



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TRABAJO DE GRADO

TEMA:

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE ENTRETENIMIENTO Y RECREACIÓN PARA EL
ADULTO MAYOR EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE
IMBABURA**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERAS EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C.P.A**

AUTORAS: LLORE, A. Dayana L.

LOVATO, M. Marjorie P.

DIRECTOR: EC. Estuardo Ayala

IBARRA, FEBRERO DEL 2014

RESUMEN EJECUTIVO

El presente estudio busca probar la factibilidad de la creación de un Centro para el Adulto Mayor en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura; mismo que contará con varias actividades de entretenimiento y recreación para personas de la tercera edad. El proyecto se encuentra estructurado de un diagnóstico situacional en el cual se describe el lugar en donde se pretende colocar la nueva empresa; se complementa la investigación con un marco teórico para conocer los temas que permitan el desarrollo del proyecto. Se realizó un estudio de mercado para conocer la demanda, oferta y precios de este tipo de servicios en la ciudad y así saber si se requiere dicho proyecto en la ciudad. La inversión que se requiere para este proyecto es alta, pero será rentable debido a la gran acogida que tendrá por ser una innovación. Se determinó la cantidad de ingresos y egresos estimados para los años de vida útil del proyecto, de tal manera que muestre a los inversionistas si se trata de un proyecto que dará buenos o malos resultados al momento de su implementación. Se espera que la acogida por parte del adulto mayor sea amplia puesto que beneficia en gran magnitud al mejoramiento de la calidad de vida de las personas de la tercera edad, debido a su cantidad de actividades desarrolladas de forma exclusiva para personas de edad avanzada. Por las razones ya explicadas se puede decir que el proyecto es viable de ejecutarlo, ya que muestra un alto grado de aceptabilidad en la sociedad y ofrece ingresos elevados para los inversionistas y una recuperación del capital; siempre y cuando se logre una coordinación de la comunidad, los directivos, el personal que laborará en el centro y los clientes que son los adultos mayores de la ciudad de Ibarra.

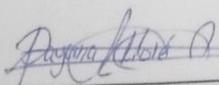
ABSTRACT

This study aimed to test the viability of the establishment of a Centre for Senior Citizens in the city of Ibarra, Imbabura province; it will perform several entertainment and recreation for elderly people. The project is structured in a situational analysis in which the place where it is pretended to locate the new Centre for Senior Citizens is described; the research is complemented by a theoretical framework to know the subjects that enable the development of the project. A market study was conducted to know the demand, supply and prices of such services offered in the city, and so whether that project is required in the city. The investment required for this project is high, but it will be profitable due to the great welcome that it will have since the project promises to be a great innovation. It was determined the amount of estimated revenues and expenditures for the useful life of the project, so in this way we could demonstrate the investors if this is a project that will give good or bad results at the time of implementation. With this project it is expected to have a great welcome by the Senior Citizens since it benefits in a great scale the improvement of the quality of life of elderly people, due to its number of activities developed exclusively for seniors. For the reasons already explained it can be said that the project is workable to run, since it shows a high degree of acceptability between our society and it offers high income and a fast capital recovery to investors; of course it will be necessary to set a good coordination between the community, managers, the staffs working in the center and customers who are Seniors Citizens in Ibarra city.

AUTORÍA

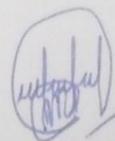
Nosotras, DAYANA LIZBETH LLORE ARMAS, portadora de la cédula de ciudadanía N° 1003285754 y MARJORIE PAOLA LOVATO MEJÍA, portador de la cédula de ciudadanía N° 1003299706; declaramos bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de nuestra autoría: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ENTRETENIMIENTO Y RECREACIÓN PARA EL ADULTO MAYOR EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”**, y los resultados de la investigación son de nuestra total responsabilidad, además que este trabajo no ha sido previamente presentado para ningún grado, ni calificación profesional; y, se han respetado las diferentes fuentes y referencia bibliográficas que se incluyen en este documento.

Firmas,



Dayana L. Lloré A.

CI: 1003285754



Marjorie P. Lovato M.

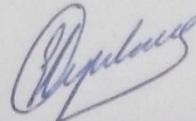
CI: 1003299706

CERTIFICACIÓN

En mi calidad de Director de Trabajo de Grado presentado por las egresadas de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, Escuela de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica del Norte: DAYANA LIZBETH LLORÉ ARMAS Y MARJORIE PAOLA LOVATO MEJÍA, previo a la obtención del Título de INGENIERÍA EN CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORÍA CPA, cuyo tema es: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ENTRETENIMIENTO Y RECREACIÓN PARA EL ADULTO MAYOR EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA", considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinar que se digne.

En la ciudad de Ibarra, a los 28 días del mes de Febrero del 2014.

Firma



ECON. ESTUARDO AYALA

CI: 040046798-1



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Nosotras, Lloré Armas Dayana Lizbeth, con cédula de ciudadanía Nro. 1003285754 y Lovato Mejia Marjorie Paola, portadora de la cédula de ciudadanía N° 1003299706 , manifestamos nuestra voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autoras del trabajo de grado denominado: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ENTRETENIMIENTO Y RECREACIÓN PARA EL ADULTO MAYOR EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”, que ha sido desarrollado para optar por el título de INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En condición de autoras nos reservamos los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

Dayana L. Lloré A.

CI: 1003285754

Marjorie P. Lovato M.

CI: 1003299706

Ibarra, a los 28 días del mes de Febrero del 2014.



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejamos sentada nuestra voluntad de participar en este proyecto, para lo cual ponemos a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE IDENTIDAD:	1003285754 ; 1003299706		
APELLIDOS Y NOMBRES:	LLORE ARMAS DAYANA LIZBETH; LOVATO MEJÍA MARJORIE PAOLA		
DIRECCIÓN:	IBARRA, CDLA. DEL CHOFER ETAPA 1		
EMAIL:	marjo_pao@hotmail.es ; da.ya.n@hotmail.com		
TELÉFONO FIJO:	062604-214 ; 062580-789		
TELÉFONO MÓVIL:	0980512866 ; 0989031602		
DATOS DE LA OBRA			
TÍTULO:	"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ENTRETENIMIENTO Y RECREACIÓN PARA EL ADULTO MAYOR EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA"		
AUTORAS:	LLORE ARMAS DAYANA LIZBETH LOVATO MEJÍA MARJORIE PAOLA		
FECHA:	28/02/2014		
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO			
PROGRAMA:	PREGRADO	<input checked="" type="checkbox"/>	POSGRADO
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	Ingeniería en contabilidad y auditoría CPA		
ASESOR /DIRECTOR:	Econ. Estuardo Ayala		

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

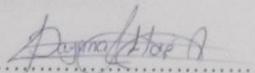
Nosotras, Lloré Armas Dayana Lizbeth, con cédula de ciudadanía Nro. 1003285754 y Lovato Mejía Marjorie Paola, portadora de la cédula de ciudadanía N° 1003299706, en calidad de autoras y titulares de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

3. CONSTANCIAS

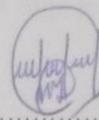
Las autoras manifiestan que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que son las titulares de los derechos patrimoniales, por lo que asumen la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrán en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 28 días del mes de Febrero del 2014.

LAS AUTORAS:

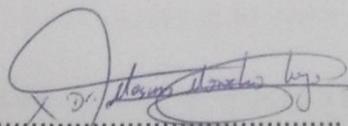


Dayana L. Lloré A.
CI: 1003285754



Marjorie P. Lovato M.
CI: 1003299706

ACEPTACIÓN:



Ing. Betty Chávez
Cargo: JEFE DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución de Consejo Universitario

DEDICATORIA

El presente trabajo de grado va dedicado a las personas que amo con todo mi corazón,

A Dios y la Santísima Virgen del Quinche mi devota, por su inmenso amor y protección durante toda la vida, por darme fuerzas para superar obstáculos y dificultades, por guiarme por el buen camino y hacer posible la culminación de una meta más.

Con mucho cariño a mis padres por ser el pilar de lo que soy ahora, por su inmenso amor, protección, y apoyo incondicional, por sus sabios consejos que me han enseñado a no desfallecer ni rendirme ante nada y siempre perseverar, por ello yo sé que están orgullosos de la persona en la cual me he convertido, gracias por todo papá y mamá los amo.

A mi hermano, por su gran cariño, por estar conmigo siempre y apoyarme en todo. A mis sobrinos Jostin y Camily quienes han llegado a mi vida a llenarme de felicidad.

A mis abuelitos por sus sabios consejos de superación, por su amor, y apoyo incondicional.

Por ultimo dedico este trabajo a Pablo Jácome, por su gran amor, por acompañarme durante todo este arduo camino y compartir conmigo alegrías y tristezas, por siempre estar dispuesto a escucharme y ayudarme y demostrarme que siempre podré contar con él.

No me puedo ir sin antes decirles, sin ustedes a mi lado no lo hubiera logrado, tantas desveladas sirvieron de algo y aquí está el fruto. Muchas Gracias Infinitamente.

Dayana Lloré

DEDICATORIA

El presente trabajo de grado está dedicado a DIOS, que nunca me ha abandonado y que ha fortalecido mi alma en todo momento de mi vida; dándome entendimiento, perseverancia y confianza en mí mismo.

También está dedicado a mi madre, Silvia del Rocío Mejía Quintana, por ser la persona que siempre me ha apoyado, por enseñarme a ser fuerte y seguir adelante con mis sueños; por su confianza, su amor, su dedicación y su valentía para afrontar la vida.

De igual manera a toda mi familia, hermanos, tíos, primos, por confiar en mis capacidades de superación y por darme ánimo en todo momento.

Dedicado igualmente a todos los amigos y compañeros que colaboraron para la culminación de este trabajo y a todas las personas que me brindaron su apoyo y su confianza.

Por quienes fue posible hacer realidad este sueño; fruto del esfuerzo y trabajo de conjunto, desde lo más profundo de mi corazón un gracias infinito.

Marjorie Lovato

AGRADECIMIENTO

Al concluir este trabajo, agradecemos primeramente a Dios por ser nuestra luz que ha guiado nuestros caminos durante toda la vida y nos ha dado fuerzas para continuar en momentos difíciles cuando nos hemos sentido vencidas.

Un agradecimiento especial para el Economista Estuardo Ayala, Director de nuestro Trabajo de Grado, por dedicar su valioso tiempo en la revisión de este trabajo, que gracias a sus conocimientos y apoyo brindado incondicionalmente, han hecho posible la culminación exitosa del mismo.

A todos los docentes de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, que gracias a sus conocimientos y enseñanzas impartidas han hecho que nos formemos en profesionales altamente críticos, éticos y sobre todo con buenos valores que serán muy valiosos en el día a día de la labor profesional.

Por último debemos expresar nuestro mayor reconocimiento de gratitud a nuestra querida Universidad, en especial a la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas por habernos albergado durante 5 años inolvidables, en donde hemos alcanzado la meta anhelada de superación.

Las Autoras

PRESENTACIÓN

En el presente trabajo se ha desarrollado un Estudio de Factibilidad para la Creación de un Centro de Entretenimiento y Recreación para el Adulto Mayor en la Ciudad de Ibarra, Provincia de Imbabura, el mismo que consta de siete capítulos que resumen a continuación:

En el Capítulo I. En el Diagnóstico Situacional, se detalla la información referente a la ciudad de Ibarra, permitiendo analizar las circunstancias en las que se encuentran las personas de la tercera edad; estableciendo de esta manera el requerimiento de emprender este Proyecto, lo que permitirá crear fuentes de trabajo y por consiguiente el mejoramiento de la calidad de vida de las personas que requieran de este servicio.

El Capítulo II concerniente a las Bases Teóricas, detalla en forma pormenorizada varios aspectos: sociales, administrativos, contables, financieros.

En el Capítulo III se realizó un Estudio de Mercado, permitiendo determinar el número promedio de las personas que requerirían de nuestro servicio en la ciudad de Ibarra; es decir, se estableció los niveles de oferta y demanda, así como las estrategias de comercialización del servicio.

En el Capítulo IV se detalla paso a paso el Estudio Técnico del Proyecto, que ha tenido un papel importante en la elaboración de esta investigación, ya que se ha logrado determinar entre otros aspectos, el tamaño del proyecto, ubicación, procesos, infraestructura física, inversión fija, capital de trabajo, financiamiento y talento humano; permitiéndole así a la Microempresa ofrecer un servicio óptimo y rentable.

El Capítulo V se enmarca en la Evaluación Financiera del Proyecto, para lo cual se detalla la proyección a diez años del nivel de ingresos y egresos que se generará; igualmente se trata de obtener la utilidad del Proyecto y con la aplicación de criterios de evaluación financiera, se ha logrado establecer la posibilidad de llevar adelante este Proyecto.

En el Capítulo VI se establece la Estructura Organizacional, aspectos legales de constitución de la Microempresa, misión y visión, objetivos organizacionales, orgánico estructural y funcional, lo que permitirá estipular las funciones y políticas para el normal funcionamiento de la Microempresa propuesta.

En el Capítulo VII, se analiza los impactos que generarán la realización del presente Proyecto; se ha considerado Impactos en los campos social, económico y salud, con la finalidad de establecer el impacto general que tendrá en la ciudad de Ibarra.

Finalmente el estudio termina con la redacción de las conclusiones y recomendaciones en base a todo el proceso de la investigación.

ÍNDICE GENERAL

PORTADA.....	i
RESUMEN EJECUTIVO.....	ii
ABSTRACT	iii
AUTORÍA	iv
CERTIFICACIÓN.....	v
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE	vi
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE	vii
DEDICATORIA	ix
AGRADECIMIENTO	xi
PRESENTACIÓN	xii
ÍNDICE GENERAL	xiv
ÍNDICE DE CUADROS.....	xix
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xxiv
CAPÍTULO I.....	26
DIAGNÓSTICO SITUACIONAL	26
Objetivos	26
Matriz de Relación Diagnóstico Situacional	27
Antecedentes Históricos	28
Características Geográficas.....	30
Población o Demografía	33
Índices Demográficos	34
Socio Cultural de las Familias.....	36
Situaciones Económicas - Financieras	40
Economía	40

Infraestructura	42
Arquitectura	42
Transporte	43
Servicios Básicos.....	43
Matriz AOOD	45
Determinación de la Oportunidad	45
CAPÍTULO II.....	47
MARCO TEÓRICO	47
Definición de la Empresa	47
Administración de Empresas	48
La Microempresa.....	51
El Adulto Mayor	52
Definición del Adulto Mayor	52
Tercera Edad.....	53
Modificaciones Físicas Ligadas al Envejecimiento.....	53
Entretenimiento y Recreación	55
Necesidades al Envejecer	55
Actividades para el Adulto Mayor.....	57
Envejecimiento Saludable.....	58
Estudio de Mercado.....	59
Producto	59
Oferta	60
Demanda.....	61
Precio	61
La Comercialización	62
La Publicidad	62
Estudio Técnico	63
Tamaño del Proyecto.....	64
Localización del Proyecto	64
Ingeniería del Proyecto.....	65

Estudio Financiero	68
Ingresos	68
Egresos	69
Estados Financieros	74
Evaluación Financiera	76
Estructura Organizacional.....	79
Impactos	83
CAPÍTULO III.....	85
ESTUDIO DE MERCADO.....	85
Presentación.....	85
Matriz de Relación Diagnóstica.....	86
Identificación del Servicio	87
Segmentación de Mercado	87
Mercado Meta.....	88
Tabulación y Análisis de Encuestas.....	89
Análisis de la Oferta.....	122
Análisis de la Demanda	122
Demanda Potencial	123
Demanda Insatisfecha	124
Proyección de la demanda	124
Precio	125
Proyección del Precio	126
Comercialización	126
Publicidad.....	127
CAPÍTULO IV	128
ESTUDIO TÉCNICO.....	128
Tamaño del Proyecto.....	128
Capacidad del Proyecto.....	128
Factores Condicionantes del Tamaño del Proyecto	130
Localización del Proyecto	132

Macrolocalización	133
Microlocalización	134
Ingeniería del Proyecto	142
Inversión	149
CAPÍTULO V	170
ESTUDIO FINANCIERO	170
Determinación de Ingresos	170
Determinación de Egresos.....	171
Costos de producción	171
Gastos Administrativos	179
Gastos de Ventas	183
Depreciaciones de Activos Fijos	186
Gastos Financieros.....	187
Amortización de la deuda	187
Estados Financieros Proforma.....	188
Estado de Resultados Proyectado.....	189
Flujo de Caja	190
Costo de Capital	191
Cálculo del Valor Actual Neto (VAN).....	192
Cálculo del TIR	193
Periodo de Recuperación de la Inversión	194
Costo – Beneficio.....	195
Punto de Equilibrio.....	195
CAPÍTULO VI	198
ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA	198
Marco Legal.....	198
Nombre o Razón Social	198
Ubicación del Centro	198
Descripción del Centro	198
Constitución de la Empresa	198

Requisitos de Constitución	199
Registro Único de Contribuyentes	200
Permiso Municipal	201
Permiso de los Bomberos.....	201
Permiso Sanitario	201
Permiso Ambiental.....	202
Base Filosófica del Centro	203
Organización Estructural del Centro para el Adulto Mayor	206
Organigrama Estructural.....	206
Descripción de puestos y funciones.....	208
CAPÍTULO VII	222
IMPACTOS DEL PROYECTO	222
Impacto Social	223
Impacto Salud.....	224
Impacto Económico	225
Matriz General	226
CONCLUSIONES	227
RECOMENDACIONES.....	229
BIBLIOGRAFÍA.....	231
LINKOGRAFÍA	234
ANEXOS	235

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N° 1 Matriz de Relación Diagnóstico Situacional	27
Cuadro N° 2 División Política de la Ciudad de Ibarra	32
Cuadro N° 3 Población de la Ciudad de Ibarra por Género	34
Cuadro N° 4 Población de la Ciudad de Ibarra por Edad	35
Cuadro N° 5 Matriz AOOD	45
Cuadro N° 6 Matriz de Relación Diagnóstica	86
Cuadro N° 7 Edad de los encuestados	89
Cuadro N° 8 Género de los encuestados.....	90
Cuadro N° 9 Asistencia a Centros de Cuidado	91
Cuadro N° 10 Creación del Centro	92
Cuadro N° 11 Existencia de Centros de Recreación.....	93
Cuadro N° 12 Asistencia a Centro de Recreación	94
Cuadro N°13 Horario del Centro Recreativo	95
Cuadro N° 14 Preferencia de Actividades	96
Cuadro N° 15 Servicio de Alimentación	97
Cuadro N° 16 Servicio de Transporte	98
Cuadro N° 17 Pago Mensual	99
Cuadro N° 18 Paquetes de Servicios.....	100
Cuadro N° 19 Precio Paquete 1	101
Cuadro N° 20 Precio Paquete 2.....	102
Cuadro N° 21 Precio Paquete 3.....	103
Cuadro N° 22 Precio Paquete 4.....	104
Cuadro N° 23 Padres en el Rango de la Tercera Edad.....	105
Cuadro N° 24 Asistencia a Asilos	106
Cuadro N° 25 Creación del centro	107
Cuadro N° 26 Conocimiento de lugares recreativos	108
Cuadro N° 27 Asistencia al Centro Recreativo.....	109
Cuadro N° 28 Horario de Atención del Centro	110
Cuadro N°29 Actividades del Centro	111
Cuadro N° 30 Servicio de Alimentación	112
Cuadro N° 31 Servicio de Transporte	113

Cuadro N° 32 Condiciones Económicas de las Familias.....	114
Cuadro N° 33 Paquetes Ofertados	115
Cuadro N° 34 Precio Paquete 1.....	116
Cuadro N° 35 Precio Paquete 2.....	117
Cuadro N° 36 Precio Paquete 3.....	118
Cuadro N° 37 Precio Paquete 4.....	119
Cuadro N° 38 Proyección de la Demanda	125
Cuadros N° 39 Proyección de Precios.....	126
Cuadro N° 40 Capacidad Utilizada del Centro	129
Cuadro N° 41 Capacidad por Áreas o Departamentos.....	130
Cuadro N° 42 Matriz de Microlocalización	136
Cuadro N° 43 Distribución del área de construcción	141
Cuadro N° 44 Área Total del Centro	142
Cuadro N° 45 Procedimiento de Atención al Cliente	146
Cuadro N° 46 Terreno.....	150
Cuadro N° 47 Balance de obras físicas	150
Cuadro N° 48 Equipos para el área administrativa.....	151
Cuadro N° 49 Muebles para el área administrativa	151
Cuadro N° 50 Equipo para el área de medicina en general	152
Cuadro N° 51 Muebles para el área de medicina en general	152
Cuadro N° 52 Equipos para el área de cocina	153
Cuadro N° 53 Equipo para las baterías sanitarias.....	154
Cuadro N° 54 Equipos y muebles para salón de música.....	155
Cuadro N° 55 Muebles e insumos para el área de comedor	155
Cuadro N° 56 Muebles e insumos para el área de descanso.....	156
Cuadro N° 57 Equipos y muebles para el área de audiovisuales	156
Cuadro N° 58 Muebles y equipos para manualidades	157
Cuadro N° 59 Equipos para el área de Bailoterapia.....	157
Cuadro N° 60 Muebles y equipos para el área de juegos	157
Cuadro N° 61 Muebles y equipos para el área de lectura	158
Cuadro N° 62 Equipo para el área de utilería.....	158
Cuadro N° 63 Muebles para el área de bodega	158

Cuadro N° 64 Área de gimnasio	159
Cuadro N° 65 Resumen Inversión Fija.....	159
Cuadro N° 66 Remuneración Mano de Obra directa.....	160
Cuadro N° 67 Menú 1	160
Cuadro N° 68 Menú 2	161
Cuadro N° 69 Menú 3	161
Cuadro N° 70 Menú 4	162
Cuadro N° 71 Menú 5	162
Cuadro N° 72 Resumen de Materia Prima	163
Cuadro N° 73 Materiales e Insumos de Limpieza	163
Cuadro N° 74 Materiales e insumos médicos	163
Cuadro N° 75 Servicio básicos	164
Cuadro N° 76 R.B.U. Mano de Obra Indirecta	164
Cuadro N° 77 Resumen gastos generales	164
Cuadro N° 78 Resumen gastos de producción 2 meses	165
Cuadro N° 79 R.B.U. Mano de Obra Indirecta administrativos	165
Cuadro N° 80 Útiles de Oficina	166
Cuadro N° 81 Internet.....	166
Cuadro N° 82 Teléfono	167
Cuadro N° 83 TV por Cable	167
Cuadro N° 84 Gastos Pre-operativos.....	167
Cuadro N° 85 Resumen gastos administrativos 2 meses.....	168
Cuadro N° 86 Publicidad.....	168
Cuadro N° 87 Combustibles.....	168
Cuadro N° 88 Gastos Alquiler Busetas	168
Cuadro N° 89 Resumen gastos de ventas 2 meses	169
Cuadro N° 90 Resumen de Capital de Trabajo 2 meses	169
Cuadro N° 91 Inversión Total.....	169
Cuadro N° 92 Financiamiento del proyecto.....	169
Cuadro N° 93 Determinación De Ingresos	170
Cuadro N° 94 Materia Prima	172
Cuadro N° 95 Tasa de Crecimiento	173

Cuadro N° 96 Salario Básico Unificado Mensual	174
Cuadro N° 97 Costos Indirectos.....	176
Cuadro N° 98 Resumen Costos De Producción.....	178
Cuadro N° 99 Valores Mensuales De Personal Administrativo	179
Cuadro N° 100 Resumen Gastos Administrativos.....	182
Cuadro N° 101 Publicidad.....	183
Cuadro N° 102 Otros Costos De Ventas	184
Cuadro N° 103 Alquiler Busetas	184
Cuadro N° 104 Resumen Gastos De Ventas	185
Cuadro N° 105 Depreciaciones De Activos Fijos	186
Cuadro N° 106 Financiamiento del proyecto.....	187
Cuadro N° 107 Amortización De La Deuda.....	187
Cuadro N° 108 Estado De Situación Inicial	188
Cuadro N° 109 Estado De Resultados Proyectado	189
Cuadro N° 110 Flujo De Caja.....	190
Cuadro N° 111 Inversión.....	191
Cuadro N° 112 Cálculo Del Valor Actual Neto	192
Cuadro N° 113 Período De Recuperación De La Inversión.....	194
Cuadro N° 114 Costos Fijos Y Variables.....	196
Cuadro N° 115 Punto De Equilibrio.....	197
Cuadro N° 116 Cargos.....	209
Cuadro N° 117 Junta General De Socios.....	210
Cuadro N° 118 Director.....	211
Cuadro N° 119 Contador / a.....	212
Cuadro N° 120 Recepcionista.....	213
Cuadro N° 121 Cocinero.....	214
Cuadro N° 122 Mesero	215
Cuadro N° 123 Guardia de seguridad	215
Cuadro N° 124 Auxiliar de cocina	216
Cuadro N° 125 Chofer	217
Cuadro N° 126 Enfermera	218
Cuadro N° 127 Conserje.....	219

Cuadro N° 128 Nutricionista.....	220
Cuadro N° 129 Geriatria	221
Cuadro N° 130 Impactos	222
Cuadro N° 131 Matriz Del Impacto Social.....	223
Cuadro N° 132 Matriz Del Impacto Salud	224
Cuadro N° 133 Matriz Del Impacto Económico	225
Cuadro N° 134 Matriz De Impactos Generales	226

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1 Lugares Turísticos de Ibarra	29
Gráfico N° 2 Provincia de Imbabura.....	31
Gráfico N° 3 Ingresos de la Ciudad de Ibarra por Sectores Económicos .	41
Gráfico N° 4 Edad de los encuestados	89
Gráfico N° 5 Género de los encuestados.....	90
Gráfico N° 6 Asistencia a Centros de Cuidado.....	91
Gráfico N° 7 Creación del Centro.....	92
Gráfico N° 8 Existencia de Centros de Recreación	93
Gráfico N° 9 Asistencia a Centro de Recreación.....	94
Gráfico N° 10 Horario del Centro Recreativo	95
Gráfico N° 11 Preferencia de Actividades	96
Gráfico N° 12 Servicio de Alimentación	97
Gráfico N° 13 Servicio de Transporte.....	98
Gráfico N° 14 Pago Mensual.....	99
Gráfico N° 15 Paquetes de Servicios	100
Gráfico N° 16 Precio Paquete 1	101
Gráfico N° 17 Precio Paquete 2	102
Gráfico N° 18 Precio Paquete 3	103
Gráfico N° 19 Precio Paquete 4	104
Gráficos N° 20 Padres en el Rango de la Tercera Edad	105
Gráficos N° 21 Asistencia a Asilos	106
Gráficos N° 22 Creación del centro.....	107
Gráficos N° 23 Conocimiento de lugares recreativos	108
Gráficos N° 24 Asistencia al Centro Recreativo	109
Gráficos N° 25 Horario de Atención del Centro	110
Gráficos N° 26 Actividades del Centro	111
Gráficos N° 27 Servicio de Alimentación.....	112
Gráficos N° 28 Servicio de Transporte.....	113

Gráficos N° 29 Condiciones Económicas de las Familias	114
Gráficos N° 30 Paquetes Ofertados	115
Gráficos N° 31 Precio Paquete 1	116
Gráficos N° 32 Precio Paquete 2	117
Gráficos N° 33 Precio Paquete 3	118
Gráficos N° 34 Precio Paquete 4	119
Gráfico N° 35 Proceso de localización	132
Gráfico N° 36 Provincia de Imbabura.....	133
Grafico N° 37 Sector El Milagro	135
Gráfico N° 38 Planos de la Microlocalización.....	137
Grafico N° 39 Foto del Lote	137
Gráfico N° 40 Flujograma de Matrícula del Adulto Mayor en el centro ...	144
Gráfico N° 41 Flujograma de Actividades del Adulto Mayor en el Centro	145
Grafico N° 42 Planos del centro para el adulto mayor.....	148
Grafico N° 43 Vista frontal del centro para el adulto mayor.....	149
Gráfico N° 44 Organigrama Estructural.....	208

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1. Objetivos

a) Objetivo General

Realizar un diagnóstico situacional – externo, con el fin de determinar las características socio-económicas del entorno del nuevo proyecto y analizar las variables: Aliados, Oponentes, Oportunidades y Riesgos.

b) Objetivos Específicos

- Conocer la historia de la ciudad de Ibarra.
- Determinar la población de la ciudad de Ibarra.
- Identificar la situación social y cultural de la ciudad de Ibarra.
- Conocer las condiciones económicas de la ciudad de Ibarra.
- Identificar y establecer el tipo de infraestructura de la ciudad de Ibarra.

1.2. Matriz de Relación Diagnóstico Situacional

Cuadro N° 1
Matriz de Relación Diagnóstico Situacional

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	FUENTE	INSTRUMENTO
Conocer la historia de la ciudad de Ibarra.	Historia	<ul style="list-style-type: none"> • Antecedentes Históricos. • Características Geográficas 	Bibliográfica o Documental	<ul style="list-style-type: none"> • Observación (Análisis)
Determinar la población de la Ciudad de Ibarra.	Población o Demografía	<ul style="list-style-type: none"> • Población por Genero • Población por Edad • Tasas de Desarrollo • Origen Étnico 	Bibliográfica o Documental	<ul style="list-style-type: none"> • Observación (Análisis)
Identificar la situación social y cultural de la ciudad de Ibarra	Socio Cultural de las Familias	<ul style="list-style-type: none"> • Cultura. • Turismo • Gastronomía • Educación • Salud • Vivienda 	Bibliográfica o Documental	<ul style="list-style-type: none"> • Observación (Análisis)
Conocer las condiciones económicas de las personas en la ciudad de Ibarra	Económicas - Financiero	<ul style="list-style-type: none"> • Sector Primario • Sector Secundario • Sector Terciario 	Bibliográfica o Documental	<ul style="list-style-type: none"> • Observación (Análisis)
Identificar y establecer el tipo de infraestructura de la ciudad de Ibarra.	Infraestructura y Equipamiento	<ul style="list-style-type: none"> • Arquitectura • Transporte • Servicios Básicos. 	Bibliográfica o Documental	<ul style="list-style-type: none"> • Observación (Análisis)

Elaborado por: Autoras

1.3. Antecedentes Históricos

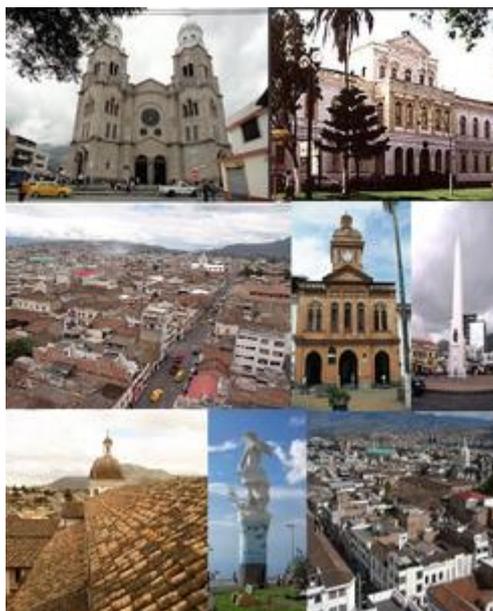
Ibarra (nombre completo: Villa de San Miguel de Ibarra) es una ciudad ubicada en la región andina al norte del Ecuador. Conocida históricamente como "La Ciudad Blanca" por sus fachadas y por los asentamientos de españoles y portugueses en la villa. También son muy comunes las frases: "ciudad a la que siempre se vuelve" por su pintoresca campiña, clima veraniego y amabilidad de sus habitantes; "la bohemia del norte" por su gente conservadora, amable, abierta al arte y a la música, y tan creyente de la religión; y "Cupido del Ecuador" por el enorme significado del amor y el romance para sus habitantes".

Es muy visitada por los turistas nacionales y extranjeros como sitio de descanso, paisajismo, cultura e historia. Es una ciudad cultural en donde predomina el arte, la escritura, la pintura, el teatro y la historia; además existe una gran producción turística y hotelera ofrecida para toda la zona. Ibarra es la capital de la provincia de Imbabura (Ecuador) y es el centro de desarrollo económico, educativo y científico de la zona norte del Ecuador.

La ciudad se encuentra edificada a las faldas del volcán que lleva el mismo nombre de la provincia. Fue fundada por el español Cristóbal de Troya, el 28 de septiembre de 1606 por orden de Miguel de Ibarra y Mallea. Por su ubicación geográfica se la nombró sede administrativa de la región 1 conformada por las provincias de Esmeraldas, Carchi, Sucumbíos e Imbabura.

Gráfico N° 1

Lugares Turísticos de Ibarra



Fuente: Página Web Alcaldía Ibarra

La Junta Soberana de Quito, el 16 de noviembre de 1811, dio a la villa de San Miguel de Ibarra el título de ciudad. Posteriormente el 11 de noviembre de 1829, el libertador, Simón Bolívar, nombró a la ciudad capital de la provincia. En la madrugada del 16 de agosto de 1868, un terremoto provocado por una falla geológica devastó la ciudad y la provincia. Ibarra quedó prácticamente destruida. Los sobrevivientes de este suceso se trasladaron a los llanos de Santa María de la Esperanza, donde se reubicaron y vivieron por cuatro años. Gabriel García Moreno fue comisionado por el Presidente de la República para reconstruir la ciudad. Finalmente, el 28 de abril de 1872, los ibarreños regresaron a la rehecha ciudad. Esta fecha se considera la segunda más importante después de la fundación de Ibarra.

El 5 de marzo de 1987 otro devastador terremoto dejó en ruinas gran parte de la ciudad. El sismo alcanzó 7,5 grados en la escala de Richter y cobró la vida de más de 13.000 personas. El 17 de julio de 1823 tuvo lugar la encarnizada Batalla de Ibarra, dirigida por Simón Bolívar, que liberó la región del dominio español. El coronel Agustín Agualongo, Comandante realista de Pasto, aprovechando un posible descanso de Bolívar en El Garzal, provincia de Los Ríos, se sublevó el 12 de julio de 1823. Bolívar, escuchando que Agualongo había vencido al coronel Juan José Flores, se pone en marcha para acabar con la insurrección de Pasto.

Simón Bolívar, después de 7 días de marchas forzadas vence a Agualongo. Bolívar reunió a sus tropas en Otavalo, y el 17 de julio de 1823 derrota a Agualongo en las calles de Ibarra y cerca de la hacienda La Victoria, que se ubica al otro lado del Río Tahuando, lugar donde está la famosa Piedra Chapetona, que recuerda el hecho. La batalla guarda especial importancia por ser la única dirigida personalmente por El Libertador en territorio ecuatoriano.

1.4. Características Geográficas

a) Ubicación Geográfica del Área de Estudio

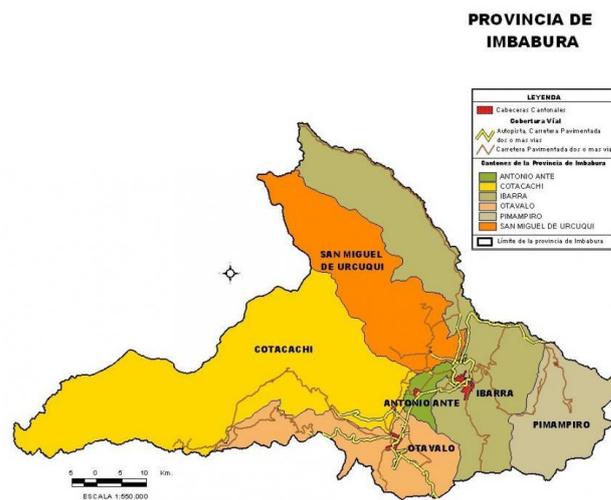
Ubicada en la zona norte de Ecuador. Se ubica a 115 km al noreste de Quito y 125 km al sur de Tulcán. La ubicación de la ciudad de Ibarra está casi a mitad de distancia entre Tulcán y Quito. Ibarra geográficamente es una ciudad dividida en 5 partes principales, El Volcán Imbabura, la Laguna, el Macizo Floral, La Campiña Ibarreña y la Llanura de Caranqui, todos estos componentes son parte importante que modifica el clima de la ciudad.

- Altitud: 2.192 metros.
- Latitud: 00° 21' N
- Longitud: 078° 07' O

b) Organización Política y Territorial de Ibarra

Ibarra para su manejo más equilibrado se halla dividida en más de 400 barrios que agrupan 5 parroquias urbanas, estas se encargan de mantener el orden, hacer cumplir las leyes del alcalde y de administrar bien los recursos de la ciudad, El Cantón Ibarra está constituido por cinco parroquias urbanas: El Sagrario, San Francisco, Caranqui, Alpachaca y La Dolorosa del Priorato; y siete parroquias rurales: Ambuquí, Angochagua, La Carolina La Esperanza, Lita, Salinas, San Antonio; con una superficie total de 1.162,22 km². Los barrios son agrupaciones que conforman las parroquias urbanas de la ciudad, estas al contrario de la parroquia no tienen autonomía, tan sólo un rango legislativo y poder de administración de recursos.

Gráfico N° 2
Provincia de Imbabura



Fuente: Página Web Alcaldía Ibarra

Cuadro N° 2

División Política de la Ciudad de Ibarra

Parroquias Urbanas	
Alpachaca	Barrios: Azaya, Las Palmas, Hospital-El Seguro, Martínez de Orbe, Alpachaca (barrio-cabecera), Miravalle, La Soria.
San Francisco	Barrios: El Ejido, Condominios-Los Galeanos, La Florida, Las Colinas, El Milagro, Pugacho, Villa Europea-Imbaya, Los Pinos, Jardín de Paz, El Empedrado, Aeropuerto, Parque del Águila, Esquina del Coco, Centro Histórico (Lado este Rocafuerte), Redondel Cabezas Borja-Antigua Hacienda, Pilanquí, 19 de Enero, La Merced, Redondel de La Madre, Hospital-San Vicente de Paúl, Urbanizaciones de Mariano Acosta, Barrio Gómez Jurado.
El Sagrario	Barrios: Terminal del Reloj, Cuestas de San Francisco, Teodoro Gómez, Cruz Verde, Ajaví, Parque de La Familia, Yacucalle, Bola Amarilla, La Victoria, Ciudadela Sur, Ciudadela Norte, La Curia-Antiguo Cuartel, Rocafuerte, La Católica, Loma de Guayabillas, Centro Histórico (Lado oeste Rocafuerte), La Bolívar, El Obelisco-Moncayo.
Priorato y La Laguna	Barrios: Ciudadela Universitaria, La Aduana, Yahuarcocha-Ingreso, Pueblo Viejo, Yahuarcocha-El Arcángel, Catacumbas, Priorato-La Esperanza (barrio-cabecera), Huertos Familiares, Miraflores y Barrio España.
Los Ceibos y Ruinas de Caranqui	Barrios: Los Ceibos (barrio-cabecera), El Cedro, Caranqui (cabecera-barrio histórico), Ruinas de Caranqui (protegido por el Municipio de Ibarra), La Esperanza, La Campiña, La Primavera, Cementerio-Necrópolis San Miguel, Cuatro Esquinas, La Portada de La Esperanza, Riveras del Tahuando, La Candelaria, Los Roques-Cementerio San Francisco, Los Reyes.
San Antonio	Barrios: San Antonio (barrio-cabecera), Tanguarín, Santa Isabel, Santo Domingo, Las Lomas, Bellavista, Buenasvistas, Chorlaví, Barrio Montenegro, Natabuela Baja.

Fuente: Wikipedia enciclopedia libre

c) Clima

Su clima es mediterráneo-templado seco o sub-andino de valles. Su temperatura oscila entre 12° y los 32° Celsius, dado que Ibarra se halla en un valle y es modificado tanto por los vientos que llegan desde los valles y dehesas que son vientos cálidos y secos, como por los vientos que llegan desde los Andes y las partes altas que son vientos frescos y fríos, que le dan a Ibarra un clima templado y agradable. Ibarra tiene una temperatura promedio de 18 grados, temperaturas que pueden descender o aumentar dependiendo de la época del año, así por ejemplo la temperatura promedio en diciembre es de 7 grados, mientras que en agosto puede llegar a los 32 grados.

A menudo Ibarra suele estar contrastada de cambios meteorológicos y son casi impredecibles los cambios aquí. El clima anual se divide en 3 partes, la etapa seca que va desde junio hasta principios de septiembre, la época estival de principios de septiembre a mediados de febrero, y la fría de finados de febrero a finados de mayo.

1.5. Población o Demografía

Según el censo realizado por el INEC en 2010, La ciudad de Ibarra tiene una población de 131.856 habitantes en su área administrativa urbana, pero en datos reales de aglomeración urbana, la ciudad tiene una población real de 139.556 habitantes, tanto que el cantón del mismo nombre con la población rural cuenta con una población total de 181.175 habitantes, de estos más 35.000 son extranjeros; en Ibarra como sucede en la mayoría de las ciudades imbabureñas, los mestizos son el grupo étnico mayoritario, en Ibarra corresponde al 45,75% de la población, seguido por los caucásicos (descendientes de europeos y argentinos) con un 32,89%, los castizos (unión de mestizos con blancos) 14,89%, los asiáticos con un 2.31%, los árabes con un 1,17%, los negros con un 1,18% y el 1,9% restante lo constituyen mulatos, indígenas y otros grupos.

Cuadro N° 3

Población de la Ciudad de Ibarra por Género

Género	N° de Habitantes	Porcentaje
Hombre	67.085	48,07 %
Mujer	72.471	51,93 %
Total	139.556	100,00 %

Fuente: INEC

1.6. Índices Demográficos

a) Envejecimiento

La ciudad de Ibarra tiene una población bastante envejecida, más del 35% de la población pasa de los 45 años, un 25% son menores de 25 y el restante 40% son personas adultas de entre los 25 y los 45 años, el número de hijos por mujer es de 1,4 hijos por mujer, y la tasa de crecimiento poblacional baja dramáticamente, por ello para 2010 ésta estaba en 1,8%.

Cuadro N° 4
Población de la Ciudad de Ibarra por Edad

Edad	Porcentaje a 1982	Porcentaje a 2010
0 - 4 años	15%	9,7%
5 - 12 años	14%	10,7%
13 - 20 años	12%	10,5%
21 - 29 años	15%	13,9%
30 - 40 años	15%	17,7%
41 - 50 años	9%	12,3%
51 - 60 años	7%	9,1%
61 - 70 años	6%	7,5%
71 - 80 años	4%	5,2%
80 o más años	3%	3,4%

Fuente: INEC

El envejecimiento es un problema que aqueja a Ibarra, razón de ello es que cada vez son más los Centros Gerontológicos y Ancianatorios en la ciudad; las maternidades suelen ya no ser de gran demanda puesto que sólo de 5 a 7 niños nacen en las maternidades públicas al día, y de 3 a 4 niños nacen en maternidades privadas al día.

b) Tasa de Desarrollo

Ibarra, tiene un IDH de 0,897, por lo que la convierte en la tercera ciudad del Ecuador con más alto IDH tras ciudades serranas como Cuenca y Quito y tras Loja (sólo 3 milésimas), la tasa de alfabetización es del 99,87% para 2012, 99,93% para los varones y 99,87% para las mujeres, el 100% de los niños acude a las más 60 escuelas primarias del área urbana, el 95,7% de los adolescentes acuden a los más de 35 colegios de la ciudad, y un 67,4% de los bachilleres acuden a la universidad.

c) Origen étnico

Un índice llevado a cabo en Ibarra, Quito, Cuenca y Loja se demostró que más del 70% de los habitantes de estas ciudades tienen al menos un antepasado español, esto se define como una población más castiza que mestiza, y más blanca que indígena, aunque en estas ciudades por sus cercanías a Otavalo en el caso de Ibarra, Cayambe en el caso de Quito, Cañar en el caso de Cuenca, y Saraguro en el caso de Loja las hace ciudades con cierta influencia de aborígenes temporales o permanentes en su minoría.

1.7. Socio Cultural de las Familias

a) Cultura

Con una cultura cesante y enormemente influida por los españoles dejan tradiciones fuertes e irremplazables, como la tauromaquia, los gallos, el vino, el tabaco, las procesiones, las fiestas bravas y principalmente la Cazería del Zorro, evento que se realiza cada año con la participación de innumerables personajes, típico de ello las jaurías y manadas de perros, el Zorro, los jinetes, la dama negra entre otros, que culmina después de una larga caminata desde Yahuarcocha hasta el Casco Colonial de Ibarra, la cultura portuguesa así mismo deja su leyenda, arquitectura y costumbres festivas, la cultura italiana deja su romance, su mitología, su arte y su pasión por el amor y así mismo la cultura inca deja su colorido festival, sus comparsas, su música y su alegría.

b) Turismo

Ibarra cuenta con una historia que viene desde la época de los Incas, e incluso antes, cuando los Quitus y Caranquis dominaban, pasando por la

dominación española y posteriormente los vestigios de la lucha por la libertad.

