

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI



**UNIDAD ACADEMICA DE CIENCIAS
ADMINISTRATIVAS Y HUMANÍSTICAS**

**CARRERA DE: INGENIERÍA COMERCIAL
TESIS DE GRADO**

TEMA:

**“PLAN DE NEGOCIOS DEL CENTRO GERONTOLOGICO “EL
REMANSO” EN LA PROVINCIA DE COTOPAXI, CIUDAD DE
LATACUNGA.”**

Tesis presentada previo a la obtención del Título: Ingeniería Comercial

AUTORAS:

Enríquez Bravo Mónica Elizabeth
Villamarín Méndez Norma Azucena

DIRECTOR DE TESIS:

Ing. Marcelo Cárdenas

LATACUNGA –ECUADOR

Mayo 2010

AUTORÍA

Nosotras: Mónica Elizabeth Enríquez Bravo y Norma Azucena Villamarín Méndez, egresadas de la Universidad Técnica de Cotopaxi declaramos que la Tesis de Grado cuyo tema: “PLAN DE NEGOCIOS DEL CENTRO GERONTOLOGICO “EL REMANSO” EN LA PROVINCIA DE COTOPAXI, CIUDAD DE LATACUNGA” es de nuestra total autoría, por lo que nos responsabilizamos de los conceptos y criterios vertidos, deslindando responsabilidad alguna a otra u otras personas.

Latacunga, mayo del 2010

.....
Mónica Elizabeth Enríquez Bravo
C.I.N°

.....
Norma Azucena Villamarín Méndez
C.I.N°

AVAL DEL DIRECTOR DE TESIS

En mi calidad de Director del trabajo de investigación sobre el tema: “PLAN DE NEGOCIOS PARA UN CENTRO GERONTOLÓGICO “EL REMANSO” EN LA CIUDAD DE LATACUNGA, PROVINCIA DE COTOPAXI.” de Enríquez Bravo Mónica Elizabeth y Villamarín Méndez Norma Azucena, postulantes de la Carrera en Ciencias Administrativas Humanísticas y del Hombre especialización Ingeniería Comercial, considero que dicho informe Investigativo cumple con los requerimientos metodológicos y aportes científicos, técnicos suficientes para ser sometidos a la evaluación del Tribunal de Validación y que el Honorable Consejo Académico de la Carrera de Ciencias Administrativas, Humanísticas y del Hombre de la Universidad Técnica de Cotopaxi designe, para su correspondiente estudio y calificación.

Latacunga, mayo del 2010.

El Director:

.....
Ing. Marcelo Cárdenas

AGRADECIMIENTO

Nuestro profundo agradecimiento a la Universidad Técnica de Cotopaxi, fuente inagotable del saber, forjadora de juventudes; por habernos brindado la oportunidad de prepararnos para culminar una etapa más de nuestra vida.

Como no también agradecer de corazón al Ing. Marcelo Cárdenas, quien supo guiarnos y asesorarnos correctamente; ya que sin su asesoría no hubiera sido posible la realización de este trabajo de investigación.

Nuestro agradecimiento a todas y cada una de las personas que nos apoyaron para cumplir con nuestros objetivos.

Mónica y Norma

DEDICATORIA

El presente trabajo, fruto de mi esfuerzo y sacrificio lo dedico a Dios por haberme dado la oportunidad de vivir, a mis Padres: Flavio y Jenny que son el pilar fundamental en mi vida, a mis hermanos: Darwin, Pablo, Jeanneth y Natali que siempre me brindan su apoyo incondicional; a mis sobrinos: Eiker y Naomi, que son los ángeles que dan alegría a mi vida y a todas aquellas personas y amigos que siempre me apoyaron a lo largo de mi permanencia en la universidad y aportaron en la culminación de una etapa más en mi vida.

Mónica

Este trabajo investigativo se lo dedico a mi hija Nohelí quién se convirtió en mi inspiración para continuar cumpliendo todas las metas fijadas; además a mi Madre que desde el cielo estoy segura me está vigilando e indicándome el camino correcto, a mi padre pilar fundamental para seguir manteniendo la unidad de la familia y como olvidar a mis hermanos que han sido el soporte para mi estabilidad.

Norma



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI
UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y HUMANÍSTICAS

Latacunga – Ecuador

“Plan de negocios del Centro Gerontológico el Remaso de la Provincia de Cotopaxi, ciudad de Latacunga”

RESUMEN EJECUTIVO

El centro gerontológico es un lugar de cuidado diario, pensado para que los adultos mayores encuentren un espacio adecuado donde se promueva su autonomía e interactúen con su mismo grupo en condiciones de bienestar, todo esto gracias a los servicios de atención y programas de prevención especializada.

La falta de una adecuada atención a las personas de la tercera edad es un problema que existe desde hace algún tiempo atrás, que afecta a la familia y a la sociedad en general; puesto que al no recibir los cuidados necesarios y oportunos; ellos tienen un envejecimiento prematuro volviéndose dependientes de otras personas.

El presente trabajo investigativo busca dar solución a este problema existente en nuestra provincia a través de la creación del Centro Gerontológico “El Remanso”.

El objetivo que se persigue con esta investigación es brindar un servicio completo a las personas de la tercera edad y de esta manera dar solución a este acuciante problema social.

La metodología que se empleará para la presente investigación será la cualitativa y cuantitativa, debido a que se necesita obtener datos numéricos de la demanda y oferta; además, cualidades de los servicios a ofertarse, esta se la realizará a través de encuestas y entrevistas.

El Universo de estudio estuvo constituido por 9.282 habitantes de las parroquias urbanas de los cantones de Latacunga, Pujilí, Salcedo y Saquisilí de edades comprendidas entre los 50 y 64 años; debido a que el universo de estudio es grande se obtuvo una muestra consistente en 200 habitantes.

El trabajo consta de tres capítulos:

El primer capítulo se refiere al marco teórico analizando los conceptos más relevantes como son: Gerontología, Geriatria, Administración, Plan de Negocios, entre otros.

En el segundo capítulo se encuentra el diagnóstico del dentro del cual se realiza la idea del negocio, la investigación del mercado; el análisis de la demanda y la oferta, y los requerimientos para la instalación del Centro.

El tercer capítulo está dedicado a la propuesta del plan, en la cual se encuentran el plan gerencial, jurídico, financiero y estratégico, lo que permitirá establecer la factibilidad del proyecto.

Luego de realizar el estudio y análisis del presente trabajo investigativo se concluye que el proyecto social es aplicable a la provincia de Cotopaxi, detallado en las conclusiones y recomendaciones.

Esperamos que este aporte ayude a concienciar a las presentes y futuras generaciones, para retribuir en algo a las herencias que nos dejan nuestros seres queridos.



TECHNICAL UNIVERSITY OF COTOPAXI
ACADEMIC UNIT OF ADMINISTRATIVE SCIENCES AND HUMANÍSTICS
Latacunga – Ecuador

“Business Plan of the Gerontology Center “El Remanso” in the Cotopaxi province, Latacunga city.”

EXECUTIVE SUMMARIZE

The gerontological center is a place of care diary, thought so that the biggest adults find an appropriate space where it is promoted its autonomy and interaction them with its same group under conditions of well-being, all this thanks to the services of attention and programs of specialized prevention.

The lack of an appropriate attention to people of the third age is a problem that there are behind for some time that affects to the family and the society in general; since when not receiving the necessary and oportune cares; they have a premature aging becoming other people's clerks.

The present work investigative search to give solution to this existent problem in our province through the creation of the Gerontological Center "El Remanso."

The study Universe was constituted by 9.282 inhabitants of the urban parishes of the cantons of Latacunga, Pujilí, Salcedo and Saquisilí of ages understood between the 50 and 64 years; because the study universe is big a consistent sample was obtained in 200 inhabitants.

The objective that is pursued with this investigation is to offer a complete service to the people of the third age and this way to give solution to this pressing social problem.

The work consists of three chapters:

The first chapter refers to the theoretical mark analyzing the most outstanding concepts as they are: Gerontology, Geriatrics, Administration, Plan of Business, among others.

In the second chapter is the Description of the company, the Market Study, the Service Plan, Operational and Juridical of the gerontological center; information that was obtained through the field investigation in our market puts,

The third chapter is dedicated to the financial analysis of the center; the economic viability of the present work and the financing that it will have to settle down.

We hope this contribution helps to make aware to the present and future generations, to reward in something to the inheritances that our dear beings leave us.

INDICE

CONTENIDO	PÁGINA
Portada	i
Autoría	ii
Aval de la Directora de Tesis	iii
Agradecimiento	iv
Dedicatoria	v
Resumen Ejecutivo	vi
Abstrac	viii
Introducción	1
CAPÍTULO I	
FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	
ADMINISTRACION	
Concepto.....	3
Importancia.....	4
Características.....	5
.....	5
Proceso Administrativo.....	
EMPRENDIMIENTO	
Concepto	11
Concepto	12
Importancia.....	12

.....	14
Perfil de un Emprendedor.....	
.....	
Tipos de Emprendedores	15
IDEA DE NEGOCIO	
Concepto.....	16
PLAN DE NEGOCIOS	17
Concepto.....	
Propósito.....	18
ETAPAS DEL PLAN DE NEGOCIO	20
 	20
Descripción de la empresa.....	23
Plan de Productos o Servicios.....	24
Plan de Marketing.....	26
Plan Gerencial.....	27
Plan Operacional.....	
Plan Financiero.....	
Plan Jurídico.....	28
GERIATRÍA	29
Concepto	
Objetivos	30
GERONTOLOGÍA	31
Concepto.....	

Tipos de Gerontología.....	32
CAPÍTULO II	
	32
DIAGNÓSTICO DEL MERCADO	33
IDEA DEL NEGOCIO	
Identificación del servicio.....	36
	37
INVESTIGACIÓN DE MERCADO	37
Planteamiento del problema.....	39
Posible Solución.....	39
Justificación.....	40
Fuentes de Información.....	41
Tipo de Investigación.....	41
Metodología.....	43
Universo de Investigación.....	44
Tamaño de la muestra.....	53
Plan muestral.....	54
Análisis de datos.....	55
Informe de la Investigación.....	59
Demanda	
Participación de la Competencia.....	
Demanda Insatisfecha.....	
	59
PLAN OPERACIONAL	63
	64
Descripción del proceso productivo.....	66
Diagrama de flujo.....	68
Requerimientos.....	72

Capacidad Instalada.....	
Ubicación de la empresa.....	
Diseño y distribución de la planta.....	

CAPITULO III

PROPUESTA DEL PLAN DE NEGOCIOS	75
	76
PLAN GERENCIAL	80
Estructura organizacional.....	
Funciones específicas por puesto.....	85
Proceso de selección del personal.....	86
PLAN JURÍDICO	
Minuta de Constitución.....	92
	97
PLAN FINANCIERO	98
Inversión Inicial.....	99
Financiamiento.....	101
Determinación de Costos de operación.....	102
Costos anuales proyectados.....	104
Determinación de ingresos.....	104
Punto de equilibrio.....	105
Estados Financieros.....	107
Estado de Resultados.....	108
Estado de Situación Financiera.....	108
Estado de Fuentes y usos.....	109
Evaluación Financiera	110
Tasa Mínima de Rendimiento.....	111
Valor Actual Neto.....	112
Tasa Interna de Retorno.....	113
Periodo de recuperación.....	

Relación Costo Beneficio.....	115
Análisis de Sensibilidad.....	
PLAN ESTRATÉGICO	116
	116
Nombre de la empresa.....	116
Tipo de empresa.....	117
Misión de la Empresa.....	117
Visión de la Empresa.....	117
Objetivos de la Empresa.....	118
Valores Corporativos.....	121
Ventajas Competitivas.....	122
Estrategias Operativas.....	123
Conclusiones.....	
Recomendaciones.....	
Referencias Bibliográficas.....	
ANEXOS	
Anexo N° 1	125
Encuesta dirigida al sector urbano de los cantones: Latacunga, Pujilí, Salcedo y Saquisilí, de la provincia de Cotopaxi.....	
Anexo N° 2	128
Entrevista dirigida a profesionales expertos en Geriátrica y Gerontología que están a cargo de centros gerontológicos	
	132
Anexo N° 3	

Calculo del Valor Actual Neto 2.....	133
Anexo N° 4	
Formato de Solicitud de empleo.....	135
Anexo N° 5	
Formato de entrevista a los candidatos al puesto.....	136
Anexo N° 6	
Formato de Evaluación del desempeño.....	

INTRODUCCIÓN

Las personas de la tercera edad siempre han existido; el número y la composición de edades dependen de la época y el país. Esto repercute en el desarrollo económico y social, que influyen más decisivamente en el crecimiento de las capacidades intelectuales que la edad misma; así como, en la biología y en la medicina se destaca la importancia del entrenamiento físico, en la psicología también es válida la sentencia de que aquellas aptitudes y facultades mentales que no se usan se atrofian.

El problema del envejecimiento social ha interesado hasta fechas muy recientes. Esto se debe a que el progreso de la medicina ha prolongado la vida humana; los avances médicos han sido acompañados por cambios sociales, porque lejos de proporcionar un porvenir digno, satisfactorio y útil, han producido existencias personales agónicas, angustiantes, dramáticas, indignas; y en lo social: legiones de marginados, menesterosos que sólo tienen un significado de carga económica, de lastre familiar y de fatalidad humana, ajenas a una trascendencia que los impulsa a evadir la vejez y a buscar la felicidad inmediata en lo material, a costa de cualquier valor antes de caer en la desgracia de la ancianidad. La comunidad no proporciona programas y elementos que ubiquen al anciano en un nuevo papel social y familiar, que le den sentido como persona. La sociedad se ha mostrado incapaz de darle significado, al no darle lugar esencial a todo un proceso humano, sobre todo en la parte final.

El tema de tesis que es Plan de Negocios del Centro Gerontológico “El Remanso” va a facilitar la total integración de las personas de la tercera edad en la sociedad, permitiéndoles llevar un mejor estilo de vida, brindándoles iguales oportunidades que a todas las personas, tomando en consideración que este establecimiento es el primero en la provincia de Cotopaxi.

Para desarrollar este documento lo hemos estructurado en tres capítulos:

En el primer capítulo se detalla todos los aspectos teóricos relacionados con el tema lo coadyuvará a tener un amplio conocimiento respecto al manejo y administración de los servicios.

El segundo capítulo está dedicado al estudio minucioso de la demanda y la oferta en el mercado; a través de la aplicación de encuestas y entrevistas; además, se determinará la ubicación, la infraestructura física; así como, el tipo de empresa y los requisitos necesarios para inscribirla en la Superintendencia de Compañías.

En el tercer capítulo se diseña la propuesta que determina la inversión, rentabilidad, gastos, ventas; que son la base para establecer si el proyecto es atractivo o no para su ejecución.

CAPÍTULO I

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

1.1. ADMINISTRACIÓN

1.1.1. Concepto

Según **CABRERA** (2006 pag. 01) “La administración se define como el proceso de diseñar y mantener un ambiente en el que las personas trabajando en grupo alcancen con eficiencia metas seleccionadas. Esta se aplica a todo tipo de organizaciones bien sean pequeñas o grandes empresas lucrativas y no lucrativas, a las industrias manufactureras y a las de servicio. En fin la administración consiste en darle forma, de manera consistente y constante a las organizaciones. Todas las organizaciones cuentan con personas que tienen el encargo de servirle para alcanzar sus metas, llamados Gerente, administradores.”

La administración es una actividad de máxima importancia dentro del quehacer de cualquier empresa, ya que se refiere al establecimiento, búsqueda y logro de objetivos. Todos somos administradores de nuestras propias vidas, y la práctica de la administración se encuentra en cada una de las facetas de la actividad humana.

Es el conjunto de actividades por medio de las cuales se logra el máximo beneficio, tanto para el gerente como para cada uno de los empleados.

Administración no significa ejecutar tareas u operaciones, sino lograr que sean ejecutadas por personas en conjunto. El administrador no es aquel que ejecuta tareas, sino, el que consigue que otros las realicen. La administración logra que las personas cumplan las tareas para llevar las organizaciones al éxito.

La administración debe combinar eficiencia con eficacia para conseguir los objetivos organizacionales; por tal motivo, el administrador debe saber utilizar los recursos organizacionales para lograr eficiencia y eficacia, y alto grado de satisfacción entre las personas que ejecutan el trabajo y el cliente que lo recibe. Este triple sentido de desempeño, obtención de resultados y satisfacción de las personas y clientes es el tema central que focaliza el moderno sitio de trabajo.

Diferencias entre eficiencia y eficacia

Eficiencia	Eficacia
Realizar las tareas de manera correcta	Realizar las tareas necesarias
Preocuparse por los medios	Preocuparse por los fines
Enfatizar en los métodos y procedimientos	Enfatizar en los objetivos y resultados
Cumplir con los reglamentos internos	Alcanzar las metas y los objetivos
Entrenar y aprender	Saber y conocer
Jugar fútbol con habilidad	Ganar el partido de fútbol
Saber luchar	Ganar la guerra
Ser puntual en el trabajo	Agregar valor y riqueza a la organización

FUENTE: Administración en los nuevos tiempos; Idalberto Chiavetano; 2002.

ELABORADO POR: El grupo de investigación

1.1.2. Importancia

Según **JUAN ABEL ECHEVERRÍA** (1994 pag. 04) “La importancia de la administración radica en que ella constituye una herramienta racional que al aplicarse hace posible el manejo excelente de grandes empresas incluido el estado. Impulsa la concepción y desarrollo de nuevos sistemas, facilita la elaboración de planes en todos los niveles”

La administración es importante porque constituye una de las herramientas fundamentales que imparte efectividad a los esfuerzos humanos, ayuda a obtener un talento humano competitivo, equipo, materiales, dinero y relaciones humanas; además, se mantiene al frente de las condiciones cambiantes y proporciona previsión y creatividad, realizando un mejoramiento constante.

Para las grandes empresas, la administración es esencial, ya que por su magnitud y complejidad, no podrían actuar si no fuera a base de una administración sumamente eficiente.

Referente a las **PYMES** (Pequeñas y medianas empresas), también, quizá su única posibilidad de competir con otras, es el mejoramiento de su administración; es decir, obtener una mejor coordinación de sus elementos: maquinaria, mercado, calificación del capital humano, etc.

1.1.3. Características

La administración brinda el éxito a cualquier organismo social ya que estos dependen directa o indirectamente de ésta, porque necesitan administrar debidamente los recursos humanos y materiales que poseen; en tal razón es necesario identificar las siguientes características:

Universalidad: La administración es aplicada en todo ámbito, porque permite tener una coordinación sistemática entre las diferentes unidades administrativas.

Unidad de proceso: Es única y constante, lo que varía es su grado de aplicación en los diferentes procesos, para lo cual se debe mantener la interacción de sus elementos: planeación, ejecución, control y direccionamiento.

Unidad jerárquica: Está enfocada desde el Gerente General hasta los coordinadores de las unidades administrativas, quienes tienen un nivel de participación dentro de la organización, para formar un solo cuerpo administrativo.

1.1.4. Proceso administrativo

KELO TOSO (2003; pag. 28) manifiesta que: “El proceso administrativo es el conjunto de fases o etapas sucesivas a través de las cuales se efectúa la administración, mismas que se interrelacionan y forman un proceso integral”.

Se refiere a planear y organizar la estructura de las unidades administrativas que componen la empresa, coadyuvando a dirigir y controlar sus actividades.

Proceso significa secuencia sistemática de funciones para realizar las tareas. Se toma a la administración como proceso para hacer énfasis en que los administradores, sin importar sus niveles ni funciones, se comprometen continuamente en actividades interrelacionadas.

La eficiencia de la empresa se puede alcanzar mediante la racionalidad o la optimización de sus recursos.

Varios autores coinciden en que el proceso administrativo consiste en: planear, organizar, dirigir y controlar.

1.1.4.1. Planeación

Según **IDALBERTO CHIAVENATO (2002; pag 17)** “Planificar define lo que pretende realizar la organización en el futuro y como debe realizarlo”.

La planificación es la primera función administrativa, y se encarga de definir los objetivos para el futuro desempeño organizacional y decide sobre los recursos y tareas necesarios para alcanzarlos de manera adecuada.

Gracias a la planeación, el administrador se guía por los objetivos buscados y las acciones necesarias para conseguirlos, basado en un método o plan correctamente establecido, dejando a un lado la improvisación.

Sin la planificación, los departamentos podrían estar trabajando con propósitos encontrados e impedir que la organización se mueva hacia sus objetivos de manera eficiente. Establece objetivos o estándares que se usan para controlar.

La planificación que se aplica en toda la organización, que establece planes generales y proporciona a la organización una dirección global de sus actividades se llama Planificación Estratégica; mientras que la planificación que especifican los detalles de cómo será lograda la planificación general se denomina Planificación Operativa.

La planificación generalmente se divide de la siguiente manera:

Marco Temporal: Es aquella que se la diferencia por su tiempo de duración y son a Corto Plazo (menos de 1 año), Mediano Plazo (de 1 a 5 años) y Largo Plazo (de 5 años en adelante).

Especificidad: Son los Específicos (claramente definidos), y Direccionales (Flexibles y establecen guías generales).

Frecuencia de uso: Son de uso único (son generados para una situación única) y Permanentes (planes continuos para actividades repetidas).

Sin planificación, los departamentos podrían estar trabajando con propósitos encontrados e impedir que la organización se mueva hacia sus objetivos de manera eficiente.

Por lo tanto, planear incluye la solución de problemas y la toma de decisiones en lo que se refiere a las alternativas para el futuro.

1.1.4.2. Organización

Según **IDALBERTO CHIAVENATO (2002; pag 17)** “La organización busca los medios y recursos necesarios que permitan llevar a cabo la planeación, y refleja la manera como la organización intenta cumplir los planes”.

La organización esta relacionada con la asignación de tareas, la distribución de actividades y la asignación de los recursos necesarios a los equipos y departamentos.

La organización se refiere a estructurar quizás la parte más típica de los elementos de la administración, por lo que es el proceso de comprometer a las personas en un trabajo conjunto estructurado para conseguir objetivos comunes.

Recoge completamente y llega a sus últimos detalles todo lo que la planeación ha señalado respecto a cómo debe ser una organización.

1.1.4.2.1. Principios que rigen la organización:

Para **KELO TOSO (2003 pag. 56)** “La organización se rige en base a: los objetivos, la especialización, la jerarquía, la paridad de autoridad y responsabilidad, la unidad de mando, la difusión, la amplitud, la coordinación, la continuidad”.

Del objetivo: Todas las actividades establecidas para el funcionamiento de la organización deben estar relacionadas con los objetivos y los propósitos de la misma.

Especialización: Este principio lo estableció Adam Smith y asevera que el trabajo de una persona debe limitarse a la realización de una sola actividad que coadyuve al cumplimiento de los objetivos de la organización.

Jerarquía: Dentro de la organización es necesario establecer jerarquía dentro de los departamentos de la organización; para lograr una buena comunicación necesaria para desarrollar los planes establecidos.

Paridad de autoridad y responsabilidad: A cada grado de responsabilidad conferido corresponde el grado de autoridad necesario para cumplir con las actividades que les fue encomendada.

Unidad de mando: Establece que a cada centro de autoridad debe designarse un solo jefe y los subordinados no deberán obedecer a más de un superior.

Difusión: Para maximizar las ventajas de la organización, las obligaciones de cada puesto, deben publicarse y ponerse a disposición de todos aquellos miembros de la empresa que tengan relación con las mismas.

Amplitud o tramo de control: Hay un límite en cuanto al número de subordinados que deben permanecer en un departamento bajo las órdenes de un jefe; para que de esta manera los ejecutivos puedan ejercer con eficiencia su trabajo.

La coordinación: Los departamentos de una organización deben permanecer en equilibrio en todas las funciones para evitar cualquier tipo de inconveniente y que el sistema establecido pueda funcionar con eficiencia.

Continuidad: La estructura organizacional requiere mantenerse, mejorarse y ajustarse a los constantes cambios del medio en que se realiza las actividades.

1.1.4.3. La Dirección

Según **IDALBERTO CHIAVENATO (2002; pag 17)** “La dirección representa la puesta en marcha de lo planeado y organizado”.

La dirección incluye el empleo de la influencia para activar y motivar a los colaboradores para alcanzar los objetivos organizacionales y se encarga de comunicar las tareas e influenciar a las personas para que ejecuten las tareas esenciales.

Se trata de obtener resultados de las actividades que se planificaron al inicio del funcionamiento de la empresa, el direccionamiento es el proceso que se deberá seguir para que se desarrolle de una mejor manera las habilidades de los colaboradores de la empresa para que en ayuden al cumplimiento de los objetivos organizacionales.

La dirección de una empresa se base la delegación de la autoridad, es decir hacer a través de otros, se debe ejercer la autoridad delegada, se establece canales adecuados de comunicación y por último se debe supervisar el ejercicio de la autoridad en forma simultánea a la ejecución de las órdenes.

1.1.4.4. El control

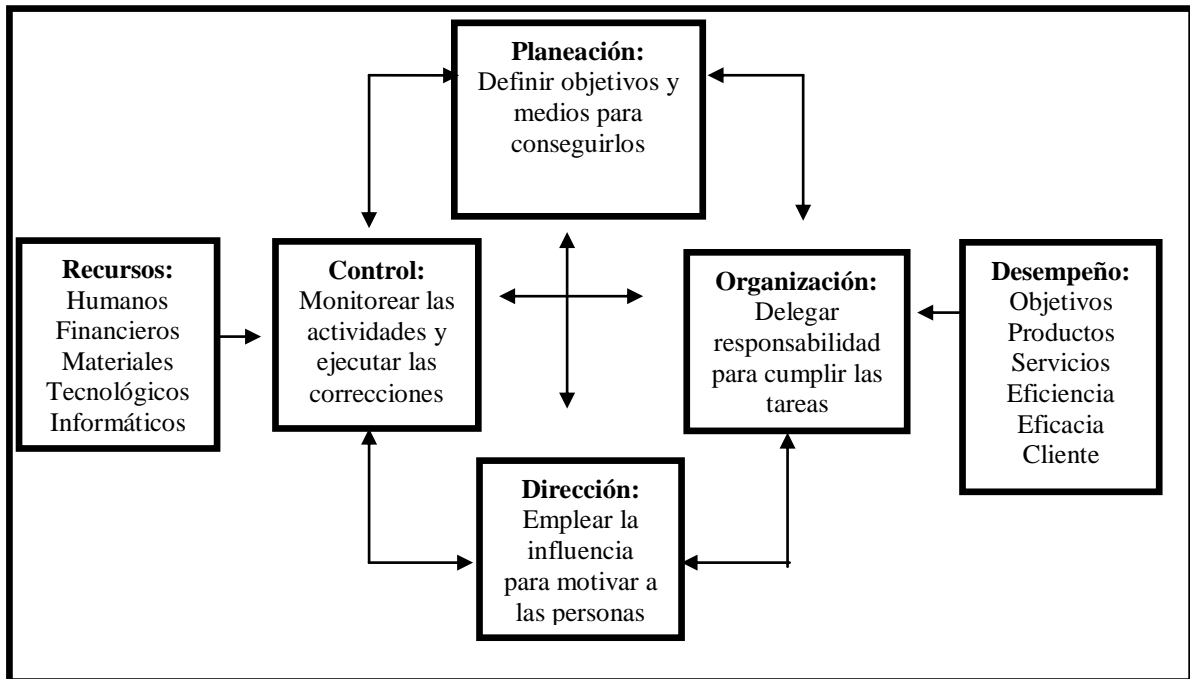
Según **IDALBERTO CHIAVETANO (2002; pag. 18)** “El control representa el acompañamiento, monitoreo y evaluación del desempeño organizacional para verificar si las tareas se ejecutan de acuerdo a lo planeado.”

