

Factibilidad en la creación de un centro de recreación geriátrico privado en la ciudad de Guayaquil

Luisa Marina Rojas Alvarado
Alfonso Bolívar Tapia Alcívar
Julio Myron León Bautista
Ph.D. Víctor Hugo González Jaramillo
Facultad de Economía y Negocios
Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL)
Campus Gustavo Galindo, Km 30.5 vía Perimetral
Apartado 09-01-5863. Guayaquil-Ecuador
lumaroja@espol.edu.ec
abtapia@espol.edu.ec
julmleon@espol.edu.ec
vgonzal@espol.edu.ec

Resumen

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

En Guayaquil no existen centros de recreación geriátricos privados, donde personas de status medio alto, alto puedan compartir momentos de recreación y esparcimiento junto a personas de su edad. Esta sería nuestra ventaja competitiva, el ser pioneros en centros de recreación geriátricos particulares y así poder dar a los adultos mayores, paz, tranquilidad, cuidados y un espacio para distraerse, ejercitarse y estar en actividad permanente.

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

Palabras claves: *Adultos mayores, Centro de Recreación geriátrico privado, Status medio alto y alto.*

Abstract

The nursing home industry is a neglected sector in our society. Most seniors do not have recreation or interaction with contemporary elderly; therefore, the objective of this study is to try to improve the quality of life of nursing home industry.

In Guayaquil, there are no private geriatric recreation centers, where people of medium-high status, high to share moments of recreation and leisure with people their age. This would be our competitive advantage, pioneering special geriatric recreation centers so they can give older adults, peace, care and space to entertain, exercise and be active permanently.

It is also important to emphasize that with this, the families of older adults may be more relaxed by knowing that they will have a leisure product that promotes their welfare and quality of life.

Keywords: *Older adults, Private geriatric recreation center, Medium-high and high status.*

1. Introducción

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

Con ello surge la necesidad de crear un espacio donde estos individuos puedan sentirse otra vez parte de una sociedad que los acepte como son, y les

permitan envejecer adecuadamente disfrutando de todas las posibilidades que existen en su entorno, de esta manera aceptando sus limitaciones, falta de fuerzas y la necesidad de recibir algún tipo de ayuda, pero no renunciando a mantener determinados niveles de dependencia y autodeterminación.

1.1. Justificación

Con esta necesidad de los adultos mayores por tener un lugar donde poder tener una actividad acorde

a su edad, nace la idea de crear un centro geriátrico de recreación.

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

1.2. Situación del adulto mayor en Guayaquil

La situación del adulto mayor en la ciudad de Guayaquil es preocupante, ya que son contados los espacios o centros dedicados a este sector, que en su mayoría solo se dedican a la captación de las personas para que tengan un lugar donde vivir, mas no son lugares de recreación, este es el caso de los diferentes asilos que existen en nuestra ciudad.

También porque este grupo de población permanece excluido socialmente en sus hogares, sin que sean tomados en cuenta, en vista de otras prioridades establecidas por la sociedad.

2. Descripción del negocio

2.1. Objetivo General

Analizar la factibilidad de la creación de un centro de recreación geriátrico en la ciudad de Guayaquil, para brindar un servicio integral, de calidad que pueda contribuir al desarrollo personal, social, cultural, espiritual y recreativo del adulto mayor.

2.2. Objetivos Específicos

- Determinar el segmento de mercado y la potencial demanda a satisfacer.
- Investigar los recursos necesarios para la implementación del proyecto, haciendo un análisis de la infraestructura del mismo.
- Desarrollar un Plan de Marketing que nos permita posesionarnos en el mercado, dando a conocer nuestro servicio.
- Identificar la situación familiar referente a con quién viven y quién los atiende.
- Determinar la viabilidad económica en la ejecución del proyecto.