Todos esos hechos tienen testigos materiales que son atractivos turísticos potenciales, y no solo eso, Ibarra también goza de paisajes innumerables, un simple vistazo para tomar un tradicional helado de paila o pan de leche conforman una experiencia muy agradable, con un clima mediterráneo continentalizado que es acogedor, cálido y fresco. Todo esto sumado con los servicios, como la gran variedad de infraestructura hotelera, la convierten también en un lugar atractivo para alojarse dentro de la provincia.

Ibarra llama la atención mundial debido a su veraniego clima, su mediterráneo y pintoresco paisaje, y a su bohemia y amable gente, gran parte de ello vigente en letreros a las afueras de la ciudad, aquí hoteles como el Ajaví, Montecarlo, El Conquistador, Imperio del Sol, La Giralda y el Casa Vieja son hermosos hoteles que contrastan a los innumerables gustos de los turistas, así hay desde lujosos y modernos hoteles en el centro de los distritos financieros y culturales, pasando por coloniales e históricos en el Casco Colonial y sus Fincas y Hosterías, y llega hasta los más aventureros y ecológicos hoteles como La Estelita y otros en las afueras de la ciudad.

c) Gastronomía

Los platos muy usados en los almuerzos ibarreños son el arroz moro, el arroz relleno, la cazuela de los vascos, el bastión merizalde, la carne al jugo, las ensaladas vienesas, kartepillertis, ecuatorianas y seprillas, el plato de girafados y el yaguarlocro. El ajetreado trabajo y la enorme rutina de los empleos en Ibarra han contribuido al incremento enorme de la comida

rápida, principalmente la china-sudamericana la cual se la consigue en Restaurantes normalmente conocidos con el nombre de chifa que superan los 50 establecimientos.

Las cadenas de comida rápida internacional se han posicionado únicamente con la marca registrada de KFC. Las bebidas más usadas por los ibarreños son los jugos de frutas, la cerveza, el vino, el pisco, la toraca y el norteño, los cocteles y muchas variedades de copas de licores refinados.

Son tradicionales los helados de paila, los cuales se preparan en pailas de bronce que se disponen sobre una cama de hielo con sal, envuelta en paja. La receta requiere mezclar en la paila el jugo de fruta, agua, panela, canela, claras de huevo y pimienta de olor, y batir los ingredientes con una cuchara de palo hasta obtener el punto de preparación. Estos helados fueron inventados por Rosalía Suárez, alrededor de 1896, y es tradicional degustarlos en la heladería que lleva su nombre, ubicada en el centro de la ciudad. El arrope de mora es otro de los dulces típicos de esta ciudad, el cual es un jarabe dulce de mora. Las nogadas son también golosinas tradicionales, elaboradas a base de nueces de nogal.

d) Educación

La educación en Ibarra es considerada una de las mejores en el norte del país y el sur de Colombia, los centros de enseñanza son catalogados como los más modernos y académicamente prestigiosos, tal es el caso del Colegio Nacional Teodoro Gómez de La Torre, el cuarto colegio más antiguo del país, así mismo en Ibarra, dada su gran amplitud a la cultura española, heredaron como en casi todo el Ecuador Colegios religiosos de

la Hermandad Católica, razón por la cual en Ibarra existen más colegios privados religiosos que públicos.

Las Universidades en Ibarra son 4 principalmente, todas sujetas a un alto nivel de estudios y una gran oferta académica, todas quedaron en la categoría "A", de la evaluación universitaria realizada en 2010, 2011 y 2012.

e) Salud

La salud en Ibarra se halla garantizada por dos hospitales: San Vicente de Paúl (hospital público), Hospital del Seguro (Hospital del IESS), así como de más de 15 clínicas privadas y cerca de 300 consultorios privados, las principales clínicas privadas son: Clínica Ibarra, Clínica Moderna, Hospital Metropolitano, Clínica Mariano Acosta, Clínica del Norte, Clínica Médica Fértil, Dialibarra, etc.

La principal causa de muerte en Ibarra son los problemas cardio-cerebrales y los respiratorios, mientras la población goza de una alta calidad de vida y una esperanza de vida que se aproxima a los 78 años para los hombres y 83 para las mujeres.

f) Vivienda

La vivienda ha aumentado de manera considerable como también los recursos para su construcción, debido a que existen por parte del gobierno políticas enfocadas a su accesibilidad. El tipo de viviendas más frecuentes en la ciudad corresponden a casas o departamentos dependiendo del

estrato social y construcciones pequeñas para sectores medianos y bajos, totalizando 56.021 edificaciones en la ciudad de acuerdo al último censo.

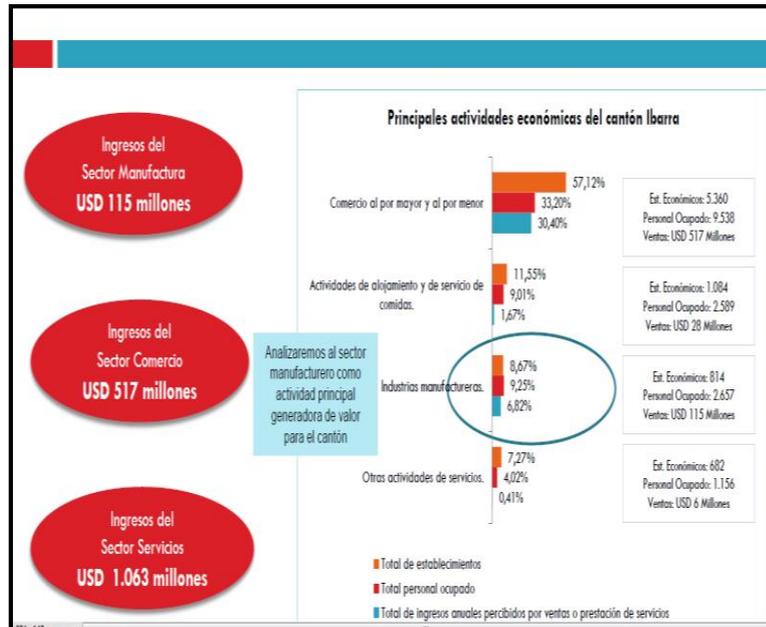
1.8. Situaciones Económicas - Financieras

1.8.1. Economía

En los últimos años la economía en la Ciudad de Ibarra ha aumentado a gran velocidad esto se debe, a la gran arteria de locales instalados en la urbe. El comercio al por mayor y menor es la actividad más importante en el cantón Ibarra, según el Censo Económico del 2010. Por su situación estratégica, la ciudad se ha convertido en el eje de Imbabura, Carchi, Esmeraldas y Sucumbíos. Su cercanía con Quito le permite funcionar como un centro político administrativo de la región y como nexo comercial con la capital de la República. De un total de 10 330 actividades productivas registradas en el Municipio de Ibarra, la mitad está vinculada a la venta de productos y de servicios. De acuerdo con el último Censo Económico, las tiendas también generan rentas importantes en Ibarra. Hasta el 2010, en este cantón había 1 308 abastos. Un buen número de estos negocios se ubica en el mercado Amazonas, el principal de la capital de Imbabura, que posee 2 045 puestos. Aquí los compradores se suministran de víveres, herramientas e incluso de ropa. Las tiendas representaron en ese año el 16% de las actividades económicas que se generaron en el cantón. Los otros sectores son el agropecuario y el industrial. Pero los abarrotes también son la actividad de comercio predominante en Imbabura. En total había 2 615 establecimientos, que generan más de USD 109,2 millones en ingresos anuales. En el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del cantón se identifican nuevos polos de crecimiento económico de la urbe.

Gráfico N° 3

Ingresos de la Ciudad de Ibarra por Sectores Económicos



Fuente: Censo 2010 INEC

a) Sector Primario

La actividad agropecuaria en la ciudad de Ibarra lo constituye el sector de la agricultura, ganadería, caza, selvicultura y pesca; obteniéndose, así productos como: el maíz, frejol, tomate de árbol y riñón, arvejas, habas, trigo, cebada, verduras, caña de azúcar, frutas, la producción de ganado de carne y lechero, aves silvestres, aves de corral, tilapias y truchas.

b) Sector Secundario

La participación de este sector productivo, está enfocado a la manufacturación de productos principalmente textiles, bebidas alcohólicas, condimentos, café, embutido y productos lácteos que tienen gran presencia en la región norte del país.

c) Sector Terciario

La ciudad se mantiene próspera gracias al Sector Terciario que supone el 70% de los empleos en la ciudad, la agroindustria y procesamiento de alimentos como la cebada, la remolacha, la caña de azúcar, la patata, las legumbres, cítricos, viñedos y aceitunas son también crecientes, el sector artesano y Secundario es ampliamente dedicado como otras ciudades imbabureñas a la moda, así mismo otro factor importante es la transformación de la cal y la gastronomía, así pues el sector más próspero es el turismo, para 2010 Ibarra tenía el puesto 7 en ciudades económicas, su prosperidad se hace también importante gracias al sector financiero y bancario de Ibarra, el Banco Pichincha, Banco del Guayaquil y más de 40 bancos y cooperativas mantienen sedes importantes aquí, el Banco Capital es originario de Ibarra.

1.9. Infraestructura

1.9.1. Arquitectura

La arquitectura de Ibarra es contrastada, por ejemplo en el centro de Ibarra las viviendas son de estilo barroco y colonial, de estilo gótico, renacentista y de estilo romance portugués, más para las afueras la ciudad toma una arquitectura moderna, con edificios elevados de hasta 15 pisos, aunque el promedio es de 4 pisos, ya en las zonas residenciales las casas se tornan de estilos europeos, desde estilos italianos, españoles, romanos, griegos, portugueses, noruegos, daneses y alemanes, un poco más en las afueras, las haciendas de la Campiña, del Valle y del Macizo son coloniales y en su mayoría de estilo barroco español, otras son de estilo rococó, plateresco e ibero-romano, de estilo inglés y de estilo gótico, aunque el estilo romano y el francés predominan principalmente en la Villa Europea de Imbaya, en La Portada y en Zuleta.

1.9.2. Transporte

En Ibarra como en todas las ciudades de la Sierra Ecuatoriana el tráfico y la congestión vehicular es un problema constante para lo cual se ha propuesto un nuevo trazado urbano y vial en la ciudad, la invención del SISMERT, y una serie de proyectos y campañas escolares y profesionales sobre conciencia vial. Ibarra cuenta con calles medianas, grades y angostas, como cualquier ciudad colonial, enmarcada con innumerables intersecciones, monumentos, redondeles, y parques, así Ibarra cuenta con dos Compañías de Autobuses, 28 de Septiembre y San Miguel de Ibarra, las cuales prestan servicios a toda la población, y en sus innumerables barrios, en este concepto Ibarra intervendrá el tranvía para 2016 como parte del Sistema de Transporte Urbano de Ibarra, que iniciará con 3 tramos principales: San Antonio-Yahuarcocha, Centro Histórico-El Ejido y Los Ceibos-Terminal-Aeropuerto.

1.9.3. Servicios Básicos

a) Energía Eléctrica

La población está atendida en un 99% con el servicio eléctrico como el alumbrado público, tendido eléctrico y proyectos de aplicación de redes, mientras que un 4% no cuenta con este servicio en su totalidad.

b) Agua Potable

La empresa EMAPA es la institución encargada del suministro de agua potable a la población a través de redes subterráneas, necesidad que no ha sido cubierta en su totalidad.

c) Alcantarillado y Recolección de Basura

El Ilustre Municipio de Ibarra se encarga de la recolección y manejo de desechos orgánicos e inorgánicos, servicio que se presta principalmente en las áreas urbanas con mayor efectividad con una cobertura del 83.22%, mientras que en los sectores rurales se tratan con alternativas erradas, afectando al medio ambiente en muchos de los casos.

d) Telefonía

En cuanto a la dotación del servicio telefónico la empresa encargada en el Consejo Nacional de Telecomunicaciones, el cual tiene una población atendida del 89.84% de los habitantes de la ciudad de Ibarra restando un 10.16% que aún no cuenta con este servicio.

1.10. Matriz AORR

Cuadro N° 5

Matriz AORR

ALIADOS	OPONENTES
<ul style="list-style-type: none">• La presencia de instituciones públicas, que brindan apoyo a este sector vulnerable de la población.• Leyes, normas, reglamentos y derechos que amparan al adulto mayor.• Espacio físico suficiente.• Conocimiento de los especialistas, en el cuidado del adulto mayor.• Índices de envejecimiento crecientes.• Existencia de un clima templado y agradable.	<ul style="list-style-type: none">• La existencia de asilos.• La falta de experiencia en el cuidado del adulto mayor.• Costos elevados para la instalación de un negocio.• Enfermedades graves en el adulto mayor.
OPORTUNIDADES	RIESGOS
<ul style="list-style-type: none">• Convenios con instituciones públicas y ONGs, para recibir donaciones.• Mejorar la calidad de vida del Adulto Mayor.• Predisposición de la familia del Adulto Mayor para la reintegración a un estilo de vida adecuado.• Existencia de mayor cobertura de servicios básicos en la ciudad.	<ul style="list-style-type: none">• Poco interés de la familia en el Adulto Mayor.• Inestabilidad Económica que afecten al sector empresarial. (Inflación).• Cambio en las políticas económicas y tributarias.

Elaborado por: Autoras

1.11. Determinación de la Oportunidad

En base al diagnóstico realizado se puede determinar que existe la oportunidad de instalar un centro para el adulto mayor debido a que la ciudad de Ibarra cuenta con todas las características para el desarrollo de

ésta empresa por lo cual es posible continuar con este estudio de factibilidad.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. Definición de la Empresa

a) La Empresa

AGUIRRE, Juan. 2009. Nueva Contabilidad General. Madrid Cultural. España. Señala: “La empresa es la organización considerada en sentido amplio y creada por el hombre para el desarrollo eficiente de las actividades económica, cuya finalidad es la producción de bienes y servicios útiles”. Pág. 6.

Una empresa es una organización, institución, o industria, dedicada a actividades o persecución de fines económicos o comerciales, para satisfacer las necesidades de bienes o servicios de los demandantes, a la par de asegurar la continuidad de la estructura productivo-comercial así como sus necesarias inversiones, la empresa es la más común y constante actividad organizada por el ser humano, la cual, involucra un conjunto de trabajo diario, labor común, esfuerzo personal o colectivo e inversiones para lograr un fin determinado.

b) Clasificación de la Empresa

BERK, Jonathan; DEMARZO, Peter. 2008. Finanzas Corporativas. Pearson Educación. México. Señalan: “Las empresas se clasifica en cuatro grupos que son:” Pág. 59.

- *Propietario único: es un negocio que posee y opera una persona.*
- *Sociedad: tiene más de un dueño y todos son responsables de las deudas de la empresa.*
- *Compañías de responsabilidad limitada: todos los dueños mantienen una responsabilidad limitada en la empresa.*
- *Corporaciones: nombrada en lo legal diferente a sus propietarios.*

Empresa Unipersonal: el propietario de la empresa asume la capacidad legal del negocio.

Sociedad Colectiva: Constituida por más de un socio, participan en la gestión de la empresa con los mismos derechos y obligaciones.

Sociedad de Responsabilidad Limitada: Empresa constituida por un mínimo de 2 y un máximo de 20 socios.

Sociedad Anónima: Formada de acciones negociables y transferibles, éstas pueden ser endosables o negociables una y otra vez.

2.1.1. Administración de Empresas

KOONTZ, Harold; WEIHVICH, Heinz. 2008. Administración una perspectiva global y empresarial. Mac Graw Hill. China. Señalan: "Administración es el proceso de diseñar y mantener un ambiente donde individuos, que trabajan juntos en grupos, cumplen metas específicas de manera eficiente." Pág. 4

Es la ciencia social y técnica encargada de la planificación, organización, dirección y control de los recursos (humanos, financieros, materiales, tecnológicos, el conocimiento, etc.) de una organización, con el fin de obtener el máximo beneficio posible; este beneficio puede ser económico o social, dependiendo de los fines perseguidos por la organización.

a) Proceso Administrativo

MÚNCH, Lourdes. 2007. Administración, escuelas, proceso administrativo, áreas funcionales y desarrollo emprendedor. Pearson Prentice Hall. México. Define: "el proceso administrativo es una metodología fundamental para la aplicación de la administración." Pág. 36

La administración es considerada como una actividad compuesta de ciertas sub-actividades que constituyen el proceso administrativo único; en el cual este proceso administrativo está formado por 4 funciones fundamentales tales como: planeación, organización, ejecución y control.

b) Planeación

ANZOLA, Sérvulo. 2010. Administración de pequeñas empresas. Mc Graw Hill Interamericana editores. México. Menciona: "la planeación implica establecer los objetivos con orden y sentido común; esta fase se basa en un plan." Pág. 52

Es el proceso que comienza con la visión que tiene la persona que dirige a una organización; la misión de la organización; fijar objetivos, las estrategias y políticas organizacionales.

c) Ejecución

KOONTZ, Harold; WEIHVICH, Heinz. 2008. Administración una perspectiva global y empresarial. Mac Graw Hill. China. Señala: "Ejecución es la parte de la administración que consiste en la asignación de roles para que los desempeñen los miembros de una organización." Pág. 27

Se refiere a la sincronización de los recursos y los esfuerzos de un grupo social, con el propósito de lograr oportunidad, unidad, armonía y rapidez, en el desarrollo de los objetivos.

d) Dirección

DAFT, Richard; MARCIC, Dorothy. 2010. Introducción a la administración. Cengage Learning. México. Mencionan: “la dirección usa la influencia para motivar a los empleados.” Pág. 8

La dirección es aquel elemento de la administración en el que se logra la realización efectiva de todo lo planeado, por medio de la autoridad del administrador, ejercida a base de decisiones, ya sea tomadas directamente, ya, con más frecuencia, delegando dicha autoridad, y se vigila simultáneamente que se cumplan en la forma adecuada todas las órdenes emitidas.

e) Control

DAFT, Richard; MARCIC, Dorothy. 2010. Introducción a la administración. Cengage Learning. México. Mencionan: “el control vigila las actividades y hace correcciones.” Pág. 8

Es la medición del desempeño de lo ejecutado, comparándolo con los objetivos y metas fijados; se detectan los desvíos y se toman las medidas necesarias para corregirlos. El control se realiza a nivel estratégico, nivel táctico y a nivel operativo; la organización entera es evaluada, mediante un sistema de Control de gestión; por otro lado también se contratan auditorías externas, donde se analizan y controlan las diferentes áreas funcionales de la organización.

2.1.2. La Microempresa.

MONTEROS, Edgar. 2005. Manual de Gestión Microempresarial: Como administrar con éxito una microempresa. Editorial Universitaria. Ibarra-Ecuador. Señala: “la microempresa puede ser definida como una asociación de personas que, operando en forma organizada, utiliza sus conocimientos y recursos: humanos, materiales, económicos y tecnológicos para la elaboración de productos o la prestación de servicios.” Pág. 15

Generan ganancias, que son de propiedad y administración de los propios emprendedores que trabajan ellos mismos en estas empresas y que en general no tienen empleados, si no que se trata de emprendimientos individuales o familiares que requieren una muy baja inversión y su forma jurídica puede encuadrarse casi siempre (según la legislación económica de cada estado o según los criterios diversos de los economistas) dentro de la llamada economía informal.

a) Importancia de la Microempresa

BONILLA, Katherine. 2008. Educándome para la vida: educación para la familia y el consumidor. Cengage Learning. México. Afirma: “Importancia de la microempresa: tener una microempresa te permite aprovechar tus habilidades y conocimientos para darte empleo a ti mismo, de esta forma serás tu propio jefe además de obtener independencia”. Pág. 192.

Importancia de la microempresa:

- ❖ Contribución al desarrollo económico social y productivo del país
- ❖ Combate a la pobreza
- ❖ Empleo de bajo costo

- ❖ Democratización del mercado de bienes y servicios
- ❖ Ahorro interno canalizado hacia la inversión productiva
- ❖ Fortalecimiento del sistema democrático y la gobernabilidad

b) Emprendimiento

CANTOS, Enriqueta. 2006. Diseño y gestión de microempresas. Propad. Ecuador. Señala: “el emprendedor siempre se anticipa a las circunstancias y actúa sin que se lo pidan; esta actitud favorece a su negocio porque le permite entre otros aspectos extenderse hacia nuevas áreas de productos y servicios mediante la búsqueda de oportunidades.” Pág. 24.

El trabajador autónomo y la microempresa son los principales (y en ocasiones los únicos) modelos que eligen los emprendedores a la hora de organizarse e intentar alcanzar sus metas y objetivos. Esto se debe principalmente a que, en líneas generales, se cuenta con poca financiación para empezar los proyectos empresariales. Y algo más de todo lo que uno diga porque con esto el microempresario puede tener un mejor acceso a un proyecto con el cual podrá tener una buena idea de negocio.

2.2. El Adulto Mayor

2.2.1. Definición del Adulto Mayor

CHOQUE, Stella; CHOQUE, Jacques. 2008. Actividades de animación para la tercera edad. Editorial Paidotribo. España. Señalan: “Adulto mayor es la persona que ha precedido a otras en una función, una escuela, un lugar”. Pág. 3

Se dice que son aquellas personas que alcanzan una edad en la que deben abandonar formalmente el trabajo; esto hace referencia a aquella parte de

la población que ha dedicado su vida a trabajar y al cabo de un tiempo debe jubilarse.

2.2.2. Tercera Edad

CHOQUE, Stella; CHOQUE, Jacques. 2008. Actividades de animación para la tercera edad. Editorial Paidotribo. España. Señalan: “Tercer edad es el periodo que sigue a la edad adulta, en el que cesan las actividades profesionales”. Pág. 9

Tercera edad, término con el que se agrupa a la población de personas mayores de 60, es el sinónimo de vejez y de ancianidad. Cuyas condiciones de vida son especialmente difíciles, pues pierden rápidamente oportunidades de trabajo, actividad social y capacidad de socialización, y en muchos casos se sienten postergados y excluidos.

2.2.3. Modificaciones Físicas Ligadas al Envejecimiento

CHOQUE, Stella; CHOQUE, Jacques. 2008. Actividades de animación para la tercera edad. Editorial Paidotribo. España. Señalan: “las repercusiones físicas del envejecimiento son: encerrarse en uno mismo, desinterés progresivo hacia el entorno, dificultad de adaptación, sensibilidad al estrés”. Pág. 20.

El envejecer, o mejor, el poder vivir más tiempo, implica una serie de cambios psicológicos, fisiológicos y socioculturales que las personas no están preparadas a enfrentar. Estos cambios no solo suceden dentro de cada individuo sino también en las personas que están a su alrededor. Esta situación se agrava con las dificultades que encuentra al tratar de llevar su vida como la llevaba anteriormente y que al no lograrlo los hace sentirse inútiles. El envejecimiento ha sido definido también como todas las modificaciones morfológicas, psicológicas, bioquímicas y psicológicas que aparecen como consecuencia de la acción del tiempo sobre los seres vivos.

a) Cambios Biológicos y Físicos

NORIEGA, Ademar. 2010. Psicología del adulto mayor: Para una vejez saludable. Mirbet Ediciones. Perú. Menciona: "con el paso de los años se va produciendo un deterioro de la capacidad del organismo para la regeneración de las células". Pág. 13

Los cambios físicos son evidentes a simple vista puesto que se reflejan en la piel, el cabello y espalda encorvada, por lo cual es fácil diferenciar a este grupo de la población. Algunos de los cambios biológicos internos se refieren a que el sistema urinario se vuelve más lento y menos eficaz en la eliminación de toxina y otros productos de desecho; el sistema gastrointestinal es menos eficaz en la extracción de nutrientes; hay una disminución en la masa muscular y la fuerza del músculo que se conserva; el sistema respiratorio se puede abastecer de menos oxígeno y el sistema cardiovascular recibe un golpe doble; así como también están los problemas de la visión y de audición.

b) Cambios Psíquicos

NORIEGA, Ademar. 2010. Psicología del adulto mayor: Para una vejez saludable. Mirbet Ediciones. Perú. Menciona: "con el paso de los años se va produciendo un envejecimiento de las capacidades intelectuales como la expresión, la memoria y demás funciones". Pág. 15

Las personas cuando llegan a una determinada edad pierden sus capacidad intelectual no en su totalidad, pero sí de forma paulatina conforme avanza el tiempo.

2.2.4. Entretenimiento y Recreación

CHOQUE, Stella; CHOQUE, Jacques. 2008. Actividades de animación para la tercera edad. Editorial Paidotribo. España. Señalan: "Animación sinónimo de vida, de movimiento, de actividad. El hecho de dar vida y calor". Pág. 3

Es indispensable que se realicen actividades de entretenimiento y recreación a toda edad para mantenerse vivo y lleno de energía durante todo los días. El entretenimiento es una actividad destinada a dar a la gente el placer o la relajación, mediante la actividad constante en la que se la practique.

2.2.5. Necesidades al Envejecer

CHOQUE, Stella; CHOQUE, Jacques. 2008. Actividades de animación para la tercera edad. Editorial Paidotribo. España. Señalan: "la satisfacción de las necesidades de la especie humana, es lo que condiciona la llamada " Calidad de Vida" y esta es, a su vez el fundamento concreto de bienestar social". Pág. 46

Los adultos mayores son una parte de la población que cuyas necesidades han sido a menudo descuidadas, olvidadas o ignoradas, debido a la falta de la colaboración de la sociedad incluso de sus propios familiares.

a) Necesidad de Comunicarse

CHOQUE, Stella; CHOQUE, Jacques. 2008. Actividades de animación para la tercera edad. Editorial Paidotribo. España. Señalan: "necesidad del ser humano de intercambiar con los demás y el entorno, de un modo verbal o no verbal a nivel sensorimotor ,intelectual y afectivo con el objeto de compartir sus ideas, sus sentimientos, sus experiencia, sus sensaciones;

expresar sus necesidades y comprender las de quienes le rodean". Pág. 34.

La comunicación es lo que muestra que somos parte de una sociedad, por lo tanto es indispensable mantener relaciones sociales con los demás; ya que al momento de interactuar en la comunicación con otras personas, se están transfiriendo conocimientos, saberes y experiencias.

b) Necesidad de Ocuparse para Realizarse

CHOQUE, Stella; CHOQUE, Jacques. 2008. Actividades de animación para la tercera edad. Editorial Paidotribo. España. Señalan: "necesidad de todo ser humano de realizar las actividades físicas, intelectuales y espirituales que le permitan satisfacer sus aspiraciones, valorarse y/o tener el sentimiento de sentirse útil (tanto para sí como para los demás)". Pág. 36.

La actividad física es vital para mantener al organismo en buen funcionamiento y para evitar problemas de salud posteriores, por lo cual es recomendable que se realice actividad física mediante el trote, la caminata, ejercicios de manera que exista la movilidad ágil en el cuerpo.

c) Necesidad de Divertirse

CHOQUE, Stella; CHOQUE, Jacques. 2008. Actividades de animación para la tercera edad. Editorial Paidotribo. España. Señalan: "necesidad del ser humano de divertirse a través de una ocupación agradable con el objeto de obtener descanso y placer físico, intelectual, psicológico, afectivo o espiritual". Pág. 36

Como personas que conviven en una sociedad es indispensable buscar y encontrar una forma de diversión saludable, en la cual intervengan varias

personas, de manera que se puedan mostrar sus habilidades en diversas campos como pueden ser las manualidades, juegos dinámicos, entre otros.

2.2.6. Actividades para el Adulto Mayor

a) Actividad Física

PALOMA, Tamara. 2006. Adulto Mayor: Una etapa maravillosa, Editorial Palomino E. I.R.L. Perú. Señala: “la actividad física es capaz de conservar las capacidades del aparato locomotor (músculos, estructuras óseas y articulaciones) y la vitalidad general del organismo, pero su influencia va más allá, produciendo bienestar mental e incremento de las relaciones sociales de los individuos”. Pág. 15

La edad no debe ser por ningún motivo un limitante para realizar diversas actividades físicas que nos ayuden a mantener la salud del cuerpo y la mente, debido a que hoy en la actualidad existen varios grupos de adultos mayores donde practican la bailo terapia sin importar la edad.

b) Actividad Mental

PALOMA, Tamara. 2006. Adulto Mayor: Una etapa maravillosa, Editorial Palomino E. I.R.L. Perú. Señala: “la actividad intelectual también necesita ejercitarse de forma cotidiana”. Pág. 16

El cerebro requiere estar en constante funcionamiento. Puesto que es indispensable que realicemos nuestras actividades de forma correcta y lucida.

c) Actividad Social

PALOMA, Tamara. 2006. Adulto Mayor: Una etapa maravillosa, Editorial Palomino E. I.R.L. Perú. Señala: “la interacción con otras persona es tan importante como el cuidado de la salud”. Pág. 16

Un aspecto importante que hay que destacar es el envejecimiento social el mismo se refiere a los hábitos sociales, a los papeles cambiantes y las relaciones en el ámbito social con familiares y amigos, a las relaciones de trabajo y al conjunto de relaciones espirituales.

2.2.7. Envejecimiento Saludable

JAUREGUI, Cesar; SUÁREZ, Reina. 2011. Promoción de la salud y Prevención de la enfermedad. Enfoque en salud familiar. Editorial Médica Panamericana. Colombia. Mencionan: “el envejecimiento saludable está definido como el bienestar físico, psíquico y social, la habilidad para adaptarse a los cambios, manejar el estrés y mantener una razón para vivir”. Pág. 391

Para mantenerse en buenas condiciones físicas y mentales es conveniente no poner como limitante la edad para realizar diversas actividades que van en beneficio propio y de la sociedad.

a) Nutrición

AUPPER. 2009. Nutrición y salud: claves para una alimentación sana. Aupper Editores. España. Señala: “Nutrición es el conjunto de procesos mediante los cuales el ser vivo utiliza, transforma e incorpora a sus propias estructuras una serie de sustancias que recibe del mundo exterior; mediante la alimentación con el objetivo de obtener energía”. Pág. 11.

Se entiende por nutrición al conjunto de procesos mediante los cuales el hombre ingiere, absorbe, transforma y utiliza las sustancias que se encuentran en los alientos y que cumplen cuatro objetivos:

- Suministrar energía para el mantenimiento de sus funciones y actividades.
- Aportar materiales para la formación, crecimiento y reparación de las estructuras corporales y para la reproducción.
- Suministrar las sustancias necesarias para regular los procesos metabólicos.
- Reducir el riesgo de algunas enfermedades.

2.3. Estudio de Mercado

BACA, Gabriel. 2010. Evaluación de Proyectos. Mc Graw Hill Ediciones. México. Señala: "El Estudio de mercado es la determinación y la cuantificación de la demanda y de la oferta, el análisis de los precios y es estudio de la comercialización". Pág. 7.

El estudio de mercado es un proceso sistemático de recolección y análisis de datos e información acerca de los clientes, competidores y el mercado. Sus usos incluyen ayudar a crear un plan de negocios, lanzar un nuevo producto o servicio, mejorar productos o servicios existentes y expandirse a nuevos mercados. El estudio de mercado puede ser utilizado para determinar que porción de la población comprara un producto o servicio, basado en variables como el género, la edad, ubicación y nivel de ingresos.

2.3.1. Producto

KOTLER Philip; ARMSTRONG Gary. 2008. Fundamentos de marketing. Pearson Prentice Hall. México. Señalan: "Definimos un producto como cualquier cosa que se puede ofrecer a un mercado para su atención,

adquisición, uso o consumo y que podría satisfacer un deseo o una necesidad. Los productos incluyen más que sólo bienes tangibles.” Pág. 199.

El producto es un objeto que se ofrece en un mercado con la intención de satisfacer aquello que necesita o que desea un consumidor, en donde el mismo debe pasar por una serie de pasos para llegar al estado final, el cual cuenta con un conjunto de atributos físicos y tangibles.

a) Mercado Objetivo

LIMAS, Sonia. 2012. Marketing empresarial, Ediciones de la U. Bogotá-Colombia. Menciona: “Mercado real es el que se refiere a personas que normalmente compran el producto. Mercado potencial es el que se refiere a personas que podrían comprar el producto. Mercado meta o mercado objetivo es el conjunto de compradores de un producto (bien o servicio)”. Pág. 28-30

Un mercado objetivo es un grupo de clientes (personas o empresas) a las que el vendedor dirige específicamente sus esfuerzos de marketing. La elección cuidadosa y la definición exacta del mercado objetivo, son esenciales para el desarrollo de una mezcla de marketing efectiva.

2.3.2. Oferta

BACA, Gabriel. 2010. Evaluación de Proyectos. Mc Graw Hill Ediciones. México. Señala: “Oferta es la cantidad de bienes y servicios que un cierto número de oferente (productores) está dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado”. Pág. 41.

Al igual que en el caso de la demanda, señalaremos un conjunto de factores que determinan la oferta de un empresario individual. Estos son la tecnología, los precios de los factores productivos (tierra, trabajo, capital) y el precio del bien que se desea ofrecer.

2.3.3. Demanda

BACA, Gabriel. 2010. Evaluación de Proyectos. Mc Graw Hill Ediciones. México. Señala: "Demanda es la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado". Pág. 15

Hay una serie de factores determinantes de las cantidades que los consumidores desean adquirir de cada bien por unidad de tiempo, tales como las preferencias, la renta o ingresos en ese período, los precios de los demás bienes y, sobre todo, el precio del propio bien en cuestión.

a) Demanda Insatisfecha

BACA, Gabriel. 2010. Evaluación de Proyectos. Mc Graw Hill Ediciones. México. Señala: "Se llama demanda insatisfecha a la cantidad de bienes o servicios sobre la cual se ha determinado que ningún productor podrá satisfacer en las condiciones actuales". Pág. 51.

La demanda insatisfecha es la cantidad de bienes o servicios que requiere el consumidor, pero que el productor no puede satisfacer por la capacidad instalada insuficiente.

2.3.4. Precio

KOTLER Philip; ARMSTRONG Gary. 2008. Fundamentos de marketing. Pearson Prentice Hall. México. Afirman: "Es la cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio, o la suma de los valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar el producto o servicio" Pág. 263

Todas las empresas fijan precios para sus productos, los cuales se reflejan en la cantidad de dinero que se cobra por un bien o servicio. Desde el punto de vista de la mercadotecnia, el precio es una variable controlable que se diferencia de los otros tres elementos de la mezcla o mix de mercadotecnia

(producto, plaza y promoción) en que produce ingresos; los otros elementos generan costos.

2.3.5. La Comercialización

LIMAS, Sonia. 2012. Marketing empresarial, Ediciones de la U. Bogotá-Colombia. Afirma que: “En la comercialización se coordina las actividades externas para colocar el producto al mercado objetivo desde la fábrica hasta el consumidor final. Comprende el procesamiento de los pedidos, el manejo de materiales para el traslado de productos, el embalaje, los costos y métodos de transporte, la localización de almacenes o el almacenamiento, los costos de manejo, los inventarios y la reducción de reclamaciones por retrasos y perjuicios de ventas para las empresas”. Pág. 60

Comercialización es la actividad que permite al productor hacer llegar un bien o servicio al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar. La Comercialización es un conjunto de actividades relacionadas entre sí para cumplir los objetivos de determinada empresa. El objetivo principal es hacer llegar los bienes y/o servicios desde el productor hasta el consumidor.

2.3.6. La Publicidad

La publicidad es una forma de comunicación comercial que intenta incrementar el consumo de un producto o servicio a través de los medios de comunicación y de técnicas de propaganda.

Disponible en: <http://es.wikipedia.org/wiki/Publicidad>

Es una disciplina científica cuyo objetivo es convencer al público meta con un mensaje comercial para que tome la decisión de compra de un producto o servicio que una organización ofrece.

a) Medios de Comunicación

ANZOLA, Sérvulo. 2010. Administración de pequeñas empresas. Mc Graw Hill Interamericana editores. México. Menciona como medios publicitarios a los siguientes: Pág. 168

- Periódicos: los anuncios en este medio llega a personas de todas las clases económicas; comparado con otros medios sus costos son más bajos.
- Radio: la radio ofrece una exposición masiva de los mensajes publicitarios pues la gran mayoría de los hogares y vehículos cuentan con este medio.
- Volantes: se pueden distribuir de forma directa a todos los posibles clientes, puesto que es una impresión en papel.
- Televisión: es el medio visual más utilizado por toda la población sin límite de edad.
- Internet: en la actualidad es el medio que mayor cantidad de publicidad ofrece.

Los medio de comunicación hace referencia al instrumento o forma de contenido por el cual se realiza el proceso de comunicación.

2.4. Estudio Técnico

BACA, Gabriel. 2010. Evaluación de Proyectos. Mc Graw Hill Ediciones. México. Señala: "El Estudio Técnico presenta de determinación del tamaño óptimo de la planta, la ingeniería del proyecto y el análisis organizativo, administrativo y legal". Pág. 7

Implica el tratamiento general de los aspectos físico-técnicos, los que comprenden fundamentalmente tres componentes interdependientes: el tamaño, la localización y la ingeniería . Sin embargo un buen análisis de estas variables necesita un previo estudio de optimización, más aun cuando

se trata de unidades productivas ya existentes, esto tiene como objetivo no sobredimensionar las alternativas y también el no atribuir beneficios inexistentes a los proyectos.

2.4.1. Tamaño del Proyecto

BACA, Gabriel. 2010. Evaluación de Proyectos. Mc Graw Hill Ediciones. México. Señala: "El tamaño del proyecto es su capacidad instalada y se expresa en unidades de producción por año". Pág. 75.

Por tamaño del proyecto entenderemos la capacidad de producción en un período de referencia. Técnicamente, la capacidad es el máximo de unidades (bienes o servicios) que se puede obtener de unas instalaciones productivas por unidad de tiempo. El análisis del tamaño de un proyecto tiene por objeto dimensionar conjuntamente la capacidad efectiva de producción y su nivel de utilización, tanto para la puesta en marcha como en su evolución durante la vida útil del proyecto.

2.4.2. Localización del Proyecto

FLÓREZ, Juan. 2010. Proyectos de inversión para las PYME: creación de empresas. Ecoe ediciones. Bogotá. Menciona: "La localización del proyecto es el análisis de las variables que permitan determinar el lugar donde se ubicara el proyecto, teniendo en cuenta los criterios de maximización de utilidades y minimización de costos". Pág. 52

El estudio de localización tiene como propósito seleccionar la ubicación más conveniente para el proyecto, es decir, aquella que frente a otras alternativas posibles produzca el mayor nivel de beneficio para los usuarios y para la comunidad, con el menor costo social, dentro de un marco de factores determinantes o condicionantes.

a) Macrolocalización

ARAUJO, David. 2012. Proyectos de Inversión. Editorial Trillas. México. Manifiesta: "La selección del área, región o ciudad donde se ubicará el proyecto se conoce como estudio de Macrolocalización." Pág. 65.

La Macro Localización es llamada también como macro zona, y se refiere al estadio de localización que tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto. Determinando sus características físicas e indicadores socioeconómicos más relevantes.

b) Microlocalización

ARAUJO, David. 2012. Proyectos de Inversión. Editorial Trillas. México. Manifiesta: "Una vez definida la zona de localización, se determina el terreno o predio conveniente para la ubicación definitiva del proyecto a esto se denomina Microlocalización." Pág. 71.

Conjuga los aspectos relativos a los asentamientos humanos, identificación de actividades productivas, y determinación de centros de desarrollo.

2.4.3. Ingeniería del Proyecto

BACA, Gabriel. 2010. Evaluación de Proyectos. Mc Graw Hill Ediciones. México. Señala: "La ingeniería del proyecto resuelve todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta". Pág. 89

Consiste en la realización de una serie de actividades que tienen por objeto obtener la información necesaria para la adopción de un proceso de producción adecuado; es necesario que se seleccione la tecnología a utilizar, es decir, el paquete de técnicas, procesos y prácticas, la determinación de los insumos, de las materias primas y las obras civiles,

etc., además se especifica la maquinaria, equipos y obras civiles para obtener cotizaciones y presupuestos, y con esta base, determinar la magnitud de la inversión requerida.

a) Procesos Productivos

SAVILOLO, Stefanía. 2007. La gestión de las empresas de moda. Editorial Gustavo Gili, SL. España. Señala: “La integración de dos subprocesos distintos y complementarios: el primero, centrado en los componentes estéticos, está dominado por los creativos; el segundo, centrado en los componentes económicos y competitivos, está dirigido por los directivos”. Pág. 190.

Un proceso de producción es un sistema de acciones que se encuentran interrelacionadas de forma dinámica y que se orientan a la transformación de ciertos elementos. De esta manera, los elementos de entrada (conocidos como factores) pasan a ser elementos de salida (productos), tras un proceso en el que se incrementa su valor.

b) Tecnología

RODRÍGUEZ, Armando. 2009. Ciencia, tecnología y ambiente. Cengage Learning. México. Señala: “Si hablamos de tecnología en todo su alcance tendríamos que definir como todo desarrollo humano que facilita sus labores y alivia sus necesidades”. Pág. 18.

La tecnología es el conjunto de conocimientos técnicos, ordenados científicamente, que permiten diseñar y crear bienes y servicios que facilitan la adaptación al medio ambiente y satisfacer tanto las necesidades esenciales como los deseos de la humanidad.

c) Propiedad, Planta y Equipo

ZAPATA, Jorge. 2011. Análisis Práctico y Guía de Implementación de NIFF. Artes Gráficas Silva. Ecuador. Define: "Son los activos tangibles que posee una empresa para su uso en la producción o suministro de bienes y servicios, para arrendarlos a terceros o para propósitos administrativos, y se esperan usar durante más de un período económico" NIC 16. Pág. 121.

La propiedad, planta y equipo simboliza todos los activos tangibles adquiridos, construidos o en proceso de construcción, con la intención de emplearlos en forma permanente, para la producción o suministro de otros bienes y servicios, para arrendarlos, o para utilizarlos en la administración, que no están destinados para la venta y cuya vida útil sobrepasa el año de utilización.

d) Inversión

ORTEGA, Alfonso. 2008. Proyectos de inversión. Grupo Patria Cultural SA. México. Manifiesta: "inversión es el conjunto de recursos que se emplean para producir algo, que puede generar utilidad." Pág. 16

Es el monto de capital que se le asigna a un proyecto, con la esperanza de que este pueda producir un bien o servicio útil al ser humano o a la sociedad en general. Para este caso las inversiones buscan un rendimiento monetario atractivo, es decir una ganancia en dinero, pero existen otras inversiones que solo buscan el beneficio social.

La inversión inicial, comprende la adquisición de todos los activos fijos y activos diferidos o intangibles (luz, agua, teléfono, Internet, etc.), que son necesarios para que la empresa inicie sus operaciones, con la excepción del capital de trabajo.

e) Talento Humano

DAFT, Richard; MARCIC, Dorothy. 2010. Introducción a la administración. Cengage Learning. México. Señalan: “el talento humano se refiere al valor económico del conocimiento, experiencia, habilidades y capacidades de los empleado.” Pág. 308.

El talento humano es la capacidad de la persona que entiende y comprende de manera inteligente la forma de resolver en determinada ocupación, asumiendo sus habilidades, destrezas, experiencias y aptitudes propias de las personas talentosas. Sin embargo, no entenderemos solo el esfuerzo o la actividad humana; sino también otros factores o elementos que movilizan al ser humano, talentos como: competencias (habilidades, conocimientos y actitudes) experiencias, motivación, interés, vocación aptitudes, potencialidades, salud, entre otros.

2.5. Estudio Financiero

BACA, Gabriel. 2010. Evaluación de Proyectos. Mc Graw Hill Ediciones. México. Señala: “El Estudio financiero comienza con la determinación de los costos totales y de la inversión inicial a partir de los estudios de ingeniería”. Pág. 8.

Se relaciona directamente con las estimaciones de egresos e ingresos que requiere el producto para su funcionamiento, en lo que el mismo pueda generar su propia rentabilidad.

2.5.1. Ingresos

FLÓREZ, Juan. 2010. Proyectos de inversión para las PYME: creación de empresas. Ecoe ediciones. Bogotá. Menciona: “Ingresos: las fuentes de

ingresos pueden ser de carácter operacional y no operacional. Dentro de las primeras se encuentran las ventas de productos y la prestación de servicios, las segundas pueden considerarse los rendimientos que pueden producir los activos". Pág.84.

El ingreso puede ser pagado en Bienes y servicios o en Dinero. También se puede considerar ingreso todas Transferencias que reciben los agentes económicos tales como Subsidios, donaciones y otras. El ingreso puede adoptar las formas de salarios, intereses, dividendos, Rentas o beneficios. El Ingreso corriente es el pago que efectivamente recibe en cada período el agente económico. Flujo de Recursos que recibe un agente económico correspondiente a las remuneraciones por la Venta o arrendamiento de los Factores Productivos que posee.