El control vigila las actividades realizadas en la organización para mantenerla en el camino correcto de manera que se pueda conseguir los objetivos y emprender los ajustes necesarios para corregir los desvíos que se puedan presentar por el cambio del entorno en el cual se trabaja.

Un control efectivo asegura que las actividades se desarrollen de una manera correcta que conduzcan a la consecución de las metas de la organización. El control efectivo se mide en la facilidad del logro de los objetivos establecidos,

mientras más ayude a los gerentes en el logro de los objetivos mejor será el control.

Las cuatro funciones administrativas



FUENTE: Administración en los nuevos tiempos; Idalberto Chiavetano; 2002.

ELABORADO POR: El grupo de investigación

1.2. EMPRENDIMIENTO

1.2.1. Concepto

Según **KELO TOSO** (2003 pag. 20), “El emprendedor es el iniciador de una nueva empresa o una organización nueva para esta empresa, la función específica de los emprendedores es la capacidad para tomar los factores de producción y usarlos para producir bienes o servicios nuevos.”

El emprendimiento es la capacidad de iniciar, crear y formar un plan de negocios a través de la identificación de ideas y oportunidades, analizando los factores externos (económicos sociales, ambientales y políticos), factores internos (recursos humanos, técnicos y financieros); mismos que son realizados por

personas dinámicas que poseen habilidades de comunicación, liderazgo y actitud positiva; ofreciendo alternativas de mejoramiento de la calidad de vida, a través de la creación de microempresas para generar empleo.

El emprendimiento es un termino utilizado en todo el mundo, proviene del francés entrepreneur (pionero), y se refiere a la capacidad de una persona para hacer un esfuerzo adicional por alcanzar una meta u objetivo.

Es la actitud y aptitud de la persona que le permite emprender nuevos retos, nuevos planes de negocio; es lo que le permite avanzar un paso más, ir más allá de donde ya ha llegado. Es lo que hace que una persona esté insatisfecha con lo que es y lo que ha logrado, y como consecuencia de ello, quiera alcanzar mayores logros.

El Emprender es un vocablo que denota un perfil, un conjunto de características que hacen actuar a una persona de una manera determinada y le permiten mostrar ciertas competencias para visualizar, definir y alcanzar objetivos.

Con esto se explica que el emprendedor es la parte básica de la creación de los negocios independientes y del desarrollo del sector económico del país, convirtiendo sus ideas en realidad y detectando las oportunidades necesarias para desarrollar un nuevo concepto de negocio; debido a que tiene la virtud de detectar y manejar problemas mediante el aprovechamiento de sus capacidades y recursos, gracias a su autoconfianza.

1.2.2. Importancia del emprendimiento.

Al emprendimiento se lo considera importante porque influye en muchas personas la necesidad de lograr su independencia y estabilidad económica, ya que los altos niveles de desempleo y la baja calidad de los empleos existentes, han creado en las personas, el deseo de generar sus propios negocios, y pasar de ser empleados a ser empleadores.

Todo esto es posible cuando se tiene un espíritu emprendedor. Se requiere de una gran determinación para renunciar a la “estabilidad” económica que ofrece un empleo y aventurarse como empresario.

1.2.3. Perfil de un emprendedor

Según **Rafael Alcaraz** (2006; pág. 30) “Para ser un emprendedor se requiere tener cierto perfil, aptitudes y características de personalidad”, dentro de los cuales están los siguientes:

- Personalidad idealista y astuta.
- Iniciativa personal
- Capacidad de decisión
- Es optimista
- Es honesto
- Les interesa la autonomía
- Les gusta demostrar y demostrarse lo que saben, pueden y valen;
- Tienen capacidad de concentración para la resolución y búsqueda de salidas exitosas a problemas,
- No tienen todo absolutamente claro, tienen miedos como todo ser humano, pero a pesar de ello se animan;
- Son capaces de sacrificarse por su obra pero sin perder la cordura, son ansiosos y buscan ofrecer un producto o servicio de calidad superior, distinto, destacado;
- Les gusta dejar su marca en la vida a través de su iniciativa.
- Saben que se pueden equivocar pero también saben que el fracaso es no intentarlo de nuevo.

Por lo que se creyó que los factores que motivan a los emprendedores son las siguientes:

Factores motivacionales:

- Necesidad de logro
- Necesidad de reconocimiento e independencia
- Necesidad de desarrollo personal
- Percepción del beneficio económico
- Baja necesidad de poder

Características físicas

- Energía
- Trabaja con ahínco

Características intelectuales:

- Versatilidad y flexibilidad
- Creatividad, imaginación e innovación
- Búsqueda de la verdad e información
- Planificación y seguimiento sistemático de resultados
- Capacidad para analizar el ambiente
- Visión comprensiva de los problemas
- Capacidad para solucionar problemas

Características generales

- Liderazgo
- Orientación al cliente
- Capacidad para conseguir recursos
- Gerente y administrador de recursos
- Patrón de factores de producción
- Exige eficiencia y calidad

- Dirección y gestión de la empresa
- Comunicación.

Por todo esto es muy difícil tener una visión exacta de un emprendedor, ya que no es necesario solo tener estos atributos, sino también de la forma de utilizarlos para sacarles el máximo provecho posible.

1.2.4. Tipos de emprendedores

Para **Schollhammer (1980)**, “Existen los emprendedores administrativos, oportunistas, adquisitivos, incubador y por último el imitador”

- **El emprendedor administrativo:** Hace uso de la investigación y desarrollo para generar nuevas y mejores formas de hacer las cosas.
- **El emprendedor oportunista:** Busca constantemente las oportunidades y se mantiene alerta ante las posibilidades que le rodean.
- **El emprendedor adquisitivo.** Se mantiene en una continua innovación que le permite crecer y mejorar lo que hace.
- **El emprendedor incubador:** En su afán por crecer y buscar oportunidades y por preferir la autonomía, crea unidades independientes que eventualmente se convierte en nuevos negocios, incluso a partir de alguno que ya existe.
- **El emprendedor imitador:** Genera sus procesos de innovación a partir de elementos básicos ya existentes, mediante la mejora de ellos.

El grupo de investigación cree encontrarse entre los emprendedores administrativos y oportunistas, ya que a través de la presente investigación, se busca nuevas oportunidades para generar nuevas unidades económicas.

Los emprendedores son pocos, ya que no todos sabemos aprovechar las oportunidades y capacidades que tenemos, dejando a un lado nuestros sueños y las oportunidades que se presentan en el mercado, esperando que todo se nos haga fácil, por lo que es necesario que todos nos convirtamos en emprendedores de

éxito y generar nuevas unidades económicas que nos permitan tener una superación laboral y económica.

1.3. IDEA DE NEGOCIO

Una idea de negocio es la base de donde parte todo proyecto empresarial. Si partimos de una buena idea, seguramente podamos llevar a cabo el proyecto, por diversos motivos: porque creemos en él y porque podremos contar con el apoyo externo necesario para ponerlo en marcha, todo ello realizando previamente un análisis de viabilidad de todo el proyecto.

Las ideas de negocio pueden venir de muchas fuentes, unas pueden salir de nuestra propia intuición, de los hábitos de vida, etc.; también, podemos tener un espíritu emprendedor y no conocer en determinado momento que ideas pueden suponer una oportunidad de negocio.

Así una idea de negocio puede derivar de las siguientes fuentes:

- **Propia creatividad.-** La idea puede surgir de un pensamiento propio o de un planteamiento que tengamos a cerca de una necesidad en nuestros hábitos de consumo.
- **Nuevos inventos.-** Cuando la idea viene de una investigación que se ha realizado sobre ese planteamiento que lleva implícita una orientación comercial.
- **Nuevas Tecnologías.-** La utilización de Internet está provocando la aparición de nuevos métodos de comercialización de los productos o servicios que ofrecemos a nuestros clientes, utilizando la red como medio de trabajo.
- **Tendencias Sociales.-** En nuestro entorno van surgiendo cambios demográficos, culturales, políticos, etc. que van creando nuevas necesidades en la sociedad. Por tanto fruto de la observación de estos

cambios nos pueden surgir ideas de negocio con el fin de crear nuevos productos o servicios.

- **Servicios mal prestados.-** Cuando en nuestro entorno nos damos cuenta de la existencia de servicios demandados que no están bien cubiertos, bien por una mala prestación de esos servicios por otras empresas o porque no exista ninguna empresa que ofrezca esos servicios. De esta observación puede surgir una buena oportunidad de negocio que hay que saber aprovechar a tiempo.
- **Conocimientos adquiridos.-** Una persona emprendedora que hay a adquirido determinada formación académica, le surgirán mejores ideas de negocios relacionados con sus estudios específicos, porque conocerá mejor que servicios o productos puede ofrecer al mercado que se va a dirigir.
- **Experiencia adquirida.-** Lo mismo ocurre con la experiencia profesional y laboral que tiene una persona emprendedora. Su conocimiento en un determinado sector y sus habilidades técnicas pueden definir una buena idea de negocio.

1.4. PLAN DE NEGOCIOS

1.4.1. Concepto

Según **Rodrigo Varela** (2001) “El plan de negocios es un proceso de darle al negocio una identidad; una vida propia. Es un procedimiento para enunciar en forma clara y precisa los propósitos, las ideas, los conceptos y en resumen la visión del empresario sobre el proyecto”, ante esto podremos decir que un plan de negocios nos proporcionará la metodología que permitirá crear y administrar un nuevo negocio; así como también las estrategias y tácticas que servirán para alcanzar los objetivos que se propone la empresa.

Este documento explica como un negocio logrará sus objetivos de forma coherente, consecuente, se podrá identificar el mercado, sus perspectivas de crecimiento los clientes y principales competidores.

El plan de negocios es un proceso de aproximaciones sucesivas, donde se define el problema por resolver, para ello se parte de supuestos, pronósticos y estimaciones, por lo que el grado de preparación de la información y su confiabilidad depende de la profundidad con que se realicen, tanto los estudios técnicos, como los económicos, financieros y de mercado.

El plan se utiliza tanto para una gran empresa como para un pequeño emprendimiento. En distintas etapas de la vida de una empresa es necesario establecer a través de un documento los aspectos esenciales.

1.4.2. Propósito

La ventaja de un plan de negocios es que facilita la interpretación de las distintas circunstancias donde se van a desarrollar las actividades de la empresa. Teniendo en cuenta la complejidad y dinámica de los mercados actuales, ninguna empresa puede crecer y competir sin tener en cuenta las variables que intervienen y realizar un análisis integral para verificar si el emprendimiento es o no factible.

La planificación contribuye a resolver un número importante de problemas que tienen las pequeñas y medianas empresas, como por ejemplo:

- Falta de capital de inversión y acceso a las fuentes de financiamiento.
- Prever situaciones que afectan la rentabilidad.
- Introducir en forma eficaz nuevos productos y servicios al mercado.
- Establecer y aplicar normas de producción y control de calidad.
- Falta de estrategias de marketing.

Las razones por las que se decide realizar un plan de negocios son:

- Verificar que un negocio sea viable desde el punto de vista económico y financiero antes de su realización.

- Detectar y prevenir problemas antes de que ocurran, ahorrando tiempo y dinero.
- Determinar necesidades de recursos con anticipación.
- Examinar el desempeño de un negocio en marcha.
- Tasar una empresa para la venta.
- Conducir y buscar la forma más eficiente de poner en marcha un emprendimiento.
- Respaldar la solicitud de crédito a una entidad financiera.
- Buscar inversiones independientes

1.5. ETAPAS DEL PLAN DE NEGOCIOS.

Según **RAFAEL ALCARAZ** (2006), las etapas del plan de negocios son:

- Descripción General de la Empresa
- Plan de Servicios y Productos
- Plan de Marketing
- Plan Gerencial
- Plan Operacional
- Plan Financiero
- Plan Jurídico

1.5.1. Descripción de la Empresa

Según **RAFAEL ALCARAZ** (2001 pag. 2) “Antes de iniciar cualquier negocio, es necesario definir de forma concisa y esencia del mismo, es decir, con qué objetivos será creada”

Se dará una explicación detallada del concepto básico y de las características de la empresa, se dará a conocer su nombre o razón social, su misión visión y objetivos de la nueva unidad económica; además que se establecerán las actividades fundamentales de la empresa y su naturaleza u ocupación principal

Dentro de esta etapa se deberán realizar varios pasos que nos ayudarán a darle rumbo y direccionamiento a nuestra nueva unidad económica, dentro de los cuales tenemos:

Nombre de la empresa.- En esta se deberá determinar la razón social de la empresa, la misma que será la manera mediante la cual los clientes nos reconocerán y lograremos un adecuado posicionamiento del mercado, el nombre de la empresa deberá ser simple.

Descripción de la empresa.- Se detallaran el tipo de organización, si es comercial, industrial o de servicios, estableciendo las características únicas de cada tipo y las actividades que se desarrollan en cada una, además que se establecerá la ubicación y el tamaño de la organización que permitirán determinar el ambiente cercano a la organización.

Misión y Visión de la empresa.- La misión es su razón de ser, el motivo por el cual se creó la organización y por lo tanto guía las actividades de la empresa; mientras que la visión es lo que la organización desea llegar a ser en un futuro no lejano.

Objetivos de la empresa.- Es lo que la empresa desea alcanzar a través de la realización de las actividades establecidas en la organización; estos deben ser claros y realizables.

Ventajas competitivas.- La razón es para realizar productos o servicios encaminados a satisfacer las necesidades de los clientes y los problemas de la solución, por lo que es fundamental que los productos o servicios tengan características únicas que le den a la empresa ventajas ante sus competidores.

Análisis de la industria o sector.- Se intenta establecer las condiciones actuales del entorno en el que la organización se va a desenvolver; y los cambios a futuro que impidan el normal desarrollo de la organización.

1.5.2. Plan de Productos o Servicios

Uno de los departamentos más importantes dentro de la organización es el de producción, que es donde se realiza la transformación de la materia prima, es la parte fundamental de la organización ya que es objetivo primordial es la satisfacción del cliente a través de un producto o servicio.

En esta etapa se establecerán los tipos de productos o servicios que se ofertarán, siendo importante establecer los objetivos que se tendrán dentro del proceso productivo, aquí se realizarán las especificaciones del producto o servicios, la realización del prototipo del producto si es necesario, las características que le diferenciarán de otros y el ciclo de vida del mismo.

Esta etapa es muy importante ya que en esta se realizará el diseño definitivo del producto o servicio que se pretende ofertar; el mismo que será presentado al mercado y a los clientes de nuestro mercado meta.

Dentro de esta se realizara:

Especificaciones del producto o servicio.- Es el diseño del producto o servicio buscando crear un bien que satisfaga las necesidades de los clientes.

Características del producto o servicio.- El producto o servicio que se va a ofertar debe contener las características básicas que son: simplicidad, confiabilidad y calidad.

1.5.3. Plan de Marketing

Permite definir la forma de dirigirse a sus clientes actuales y de atraer a otros. También puede ayudarle a decidir a qué tipos de clientes debe orientarse, cómo ponerse en contacto con ellos y cómo realizar un seguimiento de los resultados con el fin de averiguar los métodos que contribuirían a aumentar su volumen de negocio.

Si no cuenta con un plan de marketing, no le resultará difícil crear uno. Un buen plan de marketing no tiene por qué ser complejo ni extenso, aunque sí debería contener suficiente información como para ayudarle a establecer, dirigir y coordinar las iniciativas.

Dentro de este se desarrollaran las siguientes etapas:

Investigación de mercado.- La investigación de mercado es un procedimiento que se lleva a cabo para determinar las oportunidades de aceptación que se tendrá en el nicho de mercado en el que se desea incurrir. Dentro de esta de determinará el tamaño del mercado estableciendo el número de clientes potenciales que se tendrá; además, se fijará la demanda insatisfecha en el mercado la misma que servirá de base para iniciar la investigación de campo y con la que trabajará a lo largo del plan de trabajo, por último se establecerá la demanda potencial, proyectando el crecimiento promedio del mercado; permitiendo de esta manera conocer a nuestros competidores y su posicionamiento en el mercado.

Estudio de mercado.- Esta etapa ayudará a recopilar, registrar y analizar los datos del mercado meta que servirán como base de datos en el trabajo investigativo. Esta información se la obtendrá a través de la aplicación de un instrumento que debe ser cuidadosamente planeada para que la información obtenida sea de calidad, esta debe contener preguntas que estén acorde con el objetivo de la investigación; luego de su correcta aplicación se debe realizar el análisis de los datos obtenidos para transformarlos en información valioso para la organización, por último se debe emitir las conclusiones del estudio de mercado.

Distribución y puntos de venta.- Al desarrollar un producto o servicio dirigido a satisfacer las necesidades del mercado, se hace necesario determinar la manera de cómo se hará llegar a los clientes finales, si se lo hará de una manera directa o indirecta y el transporte que se utilizará.

Promoción del producto o servicio.- Este paso es la manera de cómo dar a conocer el producto o servicio al mercado meta, es de gran importancia porque a través de ellos se puede persuadir al cliente para que consuma lo ofertado; dentro de éste es importante la publicidad y la promoción que se le dará al producto o servicio, la marca que será la identificación del mismo, si es preciso su etiqueta y empaque y el slogan que tendrá; esto es de vital importancia para el posicionamiento del mercado.

Fijación y políticas de precio.- Fijar el precio es muy importante ya que este influye directamente en el consumo final ya que dependiendo al tipo de mercado que se esta dirigiendo los factores económicos son necesarios para el establecimiento de los precios. El precio es uno de los factores del marketing mix que es esencial en una organización.

Plan de introducción al mercado.- Son los procedimientos a seguir en los primeros pasos de desarrollo de la empresa para que garantice de una manera exitosa el ingreso de la empresa y sus productos o servicios al mercado. En esta etapa se establecerá también las acciones correctas para lograr el posicionamiento en el mercado.

Riesgos y oportunidades del mercado.- Al ser organizaciones que recién están iniciando sus actividades es importante tener muy en cuenta que al igual que se nos presentan oportunidades se nos pueden presentar riesgos que impidan el normal funcionamiento de la empresa, para lo cual es necesario establecer los posibles riesgos y tomar acciones que a futuro nos permitan contrarrestar la presencia de estos y lograr salir adelante sin incurrir en gastos exagerados, o acciones que ocasionen la liquidación de la empresa.

Sistema y plan de ventas.- El verdadero inicio de las actividades comerciales de la organización comienza cuando se realizan las ventas de los productos o servicios que se ofertarán; por lo que el plan de acción sobre las ventas es muy importante para que se las realicen de una manera que los ingresos y el margen de utilidad sean representativos y que para cada mes suban el volumen de las ventas.

Proyección de ventas.- Es un indicativo del funcionamiento de la empresa y de éxito de su comercialización; dedicando tiempo al análisis del volumen de ventas actual y tomando en cuenta los factores económicos y sociales se aplicarán los métodos de proyección de ventas sobre los cuales se determinarán los estados financieros proyectados.

1.5.4. Plan gerencial

El plan gerencial es la forma en que se dispone y se asigna el trabajo entre el personal de la empresa, para alcanzar eficientemente los objetivos propuestos.

Todas las empresas, grandes o pequeñas, necesitan definir alguna forma de ordenamiento interno. Es necesario distribuir las tareas y responsabilidades entre los propietarios y empleados de la empresa.

Estructura Organizacional.- Es el primer paso para establecer la organización de la empresa en cada una de las unidades jerárquicas de la empresa; realizando el orgánico funcional de la misma y las áreas que funcionaran de acuerdo a la naturaleza y propósito de la organización.

Funciones Específicas del puesto.- Es el momento de definir el perfil y las funciones de cada puesto de trabajo que se hará necesario para el funcionamiento de la empresa y si es necesario realizar un Manual para el trabajador en el cual se especifican los requerimientos esenciales de cada trabajador y su ámbito de trabajo en el cual deberá desarrollar las actividades que a él se les encomiende.

Captación del personal.- Este es el punto en el cual se decidirá quienes son los profesionales más aptos para ocupar los sitios de trabajo y las competencias que cada uno tienen; este proceso se lo hace a través del reclutamiento, la selección, la contratación y la inducción del personal, luego de este trabajo se incorporarán a la organización las personas que fueron seleccionadas y aprobaron en el proceso.

Desarrollo de personal.- Luego del proceso de captación del personal, a las personas seleccionadas se las debe adiestrar en las funciones que van a cumplir y las actividades que van a desarrollar, para luego de su inducción realizar un proceso de capacitación constante con el objetivo de lograr un desarrollo profesional y a través de este lograr el éxito corporativo.

Administración de sueldos y salarios.- Al contar con el manual de perfil de puestos, y al ser una organización bien administrada se debe tomar en cuenta que cada profesional tiene una capacidad diferente y de acuerdo a la responsabilidad asignada debe establecer un rango de sueldo y salarios dependiendo de las necesidades de la empresa, rigiéndose al código de trabajo vigente.

Evaluación del desempeño.- Es un punto muy delicado, ya que incide directamente en el correcto funcionamiento de la empresa, por lo que el sistema de evaluación debe fundamentar en las actividades encomendadas a cada trabajador y con el cumplimiento de los objetivos establecidos para cada uno de ellos.

Relaciones de trabajo.- Las relaciones entre los colaboradores de la empresa y el ámbito laboral es de gran importancia para el crecimiento de la empresa, en las relaciones laborales influyen la motivación, la comunicación, el trabajo en equipo y la calidad personal de cada colaborador, si estas relaciones no son buenas el desarrollo de la empresa será puesta en riesgo por lo que se debe dar importancia a este punto del plan de negocios.

1.5.5. Plan Operacional

El plan operacional es aquel en el cual se detallan los procesos que se llevarán a cabo para realizar el proceso productivo que se realizarán dentro de la empresa.

Descripción del proceso de producción.- En cada proceso productivo que se realice es necesario describirlo para conocer las actividades en las que se tendrá que incursionar para transformar la materia prima en producto terminado y establecer en que momento será necesario la utilización de los recursos humanos y la tecnología.

Diagrama del flujo del proceso.- Es la representación gráfica de las actividades desarrolladas en el proceso productivo, es una manera de resumir estas actividades para analizar el mismo; en este diagrama la simbología es sumamente importante ya que a través de ella se diferenciara cada etapa.

Características de la tecnología.- Es importante establecer el tipo de tecnología que se necesitará para la realización del proceso productivo y con el fin de desarrollarlo de la mejor manera y lograr el éxito en el funcionamiento de la organización.

Equipo e instalaciones.- Al establecer el proceso productivo que se va a realizar, al mismo tiempo que nos da los requerimientos de maquinarias y la capacidad en donde se deberán instalarlas para poder realizar un producto de calidad que satisfagan las necesidades de los clientes.

Materia prima.- La materia prima es importante dentro de la organización ya que es en base a ella que se obtiene un producto terminado, estableciendo de acuerdo a la capacidad productiva, las necesidades de materia prima, buscado una de calidad a precios cómodos y con proveedores cercanos y con buenos antecedentes, buscando que las compras que se realicen sean beneficiosas para todos.

Capacidad instalada.- Se refiere a la capacidad máxima de producción que llegará a tener la organización, basándose en la información obtenida en el estudio de mercado y a los recursos con los que cuenta la organización especialmente a la capacidad física y a la tecnología existente.

Ubicación de la empresa.- La ubicación de la empresa es una de las mejores estrategias competitivas con las que puede contar la organización ya que de ella dependen los gastos en que se incurrirá en el transporte de los insumos y del producto terminado; la ubicación está determinada por la distancia al cliente, al proveedor, a los trabajadores y a los requerimientos legales establecidos.

Diseño y distribución de la planta.- La optimización de los recursos depende del diseño y derivación correcta de la planta permitiendo organizar adecuadamente el trabajo y eliminando el tiempo ocioso que se presenta en el proceso productivo e incurrir en gastos innecesarios.

Mano de obra requerida.- Se refiere a las personas que necesitaremos para realizar el proceso productivo que con su esfuerzo y trabajo realizan el proceso de transformación de la materia prima en producto terminado. Esto se lo establece en base a las actividades establecidas en el proceso productivo.

Procedimiento de mejora continua.- Un estricto control de calidad permite ofertar al cliente un producto que satisfaga sus necesidades y supere sus expectativas. La calidad del producto es importante para lograr un posicionamiento en el mercado y mantenerse en la preferencia de los clientes, el implantar una mejora continua es importante para que el control de calidad no se caduque y se mantenga un producto de calidad.

Programa de producción.- Realizar una adecuada planificación de las operaciones a realizarse, para asegurar el cumplimiento de los objetivos organizacionales, y del área en la que se nos asignaron responsabilidades; este se divide en actividades preoperatorias y operatorias.

1.5.6. Plan Financiero

Existe un componente fundamental que muchas veces no se analiza con la debida atención cuando se quiere desarrollar un nuevo negocio, y es el monto de dinero que se necesita para ponerlo en funcionamiento y mantenerlo. Si no se realiza esta previsión, se corre el riesgo de una asfixia financiera al poco tiempo de iniciado el negocio.

Flujo de efectivo.- Este nos ayudará a establecer el movimiento de efectivo que tendrá la empresa, dentro de este se analizarán los costos y gastos de la organización, el capital social, los préstamos que se tendrán las entradas y salidas de dinero y la proyección del flujo de efectivo, esto servirá de guía para establecer y proyectar la situación financiera de la organización.

Escenario.- Son una parte fundamental de este estudio ya que permitirá determinar en donde se encuentra la empresa en el ámbito laboral.

1.5.7. Plan Jurídico

La empresa es un conjunto de recursos organizados, con el fin de realizar actividades que satisfacen las necesidades y expectativas del mercado meta.

Para que la empresa funcione con normalidad es necesaria que ésta sea constituida legalmente, identificando que tipo de sociedad se va a constituir, tramitar las licencias y permisos necesarios, para lo cual se realizarán los trámites necesarios ante las autoridades y entidades pertinentes.

Según **RAFAEL ALCARAZ (2001; pag 189)** Una empresa para constituirse legalmente se debe tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- Número de socios

- La cuantía del capital
- La responsabilidad adquirida
- Gastos de constitución
- Trámites a realizar para implantarla legalmente
- Obligaciones fiscales
- Diferencias organizacionales

El constituir legalmente a la organización es importante debido a que esto permitirá el normal funcionamiento de esta y podrá ofertar de manera legal los productos o servicios a los clientes finales.

1.6. GERIATRÍA

1.6.1. Concepto

Según **ALBERTO SALGADO (2002)** “La Geriatria es la especialidad médica que se ocupa de los aspectos preventivos, curativos y de la rehabilitación de las enfermedades del adulto mayor”.

Con los avances de la ciencia y la tecnología médica, no solamente se ha logrado mejorar la calidad de vida de la mayoría de las personas, sino también identificar y controlar enfermedades que antes eran mortales y afectaban a grupos de población joven y en edad productiva.

Las personas comenzamos a envejecer en el momento en que dejamos de crecer, sin embargo una persona comienza a envejecer a partir de los 30 años conforme a lo que muchos investigadores han dicho.

Cuando hablamos de Geriatria nos referimos a una rama de la medicina, es decir una especialidad médica como pudiera ser la Cardiología o la Pediatría. Tiene

unas particularidades que la hacen hoy en día muy necesaria y atractiva, derivadas de lo que es su razón fundamental: el anciano.

Muchos son sin duda los problemas que acarrea el aumento de edad o vejez, como muchos suelen calificarla. Algunos son reales por la disminución de las capacidades orgánicas y funcionales, otros son debidos a la apreciación que los demás hacen de esta etapa de la vida, en la que miles de personas son consideradas incapaces e inútiles sin serlo, para esto existe una rama de la medicina destinada al cuidado de las personas de la tercera edad, denominada geriatría.

La Geriatría es la especialidad médica que se ocupa de los aspectos preventivos, curativos y de la rehabilitación de las enfermedades del adulto en la madurez.