2.3. Descripción del Servicio

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

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

2.4. Características del servicio

Tabla1. Escala SERVQUAL

| DIMENSIONES | CARACTERÍSTICAS |
|--|--|
| <p>Elementos tangibles Apariencias de las instalaciones físicas y equipo de trabajo del centro</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Equipos médicos de emergencia • Instalaciones modernas • Personal con uniformes pulcros • Materiales didácticos y equipos modernos |
| <p>Fiabilidad Prestación del servicio de forma precisa, con las actividades a realizar</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Mantener un cronograma de actividades diarias • Programas de distracción y paseos mensuales. • Actividades, recreativas, deportivas, sociales, ambientales, culturales. • Charlas motivacionales. |
| <p>Capacidad de respuesta Ayuda a los clientes de manera rápida y confiable ante cualquier imprevisto</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Cobertura médica de emergencia. • Informes diarios de las actividades que realizan los adultos mayores |
| <p>Seguridad Los clientes del centro se sientan seguros y confiados del servicio ofrecido</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Contamos con un personal profesional y especializado. • Personal de seguridad que garantice el resguardo de las instalaciones |
| <p>Empatía Atención al cliente y servicios adicionales</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Abarca con las necesidades específicas de cada uno de los clientes. • Transporte de puerta a puerta. |

3. Análisis del mercado

3.1. Identificación del mercado potencial y empresarial

Nuestro mercado potencial serian las personas mayores a 65 años y nuestro mercado empresarial seria profesionales en el tema geriátrico y estudiantes de enfermería y psicología clínica.

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

3.2. Mercado objetivo

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

También nuestro enfoque es a la personas entre 30-50 años (familiares) de los adultos mayores, que sientan que no pueden dedicarle el tiempo debido a los adultos mayores y se ven en la necesidad de recurrir a este centro de recreación para que ellos tengan una mejor calidad de vida.

3.3. Investigación de mercado

Para el estudio del mercado se realizaron 2 encuestas, una dirigida a los familiares de los adultos mayores y la otra en sí, a los adultos mayores de 65 años.

Realizaremos las encuestas, por medio de un muestreo aleatorio simple donde cada dato tendrá la misma posibilidad de ser encuestado.

Al momento de analizar la muestra tendremos en cuenta ciudadelas pertenecientes a sectores residenciales, las cuales están incluidas en un nivel económico medio alto y alto con respecto a sus ingresos.

3.4. Encuestas

- **La de los adultos mayores.-** Poder hacer un estudio de mercado sobre las actividades que estos realizan actualmente, si el proyecto tendría o no acogida, que actividades les gustaría realizar y que horarios son más cómodos para ellos.
- **La de los familiares.-** Poder ver que tan buena acogida tiene este proyecto en los familiares, conocer cuánto estarían dispuestos a pagar por el servicio, y que preferencias de localización tienen respecto al centro.

4. Estudio Financiero

4.1. Inversión Inicial

La inversión es considerada como el acto mediante el cual se adquieren ciertos bienes con el ánimo de obtener unos ingresos o rentas a lo largo del tiempo. La inversión se refiere al empleo de un capital en algún tipo de actividad o negocio con el objetivo de incrementarlo.

Tabla 2. Inversión Inicial

| <u>INVERSIÓN INICIAL</u> | |
|--|----------------------|
| GASTOS DE CONSTITUCION | \$ 800.00 |
| EDIFICIO | \$ 160,830.00 |
| MUEBLES Y ENSERES | \$ 52,037.00 |
| EQUIPOS DE OFICINA | \$ 18,864.00 |
| EQUIPOS DE COMPUTACION | \$ 8,848.00 |
| SUMINISTROS Y MATERIALES | \$ 7,383.00 |
| GASTOS DE PUBLICIDAD | 15,300.00 |
| GASTOS VARIOS | \$ 5,480.00 |
| <u>TOTAL DE INVERSIÓN INICIAL</u> | \$ 269,542.00 |

4.2. Política de Inversión

La inversión la realizaremos por medio de un préstamo Bancario a la CFN correspondiente a un 66,67% y Capital Propio correspondiente a 33,33%. Parte correspondiente a un 11,11% por accionista.

Tabla 3. Estructura de Capital

| Financiamiento del Proyecto | | |
|------------------------------------|----------------------|-------------|
| Estructura del Capital | | |
| Capital propio | \$ 100,000.00 | 33% |
| Préstamo | \$ 200,000.00 | 67% |
| Total | \$ 300,000.00 | 100% |