2.5.2. Egresos

FLÓREZ, Juan. 2010. Proyectos de inversión para las PYME: creación de empresas. Ecoe ediciones. Bogotá. Menciona: "Egresos son lo relacionado a la compra de activos fijos y los gastos pre operativos". Pág.109.

En un sentido amplio de la palabra, los egresos resultan ser aquellas partidas o salidas de descargo de cualquier cuestión, porque el término verbal egresar refiere a salir efectivamente de alguna parte en la que uno se encuentra.

a) Costos

BRAVO Mercedes. 2009. Contabilidad General. Editorial Nuevo Día. Ecuador. Menciona: "El costo constituye una inversión, es recuperable, trae consigo ganancia, es un concepto que tiene vigencia en la empresa industrial (costo de materia prima, costo de mano de obra, etc.)." Pág. 6.

En toda actividad productiva al ofrecer fabricar un producto o prestar un servicio se generan costos, entendiéndose que los costos son desembolsos monetarios relacionados justamente con la fabricación del producto o la prestación del servicio ya sea en forma directa o indirectamente.

- **Costos de Producción**

BACA, Gabriel. 2010. Evaluación de Proyectos. Mc Graw Hill Ediciones. México. Señala: "Los costos de producción son: materia prima, mano de obra, encase, energía eléctrica, agua combustible y todo lo relacionado a la producción de un bien". Págs. 140-141.

Costos de Producción: son los costos que se generan en el proceso de transformar la materia prima en productos terminados: se clasifican en Material Directo, Mano de Obra Directa, CIF y Contratos de servicios.

- **Materia Prima**

SARMIENTO, Rubén. 2010. Contabilidad de Costos. Impresos Andinos S.A. Ecuador. Señala: "Es considerado como el elemento básico del costo; es decir el incorporado en el producto, siendo éste en muchos casos el más importante para la transformación en el artículo terminado". Pág. 11.

Se conocen como materias primas a los materiales extraídos de la naturaleza y que se transforman para elaborar bienes de consumo.

- **Mano de Obra Directa**

SARMIENTO, Rubén. 2010. Contabilidad de Costos. Impresos Andinos S.A. Ecuador. Señala: "Es la fuerza de trabajo o el trabajo humano incorporado en el producto, es decir el que elaboran los trabajadores en el proceso de producción, sea su trabajo manual o tecnificado en las máquinas que están transformando en productos terminados". Pág. 13.

La mano de obra directa es el trabajo principal que se hace para la fabricación de un producto, por ejemplo para hacer una mesa la mano de obra directa sería todo las operaciones para su fabricación, el corte y el armado, el barnizado, el acabado etc.

- **Costos Indirectos de Fabricación**

SARMIENTO, Rubén. 2010. Contabilidad de Costos. Impresos Andinos S.A. Ecuador. Señala: "Es considerado a todos los costos y gastos necesarios que intervienen en la producción, pero que no fueron clasificados en los elementos anteriores, es decir que no son ni Materia Prima Directa ni Mano de Obra Directa". Pág. 14.

Son todos los costos en que necesita incurrir un centro para el logro de sus fines, costos que, salvo casos de excepción, no pueden ser adjudicados a una orden de trabajo o a una unidad de producto, por lo que deben ser absorbidos por la totalidad de la producción.

b) Gastos

ZAPATA, Pedro. 2008. Contabilidad general. Mc Graw Hill. Colombia. Señala: "Gastos son desembolsos presentes, pasados o futuros realizados al adquirir bienes y servicios que, al ser usados, consumidos o utilizados, proporcionan beneficios o satisfacciones e impulsan directamente la generación de una renta". Pág. 312

Los gastos operativos son desembolsos monetarios relacionados con la parte administrativa de la empresa y la comercialización del producto o del servicio.

- **Gastos de Administración**

BACA, Gabriel. 2010. Evaluación de Proyectos. Mc Graw Hill Ediciones. México. Señala: "Los costos de administración son los que provienen de realizar la función administrativa dentro de la empresa". Págs. 142.

Costos de Administración: son los generados en las áreas administrativas de la empresa. Se denominan Gastos.

- **Gastos de Ventas**

BACA, Gabriel. 2010. Evaluación de Proyectos. Mc Graw Hill Ediciones. México. Señala: "Los costos de ventas se refieren a los costos de mercadotecnia que utiliza la empresa para hacer llegar el producto al consumidor". Págs. 142.

Son los que se generan por llevar el producto o servicio hasta el consumidor final. El costo de venta es el costo en que se incurre para comercializar un bien, o para prestar un servicio. Es el valor en que se ha incurrido para producir o comprar un bien que se vende.

- **Gastos Financieros**

BACA, Gabriel. 2010. Evaluación de Proyectos. Mc Graw Hill Ediciones. México. Señala: "Los costos financieros son los intereses que se deben pagar en relación con capitales obtenidos en préstamos". Págs. 143.

Son los que se generan por el uso de recursos de capital., son interés y otros costos incurridos por una empresa en conexión con el préstamo de fondos y no consideran los intereses derivados del costo del capital propio.

- **Interés**

MEZA, Jhony. 2010. Evaluación financiera de proyectos. Ecoe ediciones. Bogotá. Señala: “el interés es la medida del incremento del dinero en el tiempo.” Pág. 33.

Dinero obtenido en el tiempo sobre una suma de dinero depositada en una institución financiera, prestada o utilizada en una actividad en particular, a una tasa de interés determinada y en un tiempo definido.

- **Depreciación**

VILLALOBOS, José. 2012. Matemática Financiera. Pearson Educación. México. Señala: “La pérdida del valor de un activo fijo y tangible a consecuencia de su insuficiencia, uso u obsolescencia se denomina depreciación”. Pág. 400.

La depreciación constituye un gasto periódico generalmente anual. Es la pérdida o disminución en el valor material o funcional del activo fijo tangible, la cual se debe fundamentalmente al desgaste de la propiedad porque no se ha cubierto con las reparaciones o con los reemplazos adecuados.

c) Flujo de Caja

ORTEGA, Alfonso. 2008. Proyectos de inversión. Grupo Patria Cultural SA. México. Manifiesta: “en el flujo de caja es necesario determinar y proyectar los volúmenes de ventas, los ingresos, los costos, los gastos y demás.” Pág. 60.

El flujo de caja es un documento o informe financiero que muestra los flujos de ingresos y egresos de efectivo que ha tenido una empresa durante un periodo de tiempo determinado.

2.5.3. Estados Financieros

ARAUJO, David. 2012. Proyectos de Inversión. Editorial Trillas. México. Manifiesta: “La situación financiera de todo ente económico es producto de las operaciones financieras que realiza y que son registradas a través de un sistema contable formal que finalmente se reflejan en documentos denominados estados financieros.” Pág. 111.

Los estados financieros son la exposición del resultado de todas las transacciones que realiza la empresa, presentados a modo de resumen para que se mas fácil de entender.

a) Estado de Situación Financiera

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS. 2009. Norma internacional de información financiera para pequeñas y medianas entidades (NIIF para las PYMES). Corporación de estudios y Publicaciones. España. Señala: “El Estado de Situación Financiera (que a veces denominado el balance) presenta los Activos, Pasivos y Patrimonio de una entidad en una fecha específica – al final del periodo sobre el que se informa”. Pág. 31.

El Estado de Situación Financiera es un documento contable que refleja la situación financiera de un ente económico a una fecha determinada. Su estructura la conforman cuentas de activo, pasivo y patrimonio o capital contable.

b) Estado de Resultado

ZAPATA, Pedro. 2011. Contabilidad general: con base en las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Mc Graw Hill. Madrid-España. Señala: “Informe contable básico que presenta de manera clasificada y ordenada las cuentas de rentas, costos y gastos, con el

propósito de medir los resultados económicos, es decir, utilidad o pérdida de una empresa durante un periodo determinado que es el producto de la gestión acertada o desacertada de la Dirección, o sea, del manejo adecuado o no de los recursos por parte de la gerencia. Pág. 284.

El Estado de Resultados es un estado financiero básico que representa información relevante (resultado) acerca de las operaciones desarrolladas por una entidad durante un período determinado.

c) Estado de Cambios en el Patrimonio

ZAPATA, Pedro. 2011. Contabilidad general: con base en las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Mc Graw Hill. Madrid-España. Señala: "El Estado de Cambio en el Patrimonio es preparado al final del periodo, con el propósito de mostrar objetivamente los cambios ocurridos en las partidas patrimoniales, el origen de dichas modificaciones y la posición actual del capital contable, mejor conocido como patrimonio". Pág. 330.

Este estado financiero muestra los aumentos y disminuciones individuales que fueron registrados durante el periodo que se reporta, en cada una de las cuentas del Patrimonio de los accionistas.

d) Estado de Flujo de Efectivo

ZAPATA, Pedro. 2011. Contabilidad general: con base en las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Mc Graw Hill. Madrid-España. Señala: "El Estado de Flujo de Efectivo informa de los flujos habidos durante el periodo clasificados por: actividades de operación, actividades de inversión y actividades de financiamiento. Pág. 49

El Estado de Flujo de Efectivo proporciona información sobre los cambios en el efectivo y en el equivalentes al efectivo en una entidad durante el periodo sobre el que se informa, mostrando por separado los cambios según procedan de actividades de operación, actividades de inversión y actividades de financiación.

2.5.4. Evaluación Financiera

ORTEGA, Alfonso. 2008. Proyectos de inversión. Grupo Patria Cultural SA. México. Manifiesta: “la evaluación económica del proyecto consiste en comparar los beneficios con los costos y así se determina la rentabilidad del proyecto.” Pág. 59

Costo- beneficio: Tiene como base el principio económico, que en términos generales sostiene que un proyecto es exitoso si el beneficio que genera la inversión en un período determinado, es mayor que la obtenida con otra alternativa durante el mismo período, por otra parte considera que un proyecto es más efectivo cuando logra sus productos con un menor costo y los beneficios sociales obtenidos son mayores que la inversión realizada.

a) Punto de Equilibrio

ORTEGA, Alfonso. 2008. Proyectos de inversión. Grupo Patria Cultural SA. México. Manifiesta: “el punto de equilibrio representa el volumen de operación o nivel de utilización de la capacidad instalada, en la cual los ingresos son iguales a los costos. Por debajo de ese punto la empresa incurre en pérdida y por encima obtiene una utilidad.” Pág. 223.

El punto de equilibrio es donde los ingresos son iguales a los costos. Es el nivel de producción en el que los beneficios por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los variables.

b) VAN

ORTEGA, Alfonso. 2008. Proyectos de inversión. Grupo Patria Cultural SA. México. Manifiesta: “es el valor obtenido mediante la actualización de los flujos netos del proyecto, ingresos menos egresos, considerando la inversión como un egreso a un tasa de descuento determinada.” Pág. 243.

Se puede definir como el valor presente del conjunto de flujos de fondos que derivan de una inversión, descontados a la tasa de retorno requerida de la misma al momento de efectuar el desembolso de la inversión, menos esta inversión inicial, valuada también en ese momento.

c) TIR

ORTEGA, Alfonso. 2008. Proyectos de inversión. Grupo Patria Cultural SA. México. Manifiesta: “es la tasa de actualización que iguala el valor presente de los ingresos totales con el valor presente de los egresos totales de un proyecto.” Pág. 242.

La tasa interna de retorno es un método para la evaluación financiera de proyectos que iguala el valor presente de los flujos de caja esperados con la inversión inicial. La tasa interna de retorno equivale a la tasa de interés producida por un proyecto de inversión con pagos (valores negativos) e ingresos (valores positivos) que ocurren en períodos regulares. También se define como la tasa (TIR), para la cual el valor presente neto es cero, o sea aquella tasa (TIR), a la cual el valor presente de los flujos de caja esperados (ingresos menos egresos) se iguala con la inversión inicial.

d) Costo / Beneficio

FLÓREZ, Juan. 2010. Proyectos de inversión para las PYME: creación de empresas. Ecoe ediciones. Bogotá. Menciona: “Costo/Beneficio: este

criterio de análisis permite traer a valor presente la inversión inicial, comparándola con los costos que en su ejecución se esperan incurrir para determinar si los beneficios están por encima de los costos o viceversa”.

Pág. 130.

El análisis de costo-beneficio es una técnica importante dentro del ámbito de la teoría de la decisión. Pretende determinar la conveniencia de proyecto mediante la enumeración y valoración posterior en términos monetarios de todos los costos y beneficios derivados directa e indirectamente de dicho proyecto. Este método se aplica a obras sociales, proyectos colectivos o individuales, empresas privadas, planes de negocios, etc., prestando atención a la importancia y cuantificación de sus consecuencias sociales y/o económicas.

e) PRI

FLÓREZ, Juan. 2010. Proyectos de inversión para las PYME: creación de empresas. Ecoe ediciones. Bogotá. Menciona: “Periodo de recuperación de la inversión (PRI) su cálculo expresa en que año dentro del resultado obtenido del flujo de fondos neto se recupera la inversión”. Pág. 131.

El periodo de recuperación de la inversión - PRI - es uno de los métodos que en el corto plazo puede tener el favoritismo de algunas personas a la hora de evaluar sus proyectos de inversión. Por su facilidad de cálculo y aplicación, el Periodo de Recuperación de la Inversión es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo. Es un instrumento que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión inicial.

2.6. Estructura Organizacional

STAIR, Ralph. 2010. Principios de sistemas de información: un enfoque administrativo. Cengage Learning. México. Señala: “La estructura de una organización depende del método de organización y puede afectar la forma en que esta percibe y utiliza los sistemas de información. Pág. 48.

Es la organización de cargos y responsabilidades que deben cumplir los miembros de una organización; es un sistema de roles que han de desarrollar los miembros de una entidad para trabajar en equipo, de forma óptima y alcanzar las metas propuestas en el plan estratégico y plan de empresa.

a) Misión

DAFT, Richard; MARCIC, Dorothy. 2010. Introducción a la administración. Cengage Learning. México. Señala: “La misión son las razones para la existencia de la organización; describe los valores, aspiraciones y la razón de ser de la empresa.” Pág. 149

La misión es una declaración duradera del objeto, propósito o razón de ser de la empresa. Por otro lado, los valores son cualidades positivas que poseen una empresa, tales como la búsqueda de la excelencia, el desarrollo de la comunidad, el desarrollo de los empleados, etc.

Las organizaciones, instituciones, empresas o cualquier otra forma de agrupación no pueden funcionar sin una misión que justifique su existencia.

b) Visión

CHIAVENATO, Idalberto. 2009. Comportamiento organizacional: la dinámica del éxito en las organizaciones. Mc Graw Hill. Bogotá-Colombia. Menciona: “la visión es la imagen que la organización tiene de sí misma y

de su futuro; es el acto de verse a sí misma proyectada en el tiempo y en el espacio.” Pág. 67.

La visión es una declaración que indica hacia dónde se dirige la empresa en el largo plazo, o qué es aquello en lo que pretende convertirse; es donde se describe como sea desea que este la organización en el futuro.

c) Principios

HERNÁNDEZ y RODRIGUEZ, Sergio. 2008. Administración, Teoría, proceso, áreas funcionales y estrategias para la competitividad, McGraw-Hill Interamericana. México. Manifiestan: “estar de acuerdo con Fayol en relación a los principios de administración puesto que para ellos representan guías universales y que en cualquier tipo de organización se los puede aplicar.” Pág. 40

Los principios son la base de la organización y sirven de referencia para la toma de decisiones, puesto que son estos los que señalan el camino a seguir. Son las cualidades que posee la empresa de aplicación universal en toda la empresa.

d) Políticas

KOONTZ, Harold; WEIHVICH, Heinz. 2008. Administración una perspectiva global y empresarial. Mac Graw Hill. China. Manifiestan: “para una empresa de negocios es probable que las principales políticas que dan una dirección general a las operaciones estén en los campos de crecimiento, finanzas, organización, personal, relaciones públicas, productos o servicios y marketing.” Pág. 110.

Las políticas institucionales afectan a todos los miembros de una organización por el simple hecho de serlo y en cuanto son partícipes de la

misma, intentan expresar la calidad del comportamiento que la organización requiere de su personal, dependiendo de la función que se desempeña en la empresa. En otras palabras, clarifican lo que se espera de las personas en los diversos cargos de la institución, y como resultado de su aplicación, se pueden mantener niveles mínimos de calidad en el servicio.

e) Organigrama Estructural

ORTEGA, Alfonso. 2008. Proyectos de inversión. Grupo Patria Cultural SA. México. Manifiesta: "el organigrama estructural es la representación gráfica de la estructura de una organización que permite darse cuenta de las relaciones formales, las distintas funciones y los puestos de trabajo, además de su posición en la estructura." Pág. 39.

El organigrama estructural es la gráfica que representa la organización de una empresa, o sea, su estructura organizacional, muestra su esqueleto y su constitución interna, pero no su funcionamiento ni su dinámica; para analizar y comprender un diagrama de estas características es importante entender que los cuadros representan cada uno de los puestos de la estructura organizacional, y las líneas, la cadena de autoridad y la comunicación que los une.

f) Manual de Funciones.

GÓMEZ, William. 2012. Prácticas empresariales. Ecoe ediciones. Bogotá-Colombia. Menciona: "El Manual de Funciones se aplica a todos y cada uno de los funcionarios de una empresa cualquiera que sea su posición jerárquica y sin importar que exista un número plural de personas ocupando la misma posición y denominación de cargo dentro de la estructura, ya que precisamente esto nos proporciona la obtención de una masa de

información que mediante su análisis y depuración, nos permite llegar a un manual mejor estructurado”. Pág.7.

Los manuales de funciones son un instrumento de administración de personal a través de los cuales se establecen las funciones y las competencias laborales de los empleos que conforman la planta de personal de la Administración.

g) Puestos

CHIAVENATO, Idalberto. 2009. Gestión de talento humano. Mc Graw Hill. Bogotá-Colombia. Menciona: “las persona que están en las organizaciones desempeñan un trabajo determinado; el puesto se compone de todas las actividades que desempeña una persona.” Pág. 202.

Un puesto debe estar correctamente contextualizado y ubicado dentro del organigrama organizacional. Esto es, debe tener: a) nombre del puesto; b) área a la que pertenece; c) localidad en donde se ubica el puesto; d) el número de plazas existentes; e) edad y sexo requeridos; f) líneas de reporte directo y funcional; g) posibles substitutos; h) la misión o razón de ser del puesto.

Un objetivo del puesto es un resultado específico que se espera que deba alcanzar el ocupante del puesto. Sin embargo, estos objetivos normalmente se expresan de una manera general, y es muy deseable que estén íntimamente ligados a los objetivos del jefe inmediato. Si no lo están, sugerimos que te cuestiones si realmente ese objetivo aporta algo a la consecución de los objetivos organizacionales y a la misión y visión de la empresa.

h) Perfiles de Puestos

ANZOLA, Sérvulo. 2010. Administración de pequeñas empresas. Mc Graw Hill Interamericana editores. México. Señala: "Para el perfil de puestos se debe contar con habilidades físicas y mentales; las primeras como agilidad y rapidez y las segundas como conocimiento, experiencia, criterio, expresión, entre otras." Pág. 96.

El perfil de puesto establece o "perfila" las características de personalidad, las competencias laborales, la experiencia, la formación, e inclusive las condiciones de trabajo que el ocupante del puesto deberá idealmente de tener.

2.7. Impactos

Conjunto de consecuencias provocadas por un hecho o actuación que afecta a un entorno o ambiente social o natural.

Disponible en: <http://es.thefreedictionary.com/impacto>

El impacto se refiere a los efectos que la intervención planteada tiene sobre la comunidad en general". Los autores sustentan el criterio de que el impacto como concepto es más amplio que el concepto de eficacia, porque va más allá del estudio del alcance de los efectos previstos y del análisis de los efectos deseados, así como del examen de los mencionados efectos sobre la población beneficiaria.

a) Impacto Económico

Los impactos económicos también están definidos con cierta precisión. Se dispone de indicadores normalizados para considerar la balanza de pagos de tecnología, el comercio de bienes de alta tecnología y, principalmente, la innovación tecnológica. Este se da por los recursos gastados en la

investigación, o también por los recursos que se generaran después de realizar la investigación.

Disponible en: <http://tallermartin1.blogspot.com/2009/04/impacto-social-economico-ambiental-y.html>

En este tipo de estudios se cuantifica el impacto en la economía de un proyecto de inversión determinado. La decisión de promover un proyecto de inversión puede tener efectos importantes tanto en la generación de actividad económica como en la creación de ocupación.

b) Impacto Social

“El impacto social se refiere al cambio efectuado en la sociedad debido al producto de las investigaciones”, los resultados finales (impactos) son resultados al nivel de propósito o fin del programa. Implican un mejoramiento significativo y, en algunos casos, perdurable o sustentable en el tiempo, en alguna de las condiciones o características de la población objetivo y que se plantearon como esenciales en la definición del problema que dio origen al programa.

Disponible en: <http://tallermartin1.blogspot.com/2009/04/impacto-social-economico-ambiental-y.html>

El impacto social hace referencia a todos los efectos que los diferentes proyectos al ser ejecutados, logran sobre la comunidad, aquí también son involucrados los resultados obtenidos o finales ya que a partir de esos “deseos”, fue que se dio origen al programa que busca siempre como meta un mejoramiento de la comunidad a mediano o largo plazo en el tiempo.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. Presentación

El estudio de mercado es una herramienta fundamental para conocer la oferta, demanda, precio, comercialización y publicidad, ya sea en la producción y comercialización o la prestación de un servicio; ya que el estudio permite estimar la cuantía de servicios provenientes de una nueva unidad de producción o de servicios que la comunidad estaría dispuesta a obtener por un precio.

El presente estudio de mercado fue realizado en la ciudad de Ibarra y consideró variables como el producto que en este caso es un servicio y que se prestará para mejorar el estilo de vida del adulto mayor, la oferta para el caso de este tipo de servicio no existe, la demanda del servicio es total en vista de los grandes beneficios que se ofrecen y al no tener competencia resulta un más rápido posicionamiento en el mercado y el precio al que se puede adquirir dicho servicio. La investigación primaria consideró la aplicación de encuestas a los adultos mayores de la ciudad de Ibarra y otra a los hijos y familiares de las personas de la tercera edad.

Para determinar el tamaño de la muestra se tomó en cuenta el número de personas de la tercera edad de clase media y alta de la ciudad de Ibarra correspondiente al 32,5% del total de Adultos Mayores, que aproximadamente son 10.205 dato tomado del INEC, con un nivel de confianza del 95% y un nivel de error del 5%. Con la presente investigación se logró comprobar que la implementación de este servicio representa una

necesidad de la población, puesto que busca un bienestar social para el adulto mayor.

3.2. Matriz de Relación Diagnóstica

Cuadro N° 6

Matriz de Relación Diagnóstica

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICAS	FUENTE
Determinar de las características del servicio	Servicio	<ul style="list-style-type: none"> • Actividades de entretenimiento y recreación. • Servicios médicos. • Necesidades del adulto mayor. 	Entrevistas	<ul style="list-style-type: none"> • Directores de asilos • Profesionales (médicos)
Conocer la oferta de este tipo de servicios en la ciudad de Ibarra	Oferta	<ul style="list-style-type: none"> • Numero de adultos mayores atendidos. • Profesionales que atienden al adulto mayor. 	Entrevistas	<ul style="list-style-type: none"> • Directores de asilos
Determinar la cantidad demandada para dicho servicio	Demanda	<ul style="list-style-type: none"> • Numero de adultos mayores. • Ocupación del adulto mayor. 	Encuestas	<ul style="list-style-type: none"> • Adulto mayor • Hijos del adulto mayor
Determinar el precio que están dispuesto a pagar por el servicio	Precio	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de pago. • Diferencia de precios por paquete de servicios. 	Encuestas	<ul style="list-style-type: none"> • Adulto mayor • Hijos del adulto mayor
Determinar la forma de comercialización del servicio	Comercialización	<ul style="list-style-type: none"> • Formas de comercialización del servicio. 	Entrevistas Observación	<ul style="list-style-type: none"> • Mercadólogo • Bibliografía
Determinar el tipo de publicidad adecuada para el servicio	Publicidad	<ul style="list-style-type: none"> • Tipos de publicidad. • Cantidad de publicidad. • Costo de publicidad. 	Entrevistas Observación	<ul style="list-style-type: none"> • Mercadólogo

Elaborado por: Autoras

3.3. Identificación del Servicio

Para poder determinar el servicio a ofertar, el presente estudio realizó dos encuestas: la una dirigida al adulto mayor residente en la ciudad de Ibarra y la otra enviada a los hijos de personas de la tercera edad para conocer su aceptabilidad en relación al proyecto.

Los servicios que serán comercializados a través del centro de entretenimiento y recreación del adulto mayor son los siguientes: actividades deportivas, manualidades, música, arte, películas, juegos, charlas; servicios complementarios como: alimentación nutritiva y transporte puerta a puerta para el adulto mayor.

Este servicio está dirigido a las personas con ingresos económicos medios y altos; el servicio se lo brindara en los horarios más convenientes tanto para el adulto mayor como para sus familias; los precios que se manejan son analizados en base a los niveles de ingresos de las personas; todos los servicios ofertados buscan la mayor satisfacción en el adulto mayor y por ende para sus familias.

3.4. Segmentación de Mercado

La población motivo de investigación serán aproximadamente 139.556 habitantes de la ciudad de Ibarra; de los cuales 31.400 son adultos mayores, que representa el 22.5% del total de la población, de dicho porcentaje se tomara un 32.5% que representan la clase media y alta; este dato fue extraído del último Censo Nacional en el 2010.

- Habitantes de la ciudad de Ibarra 139.556
- Adultos mayores 31.400 equivalente al 22.5% del total de la población
- Clase media y alta 10.205 equivalentes al 32.5% del total de Adultos Mayores.

3.5. Mercado Meta

El mercado meta del centro de entretenimiento y recreación del adulto mayor es la población de la tercera edad de la ciudad de Ibarra de la clase media y alta de acuerdo a su nivel de ingresos. La muestra se calcula con la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N\sigma^2 Z^2}{(N - 1)e^2 + \sigma^2 Z^2}$$

$$n = \frac{10.205 (0,5)^2 (1,95)^2}{(10.205 - 1)0,05^2 + (0,5)^2 (1,95)^2}$$

$$n = \frac{10.205 (0,25)(3,8416)}{(10.204)0,0025 + (0,25)(3,8416)}$$

$$n = \frac{9.800,882}{25.51 + 0,9604}$$

$$n = \frac{9.800,882}{26,4704}$$

$$n = 370,26$$

$$n = 370 \text{ Encuestas}$$

3.6. Tabulación y Análisis de Encuestas

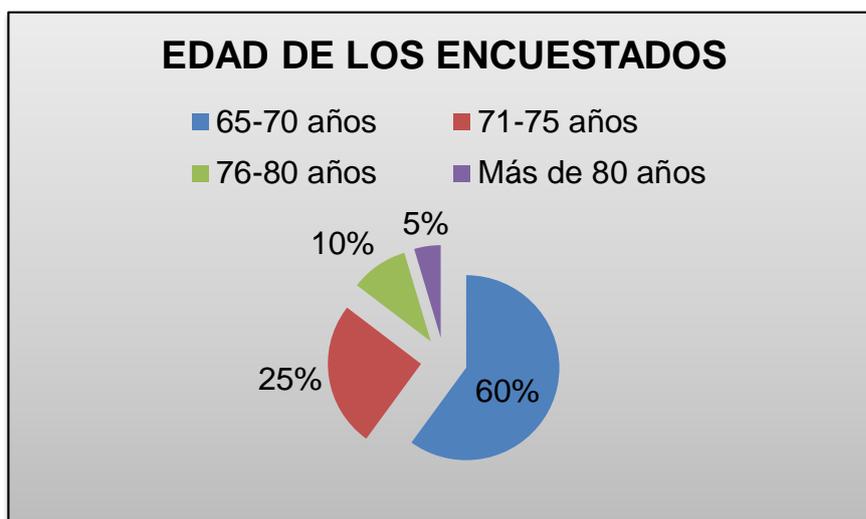
Encuesta Dirigida al Adulto Mayor de la Ciudad de Ibarra de Clase Media y Alta

Cuadro N° 7
Edad de los encuestados

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
65-70 años	222	60%
71-75 años	94	25%
76-80 años	37	10%
Más de 80 años	17	5%
TOTAL	370	100%

Fuente: Encuestas realizadas.
Elaborado por: Autoras.

Gráfico N° 4
Edad de los encuestados



Elaborado por: Autoras.

Análisis: Más de la mitad de personas de la tercera edad encuestadas están entre los 65 a 70 años de edad, mientras que los restantes superan los 71 años.

Cuadro N° 8

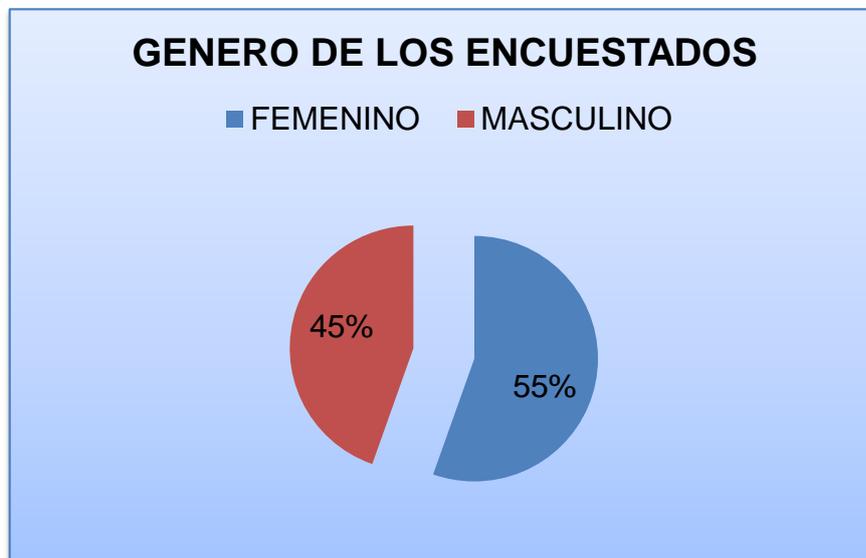
Género de los encuestados

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Femenino	205	55%
Masculino	165	45%
TOTAL	370	100%

Fuente: Encuestas realizadas.
Elaborado por: Autoras.

Gráfico N° 5

Género de los encuestados



Elaborado por: Autoras.

Análisis: La mayoría de la población adulto mayor encuestada es de género femenino.

1. Usted acude a un centro de cuidados para el adulto mayor

Cuadro N° 9

Asistencia a Centros de Cuidado

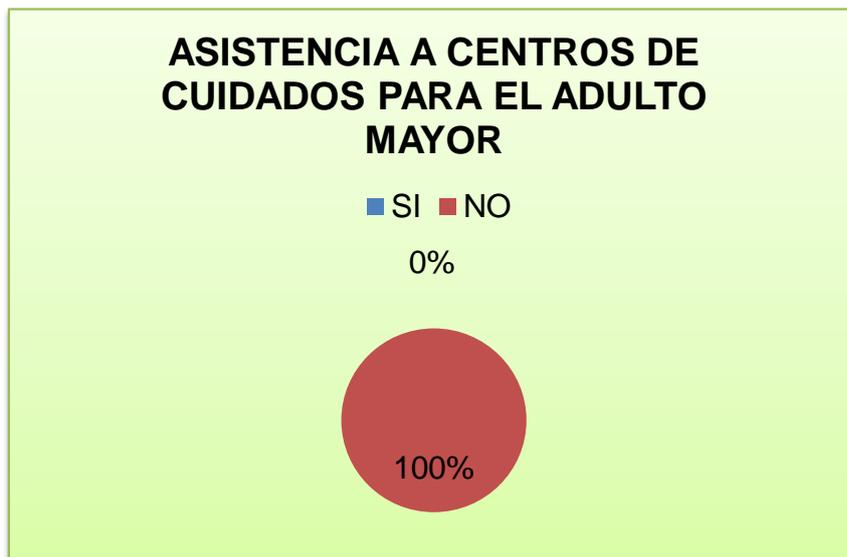
Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	0	0%
No	370	100%
TOTAL	370	100%

Fuente: Encuestas realizadas.

Elaborado por: Autoras.

Gráfico N° 6

Asistencia a Centros de Cuidado



Elaborado por: Autoras.

Análisis: De la encuesta se determina que el total de la población adulto mayor no acude a un centro de cuidados.

2. Estaría de acuerdo con la creación de un centro que no brinde solo cuidados, sino recreación para el adulto mayor

Cuadro N° 10

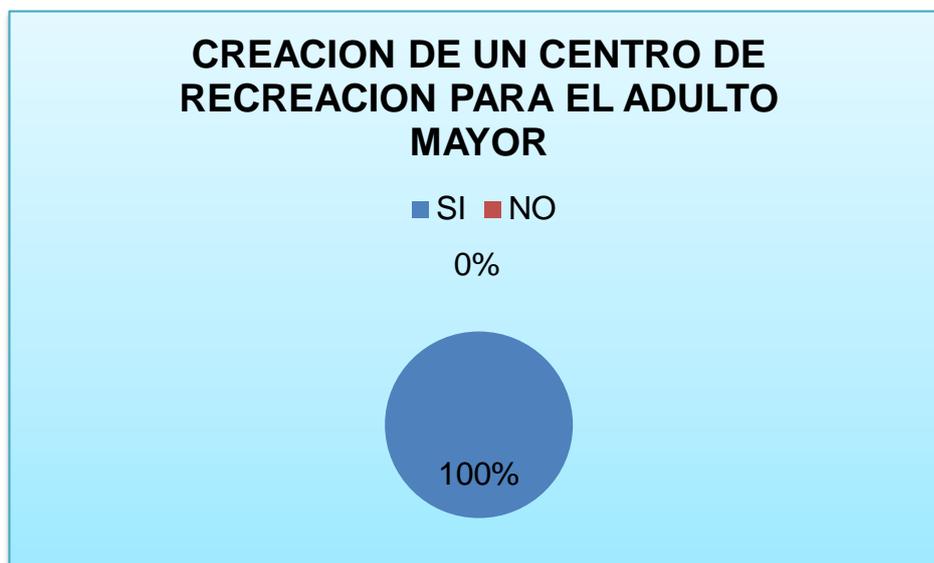
Creación del Centro

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	370	100%
No	0	0%
TOTAL	370	100%

Fuente: Encuestas realizadas.
Elaborado por: Autoras.

Gráfico N° 7

Creación del Centro



Elaborado por: Autoras.

Análisis: El total de personas encuestadas dieron una respuesta positiva en cuanto a la creación de un centro para el adulto mayor en la ciudad de Ibarra.

3. Conoce usted de un lugar recreativo privado para las personas de la tercera edad de la ciudad de Ibarra.

Cuadro N° 11

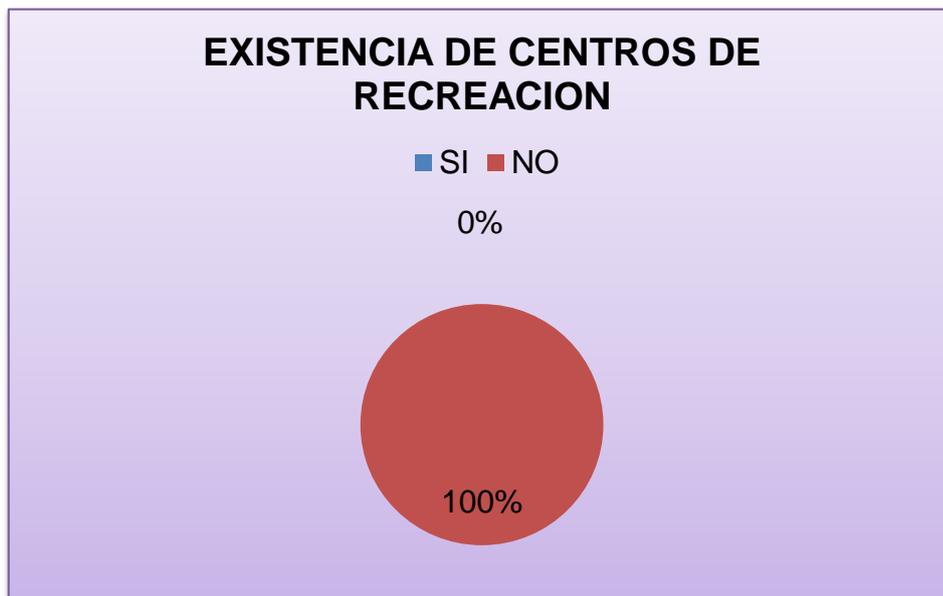
Existencia de Centros de Recreación

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	0	0%
No	370	100%
TOTAL	370	100%

Fuente: Encuestas realizadas.
Elaborado por: Autoras.

Gráfico N° 8

Existencia de Centros de Recreación



Elaborado por: Autoras.

Análisis: La ciudadanía de Ibarra no tiene conocimiento acerca de la existencia en la actualidad de un centro de entretenimiento y recreación para el adulto mayor.

4. Le gustaría acudir a un lugar recreativo y seguro.

Cuadro N° 12

Asistencia a Centro de Recreación

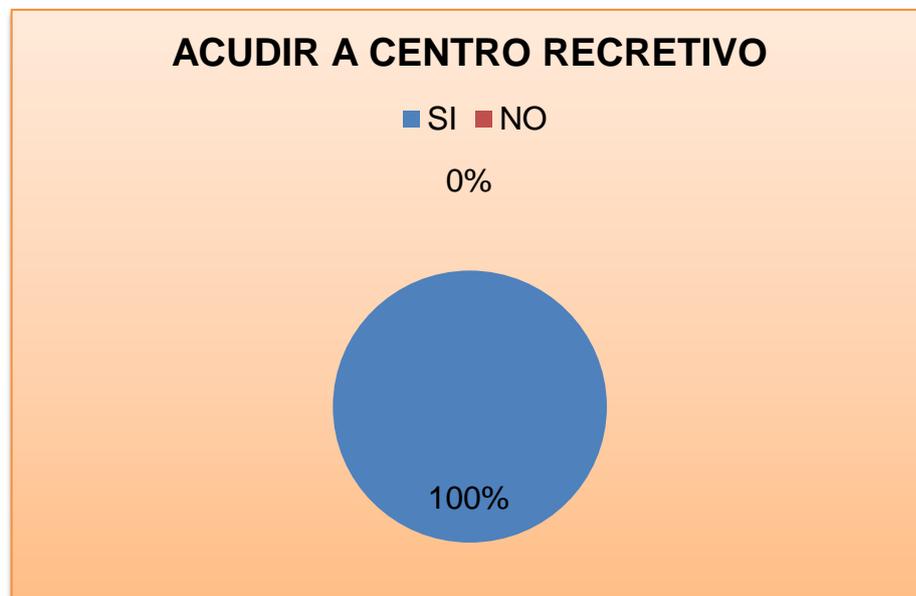
Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	370	100%
No	0	0%
TOTAL	370	100%

Fuente: Encuestas realizadas.

Elaborado por: Autoras.

Gráfico N° 9

Asistencia a Centro de Recreación



Elaborado por: Autoras.

Análisis: El total de adultos mayores encuestados está de acuerdo con acudir a un centro de recreación para poder realizar actividades que los ayude a sentirse activos.

5. ¿Cuál sería el horario más conveniente en el cual debería funcionar el centro?

Cuadro N°13

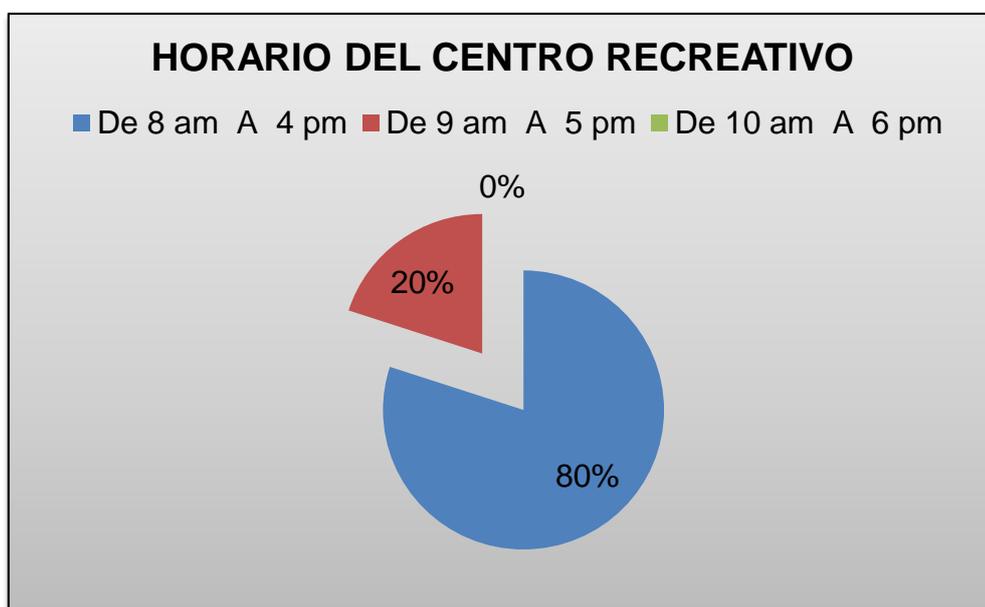
Horario del Centro Recreativo

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
De 8 am A 4 pm	296	80%
De 9 am A 5 pm	74	20%
De 10 am A 6 pm	0	0%
TOTAL	370	100%

Fuente: Encuestas realizadas.
Elaborado por: Autoras.

Gráfico N° 10

Horario del Centro Recreativo



Elaborado por: Autoras.

Análisis: El mayor número de adultos mayores encuestados cree que el horario más conveniente para acudir al centro para el adulto mayor es de 8 am a 4 pm, mientras que un menor porcentaje opta por el horario de 9 am a 5 pm.

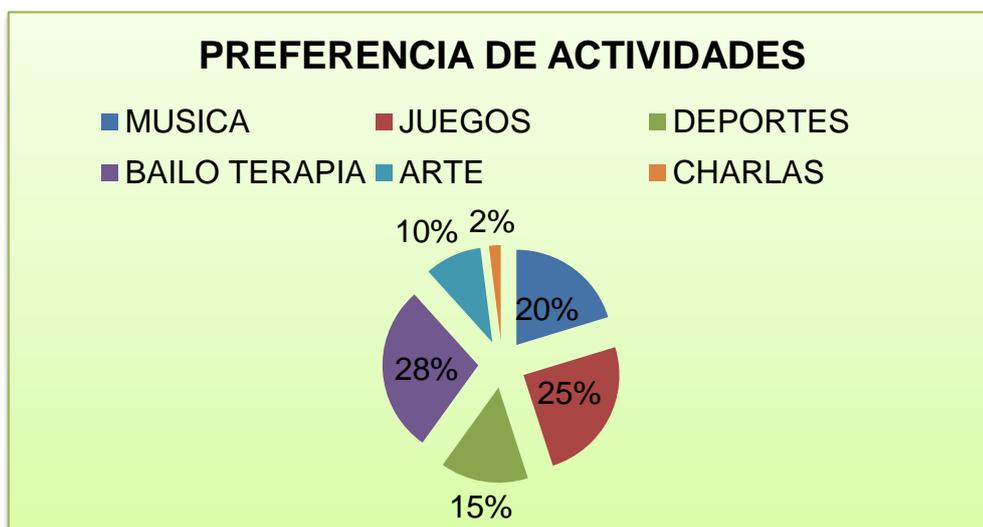
6. ¿Qué actividades le gustaría realizar en este centro? Seleccione tres opciones.

Cuadro N° 14
Preferencia de Actividades

Alternativa	Respuestas	Porcentaje	Encuestados
Música	225	20%	74
Juegos	275	25%	93
Deportes	165	15%	56
Bailo terapia	316	28%	104
Arte	107	10%	37
Charlas	22	2%	6
TOTAL		100%	370

Fuente: Encuestas realizadas.
Elaborado por: Autoras.

Gráfico N° 11
Preferencia de Actividades



Elaborado por: Autoras.

Análisis: La mayoría de los adultos mayores encuestados prefiere actividades tales como: bailo terapia, juegos y música; a diferencia de los restantes que buscan actividades tales como: deportes, arte y charlas.

