



FACULTAD DE ECONOMÍA Y CIENCIAS EMPRESARIALES

TEMA:

**“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO
DE REHABILITACIÓN – SPA PARA ADULTOS MAYORES, EN LA
CIUDAD DE GUAYAQUIL”**

**TRABAJO DE TITULACIÓN QUE SE PRESENTA COMO REQUISITO
PARA EL TÍTULO DE:
INGENIERA EN CIENCIAS EMPRESARIALES**

AUTORA

KARLA GABRIELA ARIAS QUINTO

TUTOR

CHRISTIAN ROSERO BARZOLA

SAMBORONDÓN, ABRIL 2015

1 Índice General

<u>1</u>	<u>ÍNDICE GENERAL</u>	<u>2</u>
<u>2</u>	<u>JUSTIFICACIÓN</u>	<u>4</u>
<u>3</u>	<u>PROBLEMA A RESOLVER</u>	<u>5</u>
<u>4</u>	<u>OBJETIVOS</u>	<u>6</u>
4.1	OBJETIVO GENERAL	6
4.2	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	6
<u>5</u>	<u>RESUMEN EJECUTIVO</u>	<u>6</u>
<u>6</u>	<u>MISIÓN Y VISIÓN</u>	<u>8</u>
6.1	MISIÓN	8
6.2	VISIÓN	8
<u>7</u>	<u>METAS</u>	<u>8</u>
<u>8</u>	<u>VIABILIDAD LEGAL</u>	<u>8</u>
<u>9</u>	<u>ANÁLISIS DE MERCADO</u>	<u>12</u>
9.1	MERCADO OBJETIVO	12
9.2	ANÁLISIS PESTAL	14
9.2.1	POLÍTICO	14
9.2.2	ECONÓMICO	16
9.2.3	SOCIAL	18
9.2.4	TECNOLÓGICO	20
9.3	ANÁLISIS FODA	21
9.4	ANÁLISIS DE LAS 4Ps	23
9.4.1	PRODUCTO	23
9.4.2	PRECIO	24
9.4.3	PLAZA	24

9.4.4	PROMOCIÓN	25
9.5	ANÁLISIS DE LA DEMANDA Y OFERTA	28
9.6	ESTRATEGIA DE DIFERENCIACIÓN	34
9.7	ACCIONES DE PROMOCIÓN	34
9.8	CANAL DE DISTRIBUCIÓN	34
10	<u>ANÁLISIS OPERATIVO</u>	35
10.1	LOCALIZACIÓN Y DESCRIPCIÓN DE LAS OPERACIONES	35
10.2	MÉTODO DE SERVICIO	38
10.3	CAPACIDAD INSTALADA	38
10.4	CADENA DE ABASTECIMIENTO	39
10.5	ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA	40
10.6	CADENA DE VALOR	41
10.7	RECURSO HUMANO	42
11	<u>ANÁLISIS FINANCIERO</u>	45
11.1	INVERSIÓN INICIAL DEL PROYECTO	45
11.2	FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN	46
11.3	PRESUPUESTO DE COSTOS, GASTOS E INGRESOS.....	47
11.4	ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO A 5 AÑOS	50
11.5	FLUJO DE CAJA PROYECTADO A 5 AÑOS.....	51
11.6	ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO	52
11.7	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	53
11.8	ANÁLISIS DE LA TASA INTERNA DE RETORNO, ÍNDICE DE RENTABILIDAD, VALOR ACTUAL NETO, RETORNO DE LA INVERSIÓN	54
12	<u>VIABILIDAD DEL PROYECTO</u>	55

2 Justificación

El desarrollo del presente plan de negocios se fundamenta en la satisfacción de necesidades que padecen los adultos mayores, especialmente relacionadas con teorías como: la desvinculación, la actividad y el contexto social; las cuales afirman que las personas pertenecientes a este grupo, son más propensos a diversas formas de aislamiento social, lo que repercute en su autoestima y bienestar. De ahí que la actividad, es un motor que produce felicidad en las personas, especialmente luego de su jubilación.