El papel de la geriatría consiste en tratar de prevenir o minimizar la pérdida de independencia para las actividades de la vida diaria, muy especialmente en relación a los adultos mayores más frágiles que padecen una o varias enfermedades.

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

La Geriatría se centra en los problemas médicos del anciano, de la forma que hemos descrito. Así mismo forma parte de un cuerpo científico más extenso y global que se denomina Gerontología.

1.6.2. Objetivos de la geriatría

Según los objetivos de la geriatría son:

- Prevenir la enfermedad vigilando la salud del anciano.
- Evitar la dependencia. Cuando aparece la enfermedad hay que evitar que evolucione a la cronicidad y en muchos casos a la invalidez. Los ancianos que lleguen a la dependencia total deben ser los estrictamente inevitables.
- Dar una asistencia integral. Debe ocuparse de toda la problemática médica, funcional, mental, y social del anciano mediante una valoración geriátrica global, programada y exhaustiva con la colaboración multidisciplinar de otros profesionales integrados en un equipo con el médico geriatra.
- Rehabilitar. Debe intentar recuperar a los pacientes que han perdido su independencia física o social tratando de mantener al anciano en la comunidad.
- Proporcionar un cuidado progresivo del anciano. Desde el inicio de su enfermedad hasta completar la rehabilitación de este proceso y volver a su situación basal previa, el anciano puede tener diferentes necesidades de asistencia según el momento. Se debe responder a estas necesidades contando con diferentes niveles asistenciales: el hospital, asistencia en el domicilio, unidades de rehabilitación o convalecencia, unidades de larga estancia o centros residenciales.
- Para el manejo adecuado del paciente geriátrico es necesaria la presencia de estos niveles que ubiquen en el nivel adecuado y en el momento adecuado a cada paciente.

1.7. GERONTOLOGÍA

1.7.1. Concepto

Según **FRANCESC-XAVIER ALTARRIBA (1992)** “La gerontología (de gero = anciano y logos = estudio) es el estudio de la ancianidad, aportando esta definición en su origen, es un concepto amplio, abarcando las características diferenciales entre los dos sexos, aspectos médicos, biológicos, psicológicos, sociales, culturales, económicos, jurídicos y filosóficos, que implican a ambos”.

A diferencia de la geriatría, la gerontología se ocupa, en el área de salud, estrictamente de aspectos de promoción de salud. Por lo demás, aborda aspectos psicológicos, sociales, económicos, demográficos y otros relacionados con el adulto mayor.

Diversos factores explican el reciente desarrollo de este tipo de preocupaciones: En primer lugar, la incrementada importancia que ha tomado el envejecimiento es por los diferentes problemas vinculados al estado de la creciente soledad en la edad que se encuentran, para procurarles una mejor calidad de vida en su etapa de madurez.

1.7.2. Tipos de Gerontología

Según **FRANCESC-XAVIER ALTARRIBA (1992)** “Los tipos de gerontología son: biológica, clínica, educativa y social”.

Gerontología biológica o biología del envejecimiento.- Es el área de la gerontología que abarca la comprensión de los procesos biológicos relacionados con el envejecimiento. Los temas incluidos en esta área comprenden la hormesis, los antioxidantes, las células de vástago, los radicales libres, dieta, inmunología y telómeros. El tratamiento y estudio de estos aspectos queda a cargo generalmente de médicos geriatras, sin embargo, no deben ser descuidados por los gerontólogos en sus tareas de evaluación y toma de decisiones.

Gerontología clínica.- También conocida como Geriatría, corresponde al área de la gerontología que estudia los aspectos médicos del envejecimiento y la vejez.

Gerontología educativa.- Comprende todos los aspectos conceptuales y prácticos relacionados con la educación y el aprendizaje en los adultos mayores.

Gerontología social.- Estudia el lugar y la participación del adulto mayor en sociedad y cómo ésta afecta el proceso de envejecimiento. Al respecto, el profesional de la gerontología social debe tener en su haber académico materias como sociología del envejecimiento, trabajo social, estadística, musicoterapia, psicogerontología. Este profesional enfatiza en su práctica en aspectos de recreación, evaluación de las actividades diarias del adulto mayor, políticas de inserción en los diversos estratos sociales. Teniendo como principal objetivo el mantenimiento del envejecimiento dentro del seno familiar. Siendo este último el verdadero receptáculo de cuidados preventivos y apoyo para la mejor calidad de vida a edades tardías. Sin embargo, no siempre los familiares están en condiciones de proveerle al envejecimiento de estos cuidados. De allí que el proceso de institucionalización, es decir, el ingreso a los conocidos como asilos, unidades geriátricas o gerontogerriátricas, unidades de larga estancia, entre otros; se presenta como una alternativa. Siendo el ingreso a estos recintos el comienzo de una muerte social que precede a la muerte biológica, dada las malas condiciones higiénicas y de atención que allí se dan en la mayoría de los casos. Esta situación junto con el envejecimiento de la población a nivel mundial, hacen del profesional de la gerontología social un verdadero baluarte en la lucha por las mejores condiciones de vida para los adultos mayores.

CAPÍTULO II

CAPÍTULO II

DIAGNÓSTICO DEL MERCADO

2.1. IDEA DEL NEGOCIO

El centro gerontológico es un centro de cuidado diario, pensado para que los adultos/as mayores usuarios del centro encuentren un espacio adecuado donde se

promueva su autonomía e interactúen con su mismo grupo, en condiciones de bienestar, todo esto gracias a los servicios de atención y programas de prevención especializada.

En este espacio de interacción se promueve la visibilización y la integración social de los usuarios, por lo cual el servicio se basa en cinco componentes:

- Honradez, integridad y ética.
- Innovación y mejoramiento continuo del Centro
- Trabajo en equipo.
- Capacitación permanente del personal.
- Afán de servir.

El mejoramiento continuo, para ofrecer la mejor calidad en productos y servicios, son la base fundamental de los ejes filosóficos como son: contribuir al mantenimiento y recuperación de la salud y bienestar de la comunidad, ofreciendo servicios y productos de calidad.

Con la existencia del Centro Gerontológico “EL REMANSO”, se logrará conseguir el bienestar y tranquilidad de las personas de la tercera edad los mismos que tendrán una atención personalizada en: medicina, enfermería, cuidado personal, hospedaje, terapias físicas, de rehabilitación, ocupacionales, de recreación y una alimentación balanceada, mejorando así en un nivel considerable el estilo de vida de las personas de la tercera edad, así como también evitar la dependencia para que estos realicen sus actividades normalmente, procurando ofrecer un cuidado integral, de esta manera los familiares podrán tener la seguridad de que sus seres queridos tendrán un buen estilo de vida y lograrán realizar sus actividades de una manera normal, seguros del cuidado que reciben sus familiares.

El Centro Gerontológico “EL REMANSO” será el primero en la provincia de Cotopaxi; en consideración de que esta investigación es original, única y

auténtica, resulta más que justificado desarrollar la misma, pues hasta la fecha no ha existido un estudio sobre el particular; también es importante investigar este tema porque los beneficiarios directos serán las personas de la tercera edad, pues se optimizará por parte de sus familiares su atención en los últimos años de vida.

2.2. IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO

2.2.1 Especificaciones y características del servicio

El diseño de nuestro servicio contiene las siguientes características:

- Simplicidad y practicidad
- Confiabilidad
- Calidad

Al ser un Centro Gerontológico especializado en la atención de las personas de la Tercera Edad, los servicios que prestará serán acorde a las necesidades que estas personas presenten, ya que cada servicio estará enfocado a mejorar la salud de cada uno de los consumidores.

Al realizar el trabajo de campo se determinó que los servicios que debe prestar el Centro Gerontológico son los siguientes:

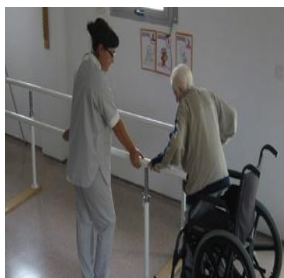
2.2.1.1. SERVICIO DE HOSPEDAJE: Se brindará una vivienda acogedora, con los servicios básicos y acorde a las necesidades de cada paciente, con habitaciones individuales, dobles y múltiples.



2.2.1.2. ATENCIÓN MÉDICA Y DE ENFERMERÍA LAS 24 HORAS.- Los pacientes contarán con la atención médica; así como también, enfermería, lo que ayudará a llevar un control de los tratamientos de los pacientes las 24 horas del día, para evitar su decaimiento y procurar que su salud sea la mejor que se pueda, las especialidades que se brindarán dependerán del tipo de enfermedad que presenten los pacientes, por ejemplo traumatología, medicina general, medicina interna, geriatría, entre otras; además, se contará con una ambulancia altamente equipada para las emergencias que se puedan presentarse.



2.2.1.3. TERAPIAS FÍSICAS Y DE REHABILITACION.- Al ingresar un paciente se le evaluará mediante un examen de diagnóstico, lo que determinará la capacidad o funcionalidad física por parte de un especialista, donde se miden arcos de movimiento del cuerpo, fuerza en las piernas, reflejos, etc., para hacer un plan particular de rehabilitación de cada paciente, para procurar una rehabilitación de las partes del cuerpo afectadas.



2.2.1.4. TERAPIAS OCUPACIONALES Y DE RECREACIÓN.- Se brindará terapia ocupacional y de recreación, como una forma de tratamiento prescrita por el médico, utilizando actividades de diversos tipos: terapia de música, pintura, canto, entre otros; en un ambiente cómodo, relajante y natural, con el propósito de contribuir a la evaluación y recuperación de las funciones y a la utilización funcional de las capacidades residuales con el logro de la máxima independencia social y laboral, posibles en pacientes con afecciones físicas y/o mentales.



2.2.1.5. ALIMENTACIÓN EQUILIBRADA Y SALUDABLE: Los pacientes recibirían una alimentación basada en los estándares de salud establecidas por el o la nutricionista para que se mantengan saludables, guiándonos en la pirámide de alimentación.



2.2.1.6. SERVICIO DE TRANSPORTE: Al contar con transporte propio el centro facilitará el traslado de los pacientes desde su hogar al centro y del centro a cualquier lugar que se requiera; también el transporte ayudará a llevar a giras de distracción a los pacientes que su condición los permita, este transporte será equipado específicamente para trasladar a las personas de la tercera edad; además, se contará con una ambulancia para casos de emergencia.



2.2.1.7. SERVICIO DE LAVANDERÍA: Este servicio permitirá que la ropa y pertenencias de los pacientes se encuentren aseadas para cuidar de su salud; así también se mantendrán aseadas las pertenencias del centro para brindar un servicio de calidad en todo momento.



2.2.1.8. TERAPIAS PSICOLÓGICAS PERSONALES Y FAMILIARES: Permitirá ayudar psicológicamente a los pacientes a sobrellevar posibles problemas que se les presente, ya sea de salud o emocional. En este servicio se incluyen los familiares, porque es importante que tomen conciencia del rol que tienen en la vida de sus seres queridos y lo necesario que es su apoyo en la última etapa de ellos.



2.3. INVESTIGACIÓN DE MERCADO

2.3.1. Planteamiento del Problema

Hoy, en un mundo de sienes que encanecen, es cada vez más común que las hijas cuiden de sus Papás dependientes; las familias muy ricas contraten enfermeras particulares para cuidar de su Papás.

Los adultos mayores dependientes requieren de una atención especial para realizar la mayor parte de las actividades cotidianas, y por lo general poseen una salud frágil, y la falta un Centro Gerontológico orientado hacia la atención de ancianos dependientes hace que el cuidar a un abuelo dependiente por un familiar no sea tarea fácil y puede llevar al cuidador al agotamiento físico y mental. Por otro lado, introducir a un extraño a tu domicilio puede ser muy grave: engaños, robos, debido al nivel de inseguridad en el que vivimos.

2.3.2. Posible Solución

Los ancianos dependientes requieren en verdad de muchos cuidados y atenciones para cada una de las actividades diarias como caminar, ducharse, vestirse y desvestirse, etc. Además, debido a la fragilidad de su salud, el médico necesita saber periódicamente cuáles son sus signos vitales. Necesitan tomar sus medicamentos a la hora indicada por sus médicos y recibir todas las terapias y curaciones prescritas por ellos.

Tomando en consideración los aspectos anotados anteriormente creemos que la solución para el problema planteado es la creación de un CENTRO GERONTOLÓGICO en la ciudad de Latacunga, el mismo que estará equipado con todos los implementos necesarios para brindar atención, cuidado, cariño a los ancianitos de la ciudad.

2.3.3. Justificación

Los hombres nos reímos siempre de lo pasado: el niño juguetón se burla del tierno rapaz sujeto en la cuna; el joven ardiente y apasionado recuerda con risa los juegos de su niñez; el hombre formal mira con frialdad los ardores de la juventud, y el viejo, más próximo ya al estado infantil, sonrío desdeñosamente a los juegos bulliciosos, a las fuertes pasiones y amor de los honores y riquezas que a él le ocuparan en las distintas estaciones de la vida. A su vez, las demás edades ríen de los viejos.

El aumento creciente de la población de personas mayores en los países desarrollados ha provocado importantes cambios de actitud y mentalidad, tanto entre sus protagonistas como en la sociedad en general. Esta situación ha llevado a la adopción de programas de atención y promoción de actividades de todo tipo, dedicadas a la satisfacción de sus aspiraciones, exigencias y necesidades, tanto económicas, como culturales, lúdicas y otras de carácter social.

El presente proyecto tiene su impacto en el sector de población integrado por la tercera edad ya que se presenta como un colectivo lleno de atractivo, tanto desde el punto de vista de la participación política, la responsabilidad social (programas de asociacionismo, actividades culturales, turísticas y deportivas, prevención y atención médica y social) o el desarrollo económico (el denominado marketing de la tercera edad).

Crecen y se multiplican las políticas, programas y recursos dedicados a favorecer a este sector de la sociedad.

Como ciudadanos al darnos cuenta que vivimos en una sociedad que cada día deja atrás los valores del respeto, la solidaridad y la consideración hacia las personas que en algún momento de nuestras vidas nos impartieron sus enseñanzas, nos dieron amor, protección y cariño, decidimos elaborar el proyecto sobre la creación de un Centro Geriátrico en la ciudad de Latacunga cuyo propósito es el de cuidar a personas de la tercera edad que no pueden o no desean permanecer en sus viviendas o que sus hijos o familiares, debido a sus múltiples ocupaciones de trabajo no pueden cuidar de ellos, para lo que contará con todos los servicios necesarios para brindar una atención integral.

Los beneficiarios directos de este proyecto son las personas de la tercera edad como también sus familiares que verán en él un apoyo muy importante para el cuidado de sus seres queridos; además de que los propulsores del proyecto nos beneficiaremos económicamente.

2.3.4. Fuentes de Información

- Fuentes primarias: Son aquellas mediante las cuales obtenemos la información a través de un trabajo de campo realizado por nosotros mismos, a través de la observación, encuestas, entrevistas

- Fuentes secundarias: Son aquellas que nos proporcionan información existente sobre nuestro proyecto; entre las instituciones que nos brindarán dicha información tenemos:
 - Centro Gerontológico GANDHI
 - INEC.

2.3.5. Tipo De Investigación

El tipo de investigación que se aplicará para la ejecución del proyecto es la CUANTITATIVA Y CUALITATIVA

La investigación cuantitativa se caracteriza por su formalidad en el empleo del método científico. Este hecho determina que su proceso sea sistemático, metodológico, sin caer en el plano de aplicación de recetas en forma mecánica y sostener que la realidad está muerta, paralizada, sin cambios y sin relación entre sus elementos; y sucede todo lo contrario, se encuentra en permanente transformación adoptando múltiples relaciones en un devenir histórico que no tiene fin, ayudando a cuantificar los datos de la demanda y de la oferta de nuestro Centro Gerontológico.

La investigación cualitativa está caracterizada por el uso de datos preferentemente cualitativos, que surgen del enfrentamiento empírico entre el sujeto y el objeto de

investigación. Este tipo de investigación tiene entre sus características no partir de un plan preconcebido sino de circunstancias emergentes. Esto es, que su punto de partida es un tema general y que el problema, el marco teórico y la metodología a emplear emergen, a medida que se va avanzando en el desarrollo de la investigación. Esta investigación ayudará a establecer las características del mercado meta.

2.3.6. Metodología

2.3.6.1. Métodos

Inductivo.- Se refiere al movimiento del pensamiento que va de los hechos particulares hacia afirmaciones de carácter general. Esto implica pasar de los resultados obtenidos de observaciones al planteamiento de hipótesis, leyes y teorías que abarcan no solo los casos de los que se partió, sino a otros de la misma clase; es decir, generaliza los resultados y al hacer esto hay una superación, un salto en el conocimiento al no quedarnos con los hechos particulares sino que se busca su comprensión más profunda en síntesis racionales.

Deductivo.- Va de las afirmaciones de carácter general hacia afirmaciones particulares. Las verdades establecidas por la ciencia tienen que confrontarse con la realidad a través de las conclusiones que se deduzcan de los planteamientos generales.

Este proceso implica: partir de una síntesis para llegar al análisis de los fenómenos concretos particulares mediante la operacionalización de los conceptos o reducción de éstos a hechos observables directa o indirectamente.

2.3.6.2. Técnicas

- Encuestas.- Es la técnica que a través de un cuestionario adecuado nos permite recopilar datos de toda la población o de una parte representativa de ella. Se caracteriza porque la persona investigada llena el cuestionario sin intervención o supervisión del investigador. La encuestas serán aplicadas a las personas que forman nuestro mercado meta, para recolectar la información necesaria que nos permita determinar la factibilidad de nuestro proyecto.
- Entrevista. Es una conversación seria que se propone un determinado distinto del simple placer de la conversación. Al entrevistado se le exige cualidades personales, actitudes de aceptación y comprensión, experiencia y conocimiento de técnicas. Se entrevistará a personas entendidas en el manejo de Centros Gerontológicos para conocer los procedimientos para la implantación del Centro en la ciudad de Latacunga.

2.3.6.3. Instrumentos

- Cuestionario.

2.3.7. Universo de Investigación

El tamaño de mercado está constituido por la población de 50 a 69 años, de edad de sector urbano con un ingreso mayor a \$300,00 de los cantones de Latacunga, Pujilí, Salcedo y Saquisilí; constituido por 5.249 habitantes, dato que se obtuvo del Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC), base de datos del Censo del año 2001, y promedio de crecimiento de la población que se encuentra en el 0,019 %.

2.3.8. Tamaño de la Muestra

Muestra es una parte del universo de investigación a quienes van dirigidas las encuestas, la misma que debe ser representativa e inferencial.

Se tomó como referencia un margen de error del 7% porque se creyó conveniente que este es un margen aceptable de error.

Calculando tenemos:

$$n = \frac{N P Q}{N - 1 \left(\frac{E}{K} \right)^2 + P Q}$$

$$n = \frac{5249(0.50)(0.50)}{5249 - 1 \left(\frac{0.07}{2} \right)^2 + 0.50(0.50)}$$

$$n = \frac{1312,15524}{5248(0.001225) + 0.25}$$

$$n = \frac{1312.15524}{6.6688}$$

$$n = 196.75$$

$$n = 197$$

Donde:

n= Muestra

N= Universo investigado

P= Probabilidad de Aceptación

Q= Probabilidad de no Aceptación

E= Margen de error

K= Constante

2.3.9. Plan Muestral

Es el conjunto de unidades que se utiliza para elegir la muestra. Este plan puede estar conformado por una lista de personas o de unidades de vivienda; puede ser también un mapa subdividido en áreas, o una lista de nombres y domicilios almacenados en algún medio electrónico, como por ejemplo un archivo en un disco duro o en una base de datos.

CUADRO N° 01.

Centro Gerontológico Latacunga. Plan Muestral

Nro.	Cantón	Hogares	Porcentaje	Muestrales
1	Latacunga	2730	52	104
2	Pujilí	1151	22	44
3	Salcedo	973	19	37
4	Saquisilí	395	8	15
		5249	100	200

Elaborado por: El grupo de investigación.

2.3.10. Análisis De Datos

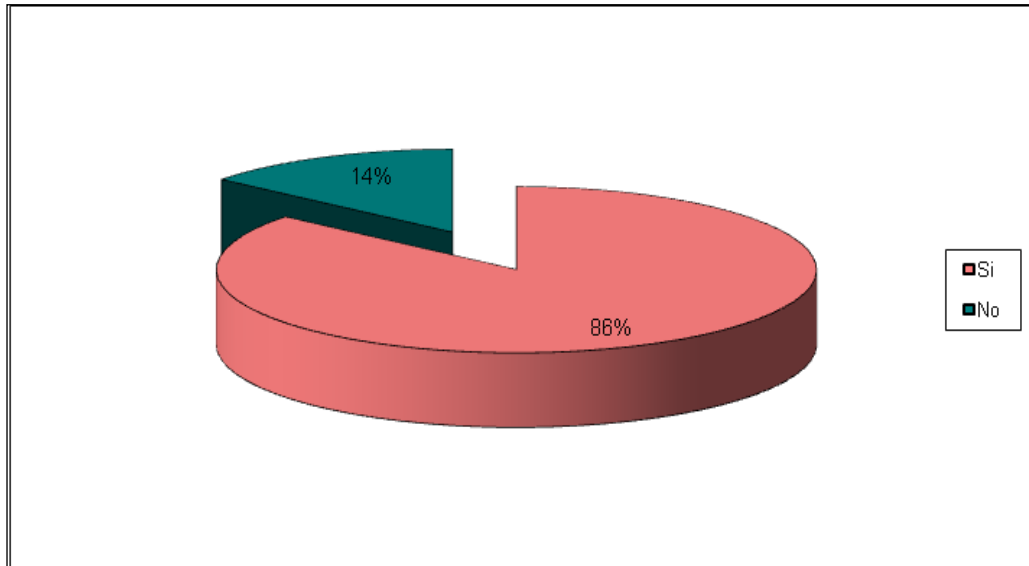
1.- ¿Le gustaría utilizar el servicio de un Centro Gerontológico?

Si No

TABLA N° 01.
Resultados pregunta N° 1

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	172	86
No	28	14
Total	200	100

GRÁFICO 01.



ANALISIS: Del 100% de la población investigada, el 86% manifiesta que si le interesaría utilizar los servicios de un Centro Gerontológico mientras que el 14% no.

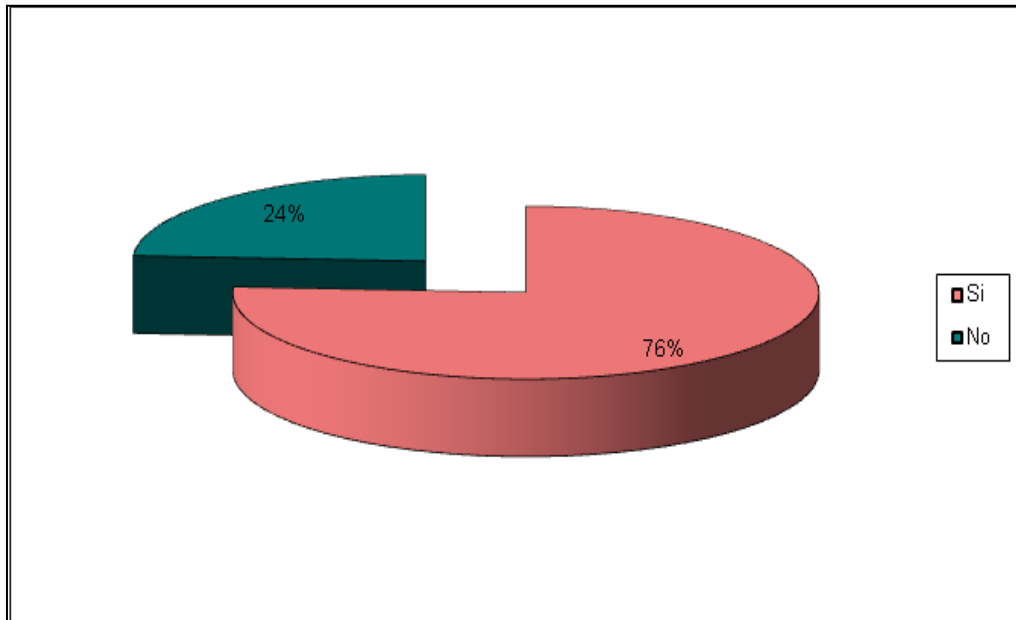
2. ¿Estaría dispuesto a llevar a sus familiares de la tercera edad a un Centro Gerontológico?

Si No

TABLA N° 02.
Resultados pregunta N° 2

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	152	76
No	48	24
Total	200	100

GRÁFICO 02.



ANALISIS: Del 100% de la población investigada, el 76% estaría dispuesto a llevar a sus familiares de la tercera edad a un Centro Gerontológico, mientras que el 24% no, lo que nos da un indicador aceptable para llevar adelante el proyecto en mención.

3. En la actualidad, ¿en qué lugar permanecen sus familiares de la tercera edad?

En su hogar

En casa de sus familiares

En casa de sus amigos

En un centro gerontológico

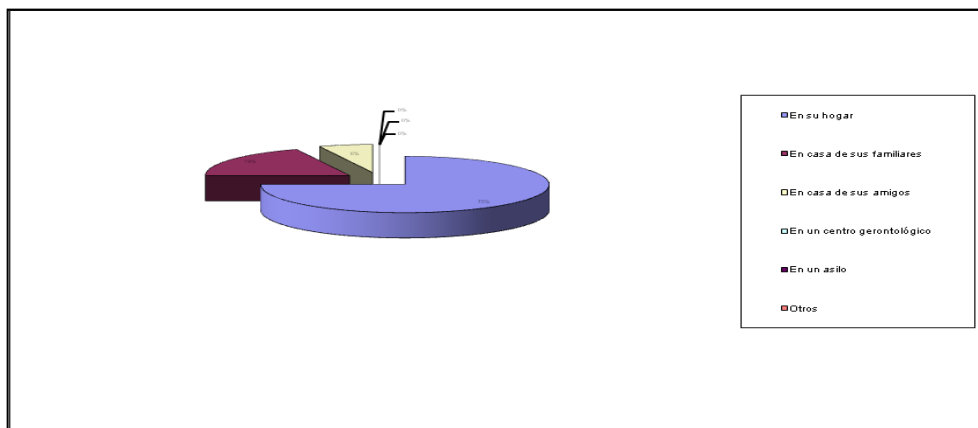
En un asilo

Otros

**TABLA N° 03.
Resultados pregunta N° 3**

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
En su hogar	150	75
En casa de sus familiares	38	19
En casa de sus amigos	12	6
En un centro gerontológico	0	0
En un asilo	0	0
Otros	0	0
Total	200	100

GRÁFICO 03.



ANÁLISIS: Los familiares de la tercera edad del total de la población el 75% permanecen en su hogar, el 19% permanece en casa de sus familiares y el 6% permanecen en casa de sus amigos, es decir ninguno en un centro gerontológico.

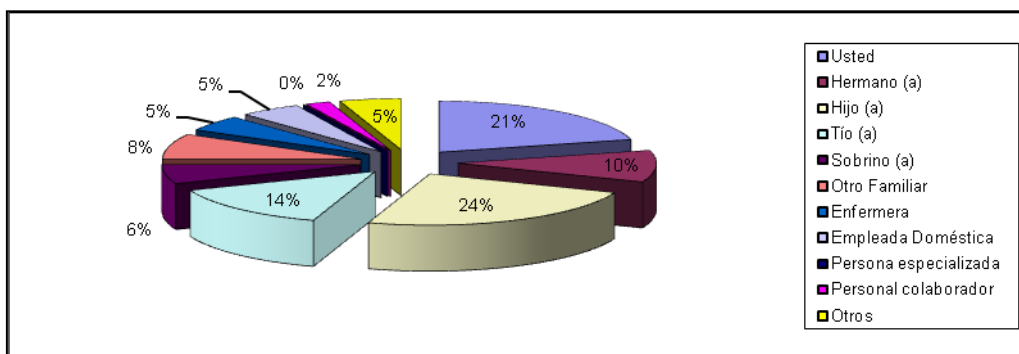
4. Actualmente ¿Quién cuida de sus familiares de la tercera edad?