4.3. Ingresos Projectados

Tabla 4. Ingreso

| | Ingresos Anuales | | | | |
|--------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Número de clientes | 75 | 83 | 91 | 100 | 110 |
| Ingreso por matrícula | \$18,750.00 | \$20,625.00 | \$22,687.50 | \$24,956.25 | \$27,451.88 |
| Ingreso por pensiones | \$270,000.00 | \$297,000.00 | \$326,700.00 | \$359,370.00 | \$395,307.00 |
| Ingreso por Alimentación | \$72,000.00 | \$79,200.00 | \$87,120.00 | \$95,832.00 | \$105,415.20 |
| Ingreso por transporte | \$78,300.00 | \$86,130.00 | \$94,743.00 | \$104,217.30 | \$114,639.03 |
| Total de Ingresos | \$439,050.00 | \$482,955.00 | \$531,250.50 | \$584,375.55 | \$642,813.11 |

4.4. Egresos Projectados

Tabla 5. Egresos

| | Egresos Anuales | | | | |
|-----------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Costos de Transporte | \$62,640.00 | \$68,904.00 | \$75,794.40 | \$83,373.84 | \$91,711.22 |
| Costos de Alimentos | \$63,000.00 | \$69,300.00 | \$76,230.00 | \$83,853.00 | \$92,238.30 |
| Gastos de Seguridad | \$5,400.00 | \$5,400.00 | \$5,400.00 | \$5,400.00 | \$5,400.00 |
| Gastos de Publicidad | \$28,100.00 | \$28,100.00 | \$28,100.00 | \$28,100.00 | \$28,100.00 |
| Gastos Varios | \$11,760.00 | \$11,760.00 | \$11,760.00 | \$11,760.00 | \$11,760.00 |
| Suministros y materiales | \$9,600.00 | \$9,600.00 | \$9,600.00 | \$9,600.00 | \$9,600.00 |
| Gastos de Servicios Básicos | \$6,840.00 | \$6,840.00 | \$6,840.00 | \$6,840.00 | \$6,840.00 |
| Sueldos y Salarios | \$184,448.85 | \$190,013.10 | \$190,013.10 | \$195,577.35 | \$201,141.60 |
| Gastos de Interés | \$22,000.00 | \$21,360.56 | \$20,650.79 | \$19,862.94 | \$18,988.43 |
| Amortización de Capital | \$27,813.05 | \$27,813.05 | \$27,813.05 | \$27,813.05 | \$27,813.05 |
| Total de Egresos | \$393,788.85 | \$411,277.66 | \$424,388.29 | \$444,367.13 | \$465,779.56 |

4.5. Modelo CAPM

El presente proyecto se va a financiar una parte con capital propio y una parte con deuda, para determinar la tasa de descuento del proyecto se requiere saber tanto la tasa de interés de la deuda que

como se señaló anteriormente es del 11%, y el costo del capital propio o patrimonial, para lo que utilizaremos el modelo CAPM (Rk):

- $R_f = 1.92\%$
- $(r_m - r_f) = 4.95\%$
- $B = 2.82$
- $R_p = 8.42$
- $R_e = r_f + B(r_m - r_f) = 15.88\%$
- $R_k = R_e + R_p = 24.30\%$

4.6. Tasa de Descuento (TMAR)

Hemos definido a la TMAR como la menor cantidad de dinero que se espera obtener como rendimiento de un capital puesto a trabajar de manera de poder cubrir los compromisos de costos de capital.

A continuación se describe la fórmula a utilizar para este cálculo:

$$TMAR = L(1 - T)rd + rk(1 - L) = 13.60\%$$

4.7. Valor Actual Neto (VAN)

El VAN o Valor actual Neto es el valor de los Flujos de Efectivo esperados menos la inversión Inicial del Proyecto.

En nuestro proyecto este fue calculado con la suma de los Flujos Anuales y el valor de la TMAR, esta tasa es del 13.60% obteniendo así un valor de \$164,769.47 por concepto del VAN.

4.8. Tasa Interna de Retorno (TIR)

Otro criterio que se utilizará para evaluar al proyecto, será el de la TIR, que medirá la rentabilidad de nuestro proyecto de manera porcentual, fue del 54%.

La TIR, que es la tasa que hace al VAN igual a cero, es lógicamente mayor a la tasa de descuento, ya que obtuvimos un VAN positivo, siguiendo este criterio tenemos otra razón más para no rechazar la ejecución del proyecto.

4.9. Punto de Equilibrio

En este análisis determinaremos la cantidad de arreglos que se deben realizar por año para cubrir por lo menos los Costos.