Generalmente, los adultos mayores se comportan o reaccionan en función de las situaciones que rodeen su entorno, pudiendo tener efectos positivos o negativos. De esta manera, la propuesta de establecer un centro de rehabilitación-spa para personas de la tercera edad representaría un importante aporte, con la finalidad de que gocen de alguno de los siguientes beneficios:

- Ayudar en el tratamiento de los dolores de la artritis y la movilidad.
- Promover la lubricación natural de las articulaciones.
- Ayudar a mejorar la fuerza y la coordinación muscular
- Aumentar los niveles de energía natural y la conciencia mental.
- Lograr un mejoramiento en la postura al reducir la tensión muscular
- Disminuir los niveles de insomnio
- Generar un efecto significativo en su salud y bienestar tanto físico como mental
- Ofrecer espacios de esparcimiento para disfrutar del tiempo libre. (Viva Spa Medellín, 2013).

3 Problema a resolver

La problemática de investigación se manifiesta principalmente en la falta de servicios de rehabilitación-spa para personas de la tercera edad en la ciudad de Guayaquil, debido a que la mayoría de estos establecimientos ofrecen tratamientos típicos como masajes, uso de cremas exfoliantes, y demás terapias para hombres o mujeres de todas las edades, pero sin ninguna especialización en el área gerontológica, mucho menos que emplee sistemas de rehabilitación que propongan terapias de relajación que ayudan a mejorar la confianza y autocontrol, a explorar, a activarse, a incrementar la comunicación, a disminuir las alteraciones de conducta y el estrés; y sobre todo, a fomentar el bienestar físico y emocional.

Además, este tema es importante investigar porque se encuentra dentro de los lineamientos del Plan del Buen Vivir 2013 – 2017, siendo de tal forma un aporte para el logro de los objetivos que dicho programa plantea, entre los cuales se puede mencionar el mejorar la calidad de vida de la población y auspiciar la inclusión y equidad social. En la actualidad se conoce que la situación problemática se origina a partir del descuido que sufren muchos adultos mayores por parte de sus familiares o del entorno en el cual desarrollan su vida cotidiana, principalmente por factores como la falta de tiempo para darles la atención que se merecen y que necesitan. Acorde a los datos del INEC¹, se reveló que el 69% de los adultos mayores ha requerido de atención médica en los últimos 4 meses, por enfermedades como la osteoporosis (19%), diabetes (13%), problemas al corazón (13%) y enfermedades pulmonares (8%) (INEC, 2011).

Así queda evidenciada la necesidad de proponer servicios que ayuden a mejorar la salud de las personas pertenecientes al grupo de la tercera edad, a través de tratamientos que estimulen su sistema endocrino, sistema

¹ Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

nervioso y fibra muscular, para reducir el riesgo de enfermedades producto de la edad.

4 Objetivos

4.1 Objetivo General

Determinar la viabilidad de un centro de rehabilitación-spa para adultos mayores de la ciudad Guayaquil.

4.2 Objetivos Específicos

1. Definir el mercado objetivo hacia el cual estará destinado el servicio que ofrecerá el Centro de Rehabilitación- SPA para adultos mayores.
2. Identificar el comportamiento de consumo del mercado objetivo para diseñar estrategias que capten su interés.
3. Establecer los procesos operativos relacionados con la entrega del servicio para los clientes.
4. Analizar la rentabilidad del proyecto a través de los indicadores de la TIR y VAN.

5 Resumen Ejecutivo

El presente proyecto comprende en un análisis que permita determinar la factibilidad de llevar a cabo la implementación de un centro de rehabilitación-SPA , en la ciudad de Guayaquil, dirigido principalmente a personas de la tercera edad (mayores a 60 años) que generalmente sufren de dolencias corporales y manifiestan diversos trastornos cognitivos, como resultado del envejecimiento de su fibra muscular, la falta de ejercicio, el sedentarismo y demás aspectos que han afectado a la vida de las personas y cuyas consecuencias se pueden apreciar con mayor incidencia en edades avanzadas.

Bajo este contexto, las razones que motivan el desarrollo del presente estudio parten como consecuencia de la escasa oferta de servicios de rehabilitación-SPA, para este grupo de personas consideradas como minorías en la sociedad ecuatoriana. De ahí que este proyecto nace en la ciudad de Guayaquil como una alternativa de rehabilitación y apoyo físico-emocional para las personas de la tercera edad que con el paso de los años, y debido a su condición, necesitan de estímulos que los mantengan en una actividad física y sensorial que reduzcan el riesgo de aparición de enfermedades como el “Alzheimer”, “Parkinson”, “Artritis” y demás afecciones físicas o cognitivas que suelen manifestarse con mayor incidencia en edades avanzadas. (Vega & Villalobos, 2007)

6 Misión y Visión

6.1 Misión

Brindar un servicio de rehabilitación – SPA para la comunidad de adultos mayores que vive en la ciudad de Guayaquil, cumpliendo los estándares de calidad más estrictos para satisfacer sus necesidades.