Usted **Hermano (a)** **Hijo (a)**
Tío (a) **Sobrino (a)** **Otro Familiar**
Enfermera **Empleada Doméstica**
Personas especializados en un centro gerontológico
Personal colaborador de un asilo **Otros**

TABLA N° 04.
Resultados pregunta N° 4

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Usted	42	21
Hermano (a)	20	10
Hijo (a)	48	24
Tío (a)	28	14
Sobrino (a)	12	6
Otro Familiar	16	8
Enfermera	10	5
Empleada Doméstica	10	5
Persona especializada	0	0
Personal colaborador	4	2
Otros	10	5
Total	200	100

GRÁFICO 4.



ANÁLISIS: Los familiares de la tercera edad del total de la población, al 22% le cuidan sus familiares, al 12% le cuidan un hermano (a) al 28% le cuida un hijo (a), al 15% un tío (a), al 4% un sobrino (a), al 9% otro familiar, al 2% una enfermera, al 3% una empleada, al 1% Personal de un asilo y al 4% otros; es decir, actualmente están al cuidado de sus familiares por falta de un Centro Gerontológico.

5. ¿Qué servicios le gustaría que se brinden en el Centro Gerontológico?

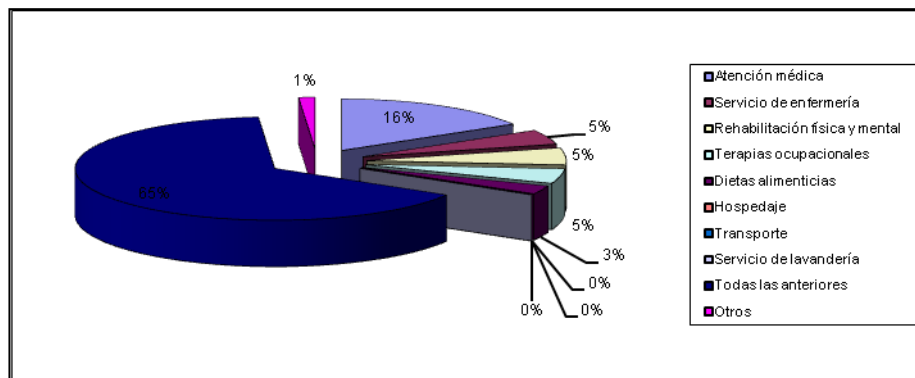
Atención médica
 Terapias ocupacionales
 Servicio de Lavandería
 Transporte
 Servicio de Enfermería
 Todas las anteriores

Terapias de rehabilitación física y mental
 Rumba Terapia
 Dietas alimenticias
 Hospedaje
 Lecturas
 Otras

TABLA N° 05.
Resultados pregunta N° 5

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Atención médica	25	16
Servicio de enfermería	7	5
Rehabilitación física y mental	8	5
Terapias ocupacionales	7	5
Dietas alimenticias	4	3
Hospedaje	0	0
Transporte	0	0
Servicio de lavandería	0	0
Todas las anteriores	99	65
Otros	2	1
Total	152	100

GRÁFICO 5.



ANÁLISIS: Del total de la población que estaría dispuesta a llevar a sus familiares al centro gerontológico, el 16% prefiere el servicio de Atención médica, el 5% el servicio de enfermería, el 5% las terapias de rehabilitación física y mental, el 5% las terapias ocupacionales, el 3% las dietas alimenticias, el 0% el hospedaje, el 0% el transporte, el 65% todos los servicios especificados y el 1% otros.

6. ¿Porqué período dejaría a sus familiares en un Centro Gerontológico?

0– 3 meses

4 – 6 meses

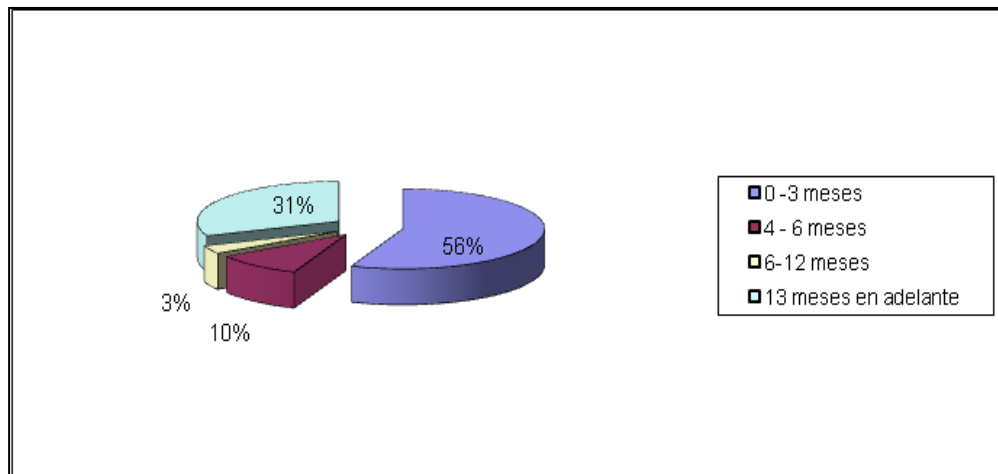
6 – 12 meses

13 meses en adelante

**TABLA N° 06.
Resultados pregunta N° 6**

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
0 -3 meses	85	56
4 – 6 meses	15	10
6-12 meses	5	3
13 meses en adelante	47	31
Total	152	100

GRÁFICO 6.



ANÁLISIS: Del total de la población que estaría dispuesto a llevar a sus familiares de la tercera edad a un Centro Gerontológico, el 56% lo dejaría por un tiempo de 0-3 meses, el 10% de 4-6 meses, 3% de 6-12 meses y el 31% de 13 meses en adelante.

7. ¿Cuánto estaría dispuesto a cancelar para que el Centro Gerontológico de atención a sus familiares?

Entre 0 y 150 USD

Entre 151 y 200 USD

Entre 201 y 250 USD

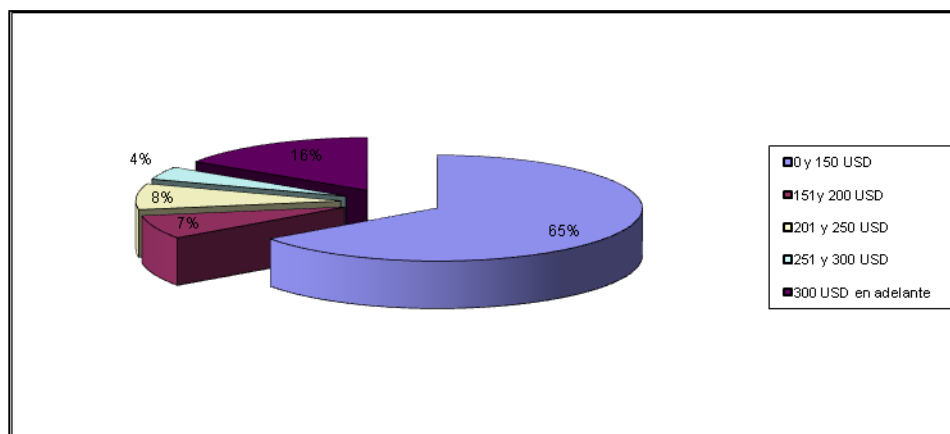
Entre 251 y 300 USD

De 300 USD en adelante

**TABLA N° 07.
Resultados pregunta N° 7**

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
0 y 150 USD	99	65
151 y 200 USD	11	7
201 y 250 USD	12	8
251 y 300 USD	6	4
300 USD en adelante	24	16
Total	152	100

GRÁFICO 7.



ANALISIS. Del total de la población que estaría dispuesta a llevar a sus familiares de la tercera edad a un centro gerontológico, el 65% esta dispuesto a pagar entre 0 y 150 USD, el 7% entre 151 y 200 USD, el 8% entre 201 y 250 USD, el 4% entre 251 y 300 USD y el 16% de 300 USD en adelante.

8. ¿Qué forma de pago le gustaría que el Centro le brinde?

En efectivo

Con cheque

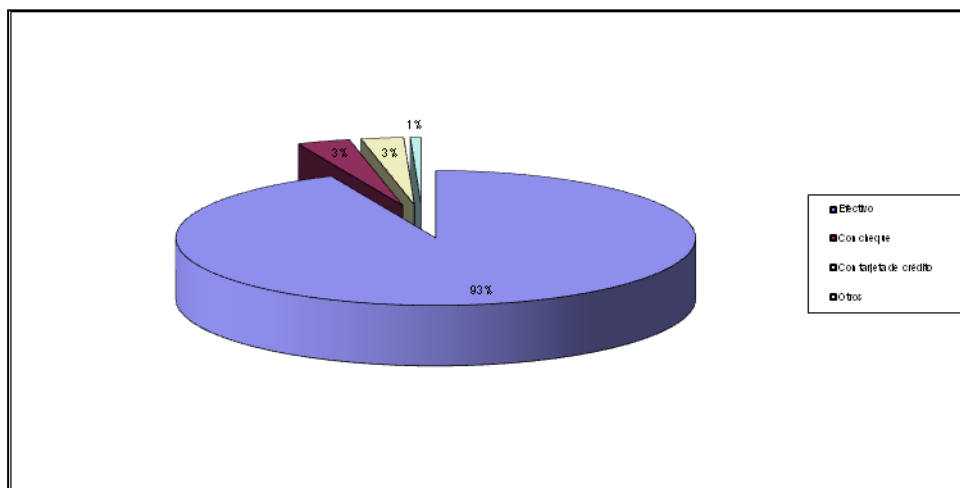
Con tarjeta de crédito

Otros

TABLA N° 08.
Resultados pregunta N° 8

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Efectivo	142	93
Con cheque	5	3
Con tarjeta de crédito	4	3
Otros	1	1
Total	152	100

GRÁFICO 8.



ANÁLISIS: Del total de la población que estaría dispuesta a llevar a sus familiares de la tercera edad a un centro gerontológico, el 93% prefiere pagar en efectivo, el 3% con cheque, el 3% con tarjeta de crédito y el 1% otros.

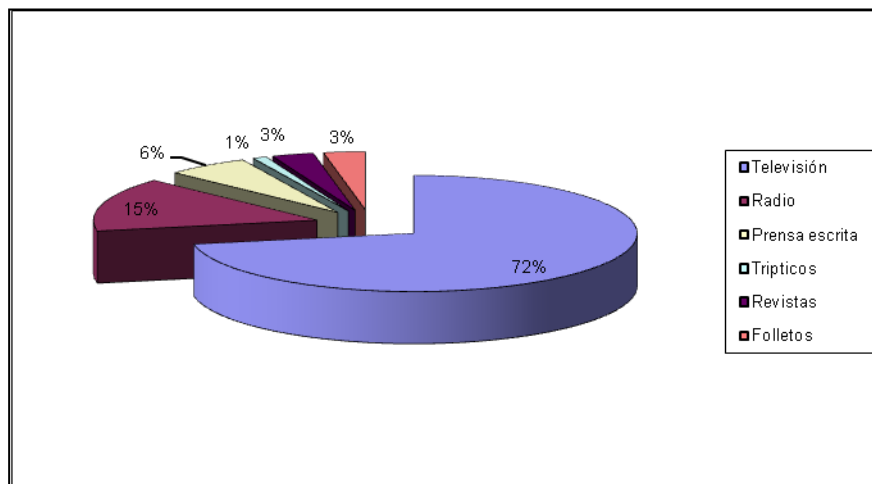
9. ¿Cómo cree usted que sería la mejor manera de dar a conocer el nuevo Centro Gerontológico?

Televisión	Radio	Prensa escrita
Trípticos	Revistas	Folletos
Otras		

TABLA N° 09.
Resultados pregunta N° 9

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Televisión	144	72
Radio	30	15
Prensa escrita	12	6
Tripticos	2	1
Revistas	6	3
Folletos	6	3
Total	200	100

GRÁFICO 9.



ANÁLISIS: El total de la población el 72% utiliza más la televisión, el 15% la radio, el 6% la prensa escrita, el 1% los trípticos el 3% las revistas, el 3% los folletos.

2.3.11. Informe de la Investigación de Mercado

Luego de haber realizado la investigación, tabulado y analizado los datos obtenidos; a través de la aplicación de los instrumentos de investigación, se determina que se tiene un 86% de aceptación para la creación del Centro Gerontológico perteneciente al Cantón Latacunga.

La aceptación que tiene este tipo de establecimiento, es porque la población considera que la provincia de Cotopaxi no solo debe contar con un simple asilo de ancianos; sino con un Centro Gerontológico que cuente con especialidades médicas tales como: enfermería, rehabilitación física, psicológica y social; además, dietas y transporte, las mismas que coadyuvarán al cuidado y protección de las personas de la tercera edad, para que mejoren su calidad de vida, y se conviertan en personas no dependientes ya que estos permanecen en sus hogares cuidados por un familiar, empleada doméstica, auxiliar de enfermería sin recibir una atención capacitada, adecuada y oportuna, dando como resultado el rápido envejecimiento y fallecimiento prematuro de la persona de la tercera edad.

Un representativo número de clientes que corresponde al ochenta y seis por ciento (86%) de la población tienen la predisposición de utilizar las instalaciones del Centro Gerontológico, en un tiempo promedio de un trimestre, con la aspiración de recibir un excelente servicio; de tal manera que su enfermedad vaya mejorando en niveles adecuados para ser una persona independiente y aportar a la sociedad con su creatividad y talento.

De acuerdo a los expertos que actualmente administran los Centros Gerontológicos ubicados en la provincia de Pichincha, los colaboradores deben poseer las características de solidaridad, respeto, ayuda social, entre otras; para brindar un trato especial a las personas de la tercera edad, así mismo, señalan que el centro debe contar de amplio espacio físico para la prestación de estos servicios, cumpliendo así con la visión y misión de un centro gerontológico.

2.3.12. Demanda Actual

La Demanda que se estima tener es la siguiente:

CUADRO N° 02.

Centro Gerontológico Latacunga Demanda Actual

Poblacion Consumidora	Porcentaje de aceptación	DEMANDA ACTUAL
5249	86%	4514
0-3 meses	56%	2528
4-6 meses	10%	451
7-12 meses	3%	135
13 y +	31%	1399

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por: Grupo de investigación

Análisis: Como podemos observar en el cuadro anterior, tenemos que la demanda actual para nuestro centro gerontológico es de 4.514 pacientes.

2.3.12.1. Demanda Proyectada

Para proyectar la demanda tomamos en cuenta el crecimiento de la población, el mismo que es del 0.019%, en base a esto aplicamos el método de Promedios Móviles

2.3.12.2. Método de Promedios Móviles

Es aquel que se basa en la tendencia actual y en el promedio de crecimiento del índice pertinente.

CUADRO N° 03.

Centro Gerontológico Latacunga Demanda Proyectada

AÑOS	DEMANDA
1	4600
2	4687
3	4776
4	4867
5	4959

Elaborado por: El grupo de investigación

ANÁLISIS: Al proyectar la demanda y considerando que los factores económicos y sociales se mantengan, vemos que tienen una tendencia creciente: por lo que se determina que el Centro Gerontológico tendrá una acogida favorable en el mercado.

2.3.13. Participación de la competencia en el Mercado

En nuestro caso, en el Mercado meta no existe ningún otro Centro Gerontológico; pero, nuestra principal competencia es el Hogar de ancianos “Instituto Estupiñán” porque a este acuden las personas de la tercera edad; además, otros competidores fuertes son los hogares de ancianos ubicados en Sangolquí ya que al no existir centros especializados en la provincia de Cotopaxi se ven obligados a buscarlos en otra provincia; por lo tanto, la participación de la competencia en el mercado meta; además de debe mencionar que estos hogares tienen un alto porcentaje de personas de la tercera edad bajo sus cuidados, se resume en el siguiente cuadro.

CUADRO N° 04.

Centro Gerontológico Latacunga Participación de la Competencia en el Mercado

Nro	Empresa	P/S Ofertados	Capacidad del Centro	Ubicación	Costo
1	Hogar de ancianos "Instituto Estupiñán"	- Instalaciones - Alimentación - Atención Médica - Terapias	55 pacientes	Latacunga: Juan Abel Echeverría y Napo	- Trabaja bajo la coordinación del MIES; aportes voluntarios de los familiares y autogestión.
2	Centro Gerontológico Ghandi	- Instalaciones adecuadas - Atención médica 24 horas - Hospedaje - Terapias ocupacionales, recreativas, de rehabilitación y físicas - Transporte puerta a puerta - Alimentación - Lavandería	25 pacientes	Valle de los Chillos, sector Santa Clara, Calle Atuntaqui Lote 1. Sangolquí	- El costo para la sala general de todos los servicios es de \$250. - El costo para las habitaciones dobles es de \$350. - El costo para la habitación sola es de \$ 450. - Todos los pacientes reciben la misma atención personalizada.
3	Hogar de ancianos "Vilcabamba"	- Instalaciones adecuadas - Atención médica 24 horas - Hospedaje - Terapias ocupacionales, sociales, de rehabilitación físicas - Transporte puerta a puerta - Alimentación balanceada - Lavandería - Espacios verdes	20 pacientes	Sangolquí: Av. General Rumiñahui y Progreso. Vía Colibrí – San Luis	- El costo para la sala general de todos los servicios es de \$230. - El costo para la habitación sola es de \$ 380. - Todos los pacientes reciben la misma atención.
4	Hogar de ancianos "Mi amigo Divino"	- Instalaciones adecuadas - Atención médica 24 horas - Servicio de enfermería - Hospedaje - Terapias ocupacionales, de rehabilitación física y social. - Transporte - Alimentación personalizada - Lavandería	30 pacientes	Sangolquí. Junto al PAI del triángulo Autopista General Rumiñahui.	- El costo para la sala general de todos los servicios es de \$250. - El costo para la habitación sola es de \$ 400. - Todos los pacientes reciben la misma atención
5	Hogar de Ancianos "Quinta Nuevo Amanecer"	- Amplias y adecuadas instalaciones. - Ambiente puro, rodeado de naturaleza. - Servicio exclusivo y personalizado. - Servicios de transporte puerta a puerta. - Profesionales expertos en el área. - Cobertura Médica las 24 horas.	25 pacientes	Valle de los chillos. Av. El Guangal # 490, parroquia la Merced.	- El costo para la sala general de todos los servicios es de \$280. - La habitación compartida tiene un costo de \$350 - El costo para la habitación sola es de \$420. - Todos los pacientes reciben la misma atención personalizada

		<ul style="list-style-type: none"> - Alimentación (manejo de dietas balanceadas). - Servicio de lavandería. - Terapia Ocupacional, física y de lenguaje. - Gimnasia Pasiva - Manualidades (por aptitudes). - Musicoterapia (Canto y Baile) - Lecturas - Misa dominical - Juegos 			
6	Hogar “La casa de los abuelos”	<ul style="list-style-type: none"> - Instalaciones adecuadas - Atención médica 24 horas - Servicio de enfermería - Hospedaje - Terapias ocupacionales, de rehabilitación física y social. - Transporte - Alimentación personalizada - Lavandería - Espacios de recreación - Música - Canto y baile 	20 pacientes	Sangolquí: Av. San Luis. Diagonal al Centro Comercial “San Luis”	<ul style="list-style-type: none"> - El costo para la sala general de todos los servicios es de \$250. - El costo para la habitación sola es de \$380. - Todos los pacientes reciben la misma atención personalizada
7	Hogar de Ancianos “El Sion”	<ul style="list-style-type: none"> - Instalaciones adecuadas - Atención médica 24 horas - Servicio de enfermería - Hospedaje - Terapias ocupacionales, de rehabilitación física y social. - Transporte - Alimentación personalizada - Lavandería - Espacios de recreación - Precios accesibles. - Convenios de pagos. 	25 pacientes	Valle de los chillos Av. General Rumiñahui	<ul style="list-style-type: none"> - El costo para la sala general de todos los servicios es de \$280. - El costo para la habitación sola es de \$400. - Todos los pacientes reciben la misma atención personalizada
8	Hogar de Ancianos “Amigos de Jesús”	<ul style="list-style-type: none"> - Apoyo Psico-emocional. - Rehabilitación física - Fisioterapia - Nutrición y Alimentación. - Relación y meditación - Espacios Verdes - Recreación grupal - Atención médica 24 horas. - Terapia Familiar. - Espacios culturales. (música, canto, baile, teatro) 	15 pacientes	Valle de los Chillos Sector de San Rafael.	<ul style="list-style-type: none"> - El costo para la sala general de todos los servicios es de \$320. - El costo para la habitación sola es de \$600. - Todos los pacientes reciben la misma atención personalizada.

Fuente: Centro Gerontológico y Hogares de Ancianos Latacunga y Sangolquí.

Elaborado por: Grupo de investigación.

2.3.13.1. Oferta Actual

Es la cantidad del servicio que actualmente se oferta en el mercado.

CUADRO N° 05.

Centro Gerontológico Latacunga Oferta Actual

Años	Oferta
1	215

Fuente: Cuadro de participación de la competencia

Elaborado por: El grupo de Investigación

ANÁLISIS: Como podemos observar la oferta del año 1 es de 215 pacientes al año en los diferentes Centros Gerontológicos y Hogares de Ancianos, que es un cantidad mínima para cubrir nuestra demanda.

2.3.13.2.Oferta Proyectada

La oferta proyectada se la hará a través del método de promedios móviles, tomando en cuenta el porcentaje de crecimiento de la población que es el 0.019%

CUADRO N° 06

Centro Gerontológico Latacunga Oferta Proyectada

AÑOS	OFERTA DE PACIENTES
1	219
2	223
3	227
4	232
5	236

Elaborado por: El Grupo de Investigación

ANÁLISIS: Al proyectar la oferta por paciente, y considerando que los factores económicos y sociales se mantengan, vemos que tienen una tendencia creciente, por lo que se determina que nuestro Centro Gerontológico podrá cubrir en un 100% de la demanda futura.

2.3.14. BALANCE ENTRE LA DEMANDA Y OFERTA (DEMANDA INSATISFECHA)

Es la parte de la demanda planeada (en términos reales) que quiere consumir un bien o un servicio y que las empresas no pueden cubrir.

CUADRO N° 07
Centro Gerontológico
Latacunga
Demanda Insatisfecha

AÑOS	DEMANDA PROYECTADA	OFERTA PROYECTADA	DEMANDA INSATISFECHA
1	4.600	219	4.380
2	4.687	223	4.464
3	4.776	227	4.549
4	4.867	232	4.635
5	4.959	236	4.723

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: El Grupo de Investigación

Análisis.- Al realizar el Balance entre la demanda y la oferta, observamos existe demanda insatisfecha por lo que nuestro proyecto es factible.

2.4. PLAN OPERACIONAL

2.4.1. Descripción del proceso de producción

Las actividades que se realizarán en el centro gerontológico para prestar el servicio a los clientes son:

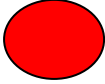





- **Recepción del cliente.-** Estará cargo del gerente general, dentro de esta se dará la bienvenida al posible paciente y sus familiares; además, una breve explicación de lo que oferta el centro, luego se les encamina hacia la secretaria para una información, más detallada.
- **Indicación de los servicios ofertados.-** La secretaria explicará con detalle cada servicio ofertado y como se lo realizará cada uno, para de esta manera, poder recorrer las instalaciones.
- **Recorrido por las instalaciones.-** Se hace necesario recorrer las instalaciones con el posible paciente y sus familiares para de esta manera, complementar la explicación y dar conocimiento del servicio de calidad que se oferta, para atraer al cliente.
- **Explicación de la manera de pago.-** Al terminar con la explicación del servicio y el recorrido por las instalaciones, es importante dar a conocer sobre el valor económico del bien y que contempla dentro de este rubro para esperar que el cliente acepte.
- **Espera de la decisión del cliente.-** Concluido con todo el servicio de información, esperamos que estos decidan si aceptan los servicios del centro o no, para continuar con el proceso adecuado.
- **Ingresar los datos del paciente.-** Si el paciente y familiares aceptan las condiciones del servicio, se deberá ingresar los datos del paciente y familiares para la comunicación entre el centro y ellos, para que se encuentren informados de horarios de visitas o cualquier anormalidad que se presente.
- **Indicación de los horarios.-** Al haber ingresado los datos se le indica al paciente los horarios de comida, de cada servicio y de otras actividades a realizarse; así como también el se les informa el horario de visitas a los pacientes, para de esta manera procurar el buen trato a las personas de la tercera edad y puedan realizar de mejor manera las terapias a realizarse.

- **Determinar el estado de salud del cliente.-** El médico revisa y evalúa la condición de salud del nuevo paciente, para llevar un control de los avances médicos en él y establecer el tipo de terapias a realizarse.
- **Instalación del paciente.-** Luego de la evaluación médica, la enfermera y auxiliar de enfermería instalan al paciente en su habitación para que pueda adaptarse a su nuevo estilo de vida; acomodando sus pertenencias en su respectivo mueble.
- **Entrega de implementos de aseo al cliente.-** Se les entrega la bata los implementos para su aseo personal y se le explica como se realiza el aseo dentro de la habitación compartida con otro cliente.
- **Asignar los horarios de terapias.-** Mientras la enfermera y auxiliar de enfermería instalaban al cliente, el médico y terapeuta revisaban los horarios de terapias existentes, para de esta manera asignar al nuevo paciente uno nuevo para que el paciente conozca el horario en el que pueda realizarse sus rehabilitaciones acorde a las necesidades;
- **Socializar al paciente que llega con los demás pacientes.-** Luego de la instalación e indicación de horarios, se presenta y socializa al nuevo paciente con los que ya se encuentran en el centro para la integración de todos y formar una familia.
- **Facturación.-** Al terminar con la instalación e integración del paciente, los familiares se reúnen con el contador del centro para efectuar el pago que cubre los servicios del centro y este emite la factura que corrobora que el valor ha sido cancelado.
- **Conversación final con los familiares.-** Al concluir con el proceso anterior el gerente agradece la preferencia del centro e invita a que se sientan seguros de que sus familiares están en buenas manos; así como también, si la decisión fue de no utilizar los servicios e instalaciones del centro, se les agradece por su visita y expresa su disposición si en un futuro deciden utilizar los servicios e instalaciones.