7. Cree que sería necesario incluir el servicio de alimentación para el adulto mayor.

Cuadro N° 15

Servicio de Alimentación

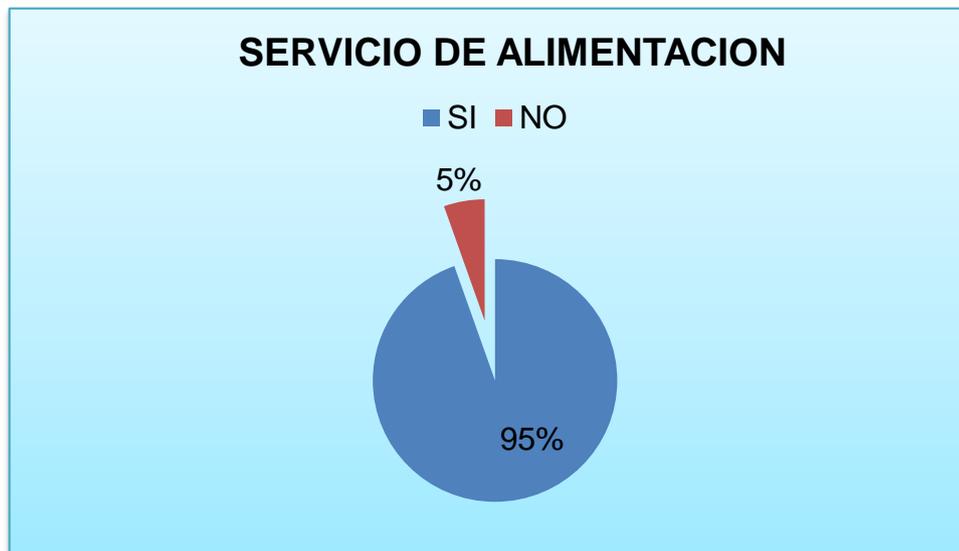
Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	350	95%
No	20	5%
TOTAL	370	100%

Fuente: Encuestas realizadas.

Elaborado por: Autoras.

Gráfico N° 12

Servicio de Alimentación



Elaborado por: Autoras.

Análisis: El mayor porcentaje de personas encuestadas creen que la alimentación es fundamental para que se puedan realizar las actividades de forma cotidiana, a diferencia de la minoría que tiene otras alternativas como enviar un refrigerio preparado en casa.

8. Si le ofrecerían servicio de transporte ida y vuelta al centro de entretenimiento lo utilizaría

Cuadro N° 16

Servicio de Transporte

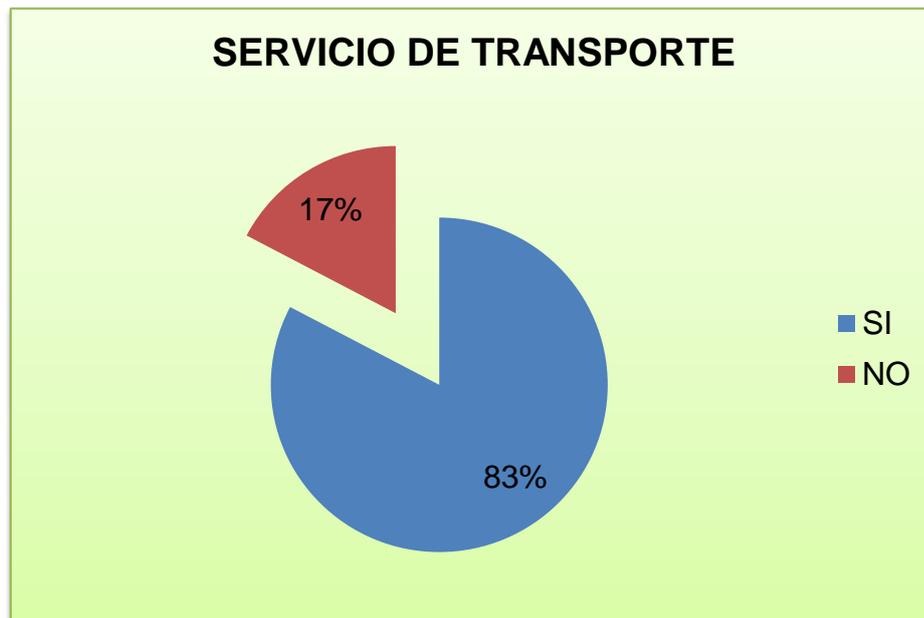
Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	306	83%
No	64	17%
TOTAL	370	100%

Fuente: Encuestas realizadas.

Elaborado por: Autoras.

Gráfico N° 13

Servicio de Transporte



Elaborado por: Autoras.

Análisis: La mayoría de personas encuestadas optarían por utilizar el servicio de transporte, pero un número inferior no requeriría de dicho servicio debido a que cuentan con un medio de transporte propio en la familia.

9. Estaría en condiciones económicas de pagar mensualmente por el servicio

Cuadro N° 17

Pago Mensual

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	370	100%
No	0	0%
TOTAL	370	100%

Fuente: Encuestas realizadas.
Elaborado por: Autoras.

Gráfico N° 14

Pago Mensual



Elaborado por: Autoras.

Análisis: El total de la población encuestada manifiesta que si tiene los ingresos necesarios para realizar pagos mensuales por la prestación del servicio para el adulto mayor.

10. ¿Por cuál paquete de servicios se inclinaría?

Cuadro N° 18
Paquetes de Servicios

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Entretenimiento y recreación	9	2%
Entretenimiento, recreación y alimentación	55	15%
Entretenimiento, recreación y transporte	11	3%
Entretenimiento, recreación, alimentación y transporte	295	80%
TOTAL	370	100%

Fuente: Encuestas realizadas.
Elaborado por: Autoras.

Gráfico N° 15
Paquetes de Servicios



Elaborado por: Autoras.

Análisis: La mayoría de encuestados se inclina por el paquete más completo que ofrece desde entretenimiento y recreación hasta alimentación y transporte; mientras que los restantes prefieren paquetes diferentes por que pueden cubrir de alguna forma la parte del servicio que no desean adquirir.

11. Paq. 1. Entretenimiento y recreación ¿cuánto estaría dispuesto a pagar por este paquete?

Cuadro N° 19

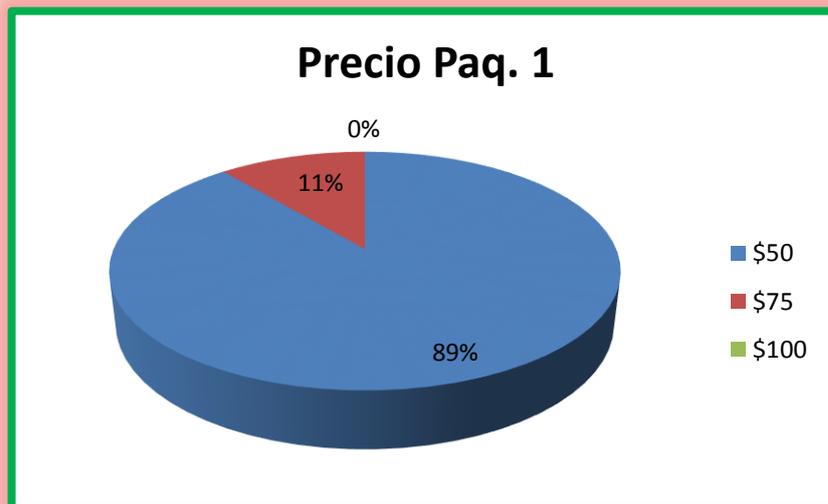
Precio Paquete 1

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
\$ 50	8	89%
\$ 75	1	11%
\$ 100	0	0%
TOTAL	9	100%

Fuente: Encuestas realizadas.
Elaborado por: Autoras.

Gráfico N° 16

Precio Paquete 1



Elaborado por: Autoras.

Análisis: El mayor porcentaje prefiere el costo más bajo para este paquete de servicios a pesar de ser un número bastante pequeño el que escogió este tipo de paquete.

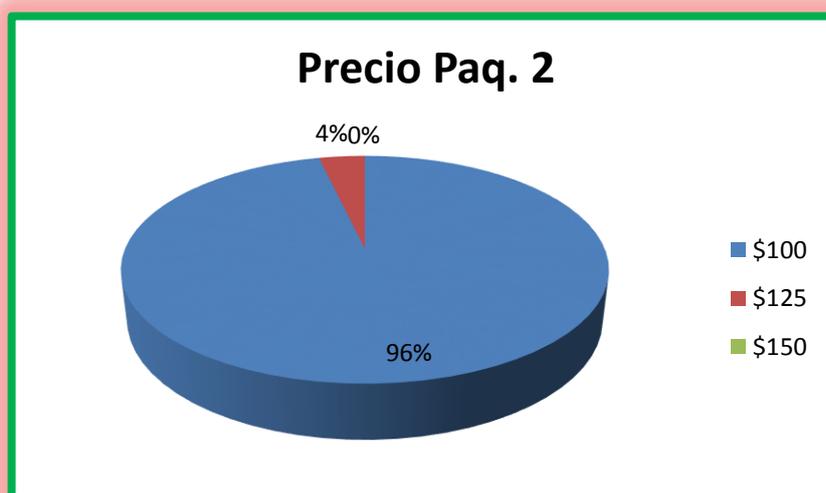
12. Paq. 2. Entretenimiento, recreación y alimentación ¿cuánto estaría dispuesto a pagar por este paquete?

Cuadro N° 20
Precio Paquete 2

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
\$100	53	96%
\$ 125	2	4%
\$ 150	0	0%
TOTAL	55	100%

Fuente: Encuestas realizadas.
Elaborado por: Autoras.

Gráfico N° 17
Precio Paquete 2



Elaborado por: Autoras.

Análisis: A pesar de que el número de personas que eligió este paquete no representa un porcentaje elevado, su gran mayoría prefiere pagar el costo más bajo por estos servicios.

13. Paq. 3. Entretenimiento, recreación y transporte ¿cuánto estaría dispuesto a pagar por este paquete?

Cuadro N° 21

Precio Paquete 3

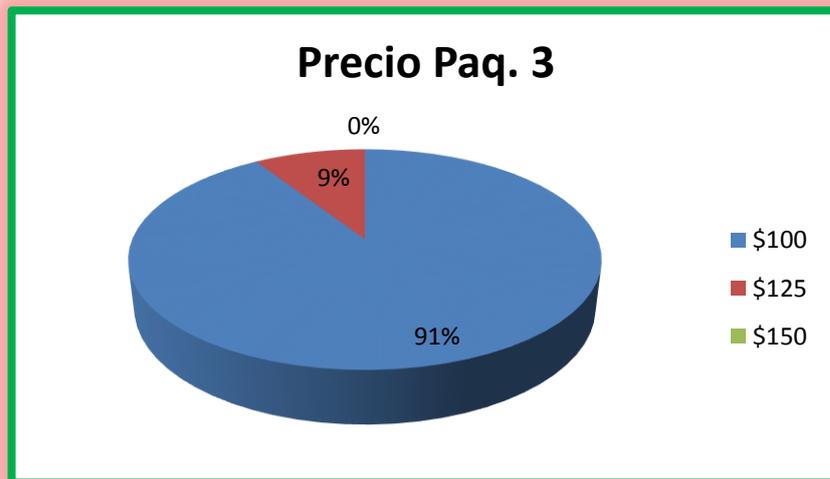
Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
\$ 100	10	91%
\$ 125	1	9%
\$ 150	0	0%
TOTAL	11	100%

Fuente: Encuestas realizadas.

Elaborado por: Autoras.

Gráfico N° 18

Precio Paquete 3



Elaborado por: Autoras.

Análisis: El número de personas que escogió este paquete es pequeño y en su mayoría prefiere el precio mínimo para este servicio.

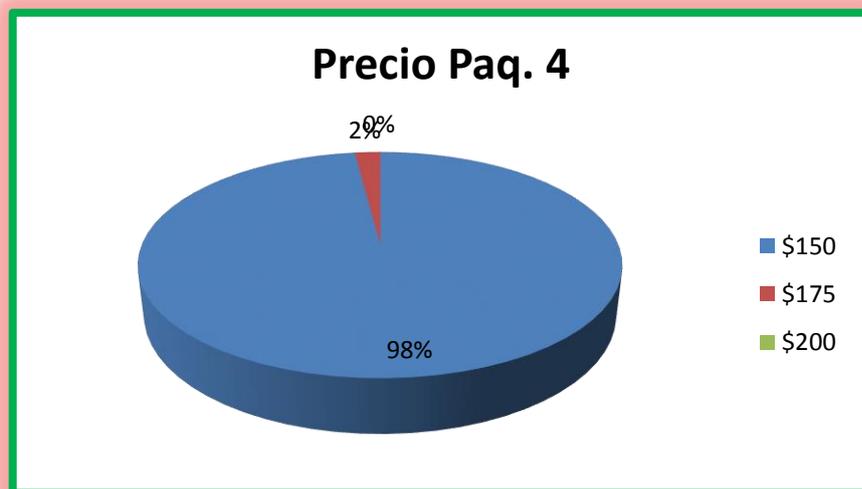
**14. Paq. 4. Entretenimiento, recreación, alimentación y transporte
¿cuánto estaría dispuesto a pagar por este paquete?**

**Cuadro N° 22
Precio Paquete 4**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
\$150	289	98%
\$ 175	6	2%
\$ 200	0	0%
TOTAL	295	100%

Fuente: Encuestas realizadas.
Elaborado por: Autoras.

**Gráfico N° 19
Precio Paquete 4**



Elaborado por: Autoras.

Análisis: Un número elevado de personas eligió el paquete cuatro que es el más completo de todos y prefiere pagar por el primer precio y una minoría opta por el segundo precio.

**Encuesta Dirigida a Hijos del Adulto Mayor de la Ciudad de Ibarra de
Clase Media y Alta**

1. ¿Sus padres se encuentran en el rango de la Tercera Edad?

Cuadro N° 23

Padres en el Rango de la Tercera Edad

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	370	100%
NO	0	0%
TOTAL	370	100%

Fuente: Encuestas realizadas.

Elaborado por: Autoras.

Gráficos N° 20

Padres en el Rango de la Tercera Edad



Elaborado por: Autoras.

Análisis: La totalidad de los encuestados manifiestan que sus padres se encuentran en el rango de la tercera edad.

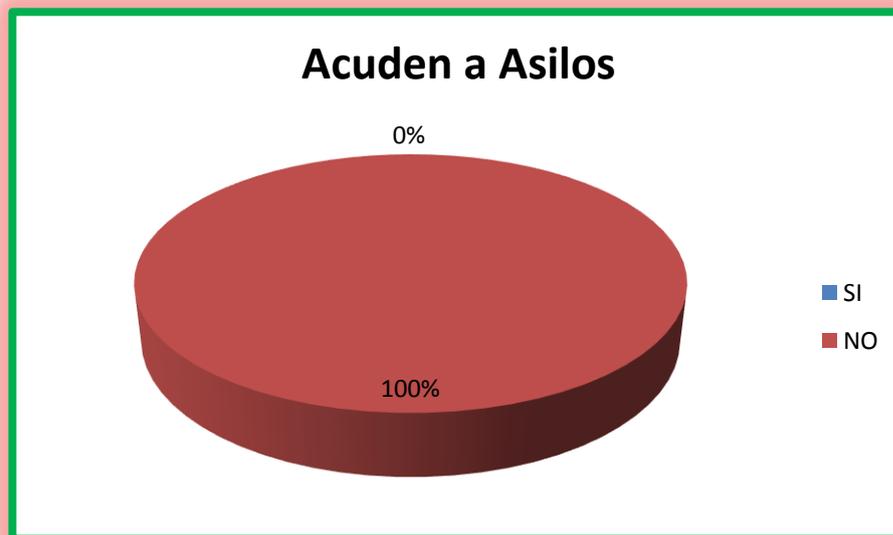
2. ¿Sus padres acuden a un centro de cuidados para el adulto mayor? (Asilo)

Cuadro N° 24
Asistencia a Asilos

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	0	0%
NO	370	100%
TOTAL	370	100%

Fuente: Encuestas realizadas.
Elaborado por: Autoras.

Gráficos N° 21
Asistencia a Asilos



Elaborado por: Autoras.

Análisis: De acuerdo a la encuesta realizada, se determinó que la totalidad de los encuestados manifiestan que sus padres no acuden a asilos, lo cual es ventajoso porque es una oportunidad para iniciar con el proyecto.

3. ¿Estaría usted de acuerdo con la creación de un centro que no brinde solo cuidados, sino recreación para el adulto mayor?

Cuadro N° 25
Creación del centro

VARIABLES	FRECIENCIA	PORCENTAJE
SI	370	100%
NO	0	0%
TOTAL	370	100%

Fuente: Encuestas realizadas.
Elaborado por: Autoras.

Gráficos N° 22
Creación del centro



Elaborado por: Autoras.

Análisis: De acuerdo a la encuesta realizada, se determinó que la totalidad está de acuerdo con la creación de un centro que no brinde solo cuidados, sino recreación y entretenimiento, debido a que es una alternativa donde el adulto mayor puede estar en comunicación con personas de la misma edad.

4. ¿Conoce usted de un lugar recreativo privado para las personas de la tercera edad en la Ciudad de Ibarra?

Cuadro N° 26
Conocimiento de lugares recreativos

VARIABLES	FRECIENCIA	PORCENTAJE
SI	0	0%
NO	370	100%
TOTAL	370	100%

Fuente: Encuestas realizadas.
Elaborado por: Autoras.

Gráficos N °23
Conocimiento de lugares recreativos



Elaborado por: Autoras.

Análisis: La totalidad de personas manifiestan no conocer un lugar recreativo para las personas de la tercera edad, sin embargo en una entrevista un poco más detenida con algunos de los encuestados, estos consideran que algunos asilos de ancianos pueden ser estos lugares, aunque en realidad son centros de atención y cuidado de personas y mas no centros de entretenimiento y recreación.

5. ¿Le gustaría que sus seres queridos de la tercera edad pudieran acudir a un lugar recreativo y seguro?

Cuadro N° 27
Asistencia al Centro Recreativo

VARIABLES	FRECIENCIA	PORCENTAJE
SI	370	100%
NO	0	0%
TOTAL	370	100%

Fuente: Encuestas realizadas.
Elaborado por: Autoras.

Gráficos N° 24
Asistencia al Centro Recreativo



Elaborado por: Autoras.

Análisis: En este caso la totalidad manifestó que está de acuerdo con la creación de este centro, debido a que es innovador y no existe este servicio en la ciudad.

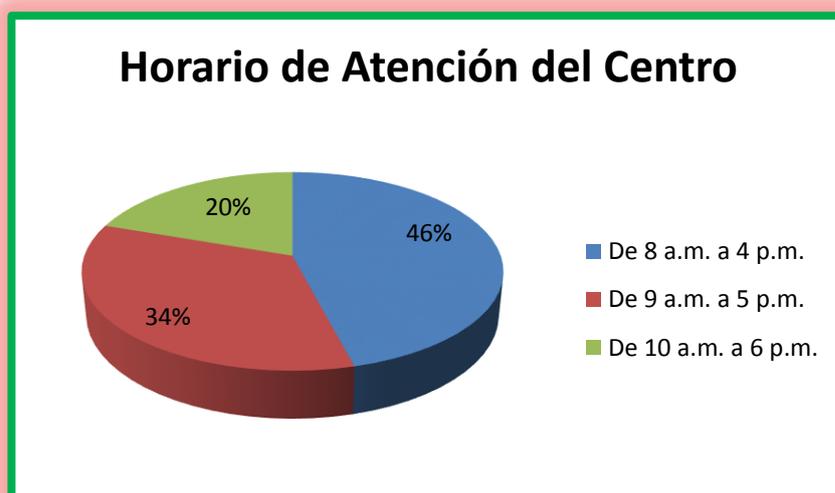
6. ¿Cuál sería el horario más conveniente que debería tener el centro?

Cuadro N° 28
Horario de Atención del Centro

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De 8 a.m. a 4 p.m.	170	46%
De 9 a.m. a 5 p.m.	127	34%
De 10 a.m. a 6 p.m.	73	20%
TOTAL	370	100%

Fuente: Encuestas realizadas.
Elaborado por: Autoras.

Gráficos N° 25
Horario de Atención del Centro



Elaborado por: Autoras.

Análisis: La mayor parte de los encuestados manifiestan que es conveniente el horario de 8 a.m. a 4 p.m. debido a que los hijos de los adultos mayores inician la jornada de trabajo a esas horas y es conveniente que el Adulto Mayor ingrese a esa hora para evitar quedarse solo en casa.

7. ¿Qué actividades recomendaría para el entretenimiento de estas personas? Seleccione tres opciones.

Cuadro N°29
Actividades del Centro

VARIABLES	RESPUESTAS	PORCENTAJE	ENCUESTADOS
Música	108	10%	37
Juegos	215	19%	70
Deportes	150	14%	52
Bailoterapia	365	33%	122
Arte	168	15%	56
Charlas	104	9%	33
TOTAL		100%	370

Fuente: Encuestas realizadas.
Elaborado por: Autoras.

Gráficos N° 26
Actividades del Centro



Elaborado por: Autoras.

Análisis: De acuerdo a la encuesta realizada se determinó que la mayoría de las personas, desean que sus seres queridos practiquen actividades como: bailoterapia, juegos y deportes, debido a que son actividades en donde existe mayor movimiento del cuerpo, lo cual ayuda a la motricidad del Adulto Mayor.

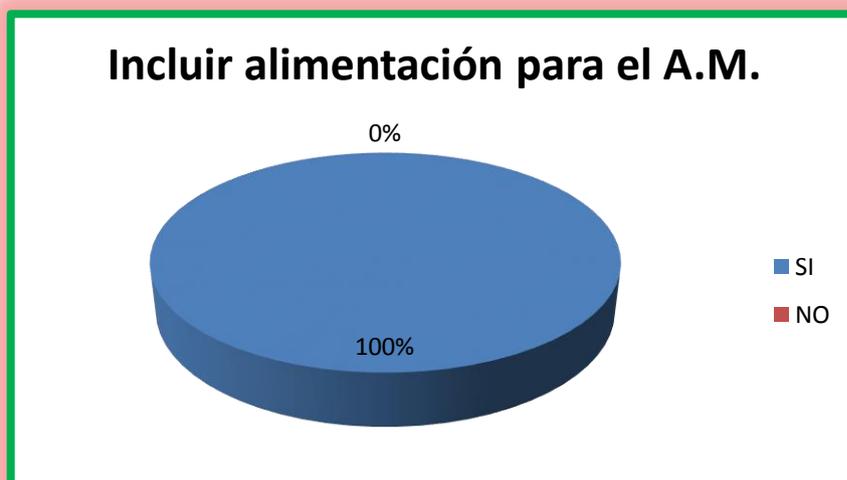
8. ¿Cree que sería necesario incluir el servicio de alimentación para el adulto mayor?

Cuadro N° 30
Servicio de Alimentación

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	370	100%
NO	0	0%
TOTAL	370	100%

Fuente: Encuestas realizadas.
Elaborado por: Autoras.

Gráficos N° 27
Servicio de Alimentación



Elaborado por: Autoras.

Análisis: La totalidad determinó que es indispensable que se incluya el servicio de alimentación para el Adulto Mayor.

9. ¿Si le ofrecerían facilidades de transporte ida y vuelta al centro de entretenimiento, lo utilizaría?

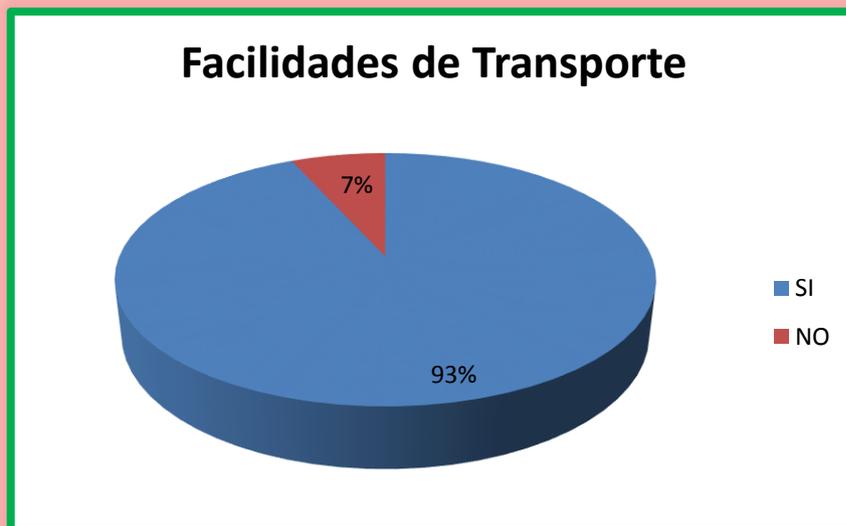
Cuadro N° 31
Servicio de Transporte

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	345	93%
NO	25	7%
TOTAL	370	100%

Fuente: Encuestas realizadas.

Elaborado por: Autoras.

Gráficos N° 28
Servicio de Transporte



Elaborado por: Autoras.

Análisis: La mayoría de encuestados, manifiestan que utilizarían el servicio de transporte ida y vuelta, debido a que estarían más tranquilos en que su ser querido tenga mayor seguridad con este servicio.

10. ¿Estaría usted o su familia en condiciones económicas de pagar una manutención mensual por el servicio prestado a su ser querido?

Cuadro N° 32
Condiciones Económicas de las Familias

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	370	100%
NO	0	0%
TOTAL	370	100%

Fuente: Encuestas realizadas.
Elaborado por: Autoras.

Gráficos N° 29
Condiciones Económicas de las Familias



Elaborado por: Autoras.

Análisis: La mayoría de los encuestados manifiestan que si estarían en condiciones económicas de pagar una mensualidad por el servicio, con tal de que sus seres queridos se encuentren en un ambiente agradable.

11. ¿Por cuál paquete se inclinaría para el adulto mayor?

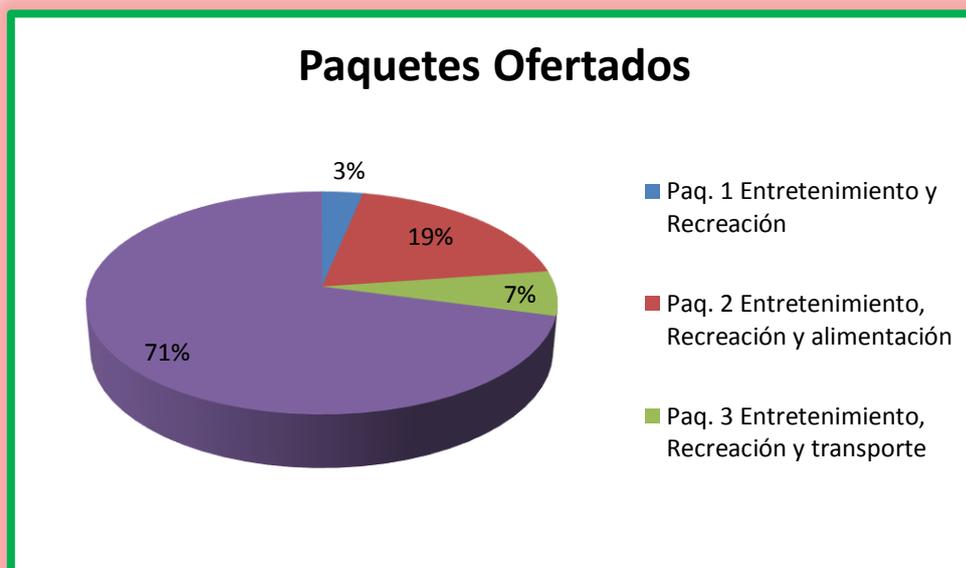
Cuadro N° 33
Paquetes Ofertados

VARIABLES	FREC.	PORC.
Paq. 1 Entretenimiento y Recreación	12	3%
Paq. 2 Entretenimiento, Recreación y alimentación	72	19%
Paq. 3 Entretenimiento, Recreación y transporte	24	6%
Paq. 4 Entretenimiento, Recreación, Alimentación y Transporte.	262	71%
TOTAL	370	100%

Fuente: Encuestas realizadas.

Elaborado por: Autoras.

Gráficos N° 30
Paquetes Ofertados



Elaborado por: Autoras.

Análisis: La mayoría de las encuestas acuerdan en que se inclinarian por el paq.4, debido a que es un paquete completo en el cual cuentan con todos los servicios.

12. Paq. 1 Entretenimiento y recreación. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por este paquete?

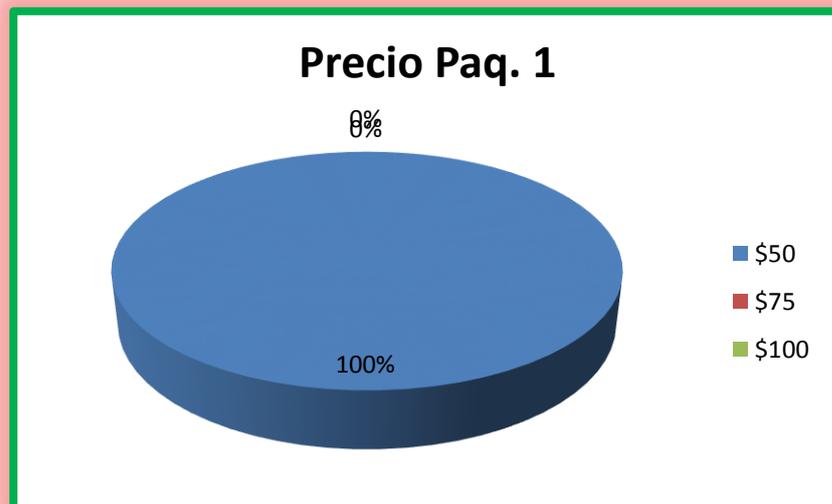
Cuadro N° 34
Precio Paquete 1

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
\$50	12	100%
\$75	0	0%
\$100	0	0%
TOTAL	12	100%

Fuente: Encuestas realizadas.

Elaborado por: Autoras.

Gráficos N° 31
Precio Paquete 1



Elaborado por: Autoras

Análisis: La totalidad de las personas que se inclinaron por el paq.1, consideran conveniente que el precio fijado para este servicio sería el precio de \$50, por ser el más económico al alcance de todas personas.

13. Paq. 2 Entretenimiento y recreación. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por este paquete?

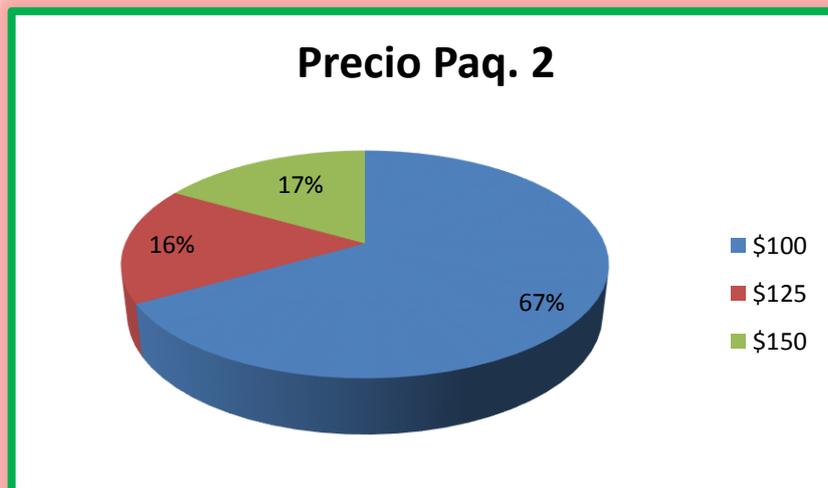
Cuadro N° 35
Precio Paquete 2

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
\$100	48	67%
\$125	12	17%
\$150	12	17%
TOTAL	72	100%

Fuente: Encuestas realizadas.

Elaborado por: Autoras.

Gráficos N° 32
Precio Paquete 2



Elaborado por: Autoras.

Análisis: La mayoría de las personas que se inclinaron por el paq.2, consideran conveniente que el precio fijado para este servicio sería \$100, por ser el más económico al alcance de todas personas.

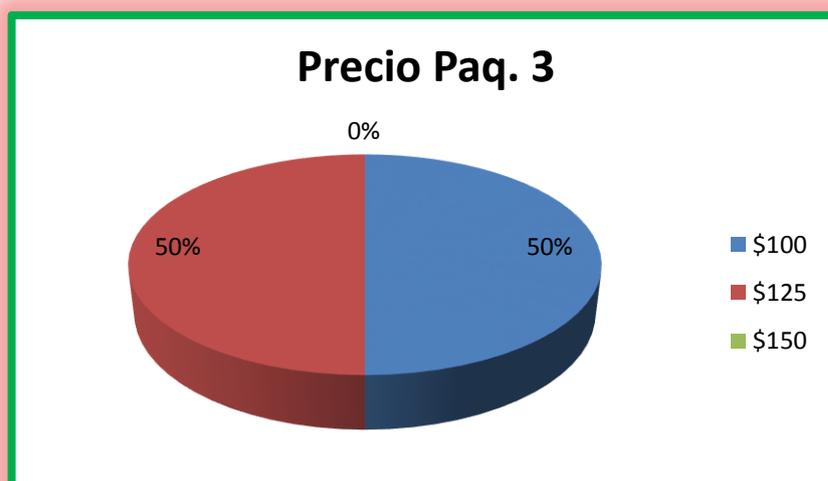
14. Paq. 3 Entretenimiento, recreación y transporte ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por este paquete?

Cuadro N° 36
Precio Paquete 3

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
\$100	12	50%
\$125	12	50%
\$150	0	0%
TOTAL	24	100%

Fuente: Encuestas realizadas.
Elaborado por: Autoras.

Gráficos N° 33
Precio Paquete 3



Elaborado por: Autoras.

Análisis: En este caso existe igualdad en los criterios en relación a las personas que se inclinaron por el paq.3, debido a que la mitad se inclinó por el precio de \$100 y la otra mitad se inclinó por el precio de \$125.

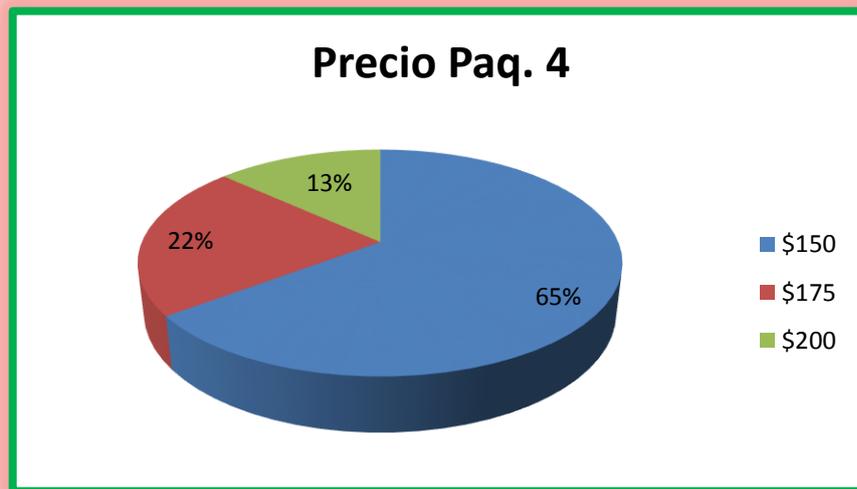
15.Paq. 4 Entretenimiento, recreación, alimentación y transporte
¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por este paquete?

Cuadro N° 37
Precio Paquete 4

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
\$150	166	65%
\$175	60	22%
\$ 200	36	13%
TOTAL	262	100%

Fuente: Encuestas realizadas.
Elaborado por: Autoras.

Gráficos N° 34
Precio Paquete 4



Elaborado por: Autoras.

Análisis: La mayoría de las personas que se inclinaron por el paq.4, consideran conveniente que el precio fijado para este servicio sería el de \$ 150, por ser el más económico al alcance de todas personas.

Entrevista Dirigida a Personal Experto en la Materia

En la entrevista mantenida con el Dr. Edison Ayala, graduado en la Universidad Central en el año 1988, con una experiencia profesional de 25 años; sus servicios ha prestado en el Hospital San Vicente de Paul por un lapso de 10 años.

A continuación se detallan las preguntas que se realizó a dicho Profesional:

1. ¿Tuviera a bien hacer un comentario sobre el estado de salud de las personas de la tercera edad?

Hoy en la actualidad las personas de la tercera edad generalmente son poli medicados; es decir, toman una serie de medicamentos para la diabetes, presión alta, colesterol. Indica que se debe tener un especial cuidado para que no tengan efectos secundarios debido a la suministración de estos fármacos, ya que la mayoría toman en grandes cantidades.

2. ¿Cómo considera usted la situación social y afectiva para el Adulto Mayor en la ciudad de Ibarra?

Ibarra en lo afectivo ha avanzado bastante, formando Talleres de tercera edad. En el IESS si los hay, incluso se han abierto a pacientes que no son afiliadas. Se ha demostrado mediante estadísticas que ha disminuido el consumo de fármacos y se le nota al paciente de la tercera edad un bienestar físico anímico, se hacen amigos y se ahorra prácticamente dinero. Las entidades de salud y los talleres de tercera edad son buenos, ya que les brindan afecto y cariño.

3. ¿Considera que un centro de entretenimiento y recreación ayudará al Adulto Mayor a que tenga momentos de relajación y comunicación entre personas de su misma edad?

Sería importante que se instale un centro de entretenimiento y recreación para el Adulto Mayor en la ciudad de Ibarra, debido a que no existe, lo cual le permitiría al adulto mayor que tenga momentos agradables, compartiendo momentos con personas de su misma edad y sobre todo tranquilidad que es lo que buscan estas personas.

4. ¿Cree usted que los Centros Gerontólogos existentes en la ciudad de Ibarra son funcionales?

No son funcionales; en su mayoría les tienen a los pacientes de la tercera edad en una situación calamitosa; incluso en algunos asilos, en unos cuartos fríos, húmedos, que no hay área de recreación.

5. ¿Considera necesario implementar en nuestra ciudad un centro para el entretenimiento y recreación para el Adulto Mayor que ofrecerá los siguientes servicios: bailoterapia, deportes, arte, música, charlas, juegos?

Considero que éstas actividades son muy buenas para el Adulto Mayor, debido a que ayudan a mantenerlo activo, ayudando a que exista motricidad en el cuerpo y los haga sentir relajados y mucho más importantes en la sociedad, por lo cual pienso que si sería necesario la implementación de este centro.

6. ¿Qué servicios adicionales debería tener un centro que preste este servicio?

Fundamental, el Geriatra que sepa lo que necesita el paciente mayor, Fisioterapista, Nutricionista, Enfermeras, Educador para la salud, para que les concientice sobre el ritmo de vida que deban llevar ellos; adicional, actividades, talleres, manualidades, jardinería, cosas que les tengan ocupados al adulto mayor, para que no se degenere en lo físico ni intelectual.

Conclusión: *De acuerdo a la entrevista realizada al DR. Edison Ayala, se puede concluir que el Centro de entretenimiento y recreación para el adulto mayor sería factible, debido a que en la ciudad de Ibarra no existe este tipo de servicio que pueda ayudar al mejoramiento de la calidad de vida de las personas de la tercera edad.*

3.7. Análisis de la Oferta

En Ibarra existen varios asilos de ancianos que prestan el servicio de casa hogar para personas de la tercera edad; pero en relación al presente proyecto no existe un lugar que oferte los servicios que tiene el centro para el adulto mayor.

Es importante mencionar que el proyecto busca mejorar la calidad de vida del adulto mayor con actividades que pongan en funcionamiento sus diversas capacidades.

3.8. Análisis de la Demanda

En el presente proyecto se ha tomado muy en cuenta las necesidades del adulto mayor de la ciudad de Ibarra. Se ha realizado 370 encuestas dirigidas al adulto mayor para conocer la aceptabilidad del centro; y adicionalmente 370 encuestas para conocer la aceptabilidad de las familias de las personas de la tercera edad.

El resultado de dicha encuestas muestra que el adulto mayor está interesado de manera positiva en la instalación de un centro de entretenimiento y recreación al igual que sus familiares; por lo cual existe la demanda suficiente para poner en funcionamiento este tipo de proyecto.

3.9. Demanda Potencial

Dentro de la población seleccionada se ha segmentado de acuerdo a los requerimientos del proyecto y en base a las necesidades insatisfechas del grupo poblacional a las personas de la tercera edad de clase media alta y alta. Por tanto de acuerdo a las estadísticas del INEC (Censo 2010), la población de personas de la tercera edad en la ciudad de Ibarra de clase media alta representa el 32.5% y la aceptación obtenida de los datos primarios calculados a través de la encuesta es del 100%, por lo tanto la demanda potencial de clientes en la ciudad de Ibarra, de clase media alta es la totalidad.

- Habitantes de la ciudad de Ibarra 139.556
- Adultos mayores 31.400 equivalente al 22.5%
- Clase media y alta 10.205 equivalentes al 32.5%

Población de la tercera edad de Ibarra x porcentaje de clase media alta x porcentaje de aceptación =

$$31.400 \times 32.5\% \times 100\% = 10.205 \text{ personas}$$

De esta manera ha sido posible encontrar que como mínimo más de diez mil personas solamente de la ciudad de Ibarra son potenciales clientes del Centro.

3.10. Demanda Insatisfecha

Como se ha mencionado dado que no existe una competencia directa, y dado que no existen datos clasificados específicos para personas de clase media alta atendidos, sino solamente conociendo que no existe un centro especializado en ofrecer una vida activa en todo el país, tampoco un centro de similares características y con la orientación planteada por lo cual muestra un nivel de competencia prácticamente cero, en si indicaría que la demanda insatisfecha es igual a la demanda planteada de 10.205 personas dispuestas a asistir al centro, de las cuales se han considerado tomar solamente una parte pequeña de esta demanda debido a la capacidad de atención planteada.

3.11. Proyección de la demanda

Para proyectar la demanda futura, se usa como base la serie histórica poblacional de Adultos Mayores de la ciudad de Ibarra de la clase media y alta del año 2010 y la tasa poblacional de crecimiento de Imbabura es de 1,24%.

Fórmula del Modelo Exponencial: $P_t = P_o (1 + i)^n$

P_t = Población proyectada

P_o = Población inicial

i = Tasa de crecimiento

n = Período observado

$$P_t = 10.205 (1+0.0124)^1$$

$$P_t = 10.332$$

Cuadro N° 38

Proyección de la Demanda

Años	N° de Adultos Mayores de la demanda potencial	Oferta del Centro para el adulto mayor
2014	10.205	5.760
2015	10.332	6.480
2016	10.460	7.200
2017	10.589	7.200
2018	10.721	7.200
2019	10.854	7.200
2020	10.998	7.200
2021	11.124	7.200
2022	11.262	7.200
2023	11.402	7.200

Fuente: INEC.
Elaborado por: Autoras.

3.12. Precio

El precio estará determinado por el mercado de acuerdo a la capacidad de cobertura del servicio en la ciudad de Ibarra y la posibilidad de lograr rentabilidad de acuerdo a la estimación de ventas; sin embargo, el precio deberá mantener un cierto nivel no demasiado elevado a fin de no perder el objetivo social.

Es por ello que sin tener referentes de competencia y habiendo analizado que si existe rentabilidad de acuerdo a la demanda estimada, se ha considerado colocar el precio solicitado como promedio del mercado objetivo de acuerdo a los datos primarios observados, por lo tanto basado en la petición de los clientes y la alta demanda se colocará el precio de \$150 para el paquete 4, debido a que este paquete fue el mayor acogido

por los encuestados y consta de todos los servicios que brinda el centro, con la posibilidad de variar este valor a un nivel no muy superior para mantener los objetivos.

3.13. Proyección del Precio

Para la proyección del precio se tomó en cuenta la tasa de inflación la cual es del 4,16 % proyectada.

Cuadros N° 39

Proyección de Precios

AÑOS	PRECIO
2014	150,00
2015	156,24
2016	162,74
2017	169,51
2018	176,56
2019	183,91
2020	191,56
2021	199,53
2022	207,83
2023	216,47

Fuente: Encuestas realizadas.
Elaborado por: Autoras.

3.14. Comercialización

Entre una de las principales estrategias de comercialización del servicio está la venta directa, pues es la forma más clara de presentar cual es el servicio que se brinda, la orientación que tiene el centro, las ventajas que presenta a los beneficiarios, el lugar, y los servicios adicionales.

Dado que no existe competencia directa, el reto está en explicar claramente a las personas de la tercera edad acerca de las actividades que se realizan en el centro, diferenciar con los asilos de ancianos, que muy posiblemente

lo van a relacionar y lograr que se entienda la importancia de asistir y con ello evitar que se pierda la actividad física y mental.

3.15. Publicidad

La publicidad estará respaldada principalmente por el siguiente medio:

- Radio: Mención en programas específicos.

Se espera realizar 4 cuñas publicitarias diarias de lunes a viernes durante tres semanas consecutivas, previas a la apertura del centro con un costo de \$ 6,00 cada cuña. Para el primer año se realizara 3 spots diarios; los spots publicitarios tendrán un crecimiento de un spot para los próximos años.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

En el estudio técnico se determina la necesidad de inversión para la ejecución del proyecto; mediante el análisis de varias alternativas para encontrar el mejor lugar para la instalación del centro para el adulto mayor. Con lo cual obtenemos el costo de la inversión requerida para la realización del proyecto, además de los costos de operación.