6.2 Visión

Ser la empresa líder en la prestación de servicios de rehabilitación – SPA para adultos mayores de la ciudad de Guayaquil, en el plazo de 5 años.

7 Metas

1. Incrementar las ventas en un 5% anual, según las estrategias de mercado planteadas.
2. Conseguir una rentabilidad neta de 10% anual.
3. Lograr que la tasa de interna de retorno del proyecto sea mayor al 20%.
4. Recuperar la inversión en el plazo de 3 años.

8 Viabilidad Legal

En lo que concierne a la viabilidad legal del proyecto, es importante tomar en consideración las exigencias de los organismos reguladores como: la Superintendencia de Compañías, el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), el Servicio de Rentas Internas (SRI), la M.I. Municipalidad de Guayaquil, así como el Cuerpo de Bombero y el Ministerio de Trabajo.

En el país, los tipos de sociedades que existen son los siguientes:

Tabla 1. Tipos de sociedades en el Ecuador

Sociedad	Número de Socios	Capital mínimo
De nombre colectivo	2 o más	No hay límite
En comandita simple	2 o más	No hay límite
En comandita por acciones	2 o más	\$ 800.00
De responsabilidad limitada	De 3 a 15	\$ 400.00
Compañía Anónima	2 o más	\$ 800.00
De economía mixta	2 o más	\$ 800.00

Fuente: Superintendencia de Compañías

Elaboración: Autora

Para efectos de este plan de negocios, se ha considerado que el formato legal de empresa más empleado en el Ecuador es el de Compañía o Sociedad Anónima, fundamentado en las siguientes ventajas, según el autor Boríssov (2015):

1. El número de socios mínimo es de 2 personas, pero no existe un límite máximo, por lo cual favorece a la constitución por un número ilimitado de personas que deseen invertir en el negocio.
2. Los socios de este tipo de empresa se convierten en Accionistas y responden por el número de acciones que posean en la institución.
3. El capital mínimo para conformar una empresa de \$ 800.00, lo cual es bastante asequible y como mínimo se requiere el 25% del capital suscrito para iniciar sus operaciones con la cuenta de integración de capital.
4. Las utilidades que genera el negocio se reparten en función al número de acciones que posea cada accionista.
5. Las acciones son negociables, y basta sólo el endoso del propietario, sin necesidad de recurrir a la realización de una escritura pública.

6. Los accionistas tienen voz y voto en la Junta General, especialmente en la toma de decisiones importantes de la compañía, como ampliación del proyecto, adquisición de nueva infraestructura, en otros aspectos que consideren pertinente.

Bajo este contexto, el proceso para la constitución de la compañía que se debe seguirse, se compone de la siguiente manera:

Tabla 2. Proceso de constitución de la compañía

Proceso	Descripción	Organismo
1	Aprobación del nombre de la empresa	Superintendencia de Compañía.
2	Integración de la cuenta de Capital	Banco Bolivariano.
3	Elevación de la escritura pública	Notaría elegida por los accionistas
4	Aprobación de la escritura de constitución de la sociedad	Superintendencia de compañía
5	Publicación de la constitución de la compañía en un período local	Diario El Universo
6	Inscripción de la constitución de la compañía	Registro Mercantil
7	Designación del representante legal	Junta General de Accionistas
8	Inscripción del representante legal	Registro Mercantil
9	Permisos otorgados por el Cuerpo de Bomberos	Benemérito Cuerpo de Bomberos de Guayaquil
10	Emisión del Registro Único de Contribuyentes (RUC)	Servicio de Rentas Internas
11	Emisión de talonario de facturas con autorización del SRI	Imprenta Gráficas “El Mago”
12	Registro en la Seguridad Social, tanto empleador como empleados	Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social
13	Emisión del permiso de funcionamiento	M.I. Municipalidad de Guayaquil

Fuente: Superintendencia de Compañías

Elaboración: Autora

De esta forma, el marco legal de la compañía se define de la siguiente manera:

1. La razón social de la empresa será “ARIASCORP. S.A.”, cuyo representante legal sería la Srta. Karla Gabriel Arias Quinto.
2. El nombre comercial de la empresa sería “SPA GOLDEN YEARS”
3. La compañía estará localizada en la ciudad de Guayaquil.
4. La actividad económica será la prestación de servicios de rehabilitación – SPA para personas de la tercera edad, específicamente para los estratos socioeconómicos medios y altos.
5. El plazo de duración de la compañía que establece
6. La propiedad accionaria de la empresa estará dividida entre 5 accionistas, quienes aportarán de forma equitativa la cantidad de \$ 5,000.00, tal forma que el capital social sería de \$ 25,000.00 y estaría dividido de la siguiente manera:

Tabla 3. Propiedad Accionaria

Accionista	Aportación	% Participación
Karla Gabriela Arias	\$ 5,000.00	20%
Accionista 2	\$ 5,000.00	20%
Accionista 3	\$ 5,000.00	20%
Accionista 4	\$ 5,000.00	20%
Accionista 5	\$ 5,000.00	20%
TOTAL	\$ 25,000.00	100%

Fuente: Autora

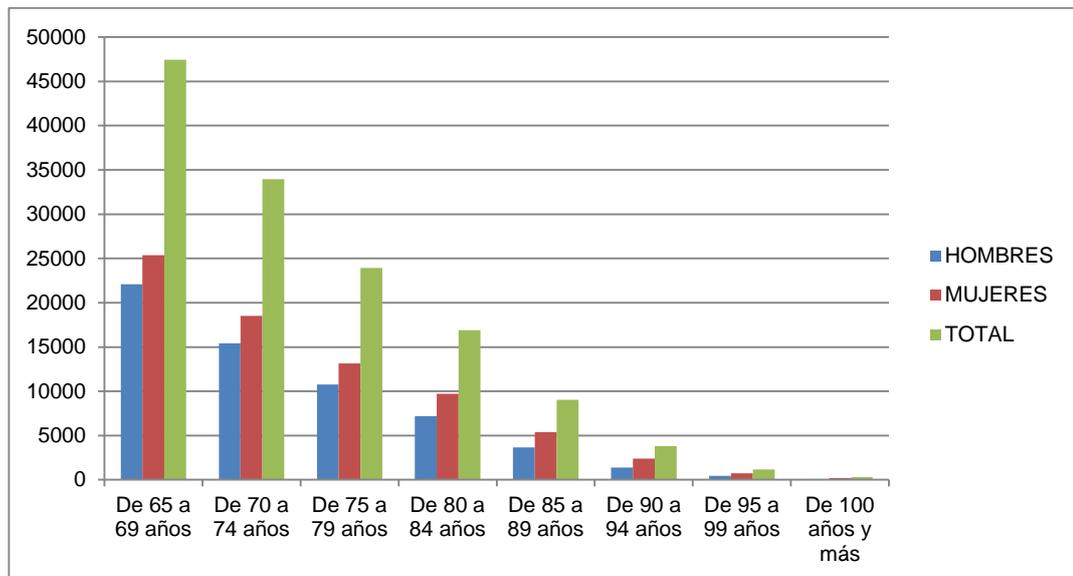
Elaboración: Autora

9 Análisis de mercado

9.1 Mercado Objetivo

El mercado objetivo del presente proyecto será determinado por la cantidad de habitantes mayores de 65 años que reciban una pensión jubilar, al ser este, un servicio privado. Según datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), la provincia del Guayas posee una población de adultos mayores de 136.577 a partir de los 65 años.

Gráfico 1. Población de adultos mayores del Guayas



Fuente: INEC, 2011

Elaboración: Autora

De la población mencionada solo el 8% de adultos mayores tienen pensión jubilar, lo que equivale a un mercado objetivo de 10.926 personas, por lo que se procederá a calcular la muestra de la población, por medio de, la fórmula para poblaciones finitas.

Tabla 4. Fórmula estadística para hallar la muestra

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

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

Tabla 5. Cálculos para hallar la muestra

<p>n/c= 92%</p> <p>z= 1.76</p> <p>p= 50%</p> <p>q= 50%</p> <p>N= 10,926</p> <p>e= 8%</p> <p>n= ?</p>	$n = \frac{Z^2 (p)(q)(N)}{(N-1) e^2 + Z^2 (p)(q)}$ $n = \frac{(1.76)^2 (0.50) (0.50) (10926)}{(10926- 1) (0.05)^2 + (1.76)^2(0.50)(0.50)}$ $n = \frac{8461.09}{70.69}$ <p>n = 120</p>
---	--

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

Para comprender la simbología utilizada en la fórmula del cálculo de la muestra, se explica a continuación:

- **N:** Se especifica como tamaño de la población la cantidad de 10.926 adultos mayores.
- **N/C (Nivel de Confianza):** Se asigna un porcentaje, de acuerdo al nivel de certeza que se obtiene mediante la definición correcta del tamaño de la población. En este caso, se asignara el 92% en el nivel de confianza.