2.4.2. Diagrama de flujo del proceso

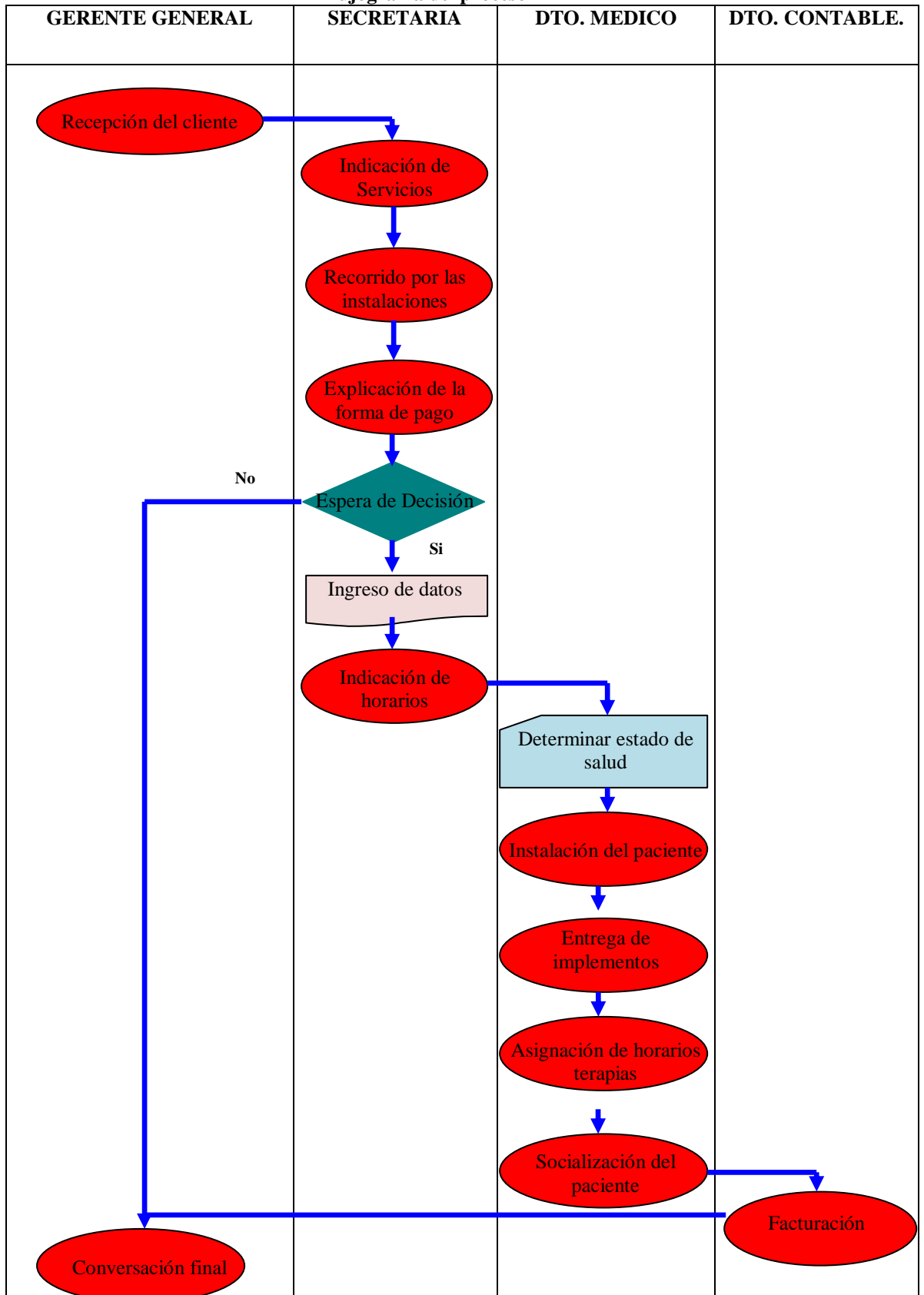
El Diagrama de Flujo es una representación gráfica de la secuencia de pasos que se realizan para obtener un cierto resultado. Este puede ser un producto, un servicio, o bien una combinación de ambos.

2.4.2.1. SÍMBOLO DE LOS FLUJOGRAMAS

SÍMBOLO	SIGNIFICADO
	OPERACIÓN
	ALMACENAMIENTO
	INDICACION DE FLUJOGRAMA
	DECISIÓN
	DOCUMENTACIÓN
	ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN Y TOMA DE DECISIÓN

A continuación se presenta el flujograma del resumen de las actividades a realizarse en durante el proceso productivo del centro gerontológico “El Remanso” de la ciudad de Latacunga:

CUADRO N° 08
Centro Gerontológico
Flujograma del proceso



Elaborado: Grupo de Investigación

2.4.3. REQUERIMIENTOS

El Centro Gerontológico el Remanso, deberá ser construido por lo que en la inversión del equipo e instalaciones se considerará la compra del terreno y el costo del edificio; en tal virtud, los requerimientos quedan resumidos en el siguiente cuadro:

**CUADRO N° 09.
Centro Gerontológico**

DESCRIPCIÓN	ÁREA m2	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
TERRENO	800	30	24.000,00
CONSTRUCCION EDIFICIOS			
AREA ADMINISTRATIVA	50	200,00	10.000,00
AREA DE REHABILITACIÓN FÍSICA	180	200,00	36.000,00
AREA DE TERAPIA SOCIAL	140	200,00	28.000,00
AREA DE NUTRICIÓN Y ALIMENTACIÓN	70	200,00	14.000,00
AREA DE DORMITORIOS	200	200,00	40.000,00
AREA PARA LAVANDERÍA	40	200,00	8.000,00
ESPACIOS VERDES Y PARQUEADERO	120	25,00	3.000,00
TOTAL:	800		139.000,00

**Latacunga
Requerimientos**

MAQUINARIA Y EQUIPO

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL \$
Aparato para Terapia de ultrasonido marca TUR	1	400,00	400,00
Equipo de tracción cervical Lumbar	1	600,00	600,00
Equipo Electroterapia PHYSIOMED	1	800,00	800,00
Tanque de 12 compresas calientes	1	500,00	500,00
Balanza para adultos marca HEALTHOMETER	1	200,00	200,00
Sillas de ruedas made in USA	8	150,00	1.200,00
Sierra eléctrica de yeso	1	500,00	500,00
Porta Sueros	5	25,00	125,00
Set de diagnóstico marca RIESTER	1	80,00	80,00
Tomas de oxígeno de pared	5	60,00	300,00
Un computador	4	650,00	2.600,00
Impresora	4	120,00	480,00
Televisor	1	150,00	150,00
Cocinas industriales	2	100,00	200,00
Refrigeradoras	2	250,00	500,00
Licuadoras	2	35,00	70,00
Microondas	2	120,00	240,00
Calefón marca ECASA	2	100,00	200,00
videl	2	5,00	10,00
Patos	2	5,00	10,00
		TOTAL	9.165,00

MUEBLES Y ENCERES

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL \$
Estaciones de trabajo	5	150,00	750,00
Sillas giratorias	10	30,00	300,00
Archivadores	9	80,00	720,00
Sillas	12	18,00	216,00
Camas	50	120,00	6.000,00
Armarios	50	35,00	1.750,00
Veladores	50	25,00	1.250,00
Juegos de Comedores	6	140,00	840,00
		TOTAL	11.826,00

LENCERIA

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL \$
Basureros	70	2,00	140,00
Rodapiés	70	1,50	105,00
Batas	80	4,00	320,00
Toalla	80	2,30	184,00
Cobijas	100	25,00	2.500,00
Almohadas	60	1,30	78,00
Uniformes personal (mandil)	18	7,00	126,00
Colchones	54	50,00	2.700,00
Manteles	16	12,00	192,00
Cortinas	55	6,00	330,00
		TOTAL	6.675,00

MENAJE

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Vajillas	12	35	420,00
vasos (docenas)	5	3	15,00
Cubiertos (juego)	13	8	104,00
Utencillos de cocina	1	200	200,00
Accesorios manualidades	1	100	100,00
		TOTAL	839,00

MATERIA PRIMA

DETALLE	VALOR MENSUAL \$
Medicinas	35,00
Alimentación	3.588,86
TOTAL	3.623,86

SERVICIOS BÁSICOS

DETALLE	cantidad	valor unitario	VALOR MENSUAL \$
Energía Eléctrica (Kw)	800	0,04	32,00
Agua Potable (m3)	300	0,02	6,00
Telecomunicaciones (min)	1500	0,01	15,00
Gas Industrial (unidades)	2	15	30,00

GASTOS DIFERIDOS

DETALLE	CANTIDAD
Gastos de Constitución	1.000,00
Gastos de instalación y montaje	1.500,00
Total	2.500,00

Gastos de Administración y ventas		
DETALLE	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
ADMINISTRACIÓN		18.945,48
Gasto nómina personal administrativo	1.368,79	16.425,48
Suministros de Oficina	60,00	720,00
Suministros de limpieza	150,00	1.800,00
VENTAS		600,00
Publicidad y promoción en Tv	40,00	480,00
Hojas volantes	10,00	120,00
Total		19.545,48

Fuente: Proformas

Elaborado por: Grupo de investigación

2.4.4. Capacidad instalada

El tamaño del proyecto está definido por su capacidad física o real de producción de bienes o servicios, durante un período de operación normal.

2.4.4.1. Tamaño en Función del Mercado

Deberán considerarse las variaciones de la demanda en función del ingreso, precios (elasticidad-precio de la demanda), factores demográficos, de los cambios en la distribución geográfica del mercado (dimensión del mercado) y de la influencia del tamaño en los costos.

Al haber realizado la investigación del mercado se llega a la conclusión de que existe una demanda insatisfecha para el año 1 de 4.380 pacientes, dato que nos orienta a que la demanda propuesta debería ser el 2% que es de 88 pacientes.

2.4.4.2. Tamaño en Función de las Materias Primas

Al realizar el análisis de los posibles proveedores que tendrá el Centro Gerontológico, para la obtención de las materias primas como sábanas, camas, colchones, alimentos, medicinas, etc., se concluye de que en la provincia de Cotopaxi existen suficientes insumos, por lo que se propone un tamaño del 8% de la demanda insatisfecha que representa 350 pacientes.

2.4.4.3.Tamaño en Función de la Mano de Obra

Para el Centro Gerontológico se necesitará personal capacitado para el cuidado de los adultos mayores. Los psicólogos, personal para limpieza, preparación de los alimentos y la parte administrativa constituyen personal de fácil disponibilidad; por lo que se estima un tamaño del 2% de la demanda insatisfecha, que son 87 pacientes.

2.4.4.4.Tamaño en Función del Financiamiento.

Los recursos para cubrir las necesidades de un proyecto pueden provenir de dos fuentes principales:

- Del capital social suscrito y pagado por los accionistas de la empresa.
- De los créditos que se pueden obtener de instituciones bancarias, financieras o de proveedores.

Al analizar la situación financiera de la futura empresa, se determina que el financiamiento será mixto; es decir, que una parte será financiada por los promotores del proyecto, más un inversionista interesado en el mismo y la otra parte se hará un crédito a una institución financiera, por lo que se propone un tamaño del 3% de la demanda insatisfecha, representado por 131 pacientes.

2.4.4.5.Tamaño Propuesto

Una vez analizadas las variables que inciden en la elección del tamaño de la empresa, tomando en consideración las variables pueden ser afectadas por distintos factores externos a la empresa; en base a la capacidad proyectada del centro y personal que laborará en el mismo; se propone el siguiente tamaño:

CUADRO N° 10.

Centro Gerontológico Latacunga Tamaño propuesto

AÑOS	DEMANDA INSATISFECHA	Tamaño Propuesto	Participación en el Mercado
1	4380	50	1,14 %
2	4464	50	1,12 %
3	4549	50	1,10 %
4	4635	60	1,29 %
5	4723	60	1,27 %

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: Grupo de investigación

El tamaño propuesto se encuentra calculado en base a la capacidad del centro, el mismo que contará con 25 habitaciones con dos camas en cada una en los 3 primeros años, para cubrir el incremento de la demanda del año 4 y 5 se construirán 5 habitaciones más.

2.4.5. Ubicación de la empresa

El Centro Gerontológico el Remanso por ser un lugar de tratamiento para las personas de la tercera edad, debe estar ubicado en un lugar tranquilo y con un ambiente saludable por lo que se encontrará ubicado en: “Ecuador en la región Sierra centro, en la Provincia de Cotopaxi, en la ciudad de Latacunga, Parroquia Belisario Quevedo”.

2.4.5.1. Macrolocalización.

Es la selección del área donde se ubicará el proyecto de una manera global obteniendo una ventaja competitiva. Los factores de estudio que inciden con más

frecuencia son: el Mercado de consumo y la Fuentes de materias primas. De manera secundaria están: la disponibilidad de mano de obra y la infraestructura física y de servicios (suministro de agua, facilidades para la disposición y eliminación de desechos, disponibilidad de energía eléctrica, combustible, servicios públicos diversos, etc.) un factor a considerar también es el Marco jurídico económico e institucional del país, de la región o la localidad, así como también que no existe otra empresa que brinde los servicios del centro gerontológico.

Al analizar las variables se llegó a la conclusión de que nuestro centro gerontológico estará ubicado en:

“Ecuador en la región Sierra centro, en la Provincia de Cotopaxi, en la ciudad de Latacunga.”

2.4.5.3. Mapa de Macrolocalización



2.4.5.2.Microlocalización

Una vez definida a la zona o población de localización se determina el terreno conveniente para la ubicación definitiva del proyecto, analizando las variables que influyen en esta decisión.

2.4.5.2.1.Posibles alternativas de ubicación:

Todas las alternativas que se presentan a continuación están ubicadas en el cantón Latacunga, y que el grupo de investigación creyó conveniente analizar.

- Ψ Locoá
- Ψ Belisario Quevedo
- Ψ Salache
- Ψ San Martín

2.4.5.2.2. Posibles variables de ubicación

Las variables que se analizarán para determinar la mejor alternativa de ubicación del proyecto son las siguientes:

- Ψ Disponibilidad de Suministros (Proveedores)
- Ψ Entorno Natural
- Ψ Vías de acceso y transporte
- Ψ Disponibilidad de Servicios Básicos
- Ψ Disponibilidad de Mano de Obra
- Ψ Clima
- Ψ Disponibilidad de Terrenos
- Ψ Disponibilidad de Inversión
- Ψ Costo del m² del terreno

Ψ Volumen de producción de desperdicios, gases y otros contaminantes.

2.4.5.2.3. Matriz de microlocalización (Evaluación de las Alternativas)

A continuación se muestra la matriz de evaluación en la que se llegará a concluir el lugar más óptimo para el centro gerontológico; se toma en cuenta una escala de 1 a 5 de ponderación.

CUADRO N° 11.

**Centro Gerontológico
Latacunga
Tamaño propuesto**

Nro.	Alternativas Variables	Ponderación	Locoa		Belisario Quevedo		Salache		San Martín	
			Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
1	Materia Prima	13%	4	0.52	4	0.52	3	0.39	3	0.39
2	Entorno Natural	10%	4	0.4	4	0.4	3	0.3	3	0.3
3	Vías de acceso	10%	3	0.3	4	0.4	3	0.3	3	0.3
4	Servicios Básicos	12%	4	0.48	4	0.48	3	0.36	4	0.48
5	Mano de Obra	13%	4	0.52	4	0.52	3	0.39	3	0.39
6	Clima	8%	3	0.24	3	0.24	3	0.24	3	0.24
7	Terrenos	8%	3	0.24	4	0.32	4	0.32	4	0.32
8	Inversión	10%	4	0.4	4	0.4	3	0.3	3	0.3
9	Costos m2	8%	3	0.24	4	0.32	3	0.24	3	0.24
10	Nivel de contamina.	8%	4	0.32	4	0.32	3	0.24	4	0.32
Total		100%	3.66		3.92		3.08		3.28	

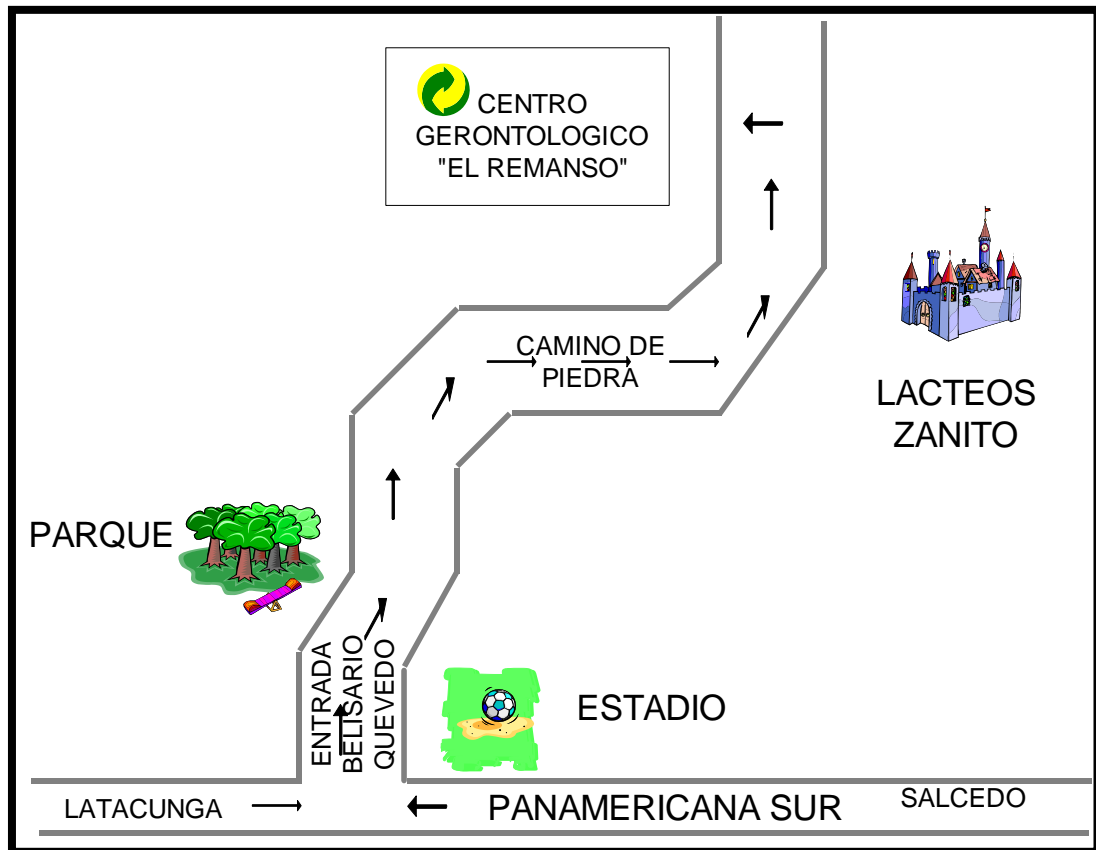
Elaborado por: El grupo de investigación.

Al realizar la matriz de evaluación concluimos que el lugar más óptimo para la ubicación del centro gerontológico es la parroquia de Belisario Quevedo, ya que este lugar posee las características que se necesitan para la creación del centro gerontológico ayudando a su proceso productivo, a la comercialización y ser una empresa competitiva; por lo que el centro gerontológico se ubicará en:

“Ecuador en la región Sierra centro, en la Provincia de Cotopaxi, en la ciudad de Latacunga, Parroquia Belisario Quevedo”.

2.4.5.4. Mapa de Microlocalización

CANTÓN LATACUNGA



2.4.5.5. Diseño y distribución de planta y oficinas

Al diseñar la distribución de la planta y oficinas se tomará en cuenta lo siguiente:

Minimizar el manejo de materiales: Un buen arreglo de la planta debe minimizar las distancias y el tiempo requerido para mover los materiales a través de los procesos de producción.

Reducción de riesgos para los empleados: El análisis de arreglos de planta se esfuerza por reducir a un mínimo los peligros para la salud y en aumentar la seguridad de los trabajadores.

Incremento del ánimo de los empleados: El arreglo de la planta debe crear un ambiente favorable para evitar presiones o conflictos, y contribuir a mantener la armonía de los trabajadores, en beneficio de la productividad.

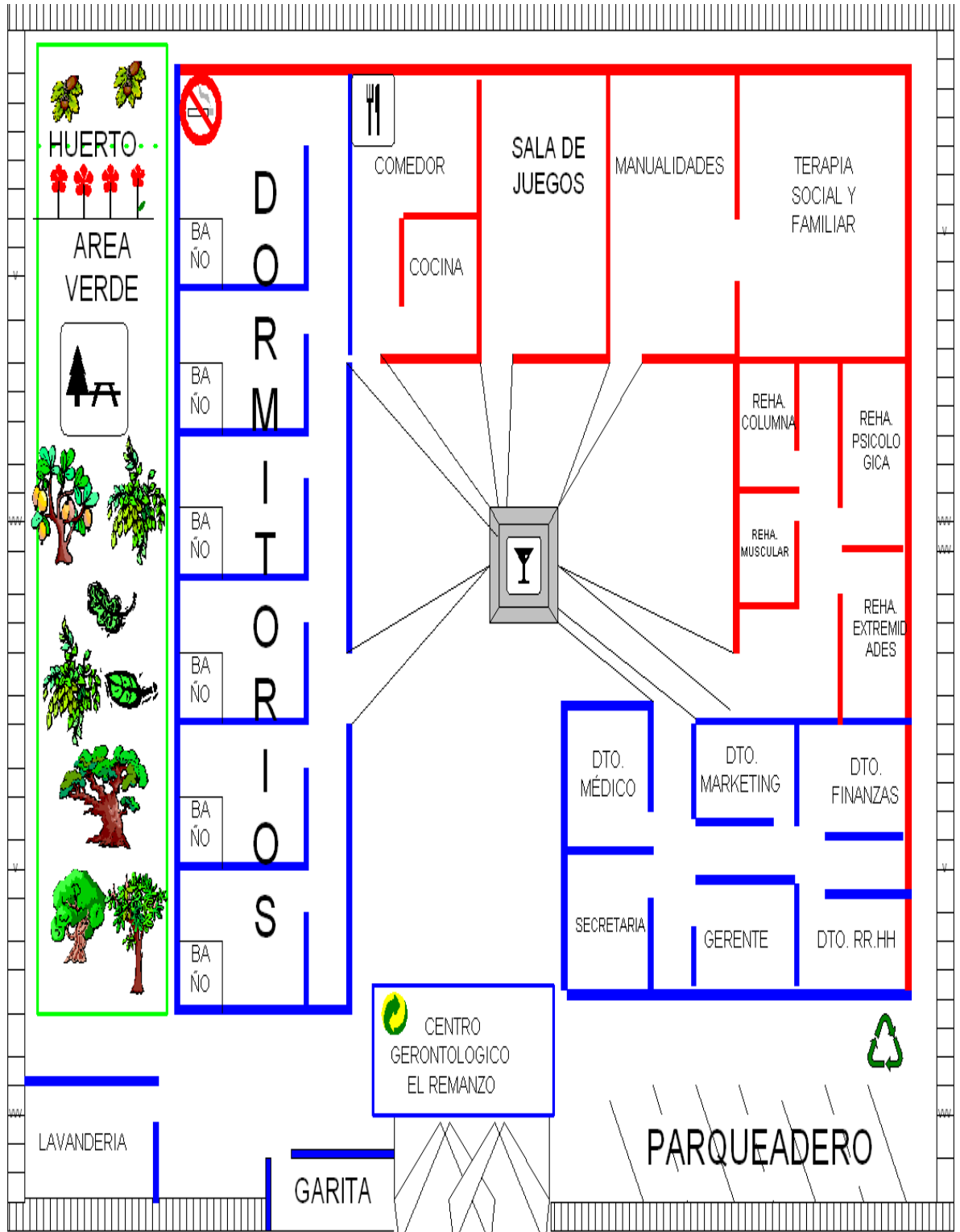
Flexibilidad: En ocasiones es necesario revisar un arreglo determinado. Los costos de una redistribución pueden disminuir si se diseña el arreglo original teniendo en mente la flexibilidad, que permitirá futuras ampliaciones, ajustes, etc., con el mínimo de perturbaciones.

El diseño de la distribución de la planta se encuentra en una escala de 1:1250.

Por lo que se mencionó anteriormente el Centro Gerontológico el Remanso queda distribuido de la siguiente manera:

CUADRO N° 12.

**Centro Gerontológico
Latacunga
Distribución de Planta**

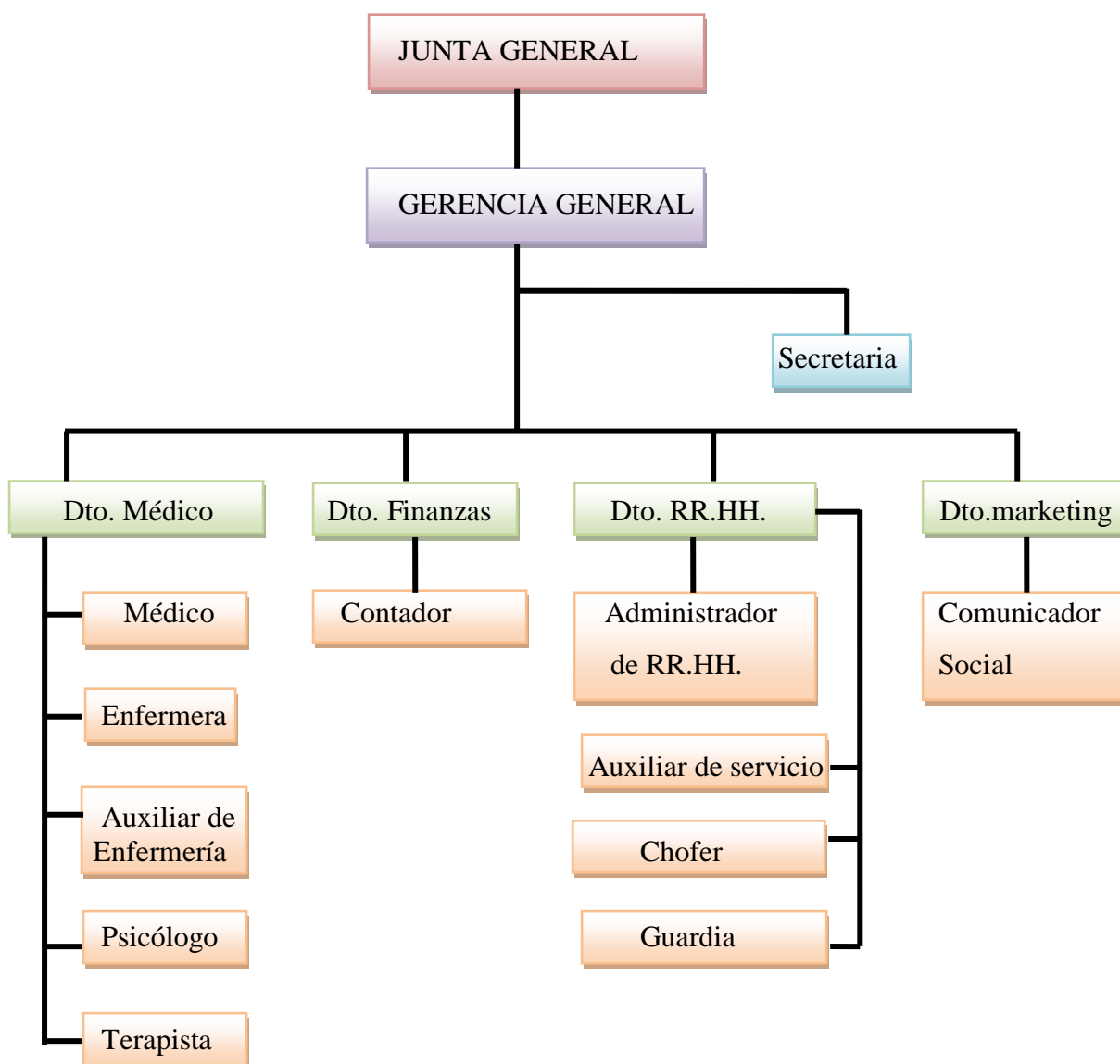


CAPÍTULO III PROPUESTA DEL PLAN DE NEGOCIOS

3.1. PLAN GERENCIAL

3.1.1. Estructura organizacional

El organigrama estructural del Centro Gerontológico el Remanso es el siguiente:



3.1.2. Funciones específicas por puesto

Al determinar las funciones específicas de cada puesto de trabajo del nuevo centro gerontológico, se realiza un Manual Operativo individual para el trabajador, ya que el conjunto de estos nos ayudan a obtener el Manual Operativo General de la empresa; quedando estructurado de la siguiente manera:

3.1.2.1. DIRECCION GENERAL: Responsable de la administración, procurando que las distintas Unidades Administrativas lleven a cabo sus funciones de la mejor manera; cumpliendo con los objetivos del centro para que este desempeño sea de alta calidad y satisfacción.