Además durante los primeros 5 años de Operación hay que cancelar el capital y los intereses de la deuda adquirida para poder realizar la Inversión Inicial:

$$Q = \frac{Cf}{P - Cvu} = \frac{\$234,413.05}{\$6,010.00 - \$1,800.00} = 56 \text{ Personas}$$

5. Conclusiones

- Hemos hecho una segmentación de mercado, y concluimos que el número de demanda a satisfacer corresponde al 10% del total de la población en Guayaquil, donde este porcentaje representa los sectores socio económico medio alto y alto, que es hacia dónde va dirigido nuestro proyecto.
- Por otro lado investigamos los recursos de infraestructura necesarios para la implementación del centro, en donde concluimos que necesitamos la construcción de una sala de usos múltiples, de una capilla, de una enfermería, y de zonas verdes en donde se pueda disfrutar del paisaje que el centro pueda ofrecer, todas estas observaciones las hicimos en base a las encuestas.
- En lo que respecta al Plan de Marketing, tenemos la idea de darnos a conocer por medio de vallas publicitarias, así también como en anuncios en periódicos, revistas y televisión; es una publicidad agresiva porque nuestro proyecto es nuevo y tenemos que darnos a conocer de la forma más rápida posible. De acuerdo a las encuestas realizadas vimos que el proyecto tiene un 75% de aceptación, entonces es importante realizar el Plan de Marketing propuesto anteriormente.
- Mediante las encuestas, podemos concluir que la mayor parte de los adultos mayores viven solos en un 50%, y que pasan el día con empleados domésticos en un 47%, observamos que los adultos mayores son descuidados por sus familiares debido a las diferentes actividades que ellos realizan.
- Por último concluimos que existe viabilidad económica en la ejecución del proyecto, debido a diferentes indicadores económicos: tenemos una TMAR de 13.60% y una TIR de 54.32%, lo que nos dice que tenemos una tasa interna de retorno 4 veces más que la tasa mínima de retorno, y concluimos que el proyecto es rentable económicamente. Por otro lado tenemos el VAN con un valor de \$164,769.47, primero vemos que es positivo y después que es un valor muy alto, por lo que también concluimos que el proyecto es rentable económicamente.

6. Agradecimiento

Agradecemos a Dios por su infinita misericordia, por el habernos permitido culminar nuestro proyecto de graduación con las expectativas deseadas y por

habernos enseñado el camino correcto a seguir dejando a un lado los obstáculos.

A nuestros padres que con el constante apoyo de ellos hemos logrado alcanzar con éxito nuestros objetivos para culminar nuestros estudios y realizarnos como profesionales.

A nuestros maestros que nos han transmitido conocimientos humanísticos y científicos, que han sido nuestras herramientas para poder desarrollar nuestro proyecto

A nuestros amigos que con su amistad y sus conocimientos hemos podido interactuar y desarrollar nuestras habilidades intelectuales durante el proceso de nuestra carrera universitaria.

6. Referencias

- [1] El Gran Guayaquil, “Algarabía y memoranzas en 1º aniversario de casa gerontológica”, 27/07/2007. Disponible en <http://www.eluniverso.com/2008/08/29/0001/18/749976B4B99C40C6ABD967AEA5C901F6.html>
- [2] Centro Geriátrico María Gay (Barcelona, España), “El tiempo de ocio en la tercera edad”, 21/01/2011. Disponible en <http://www.residenciamariagay.org/es/articulos/1/articulo/080221-el-tiempo-de-oci.jsp>
- [3] Centro Geriátrico Señor de los Milagros (Lima, Perú), “Generalidades del Centro”, 14/08/2008. Disponible en <http://centrogeriatricosdlm.blogspot.com/>
- [4] Centro Gerontológico Dr. Arsenio de la Torre Marcillo (Guayaquil, Ecuador), “Generalidades del Centro”, 20/12/2010. Disponible en http://www2.ucsg.edu.ec/index.php?option=com_contact&view=contact&id=33&Itemid=855
- [5] Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, “Sueldos y Salarios vigentes”, 30/01/2011. Disponible en <http://www.iess.gob.ec/>
- [6] Corporación Financiera Nacional, “Tasas de interés efectivas”, 01/12/2010. Disponible en http://www.cfn.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=135&Itemid=407
- [7] Cámara de la Construcción de Guayaquil, “Precios Unitarios de Rubros Referenciales”, 12/10/2010, Disponible en <http://www.cconstruccion.net/precios/precios.htm>