- **Z:** Es la probabilidad que se obtiene, mediante la división del porcentaje de confianza por 2, en este caso sería la cantidad de 0.46, y buscando este valor en la tabla de distribución normal en “z”. De esta manera, se determina que el valor de Z es de 1.76.
- **Error (e):** Determina el porcentaje máximo de error que puede tener el cálculo de la muestra, el cual será del 8%.
- **Proporción (p):** Indicador con respecto al número de veces que un dato parcial se presenta en los datos totales, el cual se determina será por un valor de 0.50.
- **Muestra (n):** Empleando la fórmula detallada, el tamaño de la muestra es de 120 personas.

9.2 Análisis PESTAL

9.2.1 Político

Dentro de los aspectos políticos en los cuales se fundamenta el proyecto, y que tienen principal incidencia en sus resultados, se explicarán los objetivos relacionados con el Plan Nacional para el Buen Vivir 2013 – 2017 y el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI).

- **El Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI)²** en su contenido establece varios incentivos que promueven la actividad empresarial, lo cual es bastante favorable para la implementación de un centro de rehabilitación – SPA para adultos mayores, considerando el hecho de que se puede acceder a los programas de crédito y desarrollo empresarial que facilita la

² Se analizaron los artículos 59 y 60 del COPCI que hacen referencia específica a las políticas de desarrollo productivo e incentivos empresariales.

incorporación de nuevas inversiones a tasas preferenciales para el sector MIPYME, así como también considera ciertos incentivos fiscales como exoneración del impuesto a la renta para los primeros cinco años de operación, lo que favorecería a la recuperación pronta de la inversión y fomentaría la mejora de las instalaciones, programas de capacitación para el personal y demás aspectos que ayuden al crecimiento de negocio en el corto plazo (COPCI , 2010).

- ***El Plan Nacional para el Buen Vivir 2013 – 2017***, establece un total de 12 objetivos nacionales que se esperan cumplir en dicho horizonte de tiempo con la finalidad de garantizar la construcción de una sociedad inclusiva, responsable y que viva en armonía bajo condiciones de trabajo dignas y equitativas. Para este efecto se ha considerado que el proyecto se alinea en los siguientes objetivos:

Objetivo 3. “Mejorar la calidad de vida de la población”

Puesto que a través de la incorporación de un centro de rehabilitación SPA, se fomente al apoyo y atención a este grupo de personas de la tercera edad, que muchas veces son olvidados por sus propios familiares y por tal motivo, forman parte de los grupos vulnerables del país.

Objetivo 9: “Garantizar el trabajo digno en todas sus formas”

Porque dentro del centro de rehabilitación – SPA se garantizará el pago del salario justo, acorde a las capacidades y responsabilidades del personal, considerando también los beneficios sociales establecidos por la Ley; y en condiciones salubres y cómodas que no atenten contra su salud o integridad física (SENPLADES, 2013).

- ***Propuestas del Ministerio de Inclusión Social y Económica, MIES***, el Gobierno Nacional promueve y ejecuta el Programa de Protección Social que tiene como objetivo avanzar en la atención de

los 1.3 millones de adultos mayores existentes en el país, de los cuales estima que sólo el 25% cuenta con afiliación en el IESS, mientras que el 75% no está afiliado a ningún sistema de seguridad. Desde 2009 a la presente fecha el MIES ha incentivado la entrega de bonos de \$ 50.00 mensuales para aproximadamente 625 mil adultos mayores. (Ecuador Inmediato, 2013).

Asimismo, en el país se establece que existen 17 centros gerontológicos de administración directa y 151 organizacionales que trabajan en beneficio de los adultos mayores. Generalmente este tipo de centros tiene comedor, cocina, siete dormitorios, baterías sanitarias, una sala de esparcimiento, un cuarto de lavado, un cuarto de rehabilitación física, fisioterapia, unidad médica, áreas verdes y un patio de 200 metros cuadrados para uso de los adultos mayores. El Ministerio tiene previsto desarrollar talleres de capacitación con el personal sobre estándares de calidad para el funcionamiento de Centros Gerontológicos, Normas y Protocolos de Atención Integral de Salud del Adulto Mayor, Valoración Geriátrica Integral, Estándares, Indicadores e Instrumentos para la medición de la calidad de atención, entre otros. (El Telégrafo, 2013).