Las funciones específicas de la Dirección General son:

- Coordinar a los equipos de trabajo.
- Orientar la dirección del centro.
- Definir y plantear las metas y objetivos del centro.
- Controlar y ampliar la ventaja competitiva del centro.
- Controlar y ser parte de las funciones de los diferentes departamentos del centro.

Para el normal y buen funcionamiento del centro se necesitará del siguiente talento humano:

Gerente: Será la máxima autoridad, responsable de la gestión y dirección administrativa del centro.

Secretaria: Será una auxiliar administrativo(a), orientada a realizar actividades elementales en el centro en coordinación con la gerencia.

3.1.2.2. DEPARTAMENTO MÉDICO: En esta área estarán tomados en cuenta toda la mano de obra directa que trabajará personalmente con los pacientes, serán

los encargados de vigilar que todo el proceso de prestación de servicios se lleve a cabo de una manera correcta satisfaciendo las necesidades del cliente.

Las funciones específicas del área son:

- Recibir e instalar a los pacientes.
- Definir el servicio personalizado que requiere cada uno de ellos.
- Determinar el estado de salud del paciente.
- Establecer los programas de actividades de cada paciente.
- Cuidar de su dieta.
- Cumplir con los requerimientos alimenticios del centro.
- Vigilar la seguridad del centro.
- Tener inmediata disponibilidad de los vehículos.

Esta área estará integrada por el siguiente personal:

Médico: Será la persona capacitada en el estudio de la vida, salud, enfermedades y muerte del ser humano, implica el arte de ejercer tal conocimiento técnico para el mantenimiento y recuperación de la salud, aplicándolo al diagnóstico, tratamiento y prevención de las enfermedades.

Enfermera: La enfermera tiene como tarea principal el cuidado de los usuarios(as), en coordinación con el médico, teniendo en cuenta la integridad de la persona: su patología, medicación, familia, cultura y religión.

Auxiliar de enfermería: Son las personas que tienen poco conocimiento de la medicina; pero estarán al cuidado diario de los pacientes en todas sus necesidades, bajo la supervisión de la enfermera.

Psicólogo: Será el personal capacitado en la disciplina que estudia los procesos mentales en sus tres dimensiones: cognitiva (pensamiento), afectiva (emociones) y

comportamental (conducta), a las que se pueden sumar las dimensiones moral, social y espiritual de la experiencia humana.

Terapeuta: Los terapeutas son expertos en los efectos de enfermedades y lesiones sobre el desarrollo humano normal y el funcionamiento musculoesquelético.

3.1.2.3. FINANZAS: En esta área se manejará eficientemente las operaciones financieras; así como mantener actualizada la contabilidad, emitir informes mensuales que permitirán tomar decisiones acertadas.

Las funciones específicas del área son:

- Presentar registros e indicadores financieros.
- Realizar comparaciones y proyecciones financieras.
- Realizar trámites y pagos legales.
- Describir y discutir contratos, licencias, marcas y seguros.
- Planear y controlar las transacciones económicas del centro.

Esta unidad administrativa estará integrada por un contador(a) quién será un profesional dedicado a aplicar, manejar e interpretar la contabilidad; con la finalidad de producir informes para la gerencia y para terceros, que sirvan para la toma de decisiones.

3.1.2.4. RECURSOS HUMANOS: Esta área será la encargada de las relaciones laborales, del reclutamiento y adiestramiento del personal; para que cada uno de ellos cumpla las funciones que se les designará con responsabilidad.

Las funciones que se cumplirán en esta área son:

- Responsabilizarse de las buenas relaciones laborales.
- Realizar el proceso de captación, desarrollo, administración del personal.

- Evaluar el desempeño del Talento Humano; así como la administración de sueldos y salarios de los mismos.

Dentro de este departamento tenemos a:

Administrador de Recursos Humanos: Estará a cargo de todas las funciones anteriormente designadas y de la dirección del recurso humano.

Auxiliar de servicio: Serán las personas encargadas de mantener el aseo de las instalaciones para evitar las infecciones por bacterias.

Chofer: Será la persona encargada de conducir los vehículos del centro para transportar a los pacientes del centro a los lugares de determinados.

Guardia: Es la persona que se encargará de la seguridad del centro para el bienestar de los pacientes.

3.1.2.4. MARKETING.-

Esta Unidad Administrativa será la encargada de planificar y establecer las campañas publicitarias para dar a conocer los servicios que presta y como pueden acceder a los mismas. Estas campañas estarán orientadas a la convivencia con la sociedad; de tal manera, que se sientan que cuentan con el apoyo para sus necesidades fundamentales.

El profesional encargado de este departamento debe estar capacitado a nivel académico y con la experiencia amplia en el campo, siendo el pilar fundamental de la venta de la idea negocio.

Para la difusión de la información dispone de los medios de comunicación: prensa, radio, televisión y trípticos, por lo que el responsable a cargo buscará el

mejor medio con el cual llegue a todos los hogares y en todos los estatus sociales de la provincia.

3.1.3. Proceso de reclutamiento y selección del personal

El proceso de reclutamiento es una serie de pasos que queda estructurado de la siguiente manera:

1. Planear y pronosticar la fuerza laboral para los puestos que deberán cubrirse.
2. Disponer de un grupo de candidatos para los puestos mediante el reclutamiento.
3. Hacer que los aspirantes llenen solicitudes de empleo y, en su caso, pasen por una entrevista inicial.
4. Utilizar diversas técnicas de selección, para identificar los candidatos viables al puesto.
5. Lograr que el candidato pase por una o más entrevistas, con la finalidad de tomar la decisión final respecto al candidato a contratar.

3.1.3.1. Reclutamiento

Para el reclutamiento del personal existen varios métodos como son la publicidad, las agencias de empleo, reclutamiento en universidades, recomendaciones de profesionales, el internet, entre otras.

Para el Centro Gerontológico se utilizará la publicidad en periódicos de mayor circulación en el país, ya que este es un medio que la mayoría utiliza y representa un bajo costo; además que se colocará anuncios en las universidades para reclutar a profesionales jóvenes y activos.

Los posibles candidatos al presentarse deberán dejar su hoja de vida y llenar una solicitud de empleo, la mismas que se encuentra como anexo; ya que representa un excelente método para obtener datos básicos del candidato en forma rápida, y verificable y precisa. En la misma se incluirá información sobre formación académica, experiencia laboral y pasatiempos.

3.1.3.2. Selección

Una vez que se tienen el grupo de posibles candidatos se elegirá a los mejores para ocupar los puestos vacantes; para esto se reducirá el grupo mediante las herramientas de selección.

Dentro del proceso de selección se realizará la entrevista la misma que nos permitirá obtener información en forma oral, sobre los aspectos de capacidad de predecir el desempeño en el puesto. Al momento de la entrevista se debe mostrar cordialidad, plantear preguntas claras, y darles tiempo a los entrevistados para la contestación de las preguntas.

Para obtener información verás se debe planear y estructurar la entrevista, el formato de entrevista a aplicarse en la selección del personal del centro se encuentra como anexo.

3.1.3.3. Contratación

Dentro de esta etapa se deberán tomar en cuenta todos los aspectos legales determinados por las autoridades competentes para el proceso de contratación.

En el centro se realizarán contratos escritos con los trabajadores por un periodo de 3 meses de prueba, y luego se le hará contrato permanente, se incluirán cláusulas donde se comprometan a trabajar bajo las políticas de la empresa, las formas de pago, la cantidad a remunerar y el tipo de prestaciones que de acuerdo a la ley se les otorgan.

También se estipulará el porcentaje de la remuneración que se les rebajará en caso de atraso o falta al puesto de trabajo; el horario de trabajo y el pago de horas extras a cada uno de los trabajadores del centro.

3.1.3.4. Inducción

En esta etapa se realiza la presentación del trabajador en el ámbito laboral del centro, este es un elemento de gran importancia ya que a través de ésta el trabajador se enterará de las políticas, normas y reglas de la empresa; así como también, de sus metas y objetivos a ejecutarse;

Este proceso se los llevará de la siguiente manera:

- **Persona encargada de la inducción:** Administrador del departamento de Recursos Humanos, con la colaboración del gerente del centro.

- **Proceso a realizarse:**
 - Presentación del concepto.
 - Presentación de la misión y valores corporativos.
 - Descripción del puesto que va a desempeñar el trabajador.
 - Dar a conocer el reglamento interno.
 - Capacitación en general del funcionamiento.

- **Material a utilizarse:**
 - Infocus, lapto, diapositivas.
 - Folletos.

Para que la inducción sea exitosa deberá cumplir con los siguientes objetivos:

1. Lograr que se sienta bienvenido.

2. Hacer que entienda la organización del centro en un sentido amplio y completo.
3. Especificar claramente lo que se espera de él en términos de trabajo y comportamiento.
4. Esperar que socialice en las formas de trabajo del centro y con los demás colaboradores.

3.1.3.5. Desarrollo del personal

Dentro de esta etapa se encuentra el adiestramiento y la capacitación, al ser una nueva empresa se les dará en primera instancia a los nuevos colaboradores, un adiestramiento del puesto que se le ha asignado.

La capacitación son los métodos que se utilizarán para fomentar en los empleados las habilidades que necesitan para desarrollar su trabajo.

La capacitación se la realizará con la técnica del entrenador, esto significa que al empleado se lo capacita en el lugar de trabajo con profesionales en los temas a tratarse con los avances técnicos y médicos en el cuidado del adulto mayor; para lo cual, se debe determinar con anterioridad las necesidades de capacitación en el tema.

En lo referente al desarrollo es el intento para mejorar el desempeño laboral mediante la difusión de conocimientos, el cambio de actitudes o el incremento de habilidades.

Para realizar el desarrollo de los colaboradores se realizarán cursos, asesorías y valorar las necesidades de la fuerza laboral.

3.1.3.6. Evaluación del desempeño

La evaluación del desempeño de los colaboradores, es un punto delicado pero de vital importancia ya que se valora el desempeño del trabajador en su ámbito laboral, debido a que incide sobre la eficiencia, eficacia y efectividad de la empresa y el desempeño del trabajador.

Las tres razones principales para evaluar el desempeño laboral son:

1. Obtener información importante para la toma de decisiones.
2. Desarrollar un plan para corregir cualquier deficiencia que se presente.
3. Planificar de manera eficiente las actividades.

La evaluación al desempeño lo realizarán los jefes de cada una de las unidades administrativas, y el gerente general, para lo cual se utilizará una evaluación estructura en un formato.

Esta evaluación se fundamentará en las funciones que le sean designadas al trabajador, dando seguimiento al desenvolvimiento del colaborador y a sus actitudes y aptitudes.

3.1.3.7. Administración de remuneraciones al personal

Para la administración de sueldos y salarios se tomarán en cuenta las leyes vigentes en las cuales se establecen parámetros para la asignación de sueldos y salarios.

Para la fijación de las políticas de precios se realizará encuestas de sueldos y salarios ofertados en otros centros, las prestaciones, las obligaciones patronales y las responsabilidades de cada puesto de trabajo.

Los incentivos serán un componente especial en la administración de sueldos y salarios para estimular el cumplimiento de objetivos individuales y organizacionales, teniendo la política del empleado del mes, incentivo por el día del trabajador y una convivencia anual entre todos los colaboradores del centro.

3.1.3.8. Relaciones de trabajo

El ambiente de trabajo es un factor principal que incide en el rendimiento de los colaboradores, dentro de este punto debemos contemplar que existirá motivación, comunicación y trabajo en equipo.

La motivación es importante para reforzar las conductas positivas en el talento humano, por lo que en el centro se desarrollará el programa del mejor empleado del mes, programa anual de convivencia de todos los colaboradores de la empresa, reconocimiento a la puntualidad y otros que sean necesarios para mantener un alto autoestima del personal.

La Comunicación es un sistema que permitirá la obtención de la información del personal, permitiendo tener una idea de cómo solucionar un conflicto personal o institucional de cada uno de los colaboradores.

Con lo que respecta al trabajo en equipo, es un aspecto crítico y notable en el normal desempeño de las actividades del centro; para lo cual, es importante implementar un buen trabajo en equipo y todas sus etapas para que este sea una fuente de ayuda al centro.

3.2. PLAN JURÍDICO

El Centro Gerontológico será considerado como una microempresa de servicios, será compañía limitada, por lo que se deberá seguir un proceso establecido por la Superintendencia de Compañías para crearla jurídicamente.

El proceso para el reconocimiento e inscripción del centro es el siguiente:

Primero.- Establecer la reserva de la razón social de la empresa, con el fin de aprobar a través de una minuta, la misma que es estructurada por un profesional en el Derecho

Segundo.- Se realiza la apertura de la cuenta de integración de capital (montos mínimos que estable la Ley de Compañías), es decir; para el centro el monto mínimo es de \$ 400,00, con la minuta; esta cuenta se la apertura en cualquier Entidad Financiera.

Tercero.- Elevar a escritura pública ante un notario, se entrega a la Intendencia de Compañías un original y 2 copias para su revisión.; en caso de que la Intendencia encontrare fallas de forma y fondo, este documento será devuelto; pero, si se encuentra perfectamente estructurado se procede a publicar un extracto en la prensa de mayor circulación, para luego emitir una resolución en la que conste su aprobación.

Cuarto.- Después se debe inscribir en el registro mercantil; la Intendencia emite una nómina con una cuenta bancaria y un certificado de cumplimiento de obligaciones y existencia legal para la presentación en el Servicio de Rentas Internas y poder solicitar el Registro Único de Contribuyentes para el normal funcionamiento del Centro.

3.2.1. MINUTA DE CONSTITUCIÓN._

El formato de la Minuta de Constitución de la Compañía de Responsabilidad Limitada para el Centro quedaría de la siguiente manera:

SEÑOR NOTARIO:

En el protocolo de escrituras públicas a su cargo, sírvase insertar una de constitución de compañía, contenida en las siguientes cláusulas:

PRIMERA.- COMPARECIENTES.- Intervienen en el otorgamiento de esta escritura la Ing. Mónica Elizabeth Enríquez Bravo de nacionalidad Ecuatoriana, de estado civil soltera, y la Ing. Norma Azucena Villamarín Méndez de nacionalidad Ecuatoriana de estado civil soltera, que comparecen por derecho propio.

SEGUNDA.- DECLARACIÓN DE VOLUNTAD.- Las comparecientes declaran que constituyen, como en efecto lo hacen, una compañía de responsabilidad limitada, que se someterá a las disposiciones de la Ley de Compañías, Código de Comercio, a los convenios de las partes y a las normas del Código Civil.

TERCERA.- ESTATUTO DE LA COMPAÑÍA.

TITULO I

Del Nombre, domicilio, objeto y plazo.

Artículo 1º.- Nombre.- El nombre de la compañía que se constituye es: “CENTRO GERONTOLÓGICO EL REMANSO”.

Artículo 2º.- Domicilio.- El domicilio principal de la compañía es la parroquia Belisario Quevedo, de la ciudad de Latacunga, provincia de Cotopaxi, región Sierra Centro, país Ecuador. Podrá establecer agencias, sucursales o establecimientos en uno o más lugares dentro del territorio nacional.

Artículo 3º.- Objeto.- El objeto de la compañía consiste en brindar una atención personalizada a la personas de la tercera edad, en un lugar adecuado para su tratamiento y comodidad. En cumplimiento de su objeto, la compañía podrá celebrar todos los actos y contratos permitidos por la ley.

Artículo 4º.- Plazo.- El plazo de duración de la compañía es de 10 años, contados desde la fecha de inscripción de esta escritura. La compañía podrá disolverse antes del vencimiento del plazo indicado, o podrá prorrogarlo, sujetándose, en cualquier caso, a las disposiciones legales aplicables.

TÍTULO II

Del Capital

Artículo 5º.- Capital y participaciones.- El Capital social es de 1000 dólares de los Estados Unidos de América, dividido en 5 participaciones sociales de 200 dólares de valor nominal cada una.

TITULO III

Del Gobierno y de la Administración

Artículo 6º.- Norma General.- El gobierno de la compañía corresponde a la junta general de socios, y su administración al gerente y al presidente.

Artículo 7º.- Convocatorias.- La convocatoria a junta general efectuará el gerente de la compañía, mediante aviso que se publicará en uno de los diarios de mayor circulación en el domicilio principal de la compañía, con ocho días de anticipación, por lo menos, respecto de aquél en el que se celebra la reunión. En tales ocho días no se contarán el de la convocatoria ni el de realización de la junta.

Artículo 8°.- Quórum de instalación.- Salvo que la ley disponga otra cosa, la junta general se instalará, en primera convocatoria, con la concurrencia de más del 50% del capital social. Con igual salvedad en segunda convocatoria, se instalará con el número de socios presentes, siempre que se cumplan los demás requisitos de ley. En esta última convocatoria se expresará a los socios que la junta se instalará con los presentes.

Artículo 9°.- Quórum de decisión.- Salvo disposición en contrario de la ley, las decisiones se tomarán con la mayoría del capital social concurrente a la sesión.

Artículo 10°.- Facultades de la junta.- Corresponde a la junta general el ejercicio de todas las facultades que la ley confiere al órgano de gobierno de la compañía de responsabilidad limitada.

Artículo 11°.- Junta universal.- No obstante lo dispuesto en los artículos anteriores, la junta se entenderá convocada y quedará válidamente constituida en cualquier tiempo y en cualquier lugar, dentro del territorio nacional, para tratar cualquier asunto siempre que esté presente todo el capital pagado y los asistentes, quienes deberán suscribir el acta bajo sanción de nulidad de las resoluciones, acepten por unanimidad la celebración de la junta.

Artículo 12°.- Presidente de la compañía.- El presidente será nombrado por la junta general para un periodo de 1 año, a cuyo término podrá ser reelegido. El presidente continuará en el ejercicio de sus funciones hasta ser legalmente reemplazado.

Corresponde al presidente:

- a) Presidir las reuniones de junta general a las que asista y suscribir, con el secretario, las actas respectivas.
- b) Suscribir con el gerente los certificados de aportación, y extender el que corresponda a cada socio; y,

- c) Subrogar al gerente en el ejercicio de sus funciones, en caso de que faltare, se ausente o estuviere impedido de actuar, temporal o definitivamente.

Artículo 13°.- Gerente de la compañía.- El gerente será nombrado por la junta general para un periodo de 2 años, a cuyo término podrá ser reelegido. El gerente continuará en el ejercicio de sus funciones hasta ser legalmente reemplazado.

Corresponde al gerente:

- a) Convocar a las reuniones de junta general,
- b) Actuar de secretario de las reuniones de junta general a las que asista, y firmar, con el presidente, las actas respectivas,
- c) Suscribir con el presidente los certificados de aportación, y extender el que corresponda a cada socio;
- d) Ejercer la representación legal, judicial y extrajudicial de la compañía, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 12 de la Ley de Compañías y,
- e) Ejercer las atribuciones previstas para los administradores en la Ley de Compañías.

TITULO IV

Disolución y Liquidación

Artículo 14°.- Norma general.- La compañía se disolverá por una o más de las causa previstas para el efecto en la Ley de Compañías y se liquidará con arreglo al procedimiento que corresponda, de acuerdo con la misma ley.

CUARTA.- APORTES.- Se elaborará el cuadro demostrativo de la suscripción y pago del capital social tomando en consideración lo dispuesto por la Ley de Compañías en sus artículos 137, numeral 7°, 103 ó 104, o uno u otro de estos últimos, según sea el caso. Si se estipulare plazo para el pago del saldo deudor, este no podrá exceder de 12 meses desde la fecha de constitución de la compañía.

QUINTA.- NOMBRAMIENTOS DE ADMINISTRADORES.- Para los periodos señalados en los artículos 12° y 13° del estatuto, se designa como presidenta de la compañía a la Ing. Norma Villamarín y como gerente de la misma a la Ing. Mónica Enríquez respectivamente.

DISPOSICIÓN TRANSITORIA.- Los contratantes acuerdan autorizar al Doctor Carlos Domínguez para que a su nombre solicite al Superintendente u su delegado la aprobación del contrato contenido en la presente escritura, e impulse posteriormente el trámite respectivo hasta la inscripción de este instrumento.

Usted, señor Notario, se dignará añadir las correspondientes cláusulas de estilo.

Luego de que el Centro Gerontológico es inscrito en la Superintendencia de compañías, es necesario obtener el permiso Sanitario otorgado por el área 1, “Centro de Salud de Latacunga”, del benemérito Cuerpo de Bomberos, y de la Ilustre Municipalidad del cantón, todos estos permisos son necesarios para el normal funcionamiento, cabe resaltar que para obtener los mencionados permisos es necesario que cada institución realice una inspección previo al otorgamiento de los mismos.

3.3. PLAN FINANCIERO

El estudio financiero se encarga de realizar las evaluaciones económicas de cualquier proyecto de inversión, para determinar la factibilidad o viabilidad económica del proyecto. Este debe estar concebido desde el punto de vista técnico y debe cumplir con los objetivos que ella se espera.

En otras palabras trata de estudiar si la inversión que queremos hacer va a ser rentable o no, si los resultados arrojan, que la inversión no se debe hacer, se debe tomar otra alternativa o evaluar la alternativa que más le convenga financieramente a la empresa de acuerdo a sus políticas.

3.3.1. Inversión Inicial

Es el gasto dedicado a la adquisición de bienes que no son de consumo final, bienes de capital que sirven para producir otros bienes. En un sentido más amplio la inversión es el flujo de dinero que se encamina a la creación o mantenimiento de bienes de capital y a la realización de proyectos que presumen lucrativos. La inversión es el uso de factores de producción para producir bienes de capital que satisfagan las necesidades del consumidor, de una forma indirecta pero más plena en el futuro.

3.3.1.2. Inversión Fija

La inversión fija es aquel gasto se realiza en la obtención de bienes que generan la producción de la empresa y no están a la venta, los mismos que se adquieren durante la parte pre operatoria de la empresa, es decir al momento de instalar nuestra empresa.

El valor de estos se registran en los activos fijos de la empresa y que están sujetos a depreciación, al misma que se calcula dependiendo de la vida útil del activo, a acepción de los terrenos ya que estos no están sujetos a depreciación.

Los Activos Fijos que van a ser adquiridos por la empresa son los siguientes:

CUADRO N° 13
Centro Gerontológico
Latacunga.
Inversión Fija

Terrenos	Edificios y construcciones	Maquinaria y Equipo	Muebles y Enseres
En esta cuenta se determina el valor del terreno requerido para la construcción del Centro Gerontológico	Es el costo total de la construcción del Centro Gerontológico y las instalaciones que se requerirán para prestas todos los servicios ofertados	Incluye el precio total de la maquinaria y equipo necesarios que ayudarán a prestar los servicios del Centro Gerontológico	Este rubro tomo en cuenta todos aquellos muebles y demás implementos y accesorios que se requieren dentro del Centro Gerontológico

Elaborado por: Grupo de investigación

3.3.1.3. Inversión Diferida

La inversión diferida es aquella que se realiza al comprar bienes intangibles que son necesarios para el correcto funcionamiento de la empresa, estos son necesarios para la constitución legal de la empresa y el financiamiento de la misma.

Estos valores se determinarán mediante los precios vigentes en el mercado, estos son servicios prestados por profesionales, recuperando dichos valores a través de las amortizaciones.

La inversión diferida del Centro Gerontológico constará de:

CUADRO N° 14
Centro Gerontológico
Latacunga.
Inversión Diferida

Gastos de Constitución	Gastos de instalación y Montajes	Intereses de pre operativos	Imprevistos
Son los servicios que se contratan para la legalización de la empresa.	Es el gasto en el cual se incurre al recurrir a profesionales para que pongan en marcha los equipos y maquinarias de la empresa.	Es el costo que se origina en el periodo en el que el Centro Gerontológico no produce y no genera utilidades. Coincide con el período de gracia que una institución financiera otorga al conceder un préstamo.	Son los posibles costos que se presentan en cualquier momento del funcionamiento de la empresa y que no se tenían previstos, generalmente este rubro corresponde al 5% de la inversión Fija

Elaborado por: El grupo de investigación

3.3.1.4. Inversión en Capital de Trabajo

La inversión en capital de Trabajo, llamada también Circulante del patrimonio corriente, es aquella que se realiza en la empresa, que los servicios que presta sean llevados de la mejor manera; es decir; es la inversión que se realiza en insumos, Materia Prima, Capacitación del personal, etc.

Se puede decir que una empresa tiene un capital neto de trabajo cuando sus activos corrientes sean mayores que sus pasivos a corto plazo, esto conlleva a que si una entidad organizativa desea empezar alguna operación comercial o de producción debe manejar un mínimo de capital de trabajo que dependerá de la actividad de cada una.

La inversión en Capital de Trabajo que nuestro proyecto necesita es de 2 meses, mientras el Centro Gerontológico empieza a funcionar y a tener una utilidad, la misma que se recuperará a lo largo del ciclo contable que se establezca en el departamento de contabilidad.

CUADRO N° 15
Centro Gerontológico
Latacunga.
Inversión en Capital de Trabajo

Mano de Obra Directa	Costos Generales de Fabricación	Gastos administrativos y de ventas
Corresponde al pago de sueldos y salarios más los beneficios de ley, a todos los empleados de la empresa durante los dos meses que el centro Gerontológico empieza su funcionamiento.	Se toma en cuenta los sueldos e la mano de obra indirecto, del pago de los Servicios básicos, implementos de limpieza, reposición de suministro de oficinas, etc.	Es el valor mensual de los sueldos del personal administrativo, así como también el valor invertido en la publicidad del Centro Gerontológico.

Elaborado por: El grupo de investigación

Al realizar el análisis de cada tipo de inversión se resume que la Inversión Inicial es la siguiente:

CUADRO N° 16
Centro Gerontológico
Latacunga.
Inversión Inicial

COMPONENTE	RUBRO
1) Inversión Fija	211.505,00
Terrenos	24.000,00
Edificios y construcciones	139.000,00
Vehículos	20.000,00
Maquinaria y equipo	9.165,00
Muebles y enseres	19.340,00
2) Inversión diferida	24.075,25
Gastos de instalación	1.500,00
Gastos de constitución	1.000,00
Intereses de pre operativos	11.000,00
Imprevistos (5% activos fijos)	10.575,25
3) Capital de trabajo	15.631,16
Materia Prima	7.247,72
Mano de obra directa	4.713,78
Costos generales de fabricación	412,08
Gasto de venta y administración	3.257,58
TOTAL INVERSIÓN INICIAL (1+2+3)	251.211,41

Elaborado por: El grupo de investigación.

Fuente: Cuadros anteriores

3.3.1.5.PROGRAMA DE INVERSIONES

La programación para la ejecución del proyecto muestra gráficamente la relación de tiempo entre las diversas actividades.: el diagrama muestra la secuencia del flujo de las actividades.

El programa ha sido diseñado considerando el Cuadro de Inversión Inicial Total, el mismo que se presenta a continuación:

3.3.2. Financiamiento

Consiste en identificar las fuentes de capital en el momento de invertir, los recursos pueden provenir de Fuentes Internas, que es el aporte de los promotores e inversionistas del proyecto, mediante la emisión de bonos o venta de acciones, y de Fuentes Externas como son los préstamos obtenidos en instituciones financieras, ONG, etc.

3.3.2.1. Financiamiento con Capital Propio.

El aporte de los promotores del proyecto, conjuntamente con dos inversionista a los cuales les interesa el proyecto, corresponde a \$ 151.211,45 que equivale al 60% del total de la inversión inicial requerida para la puesta en marcha del proyecto.

3.3.2.2. Financiamiento Mediante Crédito

La diferencia de la inversión inicial requerida será cubierta a través de un préstamo concedido por el Banco del Pichincha , el mismo que tiene un monto de \$ 100.000,00, correspondiente al 40%, debido a que los promotores y el inversionista han concluido de que esta institución financiera es aquella que brinda las mejores condiciones de crédito.