4.1. Tamaño del Proyecto

Para determinar el tamaño del proyecto, se toma en cuenta algunos factores que determinan el mismo, tales como: volumen de demanda, volumen de oferta, ubicación, la inversión y capacidad instalada.

El tamaño del proyecto dependerá de la capacidad instalada del Centro para realizar todas sus actividades con un máximo de operatividad, cuyo propósito será de que el adulto mayor aproveche en su máximo todo el espacio predeterminado para las actividades propuestas.

4.1.1. Capacidad del Proyecto

Es necesario establecer la unidad de medida del tamaño del proyecto que en el caso del centro para el adulto mayor es cada persona de la tercera edad que pueda asistir.

Se debe establecer la cantidad de personas que van a recibir la prestación del servicio en un tiempo determinado.

a) Capacidad Instalada

El Centro para el adulto mayor tendrá la capacidad de recibir a 600 adultos mayores de la ciudad de Ibarra al mes, que representa el 5.88% del total de la demanda potencial.

b) Capacidad Utilizada

Se espera que el Centro para el adulto mayor en su primer año pueda atender al 80% de la capacidad instalada, alrededor de 480 personas de la tercera edad; al segundo el 90% y a partir del tercer año el 100% de su capacidad.

Cuadro N° 40
Capacidad Utilizada del Centro

Año	Capacidad instalada	Capacidad utilizada	Total clientes
2014	600	80%	480
2015	600	90%	540
2016	600	100%	600
2017	600	100%	600
2018	600	100%	600
2019	600	100%	600
2020	600	100%	600
2021	600	100%	600
2022	600	100%	600
2023	600	100%	600

Elaborado por: Las autoras

Cuadro N° 41

Capacidad por Áreas o Departamentos

Área o departamento	Total clientes
Audiovisuales	200
Comedor	50
Sala de manualidades	50
Sala de música	50
Bailoterapia	100
Salas de descanso	100
Salón de lectura	25
Salón de juegos	25
TOTAL	600

Elaborado por: Las autoras

c) Estudio de Mercado

El estudio de mercado permite establecer el tamaño del proyecto, en él, se estableció la proyección de la demanda insatisfecha, en lo referente al número de personas de la tercera edad que desean ser parte del centro de entretenimiento y recreación, dando como resultado un 100% de demanda insatisfecha debido a que no existe un centro con las mismas características planteadas en la ciudad de Ibarra.

4.1.2. Factores Condicionantes del Tamaño del Proyecto

Para establecer el tamaño del proyecto se debe tener en consideración la información disponible en el mercado.

a) Tamaño del Mercado

La demanda insatisfecha para el año 2013 es de 10.205, se espera una captación, para el centro de entretenimiento y recreación de 600 adultos mayores, lo cual representa el 5,88% del total. Esta relación cuantitativa

permitirá implementar el proyecto, considerando la capacidad que alcanzaría cubrir el proyecto.

b) Disponibilidad de Mano de Obra

Con respecto a la mano de obra, se establece que para el proceso efectivo del Centro de entretenimiento y recreación para el Adulto Mayor, se requiere de personal idóneo, que cuente con conocimientos en cuidados de las personas de la Tercera edad, tales como geriatras, nutricionistas, enfermeras, entre otros. El recurso humano requerido para el proyecto debe estar constituido por personal altamente calificado en el área administrativa, médica, financiera y tecnológica, con experiencia en el cuidado y atención al adulto mayor, principalmente con actitud de servicio. La oferta de profesionales en el mercado laboral del país brinda personas competitivas necesarias para el emprendimiento de este Centro para el Adulto Mayor, por lo que se deberá ejecutar un proceso de Selección y Reclutamiento que permita la contratación de un talento humano idóneo para el servicio ofertado.

c) Disponibilidad de Infraestructura Física y Suficiente

La infraestructura física y suficiente estará conformada por un área de 10.511 m², de los cuales serán construidos en su totalidad, debido a que la misma debe ser amplia por el número de Adulto Mayores que serán atendidos, la cual contará con todas las áreas necesarias para la recreación y esparcimiento de los mismos.

d) Disponibilidad de Recursos Financieros

El financiamiento para un proyecto tiene un riesgo alto, en razón de ello el sector financiero solicita un aporte de capital propio, por lo que, para este proyecto se solicitará un financiamiento.

Se tomará en cuenta la opción más favorable para el proyecto, considerando principalmente los plazos, tasas de interés y la oportunidad en la entrega.

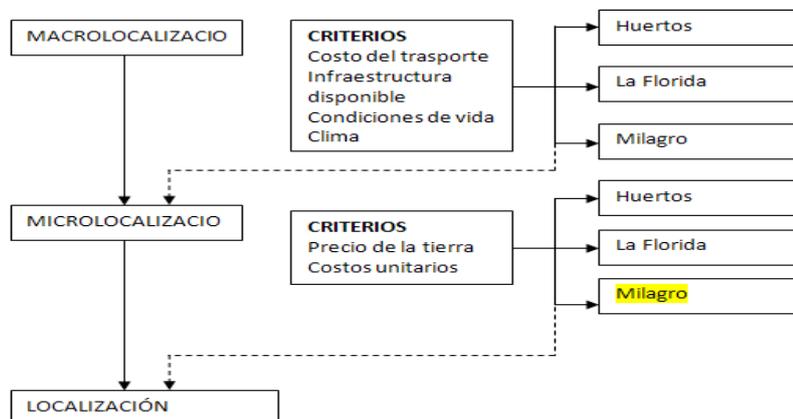
e) Tecnología

Con respecto a la tecnología el Centro utilizará, solamente equipo de computación para el área administrativa.

4.2. Localización del Proyecto

Para establecer la localización del proyecto, se efectuó el estudio macro y micro localización, y se determinó la opción más conveniente para establecer mayor rentabilidad al brindar este servicio.

Gráfico N° 35
Proceso de localización



Elaborado por: Autoras

4.2.1. Macrolocalización

El Centro de Entretenimiento y Recreación para el Adulto Mayor, estará ubicado en la provincia de Imbabura, cantón Ibarra, tomando en cuenta los medios necesarios que permitan brindar una atención óptima y adecuada a este segmento del mercado.

Gráfico N° 36

Provincia de Imbabura



Elaborado por: Autoras

a) Proximidad y Disponibilidad del Mercado

Hay que considerar los costos del transporte de trasladar a los adultos mayores de sus domicilios hasta el Centro de entretenimiento y recreación,

se debe seleccionar la alternativa que muestre el costo de traslado más bajo.

b) Disponibilidad de la Mano de Obra

Se considera la mano de obra que se requiera para cada actividad y el costo tanto de su remuneración como del transporte que requieren para llegar al Centro para el adulto mayor.

c) Infraestructura Física y de Servicios

La infraestructura física debe ser suficiente para el desarrollo de las actividades del centro de entretenimiento y recreación, además debe contar con abastecimiento de energía eléctrica y agua potable, facilidades para la eliminación de desechos y servicios públicos diversos.

d) Influencia del Clima

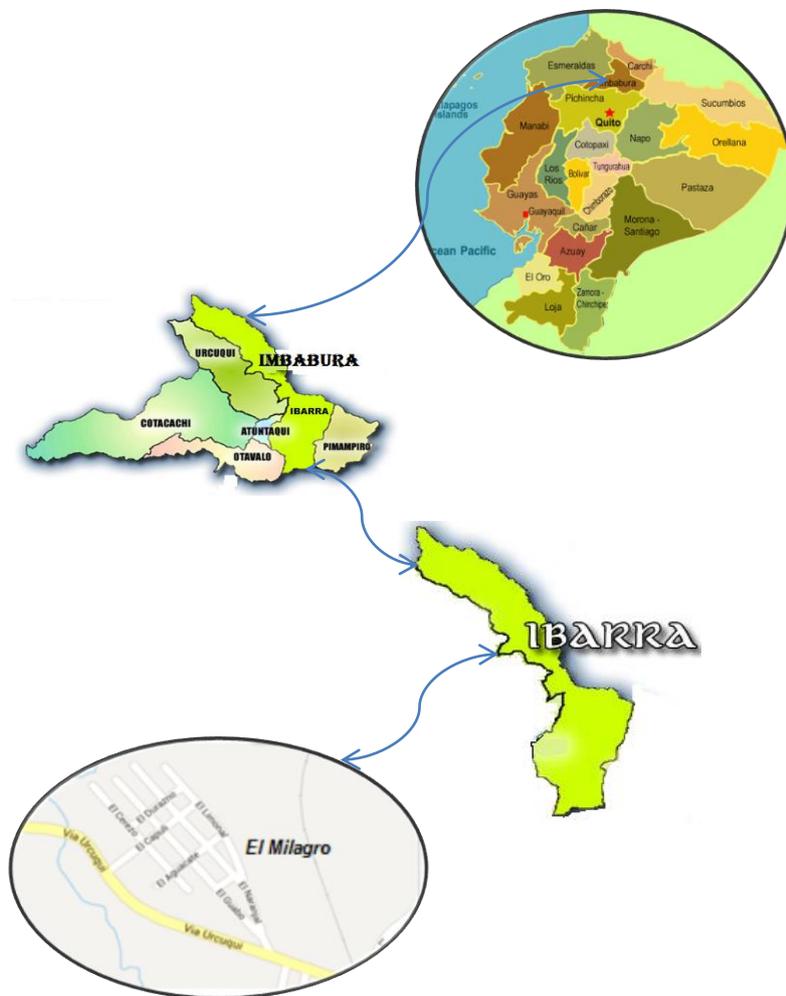
Hay que considerar las características del clima de cada alternativa para escoger el que sea más conveniente para el desarrollo de actividades con el adulto mayor.

4.2.2. Microlocalización

Con el propósito de establecer la mejor ubicación del establecimiento, del proyecto, se utilizó una matriz en los que se consideraron algunos factores que determinó influyen en la localización.

Grafico N° 37

Sector El Milagro



Elaborado por: Autoras

Cuadro N° 42

Matriz de Microlocalización

CATEGORÍAS	%	SECTOR HUERTOS FAMILIARES		SECTOR LA FLORIDA		SECTOR EL MILAGRO	
		Punt.	Pond.	Punt.	Pond.	Punt.	Pond.
FACTORES IMPRESCINDIBLES	50%						
Facilidades de Vías de Acceso	16%	7	1,12	8	1,28	8	1,28
Abastecimiento de servicios básico (agua, luz, teléfono, alcantarillado, recolección de basura)	22%	6	1,32	8	1,76	9	1,98
Disponibilidad de Medios de Transporte	18%	9	1,62	8	1,44	9	1,62
FACTORES IMPORTANTES	25%						
Seguridad Policial	11%	10	1,10	6	0,66	9	0,99
Proximidad a las Vías principales	14%	8	1,12	8	1,12	10	1,40
FACTORES COMUNITARIOS	25%						
Costo Terreno	17%	6	1,02	3	0,51	9	1,53
Actitud personas del sector	8%	5	0,40	7	0,56	8	0,64
TOTAL	100%		7,7		7,33		9,44

Elaborado por: Autoras

De acuerdo al cuadro anterior la mejor ubicación será en el Sector del Milagro, debido a que cuenta con todos los servicios necesarios y existe una gran afluencia de población en el sector.

Gráfico N° 38

Planos de la Microlocalización



Elaborado por: Autoras

Gráfico N° 39

Foto del Lote



Fuente: Plusvalia.com

a) Obras de infraestructura

El sector en donde se va a desarrollar el Centro de entretenimiento y recreación para el Adulto Mayor, cuenta con los servicios básicos requeridos para poner en marcha este proyecto; en cuanto a obras de infraestructura cuentan con: agua potable, energía eléctrica, entre otras.

b) Infraestructura

La infraestructura física donde funcionará el Centro de Recreación estaría conformada por un área de construcción 10.511 m², altura de 3 m, edificada de hormigón armado (loza), de una planta, con la finalidad de facilitar la relación de los adultos con los ambientes exteriores, se preverá la existencia de rampas para facilitar el acceso de personas con discapacidad, las paredes estarán pintadas o revestido con material lavable, la misma que será adaptada y enriquecida de acuerdo a los requerimientos del proyecto, favoreciendo la fluidez de circulación del adulto mayor y del personal, tiene todas las comodidades y facilidades, de comodidad, tranquilidad, etc.

La infraestructura del centro contempla varias áreas de bailoterapia, manualidades, juegos, nutrición, entre otras, 10 baterías sanitarias, sala de enfermería, área de cocina y comedor, habitaciones, espacios verdes y parqueadero,

c) Vías de acceso

El lugar donde se ubicará el Centro cuenta con vías de acceso mixtas entre: asfaltado, adoquinadas y empedradas, que garantizan la viabilidad.

d) Transporte y accesibilidad de los usuarios

El servicio de transporte y la accesibilidad en la zona donde se va a establecer el Centro para el Adulto Mayor debe ser totalmente viable para todo el público, de esta forma se trata de aumentar la frecuencia con la que los clientes asistan a este lugar.

Es necesario que exista una vía de acceso directo y además vías alternas que faciliten la movilización tanto para los trabajadores del Centro como para los adultos mayores y sus familiares.

e) Regulaciones legales

Es importante conocer que no existan regulaciones legales que puedan restringir la posibilidad de instalar el Centro para el Adulto Mayor.

Para este proyecto se han consultado todas las Ordenanzas necesarias para instalar este establecimiento, concluyendo que todo está acorde con los reglamentos establecidos tanto con el Ministerio de Salud Pública, Ilustre Municipio de Ibarra, Cuerpo de Bomberos, y Servicio de Rentas Internas.

f) Viabilidad Técnica (Infraestructura)

Las alternativas propuestas para la localización, cuentan con espacios adecuados para la instalación del Centro como: casas de arriendo, locales, y terrenos aptos para construir. De tal manera que se pueda adecuar los equipos en los respectivos espacios.

Así mismo se ha analizado que las alternativas de ubicación cuenten con un espacio en el cual se permita el estacionamiento de vehículos de las personas que laborarían en el centro así como los vehículos de los clientes.

g) Disponibilidad de servicios

La actividad del proyecto se sustenta, principalmente, en maquinarias de alta tecnología que permita la rehabilitación y acondicionamiento físico de los Adultos Mayores de la ciudad de Ibarra; por esta razón es fundamental que en este lugar exista un servicio permanente de agua potable, energía eléctrica, alcantarillado, y teléfono.

h) Cercanía a los clientes

Por ser una ciudad relativamente pequeña, los habitantes de Ibarra no están acostumbrados a trasladarse por grandes distancias para obtener algún servicio que necesiten; de manera que es muy importante que el Centro se encuentre en un sitio donde las personas puedan acudir sin ningún problema.

i) Factores Ambientales

Los factores ambientales se refieren a las condiciones climatológicas y a la contaminación ambiental que exista en el área de localización del proyecto. Actualmente la contaminación ambiental en El Milagro no es muy elevada a comparación como en otros sectores (Centro). Para la instalación del Centro de Entretenimiento y Recreación para el Adulto Mayor se deben considerar los siguientes factores necesarios para el bienestar de los clientes.

- No tener complicaciones de ciudad (ruido, contaminación, etcétera).
- Ser una zona tranquila y agradable.
- Tener un clima agradable.
- Poseer un contexto de tranquilidad y belleza física.
- Ofrecer una infraestructura completa.
- Contar con servicios hospitalarios y de urgencia cercanos.

j) Distribución del centro

El área que ocupará el proyecto es de 10.511 m² distribuida de la siguiente manera:

Cuadro N° 43
Distribución del área de construcción

Área	m ²
Geriatría	19
Psicología	19
Nutrición	19
Enfermería	19
Ingreso Recepción	33
Recepción	34
Pasillo ingreso	47
Sala de descanso Mujeres	295
Sala de descanso Hombres	295
Audiovisuales1	336
Audiovisuales2	336
Baños	79
Salón lectura	168
Capilla	121
Manualidades	89
Juegos	87
Sala de música	93
Bailoterapia	123
Bodega	32
Pasillos internos	520
Cocina	101
Comedor	184
TOTAL aprox.	3049

Elaborado por: Autoras

Cuadro N° 44

Área Total del Centro

ÁREAS	m 2
Área de construcción (salones)	3.049m ²
Lavandería y baños	104m ²
Parqueaderos	2.461m ²
Piscina	131m ²
Canchas deportivas	694m ²
Caseta guardianía y vivienda	106m ²
Áreas verdes y jardín	3.966m ²
TOTAL	10.511m²

Elaborado por: Autoras

k) Diseño de instalaciones y distribución del Centro

Las instalaciones del centro cuentan con el suficiente espacio para brindar el servicio de entretenimiento y recreación, todas las áreas son muy importantes debido a que en ellas se desarrollaran las diferentes actividades establecidas para el Adulto Mayor.

4.3. Ingeniería del Proyecto

Este punto permitirá determinar todos aquellos detalles que ayuden con la puesta en marcha del centro de entretenimiento y recreación para el adulto Mayor, detallando los servicios que se ofertarán, así como la elaboración de los diagramas de flujo de servicios para que sea una guía tanto para el personal interno como para los visitantes.

Se utilizará adecuadamente el espacio físico existente, de tal forma que todos los servicios se encuentren distribuidos de manera óptima para una excelente atención a los clientes.

a) Descripción del Servicio

El estudio técnico se realiza para conocer las características físicas y especificaciones del Centro de Entretenimiento y Recreación para el Adulto Mayor, tanto de su infraestructura como también su equipamiento.

Las especificaciones del servicio comprende: materiales, cantidades, acabados, diseño para obtener un resultado final.

b) Análisis de la Tecnología

Para la adquisición de equipos tecnológicos hay tomar en consideración la capacidad económica, los costos de inversión, requerimientos de los equipos, disponibilidad de mantenimiento, riesgos de operación, lo cual ayudara a tomar la mejor decisión en cuanto a la compra de tecnología.

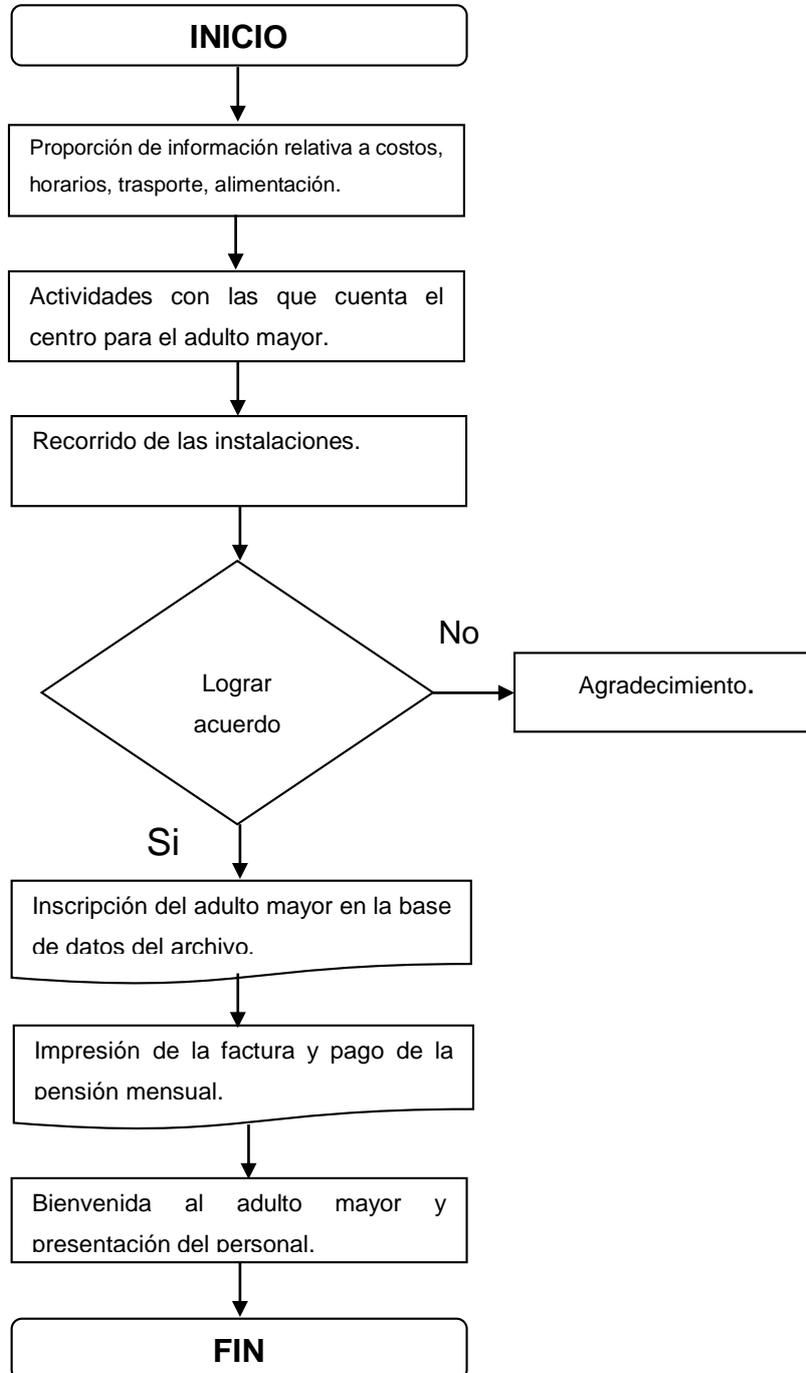
c) Descripción de Proceso

Es necesario describir la secuencia de operaciones mediante las cuales se brinda el servicio para lo cual se utiliza flujogramas.

Gráfico N° 40

Flujograma de Matrícula del Adulto Mayor en el centro

Responsable: Personal de atención al cliente

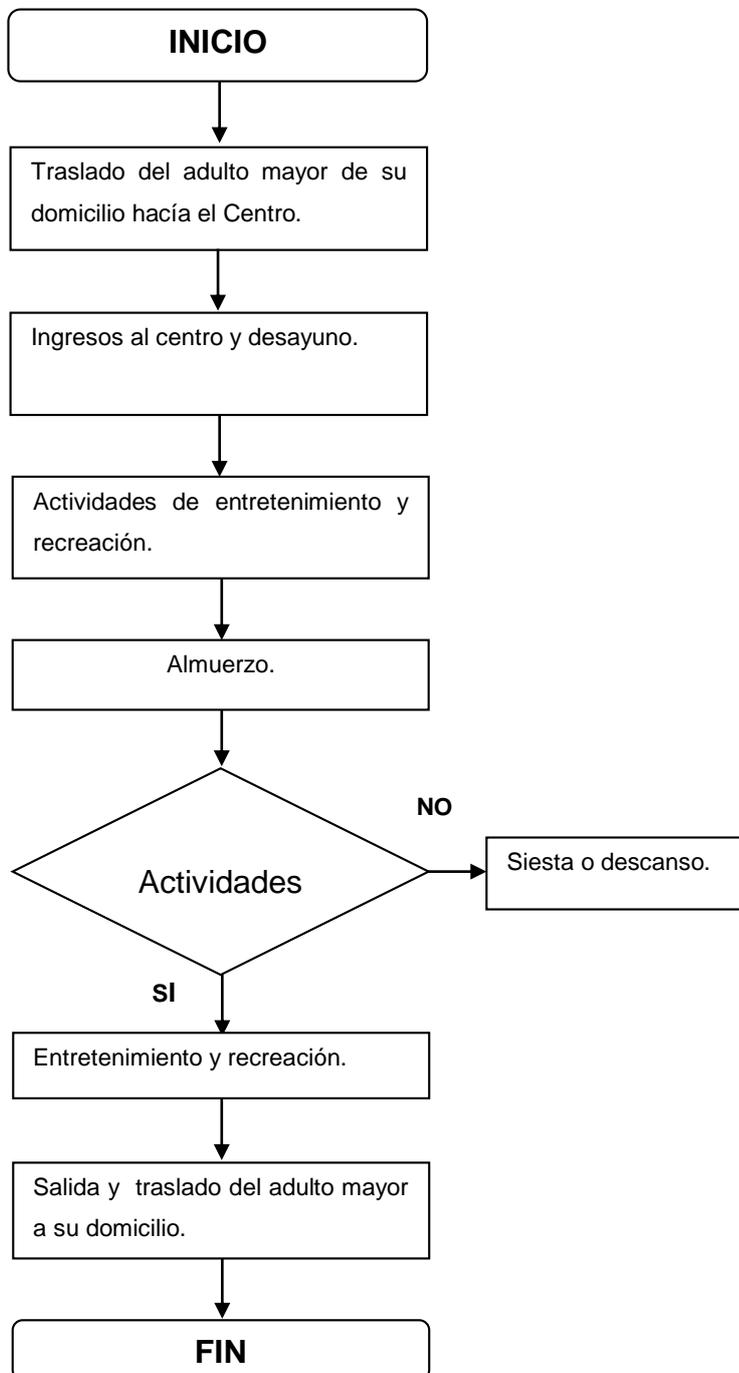


Elaborado por: Autoras

Gráfico N° 41

Flujograma de Actividades del Adulto Mayor en el Centro

Responsable: Personal del centro



Elaborado por: Autoras

Cuadro N° 45

Procedimiento de Atención al Cliente

RESPONSABLE	ACTIVIDAD	TAREAS
Persona interesada	1. Acude y/o solicita información sobre el Centro para Adultos Mayores	1.1. Acude a las instalaciones del centro a llama por teléfono.
		1.2. Solicita información sobre los requisitos para ingresar al centro.
Personal de atención al cliente	2. Proporciona la información	2.1. Proporciona la información sobre el Centro, la forma y cuidado que se ofrece en el lugar. (requisitos, costos, horarios)
		2.2. Pregunta qué tipo de cuidado ha tenido el adulto mayor.
		2.3. Muestra las instalaciones del centro.
		2.4. Si la persona está de acuerdo procede a la inscripción, matrícula y pago.
		2.5. Si la persona interesada no está de acuerdo se agradece y se toma las referencias para obtener una base de datos de potenciales clientes.
		2.6. Si está de acuerdo en asistir al Centro se integra el expediente con datos del adulto mayor.
		2.7. Se da la bienvenida.
Personal del centro	3. Reciben al adulto mayor	3.1. Se traslada el bus hacia el domicilio a traer al adulto mayor de su domicilio.
		3.2. Reciben en la entrada al adulto mayor cuando llega al Centro.
		3.3. Adulto mayor coloca sus pertenencias en casilleros.
		3.4. Se acomodan a los adultos mayores en el comedor y se sirve el desayuno
		3.5. Se ayuda a la limpieza dental del adulto mayor.
		3.6. Se procede a continuar con las actividades, luego de un pequeño descanso.
Profesional en medicina	4. Revisión y chequeo	4.1. El profesional realiza una revisión de la frecuencia cardiaca de cada uno de los adultos mayores.

Personal del centro	5. Recreación	5.1. Se realiza diversas actividades con el adulto mayor : <ul style="list-style-type: none"> • Manualidades • Juegos de mesa • Lecturas • Conversaciones
		5.2. Ayudan a colocar al adulto mayor en el comedor
		5.3. Sirven el almuerzo
		5.4. Se ayuda a la limpieza dental del adulto mayor.
		5.5. Si el adulto mayor desea una siesta.
		5.6. Caso contrario se continúa realizando varias actividades.
Personal del centro	6. Entrega al adulto mayor al familiar	6.1. Identifican alguna situación pendiente.
		6.2. De existir le informan al familiar.
		6.3. Se entrega personalmente al adulto mayor al familiar en su domicilio
Director (a) del centro	7. Realiza comprobación de gastos mensuales	7.1. Realiza y comprueba todos los gastos y cobros de los movimientos diarios.
		7.2. Realiza lis cuadros de caja.
		7.3. Concilia los valores de cuotas con facturas y recibos.

Elaborado por: Autoras

d) Ingeniería Civil

Se debe colocar los planos estructurales y arquitectónicos del Centro para el adulto mayor.

Grafico N° 43

Vista frontal del centro para el adulto mayor



Elaborado por: Arquitecto

4.3.1. Inversión

Se requiere el análisis de los costos de inversión para la aplicación del proyecto.

a) Inversión Fija

La primera inversión que se debe calcular incluye todos los activos fijos necesarios para asegurar el correcto funcionamiento operativo y administrativo del Centro para el Adulto Mayor

- Terreno

Cuadro Nº 46

Terreno			
Ítem	Tamaño	Costo unitario \$	Costo total \$
Terreno	10.511m ²	10	105.110,00
TOTAL			105.110,00

Fuente: Propietario del Terreno

Elaborado por: Autoras

- Edificio (construcción)

Cuadro Nº 47

Balance de obras físicas			
Ítem	Tamaño	Costo unitario \$	Costo total \$
Área de construcción (salones)	3.049m ²	200	609.800,00
Parqueaderos	2.461 m ²	25	61.525,00
Lavandería y baños exteriores	104 m ²	50	5.200,00
Piscinas	131 m ²	25	3.275,00
Canchas deportivas y graderíos	694 m ²	25	17.350,00
Caseta guardianía y vivienda.	106 m ²	50	5.300,00
TOTAL			702.450,00
Balance de Diseño de Planos			
Ítem	Cantidad	Costo unitario \$	Costo total \$
Diseño de Planos (8% de la construcción)	1	56.196,00	56.196,00
TOTAL			758.646,00

Fuente: Arquitecto

Elaborado por: Autoras

Equipamiento

Cuadro Nº 48

Equipos para el área administrativa			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO \$	VALOR TOTAL \$
Computadoras	4	711,00	2.844,00
Impresora	1	320,00	320,00
Teléfono Panasonic Inalámbricos	4	44,18	176,72
TV LED LG LN 5400 39"	1	898,36	898,36
Mini componente LG CM9530	1	1039,20	1039,20
Mini componente PANASONIC AK36	3	297,60	892,80
Calculadoras	4	15,00	15,00
Purificador de agua	2	25,23	50,46
Basureros	2	7,20	14,40
TOTAL	22		6.250,94

Fuente: Almacén COMANDATO

Elaborado por: Autoras

Cuadro Nº 49

Muebles para el área administrativa			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO \$	VALOR TOTAL \$
Escritorios para Oficina	3	100,00	300,00
Escritorio redondo para recepcionista	1	280,00	280,00
Sillas giratorias	4	55,00	220,00
Pizarrón de Tiza líquida	1	14,70	14,70
Sillas para clientes	6	15,00	90,00
Juego de Sofá para sala de espera	1	520,00	520,00
Librero archivadores	3	115,00	345,00
TOTAL	19		1.769,70

Fuente: Almacén Muebles Confort

Elaborado por: Autoras

Cuadro Nº 50

Equipo para el área de medicina en general			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO \$	VALOR TOTAL \$
Computadoras	4	711,00	2.844,00
Teléfono Panasonic Inalámbricos	4	44,18	176,72
Tensiómetro digital	2	115,00	230,00
Fonendoscopio	2	14,99	29,98
Estetoscopio	2	115,00	230,00
Equipo curación	2	19,60	39,20
Equipo de Sutura	1	40,00	40,00
Termómetro digital	5	4,90	24,50
Balanza con Tallímetro	4	596,00	2384,00
Tanque de oxígeno	4	320,00	1.280,00
Basureros	4	3,80	15,20
Sillas de Ruedas	10	145,00	1.450,00
Camilla	2	125,00	250,00
Mantas y almohadas para camillas	2	10,42	20,84
TOTAL	48		9.014,44

Fuente: Almacén N & G Representaciones

Elaborado por: Autoras

Cuadro Nº 51

Muebles para el área de medicina en general			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO \$	VALOR TOTAL \$
Escritorios para Oficina	4	85,00	340,00
Sillas giratorias	4	55,00	220,00
Sillas de visita	8	15,00	120,00
Librero archivadores	4	115,00	460,00
Camillas	2	110,00	220,00
Sofá	1	190,00	190,00
Purificador de agua	1	25,23	25,23
Vitrina para medicamentos	1	150,00	150,00
TOTAL	25		1.725,23

Fuente: Almacén Muebles Confort

Elaborado por: Autoras

Cuadro Nº 52

Equipos para el área de cocina			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO \$	VALOR TOTAL \$
Cocina Industrial de 5 quemadores	1	1575,00	1575,00
Mesas de trabajo de acero inoxidable	2	490,00	980,00
Horno Industrial	1	1400,00	1400,00
Planchas Industriales	1	990,00	990,00
Anaquele de Acero Inoxidable para platos	1	90,00	90,00
Refrigerador ELECTROLUX	1	1287,60	1287,60
Platillero	1	17,36	17,36
Self-service en acero 4 bandejas	1	1450,00	1450,00
Grill en acero	1	895,00	895,00
Juegos de Utencillos e implementos. de Cocina	3	38,13	114,39
Juego de Cuchillos para cocina	2	38,28	76,56
Juego de Ollas Industriales x 6 unidades.	2	528,60	1.057,20
Sartenes de Teflón	3	62,62	187,86
Pailas	2	43,88	87,76
Escurreidor grande	5	6,60	33,00
Jarras de plástico para jugo	3	3,60	10,80
Licuada Industrial	1	120,79	120,79
Micro Ondas	1	148,00	148,00
Batidora Semi – Industrial	1	105,00	105,00
Congelador	1	705,96	705,96
Extractor de jugos	1	99,82	99,82
Olla de presión	3	51,84	155,52
Docena de platos soperos	6	8,00	48,00
Decena de platos tendidos	6	11,00	66,00
Juego de copas 12 piezas	6	9,80	58,80
Juego de tazas x 24 piezas	6	15,00	90,00
Juego de Vasos x 12 piezas	6	6,00	36,00
Juego de cuchillos 12 piezas	6	5,29	31,74
Juego de Cucharas 12 piezas	6	4,00	24,00
Juego de tenedores 12 piezas	6	4,00	24,00
Juego de cucharitas para postre 12 piezas	6	2,80	16,80
Tablas grandes para picar	3	5,80	17,40

Recipientes para ensaladas y otros	4	7,00	28,00
Porta cubiertos	12	0,80	9,60
Porta servilletas	12	1,00	12,00
Porta palillos	6	1,80	10,80
Azucareros	12	1,40	16,80
Salero	12	0,75	9,00
Bandejas	4	10,80	43,20
Extractor de olores	1	424,66	424,66
Legumbreira	4	2,20	8,80
Gas Industrial	2	120,00	240,00
Extintor	5	26,00	130,00
Tachos de basura grandes para cocina	2	7,20	7,20
TOTAL	171		\$ 12.940,42

Fuente: Almacén Mi Vajilla y Distribuidora Reina del Cisne

Elaborado por: Autoras

Cuadro Nº 53

Equipo para las baterías sanitarias			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO \$	VALOR TOTAL \$
Dispensador de papel higiénico	5	45,00	225,00
Dispensador de Toallas para manos	2	30,00	60,00
Dispensador de Jabón	2	30,00	60,00
Muebles para toallas	2	85,00	170,00
Basureros	8	3,80	30,40
TOTAL	19		545,40

Fuente: Almacén Lymplex

Elaborado por: Autoras

Cuadro Nº 54

Equipos y muebles para salón de música			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO \$	VALOR TOTAL \$
Guitarras	10	150,00	1.500,00
Pianos (órgano)	3	120,00	360,00
Sillas de visita	25	15,00	2.250,00
Proyector de imágenes	1	750,00	750,00
Micrófonos	2	120,00	240,00
Parlantes	2	98,00	196,00
Purificador de agua	1	25,23	25,23
Computadoras	1	711,00	711,00
TOTAL			6.032,23

Fuente: Almacén PC_Online

Elaborado por: Autoras

Cuadro Nº 55

Muebles e insumos para el área de comedor			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO \$	VALOR TOTAL \$
Juegos de Comedor 8 puestos	4	180,00	720,00
Juegos de Comedor 4 puestos	5	100,00	500,00
Manteles	27	12,00	324,00
TOTAL	18		1.544,00

Fuente: Almacén Muebles Confort

Elaborado por: Autoras

Cuadro Nº 56

Muebles e insumos para el área de descanso			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO \$	VALOR TOTAL \$
Camas de descanso de una plaza y media	100	70,00	7.000,00
Colchones semi ortopédicos 1 1/2 plaza	100	65,00	6.500,00
Almohadas	100	4,00	400,00
Veladores	100	45,00	4.500,00
Juegos de sábanas 1 plaza y media	200	6,42	1.284,00
Cobijas 1 plaza	200	12,94	2.588,00
Basureros plásticos	100	3,80	380,00
TOTAL			22.652,00

Fuente: Almacén Muebles Confort

Elaborado por: Autoras

Cuadro Nº 57

Equipos y muebles para el área de audiovisuales			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO \$	VALOR TOTAL \$
Sillas plásticas	200	15,00	3.000,00
Proyector de imagen	2	750,00	1.500,00
Parlantes	2	98,00	196,00
Computadoras	2	711,00	1422,00
Micrófono	2	120,00	240,00
TOTAL			6.358,00

Fuente: Almacén PC_Online

Elaborado por: Autoras

Cuadro Nº 58

Muebles y equipos para manualidades			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO \$	VALOR TOTAL \$
Mesas largas para 25 personas	5	280,00	1.400,00
Suministros por tipo	5	80,00	400,00
Perforadoras	10	2,90	29,00
Grapadoras	10	2,58	25,80
TOTAL	30		1.854,80

Fuente: Almacén Muebles Confort y DM Distribuidora
Elaborado por: Autoras

Cuadro Nº 59

Equipos para el área de Bailoterapia			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO \$	VALOR TOTAL \$
Mini componente	1	1.039,20	1.039,20
Parlantes	2	98,00	196,00
Micrófono Inalámbrico	1	37,00	74,00
TOTAL	4		1.309,20

Fuente: Almacén COMANDATO
Elaborado por: Autoras

Cuadro Nº 60

Muebles y equipos para el área de juegos			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO \$	VALOR TOTAL \$
Mesas de billar	3	750,00	2.250,00
Mesas de Naipes	3	75,00	225,00
Mesas de pin-pon	2	150,00	300,00
Sillas de plástico	12	15,00	180,00
Mesa de Bar	1	450,00	450,00
TOTAL	21		3.405,00

Fuente: Página Mercado Libre
Elaborado por: Autoras

Cuadro Nº 61

Muebles y equipos para el área de lectura			
DESCRIPCIÓN	CANTIDA D	VALOR UNITARIO \$	VALOR TOTAL \$
Juegos de Sala	3	520,00	1.560,00
Mini componente	1	297, 60	297,60
TOTAL	4		1.857,60

Fuente: Almacén Muebles Confort y COMANDATO

Elaborado por: Autoras

Cuadro Nº 62

Equipo para el área de utilería			
DESCRIPCIÓN	CANTIDA D	VALOR UNITARIO \$	VALOR TOTAL \$
Lavadora MABE 44 lb. Blanca digital	2	819,00	1.638,00
Secadora Whirlpool 38 lb. 1730	2	568,00	1.136,00
TOTAL	4		2.774,00

Fuente: Almacén COMANDATO

Elaborado por: Autoras

Cuadro Nº 63

Muebles para el área de bodega			
DESCRIPCIÓN	CANTIDA D	VALOR UNITARIO \$	VALOR TOTAL \$
Estantería	3	110,00	330,00
Bicicletas para pista	10	250,00	2.500,00
TOTAL	11		2.830,00

Fuente: Almacén Metálicas Vaca

Elaborado por: Autoras

Cuadro Nº 64

Área de gimnasio			
DESCRIPCIÓN	CANTI D	VALOR UNITARIO \$	VALOR TOTAL \$
Caminadora	3	270,00	810,00
Bicicletas	3	380,00	1.140,00
Máquina multi-fuerza	1	500,00	500,00
Máquina para abdominales	3	290,00	870,00
Máquina Elíptica	2	400,00	800,00
Máquina multifunción	1	380,00	380,00
Pesas	5	35,00	175,00
TOTAL	18		4. 675,00

Fuente: Página Mercado Libre
Elaborado por: Autoras

Cuadro Nº 65

Resumen Inversión Fija	
Ítem	Costo \$
Terreno	105.110,00
Área de construcción	758.646,00
Equipamiento	87.537,96
TOTAL	951.293,96

Elaborado por: Autoras

b) Capital de trabajo

- Gastos de producción

Mano de obra

Cuadro Nº 66

Remuneración Mano de Obra directa				
Cargo	#	Remuneración mensual		Total 2 meses \$
		Unitar. \$	Total \$	
MANO DE OBRA DIRECTA	18	-		18.760,00
Medico Geriatra	1	1.200	1.200	2.400
Psicólogo	1	900	900	1.800
Enfermeras	1	600	600	1.200
Nutricionista	1	600	600	1.200
Personal atención A. M.	10	318	3.180	6.360
Entrenadores físicos	2	500	1.000	2.000
Personal manualidades	1	400	400	800
Personal para música	1	400	400	800
TOTAL R.B.U.MENSUAL			8.280,00	16.560,00
Aporte Patronal (12,15%)			1.006,02	2.012,04
Décimo Tercero			690,00	1.380,00
Décimo Cuarto			524,22	1.048,44
TOTAL			10.500,24	21.000,48

Elaborado por: Autoras

Materia prima

Cuadro Nº 67

Menú 1

DESAYUNO		
ÍTEM	CANTIDAD	COSTO \$
Leche	250 ml.	0,15
Galletas	100 gr.	0,12
Huevo	1 unidad	0,13
ALMUERZO		
Crema de choclo	330 ml.	0,30
Arroz	100 gr.	0,10
Filete de pollo	200 gr.	0,35
Arvejas	100 gr.	0,10
Ensalada de tomate y lechuga	100 gr.	0,08
Jugo de Mora	300ml	0,10
POSTRES		
Fruta (mandarina)	1 unidad	0,07
TOTAL		1,50

Elaborado por: Autoras

Cuadro Nº 68

Menú 2

DESAYUNO		
ÍTEM	CANTIDAD	COSTO \$
Zumo de naranja natural	330 ml	0,18
Tostadas de Pan	50 gr.	0,13
Huevo	1 unidad	0,13
ALMUERZO		
Locro de Papas	330 ml	0,25
Arroz	100 gr.	0,10
Filete de pescado	200 gr.	0,33
Patacones	25 gr.	0,08
Ensalada Encurtido	50 gr.	0,13
Jugo de naranjilla	300 ml	0,10
POSTRES		
Fruta	1 unidad	0,07
TOTAL		1,50

Elaborado por: Autoras

Cuadro Nº 69

Menú 3

DESAYUNO		
ÍTEM	CANTIDAD	COSTO \$
Batido de Frutas (bana-manz)	330 ml	0,19
Barra de cereal	24 gr.	0,18
Huevo	1 unidad	0,13
ALMUERZO		
Sancocho	330 ml	0,30
Arroz	100 gr.	0,10
Carnes guisadas con verduras	200 gr.	0,25
Maduro	100 gr.	0,05
Ensalada de lechuga	500 gr.	0,13
Limonada	300 ml	0,10
POSTRES		
Fruta	1 unidad	0,07
TOTAL		1,50

Elaborado por: Autoras

Cuadro Nº 70

Menú 4

DESAYUNO		
ÍTEM	CANTIDAD	COSTO \$
Zumo de naranja natural	330 ml	0,25
Sándwich de pan integral con queso y tomate	50 gr.	0,20
Huevo	1 unidad	0,13
ALMUERZO		
Sopa de Habas	330 ml	0,25
Arroz	100 gr.	0,10
Filete de carne	200 gr.	0,25
Menestra	100 gr.	0,10
Ensalada de tomate	100 gr.	0,05
Jugo de Piña	300 ml	0,10
POSTRES		
Fruta	1 unidad	0,07
TOTAL		1,50

Elaborado por: Autoras

Cuadro Nº 71

Menú 5

DESAYUNO		
ÍTEM	CANTIDAD	COSTO \$
Avena Quaker	330 ml	0,10
Tostadas de Pan	50 gr.	0,10
Huevo	1 unidad	0,13
ALMUERZO		
Crema de brócoli	330 ml	0,20
Arroz	100 gr.	0,10
Embutido de pollo	200 gr.	0,40
Ensalada de choclo	100 gr.	0,25
Ensalada de tomate	100 gr.	0,05
Jugo de Guayaba	300 ml	0,10
POSTRES		
Fruta	1 unidad	0,07
TOTAL		1,50

Elaborado por: Autoras

Cuadro Nº 72

Resumen de Materia Prima

Menús	Cantidad	Costo unit. \$	Costo mensual \$	Total 2 meses \$
Menús mensuales	10.080	1,50	15.120,00	30.240,00
TOTAL				30.240,00