9.2.2 Económico

Entre las variables económicas que mayor incidencia tienen sobre los resultados del proyecto, se pueden mencionar las siguientes:

Tabla 6. Incidencia de las variables económicas en el proyecto

Variable Económica	Indicador	Incidencia
Inflación anual (diciembre 2013 – diciembre 2014)	3.67%	Acorde al Banco Central del Ecuador, este indicador presenta una tendencia decreciente, lo cual es favorable para el negocio porque esto significa que los costos de operación y gastos administrativos no afectarán tanto a los presupuestos. Asimismo para los clientes también sería positiva la disminución de la inflación porque no le afecta a su economía personal y se sentirían más motivados en el consumo de nuevos servicios.
Riego país (21 enero 2015)	5.69%	El riesgo país establece el grado de atractivo de una economía. En este caso, este indicador se encuentra en una tendencia decreciente, lo que se convierte en un factor positivo para la generación de nuevas inversiones, puesto que los empresarios se sentirán más seguros de la recuperación pronta de su dinero, en el largo plazo, ya que las condiciones políticas y económicas presentan un ambiente de estabilidad, que le transmite confianza; y por tanto, es un incentivo para seguir invirtiendo en proyectos futuro de desarrollo socioeconómico.
Tasa de interés pasiva (enero 2015)	5.22%	La tasa de interés pasiva, es el porcentaje que paga el banco a sus depositantes por la colocación del dinero en sus instituciones financieras. Para el negocio incide positivamente esta situación, puesto que se constituye en un costo de oportunidad la colocación del dinero recibido en las utilidades para ganar intereses y así poder invertir en nuevos proyectos a futuro.
PIB (diciembre 2013)	4.5%	El PIB es un indicador que se utiliza para medir el crecimiento económico. En los últimos 7 (2007- 2013) se ha podido observar una tendencia creciente, reflejando un promedio de 4.5% anual, lo cual es favorable para el negocio porque significa que el estado de la economía está mejorando gracias a las políticas de desarrollo empresarial y esto incentiva a la generación de más proyectos.

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

9.2.3 Social

El envejecimiento es un proceso que no sólo afecta a las personas, sino que también ocurre en las poblaciones, y es lo que se llama el envejecimiento demográfico. Se produce por el aumento en la importancia relativa del grupo de adultos mayores y la disminución en la importancia porcentual de los menores, como consecuencia de la caída de la natalidad. Este proceso de cambio en el balance entre generaciones está ocurriendo en América Latina y en Ecuador de una manera mucho más rápida que la ocurrida en países desarrollados. (MIES, 2012).

Al ser el envejecimiento un proceso multidimensional –que tiene incidencia en la persona, la familia y la comunidad–, implica la puesta en marcha de acciones integrales, solidarias, que contribuyan a revalorizar el rol de las personas adultas mayores en la sociedad. La acción a favor de las personas mayores es un desafío para el Estado en sus niveles nacional y local. Lo es también para el sector privado, las organizaciones sociales y los ciudadanos en general. (MIES, 2012).

El Ecuador se muestra como un país en plena fase de transición demográfica, este fenómeno demuestra que los adultos/as mayores al 2010 representan el 7% de la población del Ecuador y al 2050 representarán el 18% de la población. El envejecimiento poblacional es uno de los fenómenos de mayor impacto de nuestra época lo que ocasiona un aumento de personas de 65 y más años de edad y el aumento de los índices de enfermedades crónico degenerativas e incapacidades. Bajo este contexto, el Gobierno Nacional ha invertido recursos para conocer, pensar y proponer acciones tendientes a preparar a la población para llegar a esta edad, incorporar a los adultos mayores a la sociedad y finalmente ofrecer posibilidades de una vejez digna, tranquila y saludable. (MIES, 2012)

Según un estudio de la CEPAL establece que en la segunda mitad del siglo pasado, la población ecuatoriana mejoró su esperanza de vida, pues pasó de 48,3 años en 1950-55 a 75,6 años en 2010-15 (CEPAL, 2012). Esto permitió que muchos ecuatorianos aumentaran su calidad de vida y alcanzaran edades mayores. El proceso de envejecimiento difiere de acuerdo a la condición social. Debido a ello es necesario continuar desarrollando propuestas con alternativas y espacios que permitan mejorar las condiciones de vida a través de planes, programas y proyectos donde las personas adultas mayores sean entes activos en un proceso de inclusión social con la familia y la sociedad. (MIES, 2012).