3.3.2.3. Condiciones Financieras del Préstamo

Tipo de Crédito :	Comercial PYMES
Destino Legal :	Activos fijos, activos diferidos, capital de Trabajo.
Monto Solicitado :	\$ 100.0000,00 Dólares
Plazo Contratado :	5 años
Período de Gracia solicitado:	1 año
Tasa de Interés Anual:	11%
Amortización Convenida:	Trimestral

Latacunga.
Amortización de Deuda
(En dólares)

No. Pago	Capital	Amortización	Interés	Monto	Saldo
0	100.000,00		11.000,00	11.000,00	Por Pagar
1	100.000,00	20.000,00	11.000,00	31.000,00	80.000,00
2	80.000,00	20.000,00	8.800,00	28.800,00	60.000,00
3	60.000,00	20.000,00	6.600,00	26.600,00	40.000,00
4	40.000,00	20.000,00	4.400,00	24.400,00	20.000,00
5	20.000,00	20.000,00	2.200,00	22.200,00	-
		100.000,00	44.000,00	144.000,00	

Fuente: Banco Central del Ecuador tasa de interés vigente para el sector empresarial

Elaborado: Grupo de investigación

3.3.3. Determinación de Costos de Operación

El aspecto fundamental dentro de lo que implica formular un proyecto es conocer qué y cuánto producir (estudio de mercado); cómo, cuándo y dónde se producirá (estudio técnico); se hace entonces oportuno establecer cuánto nos va a costar producir y qué cantidad de ingresos recibiremos por éste concepto. La recopilación de datos necesarios y la elaboración de presupuestos estimativos de ingresos y gastos nos permitirán disponer de los elementos básicos para determinar en el campo de la evaluación financiera, la rentabilidad del proyecto y la posibilidad de determinar su punto de equilibrio, es decir, donde la empresa no pierde ni gana.

El cálculo de los costos de producción se realiza asignando precios a los distintos recursos requeridos, físicamente cuantificados de acuerdo con los estudios de ingeniería. Para calcular y presentar los costos de producción se comienza por desglosarlos en rubros parciales, de manera parecida pero no idéntica a la empleada con propósitos de contabilidad en las empresas que ya están funcionando. En las empresas en marcha la contabilidad de costos persigue el doble fin de llevar el registro de lo que ha ocurrido y de facilitar el procedimiento para comprobar la eficiencia administrativa de la empresa.

3.3.3.1. Costos Fijos y Variables

El costo de las ventas y los gastos de operación tienen componentes de costos fijos y variables de operación. Los costos resultantes se definen a continuación:

Costos Fijos.- A este tipo de costos se los denomina así por cuanto permanecen constantes o invariables frente a cualquier volumen de producción. Dentro de los cuales tenemos: mano de obra indirecta, servicios básicos, depreciaciones, amortizaciones de la inversión diferida, sueldos y salarios publicidad y promoción, mantenimiento de equipos, mantenimiento vehículos, suministros, e intereses.

Costos Variables.- Se denominan así porque varían proporcionalmente con el movimiento de la producción, es decir, si ésta se incrementa o disminuye entonces los costos variables del centro son; mano de obra directa y la Materia Prima.

3.3.3.2. COSTOS ANUALES PROYECTADOS

Los cuadros que a continuación se presentan resumen la proyección de los costos totales de producción a partir del primer año de operaciones. los rubros de materia prima, costos generales de fabricación, gastos de administración han sido proyectados en base al promedio de inflación, según las proyecciones del Banco Central, será de un 6.00 % aproximadamente.

CUADRO N° 19.
Centro Gerontológico
Latacunga.
Costos Anuales Proyectados
(En dólares)

	AÑOS
--	------

	1	2	3	4	5
NUMERO DE SERVICIOS	50	50	50	60	60
DETALLE DE COSTOS					
1. Costos Fijos	64.929,97	63.022,11	61.131,78	60.627,73	60.649,42
Costos Generales de Fabricación:	33.784,49	33.853,43	33.926,51	34.326,72	34.851,00
Mano de Obra Indirecta	15.881,76	15.881,76	15.881,76	15.881,76	15.881,76
Servicios básicos	1.149,00	1.217,94	1.291,02	1.691,23	2.215,51
Depreciaciones	11.938,68	11.938,68	11.938,68	11.938,68	11.938,68
Amortizaciones de la Inversión Deferida	4.815,05	4.815,05	4.815,05	4.815,05	4.815,05
Gastos Administrativos y de Ventas:	20.145,48	20.368,68	20.605,27	21.901,01	23.598,42
Sueldos y salarios	16.425,48	16.425,48	16.425,48	16.425,48	16.425,48
Publicidad y promoción	600,00	636,00	674,16	883,15	1.156,93
Mantenimiento de equipos	240,00	254,40	269,66	353,26	462,77
Mantenimiento Vehículos	360,00	381,60	404,50	529,89	694,16
Suministros	2.520,00	2.671,20	2.831,47	3.709,23	4.859,09
Gastos Financieros:	11.000,00	8.800,00	6.600,00	4.400,00	2.200,00
Intereses	11.000,00	8.800,00	6.600,00	4.400,00	2.200,00
2. Costos Variables	71.769,00	74.378,18	77.143,91	103.821,45	123.664,00
Mano de Obra Directa	28.282,68	28.282,68	28.282,68	39.813,24	39.813,24
Materia Prima	43.486,32	46.095,50	48.861,23	64.008,21	83.850,76
TOTAL	136.698,97	137.400,29	138.275,69	164.449,18	184.313,42

Fuente: Cuadros Anteriores

Elaborado por: El grupo de investigación.

3.3.3.3. Costos Unitarios de Producción

Para determinar los Costos Unitarios de Producción divide el Costo Total para el número pacientes; a continuación presentamos su cálculo:

$$C.U.P. = \frac{C.T.}{Q.T.}$$

QT

Donde:

C.U.P. = Costo Unitario de Producción

C.T. = Costo Total

Q.T. = Cantidad Total a producir

CUADRO N° 20.
Centro Gerontológico

Latacunga.
Costos Unitarios
(En dólares)

DETALLE	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Costo Total	136698,97	137400,29	138275,69	164449,18	184313,42
Consumo Servicio	50	50	50	60	60
Costo Unitario anual	2.733,98	2.748,01	2.765,51	2.740,82	3.071,89
Costo Unitario mensual	227,83	229,00	230,46	228,40	255,99
Precio de Venta	300,00	318,00	337,08	357,30	378,74
Posible Utilidad	72,17	89,00	106,62	128,90	122,75

Fuente: Cuadros Anteriores

Elaborado por: Grupo de investigación

3.3.4. Determinación de Ingresos

Los ingresos correspondientes al proyecto están definidos por el volumen de los servicios a y a la demanda esperada, y por los precios de los mismos. Los precios serán los estimados en el estudio de mercado, donde se consideró los precios de la competencia, el costo operacional y la calidad del servicio a ofrecerse.

3.3.4.1. Ingresos Anuales Proyectados

Los Ingresos Anuales están determinados por la siguiente relación.

$$I = Q * P$$

DONDE:

I = Ingresos por ventas

Q = Cantidad de servicios ofrecidos

P = Precio de venta

Los ingresos que el centro percibirá año a año se detallan a continuación:

CUADRO N° 21
Centro Gerontológico

Latacunga.
Ingresos Proyectados
(En dólares)

AÑO	No DE SERVICIOS	PRECIOS	TOTAL INGRESOS MENSUALES	INGRESOS ANUALES
Año 1	50	300,00	15.000,00	180.000,00
Año 2	50	318,00	15.900,00	190.800,00
Año 3	50	337,08	16.854,00	202.248,00
Año 4	60	357,30	21.438,29	257.259,46
Año 5	60	378,74	22.724,59	272.695,02

Fuente: Cuadros Anteriores

Elaborado por: Grupo de investigación

3.3.4.2. El Punto de Equilibrio

“Es el método llamado también análisis de costo – volumen – utilidad, sirve para determinar el volumen de ventas en el cual la empresa cubre todos los costos sin ganar ni perder dinero”.

El punto de equilibrio de la empresa definirá el nivel de ventas con el cual se cubren todos los costos de operación fijos y variables, es decir, el nivel en el cual las utilidades totales son igual a cero. A continuación presentamos su cálculo en términos monetarios como en unidades físicas (número de servicios):

3.3.4.2.1. En Términos Monetarios (Costos Totales) :

$$\text{P.E.} = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Ingreso por Ventas}}}$$

3.3.4.2.2. En Unidades Físicas (Clientes):

$$\text{P.E.} = \frac{\text{P.E. Monetario}}{\text{Precio de Venta}}$$

CUADRO N° 22
Centro Gerontológico
Latacunga.
Punto de Equilibrio
(En dólares)

DETALLE	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Ingresos por Ventas	180.000,00	190.800,00	202.248,00	257.259,46	272.695,02
Costo Total	254.013,42	249.637,35	245.700,80	274.951,61	304.940,06
Costos Fijos	64.929,97	63.022,11	61.131,78	60.627,73	60.649,42
Costos Variables	71.769,00	74.378,18	77.143,91	103.821,45	123.664,00
Precio de Venta	300,00	318,00	337,08	357,30	378,74
P.E. Monetario anual	107.985,65	103.284,92	98.827,94	101.650,54	110.975,52
P.E. Monetario mensual	8.998,80	8.607,08	8.235,66	8.470,88	9.247,96
P.E. Físico	30	27	24	24	24

Fuente: Cuadros Anteriores

Elaborado por: Grupo de investigación

Una vez calculado el punto de equilibrio, se puede observar que se necesita un volumen de ventas de \$ 107.985,65 dólares para que el centro no tenga pérdidas ni ganancias en el año 1, es decir, un flujo de 30 pacientes.

3.3.5. ESTADOS FINANCIEROS

Los balances de situación, de resultados, de fuentes y usos, adquieren las denominaciones de estados financieros, en virtud del ordenamiento y agrupación de las cuentas para los fines de análisis e interpretación de la situación y de los rendimientos operacionales obtenidos periódicamente.

De estos resultados depende el análisis de rendimiento financiero de la empresa para determinar si la empresa está funcionando de la mejor manera, o es necesario liquidarle.

3.3.5.1. Estado de Resultados

El Estado pérdidas y ganancias, muestra a nivel de causación, las utilidades producidas en el período de análisis. Básicamente compara ingresos con costos y gastos en un período de operación.

El resultado de la diferencia entre estos indicadores representa la utilidad en operación, que a su vez reduciendo el porcentaje de participación a favor de los trabajadores y el pago del impuesto a la renta en beneficio del Estado se determina la utilidad neta para ser distribuida entre los accionistas de la empresa.

CUADRO N° 23
Centro Gerontológico
Latacunga.
Estado de Resultados
(En dólares)

CUENTAS	AÑOS				
	1	2	3	4	5
INGRESOS					
Ventas	180.000,00	190.800,00	202.248,00	257.259,46	272.695,02
EGRESOS					
Costo de produccion	105.553,49	108.231,61	111.070,42	138.148,17	158.515,00
Materia Prima	43.486,32	46.095,50	48.861,23	64.008,21	83.850,76
Mano de obra directa	28.282,68	28.282,68	28.282,68	39.813,24	39.813,24
Costo general de fabricación	33.784,49	33.853,43	33.926,51	34.326,72	34.851,00
UTILIDAD BRUTA	74.446,51	82.568,39	91.177,58	119.111,28	114.180,02
Gastos de operación					
Gastos Administrativos y de Ventas	20.145,48	20.368,68	20.605,27	21.901,01	23.598,42
UTILIDAD OPERACIONAL.	54.301,03	62.199,71	70.572,31	97.210,28	90.581,60
Gastos financieros					
Intereses	11.000,00	8.800,00	6.600,00	4.400,00	2.200,00
UTILIDAD ANTES DE PARTICIP.	43.301,03	53.399,71	63.972,31	92.810,28	88.381,60
15% Participación trabajadores	6.495,15	8.009,96	9.595,85	13.921,54	13.257,24
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	36.805,88	45.389,75	54.376,47	78.888,74	75.124,36
Impuesto a la renta 25 %	9.201,47	11.347,44	13.594,12	19.722,18	18.781,09
UTILIDAD ANTES DE RESERVA	27.604,41	34.042,32	40.782,35	59.166,55	56.343,27
5% Reserva legal	1.380,22	1.702,12	2.039,12	2.958,33	2.817,16
UTILIDAD DEL EJERCICIO	26.224,19	32.340,20	38.743,23	56.208,22	53.526,11

Fuente: Cuadros Anteriores

Elaborado por: Grupo de investigación

3.3.5.2. Estado de Situación Financiera

El Balance de Situación proyectado, muestra el estado de las diversas cuentas al final de un período de análisis. Los datos para éste se toman fundamentalmente de los presupuestos de ingresos y gastos de producción, así como del estado de resultados.

Se debe hacer un balance de inicio de la empresa, que corresponde al año 0, y luego hacer balances cada 31 de diciembre o cada final del ciclo tributario.

CUADRO N° 24
Centro Gerontológico
Latacunga.
Estado de situación financiero
(En dólares)

CUENTAS	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
ACTIVO CORRIENTE						
<u>Disponible</u>	15.631,16	65.052,83	95.207,64	131.809,33	188.586,95	237.661,86
Caja-Bancos	15.631,16	73.183,08	78.774,43	89.459,25	129.321,33	158.457,07
ACTIVO FIJO	203.991,00	192.052,32	180.113,64	168.174,96	156.236,28	144.297,60
<u>No depreciable</u>						
Terrenos	24.000,00	24.000,00	24.000,00	24.000,00	24.000,00	24.000,00
<u>Depreciable</u>						
Edificios y cosntrucciones	139.000,00	132.745,00	126.490,00	120.235,00	113.980,00	107.725,00
Maquinaria y equipos	9.165,00	8.192,10	7.219,20	6.246,30	5.273,40	4.300,50
Muebles y enseres	11.826,00	10.715,22	9.604,44	8.493,66	7.382,88	6.272,10
Vehículos	20.000,00	16.400,00	12.800,00	9.200,00	5.600,00	2.000,00
OTROS ACTIVOS	31.589,25	26.825,60	22.464,47	18.130,58	13.825,56	9.551,14
<u>Diferidos</u>						
Gastos de instalación	1.500,00	1.200,00	900,00	600,00	300,00	-
Gastos de constitución	1.000,00	800,00	600,00	400,00	200,00	-
Fondos	10.575,25	8.460,20	6.345,15	4.230,10	2.115,05	-
Gastos de preoperacion	11.000,00	8.800,00	6.600,00	4.400,00	2.200,00	-
Lencería	6.675,00	6.676,06	7.076,62	7.501,22	7.951,29	8.428,37
Menaje	839,00	889,34	942,70	999,26	1.059,22	1.122,77
TOTAL ACTIVO	251.211,41	283.930,75	297.785,75	318.114,87	358.648,79	391.510,60
PASIVO						
<u>A corto plazo</u>	-	6.495,15	8.009,96	9.595,85	13.921,54	13.257,24
15% participacion Trab.		6.495,15	8.009,96	9.595,85	13.921,54	13.257,24
<u>A largo plazo</u>	100.000,00	100.000,00	80.000,00	60.000,00	40.000,00	20.000,00
Documentos por pagar	100.000,00	100.000,00	80.000,00	60.000,00	40.000,00	20.000,00
TOTAL PASIVO	100.000,00	106.495,15	88.009,96	69.595,85	53.921,54	33.257,24
PATRIMONIO						
Capital social	151.211,41	151.211,41	151.211,41	151.211,41	151.211,41	151.211,41
Utilidad acumulada			26.224,19	58.564,39	97.307,62	153.515,84
Utilidad del ejercicio		26.224,19	32.340,20	38.743,23	56.208,22	53.526,11
TOTAL PATRIMONIO	151.211,41	177.435,60	209.775,80	248.519,03	304.727,25	358.253,36
TOTAL PASIVO Y PATR.	251.211,41	283.930,75	297.785,75	318.114,87	358.648,79	391.510,60

Fuente: Cuadros Anteriores

Elaborado por: Grupo de investigación

3.3.5.3. ESTADO FUENTES Y USOS

El Estado de Fuentes y Usos, permite evaluar los orígenes y aplicaciones de fondos a mediano y largo plazo, lo que permite el administrador financiero planear sus requerimientos de fondos futuros y determine la liquidez del negocio.

CUADRO N° 25
Centro Gerontológico
Latacunga.
Estado de fuentes de usos
(En dólares)

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
A. INGRESOS OPERACIONALES	-	180.000,00	190.800,00	202.248,00	257.259,46	272.695,02
Ingresos por Ventas		180.000,00	190.800,00	202.248,00	257.259,46	272.695,02
B. EGRESOS OPERACIONALES	-	108.945,24	111.846,56	114.921,96	143.295,45	165.359,69
Materia Prima		43.486,32	46.095,50	48.861,23	64.008,21	83.850,76
Mano de Obra Directa		28.282,68	28.282,68	28.282,68	39.813,24	39.813,24
Mano de Obra Indirecta		15.881,76	15.881,76	15.881,76	15.881,76	15.881,76
Costos Indirectos de fabricación		1.149,00	1.217,94	1.291,02	1.691,23	2.215,51
Gastos Administrativos y de ventas		20.145,48	20.368,68	20.605,27	21.901,01	23.598,42
C. FLUJO OPERACIONAL (A-B)		71.054,76	78.953,44	87.326,04	113.964,01	107.335,33
D. INGRESOS NO OPERACIONALES	251.211,41	16.753,73	16.753,73	16.753,73	16.753,73	100.447,13
Créditos a contratarse a corto plazo						
Créditos a contratarse a largo plazo	100.000,00					
Futuras capitalizaciones						
Aportes de capital	151.211,41					
Depreciación		11.938,68	11.938,68	11.938,68	11.938,68	11.938,68
Amortización		4.815,05	4.815,05	4.815,05	4.815,05	4.815,05
Saldo Remanente						83.693,40
E. EGRESOS NO OPERACIONALES	251.211,41	46.696,62	48.157,40	49.789,96	64.043,73	54.238,33
Pago de intereses		11.000,00	8.800,00	6.600,00	4.400,00	2.200,00
Pago de créditos a corto plazo						
Pago de créditos a largo plazo		20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00
Pago participación de utilidades		6.495,15	8.009,96	9.595,85	13.921,54	13.257,24

Pago de impuestos		9.201,47	11.347,44	13.594,12	19.722,18	18.781,09
Adquisición de activos fijos	211.505,00	-	-	-	6.000,00	-
<i>Terrenos</i>	<i>24.000,00</i>					
<i>Edificios</i>	<i>139.000,00</i>				6.000,00	
<i>Maquinaria y equipos</i>	<i>9.165,00</i>					
<i>Muebles y enseres</i>	<i>19.340,00</i>					
<i>Vehículos</i>	<i>20.000,00</i>					
Cargos Diferidos	24.075,25					
Capital de Trabajo	15.631,16					
F. FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)	-	- 29.942,89	- 31.403,67	- 33.036,23	- 47.290,00	46.208,80
G. FLUJO NETO GENERADO (C+F)	-	41.111,87	47.549,78	54.289,81	66.674,01	153.544,13

Fuente: Cuadros Anteriores

Elaborado por: Grupo de investigación

3.3.6. Evaluación Financiera del Proyecto

El objetivo de la evaluación del proyecto es determinar lo atractivo o viable que el proyecto es a la luz de diferentes criterios.

3.3.6.1. Tasa Mínima De Rendimiento Aceptable (TMAR)

Las accionistas de las empresas tienen en mente una tasa mínima de ganancia sobre la inversión que realiza. Para algunos se llama Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento. (TMAR)

Dentro de la evaluación financiera es indispensable establecer en primera instancia la Tasa Mínima aceptable de rendimiento (TMAR), ya que la misma establece el rendimiento que desean obtener los accionistas y los prestatarios del crédito bancario por la inversión realizada en el proyecto.

Para los proyectos de inversión a largo plazo cuya rentabilidad está determinada por los rendimientos futuros, es importante determinar una tasa de descuento que deberá aplicarse a los flujos de fondos futuros que permitirá expresarlos en términos de valor actual y compararlos con la inversión inicial.

CUADRO N° 26
Centro Gerontológico
Latacunga.
Tasa Mínima de Rendimiento Aceptable
(En dólares)

COSTO DEL CAPITAL	PORCENTAJE
PROMEDIO TASA PASIVA	4,0
RIESGO DEL NEGOCIO	5,0
TMAR	9,0 %

Fuente: Banco Central

Elaborado por: Grupo de investigación

3.3.6.2. Valor Actual Neto (VAN)

El valor presente neto de un proyecto de inversión, no es otra cosa que su valor medido en dinero de hoy, es decir, es el equivalente en dineros actuales de todos los ingresos y egresos, presentes y futuros, que constituyen el proyecto

Su formulación matemática se la puede expresar de la siguiente manera:

$$VAN = \frac{FN0}{(1+i)^0} + \frac{FN1}{(1+i)^1} + \frac{FN2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{FNn}{(1+i)^n}$$

Donde:

FN = Flujo de Efectivo Neto

n = Años de vida útil

i = Tasa de interés de actualización (9,%)

CUADRO N° 27
Centro Gerontológico
Latacunga.
Valor Actual Neto 1.
(En dólares)

AÑOS	FLUJOS DE EFECTIVO	FACTOR DE ACTUALIZACION	FLUJOS DE EFECTIVO ACTUALIZADOS	FLUJOS DE EFECTIVO ACTUALIZADOS ACUMULADOS

0	-251.211,41	1,00	-251.211,41	-251.211,41
1	41.111,87	0,92	37.717,31	-213.494,10
2	47.549,78	0,84	40.021,69	-173.472,41
3	54.289,81	0,77	41.921,69	-131.550,71
4	66.674,01	0,71	47.233,55	-84.317,16
5	153.544,13	0,65	99.793,15	15.475,99

Fuente: Cuadros Anteriores

Elaborado por: Grupo de investigación

El resultado de esta fórmula matemática arroja un valor actual Neto de 15.475,99 dato que indica que el proyecto rinde esa cantidad por sobre lo mínimo exigido, o lo que es lo mismo sobre un VAN = 0; nivel en el cual el inversionista no pierde ni gana. Por lo tanto este parámetro demuestra la viabilidad del proyecto, por cuanto su resultado es positivo y mayor que 0.

3.3.6.3. Tasa Interna de Retorno (TIR)

La Tasa Interna de retorno, representa la tasa de interés que gana los dineros invertidos en el proyecto, es decir mide la rentabilidad en términos de porcentajes.

La TIR, evalúa el proyecto en función de una tasa de rendimiento por período con la cual la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente igual a los desembolsos expresados en moneda actual, en otras palabras, es la tasa a la cual el valor actual neto de los ingresos de efectivo anuales es igual al valor actual de la inversión (VAN = 0).

La fórmula empleada para el cálculo de la T.I.R, es la siguiente:

$$T.I.R. = r_2 + (r_2 - r_1) * \frac{VAN_1}{VAN_1 - VAN_2}$$

Donde:

r_1 Tasa de descuento 1

r_2 = Tasa de descuento 2

V.A.N = Valor Actual Neto

En la presente investigación la T.I.R. se calcula de la siguiente manera: -
29.351,42

$$T.R.i. = 0.15 + (0.15 - 0.09) * \frac{15.475,99}{15.475,99 - (-29.351,42)}$$

$$\mathbf{T.I.R. = 0,17071}$$

$$\mathbf{T.I.R. = 17,7\%}$$

El resultado obtenido es una TIR del 17,7%, que es mayor al costo de oportunidad del dinero, es decir, a la tasa pasiva en las instituciones financieras alcanza un promedio del 4 % anual y a la Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento que para el proyecto es 9%; Por lo que el proyecto desde este punto de vista es rentable.

3.3.6.4. Periodo De Recuperación de la Inversión (PRI)

El período de recuperación de la inversión es la evaluación mediante el cual se determina el número de períodos necesarios para recuperar la inversión inicial.

EL período de recuperación de la inversión se determina cuando los ingresos superan a los pagos, o lo que es lo mismo, los valores positivos superan a los valores negativos. Para que el proyecto sea factible el período de recuperación de la inversión debe estar dentro de su vida útil. Su cálculo lo resumimos a continuación:

$$P.R.I = \text{Año de ultimo flujo} + \frac{\text{Ultimo flujo actualizado acumulado}}{\text{Inversión Inicial}}$$

$$P.R.I. = 3 + \frac{(-84.317,16)}{240.135,24}$$

$$P.R.I. = 2,66$$

$$\mathbf{P.R.I. = 2 \text{ años, 6 meses, 6 días}}$$

3.3.6.5. Relación Beneficio – Costo

Nos permite relacionar los ingresos y los gastos actualizados del proyecto dentro del período de análisis, estableciendo en cuántas veces los ingresos superan los gastos. Para que el proyecto sea considerado como viable, la relación beneficio costo debe ser mayor a 1.

CUADRO N° 28
Centro Gerontológico
Latacunga.
Relación Costo Beneficio

INGRESOS POR VENTAS	COSTOS	FACTOR DE ACTUALIZACION	INGRESOS ACTUALIZADOS	COSTOS ACTUALIZADOS
180.000,00	136.698,97	0,92	165.137,61	125.411,90
190.800,00	137.400,29	0,84	160.592,54	115.647,07
202.248,00	138.275,69	0,77	156.172,56	106.774,20
257.259,46	164.449,18	0,71	182.249,08	116.499,94
272.695,02	184.313,42	0,65	177.233,05	119.791,08
			841.384,86	584.124,20

Fuente: Cuadros Anteriores

Elaborado por: Grupo de investigación

$$R B/C = \frac{\text{INGRESOS TOTALES ACTUALIZADOS}}{\text{COSTOS TOTALES ACTUALIZADOS}}$$

$$R \frac{B}{C} = \frac{841.384,86}{584.124,20}$$

$$R B/C = 1,44$$

La relación beneficio determina que los ingresos generados dentro del período de análisis son mayores a los costos en un 44 %, es decir, se tiene una ganancia de 44 centavos por cada dólar que se gaste.

3.3.6.6. Análisis de Sensibilidad

El análisis de sensibilidad es un indicador que posibilita medir el comportamiento de la rentabilidad frente a una posible variación en los ingresos y gastos.

Entonces, la sensibilidad constituye un sondeo de posibilidades que pueden presentarse cuando se alteran determinadas variables como el precio de los servicios o el costo de producción, lo que originará una reacción de los ingresos frente a los gastos de la empresa.

Matemáticamente este análisis se lo obtiene restando los gastos de los ingresos, cuyo resultado se lo divide para el capital invertido.

$$r = \frac{\text{INGRESOS} - \text{GASTOS}}{\text{INVERSION}}$$

CUADRO N° 29
Centro Gerontológico
Latacunga.
Análisis de la Sensibilidad
(En dólares)

AÑOS	INGRESOS	GASTOS	SENSIBILIDAD
1	165.137,61	125.411,90	14,16%
2	160.592,54	115.647,07	16,02%
3	156.172,56	106.774,20	17,61%
4	182.249,08	116.499,94	23,44%
5	177.233,05	119.791,08	20,47%

Fuente: Cuadros Anteriores

Elaborado por: El grupo de Investigación

$$r = \frac{165.137,61 - 125.411,90}{251.211,41}$$

$$r = 14,16$$

Este porcentaje determina que hemos obtenido un 14,16 % de rentabilidad sobre los gastos, margen dentro del cual se puede tolerar variaciones en los precios, en los costos, para que estas no ocasionen pérdidas en la inversión, a continuación se presenta algunos escenarios que deben ser analizados con el propósito de establecer la sensibilidad del proyecto.