Elaborado por: Autoras

Gastos generales

Cuadro Nº 73

Materiales e Insumos de Limpieza				
Detalle	Cantidad mensual	Precio unitario \$	Costo Mensual \$	Total 2 meses \$
Escoba Plástica	6 uni.	3,00	18,00	36,00
Trapeador 40 cm	6 uni.	4,00	24,00	48,00
Detergente Gran.	25 kilos	13,00	325,00	650,00
Cloro Liquido	4 gl	5,00	20,00	40,00
Desinfectante	10 gl	6,00	60,00	120,00
Fundas Industrial.	4 paquete	1,50	6,00	12,00
Franelas 30x40	6 uni	1,50	9,00	18,00
Papel Jumbo	2 pacas	12,00	24,00	48,00
Recogedor basura	6 uni	3,00	18,00	36,00
Toalla Continental	6 paquete	3,00	18,00	36,00
Jabón Líquido	2 gl	8,00	16,00	32,00
TOTAL				1.076,00

Elaborado por: Autoras

Cuadro Nº 74

Materiales e insumos médicos				
Detalle	Cantidad mensual	Precio unitario \$	Costo Mensual \$	Total 2 meses \$
Guantes	2 cajas	15,03	30,06	60,12
Mascarillas	2 cajas	12,00	24,00	48,00
Algodón	4 fundas 200 gr.	0,80	3,20	6,40
Gasas	2 cajas	13,00	26,00	52,00
Alcohol	2 litros	3,80	7,60	15,20
TOTAL				181,72

Elaborado por: Autoras

Cuadro Nº 75

Servicio básicos				
Detalle	Cantidad mensual	Precio unitario \$	Costo Mensual \$	Total 2 meses \$
Agua potable (m ³)	1000	0,75	750,00	1.500,00
Energía eléctrica (kwh)	1500	0,08	120,00	240,00
TOTAL				1.740,00

Elaborado por: Autoras

Cuadro Nº 76

R.B.U. Mano de Obra Indirecta				
Cargo	#	Remuneración mensual		Total 2 meses \$
		Unitar. \$	Total \$	
MANO DE OBRA DIRECTA	9	-		11.660,00
Guardia Seguridad	1	400	400	800
Conserje	1	318	318	636
Choferes	2	350	700	1.400
Chef	1	800	800	1.600
Auxiliar de Cocina	2	318	636	1.272
Meseros	1	318	318	636
Lavanderas	1	318	318	636
TOTAL S.B.U.MENSUAL			3.490,00	6.980,00
Aporte Patronal (12,15%)			424,04	848,08
Décimo Tercero			290,83	581,66
Décimo Cuarto			262,11	524,22
TOTAL			4.466,98	8.933,96

Elaborado por: Autoras

- Resumen de Gastos Generales**

Cuadro Nº 77

Resumen gastos generales	
Materiales de aseo	1.076,00
Materiales médicos	181,72
Servicios básicos	1.740,00
RBU Mano de Obra Indirecta	8.933,96
TOTAL	\$ 11.931,68

Elaborado por: Autoras

Resumen gastos de producción

Cuadro Nº 78

Resumen gastos de producción 2 meses	
Mano de obra	21.000,48
Materia prima	30.240,00
Gastos generales	11.931,68
TOTAL	\$ 63.172,16

Elaborado por: Autoras

- **Gastos Administrativos**

Cuadro Nº 79

R.B.U. Mano de Obra Indirecta administrativos				
Cargo	#	Remuneración mensual		Total 2 meses \$
		Unitar. \$	Total \$	
MANO DE OBRA DIRECTA	9	-		11.660,00
Director	1	1.000	1.000	2.000
Contador	1	800	800	1.600
Recepcionista	1	318	318	636
TOTAL S.B.U.MENSUAL			2.118,00	4.236,00
Aporte Patronal (12,15%)			257,34	514,68
Décimo Tercero			176,50	353,00
Décimo Cuarto			87,37	174,74
TOTAL			2.639,21	5.278,42

Elaborado por: Autoras

Cuadro Nº 80

Útiles de Oficina				
Detalle	Cantidad mensual	Precio unitario \$	Costo Mensual \$	Total 2 meses \$
Papel Bond copylaser	2	3,8	7,60	15,20
Esfero de punta media azul	12	0,22	2,64	5,28
Corrector Esfero	6	0,89	5,34	10,68
Grapadora Bester	1	2,58	2,58	5,16
Engrapadora	1	18,91	18,91	37,82
Resaltador Emphasis Tratto	6	0,53	3,18	6,36
Borrador Pelikan	6	0,17	1,02	2,04
Borrador Pizarrón	1	0,44	0,44	0,88
Clips	1	0,26	0,26	0,52
Grapas	1	0,75	0,75	1,50
Calculadora científica CASIO	2	10,71	21,42	42,84
Archivadores pequeños	4	2	8	16,00
Archivadores grandes	4	2,23	8,92	17,84
Porta clips	3	0,67	2,01	4,02
Dispensador cinta	2	4,13	8,26	16,52
Carpetas	6	0,22	1,32	2,64
Apoya-manos	6	2,45	14,7	29,40
TOTAL				214,70

Elaborado por: Autoras

Cuadro Nº 81

Internet				
Detalle	Cantidad mensual	Precio unitario \$	Costo Mensual \$	Total 2 meses \$
Servicio de internet	1	20,00	20,00	40,00
TOTAL				40,00

Elaborado por: Autoras

Cuadro Nº 82

Teléfono				
Detalle	Cantidad mensual	Precio unitario \$	Costo Mensual \$	Total 2 meses \$
Servicio de telefonía fija	1	50,00	50,00	100,00
TOTAL				100,00

Elaborado por: Autoras

Cuadro Nº 83

TV por Cable				
Detalle	Cantidad mensual	Precio unitario \$	Costo Mensual \$	Total 2 meses \$
Servicio de televisión por cable	1	11,50	11,50	23,00
TOTAL				23,00

Elaborado por: Autoras

Cuadro Nº 84

Gastos Pre-operativos			
DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO \$	VALOR TOTAL \$
Publicidad en radio spots	60	6,00	360,00
Gastos de constitución (notaria)	1	600,00	600,00
Registro de la propiedad	1	400,00	400,00
Aspectos legales (RUC, patente, registros sanitarios, permiso de bomberos)	1	5.200,00	5.200,00
TOTAL			6.560,00

Elaborado por: Autoras

Resumen gastos administrativos

Cuadro Nº 85

Resumen gastos administrativos 2 meses	
RBU personal administrativo	5.278,42
Útiles de oficina	214,70
Internet	40,00
Teléfono	100,00
TV por cable	23,00
Pre-operativos	6.560,00
TOTAL	12.216,12

Elaborado por: Autoras

- **Gastos de Ventas**

Cuadro Nº 86

Publicidad				
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO \$	TOTAL \$	TOTAL 2 MESES \$
Spots	84	6,00	504,00	1.008,00
TOTAL				1.008,00

Elaborado por: Autoras

Cuadro Nº 87

Combustibles				
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD GALONES	VALOR UNITARIO \$	TOTAL \$	TOTAL 2 MESES \$
Combustible	273	1.03	281,19	562,38
TOTAL				562,38

Elaborado por: Autoras

Cuadro Nº 88

Gastos Alquiler Busetas				
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO \$	TOTAL \$	TOTAL 2 MESES \$
Busetas	2	900,00	1.800,00	3.600,00
TOTAL				3.600,00

Elaborado por: Autoras

Resumen gastos de ventas

Cuadro Nº 89

Resumen gastos de ventas 2 meses	
Publicidad	1.008,00
Combustible	562,38
Alquiler busetas	3.600,00
TOTAL	\$ 5.170,38

Elaborado por: Autoras

- Resumen de Capital de Trabajo

Cuadro Nº 90

Resumen de Capital de Trabajo 2 meses	
Gastos de Producción	63.172,16
Gastos Administrativos	12.216,12
Gastos de Ventas	5.170,38
TOTAL	80.558,66

Elaborado por: Autoras

- Resumen de Inversión Total

Cuadro Nº 91

Inversión Total	
Fija	951.293,96
Capital de trabajo	80.558,66
TOTAL	\$ 1'031.852,62

Elaborado por: Autoras

- Financiamiento del Proyecto

Cuadro Nº 92

Financiamiento del proyecto		
Inversión total	Monto \$	Porcentaje %
Capital financiado	1'000.000,00	96.91
Capital propio	31.852,62	3.09
Total	1'031.852,62	100

Elaborado por: Autoras

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO FINANCIERO

5.1. Determinación de Ingresos

Cuadro N° 93

Determinación De Ingresos										
AÑOS	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
RUBROS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Atención adulto mayor										
Cantidad	5.760	6.480	7.200	7.200	7.200	7.200	7.200	7.200	7.200	7.200
Precio	150	156,24	162,74	169,51	176,56	183,91	191,56	199,53	207,83	216,47
Valor	864.000,00	1.012.435,20	1.171.725,00	1.220.468,76	1.271.240,27	1.324.123,86	1.379.207,41	1.436.582,44	1.496.344,27	1.558.592,19

Elaborado por: Autoras

5.2. Determinación de Egresos

5.2.1. Costos de producción

Se consideran costos de producción todos los insumos requeridos durante el proceso productivo, siendo estos: Materia Prima, Mano de Obra y Costos Generales de Fabricación.

a) Materia prima

La materia prima en el siguiente cuadro, representa los insumos que se incurre para el proceso de elaboración de los menús, los mismos que estarán conformados por 5 menús diferentes, pero a los mismos precios.

Cuadro N° 94

Materia Prima										
AÑOS	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Menús										
Cantidad	120.960	136.080	151.200	151.200	151.200	151.200	151.200	151.200	151.200	151.200
Precio	1,50	1,56	1,63	1,70	1,77	1,84	1,92	2,00	2,08	2,16
Valor	181.440,00	212.284,80	246.456,00	257.040,00	267.624,00	278.208,00	290.304,00	302.400,00	314.496,00	326.592,00

Elaborado por: Autoras

b) Mano de Obra directa

Para la proyección de los sueldos básicos unificados se utilizó la tasa de crecimiento de los mismos, calculada en la serie histórica del sueldo básico general del periodo 2009-2013, cuyo valor es del 9,9%.

Cuadro Nº 95

Tasa de Crecimiento

Año	R.B.U
2009	218,00
2010	240,00
2011	264,00
2012	292,00
2013	318,00

Elaborado por: Autoras

$$318 = 218(1+i)^{5-1}$$

$$\frac{318}{218} = (1+i)^4$$

$$\sqrt[4]{\frac{318}{218}} = (1+i)$$

$$i = 9,9\%$$

Cuadro N° 96

Salario Básico Unificado Mensual											
RUBROS		AÑOS									
		2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
1	Medico Geriatra	1.200,00	1.318,80	1.449,36	1.592,85	1.750,54	1.923,84	2.114,30	2.323,62	2.553,66	2.806,47
1	Psicólogo	900	989,10	1.087,02	1.194,64	1.312,90	1.442,88	1.585,73	1.742,71	1.915,24	2.104,85
1	Enfermeras	600	659,40	724,68	796,42	875,27	961,92	1.057,15	1.161,81	1.276,83	1.403,24
1	Nutricionista	600	659,40	724,68	796,42	875,27	961,92	1.057,15	1.161,81	1.276,83	1.403,24
10	Personal atención A. M.	318	349,48	384,08	422,10	463,89	509,82	560,29	615,76	676,72	743,71
2	Entrenadores físicos	500	549,50	603,90	663,69	729,39	801,60	880,96	968,17	1.064,02	1.169,36
1	Personal manualidades	400	439,60	483,12	530,95	583,51	641,28	704,77	774,54	851,22	935,49
1	Personal para música	400	439,60	483,12	530,95	583,51	641,28	704,77	774,54	851,22	935,49

VALORES ANUALES DE MANO DE OBRA										
SALARIO BASICO UNIFICADO	99.360,00	109.196,64	120.007,11	131.887,81	144.944,70	159.294,23	175.064,36	192.395,73	211.442,91	232.375,76
APORTE PATRONAL (12,15%)	12.072,24	13.267,39	14.580,86	16.024,37	17.610,78	19.354,25	21.270,32	23.376,08	25.690,31	28.233,65
FONDOS DE RESERVA	0	9.099,72	10.000,59	10.990,65	12.078,73	13.274,52	14.588,70	16.032,98	17.620,24	19.364,65
DECIMO TERCERO	8.280,00	9.099,72	10.000,59	10.990,65	12.078,73	13.274,52	14.588,70	16.032,98	17.620,24	19.364,65
DECIMO CUARTO	6.290,68	6.913,45	7.597,88	8.350,08	9.176,73	10.085,23	11.083,67	12.180,95	13.386,86	14.712,16
TOTAL	126.002,92	147.576,92	162.187,04	178.243,56	195.889,67	215.282,75	236.595,74	260.018,72	285.760,57	314.050,87

Elaborado por: Autoras

c) Gastos indirectos

Compuesto por los servicios básicos, los cuales cumplen un rol importante en el proceso de servicio al Adulto Mayor. Con un incremento anual estimado del 4,16 %(inflación), misma que se aplica en los precios, para el consumo de energía eléctrica y agua potable.

Cuadro N° 97

Costos Indirectos										
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
AGUA										
CANTIDAD	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000
PRECIO	0,75	0,78	0,81	0,85	0,88	0,92	0,96	1,00	1,04	1,08
VALOR	9.000,00	9.360,00	9.720,00	10.200,00	10.560,00	11.040,00	11.520,00	12.000,00	12.480,00	12.960,00
ENERGÍA ELÉCTRICA										
CANTIDAD	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000
PRECIO	0,08	0,08	0,09	0,09	0,09	0,10	0,10	0,11	0,11	0,12
VALOR	1.440,00	1.440,00	1.620,00	1.620,00	1.620,00	1.800,00	1.800,00	1.980,00	1.980,00	2.160,00
ÚTILES DE ASEO										
PRECIO	6.456,00	6.724,57	7.004,31	7.295,69	7.599,19	7.915,32	8.244,60	8.587,57	8.944,81	9.316,92
VALOR	6.456,00	6.724,57	7.004,31	7.295,69	7.599,19	7.915,32	8.244,60	8.587,57	8.944,81	9.316,92
INSUMOS MÉDICOS										
PRECIO	1.090,40	1.135,76	1.183,01	1.232,22	1.283,48	1.336,87	1.392,49	1.450,42	1.510,75	1.573,60
VALOR	1.090,40	1.135,76	1.183,01	1.232,22	1.283,48	1.336,87	1.392,49	1.450,42	1.510,75	1.573,60

MANO DE OBRA INDIRECTA											
1	Guardia seguridad	\$ 400	439,60	483,12	530,95	583,51	641,28	704,77	774,54	851,22	935,49
1	Conserje	\$ 318	349,48	384,08	422,10	463,89	509,82	560,29	615,76	676,72	743,71
2	Choferes	\$ 350	384,65	422,73	464,58	510,57	561,12	616,67	677,72	744,82	818,55
1	Chef	\$ 800	879,20	966,24	1.061,90	1.167,03	1.282,56	1.409,54	1.549,08	1.702,44	1.870,98
2	Auxiliar de cocina	\$ 318	349,48	384,08	422,10	463,89	509,82	560,29	615,76	676,72	743,71
1	Meseros	\$ 318	349,48	384,08	422,10	463,89	509,82	560,29	615,76	676,72	743,71
1	Lavandera	\$ 318	349,48	384,08	422,10	463,89	509,82	560,29	615,76	676,72	743,71
VALORES ANUALES DE MANO DE OBRA INDIRECTA											
SALARIO BASICO UNIFICADO		41.880,00	46.026,12	50.582,71	55.590,39	61.093,84	67.142,13	73.789,20	81.094,34	89.122,67	97.945,82
APORTE PATRONAL (12,15%)		5.088,42	5.592,17	6.145,80	6.754,23	7.422,90	8.157,77	8.965,39	9.852,96	10.828,40	11.900,42
FONDOS DE RESERVA		0	3.835,51	4.215,23	4.632,53	5.091,15	5.595,18	6.149,10	6.757,86	7.426,89	8.162,15
DECIMO TERCERO		3.490,00	3.835,51	4.215,23	4.632,53	5.091,15	5.595,18	6.149,10	6.757,86	7.426,89	8.162,15
DECIMO CUARTO		3.145,34	3.456,73	3.798,94	4.175,04	4.588,37	5.042,61	5.541,83	6.090,48	6.693,43	7.356,08
TOTAL		53.603,76	62.746,04	68.957,90	75.784,73	83.287,42	91.532,87	100.594,63	110.553,50	121.498,29	133.526,62

Elaborado por: Autoras

Cuadro N° 98

Resumen Costos De Producción										
AÑOS	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
RUBRO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Materia prima	181.440,00	212.284,80	246.456,00	257.040,00	267.624,00	278.208,00	290.304,00	302.400,00	314.496,00	326.592,00
Mano de obra	126.002,92	147.576,92	162.187,04	178.243,56	195.889,67	215.282,75	236.595,74	260.018,72	285.760,57	314.050,87
Gastos indirectos	71.590,16	81.406,37	88.485,22	96.132,64	104.350,09	113.625,07	123.551,71	134.571,48	146.413,86	159.537,14
Valor	379.033,08	441.268,09	497.128,26	531.416,20	567.863,76	607.115,82	650.451,45	696.990,20	746.670,43	800.180,01

Elaborado por: Autoras

5.3. Gastos Administrativos

Son gastos incurridos en el área administrativa, para el normal funcionamiento de las operaciones y control del servicio de atención al Adulto Mayor.

Cuadro N° 99

Valores Mensuales De Personal Administrativo											
RUBROS		AÑOS									
		2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
1	Director	1.000	1.099,00	1.207,80	1.327,37	1.458,78	1.603,20	1.761,92	1.936,35	2.128,05	2.338,73
1	Contador	800	879,20	966,24	1.061,90	1.167,03	1.282,56	1.409,54	1.549,08	1.702,44	1.870,98
1	Recepcionista	318	349,48	384,08	422,10	463,89	509,82	560,29	615,76	676,72	743,71

VALORES ANUALES DE PERSONAL ADMINISTRATIVO

SALARIO BASICO UNIFICADO	25.416,00	27.932,18	30.697,47	33.736,52	37.076,44	40.747,00	44.780,96	49.214,27	54.086,48	59.441,04
APORTE PATRONAL (12,15%)	3.088,04	3.393,76	3.729,74	4.098,99	4.504,79	4.950,76	5.440,89	5.979,53	6.571,51	7.222,09
FONDOS DE RESERVA	0	2.327,68	2.558,12	2.811,38	3.089,70	3.395,58	3.731,75	4.101,19	4.507,21	4.953,42
DECIMO TERCERO	2.118,00	2.327,68	2.558,12	2.811,38	3.089,70	3.395,58	3.731,75	4.101,19	4.507,21	4.953,42
DECIMO CUARTO	1.048,45	1.152,24	1.266,31	1.391,68	1.529,46	1.680,87	1.847,28	2.030,16	2.231,14	2.452,03
TOTAL	31.670,49	37.133,55	40.809,77	44.849,94	49.290,08	54.169,80	59.532,61	65.426,34	71.903,55	79.022,00

ÚTILES DE OFICINA

PRECIO	1.288,20	1.341,79	1.397,61	1.455,75	1.516,31	1.579,39	1.645,09	1.713,52	1.784,81	1.859,05
VALOR	1.288,20	1.341,79	1.397,61	1.455,75	1.516,31	1.579,39	1.645,09	1.713,52	1.784,81	1.859,05

INTERNET										
CANTIDAD	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
PRECIO	20	20,83	21,70	22,60	23,54	24,52	25,54	26,60	27,71	28,86
VALOR	240,00	249,98	260,38	271,22	282,50	294,25	306,49	319,24	332,52	346,35
TELÉFONO										
CANTIDAD	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
PRECIO	50	52,08	54,25	56,50	58,85	61,30	63,85	66,51	69,28	72,16
VALOR	600,00	624,96	650,96	678,04	706,24	735,62	766,23	798,10	831,30	865,88
CABLE DE TV										
CANTIDAD	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
PRECIO	11,50	11,98	12,48	13,00	13,54	14,10	14,69	15,30	15,93	16,60
VALOR	138,00	143,74	149,72	155,95	162,44	169,19	176,23	183,56	191,20	199,15
GASTOS PRE-OPERATIVOS										
GASTOS PRIMER MES	6.560,00									

Elaborado por: Autoras

Cuadro Nº 100

Resumen Gastos Administrativos										
AÑOS	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
RUBRO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Personal	31.670,49	37.133,55	40.809,77	44.849,94	49.290,08	54.169,80	59.532,61	65.426,34	71.903,55	79.022,00
Útiles de Oficina	1.288,20	1.341,79	1.397,61	1.455,75	1.516,31	1.579,39	1.645,09	1.713,52	1.784,81	1.859,05
Internet	240,00	249,98	260,38	271,22	282,50	294,25	306,49	319,24	332,52	346,35
Teléfono	600,00	624,96	650,96	678,04	706,24	735,62	766,23	798,10	831,30	865,88
Cable TV	138,00	143,74	149,72	155,95	162,44	169,19	176,23	183,56	191,20	199,15
Gastos Pre-operativos	6.560,00									
Valor	40.496,69	39.494,02	43.268,44	47.410,89	51.957,57	56.948,25	62.426,65	68.440,77	75.043,38	82.292,45

Elaborado por: Autoras

5.4. Gastos de Ventas

Para dar a conocer los servicios que ofertará el centro para el Adulto Mayor, se optará por hacer publicidad en los medios de comunicación que tienen mayor acogida en la ciudad y provincia; como es la radio.

Los spots publicitarios tendrán un crecimiento de un spot para los próximos años.

Cuadro N° 101

Publicidad										
AÑOS	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
RUBRO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Spots Publicitarios										
Cantidad	1008	1260	1512	1764	2016	2268	2520	2772	3024	3276
Valor	6	6,25	6,51	6,78	7,06	7,36	7,66	7,98	8,31	8,66
TOTAL	6.048,00	7.874,50	9.842,49	11.960,59	14.237,89	16.683,96	19.308,90	22.123,37	25.138,58	28.366,38

Elaborado por: Autoras

Cuadro N° 102

Otros Costos De Ventas										
RUBROS	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
COMBUSTIBLE										
Km	32.760	35.280	37.800	40.320	42.840	45360	47880	50400	52920	55440
CANTIDAD (galón)	3.276	3.528	3.780	4.032	4.284	4.536	4.788	5.040	5.292	5.544
Precio (galón)	1,03	1,07	1,12	1,16	1,21	1,26	1,32	1,37	1,43	1,49
TOTAL	3.374,28	3.785,01	4.224,07	4.693,11	5.193,86	5.728,16	6.297,92	6.905,17	7.552,05	8.240,80

Elaborado por: Autoras

Alquiler de 2 busetas

Cuadro N° 103

Alquiler Busetas										
RUBRO	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Alquiler	21.600,00	22.498,56	23.434,50	24.409,38	25.424,81	26.482,48	27.584,15	28.731,65	29.926,89	31.171,84
TOTAL	21.600,00	22.498,56	23.434,50	24.409,38	25.424,81	26.482,48	27.584,15	28.731,65	29.926,89	31.171,84

Elaborado por: Autoras

Cuadro Nº 104

Resumen Gastos De Ventas										
AÑOS	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
RUBROS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Combustible	3.374,28	3.785,01	4.224,07	4.693,11	5.193,86	5.728,16	6.297,92	6.905,17	7.552,05	8.240,80
Spots publicitarios	6.048,00	7.874,50	9.842,49	11.960,59	14.237,89	16.683,96	19.308,90	22.123,37	25.138,58	28.366,38
Alquiler Busetas	21.600,00	22.498,56	23.434,50	24.409,38	25.424,81	26.482,48	27.584,15	28.731,65	29.926,89	31.171,84
TOTAL	31.022,28	34.158,07	37.501,06	41.063,08	44.856,56	48.894,60	53.190,97	57.760,19	62.617,52	67.779,02

Elaborado por: Autoras

5.5. Depreciaciones de Activos Fijos

Cuadro Nº 105

Depreciaciones De Activos Fijos										
AÑOS	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
RUBROS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Edificio	30.345,84	30.345,84	30.345,84	30.345,84	30.345,84	30.345,84	30.345,84	30.345,84	30.345,84	30.345,84
Equipamiento	8.753,80	8.753,80	8.753,80	8.753,80	8.753,80	8.753,80	8.753,80	8.753,80	8.753,80	8.753,80
TOTAL	39.099,64									

Elaborado por: Autoras

5.6. Gastos Financieros

Cuadro Nº 106

Financiamiento del proyecto		
Inversión total	Monto \$	Porcentaje %
Capital financiado	1'000.000,00	96.91
Capital propio	31.852,62	3.09
Total	1'031.852,62	100

Elaborado por: Autoras

5.7. Amortización de la deuda

Cuadro Nº 107

Amortización De La Deuda					
AÑOS	CAPITAL	INTERÉS	CUOTA CAPITAL	SALDO	CAP. + INT.
1	1.000.000,00	102.100,00	100.000,00	900.000,00	202.100,00
2	900.000,00	91.890,00	100.000,00	800.000,00	191.890,00
3	800.000,00	81.680,00	100.000,00	700.000,00	181.680,00
4	700.000,00	71.470,00	100.000,00	600.000,00	171.470,00
5	600.000,00	61.260,00	100.000,00	500.000,00	661.260,00
6	500.000,00	51.050,00	100.000,00	400.000,00	551.050,00
7	400.000,00	40.840,00	100.000,00	300.000,00	440.840,00
8	300.000,00	30.630,00	100.000,00	200.000,00	330.630,00
9	200.000,00	20.420,00	100.000,00	100.000,00	220.420,00
10	100.000,00	10.210,00	100.000,00	0,00	110.210,00
TOTAL		408.400,00			1.408.400,00

Elaborado por: Autoras

Fuente: Corporación Financiera Nacional

5.8. Estados Financieros Proforma

Estos estados permiten evaluar de cierta forma la situación económica y financiera del negocio, y así poder tomar decisiones acertadas para la implementación y desarrollo de las actividades del complejo turístico.

Cuadro N° 108
Estado De Situación Inicial

"VIDA ACTIVA" CIA LTDA		
ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL		
1 DE ENERO DEL 2014		
ACTIVOS		
ACTIVOS CORRIENTES		
		\$ 80.558,66
Bancos	<u>80.558,66</u>	
ACTIVOS FIJOS		
		951.293,96
Edificio Obras Civiles	758.646,00	
Maquinaria y Equipo	87.537,96	
Terreno	<u>105.110,00</u>	
TOTAL ACTIVOS		<u>\$ 1'031.852,62</u>
PASIVOS		
		1.000.000,00
A largo plazo	<u>1.000.000,00</u>	
PATRIMONIO		
		31.852,62
Aporte Accionistas	<u>31.852,62</u>	
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO		<u>\$ 1'031.852,62</u>

Elaborado por: Autoras

5.9. Estado de Resultados Proyectado

El estado de pérdidas y ganancias proyectado muestra la gestión que se realizará en el centro para el Adulto Mayor, para determinar utilidades o pérdidas al término de un año económico.

Cuadro N° 109

"VIDA ACTIVA" CIA LTDA										
Estado De Resultados Proyectado										
AÑOS	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
RUBROS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Venta de Productos	864.000,00	1.012.435,20	1.171.725,00	1.220.468,76	1.271.240,27	1.324.123,86	1.379.207,41	1.436.582,44	1.496.344,27	1.558.592,19
- Costo de Produ. (C. Vta.)	379.033,08	441.268,09	497.128,26	531.416,20	567.863,76	607.115,82	650.451,45	696.990,20	746.670,43	800.180,01
= UTILIDAD BRUTA	484.966,92	571.167,11	674.596,74	689.052,56	703.376,51	717.008,04	728.755,96	739.592,24	749.673,84	758.412,18
-Gastos Administrativos	40.496,69	39.494,02	43.268,44	47.410,89	51.957,57	56.948,25	62.426,65	68.440,77	75.043,38	82.292,45
-Gastos de Ventas	31.022,28	34.158,06	37.501,06	41.063,08	44.856,56	48.894,60	53.190,97	57.760,19	62.617,52	67.779,01
- Gastos Financieros	102.100,00	91.890,00	81.680,00	71.470,00	61.260,00	51.050,00	40.840,00	30.630,00	20.420,00	10.210,00
- Depreciación	39.099,64	39.099,64	39.099,64	39.099,64	39.099,64	39.099,64	39.099,64	39.099,64	39.099,64	39.099,64
= UTILIDAD OPERACIONAL	272.248,31	366.525,38	473.047,60	490.008,95	506.202,73	521.015,55	533.198,70	543.661,64	552.493,30	559.031,08
- 15% Partic. Trabajadores	40.837,25	54.978,81	70.957,14	73.501,34	75.930,41	78.152,33	79.979,80	81.549,25	82.874,00	83.854,66
= UTILIDAD ANTES IMPUES.	231.411,06	311.546,57	402.090,46	416.507,61	430.272,32	442.863,21	453.218,89	462.112,39	469.619,31	475.176,42
- 22% Impuestos	50.910,43	68.540,25	88.459,90	91.631,67	94.659,91	97.429,91	99.708,16	101.664,73	103.316,25	104.538,81
UTILIDAD NETA	180.500,63	243.006,33	313.630,56	324.875,94	335.612,41	345.433,31	353.510,74	360.447,67	366.303,06	370.637,61

Elaborado por: Autoras

5.10. Flujo de Caja

El flujo de caja refleja las entradas y salidas de efectivo, derivadas de ingresos (Ingresos Proyectados) y egresos de efectivo (Proyección de gastos), constituye el circulante que tiene la empresa para seguir operando. Se realizará un reinversión del 10% de la inversión inicial en el 5to año.

Cuadro N° 110

"VIDA ACTIVA" CIA LTDA											
Flujo De Caja											
AÑOS	0	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
RUBROS	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Inversión	1.031.852,62										
Utilidad Operacional		272.248,31	366.525,38	473.047,60	490.008,95	506.202,73	521.015,55	533.198,70	543.661,64	552.493,30	559.031,08
+ Depreciación		39.099,64	39.099,64	39.099,64	39.099,64	39.099,64	39.099,64	39.099,64	39.099,64	39.099,64	39.099,64
- Reinversión						-103.185,26					
- Participación de Trabajadores		-40.837,25	-54.978,81	-70.957,14	-73.501,34	-75.930,41	-78.152,33	-79.979,80	-81.549,25	-82.874,00	-83.854,66
- Impuesto		-50.910,43	-68.540,25	-88.459,90	-91.631,67	-94.659,91	-97.429,91	-99.708,16	-101.664,73	-103.316,25	-104.538,81
TOTAL	1.031.852,62	219.600,27	282.105,97	352.730,20	363.975,58	272.249,05	384.532,95	392.610,38	399.547,31	405.402,70	409.737,25

Elaborado por: Autoras

5.11. Costo de Capital

Para un proyecto la tasa de redescuento es lo mínimo que debe generar un proyecto, los porcentajes de las tasas de ponderación se obtuvieron de la Corporación Financiera Nacional.

Cuadro N° 111

Inversión				
CONCEPTO	VALOR \$	PONDERACIÓN	INTERES	TASA
Crédito	1.000.000,00	96,91	10,21	9,89
Recursos Propios	31.852,62	3,09	5,65	0,18
TOTAL	1.031.852,62	100	15,86	10,07

Elaborado por: Autoras

Tasa = (ponderación del crédito * interés del crédito) / 100 + (ponderación del capital propio * interés del capital) / 100.

$$\text{Tasa} = (96,91 * 10,21) / 100 + (3,09 * 5,65) / 100$$

$$\text{Tasa} = 9,8945 + 0,1745$$

$$\text{Tasa} = 10,07$$

5.12. Cálculo del Valor Actual Neto (VAN)

Es la suma de todos los flujos de efectivo mencionados en los años proyectados y restar la inversión inicial, si el resultado de esta operación es igual o superior a cero debe aceptarse el proyecto.

Tasa de redescuento del proyecto = $(1+k_p) (1+k_p)$

Tasa de redescuento del proyecto = $(1+ 0.1007) (1+ 0.0416)$

Tasa de redescuento del proyecto = $(1.1007) (1.0416)$

Tasa de redescuento del proyecto = 1.15

Tasa de redescuento del proyecto = 15 %

Tasa de redescuento VAN negativo = 28%

Cuadro N° 112

Cálculo Del Valor Actual Neto					
AÑOS	FLU. NETOS	TASA DE REDESC.	FL. NET. ACTUA.	TASA DE REDESC.	FL. NET. ACTUA.
2014	219.600,27	15%	190.956,76	28%	171.562,71
2015	282.105,97	15%	213.312,64	28%	172.183,82
2016	352.730,20	15%	231.925,83	28%	168.194,87
2017	363.975,58	15%	208.104,22	28%	135.591,47
2018	272.249,05	15%	135.355,89	28%	79.234,90
2019	384.532,95	15%	166.244,20	28%	87.432,67
2020	392.610,38	15%	147.596,78	28%	69.741,61
2021	399.547,31	15%	130.612,72	28%	55.448,33
2022	405.402,70	15%	115.240,75	28%	43.953,85
2023	409.737,25	15%	101.280,78	28%	34.706,09
TOTAL	3.482.491,64		1.640.630,58		1.018.050,32

Elaborado por: Autoras

$$VAN = \sum \text{Flujos Netos Actualizados} - \text{Inversión}$$

$$VAN = 1.018.050,32 - 1.031.852,62$$

$$VAN = - 13.802,30 \text{ (Negativo)}$$

$$VAN = 1.640.630,58 - 1.031.852,62$$

$$VAN = 608.777,96 \text{ (Positivo)}$$

VAN= \$ 608.777,96 > 0, en consecuencia se acepta el proyecto.

Con el cálculo se ha obtenido que el VAN es diferente o mayor que cero por lo tanto el proyecto es factible, de realizar.

5.13. Cálculo del TIR

Para este cálculo debemos obtener el VAN positivo y el VAN Negativo procedimiento que nos permitirá identificar la tasa interna de retorno.

$$TIR = Tasa Inferior + (Tasa Superior - Tasa Inferior) \left(\frac{VAN inferior}{VAN inferior - VAN superior} \right)$$

$$0,28 + (0,15 - 0,28) \left(\frac{- 13.802,30}{-13.802,30 - 608.777,96} \right)$$

$$TIR = 0.2828$$

$$TIR = 28,28\%$$

Según la Tasa Interna de Retorno (TIR), el centro de entretenimiento y recreación para el Adulto Mayor tendrá una rentabilidad del 28.28 %, durante la vida de la operación.

5.14. Periodo de Recuperación de la Inversión

Cuadro N° 113

Período De Recuperación De La Inversión		
AÑOS	F.N.ACTUALIZADOS	F.N.ACUMULADOS
2014	190.956,76	190.956,76
2015	213.312,64	404.269,40
2016	231.925,83	636.195,23
2017	208.104,22	844.299,45
2018	135.355,89	979.655,34
2019	166.244,20	1.145.899,55
2020	147.596,78	1.293.496,33
2021	130.612,72	1.424.109,05
2022	115.240,75	1.539.349,80
2023	101.280,78	1.640.630,58

Elaborado por: Autoras

Inversión: 1.031.852,62

PR = 1.031.852,62 - 979.655,34

PR = 52.197,28

PR = 52.197,28 / 166.244,20

PR = 0,31

PR = 0,31 * 12 meses

PR = 3.72 meses

PR = 0,72 * 30 días

PR = 22 días

La inversión será recuperada dentro de los 5 años, 3 meses y 22 días.

5.15. Costo – Beneficio

El costo – beneficio refleja el valor que tiene el proyecto en relación a los ingresos y gastos.

$$C/B = \frac{\text{Flujos Netos Actualizados}}{\text{Inversión}}$$

$$C/B = \frac{1.640.630,58}{1.031.852,62}$$

$$C/B = 1.59$$

El costo – beneficio es mayor a 1, por lo cual se considera que el proyecto si es rentable, debido a que, por cada dólar invertido ganamos 0,59 centavos de dólar.

5.16. Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio se calcula con base a la siguiente fórmula:

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{V}}$$

Cuadro Nº 114

Costos Fijos Y Variables										
AÑOS	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
RUBROS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
COTOS FIJOS										
Gasto Administrativo	40.496,69	39.494,02	43.268,44	47.410,89	51.957,57	56.948,25	62.426,65	68.440,77	75.043,38	82.292,45
Publicidad	6.048,00	7.874,50	9.842,49	11.960,59	14.237,89	16.683,96	19.308,90	22.123,37	25.138,58	28.366,38
Interés	102.100,00	91.890,00	81.680,00	71.470,00	61.260,00	51.050,00	40.840,00	30.630,00	20.420,00	10.210,00
Depreciación	39.099,64	39.099,64	39.099,64	39.099,64	39.099,64	39.099,64	39.099,64	39.099,64	39.099,64	39.099,64
Gastos Pre-Operativos	6.560,00									
TOTAL COSTOS FIJOS	194.304,33	178.358,16	173.890,57	169.941,12	166.555,10	163.781,86	161.675,19	160.293,78	159.701,60	159.968,46
COSTOS VARIABLES										
Costo de Producción	379.033,08	441.268,09	497.128,26	531.416,20	567.863,76	607.115,82	650.451,45	696.990,20	746.670,43	800.180,01
Combustible	3.374,28	3.785,01	4.224,07	4.693,11	5.193,86	5.728,16	6.297,92	6.905,17	7.552,05	8.240,80
Alquiler busetas	21.600,00	22.498,56	23.434,50	24.409,38	25.424,81	26.482,48	27.584,15	28.731,65	29.926,89	31.171,84
TOTAL COSTOS VARIABLES	404.007,36	467.551,66	524.786,83	560.518,69	598.482,43	639.326,46	684.333,52	732.627,02	784.149,37	839.592,65
CANTIDADES										
Adultos Mayores	5.760	6.480	7.200	7.200	7.200	7.200	7.200	7.200	7.200	7.200
COSTOS VARIABLES UNITARIOS	70,14	72,15	72,89	77,85	83,12	88,80	95,05	101,75	108,91	116,61
Precio servicio	150	156,24	162,74	169,51	176,56	183,91	191,56	199,53	207,83	216,47

Elaborado por: Autoras

Cuadro Nº 115

Punto De Equilibrio										
COSTOS FIJOS TOTALES	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	194.304,33	178.358,16	173.890,57	169.941,12	166.555,10	163.781,86	161.675,19	160.293,78	159.701,60	159.968,46
PUNTO DE EQUILIBRIO CANTIDADES	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
	2.433	2.121	1.935	1.854	1.783	1.722	1.675	1.639	1.615	1.602
PUNTO DE EQUILIBRIO DOLARES	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
	364.950,00	331.385,04	314.901,90	314.271,54	314.806,65	316.693,02	320.863,00	327.029,67	335.645,45	346.784,94

Elaborado por: Autoras

Para poder cubrir todos los costos y gastos que generará el centro de entretenimiento y recreación para el Adulto Mayor en el primer año, es necesaria la atención a **2.433** Adultos Mayores en donde se obtendrá \$ **364.950,00**, en el cual con este valor no se tendrá ni ganancia ni perdida.

CAPÍTULO VI

6. ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA

6.1. Marco Legal

6.1.1. Nombre o Razón Social

Esta empresa llevará el nombre de: “VIDA ACTIVA”.

6.1.2. Ubicación del Centro

“VIDA ACTIVA”, se ubicará en la provincia de Imbabura en el cantón Ibarra, en la parroquia El Milagro; la cual desarrollara su actividad basada en los reglamentos que exige la ley.

6.1.3. Descripción del Centro

“VIDA ACTIVA”, será un centro de entretenimiento y recreación para el adulto mayor; el cual brindará diversas actividades tales como: música, bailoterapia, deportes, juegos, jardinería, natación, además contará con salas de lectura, de audiovisuales, de manualidades, una capilla.

Servicios adicionales como es la alimentación del adulto mayor y el transporte puerta a puerta.

6.1.4. Constitución de la Empresa

Será una sociedad que se forme por un capital por lo tanto se propone una organización de responsabilidad limitada, por que brinda mayor confianza a los socios al saber que solo se responde hasta por el valor del aporte de sus cuotas y no está expuesta a las complicaciones y exigencias de las

compañías anónimas por su capital en acciones; por lo cual llevará al final de su nombre las siglas Cía. Ltda.

6.1.5. Requisitos de Constitución

La Compañía de Responsabilidad Limitada, es la que se contrae con un mínimo de dos personas, y pudiendo tener como máximo un número de quince. En ésta especie de compañías sus socios responden únicamente por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales, y hacen el comercio bajo su razón social o nombre de la empresa acompañado siempre de una expresión peculiar para que no pueda confundirse con otra compañía.

a) El nombre

En esta especie de compañías puede consistir en una razón social, una denominación objetiva o de fantasía. Deberá ser aprobado por la Secretaría General de la Oficina Matriz de la Superintendencia de Compañías.

b) Solicitud de aprobación

La presentación al Superintendente de Compañías, se la hará con tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía, adjuntando la solicitud correspondiente, la misma que tiene que ser elaborada por un abogado, pidiendo la aprobación del contrato constitutivo.

c) Números mínimo y máximo de socios.

La compañía se constituirá con dos socios, como mínimo y con un máximo de quince, y si durante su existencia jurídica llegare a exceder este número deberá transformarse en otra clase de compañía o deberá disolverse. Cabe señalar que ésta especie de compañías no puede subsistir con un solo socio.

d) Capital mínimo.

El capital mínimo con que ha de constituirse la compañía de Responsabilidad Limitada, es de cuatrocientos dólares. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos en el 50% del valor nominal de cada participación y su saldo deberá cancelarse en un plazo no mayor a doce meses. Las aportaciones pueden consistir en numerario (dinero) o en especies (bienes) muebles o inmuebles e intangibles, o incluso, en dinero y especies a la vez. En cualquier caso las especies deben corresponder a la actividad o actividades que integren el objeto de la compañía. El socio que ingrese con bienes, se hará constar en la escritura de constitución, el bien, su valor, la transferencia de dominio a favor de la compañía, y dichos bienes serán avaluados por los socios o por los peritos.

6.1.6. Registro Único de Contribuyentes

El RUC, es un documento que garantiza el cumplimiento de las obligaciones tributarias, el mismo que es público, intransferible, personal y único, en el que el contribuyente puede tener una o varias actividades, por lo que tiene la obligación de actualizarlo. A continuación se detallan los pasos para su obtención:

- Copia del estatuto de la persona jurídica con la certificación correspondiente; Ley de Creación o Acuerdo Ministerial de creación, según corresponda.
- Nombramiento del Representante Legal, inscrito en el Registro Mercantil cuando la Ley lo exija así.
- Copia de la Cédula y Papeleta de Votación del Representante Legal.
- Copia de un documento que certifique la dirección en donde se desarrolla la actividad económica. (Factura de Agua, luz o teléfono).

6.1.7. Permiso Municipal

La patente municipal se obtiene en la Municipalidad de Ibarra, misma que es obligatoria para ejercer la actividad económica, los requisitos son los siguientes:

- Copia del RUC
- Copia del nombramiento del representante legal
- Copia de la cédula de identidad y certificado de votación, en la que se incluirá los datos personales del representante legal: Dirección domiciliaria, número telefónico convencional y celular.
- Nombre completo del dueño de casa donde funciona la actividad económica, este requisito es usado para identificar el predio donde funciona la actividad económica.
- Certificación del contador del capital de operación con el que inicia la actividad económica.

6.1.8. Permiso de los Bomberos

Este permiso se lo obtiene en las dependencias de los Bomberos, los cuales van a inspeccionar extintores y las instalaciones que estén correctamente realizadas, y así no haya ningún riesgo al momento del funcionamiento.

- Informe favorable de inspección, realizada por el señor inspector del Cuerpo de Bomberos
- Copia de la cédula de ciudadanía del representante legal
- Copia del RUC
- Copia de la Patente Municipal

6.1.9. Permiso Sanitario

Para este tipo de actividad este permiso es el más importante, ya que en él se justifica higiene y salud tanto del centro como del personal que va a

laborar en la empresa, a través de los exámenes médicos y en las instalaciones, los requisitos son los siguientes:

- Ficha de inspección.
- Permiso del Cuerpo de bomberos y Patente Municipal
- Copia del RUC.
- Certificados de salud de todos los empleados (original y copia).
- Copia de la cédula y papeleta de votación del representante legal.

6.1.10. Permiso Ambiental

La Licencia Ambiental como la autorización que otorga la autoridad ambiental competente, mediante acto administrativo, a una persona, para la ejecución de un proyecto, obra o actividad que conforme a la ley y a los reglamentos, puede producir deterioro grave a los recursos naturales renovables o al medio ambiente o introducir modificaciones considerables o notorias al paisaje, y en la que se establecen los requisitos, obligaciones y condiciones que el beneficiario de la Licencia Ambiental debe cumplir para prevenir, mitigar, corregir, compensar y manejar los efectos ambientales del proyecto, obra o actividad autorizada, para obtener la licencia ambiental son los siguientes:

El Proponente debe solicitar al Subsecretario de Calidad Ambiental, el Certificado de Intersección con el Sistema de Áreas Protegidas (SNAP), Bosques Protectores (BP) y Patrimonio Forestal del Estado (PFE). Esta solicitud debe contener:

- Fecha de la solicitud del Certificado de Intersección
- Razón Social del Proponente
- Apellidos y Nombres del Representante Legal
- Dirección
- Ciudad
- Teléfono No.