Por otra parte, entre las principales dolencias que presentan los adultos mayores se pueden mencionar los siguientes:

1. **Trastornos en el sueño.-** Al envejecer las fases del sueño profundo son menores y el adulto mayor suele despertarse con mayor frecuencia, haciendo que el tiempo total de sueño se reduzca en relación al de las personas más jóvenes. Esta privación del sueño provoca síntomas que incluyen la pérdida de memoria a corto plazo, reducción de la atención, disminución de coordinación motora, dificultad para adaptarse, irritabilidad y demás síntomas ligados a afecciones neurológicas. (Vega & Villalobos, 2007).
2. **Inmovilidad.-** Se define como la reducción de la capacidad de desempeñarse en actividades de la vida diaria por el deterioro de funciones relacionadas al sistema musculoso-esquelético, generalmente, este es uno de los grandes síndromes geriátricos. Aquí suele presentarse rigidez articular que puede ser reversible con terapia posterior a la intervención quirúrgica. (Vega & Villalobos, 2007).

3. **Trastornos del equilibrio y mareo.-** este tipo de afecciones implican síntomas que son difíciles de medir ya que reflejan sensaciones muy distintas. Generalmente esto se manifiesta en personas mayores a los 75 años, donde experimentan una sensación de desorientación en relación a las posiciones o movimientos del cuerpo en el espacio. (Vega & Villalobos, 2007).

4. **Aislamiento.-** Comprende un factor de riesgo para que se produzca la soledad, pero en algunos adultos mayores es normal que adopten de forma consciente el vivir en forma solitaria. No obstante, este aislamiento puede dar lugar a la falta de satisfacción de una persona con su propio cuerpo, provocado por la pérdida de movilidad o por la incapacidad para funcionar. (Vega & Villalobos, 2007).

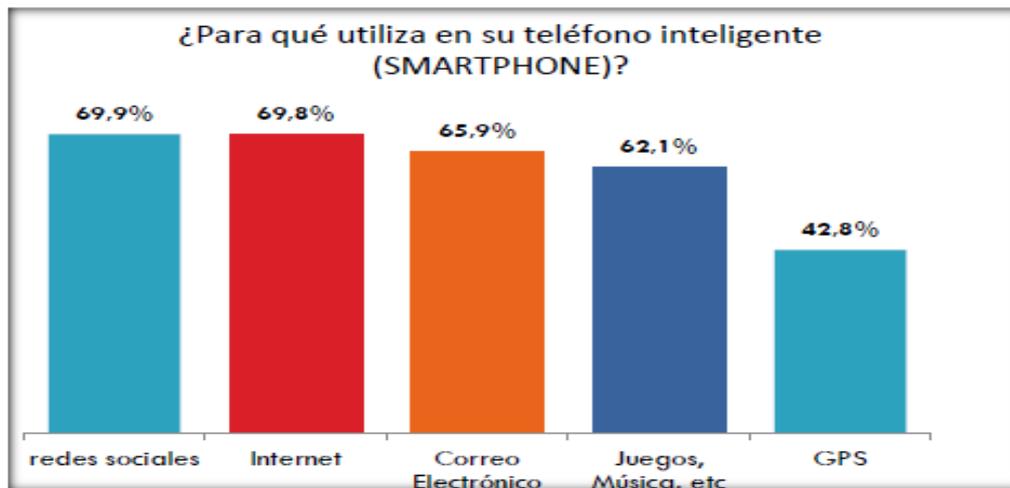
5. **Trastornos del ánimo.-** Estos se manifiesta en el humor disfórico que incluye llanto, tristeza, conversaciones tristes, ideas y comportamientos suicidas, pesimismo, indefensión, vergüenza, fatiga, anorexia, reducción del placer sexual y demás problemas que prácticamente inhabilitan a una persona. (Vega & Villalobos, 2007).