CUADRO N° 30
Centro Gerontológico
Latacunga.
Análisis de la Sensibilidad
(En dólares)

VARIABLES	TMAR	TIR	VAN	PRI	R B/C	RESULTADO
Proyecto	9,00	17,07%	15.475,99	2,66	1,44	VIABLE
Precio de venta (-10%)	9,00	8,79%	- 38.164,53	3,01	1,30	SENSIBLE
Volumen de ventas (-10%)	9,00	8,03%	- 36.145,56	3,05	1,25	SENSIBLE
Costo de mano de obra y salarios (+10%)	9,00	14,92%	- 549,18	2,80	1,38	POCO SENSIBLE
Costo de Materias Primas (+10%)	9,00	15,41%	961,81	2,70	1,39	POCO SENSIBLE

Fuente: Cuadros anteriores

Elaborado por: Grupo de investigación

Así por ejemplo si los precios de venta para los servicios del Centro disminuyen en un 10% y se mantienen los costos de producción, la tasa interna de retorno baja al 8,79 %, mientras que el VAN sufre una disminución a \$ (-38.164,56) siendo este un escenario sensible para el proyecto. Por otro lado si baja en un 10 % el volumen de ventas del proyecto la TIR disminuye al 8,03 %, el VAN también disminuya a \$(-36.145,56) lo que demuestra que el proyecto es sensible a disminución en las ventas.

Por el contrario si se incrementa el costo de la mano de obra y salarios la TIR baja al 14,92% y el VAN a \$ (-549,18) con un período de recuperación de 1.38 años, disminución que frente a los datos arrojados por el proyecto no es muy significativa, siendo el proyecto poco sensible a fluctuaciones en los costos de producción.

Entonces llegamos a la conclusión que el proyecto es más sensible a la disminución del volumen de ventas que al incremento de los costos de producción.

3.4. PLAN ESTRATÉGICO

3.4.1. Nombre de la empresa

El nombre que el centro gerontológico llevará es la razón social por la cual nuestros clientes nos identificarán y lograremos posicionarnos en el mercado.

El nombre de la empresa será descriptivo, original, atractivo, claro, simple, significativo, agradable; lo cual permitirá reflejar la naturaleza misma del centro gerontológico, en tal virtud, queda definida de la siguiente manera:



3.4.2. Tipo de empresa

La empresa que se pretende crear será una empresa de servicios, ya que ofertarán productos intangibles.

El centro gerontológico estará dentro del grupo de las pequeñas empresas ya que se estima que se contará con un número de empleados entre 21-50.

3.4.3. Misión de la empresa

Nuestra misión es brindar una atención integral, proporcionando los mejores cuidados y espacios para un mejor nivel de vida que les permita a los adultos mayores tener una salud óptima, a retener y reforzar las diferentes capacidades que poseen; a través de tratamientos especializados, para que empiecen a sentir que son personas de gran valor, que con su experiencia y alegría son muy importantes para sus familiares y para nosotros, a pesar de la enfermedad y el envejecimiento.

3.4.4. Visión de la empresa

Constituirnos como una entidad líder en el mercado local, nacional y extranjero, ofertando servicios de calidad dirigidos a las personas de la tercera edad, enmarcados en los valores de solidaridad, respeto, cordialidad y buen trato; para mejorar el nivel de vida del cliente.

3.4.5. Objetivos de la empresa

Los objetivos del centro a corto, mediano y largo plazo son:

- Proporcionar a las personas de la tercera edad una Atención Integral y cuidados prologados adaptados a sus capacidades físicas, mentales y sociales.
- Incrementar la capacidad del Centro para prestar los servicios a un mayor número de personas de la tercera edad.

- Consolidarnos como el mejor centro gerontológico de la provincia y crecer a nivel nacional y extranjero con nuestros servicios.

3.4.6. Valores corporativos

- Integridad
- Honestidad
- Equidad
- Lealtad
- Respeto
- Trabajo en equipo
- Solidaridad.

3.4.7. Ventajas competitivas

Las ventajas competitivas con las que contará el nuevo centro gerontológico son las siguientes:

- Es el único centro gerontológico en la provincia de Cotopaxi.
- Ofrecer servicios y tratamientos personalizados a las personas de la tercera edad.
- Contar con expertos para asesorar a los familiares en el cuidado del adulto mayor.
- Se encontrará ubicado en un lugar tranquilo que ayudará a la tranquilidad del paciente.
- Se garantizará la total satisfacción de los pacientes y sus familiares en la prestación de los servicios que ofertamos.

3.4.8. Estrategias Operativas

3.4.8.1. Estrategias de Comercialización

La comercialización es el método con el que hará llegar los servicios que prestará nuestro Centro Gerontológico a los consumidores finales.

3.4.8.1.1. Mecanismos de distribución en el mercado

Actualmente en el mercado, nuestros competidores optan por un mecanismo de distribución directo, ya que se atienden directamente a los clientes y no se tiene ningún tipo de intermediario.

3.4.8.1.2. Propuesta de distribución para la empresa

Para nuestro Centro Gerontológico, se mantendrá en Canal de Distribución Directa, además que se incrementará mayor promoción y publicidad para dar a conocer a los consumidores sobre los servicios que ofreceremos para de esta manera tener mayor demanda.

3.4.8.2. Estrategias de Precio

- El precio se establecerá en base a los costos fijos mensuales como: Servicios básicos, internet, costo de mantenimiento de vehículos, sueldos y salarios, entre otros.
- Los precios serán flexibles para las personas de bajos recursos económicos.
- Los precios variarán dependiendo de tipo de servicio y trato que requieran los pacientes, si son dependientes o independientes en su cuidado.
- Se establecerá convenios de pago para clientes especiales.

3.4.8.3. Estrategias de Servicio

- Atención personalizada.
- Agilidad en la atención.
- Amabilidad.
- Materias primas de calidad.

3.4.8.4. Estrategias Promoción

La promoción de los servicios que ofertará el Centro Gerontológico se lo hará mediante los diferentes medios de comunicación: locales, nacionales y de mayor acogida por parte de los posibles consumidores.

3.4.8.4.1. Publicidad

La publicidad del Centro Gerontológico se lo hará a través de canales de televisión a nivel nacional, local y en los diarios de mayor circulación a nivel local, dando a conocer todos los servicios y beneficios que prestará el nuevo Centro Gerontológico; además que se, recurrirá a la repartición de hojas volantes en los cuatro cantones que serán considerados mercado meta.

CONCLUSIONES:

- 1.** Luego del estudio realizado se concluye que en el cantón de Latacunga, provincia de Cotopaxi no dispone de un Centro Especializado en el cuidado de las personas de la tercera edad.
- 2.** No existen inversionistas interesados en implantar este tipo de negocio.
- 3.** El envejecimiento prematuro en la población de la tercera edad, se hace presente por la falta de atención médica y afectiva.
- 4.** Un considerable porcentaje de la población de la tercera edad es maltratada por las personas que están a cargo de su cuidado.
- 5.** En los diversos cantones de la provincia de Cotopaxi se ha detectado la existencia de personas de la tercera edad que son abandonados y que deambulan por las calles.

RECOMENDACIONES

- 1.** Tomando en consideración de que el cantón Latacunga, provincia de Cotopaxi, solo dispone del Hogar de ancianos Instituto Estupiñán, el mismo que no oferta los servicios adecuados y de que se cuenta con una representativa demanda insatisfecha, se recomienda la implantación del Centro Gerontológico “El Remanzo” que deberá ser construido en la parroquia de Belizario Quevedo por ser un sector que goza de un clima agradable.
- 2.** Proponer a través de la WEB el proyecto para captar inversionistas nacionales o extranjeros
- 3.** Una vez que esté construido el Centro Gerontológico, el Talento Humano a contratarse deberá ser seleccionado de acuerdo al perfil que necesita cada Unidad Administrativa.
- 4.** Para posicionarse en el Mercado se recomienda utilizar los medios de comunicación de mayor circulación dando a conocer los servicios y productos que oferta el Centro Gerontológico “El Remanzo”.
- 5.** Gestionar ante el Estado convenios para que el Centro Gerontológico acoja a los ancianos que son abandonados a su suerte.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Citada

- ALCARAZ, Rafael, “*El Emprendedor de éxito*”, tercera edición; México 2006; (páginas 35-213)
- ALTARRIBA Francesc-Xavier, “*Gerontología*”, primera edición, Marcombo, México 1992.
- CABRERA, Elizabeth, “*Administración de empresas*”, primera edición; Venezuela 2006; (página 01)
- ECHEVERRÍA, Juan Abel “*Administración*”, primera edición, Gráficas Avilés; Ecuador 1994; (página 04)
- REYES PONCE, Agustín; “*Administración moderna*”, primera edición; Editorial Limusa S.A.; México 1995; (Página 2)
- SALGADO, Alberto, “*Manual de Geriatría*”, tercera edición, Elsevier España; España 2002.
- TOSO, Kelo, “*Administración Básica*”, primera edición, Editorial Palomino, 2003.
- VARELA, Rodrigo; “*Innovación empresarial*”, primera edición, pearson educación de Colombia, Ltda.; Colombia 2001, (páginas: 160 y 166)

Consultada

- Beaufond Rafael (2006), “*Curso de administración financiera*”, Venezuela, 17-07-08, www.monografias.com
- PONCE Juan (2006), “*Glosario de Administración, Alta Gerencia y Negocios Internacionales*”, Bogotá-Colombia.

Bibliografía Virtual

- <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/administracion/ADMON.HTM>
- http://www.angelfire.com/cantina/natalia_chain/importancia.html

- <http://www.promonegocios.net/administracion/proceso-administrativo.html>
- http://es.wikipedia.org/wiki/Administraci%C3%B3n_de_empresas
- http://www.elprisma.com/apuntes/administracion_de_empresas/procesoadministrativo/default4.asp
- <http://noemagico.blogia.com/2006/091301-la-investigacion-descriptiva.php>
- http://es.wikipedia.org/wiki/Estad%C3%ADstica_inferencial
- http://www.saludalia.com/docs/Salud/web_saludalia/tu_salud/doc/anciano/doc/doc_que_es_geriatria.htm
- <http://es.wikipedia.org/wiki/Geriatr%C3%ADa>

ANEXO 1.

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI CARRERA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, HUMANÍSTICAS Y DEL HOMBRE

ESPECIALIDAD: INGENIERÍA COMERCIAL

ENCUESTA DIRIGIDA AL SECTOR URBANO DE LOS CANTONES:
LATACUNGA, PUJILÍ, SALCEDO Y SAQUISILÍ, DE LA PROVINCIA
DE COTOPAXI

TEMA:
“PLAN DE NEGOCIOS DEL CENTRO GERONTOLÓGICO “EL
REMANSO” EN LA PROVINCIA DE COTOPAXI, CIUDAD DE
LATACUNGA.”

OBJETIVO:

Recopilar información para determinar la factibilidad del plan de negocios del Centro Gerontológico “El Remanso”

CUESTIONARIO

1. ¿Conoce usted el tipo de servicio que oferta un Centro Gerontológico?

a) Si () b) No ()

2. ¿Estaría dispuesto a llevar a sus familiares de la tercera edad a un Centro Gerontológico?

a) Si () b) No ()

3. En la actualidad, ¿en qué lugar permanecen sus familiares de la tercera edad?

a) En su hogar ()
b) En casa de sus familiares ()
c) En casa de sus amigos ()
d) En un centro gerontológico ()
e) En un ascilo ()
f) Otros

4. Actualmente ¿Quién cuida de sus familiares de la tercera edad?

- a) Usted ()
- b) Hermano (a) ()
- c) Hijo (a) ()
- d) Tío (a) ()
- e) Sobrino (a) ()
- f) Otro Familiar ()
- g) Enfermera ()
- h) Empleada Doméstica ()
- i) Personas especializados en un centro gerontológico ()
- j) Personal colaborador de un asilo ()
- k) Otros

5. ¿Qué servicios le gustaría que se brinden en el Centro Gerontológico?

- a) Atención médica ()
- b) Terapias de rehabilitación física y mental ()
- c) Terapias ocupacionales ()
- d) Rumba Terapia ()
- e) Servicio de Lavandería ()
- f) Dietas alimenticias ()
- g) Transporte ()
- h) Hospedaje ()
- i) Servicio de Enfermería ()
- j) Lecturas ()
- k) Todas las anteriores ()
- l) Otras

6. ¿Porqué período dejaría a sus familiares en un Centro Gerontológico?

- b) 0– 3 meses ()
- c) 4 – 6 meses ()
- d) 6 – 12 meses ()
- e) 13 meses en adelante ()

7. ¿Cuánto estaría dispuesto a cancelar para que el Centro Gerontológico de atención a sus familiares?

- b) Entre 0 y 150 USD ()
- c) Entre 151 y 200 USD ()
- d) Entre 201 y 250 USD ()
- e) Entre 251 y 300 USD ()
- f) De 300 USD en adelante ()

8. ¿Qué forma de pago le gustaría que el Centro le brinde?

- b) En efectivo ()
- c) Con cheque ()
- d) Con tarjeta de crédito ()
- e) Otros

9. ¿Cómo cree usted que sería la mejor manera de dar a conocer el nuevo Centro Gerontológico?

- a) Televisión ()
- b) Radio ()
- c) Prensa escrita ()
- d) Trípticos ()
- e) Revistas ()
- f) Folletos ()
- g) Otras

ANEXO 2.

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI
CARRERA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS,
HUMANÍSTICAS Y DEL HOMBRE**

**ESPECIALIDAD
INGENIERÍA COMERCIAL**

**ENTREVISTA DIRIGIDA A PROFESIONALES EXPERTOS EN
GERIATRÍA Y GERONTOLOGÍA QUE ESTÁN A CARGO DE
CENTROS GERONTOLÓGICOS**

**TEMA:
“PLAN DE NEGOCIOS DEL CENTRO GERONTOLÓGICO “EL
REMANSO” EN LA PROVINCIA DE COTOPAXI, CIUDAD DE
LATACUNGA.”**

OBJETIVO:

Recopilar información para realizar una base de datos del plan de negocios del Centro gerontológico “El Remanso”

CUESTIONARIO

1. ¿Qué le motivo a crear un Centro Gerontológico?

.....
.....
.....

2. ¿Cuál es la mejor experiencia que usted ha tenido el estar al frente de un Centro Gerontológico?

.....
.....
.....

3. De acuerdo a su opinión ¿Con qué profesionales debe contar un Centro Gerontológico para brindar una adecuada atención?

.....
.....
.....

4. ¿Cuál es la principal cualidad que deben poseer los colaboradores de los Centros Gerontológicos u Hogar de Ancianos?

.....
.....
.....

5. ¿Cuáles son los salarios que perciben los colaboradores del Centro Gerontológico u Hogar de Ancianos?

.....
.....
.....

6. ¿Cuáles servicios considera usted que debe brindar un centro especialista, en el trato de personas de la tercera edad?

.....
.....
.....

7. Según su experiencia ¿por qué las personas buscan este tipo de Centro para llevar a sus seres queridos?

.....
.....
.....

8. ¿Cuánto tiempo promedio permanece en el centro una persona de la tercera edad?

.....
.....
.....

9. ¿Cuál es el motivo principal para que los familiares de las personas que pertenecen a la tercera edad, acudan a este tipo de centro?

.....
.....
.....

10. Según su criterio ¿Qué actividades sociales constituyen la mejor terapia para motivar a las personas de la tercera edad?

.....
.....
.....

11. ¿Qué cuadro patológico presentan las personas de la tercera edad?

.....
.....
.....

12. ¿Cuál fue la decisión más difícil que ha tenido que tomar, al estar al frente del Centro u Hogar de Ancianos?

.....
.....
.....

13. ¿Cuáles son las características fuertes y débiles del Centro u Hogar de Ancianos?

.....
.....
.....

14. De acuerdo a su experiencia ¿qué parte de la infraestructura considera que se debe dar con continuo mejoramiento?

.....
.....
.....

15. ¿Cómo ve al Centro un Hogar de Ancianos dentro de 5 años?

.....
.....
.....

16. ¿Cuáles son las tarifas que maneja el Centro Gerontológico u Hogar de ancianos por los servicios que oferta?

.....
.....
.....

17. Para usted ¿Cuál es la mejor manera de dar a conocer un Centro Gerontológico u Hogar de ancianos?

.....
.....
.....

18. De acuerdo a su opinión ¿Un Centro Gerontológico debería estar ubicado en el sector urbano o rural? ¿Por qué?

.....
.....
.....

ANEXO 1.

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI
CARRERA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, HUMANÍSTICAS Y
DEL HOMBRE**

**ESPECIALIDAD:
INGENIERÍA COMERCIAL**

**ENCUESTA DIRIGIDA AL SECTOR URBANO DE LOS CANTONES:
LATACUNGA, PUJILÍ, SALCEDO Y SAQUISILÍ, DE LA PROVINCIA
DE COTOPAXI**

**TEMA:
“PLAN DE NEGOCIOS DEL CENTRO GERONTOLÓGICO “EL
REMANSO” EN LA PROVINCIA DE COTOPAXI, CIUDAD DE
LATACUNGA.”**

OBJETIVO:

Recopilar información para determinar la factibilidad del plan de negocios del Centro Gerontológico “El Remanso”

CUESTIONARIO

10. ¿Conoce usted el tipo de servicio que oferta un Centro Gerontológico?

a) Si () b) No ()

11. ¿Estaría dispuesto a llevar a sus familiares de la tercera edad a un Centro Gerontológico?

a) Si () b) No ()

12. En la actualidad, ¿en qué lugar permanecen sus familiares de la tercera edad?

- a) En su hogar ()
- b) En casa de sus familiares ()
- c) En casa de sus amigos ()
- d) En un centro gerontológico ()
- e) En un asilo ()
- f) Otros

13. Actualmente ¿Quién cuida de sus familiares de la tercera edad?

- a) Usted ()
- b) Hermano (a) ()
- c) Hijo (a) ()
- d) Tío (a) ()
- e) Sobrino (a) ()
- f) Otro Familiar ()
- g) Enfermera ()
- h) Empleada Doméstica ()
- i) Personas especializados en un centro gerontológico ()
- j) Personal colaborador de un asilo ()
- k) Otros

14. ¿Qué servicios le gustaría que se brinden en el Centro Gerontológico?

- m) Atención médica ()
- n) Terapias de rehabilitación física y mental ()
- o) Terapias ocupacionales ()
- p) Rumba Terapia ()
- q) Servicio de Lavandería ()
- r) Dietas alimenticias ()
- s) Transporte ()
- t) Hospedaje ()
- u) Servicio de Enfermería ()
- v) Lecturas ()
- w) Todas las anteriores ()
- x) Otras

15. ¿Porqué período dejaría a sus familiares en un Centro Gerontológico?

- f) 0– 3 meses ()
- g) 4 – 6 meses ()
- h) 6 – 12 meses ()
- i) 13 meses en adelante ()

16. ¿Cuánto estaría dispuesto a cancelar para que el Centro Gerontológico de atención a sus familiares?

- g) Entre 0 y 150 USD ()
- h) Entre 151 y 200 USD ()
- i) Entre 201 y 250 USD ()
- j) Entre 251 y 300 USD ()
- k) De 300 USD en adelante ()

17. ¿Qué forma de pago le gustaría que el Centro le brinde?

- f) En efectivo ()
- g) Con cheque ()
- h) Con tarjeta de crédito ()
- i) Otros

18. ¿Cómo cree usted que sería la mejor manera de dar a conocer el nuevo Centro Gerontológico?

- a) Televisión ()
- b) Radio ()
- c) Prensa escrita ()
- d) Trípticos ()
- e) Revistas ()
- f) Folletos ()
- g) Otras

ANEXO 2.

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI
CARRERA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS,
HUMANÍSTICAS Y DEL HOMBRE**

**ESPECIALIDAD
INGENIERÍA COMERCIAL**

**ENTREVISTA DIRIGIDA A PROFESIONALES EXPERTOS EN
GERIATRÍA Y GERONTOLOGÍA QUE ESTÁN A CARGO DE
CENTROS GERONTOLÓGICOS**

**TEMA:
“PLAN DE NEGOCIOS DEL CENTRO GERONTOLÓGICO “EL
REMANSO” EN LA PROVINCIA DE COTOPAXI, CIUDAD DE
LATACUNGA.”**

OBJETIVO:

Recopilar información para realizar una base de datos del plan de negocios del Centro gerontológico “El Remanso”

CUESTIONARIO

19. ¿Qué le motivo a crear un Centro Gerontológico?

.....
.....
.....

20. ¿Cuál es la mejor experiencia que usted ha tenido el estar al frente de un Centro Gerontológico?

.....
.....
.....

21. De acuerdo a su opinión ¿Con qué profesionales debe contar un Centro Gerontológico para brindar una adecuada atención?

.....
.....
.....

22. ¿Cuál es la principal cualidad que deben poseer los colaboradores de los Centros Gerontológicos u Hogar de Ancianos?

.....
.....
.....

23. ¿Cuáles son los salarios que perciben los colaboradores del Centro Gerontológico u Hogar de Ancianos?

.....
.....
.....

24. ¿Cuáles servicios considera usted que debe brindar un centro especialista, en el trato de personas de la tercera edad?

.....
.....
.....

25. Según su experiencia ¿por qué las personas buscan este tipo de Centro para llevar a sus seres queridos?

.....
.....
.....

26. ¿Cuánto tiempo promedio permanece en el centro una persona de la tercera edad?

.....
.....
.....

27. ¿Cuál es el motivo principal para que los familiares de las personas que pertenecen a la tercera edad, acudan a este tipo de centro?

.....
.....
.....

28. Según su criterio ¿Qué actividades sociales constituyen la mejor terapia para motivar a las personas de la tercera edad?

.....
.....
.....

29. ¿Qué cuadro patológico presentan las personas de la tercera edad?

.....
.....
.....

30. ¿Cuál fue la decisión más difícil que ha tenido que tomar, al estar al frente del Centro u Hogar de Ancianos?

.....
.....
.....

31. ¿Cuáles son las características fuertes y débiles del Centro u Hogar de Ancianos?

.....
.....
.....

32. De acuerdo a su experiencia ¿qué parte de la infraestructura considera que se debe dar con continuo mejoramiento?

.....
.....
.....

33. ¿Cómo ve al Centro un Hogar de Ancianos dentro de 5 años?

.....
.....
.....

34. ¿Cuáles son las tarifas que maneja el Centro Gerontológico u Hogar de ancianos por los servicios que oferta?

.....
.....
.....

35. Para usted ¿Cuál es la mejor manera de dar a conocer un Centro Gerontológico u Hogar de ancianos?

.....
.....
.....

36. De acuerdo a su opinión ¿Un Centro Gerontológico debería estar ubicado en el sector urbano o rural? ¿Por qué?

.....
.....
.....

ANEXO 3.

CALCULO DEL VALOR ACTUAL NETO 2

**Centro Gerontológico
Latacunga.
Valor Actual Neto 1.
(En dólares)**

AÑOS	FLUJOS DE EFECTIVO	FACTOR DE ACTUALIZACION	FLUJOS DE EFECTIVO ACTUALIZADOS	FLUJOS DE EFECTIVO ACTUALIZADOS ACUMULADOS
0	-251.211,41	1,00	-251.211,41	-251.211,41
1	41.111,87	0,87	35.749,45	-215.461,96
2	47.549,78	0,76	35.954,46	-179.507,50
3	54.289,81	0,66	35.696,43	-143.811,07
4	66.674,01	0,57	38.121,08	-105.689,99
5	153.544,13	0,50	76.338,57	-29.351,42

ANEXO 4.

FORMATO SOLICITUD DE EMPLEO

Puesto al que aplica:

Fecha:

INFORMACIÓN PERSONAL		
Apellidos (paterno)	(materno)	Nombres
Dirección actual. Calle	Ciudad	Tiempo que vive ahí
Dirección anterior. Calle	Ciudad	Tiempo que vivió ahí
Número Telefónico	Número de Seguro Social	Fecha de nacimiento y edad

Educación				
	Nombre y ubicación de la institución	Campo de estudio	Número de años cursados	Graduado (si - no)
Primaria	Nombre:			
	Dirección:			
Secundaria	Nombre:			
	Dirección:			
Universidad	Nombre:			
	Dirección:			
Posgrado	Nombre:			
	Dirección:			
Otro	Nombre:			
	Dirección:			

Actividades y logros académicos	
Actividades y logros académicos y profesionales, premios, publicaciones, indique tipo o nombre del mismo	Año del reconocimiento

Aptitudes
Habilidades aplicables al puesto que solicita

Persona por contactar en caso de emergencia			
Nombre completo:	Dirección	Teléfono	Relación con el solicitante

Lugar de empleo	Dirección	Telefono	

Historial laboral				
Anote sus empleos, comenzando por el más reciente. Señale el tiempo de trabajo y las referencias de la institución				
Fecha	Datos de la empresa	Puesto desempeñado	Funciones principales	Motivo de la salida
	Nombre;			
	Dirección:			
	Teléfono:			
	Nombre;			
	Dirección:			
	Teléfono:			
	Nombre;			
	Dirección:			
	Teléfono:			

ANEXO 5.

FORMATO DE ENTREVISTA A LOS CANDIDATOS AL PUESTO

- 1.** ¿Trajo su currículum?
- 2.** ¿Qué salario espera recibir?
- 3.** ¿Cuál era el salario de su último empleo?
- 4.** ¿Qué le gusto y que le disgusto de su último empleo?
- 5.** ¿Por qué salió de su último empleo?
- 6.** ¿Por qué le interesa trabajar aquí?
- 7.** ¿Cómo se soluciona con sus compañeros de trabajos?
- 8.** ¿Cuáles son sus fortalezas y debilidades competitivas?
- 9.** ¿Qué le gustaría decirme acerca de usted?
- 10.** ¿Se ha mantenido actualizado en su especialidad?
- 11.** ¿Cuáles son sus metas profesionales en los siguientes cinco años?
- 12.** ¿Qué tan dinámico es usted?
- 13.** ¿Trabaja mejor solo o en equipo?
- 14.** ¿Qué piensa de la actual situación económica del país?
- 15.** ¿Cómo ve usted la atención a las personas de la tercera edad en la sociedad?
- 16.** ¿Por qué deberíamos contratarle?
- 17.** ¿Qué haría usted para mejorar el desarrollo de las actividades en el puesto al que aplica?
- 18.** ¿Cómo ve usted al centro dentro de los próximos cinco años?
- 19.** ¿Qué valor moral es para usted el más importante?
- 20.** ¿Cómo mejoraría el nivel de vida de los adultos mayores?.

ANEXO 6.

FORMATO DE EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO

Nombre del empleado:

Cargo que ocupa:

Motivo para evaluar:

Fecha de ingreso del empleado a la empresa:

INSTRUCCIONES: Evalúe cuidadosamente el desempeño del empleado en el cargo que ocupa con los requerimientos actuales.

Marque el cuadro correspondiente para indicar el desempeño de los trabajadores.

DEFINICIONES DE PUNTUACIÓN

E	Excelente	N	Necesita mejorar
M	Muy Bueno	I	Insatisfactorio
B	Bueno	S	Sin puntuación

N°	DIMENSIONES DEL DESEMPEÑO	PUNTUACIONES					
		E	M	B	N	I	S
1	Calidad. Precisión, prolijidad, y aceptabilidad del trabajo que desempeña.						
2	Productividad. Cantidad y eficiencia del trabajo que realiza en un periodo establecido.						
3	Conocimiento del trabajo. Habilidades e información que usa en su trabajo.						
4	Confiabilidad. Grado en que se puede confiar en el empleado en cuanto a finalizar el trabajo y darle seguimiento						
5	Disponibilidad. Grado en el que el empleado es puntual, respeta los periodos establecidos para recesos y comidas.; así como también, para el registro general de asistencia.						
6	Independencia. Grado en que trabaje con poca supervisión o ninguna						