- E-mail
- Nombre del Proyecto
- Actividad y una breve descripción del proyecto

6.2. Base Filosófica del Centro

a) Misión

Ser un centro líder mediante un programa de atención al Adulto Mayor, en la prestación de servicios, con alternativas de acondicionamiento físico y recreación en diferentes áreas mejorando su calidad de vida, ocupando su tiempo en actividades productivas y habilidades terapéuticas en forma saludable.

b) Visión

Para el año 2018 El Centro de Entretenimiento y Recreación para el Adulto Mayor, será un centro de prestigio, reconocido en el Norte del país por la excelente calidad, con personal calificado en el servicio de atención para Adultos Mayores, promoviendo el desarrollo de un envejecimiento saludable y de una vida activa.

c) Objetivos del Centro para el Adulto Mayor

- Lograr la aceptación del centro para el adulto mayor en la sociedad.
- Satisfacer las necesidades de todos los adultos mayores que visitaran el centro.
- Ofrecer espacios especialmente diseñados para este grupo de población, dentro de un entorno de relajación y en permanente contacto con la naturaleza, para que lleven una vida digna, segura y productiva.
- Innovar ofertando nuevos servicios para mejorar la calidad de vida del adulto mayor.

- Contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de los Adultos Mayores a través de actividades de activación física, recreación cultural, que redunde en beneficios de ellos mismos y de las personas que los rodean.
- Contar con un excelente equipo de trabajo, con altos valores humanos y comprometidos con su labor en beneficio del adulto mayor.

d) Políticas

- La atención hacia los Adultos mayores y a sus familiares se lo realizará de la forma más adecuada respetando los criterios de cada persona.
- El centro se caracterizará por su amabilidad.
- El centro de Recreación estará disponible para todos los Adultos mayores que lo necesiten y estén dispuestos a cumplir con todos los requerimientos para pertenecer al centro.
- Las personas de la tercera edad deberán recibir un trato digno, independientemente de la edad, sexo, raza o procedencia étnica, discapacidad u otras condiciones, y han de ser valoradas independientemente de su contribución económica.

e) Principios

- **Calidad**

Se tomara un especial cuidado en realizar todas las actividades con el mayor grado de satisfacción, logrando así la máxima calidad.

- **Trabajo en equipo**

Personal capacitado con las bases necesarias para afrontar las decisiones de mejor manera y con la mayor coordinación requerida para un excelente trabajo en equipo.

- **Calidez**

Es el principio que lleva al personal que labora en el centro a prestar ayuda mutua y así lograr beneficios conjuntos.

f) Valores

- **Liderazgo**

Al tratarse de una empresa innovadora en cuanto al servicio de entretenimiento y recreación para el adulto mayor, lo cual se torna importantísimo ya que de ello depende el logro de los objetivos y la adecuada dirección del personal y de quiénes forman parte del centro.

- **Responsabilidad**

La responsabilidad a todos los niveles del centro es la que permite que se asuman los roles y por lo tanto se desarrollen las actividades de forma que se pueda obtener los mejores resultados.

- **Compromiso**

Es el compromiso con la comunidad el que impulsa al centro para el adulto mayor, ya que ellos serán los principales actores y beneficiarios de las actividades que desarrollaran las personas de la tercera edad, lo que permitirá mejorar la calidad de vida que se verán reflejados en sus familias.

- **Respeto**

En el centro debe existir cordialidad y armonía para obtener una relación entre el personal y el adulto mayor.

- **Profesionalismo**

Es la seriedad, entrega, involucramiento, constancia, dedicación, esmero con la que cada persona debe realizar sus actividades para lograr los objetivos planteados.

- **Transparencia**

Compromiso con desarrollar y aplicar sistemas de buenas prácticas de rendición de cuentas al interior del centro, así como con los socios y aliados.

- **Seguridad**

La persona de edad avanzada está más propensa a sufrir accidentes de cualquier tipo, por lo cual el centro brinda un cuidado que generará tranquilidad los familiares.

6.3. Organización Estructural del Centro para el Adulto Mayor

6.3.1. Organigrama Estructural

El organigrama estructural para la administración del centro para el adulto mayor “VIDA ACTIVA” Cía. Ltda., está dividida por funciones, lo cual permite conocer las relaciones que existen entre puestos y departamentos.

a) Nivel Legislativo

- Junta General de Socios

Está constituida por los socios de la compañía y serán los responsables de la conducción de la misma, hacia la obtención de los objetivos que ella persigue. Su función básica es legislar las políticas que debe seguir la

empresa, aprobar la planificación y las metas anuales, normar los procedimientos, dictar reglamentos internos, nombrar al Director y tomar decisiones sobre la marcha de la organización.

b) Nivel Directivo

- Dirección

El director es la máxima autoridad ejecutiva y representante legal de la compañía, será designado por la junta general de socios. Será responsable de la dirección del centro. Jerárquicamente dependerá de la junta general de socios.

c) Nivel de Apoyo

- Contabilidad
- Recepción

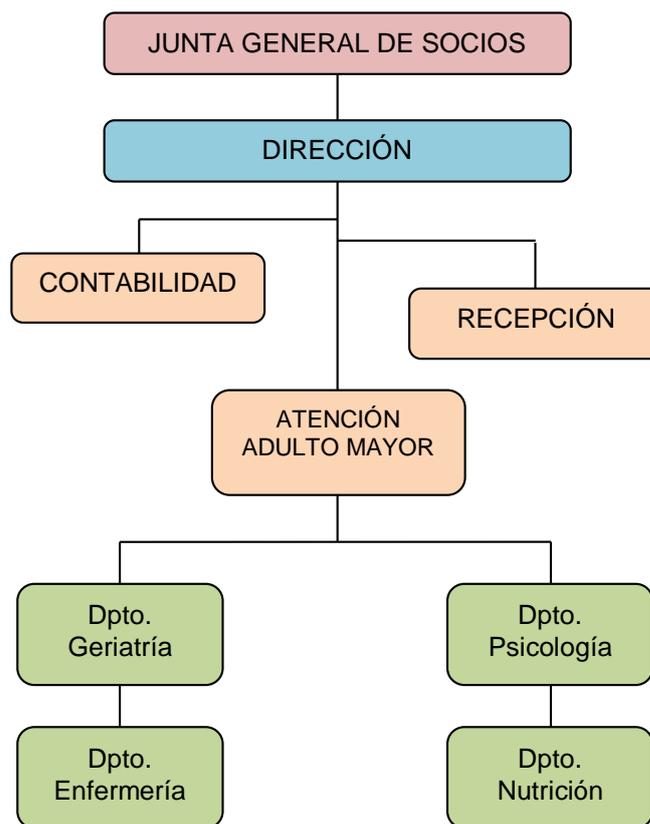
Son las personas encargadas de cumplir a cabalidad con las actividades para el entretenimiento y recreación del adulto mayor en el centro.

d) Nivel Operativo

- Enfermería
- Geriatría
- Nutrición
- Psicología
- Atención adulto mayor (entrenadores físicos, maestros de música y manualidades, personal de cocina, guardias, conserjes, choferes, y demás empleados).

Los profesionales del nivel operativo brindaran sus servicios en beneficio del adulto mayor para contribuir a obtener un servicio de calidad para el adulto mayor.

Gráfico N° 44
“VIDA ACTIVA” Cía. Ltda.
Organigrama Estructural



Elaborado por: Autoras

6.4. Descripción de puestos y funciones

Es importante conocer las funciones que deben desempeñar cada una de las personas que laboraran en el centro de acuerdo al cargo que ocupen.

Cuadro N° 116

Cargos

Cargo	#
SUELDOS Y SALARIOS	3
Director	1
Contador	1
Recepcionista	1
MANO DE OBRA DIRECTA	18
Medico Geriatra	1
Psicólogo	1
Enfermeras	1
Nutricionista	1
Personal atención A. M.	10
Entrenadores físicos	2
Personal manualidades	1
Personal para música	1
MANO DE OBRA INDIRECTA	9
Guardia seguridad	1
Conserje	1
Choferes	2
Chef	1
Auxiliar de cocina	2
Meseros	1
Lavandera	1
TOTAL	30

Elaborado por: Autoras

Se requiere describir cada una de las funciones del personal que laborara en el centro para el adulto mayor.

Cuadro N° 117

Junta General De Socios

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Denominación del cargo:	Junta General de Socios
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none">• Elaborar el reglamento del centro de entretenimiento y recreación para el adulto mayor “Vida Activa Cía. Ltda.”• Legalizar el centro para el adulto mayor.• Cumplir y hacer cumplir el reglamento y demás normas jurídicas para el funcionamiento del centro para el adulto mayor.• Designar los representantes del centro para el adulto mayor.• Establecer y determinar políticas y estrategias del centro para el adulto mayor.• Velar por el cumplimiento de los objetivos y la normativa del centro para el adulto mayor.• Aprobar los balances presentados por contabilidad.• Resolver acerca de la forma de distribución de utilidades. Convocar periódicamente a sesiones informativas.	
Requisitos:	Tener aportes de capital en el centro para el adulto mayor.

Elaborado por: Autoras

Cuadro N° 118

Director

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Denominación del cargo:	Director
Jefe Inmediato:	Junta General de Socios
Número de personas en el cargo	Uno (1)
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none">• Dirigir y representar legalmente al centro para el adulto mayor.• Planificar, organizar, supervisar, coordinar y controlar los procesos de atención para el adulto mayor del centro; la realización de programas y el cumplimiento de las normas legales.• Asignar y supervisar al personal de la microempresa los trabajos que deben realizarse de acuerdo con las prioridades que requieran las distintas actividades e impartir las instrucciones necesarias para su desarrollo.• Evaluar de manera constante los costos de los servicios que se brindan, apoyándose en análisis de sensibilidad.• Autorizar y ordenar los respectivos pagos.• Presentar informes a la Junta de Socios de los planes a realizar mensualmente.• Elaborar presupuestos mensuales. Supervisar, controlar y medir la eficiencia del personal.	
Requisitos:	<ul style="list-style-type: none">• Ser elegido por la Junta General de Socios.• Disponibilidad de tiempo.

Elaborado por: Autoras

Cuadro N° 119
Contador / a

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Denominación del cargo:	Contador/a
Jefe Inmediato:	Director
Número de personas en el cargo	Uno (1)
FUNCIONES	
<ol style="list-style-type: none"> 3. Velar por el estricto cumplimiento de las disposiciones establecidas para el manejo de la contabilidad. 4. Estar al día en las disposiciones tributarias emanadas del Gobierno Nacional (SRI), Provincial y Municipal. 5. Ejercer estricta vigilancia y cumplimiento en las obligaciones del centro para el adulto mayor de tipo legal tales como: IVA, Retención en la fuente, Impuestos, 6. Actuar con integridad, honestidad y absoluta reserva de la información del centro para el adulto mayor. 7. Mantener actualizada la información la cual se ejecutará a las exigencias de la normatividad en materia fiscal y tributaria. 8. Elaborar los estados financieros periódicamente y la presentación de esta información de manera clara y precisa. 9. Participar activamente en la organización de reuniones relacionados con su cargo, para el mejoramiento de su actividad y ejecución del trabajo. 10. Archivar diariamente la documentación contable 	
Requisitos:	<ul style="list-style-type: none"> • Contador Público Autorizado • Disponibilidad de tiempo.

Elaborado por: Autoras

Cuadro N° 120
Recepcionista

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Denominación del cargo:	Recepcionista
Jefe Inmediato:	Director
Número de personas en el cargo	Uno (1)
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none"> • Realizar y recibir llamadas telefónicas y transmitir los mensajes a las personas correspondientes. • Atender al público para dar información sobre el centro para el adulto mayor. • Responder por los documentos a su cargo. • Mantener actualizado el archivo • Promover los servicios de la empresa y dar su opinión para mejoras. • Comentar a su jefe las opiniones de los clientes. • Las demás funciones relacionadas con el cargo, que por disposición legal, emergencia económica o necesidades del servicio sea necesario asignarle. 	
Requisitos:	<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia en atención al cliente.

Elaborado por: Autoras

Cuadro N° 121

Cocinero

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Denominación del cargo:	Cocinero
Jefe Inmediato:	Director
Número de personas en el cargo	Uno (1)
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none">• Mantener limpia el área de cocina diariamente.• Cuidar todos los utensilios de su área.• Reportar diariamente a contabilidad los platos de alimentos preparados.• Dar de baja los alimentos caducados o dañados.• Realizar un listado de los materiales e insumos que se estén agotando.• Preparar toda la gastronomía con el mayor cuidado e higiene posible.• Reportar productos dañados que los proveedores entreguen.• Utilizar diariamente el uniforme.• Ubicar los desechos y basura en diferentes tachos o basureros.• Tener ordenado los materiales e insumos.	
Requisitos:	<ul style="list-style-type: none">• Tener conocimientos de cocina

Elaborado por: Autoras

Cuadro N° 122

Mesero

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Denominación del cargo:	Mesero
Jefe Inmediato:	Cocinero
Número de personas en el cargo	Uno (1)
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none">• Atender al adulto mayor con educación y cultura.• Mantener su uniforme totalmente limpio.• Cuidar su aspecto personal.• Estar pendiente del requerimiento que pueda hacer el adulto mayor.	
Requisitos:	<ul style="list-style-type: none">• Tener experiencia en atención al cliente.

Elaborado por: Autoras

Cuadro N° 123

Guardia de seguridad

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Denominación del cargo:	Guardia de seguridad
Jefe Inmediato:	Director
Número de personas en el cargo	Uno (1)
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none">• Reportar a la administración de forma diaria la salida e ingreso de personas y empleados al centro.• Vigilar las instalaciones de centro a todo momento.	
Requisitos:	<ul style="list-style-type: none">• Tener experiencia seguridad.

Elaborado por: Autoras

Cuadro N° 124

Auxiliar de cocina

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Denominación del cargo:	Auxiliar de cocina
Jefe Inmediato:	Cocinero
Número de personas en el cargo	Dos (2)
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none">• Ser dinámico, ágil, y muy activo.• Estar a disposición del cocinero.• Ejecutar las acciones que son dispuestas por su inmediato superior.• Operar los equipos correctamente.• Ubicar los materiales e insumos en su respectivo lugar.• Utilizar diariamente el uniforme.• Mantener limpia el área que utiliza.• Ser responsable y puntual en sus labores.	
Requisitos:	<ul style="list-style-type: none">• Tener conocimientos de cocina

Elaborado por: Autoras

Cuadro N° 125

Chofer

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Denominación del cargo:	Chofer
Jefe Inmediato:	Director
Número de personas en el cargo	Dos (2)
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none">• Trasladar al adulto mayor de su domicilio hacia el centro y viceversa del centro hacia su domicilio.• Realizar el transporte de las personas de la tercera edad en los sitios y horas programados por el adulto mayor.• Mantener en perfecto estado, orden y limpieza el vehículo asignado por el centro para el adulto mayor.• Velar por la integridad del vehículo asignado por el centro para el adulto mayor.• Velar por el buen mantenimiento que se le debe hacer al vehículo asignado por el centro para el adulto mayor.; cambio de aceite, revisión de líquidos, frenos, motor, entre otros.• Describir en el recibo de gasolina, el kilometraje con el cual cuenta el vehículo asignado por el centro para el adulto mayor., en el momento de llenar el tanque.• Informar de manera inmediata a la Gerencia, cualquier irregularidad, percance, o inconveniente que se presente dentro del desarrollo de sus actividades, tanto de manera personal como con el vehículo asignado.• Realizar al inicio del día, un cronograma y recorrido que garantice la optimización del vehículo.	
Requisitos:	Licencia profesional (tipo D o E)

Elaborado por: Autoras

Cuadro N° 126

Enfermera

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Denominación del cargo:	Enfermera
Jefe Inmediato:	Director
Número de personas en el cargo	Uno (1)
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none">• Dar asistencia de primeros auxilios• Asesorar al personal en aspectos relacionados con desarrollo del Adulto Mayor.• Realizar periódicamente el control del adulto mayor• Toma de signos vitales, peso y talla de los adultos mayores de acuerdo a instrucciones del médico general.• Llevar control de expedientes de todos los Adultos Mayores con Discapacidad.• Llevar el control de los medicamentos entregados por la Coordinadora de Proyectos.• Administrar curaciones, inyecciones y sueros a quien así lo requiera luego de ser revisado por el médico.• Atender a los ancianos que no estén en condiciones de valerse por sí mismos en su higiene personal diaria, esto es: aseo de manos y cara, peinado y cambio de ropa, así como de sus necesidades biológicas y alimenticias.• Mantenerse atentas a detectar cualquier síntoma de indisposición o enfermedad de los ancianos y comunicar cualquier novedad a la Directora para que tome las medidas necesarias.• Firmar el registro de asistencia tanto a la hora de entrada como de salida del Hogar	
Requisitos:	<ul style="list-style-type: none">• Enfermera titulada

Elaborado por: Autoras

Cuadro N° 127

Conserje

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Denominación del cargo:	Conserje
Jefe Inmediato:	Director
Número de personas en el cargo	Uno (1)
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none">• Realizar el aseo de las áreas asignadas y sus muebles y equipos.• Revisar las oficinas y diferentes áreas antes de retirarse verificando que todo se encuentre en orden, apagando luces, equipos, cerrando llaves de agua, etc.• Vigilar los bienes institucionales en su jornada de trabajo.• Transportar equipos y materiales para su utilización.• Cumplir con cualquier actividad que dentro de la naturaleza de su cargo fuese solicitada por su inmediato superior.	
Requisitos:	<ul style="list-style-type: none">• Título acorde al puesto dentro de la unidad.

Elaborado por: Autoras

Cuadro N° 128

Nutricionista

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Denominación del cargo:	Nutricionista
Jefe Inmediato:	Director
Número de personas en el cargo	Uno (1)
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none">• En lo Dietético es obtener la ingesta reales de comida y bebidas para determinar la calidad de la dieta a los Adultos Mayores con Discapacidad.• Controlar los patrones de consumo de alimentos y bebidas a través de la ingesta de alimentos.• Determinar el uso de suplementos y su efecto sobre la ingesta de nutrimentos sobre las preferencias alimentarias.• Evaluar el tipo de alimentación de los Adultos Mayores con Discapacidad.• Determinar y controlar el riesgo nutricional para ciertos cuadros crónicos específicos.• El apoyo nutricional en el anciano debe ser integrado a los requerimientos fisiológicos y psicológicos.• Los ancianos deben comer papillas y todo el tiempo como pajaritos.	
Requisitos:	<ul style="list-style-type: none">• Título en nutrición

Elaborado por: Autoras

Cuadro N° 129

Geriatra

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Denominación del cargo:	Geriatra
Jefe Inmediato:	Director
Número de personas en el cargo	Uno (1)
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none">• Garantizar la prestación de servicios médicos a los adultos mayores acogidos, coordinando con las demás áreas relacionadas con la salud.• Elaborar diagnósticos e historias clínicas.• Organizar, dirigir, controlar y supervisar todas las actividades que se realizan en su área.• Realizar visitas para consultas emergentes en casos necesarios.• Apoyar y fomentar las acciones de medicina preventiva.• Diseñar estrategias de acción para brindar o mejorar los servicios de su área.• Solicitar a la administración el material necesario para que su área funcione perfectamente.• Coordinar con el equipo interdisciplinario de la institución, para brindar servicios personalizados y de calidad a los Adultos Mayores con Discapacidad del Hogar.	
Requisitos:	<ul style="list-style-type: none">• Título en geriatría

Elaborado por: Autoras

CAPÍTULO VII

7. IMPACTOS DEL PROYECTO

En este capítulo se analizarán los principales impactos que genera la implantación del Centro de Entretenimiento y Recreación para el Adulto Mayor, con el fin de determinar aspectos que genere el proyecto, tanto positivo como negativo.

La valoración de los distintos niveles de impactos se detalla a continuación:

Cuadro N° 130

Impactos

CUANTIFICACIÓN	CALIFICACIÓN
-3	Impacto alto negativo
-2	Impacto medio negativo
-1	Impacto bajo negativo
0	No hay impacto
1	Impacto bajo positivo
2	Impacto medio positivo
3	Impacto alto positivo

Elaborado por: Autoras

7.1. Impacto Social

La implementación del Centro de entretenimiento y recreación para el Adulto Mayor, mejorará la calidad de vida de las personas que inviertan en este proyecto, de las personas que formaran parte del centro (trabajadores), así como también de las personas que habitan alrededor del centro, ya que existiría una oportunidad de implementación de nuevos negocios.

Cuadro N° 131

Matriz Del Impacto Social

INDICADOR	-3	-2	-1	0	1	2	3
Fuentes de Empleo							X
Estabilidad Laboral							X
Mejoramiento del nivel de vida						X	
Desarrollo del lugar						X	
TOTAL						4	6

Elaborado por: Autores

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{\sum}{N} = \frac{4+6}{4} = 2,5$$

De acuerdo al análisis, el nivel del impacto social es 2,5 positivo, ya que de esta manera el proyecto generará, fuentes de empleo, estabilidad laboral, mejoramiento del nivel de vida y también desarrollo del lugar, siendo un proyecto viable ya que ayuda a contribuir al desarrollo de la sociedad.

7.2. Impacto Salud

Cuadro N° 132

Matriz Del Impacto Salud

INDICADOR	-3	-2	-1	0	1	2	3
Estilo de Vida Adecuado.							X
Recuperación Autoestima						X	
Estado de Salud							X
Desarrollo Intelectual							X
TOTAL						2	9

Elaborado por: Autores

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{\sum}{N} = \frac{2+9}{4} = 2,75$$

El impacto salud es un tema indispensable dentro del proyecto para el Adulto Mayor, ya que dentro del programa de actividades se ha determinado aspectos de motricidad del cuerpo, entretenimiento físico e intelectual ayudando a la salud de las personas de la Tercera Edad.

7.3. Impacto Económico

Cuadro N° 133

Matriz Del Impacto Económico

INDICADOR	-3	-2	-1	0	1	2	3
Oferta de Empleo							X
Estabilidad económica.							X
Mejoramiento calidad de vida						X	
Acceso a satisfacer necesidades básicas.							X
TOTAL						2	9

Elaborado por: Autores

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{\sum}{N} = \frac{2+9}{4} = 2,75$$

El centro de entretenimiento y recreación para el Adulto Mayor, generará empleo tanto en forma directa como indirecta, directa al utilizar la mano de obra que se encargara del Adulto Mayor y la indirecta con la utilización de servicios de personal como limpieza chefs, choferes, etc., la misma que generaría ingresos a todas las personas involucradas, mejorando de alguna manera la calidad de vida de dichas familias.

7.4. Matriz General

Cuadro N° 134

Matriz De Impactos Generales

INDICADOR	-3	-2	-1	0	1	2	3
Impacto Social						x	
Impacto Salud							X
Impacto Económico						X	
TOTAL						4	3

Elaborado por: Autores

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{\sum}{N} = \frac{4+3}{3} = 2,33$$

En términos generales diríamos que el proyecto genera un nivel alto positivo, de acuerdo a la matriz de valorización, lo cual es muy bueno ya que se puede determinar que la creación del Centro para el adulto Mayor es viable en todos los aspectos.

CONCLUSIONES

- a)** El diagnóstico situacional elaborado en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura, permitió caracterizar a la zona donde estará situado el Centro para el Adulto Mayor. Se analizaron aspectos tales como: la historia de formación de esta ciudad, su geografía, demografía, y sobre todo conocer las actividades y desarrollo económico, todos estos datos fueron cimientos estables para ejecutar los siguientes pasos del proyecto. Se logró determinar que en la ciudad de Ibarra existen la cantidad de adultos mayores suficiente para poner en marcha un proyecto para atenderlos, puesto que dicho servicio no existe en la zona de estudio.

- b)** Las bases teórico-científicas desarrolladas proporcionaron la información suficiente sobre la investigación del tema propuesto, lo que permitió sustentar científicamente cada una de las fases del proyecto diseñado. Consultas bibliográficas y aportes personales que enfocan conceptos y definiciones importantes de los variados aspectos descritos para la formulación del presente proyecto.

- c)** El desarrollo del estudio de mercado permitió demostrar la demanda potencial insatisfecha, que fácilmente puede ser captada por la nueva empresa a constituirse. El estudio realizado nos proporcionó valiosa información relacionada con la demanda, oferta y precios. Este tipo de servicio logrará la satisfacción de los posibles clientes. Se identificó la demanda y oferta del servicio de atención para el adulto mayor, en la ciudad de Ibarra, dando una pauta positiva para la creación de un Centro de Entretenimiento y Recreación, ya que en la ciudad actualmente no existe este servicio.

- d)** En el estudio técnico, se estableció como lugar de construcción y funcionamiento de la empresa en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura; sus costos de inversión y demás valores para sus constitución, debido a que el servicio que se ofrecerá es para el adulto mayor.
- e)** En el estudio financiero se pudo establecer que el proyecto es factible. Al inicio la inversión es alta pero se logrará recuperar en 5 años, por lo cual garantiza la ejecución del proyecto para la creación del Centro para el Adulto Mayor.
- f)** En lo referente a la estructura orgánica y funcional, ésta ha sido diseñada de tal manera que facilitará el desempeño y normal desenvolvimiento de las actividades administrativas de la empresa. Se definió el aspecto legal de creación de la empresa, su misión, visión, principios, las funciones y responsabilidades de cada integrante o empleado de la compañía, por tal razón una vez establecido los términos de funcionamiento y organización no existirán errores y desvíos de trabajos ni de responsabilidades.
- g)** El nivel de los impactos analizados es positivo, lo que determina que el proyecto a ejecutarse es totalmente viable, en la zona de influencia como es la ciudad de Ibarra, parroquia del Milagro.

RECOMENDACIONES

- a) El lugar donde se pretende crear el centro para el adulto mayor, posee un ambiente agradable, que debería ser aprovechado; ya que en la actualidad las personas de la tercera edad optan por los lugares tranquilos y rodeados de naturaleza.

- b) Se debe tomar en cuenta que el sustento teórico, sirve como base y apoyo para cualquier disposición que puedan tomar más adelante los dueños o directivos de una empresa.

- c) Para satisfacer la demanda es necesario brindar un servicio de calidad; ya que éste es muy escaso en la zona. Para darse a conocer se deberá realizar publicidad y de esta manera irse posesionando en el mercado, que debido a la competencia no será tan difícil.

- d) El diseño del centro para el adulto mayor debe ser llamativo y atractivo, puesto que su caracterización es por sus múltiples actividades, se debe tomar en cuenta la naturaleza de esta manera se logrará atraer a los adultos mayores.

- e) En lo que se refiere a la inversión inicial es una cantidad considerable, pero que en un tiempo estimado de 5 años será recuperada. Se sugiere a los inversionistas o socios que ejecuten el proyecto con toda seguridad, ya que obtendrán beneficios a partir del 6to año y brindarán empleo a varias personas que necesitan una fuente de ingreso.

- f) Una compañía debe tener establecido todos los parámetros de organización y funcionamiento; designado estatutariamente todas las responsabilidades de cada empleado, para evitar problemas en el desarrollo de las actividades.

- g)** Se deberá mantener los niveles positivos de impactos; y, en caso de que en la ejecución del proyecto existieran variaciones, tratar de emendar errores y solucionar los inconvenientes.

BIBLIOGRAFÍA

1. AGUIRRE, Juan. 2009. Nueva Contabilidad General 1ª edición. Madrid Cultural. España.
2. ANZOLA, Sérvulo. 2010. Administración de pequeñas empresas 3ª edición. Mc Graw Hill Interamericana editores. México.
3. ARAUJO, David. 2012. Proyectos de Inversión 1ª edición. Editorial Trillas. México.
4. AUPPER. 2009. Nutrición y salud: claves para una alimentación sana 1ª edición. Aupper Editores. España.
5. BACA, Gabriel. 2010. Evaluación de Proyectos 6ª edición. Mc Graw Hill Ediciones. México.
6. BERK, Jonathan; DEMARZO, Peter. 2008. Finanzas Corporativas 1ª edición. Pearson Educación. México.
7. BONILLA, Katherine. 2008. Educándome para la vida: educación para la familia y el consumidor 1ª edición. Cengage Learning. México.
8. BRAVO Mercedes. 2009. Contabilidad General 9ª edición. Editorial Nuevo Día. Ecuador.
9. CANTOS, Enriqueta. 2006. Diseño y gestión de microempresas 1ª edición. Propad. Ecuador.
10. CASTILLO, Elvira. 2012. Sistemas de gestión medioambiental: auditor ISO 14001 1ª edición. Ediciones de la U. Bogotá-Colombia.
11. CHIAVENATO, Idalberto. 2009. Gestión de talento humano 1ª edición. Mc Graw Hill. Bogotá-Colombia.
12. CHIAVENATO, Idalberto. 2009. Comportamiento organizacional: la dinámica del éxito en las organizaciones 2ª edición. Mc Graw Hill. Bogotá-Colombia.
13. CHOQUE, Stella; CHOQUE, Jacques. 2008. Actividades de animación para la tercera edad 1ª edición. Editorial Paidotribo. España.

14. DAFT, Richard; MARCIC, Dorothy. 2010. Introducción a la administración 6ª edición. CengageLearning. México.
15. FLÓREZ, Juan. 2010. Proyectos de inversión para las PYME: creación de empresas 2ª edición. Ecoe ediciones. Bogotá.
16. GÓMEZ, William. 2012. Prácticas empresariales 1ª edición. Ecoe ediciones. Bogotá-Colombia.
17. HERNÁNDEZ y RODRIGUEZ, Sergio. 2008. Administración, Teoría, proceso, áreas funcionales y estrategias para la competitividad 2ª edición. McGraw-Hill Interamericana. México.
18. INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS. 2009. Norma internacional de información financiera para pequeñas y medianas entidades (NIIF para las PYMES) 1ª edición. Corporación de estudios y Publicaciones. España.
19. JAUREGUI, Cesar; SUÁREZ, Reina. 2011. Promoción de la salud y Prevención de la enfermedad. Enfoque en salud familiar 2ª edición. Editorial Médica Panamericana. Colombia.
20. KOONTZ, Harold; WEIHVICH, Heinz. 2008. Administración una perspectiva global y empresarial 13ª edición. Mac Graw Hill. China.
21. KOTLER Philip; ARMSTRONG Gary. 2008. Fundamentos de marketing 8ª edición. Pearson Prentice Hall. México.
22. LIMAS, Sonia. 2012. Marketing empresarial 1ª edición. Ediciones de la U. Bogotá-Colombia.
23. MEZA, Jhony. 2010. Evaluación financiera de proyectos 2ª edición. Ecoe ediciones. Bogotá.
24. MONTEROS, Edgar. 2005. Manual de Gestión Microempresarial: Como administrar con éxito una microempresa 1ª edición. Editorial Universitaria. Ibarra-Ecuador.
25. MÜNCH, Lourdes. 2007. Administración, escuelas, proceso administrativo, áreas funcionales y desarrollo emprendedor 1ª edición. Pearson Prentice Hall. México.
26. NORIEGA, Ademar. 2010. Psicología del adulto mayor: Para una vejez saludable 1ª edición. Mirbet Ediciones. Perú.

27. ORTEGA, Alfonso. 2008. Proyectos de inversión 1ª edición. Grupo Patria Cultural SA. México.
28. PALOMA, Tamara. 2006. Adulto Mayor: Una etapa maravillosa 1ª edición. Editorial Palomino E. I.R.L. Perú.
29. RODRÍGUEZ, Armando. 2009. Ciencia, tecnología y ambiente 3ª edición. Cengage Learning. México.
30. SARMIENTO, Rubén. 2010. Contabilidad de Costos 2ª edición. Impresos Andinos S.A. Ecuador.
31. SAVIOLO, Stefanía. 2007. La gestión de las empresas de moda 1ª edición. Editorial Gustavo Gili, SL. España.
32. STAIR, Ralph. 2010. Principios de sistemas de información: un enfoque administrativo 9ª edición. Cengage Learning. México.
33. VILLALOBOS, José. 2012. Matemática Financiera 4ª edición. Pearson Educación. México.
34. ZAPATA, Jorge. 2011. Análisis Práctico y Guía de Implementación de NIFF 2ª edición. Artes Gráficas Silva. Ecuador.
35. ZAPATA, Pedro. 2008. Contabilidad general 6ª edición. Mc Graw Hill. Colombia.
36. ZAPATA, Pedro. 2011. Contabilidad general: con base en las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) 7ª edición. Mc Graw Hill. Madrid-España.

LINKOGRAFÍA

- <http://es.wikipedia.org/wiki/Empresa>
- <http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/empresa-definicion-concepto.html>
- <http://html.rincondelvago.com/mercado-objetivo.html>
- <http://www.blog-emprendedor.info/que-es-el-estudio-de-mercado/>
- <http://www.monografias.com/trabajos82/estudio-tecnico-proyecto/estudio-tecnico-proyecto2.shtml>
- <http://www.monografias.com/trabajos/ofertaydemanda/ofertaydemanda.shtml>
- <http://www.elprisma.com/apuntes/economia/tiposdecostos/>
- [http://es.wikipedia.org/wiki/Valor actual neto](http://es.wikipedia.org/wiki/Valor_actual_netto)
- <http://www.monografias.com/trabajos65/adulto-mayor/adulto-mayor2.shtml#ixzz2IRY9sjrP>
- http://www.palabramayor.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=61:en-el-ecuador-hay-1229089-adultos-mayores-28-se-siente-desamparado&catid=36:pagina-principal
- <http://mediosudgautlan.blogspot.com/2010/08/los-conceptos-tercera-edad-y-adulto.html>
- <http://es.scribd.com/doc/39928791/Caracteristicas-del-Adulto-Mayor>
- <http://horabuena.blogspot.com/2011/08/la-tercera-edad-caracteristicas-del.html>

ANEXOS

ANEXO "A" Encuesta dirigida a Hijos de personas de la Tercera Edad



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS ESCUELA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

OBJETIVO: Conocer su opinión en relación a su interés acerca de un centro de entretenimiento y recreación para personas de la tercera edad por una vida activa. Colocar una "X" según la casilla correspondiente. En caso de que sea una pregunta abierta, por favor señale de forma precisa su opinión.

DATOS INFORMATIVOS

Género: Masculino Femenino

Edad: 18-25 26-35 36-45 Más de 45

1. ¿Sus padres se encuentran en el rango de la Tercera Edad?

SI NO

2. ¿Sus padres acuden a un centro de cuidados para el adulto mayor? (Asilo)

SI NO

¿Cual?.....

3. ¿Estaría usted de acuerdo con la creación de un centro que no brinde solo cuidados, sino recreación para el adulto mayor?

SI NO

¿Por qué?

4. ¿Conoce usted de un lugar recreativo privado para las personas de la tercera edad en la Ciudad de Ibarra?

SI NO

Si es afirmativo ¿Cuál es?.....

5. ¿Le gustaría que sus seres queridos de la tercera edad pudieran acudir a un lugar recreativo y seguro?

SI NO

Si es negativo ¿Por qué?.....

6. ¿Cuál sería el horario más conveniente que debería tener el centro?

De 8a.m. A 4p.m.

De 9 a.m. A 5 p.m.

De 10 a.m. A 6 p.m.

7. ¿Qué actividades recomendaría para el entretenimiento de estas personas? Seleccione tres opciones.

Música Deportes Arte
Juegos Bailo terapia Charlas

8. ¿Cree que sería necesario incluir el servicio de alimentación para el adulto mayor?

SI NO

9. ¿Si le ofrecerían facilidades de transporte ida y vuelta al centro de entretenimiento, lo utilizaría?

SI NO

10. ¿Estaría usted o su familia en condiciones económicas de pagar una manutención mensual por el servicio prestado a su ser querido?

SI NO

11. ¿Por cuál paquete se inclinaría para el adulto mayor?

Paq. 1 Entretenimiento y recreación
Paq. 2 Entretenimiento, recreación y alimentación
Paq. 3 Entretenimiento, recreación y transporte
Paq. 4 Entretenimiento, recreación, alimentación y transporte

12. Paq. 1 Entretenimiento y recreación. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por este paquete?

\$50 \$75 \$100

13. Paq. 2 Entretenimiento, recreación y alimentación ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por este paquete?

\$100 \$125 \$150

14. Paq. 3 Entretenimiento, recreación y transporte ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por este paquete?

\$100 \$125 \$150

15. Paq. 4 Entretenimiento, recreación, alimentación y transporte ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por este paquete?

\$150 \$175 \$200

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO “B” Encuesta dirigida a personas de la Tercera Edad



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS ESCUELA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

OBJETIVO: Conocer su opinión en relación a su interés acerca de un centro de entretenimiento y recreación para personas de la tercera edad por una vida activa. Colocar una “X” según la casilla correspondiente. En caso de que sea una pregunta abierta, por favor señale de forma precisa su opinión.

DATOS INFORMATIVOS

Género: Masculino Femenino
Edad: 65- 70 71-75 76-80 Más de 80

1. ¿Usted acude a un centro de cuidados para el adulto mayor? (Asilo)

SI NO

¿Cual?.....

2. ¿Estaría usted de acuerdo con la creación de un centro que no brinde solo cuidados, sino recreación para el adulto mayor?

SI NO

3. ¿Conoce usted de un lugar recreativo privado para las personas de la tercera edad en la Ciudad de Ibarra?

SI NO

Si es afirmativo ¿Cuál es?.....

4. ¿Le gustaría acudir a un lugar recreativo y seguro?

SI NO

5. ¿Cuál sería el horario más conveniente que debería tener el centro?

De 8a.m. A 4p.m.

De 9 a.m. A 5 p.m.

De 10 a.m. A 6 p.m.

6. ¿Qué actividades le gustaría realizar en este centro? Seleccione tres opciones.

Música Deportes Arte
Juegos Bailo terapia Charlas

7. ¿Cree que sería necesario incluir el servicio de alimentación para el adulto mayor?
 SI NO
8. ¿Si le ofrecerían facilidades de transporte ida y vuelta al centro de entretenimiento, lo utilizaría?
 SI NO
9. ¿Estaría usted o su familia en condiciones económicas de pagar una manutención mensual por el servicio prestado?
 SI NO
10. ¿Por cuál paquete se inclinaría?
 Paq. 1 Entretenimiento y recreación
 Paq. 2 Entretenimiento, recreación y alimentación
 Paq. 3 Entretenimiento, recreación y transporte
 Paq. 4 Entretenimiento, recreación, alimentación y transporte
11. Paq. 1 Entretenimiento y recreación. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por este paquete?
 \$50 \$75 \$100
12. Paq. 2 Entretenimiento, recreación y alimentación ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por este paquete?
 \$100 \$125 \$150
13. Paq. 3 Entretenimiento, recreación y transporte ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por este paquete?
 \$100 \$125 \$150
14. Paq. 4 Entretenimiento, recreación, alimentación y transporte ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por este paquete?
 \$150 \$175 \$200

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO “C” Entrevista dirigida a personal experto en la materia



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS ESCUELA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

1. ¿Tuviera a bien hacer un comentario sobre el estado de salud de las personas de la tercera edad?

2. ¿Cómo considera usted la situación social y afectiva para el Adulto Mayor en la ciudad de Ibarra?

3. ¿Considera que un centro de entretenimiento y recreación ayudará al Adulto Mayor a que tenga momentos de relajación y comunicación entre personas de su misma edad?

4. ¿Cree usted que los Centros Gerontólogos existentes en la ciudad de Ibarra son funcionales?

5. ¿Considera necesario implementar en nuestra ciudad un centro para el entretenimiento y recreación para el Adulto Mayor que ofrecerá los siguientes servicios: bailoterapia, deportes, arte, música, charlas, juegos?

6. ¿Qué servicios adicionales debería tener un centro que preste este servicio?

ANEXO "D" Proformas de Equipos, Muebles y Enseres

ARTICULOS		CANT.	P.V.P.	%DESCTO.	PRECIO OFERTA
✓	MICROCOMPONENTE. LG. CH9530			///	1039,20
✓	MICROCOMPONENTE. PANASONIC. AK36.			///	297,60
✓	LED LG. 2N5400 3911			///	898,36
✓	REFRA ELECTRONIX 53B64.			///	1287,60
✓	CONGELADOR CHALLENGER. 361			///	705,96
✓	TEL. PANASONIC. 1711		\$ 44,18		
TOTAL:					
Cuota Inicial:					PRECIOS INCLUYEN I.V.A
Plazo:					
Cuota Mensual:					
Total Crédito:					
Vendedor:			Teléfono almacén:		

Nombre del Cliente: _____ Fecha: _____
 Almacén: _____

Precios sujetos a cambios sin previo aviso. En los precios a crédito que constan en esta cotización, se encuentran incluidos los impuestos de ley y gastos de financiación.





i Siempre más !

Fuente: Almacén Comercial

ARTICULOS		CANT.	P.V.P.	%DESCTO.	PRECIO OFERTA
✓	COMP. DE ESCANTONO COMPAC			///	711
✓	EXTRACTOR DE OLIVAS INDUSTRIAL			///	424,66
✓	PROYECTOR EPSON			///	941,60
✓	LAVADORA ESTER SEMIINDUSTRIAL			///	120,79
✓	LAVADORA HPDE 44 LIBRAS BLANCA	1		///	819,00
✓	SECADORA WHIRPOOL 38 LIBRAS 1730			///	
TOTAL:					568,00
Cuota Inicial:					PRECIOS INCLUYEN I.V.A
Plazo:					
Cuota Mensual:					
Total Crédito:					
Vendedor:			Teléfono almacén:		

Nombre del Cliente: _____ Fecha: _____
 Almacén: _____

Precios sujetos a cambios sin previo aviso. En los precios a crédito que constan en esta cotización, se encuentran incluidos los impuestos de ley y gastos de financiación.





i Siempre más !

