | 143.324 | 17% |
| 6                        | Incremento del 15% del precio e incremento del 15% en la venta | 718.584 | 51% |
| 7                        | Reducción del 15% del precio y reducción del 15% en la venta   | -22.811 | 9%  |
| MAXIMO DE SENSIBILIDAD   |                                                                |         |     |
| 8                        | Máxima caída de los precios                                    |         | 24% |
| 9                        | Máxima caída de ventas                                         |         | 27% |

ELABORACION: Autores del Proyecto

## ANEXO No 19

| MULTISECTORIAL                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                           |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Beneficiario final:</b><br>Persona natural o jurídica privada, legalmente establecido en el país.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>Destino de Crédito</b><br>Activos fijos: Incluye financiación de terrenos, inmuebles y bienes raíces, directamente vinculados al Capital de trabajo: Excluyendo gastos no operativos<br>Asistencia Técnica                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>Monto al beneficiario final:</b><br>1. El monto máximo de endeudamiento por BF o grupo económico será de hasta US \$ 400.000 sobre saldos, cuando se financie la misma actividad.<br>2. No se aplicará este límite en el caso de que las actividades financiadas sean diferentes.                                                                                                                                                                                                                                                    | <b>Plazos:</b><br>Activos Fijos: Hasta 6 años.<br><br>Capital de Trabajo: Hasta 1 año<br><br>Capital de Trabajo y Proyectos de Construcción para la Venta: Hasta 2 años para proyectos nuevos.<br><br>Asistencia Técnica: Hasta 360 días. |
| <b>Tasas de interés</b><br>Informada por la CFN, reajutable cada 90 días en base a la tasa pasiva referencial del Banco Central del                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>Aporte del BF:</b><br><b>Principales condiciones especiales:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Toda persona jurídica deberá tener al menos el 10% del patrimonio constituido por la sumatoria de los valores</li> <li>• Toda persona jurídica deberá mantener un patrimonio neto (patrimonio menos activos diferidos) igual o</li> <li>• Cuando el BF sea una persona natural su patrimonio deberá ser al menos el 20% de la inversión total.</li> </ul> Otras condiciones especiales: Ver Modulo 3 de Manual de Crédito. |                                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>Amortización:</b><br>Cada 30, 90 o 180 días, conforme al ciclo productivo de la actividad.<br><br>No se aceptará ningún otro instrumento de pago que no sea efectivo.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | <b>Garantías:</b><br>Negociadas entre la IFI y el BF, de conformidad con lo dispuesto en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero.                                                                                          |
| <b>Período de gracia:</b><br>Activos Fijos: hasta 1 año.<br>Capital de trabajo y proyectos de construcción para la venta: hasta 120 días.<br>Asistencia Técnica: hasta 120 días                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                           |

## ANEXO No 20

| FLUJO DE CAJA SOCIAL         |                 |                |                |                |                |                |                |                |                |                |                |
|------------------------------|-----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| RUBRO/AÑO                    | 0               | 1              | 2              | 3              | 4              | 5              | 6              | 7              | 8              | 9              | 10             |
| <b>INGRESOS</b>              |                 |                |                |                |                |                |                |                |                |                |                |
| VENTAS NETAS                 |                 | 183.540        | 275.310        | 367.080        | 367.080        | 367.080        | 367.080        | 367.080        | 367.080        | 367.080        | 367.080        |
| COMISIONES                   |                 | 3.864          | 5.796          | 7.728          | 7.728          | 7.728          | 7.728          | 7.728          | 7.728          | 7.728          | 7.728          |
| PROMOCION                    |                 | 9.500          | 9.500          | 2.850          | 2.850          | 2.850          | 2.850          | 2.850          | 2.850          | 2.850          | 2.850          |
| <b>MARGEN BRUTO</b>          |                 | <b>170.176</b> | <b>260.014</b> | <b>356.502</b> | <b>356.502</b> | <b>356.502</b> | <b>356.502</b> | <b>356.502</b> | <b>356.502</b> | <b>356.502</b> | <b>356.502</b> |
| <b>EGRESOS</b>               |                 |                |                |                |                |                |                |                |                |                |                |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS       |                 | 117.927        | 127.161        | 136.395        | 136.395        | 136.395        | 136.395        | 136.395        | 136.395        | 136.395        | 136.395        |
| <b>FLUJO OPERATIVO</b>       |                 | <b>52.249</b>  | <b>132.853</b> | <b>220.107</b> | <b>220.107</b> | <b>220.107</b> | <b>220.107</b> | <b>220.107</b> | <b>220.107</b> | <b>220.107</b> | <b>220.107</b> |
| PART 15% TRABAJADORES        |                 | 7.837          | 19.928         | 33.016         | 33.016         | 33.016         | 33.016         | 33.016         | 33.016         | 33.016         | 33.016         |
| VALORES DE RESCATE Y CAPITAL |                 | 0              | 0              | 0              | 0              | 0              | 0              | 0              | 0              | 0              | 401.155        |
| INVERSION INICIAL            | -576.053        |                |                |                |                |                |                |                |                |                |                |
| <b>FLUJO NETO</b>            | <b>-576.053</b> | <b>44.411</b>  | <b>112.925</b> | <b>187.091</b> | <b>187.091</b> | <b>187.091</b> | <b>187.091</b> | <b>187.091</b> | <b>187.091</b> | <b>187.091</b> | <b>588.245</b> |

|                   |         |
|-------------------|---------|
| TASA DE DESCUENTO | 12%     |
| VANS              | 423.695 |
| TIRS              | 24%     |

ELABORACIÓN: Autores del Proyecto