Fuente: Almacén Comercial



DISTRIBUIDORA REINA DEL CISNE

MATRIZ: Sánchez y Cifuentes 15-25 y Rafael Larrea
SUCURSAL: Av. Pérez Guerrero 6-66 y Olmedo
Telf: 06 260 3442 Cel: 091 881 579 Ref.: 0000000213
Ibarra - Ecuador
RUC.: 1715339220001

Jhon Patricio Yamuca Ontaneda

PROFORMA
Nº 002335

CLIENTE:	PAOLA LOVATO	FECHA:	Ibarra, 2013/07/02	FORMA DE PAGO:	
R.U.C.:	1003299706				
DIRECCIÓN:	IBARRA		TEQUIS ANDREA		

CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	CANT.	UNID.	P. UNIT.	DESC. %	TOTAL
121900040	PALA C/PALO ECONOMICA	1	UN	.758		.75
142580001	SABANA BORDADA 1 1/2 PLZ ECONOMICA	1	UN	6.423		6.42
140790016	CORTIJA LEOPARDO 11/3PLZ PERUANA	1	UN	9.621		9.62
140120003	ALMOHADADA AVESTRUZ 70X50CM	1	UN	5.094		5.09
122700028	SILLA ECO MILAN PP	1	UN	4.949		4.94
061180007	✓ PURIFICADOR DE BEBIDAS 21 LTS	1	UN	25.236		25.23
061370006	✓ EXTRACTOR OSTER 3168-02 000	1	UN	99.828		99.82
060390009	✓ BATIDORA OSTER C/PED 2601 2 MOTORES	1	UN	90.244		90.24
021900030	✓ OLLA PRESION 13 LTS UNICO	1	UN	81.849		81.84
021300010	→ ESPATULA GRANDE INOXALRO	1	UN	1.392		1.39
012120039	→ PINZA ALIMENTOS 12" AC	3	UN	3.340		3.34
132170002	✓ CUENCO CUADRADO FWR5	12	UN	.512		6.15
SUBTOTAL						308.00
DESCUENTO						.00
I.V.A. 12%						36.61
TOTAL \$						344.70

ENTREGADO POR: RECIBI CONFORME:

Fuente: Almacén Comercial



DISTRIBUIDORA REINA DEL CISNE

MATRIZ: Sánchez y Cifuentes 15-25 y Rafael Larrea
SUCURSAL: Av. Pérez Guerrero 6-66 y Olmedo
Telf: 06 260 3442 Cel: 091 881 579 Ref.: 0000000214
Ibarra - Ecuador
RUC.: 1715339220001

Jhon Patricio Yamuca Ontaneda

PROFORMA
Nº 002336

CLIENTE:	PAOLA LOVATO	FECHA:	Ibarra, 2013/07/02	FORMA DE PAGO:	
R.U.C.:	1003299706				
DIRECCIÓN:	IBARRA		TEQUIS ANDREA		

CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	CANT.	UNID.	P. UNIT.	DESC. %	TOTAL
121700025	MACETERO LARRADO MEDI PI	1	UN	2.632		2.63
121700021	MACETERO JAZMIN MEDI PI	1	UN	1.416		1.41
121760015	MESA REDONDA IBERICA PI	1	UN	25.627		25.62
120700010	CEPILLO LIMPIA BAÑO FJ-17007/1095	1	UN	1.262		1.26
121270005	ESCORRA PLAS/SUAVE GRANDE	1	UN	1.848		1.84
120620001	CANASTILLA MULTUSO 11407 MF	1	UN	.731		.73
120720040	CESTO CALADO # 1 PP	1	UN	.535		.53
120720044	CESTO CALADO # 2 PP	1	UN	1.517		1.51
010890012	→ COLADOR 20 ACERO INOX 1-19-20	1	UN	3.232		3.23
140780004	COBERTOR CHINO	1	UN	12.946		12.94
122470003	→ RECORREDOR GRANOS PI	1	UN	1.097		1.09
121230005	→ EMPEDIDO GRANDE PI	1	UN	1.239		1.23
SUBTOTAL						94.29
DESCUENTO						.00
I.V.A. 12%						6.51
TOTAL \$						100.80

ENTREGADO POR: RECIBI CONFORME:

Fuente: Almacén Comercial



DISTRIBUIDORA REINA DEL CISNE

MATRIZ: Sánchez y Cifuentes 15-25 y Rafael Larrea
SUCURSAL: Av. Pérez Guerrero 6-66 y Olmedo
Telf.: 06 260 3442 Cel.: 091 881 579 Ref.: 0000000211
Ibarra - Ecuador
RUC.: 1715339220001

Jhon Patricio Yamuca Ontaneda

PROFORMA N° 002333

CUENTE: PAOLA LOVATO R.U.C.: 1003299706 DIRECCIÓN: IBARRA		FECHA: Ibarra, 2013/07/02 TECUIS ANDREA		FORMA DE PAGO:		
CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	CANT.	UNID.	P. UNIT.	DESC. %	TOTAL
020390098	- CALDERO RECOR 50 UNDO	1	UN	114.743		114.74
020590099	- CALDERO RECOR 60 UNDO	1	UN	203.833		203.83
✓ 021900038	✓ PAJILA RECOR 50 UNDO	1	UN	43.884		43.88
010300001	- BRANEA OVAL AC INOX # 12	12	UN	1.428		17.14
012710006	- SIERERA ACERO 20 GRUESA	12	UN	2.652		31.82
011580015	- TARRO B ACERO INOX	12	UN	.516		6.19
012610007	- CALDERO PIMENTERO AC NH-264	1	UN	.732		.73
020590097	- CALDERO RECOR 45 UNDO	1	UN	83.166		83.16
010240003	- AZUCARERA ACERO 8,5 45X35	1	UN	.960		.96
010740021	✓ CHAROL RECT/DORBLE AC 60X40 26040	1	UN	10.800		10.80
010740013	✓ CHAROL RECT 50X35 AC	1	UN	4.740		4.74
012440007	+ PALLADOR LABRADO NL326A-9S	1	UN	2.612		2.61
					SUBTOTAL	520.63
					DESCUENTO	.00
					I.V.A. 12%	62.48
					TOTAL \$	583.11

ENTREGADO POR: RECIBÍ CONFORME:

Fuente: Almacén Comercial



DISTRIBUIDORA REINA DEL CISNE

MATRIZ: Sánchez y Cifuentes 15-25 y Rafael Larrea
SUCURSAL: Av. Pérez Guerrero 6-66 y Olmedo
Telf.: 06 260 3442 Cel.: 091 881 579 Ref.: 0000000212
Ibarra - Ecuador
RUC.: 1715339220001

Jhon Patricio Yamuca Ontaneda

PROFORMA N° 002334

CUENTE: PAOLA LOVATO R.U.C.: 1003299706 DIRECCIÓN: IBARRA		FECHA: Ibarra, 2013/07/02 TECUIS ANDREA		FORMA DE PAGO:		
CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	CANT.	UNID.	P. UNIT.	DESC. %	TOTAL
022640080	✓ SARTEN PROFES 20890/036 TRAMON	1	UN	62.622		62.62
022160011	✓ PLATILLERO ROCKOLA GDE PLASTIFICADO	1	UN	17.368		17.36
021110003	+ CUCHARON 14 UNDO	1	UN	5.640		5.64
021330010	+ ESPUMADERA GRASE INOXALDO	1	UN	2.000		2.00
011480004	✓ HACHUELA DUCHA 6" 21134/176 TRA	1	UN	6.504		6.50
061660007	✓ LICUADORA OSTER 1V EPST02 INDUSTRIAL	1	UN	88.500		88.50
121970010	PAPELERA COSMOS/AVENUS 20 REY	1	UN	4.325		4.32
011120079	- CUCHILLO P/C 24609/082 TRAMONTINA	1	UN	13.284		13.28
011080026	✓ CUCHARA ROSA ORIGINAL	12	UN	.159		1.91
011120033	✓ CUCHILLO D/MESA ROSA 3-12 BAZAR CH	12	UN	.441		5.29
012870012	✓ TENEDOR D/MESA ROSY ECONOMICO	12	UN	.215		2.58
011080028	✓ CUCHARA ROSY CAFETERA 9-CL2	12	UN	.149		1.78
					SUBTOTAL	211.62
					DESCUENTO	.00
					I.V.A. 12%	25.42
					TOTAL \$	237.04

ENTREGADO POR: RECIBÍ CONFORME:

Fuente: Almacén Comercial



MI VAJILLA

ARDILA DIAZ CARMEN INES
Dir.: Av. Pérez Guerrero 6-22 y Bolívar
Telf.: 2 951 201 Ibarra - Ecuador

PROFORMA

Nº 000000358

RUC. 0800161358001

Señor (a): Harjo Rpe Lovato

RUC.: 1003299706

Fecha: 02-07-2013

Dirección: Preorato

Telf.:

CANT.	DETALLE	P. UNIT.	V. TOTAL
1	plato sopero de acero		1.20
1	plato tendido " "		1.40
1	vaso de acero		0.45
1	vaso de acero doble		1.50
✓ 1	doc. de tenedor		4.00
✓ 1	doc. de cuchara		4.00
✓ 1	doc. de cucharita		2.80
✓ 1	doc. de cuchillo de mesa		7.80
✓ 1	doc. de taza / plato		15.00
✓ 1	olla endalvo # 50		129.00
✓ 1	" " # 45		88.00
✓ 1	" " # 60		205.50
✓ 1	" " # 32		31.60
✓ 1	" " # 28		22.50
✓ 1	caldero fundido # 50		52.00
✓ 1	paellero unico # 36		26.00
✓ 1	cucharon / mango de madera		5.50
			Subtotal \$ 534.15
			12 % IVA 64.10
			% IVA
			TOTAL 598.25

ENTREGUE CONFORME

Fuente: Almacén Comercial



MI VAJILLA

ARDILA DIAZ CARMEN INES
Dir.: Av. Pérez Guerrero 6-22 y Bolívar
Telf.: 2 951 201 Ibarra - Ecuador

PROFORMA

Nº 000000359

RUC. 0800161358001

Señor (a): Margo Rie Lovato

RUC.: 1003299706

Fecha: 02-07-2013

Dirección: Proposato

Telf.: _____

CANT.	DETALLE	P. UNIT.	V. TOTAL
+ 1	cucharon sando		2.50
+ 1	cuchareta		2.50
+ 1	esumadera		2.50
✓ 1	escurridor musa		6.60
✓ 1	tabla de pparv.		5.80
- 1	cuchillo mango plastico		11.70
- 1	cuchillo		2.80
+ 1	pinza		1.50
✓ 1	salero		0.75
✓ 1	azucarero		1.40
- 1	basurero		3.80
- 1	cesto para ropa		5.60
+ 1	colador		1.20
+ 1	jugode coladores		1.90
✓ 1	doc. de plato sopero		8.00
✓ 1	doc. de plato tendido		11.00
✓ 1	doc. de vaso nova		6.00
		Subtotal \$	67.46
		12 % IVA	8.09
		% IVA	
		TOTAL	75.55

ENTREGUE CONFORME

Fuente: Almacén Comercial



MI VAJILLA

ARDILA DIAZ CARMEN INES
Dir.: Av. Pérez Guerrero 6-22 y Bolívar
Telf.: 2 951 201 Ibarra - Ecuador

PROFORMA

Nº 000000360

RUC. 0800161358001

Señor (a): Margo Rie Lovato

RUC.: 100329706

Fecha: 02-07-2013

Dirección: Proxato

Telf.:

CANT.	DETALLE	P. UNIT.	V. TOTAL
✓ 1	don. de copa Ø125		9.80
✓ 1	lavadora oster.		110.00
✓ 1	repostero & tave rey		7.00
✓ 1	porta cubiertos		0.80
✓ 1	parra d. 42F		3.60
✓ 1	legumbreiro		2.20
✓ 1	basurero		7.20
1	silla marsella con brazos.		7.00
1	silla peruja		9.80
1	puerto cocinero		10.50
1	mesa		28.00
✓ 1	batidora oster.		28.50
✓ 1	batidora con base oster		105.00
✓ 1	exprimidor de naranja oster.		39.00
✓ 1	bandeja uni		4.00
✓ 1	puerto de palillos.		1.00
✓ 1	servilletero		1.00
		Subtotal \$	335.00
		12 % IVA	40.20
		% IVA	
		TOTAL	375.20

ENTREGUE CONFORME

Fuente: Almacén Comercial



MUEBLES CONFORT

Ing. Gaby Elizabeth Méndez Villarreal

RUC. 1003337852001

Dir: Av. Pérez Guerrero 7-44 y Sánchez

Telf. 062 951 680 / Ibarra - Ecuador

PROFORMA

Nº 0000225

Cliente: Paola Londo

RUC/ C.I.: 1003299706

Fecha: 2-Julio-2013

Dirección: Piñate

Cant.	DETALLE	V. UNITARIO	V. TOTAL
1	Silla Pluma	15	15
1	Silla Giratoria	55	55
1	Librero 122	125	125
1	Librero 70	100	100
1	Juego Esquinero Fibra	520	520
1	Sábana 1 1/2 Royal	14	14
1	Almohada Paraíso	20	20
1	Almohada 45 x 60	4	4
1	Edredón 105 Nordic	18	18
1	Vitrina Coch.	150	150
1	Cama 1 1/2 Promob Recla	70	70
1	Cama 1 1/2 hierro	70	70
1	S. Total 105	65	65
1	Comedor 8 hierro	180	180
1	Comedor 4 hierro real o verde	100	100
1	Comedor 8 SBT.	280	280
1	Comedor 4 MLT.	240	240
1	Escritorio Secretano Pacopack.	100	100
1	Secretano hierro	85	85
1	Velador madera	45	45
1	Archivador metálico	115	115


Muebles Confort


Recibí Conforme

SUBTOTAL \$.	
I.V.A. 0 %	
I.V.A. 12 %	
TOTAL \$.	2371

101 - 300

Original: Cliente
Copia: Emisor

Fuente: Almacén Comercial

MV **Metálicas "Vaca"**
PROPIETARIO MANUEL VACA

FABRICAMOS:

Hornos, Cocinas, Vitrinas,
Freidoras, Asadores de
Pollo, Self Services, Camas,
Literas, Salas, Comedores.

"PINTURA HORNEABLE ELECTROSTÁTICA LIQUIDA"

IBARRA ALMACÉN MATRIZ: Velasco N° 9-27 y Sánchez
y Cifuentes sector El Obelisco

Tel.: 06 2608 815 / 2 611 065 /2608207 Cel.: 099165187

Fábrica: Avda. Eugenio Espejo N° 12-40 diagonal a Liga San
Miguel Telf.: 06 2605 438

PEDIDO

PROFORMA

Nº 102420

En calidad y crédito... somos pioneros en Imbabura y el norte del país...

CLIENTE: <i>Paolo Lobato</i>	FECHA: <i>03/08/2013</i>
DIRECCIÓN: <i>Piñarito</i>	CÓDIGO:
PLAZO DE PAGO:	RUC: <i>1003299706</i>
OBSERVACIONES ESPECIALES:	TELF.: <i>0989031602</i>

CANT.	DETALLE	V. UNID.	V. TOTAL
1	<i>Self Service en Acero Mate de 4 bandejas en Acero quirúrgico con vidrio curbo templado</i>		1450
1	<i>Asador de pollos en Acero Mate ecológico de 8 al 2 pollos</i>		1400
1	<i>Mesa de trabajo de 1,50 x 0,80 x 1,10 en Acero Mate con patas en tubo con tornillos reguladores de altura.</i>		490
1	<i>Cocina de 5q en Acero Mate con parillas en Acero fundido quemadores en hierro fundido con llaves italianas de media vuelta con patas en tubo con tornillos reguladores de altura</i>		1575
1	<i>una plancha de 46x en Acero Haba/ con flauta y mueble en Acero Mate con llaves italianas de media vuelta con patas en tubo</i>		990
1	<i>gril en acero inoxidable</i>		895
1	<i>Estantería reforzada galvanizada</i>		90

[Signature]

CLIENTE

[Signature]

VENDEDOR

SUBTOTAL: 6090

0 % IVA: —

TOTAL: 6090

Fuente: Almacén Comercial



COLCHA TINGO SEGUNDO ANCELMO

Dir.: Calle Colón 4-91 y Rocafuerte
 Telf.: 2609-603 / Fax: 2600-293 / cel: 097340943
 Email: administrador@lympex.com
 Web: WWW.LYMPEX.COM

NOTA DE PEDIDO

Nº 001017

FECHA PEDIDO

CLIENTE: Causandor Tinal
 DIRECCION: Pitanguí
Daxana More Telf.: 604 214
 FORMA DE PAGO: _____ RUC: 1003285754
 Fecha de Entrega: 10/07/2003 Sector: Ibama

PRODUCTO	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Escoba Plástica	1	3.00	
Tropador 40cm	1	4.00	
Detergente Granulado	5kg	13.00	
Cloro Líquido	1gal	5.00	
Desinfectante	1gal	6.00	
Basosero de	1 basoseros	10.00	
Funda Industrial	1PC	1.50	
Guante Pesa Joruga	1	1.50	
Papel Hilo Limpio	1paca	12.00	
Dispensador Papel Hilo	1	45.00	
Recogedor de basoseros	1	3.00	
Toalla 2' Carretero	1PC	3.00	
Dispensador de Toalla	1	30.00	
Saban Plano	1gal	8.00	
Dispensador Saban	1pc	30.00	
 VENDEDOR _____ CLIENTE _____	SUBTOTAL \$		
	IVA %		
	TOTAL \$		

IMPRESA OFFSET "JEFFERSON" BARBA / Telf.: 2607895

Fuente: Almacén Comercial

DM. DISTRIBUIDORA

Proforma

No. 000000269

Cliente:	DM DISTRIBUIDORA	Fecha:	2013/07/10
Dirección:	PEREZ GUERRERO Y BOLIVAR	Vendedor:	0001 DM DISTRIBUIDORA
Referencia:		Observacion:	DAYANA LLORE
Ciudad:	IBARRA	Teléfono:	953060

Codigo	Descripcion	UM	Cantidad	Bonif.	Precio U.	%	Dcto.	Total
P0057862109 4100	PAPEL BOND RESMA COPYLASER PAPEL 75gr.	UN	1.00	0	3.8000	0.00	0.000	3.8000
A0370304	ESFERO BIC PUNTA MEDIA AZUL (24)	UN	1.00	0	0.2230	0.00	0.000	0.2200 *
PC02519	CORRECTOR ESFERO PAX ERGO GRIP TRATTO 7ml	UN	1.00	0	0.8900	0.00	0.000	0.8900 *
C0150302	ENGRAPADORA KW-Trio 50SA	UN	1.00	0	18.9193	0.00	0.000	18.9100 *
PE00805	GRAPADORA BESTER GR003 N.20/6	UN	1.00	0	2.5890	0.00	0.000	2.5800 *
PR34011	RESALTADOR EMPHASIS TRATTO AMARILLO	UN	1.00	0	0.5350	0.00	0.000	0.5300 *
A0050203	BORRADOR PELIKAN PZ-20 (20)	UN	1.00	0	0.1790	0.00	0.000	0.1700 *
PI00135	BORRADOR PIZARRON BORRAMAS/ZUMAG	UN	1.00	0	0.4464	0.00	0.000	0.4400 *
PP243856	PIZARRA 60X90 MARCO REFORZADO	UN	1.00	0	14.7000	0.00	0.000	14.7000 *
PC00044	CLIPS ROSARY 28x100 PC	UN	1.00	0	0.2670	0.00	0.000	0.2600 *
PG00942	GRAPAS 26/6 X5000 BESTER	UN	1.00	0	0.7590	0.00	0.000	0.7500 *
PC37931	CALCULADORA CIENTIFICA CASIO FX-82MS(10)	UN	1.00	0	10.7140	0.00	0.000	10.7100 *
PA07437	ARCHIVADOR ARTESCO T/TELEGRAMA NEGRO	UN	1.00	0	2.0980	0.00	0.000	2.0900 *
PA00506	ARCHIVADOR ARTESCO T/O NEGRO	UN	1.00	0	2.2520	0.00	0.000	2.2300 *
PA05789	AGUZADOR CL 578	UN	1.00	0	4.1070	0.00	0.000	4.1000 *
PP50104	PORTACLIPS MAGNETICOS SDI	UN	1.00	0	0.6700	0.00	0.000	0.6700 *
PO368	ORGANIZADOR PLASTICO PEQUEÑO EQ368	UN	1.00	0	1.7860	0.00	0.000	1.7800 *
C0140201	DISPENSADOR CINTA EMBALAJE LANCER	UN	1.00	0	4.1340	0.00	0.000	4.1300 *
A0100204	CARPETA MANILA V/COL (50)	UN	1.00	0	0.2200	0.00	0.000	0.2200 *
PT13005	APOYAMANOS A4 ACRIMED	UN	1.00	0	2.4550	0.00	0.000	2.4500 *



Total Imponible (*) :	67.92	Descuentos:	.00	Recargos:	.00
Total No Imponible:	3.80	Valor del IVA.:	8.15	Total General:	79.87
Son: SETENTA Y NUEVE, 87/100					

Fuente: Almacén Comercial



Dirigido a: Cliente F

Ibarra: 2013-07-05

RUC: 000000000

Dirección: El Olivo

Proforma de equipos de cómputo

Cantidad	Detalle	Precio U	Sub T.
1	Computador de Escritorio i7 Intel	850	850
1	PROJECTOR EPSON POWERLITE H430A S12+	750	750
1	IMPRESORA EPSON MATRICIAL FX890	250	250
1	HEADPHONE SONY MDR-ZX100BICU BLACK	19	19
1	IMPRESORA MULTIFUNCION EPSON L555 WIFI	320	320
1	Parlantes Klip 5.1 Cine En Casa 50w Subwoofer 5 Satelites	98	98
1	Lg Cinema 3d Led 42 Full Hd 42Im3400 + 2 Gafas	895	895
1	Calculadora Casio	15	15
1	Sistema Contable Licencia 1 server + Cliente x 1 año	950	950
1	SWITCH D-LINK DES-1024A 24 PUERTOS 10/100 MBPS	59	59
		SubTotal	4206
		IVA 12%	504,72
		Total	4710,72

Garantía 1 año por defectos de fabricación

Proforma válida por 8 días

PC ONLINE
ASESORIA TÉCNICA EN DESARROLLO
INFORMÁTICO Y REDES
Patricio Castro Andrade
RUC: 0401232426001

PC Online

Div. : Ibarra, Sector el Olivo Calle Plutarco Larrea y Tobar Subla

Tel: 086131576 e-mail: poto_c_5@hotmail.com

Fuente: Almacén Comercial

Fuente: Almacén Comercial



N & G REPRESENTACIONES

COMERCIALIZACION DE EQUIPO E INSUMO MEDICO - ODONTOLÓGICO Y MEDICINAS EN GENERAL
EQUIPO Y MATERIAL DE LABORATORIO

PROFORMA

PACIENTE: HOSPITAL DE NEUMONIA

Resolución: 000000 de 2014. Expediente: 20142-1018

totalmedic@hotmail.es

0998144149

WELCH ALLYN
TYCOS

LITSEAN

RISTER

BUNCH

PRESTIGE
MEDICAL

SENSI MEDICAL

MEDIS
INSTRUMENTAL

A.D.C

AMRON

3M

BAXTER - BRAUN

ALLIED

SHUCCO

G. NATUS

HEALT O METER

SECA

1	Tecacocha Rojas	Oxígeno Alveolar	Garantía 3 años	115 ⁻
1	Estetoscopo Pectoral	Oxígeno Alveolar	Garantía 3 años	40 ⁻
1	Equipo Sutura	Garantía 1 año		4 ⁰⁰
1	Termometro Digital	HR		19 ⁶⁰
1	Equipo Curacion			9 ⁸⁰
1	Tanque de Oxigeno			546 ⁻
1	Balanza Seca con Tallimetro			145 ⁻
1	Silla de Puntos			145 ⁻
1	Copilla Simple			

Temperatura: Inmediato
8 días
Efectivo

Dr. Luis Gomez - M.D.
ODONTOLÓGICO Y FARMACÉUTICO

Anexo "E" Artículos Ley de Compañías

SECCIÓN V

DE LA COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

1. DISPOSICIONES GENERALES

Art. 92.- La compañía de responsabilidad limitada es la que se contrae entre dos o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirán, en todo caso, las palabras "Compañía Limitada" o su correspondiente abreviatura. Si se utilizare una denominación objetiva será una que no pueda confundirse con la de una compañía preexistente.

Los términos comunes y los que sirven para determinar una clase de empresa, como "comercial", "industrial", "agrícola", "constructora", etc., no serán de uso exclusivo e irán acompañadas de una expresión peculiar.

Si no se hubiere cumplido con las disposiciones de esta Ley para la constitución de la compañía, las personas naturales o jurídicas, no podrán usar en anuncios, membretes de cartas, circulantes, prospectos u otros documentos, un nombre, expresión o sigla que indiquen o sugieran que se trata de una compañía de responsabilidad limitada.

Art. 93.- La compañía de responsabilidad limitada es siempre mercantil, pero sus integrantes, por el hecho de constituir la, no adquieren la calidad de comerciantes. La compañía se constituirá de conformidad con las disposiciones de la presente Sección.

Art. 94.- La compañía de responsabilidad limitada podrá tener como finalidad la realización de toda clase de actos civiles o de comercio y operaciones mercantiles permitida por la Ley, excepción hecha de operaciones de banco, segura, capitalización y ahorro.

Art. 95.- La compañía de responsabilidad limitada no podrá funcionar como tal si sus socios exceden del número de quince, si excediere de este máximo, deberá transformarse en otra clase de compañía o disolverse.

Art. 96.- El principio de existencia de esta especie de compañía es la fecha de inscripción del contrato social en el Registro Mercantil.

Art. 97.- Para los efectos fiscales y tributarios las compañías de responsabilidad limitada son sociedades de capital.

2. DE LAS PERSONAS QUE PUEDEN ASOCIARSE

Art. 98.- Para intervenir en la constitución de una compañía de responsabilidad limitada se requiere de capacidad civil para contratar. El menor emancipado, autorizado para comerciar, no necesitará autorización especial para participar en la formación de esta especie de compañías.

Art. 99.- No obstante las amplias facultades que esta Ley concede a las personas para constituir compañías de responsabilidad limitada, no podrán hacerlo entre padres e hijos no emancipados ni entre cónyuges.

Art. 100.- Las personas jurídicas, con excepción de los bancos, compañías de seguro, capitalización y ahorro y de las compañías anónimas extranjeras, pueden ser socios de las compañías de responsabilidad limitada, en cuyo caso se hará constar, en la nómina de los socios, la denominación o razón social de la persona jurídica asociada.

Art. 101.- Las personas comprendidas en el Art. 7 del Código de Comercio no podrán asociarse en esta clase de compañías.

3. DEL CAPITAL

Art. 102.- El capital de la compañía estará formado por las aportaciones de los socios y no será inferior al monto fijado por el Superintendente de

Compañías. Estará dividido en participaciones expresadas en la forma que señale el Superintendente de Compañías.

Al constituirse la compañía, el capital estará íntegramente suscrito, y pagado por lo menos en el cincuenta por ciento de cada participación. Las aportaciones pueden ser en numerario o en especie y, en este último caso, consistir en bienes muebles o inmuebles que correspondan a la actividad de la compañía. El saldo del capital deberá integrarse en un plazo no mayor de doce meses, a contarse desde la fecha de constitución de la compañía.

Art. 103.- Los aportes en numerario se depositarán en una cuenta especial de "Integración de Capital", que será abierta en un banco a nombre de la compañía en formación. Los certificados de depósito de tales aportes se protocolizarán con la escritura correspondiente. Constituida la compañía, el banco depositario pondrá los valores en cuenta a disposición de los administradores.

Art. 104.- Si la aportación fuere en especie, en la escritura respectiva se hará constar el bien en que consista, su valor, la transferencia de dominio en favor de la compañía y las participaciones que correspondan a los socios a cambio de las especies aportadas.

Estas serán valuadas por los socios o por peritos por ellos designados, y los avalúos incorporados al contrato. Los socios responderán solidariamente frente a la compañía y con respecto a terceros por el valor asignado a las especies aportadas.

Art. 105.- La constitución del capital o su aumento no podrá llevarse a cabo mediante suscripción pública.

Art. 106.- Las participaciones que comprenden los aportes de capital de esta compañía serán iguales, acumulativas e indivisibles. No se admitirá la cláusula de interés fijo.

La compañía entregará a cada socio un certificado de aportación en el que constará, necesariamente, su carácter de no negociable y el número de las participaciones que por su aporte le correspondan.

Art. 107.- La participación de cada socio es transmisible por herencia. Si los herederos fueren varios, estarán representados en la compañía por la persona que designaren. Igualmente, las partes sociales son indivisibles.

Art. 108.- No se admitirán prestaciones accesorias ni aportaciones suplementarias, sino en el caso y en la proporción que lo establezca el contrato social.

Art. 109.- La compañía formará un fondo de reserva hasta que éste alcance por lo menos al veinte por ciento del capital social. En cada anualidad la compañía segregará, de las utilidades líquidas y realizadas, un cinco por ciento para este objeto.

Art. 110.- Si se acordare el aumento del capital social, los socios tendrán derecho de preferencia para suscribirlo en proporción a sus aportes sociales, a no ser que conste lo contrario del contrato social o de las resoluciones adoptadas para aumentar el capital.

Art. 111.- En esta compañía no se tomarán resoluciones encaminadas a reducir el capital social si ello implicará la devolución a los socios de parte de las aportaciones hechas y pagadas, excepto en el caso de exclusión del socio previa la liquidación de su aporte.

Art. 112.- La amortización de las partes sociales será permitido solamente en la forma que se establezca en el contrato social, siempre que, para el efecto, se cuente con utilidades líquidas disponibles para el pago de dividendos.

Art. 113.- La participación que tiene el socio en la compañía de responsabilidad limitada es transferible por acto entre vivos, en beneficio de otro u otros socios de la compañía o de terceros, si se obtuviere el consentimiento unánime del capital social. La cesión se hará por escritura

pública. El notario incorporará al protocolo o insertará en la escritura el certificado del representante de la sociedad que acredite el cumplimiento del requisito referido en el inciso anterior.

4. DERECHOS, OBLIGACIONES Y RESPONSABILIDADES DE LOS SOCIOS

Art. 114.- El contrato social establecerá los derechos de los socios en los actos de la compañía, especialmente en cuanto a la administración, como también a la forma de ejercerlos, siempre que no se opongan a las disposiciones regales. No obstante cualquier estipulación contractual, los socios tendrán los siguientes derechos:

- a)** A intervenir, a través de asambleas, en todas las decisiones y deliberaciones de la compañía, personalmente o por medio de representante o mandatario constituido en la forma que se determine en el contrato. Para efectos de la votación, cada participación dará al socio el derecho a un voto;
- b)** A percibir los beneficios que le correspondan, a prorrata de la participación social pagada, siempre que en el contrato social no se hubiere dispuesto otra cosa en cuanto a la distribución de las ganancias;
- c)** A que se limite su responsabilidad al monto de sus participaciones sociales, salvo las excepciones que en esta Ley se expresan;
- d)** A no devolver los importes que en concepto de ganancias hubieren percibido de buena fe, pero, si las cantidades percibidas en este concepto no correspondieren a beneficios realmente obtenidos, estarán obligados a reintegrarlas a la compañía;
- e)** A no ser obligados al aumento de su participación social.
- f)** Si la compañía acordare el aumento de capital, el socio tendrá derecho de preferencia en ese aumento, en proporción a sus participaciones sociales, si es que en el contrato constitutivo o en las resoluciones de la junta general de socios no se conviniere otra cosa;
- g)** A ser preferido para la adquisición de las participaciones correspondientes a otros socios, cuando el contrato social o la junta general prescriban este derecho, el cual se ejercitará a prorrata de las participaciones que tuviere;
- h)** A solicitar a la junta general la revocación de la designación de administradores o gerentes. Este derecho se ejercitará sólo cuando

causas graves lo hagan indispensable. Se considerarán como tales el faltar gravemente a su deber, realizar a sabiendas actos ilegales, no cumplir las obligaciones establecidas por el Art. 124, o la incapacidad de administrar en debida forma;

- i) A recurrir a la Corte Superior del distrito impugnando los acuerdos sociales, siempre que fueren contrarias a la Ley o a los estatutos.
- j) A pedir convocatoria a junta general en los casos determinados por la presente Ley. Este derecho lo ejercerán cuando las aportaciones de los solicitantes representen no menos de la décima parte del capital social; y,
- k) j) A ejercer en contra de gerentes o administradores la acción de reintegro del patrimonio social. Esta acción no podrá ejercitarla si la junta general aprobó las cuentas de los gerentes o administradores.

Art. 115.- Son obligaciones de los socios:

- a) Pagar a la compañía la participación suscrita. Si no lo hicieren dentro del plazo estipulado en el contrato, o en su defecto del previsto en la Ley, la compañía podrá, según los casos y atendida la naturaleza de la aportación no efectuada, deducir las acciones establecidas en el Art. 219 de esta Ley;
- b) Cumplir los deberes que a los socios impusiere el contrato social;
- c) Abstenerse de la realización de todo acto que implique injerencia en la administración;
- d) Responder solidariamente de la exactitud de las declaraciones contenidas en el contrato de constitución de la compañía y, de modo especial, de las declaraciones relativas al pago de las aportaciones y al valor de los bienes aportados;
- e) Cumplir las prestaciones accesorias y las aportaciones suplementarias previstas en el contrato social. Queda prohibido pactar prestaciones accesorias consistentes en trabajo o en servicio personal de los socios;
- f) Responder solidaria e ilimitadamente ante terceros por la falta de publicación e inscripción del contrato social; y,
- g) Responder ante la compañía y terceros, si fueren excluidos, por las pérdidas que sufrieren por la falta de capital suscrito y no pagado o por la suma de aportes reclamados con posterioridad, sobre la participación social.

La responsabilidad de los socios se limitará al valor de sus participaciones sociales, al de las prestaciones accesorias y aportaciones suplementarias, en la proporción que se hubiere establecido en el contrato social. Las aportaciones suplementarias no afectan a la responsabilidad de los socios ante terceros, sino desde el momento en que la compañía, por resolución inscrita y publicada, haya decidido su pago. No cumplidos estos requisitos, ella no es exigible, ni aún en el caso de liquidación o quiebra de la compañía.

5. DE LA ADMINISTRACIÓN

Art. 116.- La junta general, formada por los socios legalmente convocados y reunidos, es el órgano supremo de la compañía. La junta general no podrá considerarse válidamente constituida para deliberar, en primera convocatoria, si los concurrentes a ella no representan más de la mitad del capital social. La junta general se reunirá, en segunda convocatoria, con el número de socios presentes, debiendo expresarse así en la referida convocatoria.

Art. 117.- Salvo disposición en contrario de la Ley o del contrato, las resoluciones se tomarán por mayoría absoluta de los socios presentes. Los votos en blanco y las abstenciones se sumarán a la mayoría.

Art. 118.- Son atribuciones de la junta general:

- a) Designar y remover administradores y gerentes;
- b) Designar el consejo de vigilancia, en el caso de que el contrato social hubiere previsto la existencia de este organismo;
- c) Aprobar las cuentas y los balances que presenten los administradores y gerentes;
- d) Resolver acerca de la forma de reparto de utilidades;
- e) Resolver acerca de la amortización de las partes sociales;
- f) Consentir en la cesión de las partes sociales y en la admisión de nuevos socios;
- g) Decidir acerca del aumento o disminución del capital y la prórroga del contrato social;
- h) Resolver, si en el contrato social no se establece otra cosa, el gravamen o la enajenación de inmuebles propios de la compañía;
- i) Resolver acerca de la disolución anticipada de la compañía;

- j) Acordar la exclusión del socio por las causales previstas en el Art. 82 de esta Ley;
- k) Disponer que se entablen las acciones correspondientes en contra de los administradores o gerentes.

En caso de negativa de la junta general, una minoría representativa de por lo menos un veinte por ciento del capital social, podrá recurrir al juez para entablar las acciones indicadas en esta letra; y,

- l) Las demás que no estuvieren otorgadas en esta Ley o en el contrato social a los gerentes, administradores u otros organismos.

Art. 119.- Las juntas generales son ordinarias y extraordinarias y se reunirán en el domicilio principal de la compañía, previa convocatoria del administrador o del gerente.

Las ordinarias se reunirán por lo menos una vez al año, dentro de los tres meses posteriores a la finalización del ejercicio económico de la compañía, las extraordinarias, en cualquier época en que fueren convocadas. En las juntas generales sólo podrán tratarse los asuntos puntualizados en la convocatoria, bajo pena de nulidad. Las juntas generales serán convocadas por la prensa en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio principal de la compañía, con ocho días de anticipación, por lo menos, al fijado para la reunión, o por los medios previstos en el contrato. Es aplicable a estas compañías lo establecido en el Art. 238.

Art. 120.- El o los socios que representen por lo menos el diez por ciento del capital social podrán ejercer ante el Superintendente de Compañías el derecho concedido.

Art. 121.- A las juntas generales concurrirán los socios personalmente o por medio de representante, en cuyo caso la representación se conferirá por escrito y con carácter especial para cada junta, a no ser que el representante ostente poder general, legalmente conferido.

Art. 122.- El acta de las deliberaciones y acuerdos de las juntas generales llevará las firmas del presidente y del secretario de la junta.

Se formará un expediente de cada junta. El expediente contendrá la copia del acta y de los documentos que justifiquen que las convocatorias han sido hechas en la forma señalada en la ley y en los estatutos. Se incorporarán también a dicho expediente todos aquellos documentos que hubieren sido conocidos por la junta.

Las actas podrán extenderse a máquina, en hojas debidamente foliadas, o ser asentadas en un libro destinado para el efecto.

Art. 123.- Los administradores o gerentes se sujetarán en su gestión a las facultades que les otorgue el contrato social y, en caso de no señalárseles, a las resoluciones de los socios tomadas en junta general. A falta de estipulación contractual o de resolución de la junta general, se entenderá que se hallan facultados para representar a la compañía judicial y extrajudicialmente y para realizar toda clase de gestiones, actos y contratos, con excepción de aquellos que fueren extraños al contrato social, de aquellos que pudieren impedir que posteriormente la compañía cumpla sus fines y de todo lo que implique reforma del contrato social.

Art. 124.- Los administradores o gerentes estarán obligados a presentar el balance anual y la cuenta de pérdidas y ganancias, así como la propuesta de distribución de beneficios, en el plazo de sesenta días a contarse de la terminación del respectivo ejercicio económico, deberán también cuidar de que se lleve debidamente la contabilidad y correspondencia de la compañía y cumplir y hacer cumplir la Ley, el contrato social y las resoluciones de la junta general.

Art. 125.- Los administradores o gerentes, estarán obligados a proceder con la diligencia que exige una administración mercantil ordinaria y prudente.

Los que faltaren a sus obligaciones son responsables, solidariamente si fueren varios, ante la compañía y terceros por el perjuicio causado.

Su responsabilidad cesará cuando hubieren procedido conforme a una resolución tomada por la junta general, siempre que oportunamente hubieren observado a la junta sobre la resolución tomada.

Art. 126.- Los administradores o gerentes que incurrieren en las siguientes faltas responderán civilmente por ellas, sin perjuicio de la responsabilidad penal que pudieren tener:

- a) Consignar, a sabiendas, datos inexactos en los documentos de la compañía que, conforme a la ley, deban inscribirse en el Registro Mercantil, o dar datos falsos respecto al pago de las aportaciones sociales y al capital de la compañía;
- b) Proporcionar datos falsos relativos al pago de las garantías sociales, para alcanzar la inscripción en el Registro Mercantil de las escrituras de disminución del capital, aun cuando la inscripción hubiere sido autorizada por el Superintendente de Compañías;
- c) Formar y presentar balances e inventarios falsos; y,
- d) Ocultar o permitir la ocultación de bienes de la compañía.

Art. 127.- La responsabilidad de los socios administradores de la compañía se extinguirá en conformidad con las disposiciones contenidas en los Arts. 264 y 265 y en la Sección VI de esta Ley.

Art. 128.- Sin perjuicio de la responsabilidad penal a que hubiere lugar, los administradores o gerentes responderán especialmente ante la compañía por los daños y perjuicios causados por dolo, abuso de facultades, negligencia grave o incumplimiento de la ley o del contrato social. Igualmente responderán frente a los acreedores de la compañía y a los socios de ésta, cuando hubieren lesionado directamente los intereses de cualquiera de ellos.

Si hubieren propuesto la distribución de dividendos ficticios, no hubieren hecho inventarios o presentaren inventarios fraudulentos, responderán ante la compañía y terceros por el delito de estafa.

Art. 129.- Si hubiere más de dos gerentes o administradores, las resoluciones de éstos se tomarán por mayoría de votos, a no ser que en el contrato social se establezca obligatoriedad de obrar conjuntamente, en cuyo caso se requerirá unanimidad para las resoluciones.

Art. 130.- Los administradores o gerentes no podrán dedicarse, por cuenta propia o ajena, al mismo género de comercio que constituye el objeto de la compañía, salvo autorización expresa de la junta general.

Se aplicará a los administradores de estas compañías, la prohibición contenida en el inciso Segundo del Art. 261.

Art. 131.- Es obligación de los administradores o gerentes inscribir en el mes de enero de cada año, en el Registro Mercantil del cantón, una lista completa de los socios de la compañía, con indicación del nombre, apellido, domicilio y monto del capital aportado. Si no hubiere acaecido alteración alguna en la nómina de los 25 socios y en la cuantía de las aportaciones desde la presentación de la última lista, bastará presentar una declaración en tal sentido.

Art. 132.- Son aplicables a los gerentes o administradores las disposiciones constantes en los Arts. 129 al 133, inclusive, del Código de Comercio.

Art. 133.- El administrador no podrá separarse de sus funciones mientras no sea legalmente reemplazado. La renuncia que de su cargo presentare el administrador, surte efectos, sin necesidad de aceptación, desde la fecha en que es conocida por la junta general de socios. Si se tratare de administrador único, no podrá separarse de su cargo hasta ser legalmente reemplazado, a menos que hayan transcurrido treinta días desde la fecha en que la presentó.

La junta general podrá remover a los administradores o a los gerentes por las causas determinadas en el contrato social o por incumplimiento de las obligaciones señaladas en los Arts. 124, 125 y 131. La resolución será tomada por una mayoría que represente, por lo menos, las dos terceras partes del capital pagado concurrente a la sesión. En el caso del Art. 128 la junta general deberá remover a los administradores o a los gerentes.

Si en virtud de denuncia de cualquiera de los socios la compañía no tomare medidas tendientes a corregir la mala administración, el socio o socios que representen por lo menos el diez por ciento del capital social podrán, libremente, solicitar la remoción del administrador o de los gerentes a un juez de lo civil. Este procederá ciñéndose a las disposiciones pertinentes para la remoción de los gerentes o de los administradores de las compañías anónimas.

Art. 134.- Toda acción contra los gerentes o administradores prescribirá en el plazo de tres meses cuando se trate de solicitar la remoción de dicho funcionario.

Art. 135.- En las compañías en las que el número de socios exceda de diez podrá designarse una comisión de vigilancia, cuyas obligaciones fundamentales serán velar por el cumplimiento, por parte de los

administradores o gerentes, del contrato social y la recta gestión de los negocios.

La comisión de vigilancia estará integrada por tres miembros, socios o no, que no serán responsables de las gestiones realizadas por los administradores o gerentes, pero sí de sus faltas personales en la ejecución del mandato.

6. DE LA FORMA DEL CONTRATO

Art. 136.- La escritura pública de la formación de una compañía de responsabilidad limitada será aprobada por el Superintendente de Compañías, el que ordenará la publicación, por una sola vez, de un extracto de la escritura, conferido por la Superintendencia, en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio de la compañía y dispondrá la inscripción de ella en el Registro Mercantil. El extracto de la escritura contendrá los datos señalados en los numerales 1, 2, 3, 4, 5 y 6 del Art. 137 de esta Ley y, además, la indicación del valor pagado del capital suscrito, la forma en que se hubiere organizado la representación legal, con la designación del nombre del representante, caso de haber sido designado en la escritura constitutiva y el domicilio de la compañía.

De la resolución del Superintendente de Compañías que niegue la aprobación, se podrá recurrir ante el respectiva Tribunal Distrital de lo Contencioso Administrativo, al cual el Superintendente remitirá los antecedentes para que resuelva en definitiva.

Art. 137.- La escritura de constitución será otorgada por todos los socios, por si o por medio de apoderado. En la escritura se expresará:

1. Los nombres, apellidos y estado civil de los socios, si fueren personas naturales, o la denominación objetiva o razón social, si fueren personas jurídicas y, en ambos casos, la nacionalidad y el domicilio;
2. La denominación objetiva o la razón social de la compañía;
3. El objeto social, debidamente concretado;
4. La duración de la compañía;
5. El domicilio de la compañía;

6. El importe del capital social con la expresión del número de las participaciones en que estuviere dividido y el valor nominal de las mismas;
7. La indicación de las participaciones que cada socio suscriba y pague en numerario o en especie, el valor atribuido a éstas y la parte del capital no pagado, la forma y el plazo para integrarlo;
8. La forma en que se organizará la administración y fiscalización de la compañía, si se hubiere acordado el establecimiento de un órgano de fiscalización, y la indicación de los funcionarios que tengan la representación legal;
9. La forma de deliberar y tomar resoluciones en la junta general y el modo de convocarla y constituirarla; y,
10. Los demás pactos lícitos y condiciones especiales que los socios juzguen conveniente establecer, siempre que no se opongan a lo dispuesto en esta Ley.

Art. 138.- La aprobación de la escritura de constitución de la compañía será pedido al Superintendente de Compañías por los administradores o gerentes o por la persona en ella designada. Si éstos no lo hicieren dentro de los treinta días de suscrito el contrato, lo hará cualquiera de los socios a costa del responsable de la omisión.

Art. 139.- Los administradores o los gerentes podrán ser designados en el contrato constitutivo o por resolución de la junta general. Esta designación podrá recaer en cualquier persona, socio o no, de la compañía.

En caso de remoción del administrador o del gerente designado en el contrato constitutivo o posteriormente, para que surta efecto la remoción bastará la inscripción del documentos respectiva en el Registro Mercantil.

Art. 140.- El pago de las aportaciones por la suscripción de nuevas participaciones podrá realizarse:

1. En numerario;
2. En especie, si la junta general hubiere resuelto aceptarla y se hubiere realizado el avalúo por los socios, o los peritos, conforme lo dispuesto en el Art. 104 de esta Ley;
3. Por compensación de créditos;

4. Por capitalización de reservas o de utilidades; y,
5. Por la reserva o superávit proveniente de revalorización de activos, con arreglo al reglamento que expedirá la Superintendencia de Compañías.

La junta general que acordare el aumento de capital establecerá las bases de las operaciones que quedan enumeradas.

En cuanto a la forma de pago del aumento de capital, se estará a lo dispuesto en el segundo inciso del Art. 102 de esta Ley.

Art. 141.- Cuando por disposición contractual se designen funcionarios de fiscalización en esta especie de compañía, se aplicarán las disposiciones del Capítulo 9, Sección VI.

Art. 142.- En lo no previsto por esta Sección, se aplicarán las disposiciones contenidas en la Sección VI, en cuanto no se opongan a la naturaleza de la compañía de responsabilidad limitada.

Anexo “F” Fotografías del Centro