9.2.4 Tecnológico

Uno de los avances tecnológicos más notables en el país es el aumento de uso de teléfonos inteligentes o Smartphone, los cuales tienen aplicaciones que permiten a los usuarios conectarse a una ilimitada fuente de información. Por tal razón, esto representaría una oportunidad para el centro de rehabilitación – SPA al momento de realizar su campaña de información para difundir publicidad en redes sociales o internet, que tiene una participación bastante interesante de acuerdo a las cifras presentadas por el INEC (2012), en un estudio realizado a las personas que utilizan estos dispositivos y justificar el uso de los mismos. Como se puede apreciar en la gráfica inferior, le mayoría de estas personas utiliza su teléfono móvil

para acceder a redes sociales, internet y correo electrónico con una participación de 69.9%, 69.8% y 65.9% respectivamente. (INEC, 2011, pp. , 34)

Gráfico 2. Uso de Teléfono Inteligente



Fuente: INEC, 2012

Elaboración: INEC, 2012

9.3 Análisis FODA

Fortalezas

1. Servicios de calidad con tecnología de punta en tratamientos sensoriales.
2. Profesionalismo del personal en área de geriatría.
3. Precios asequibles para todo tipo de presupuesto.
4. Mejoramiento de las capacidades cognoscitivas de los adultos mayores.

Debilidades

1. La proyección de la marca aún es débil, puesto que la empresa es nueva en el mercado.
2. Limitaciones financieras en cuanto a la inversión.
3. Nula participación en el mercado.

Oportunidades

1. Aprovechamiento de programas de apoyo empresarial que establece el Gobierno.
2. Incremento de la importancia que hoy en día tienen las personas de la tercera edad como parte de los grupos vulnerables.
3. Alianzas estratégicas o convenios con entidades gubernamentales, para la colaboración con los Centros Gerontológicos del Buen Vivir.
4. Incremento del uso del internet, para lo cual se facilita la canalización de estrategias de publicidad y marketing para fomentar la promoción del negocio.

Amenazas

1. Incremento de la competencia y prácticas desleales que pudieran aplicar para captar nuevos clientes.
2. Volatilidad de los indicadores económicos puede afectar a la elaboración de los presupuestos de la empresa y disminuiría el nivel de confianza del consumidor.
3. Posible plagio de la idea del negocio.

9.4 Análisis de las 4Ps

9.4.1 Producto

Entre los servicios que pretende ofrecer a través de este proyecto, se pueden mencionar: baños termales, gimnasia de movilidad y mantenimiento adaptado a cada caso; actividades que traen consigo diversos beneficios para este grupo de personas consideradas como adultos mayores:

- La gimnasia de movilidad evita el sedentarismo, una de las actitudes más perjudiciales para la tercera edad ya que fomenta las subidas de peso y el envejecimiento óseo-articular.
- En este periodo de la vida de las personas, el ejercicio debe ser mucho más suave e incluso los expertos recomienda realizar deporte dentro del agua: la simple inmersión facilita la movilidad articular y evita lesiones.
- Mejora notablemente las dolencias como la artritis, los dolores musculares, evita las atrofas y, como consecuencia de todo ello, disminuye el consumo de medicamentos.
- El empleo de las aguas templadas ejercen un efecto vasodilatador que mejora la circulación generalmente muy deficiente en las personas mayores.
- El agua caliente relaja y es considerado un poderoso analgésico para aliviar dolores musculares y articulatorios.
- En general, las curas hidrotermales son un importante recurso terapéutico, físico y mental para las personas mayores ya que su calidad de vida mejora notablemente en todos los aspectos. (Plasencia, 2013).

9.4.2 Precio

El precio que pagarán por cada sesión, dependerá del servicio que contraten y del tiempo de membresía que se acojan, pudiendo tener descuentos de hasta el 15%, según sus suscripciones, para este efecto la propuesta de precios sería la siguiente:

Tabla 7. Propuesta de precios por servicios prestados

PRODUCTO	PRECIO	BENEFICIO
Sesión de gimnasia de movilidad por rutina de 45 minutos	\$ 8.50 por sesión	5% de descuento por membresía de 1 año.
Sesión de baños termales por rutina de 30 minutos	\$ 12.00 por sesión	5% de descuento por membresía de 1 año
Estimulación sensorial por rutina de 45 minutos	\$ 20.00 por sesión	10% de descuento por membresía de 1 año
Terapia física por rutina de 60 minutos	\$ 12.00 por sesión	10% de descuento por membresía de 1 año
Paquete completo: incluye todos los servicios	\$ 50.00 por sesión	15% de descuento por membresía de 1 año

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

9.4.3 Plaza

La investigación se desarrollará tomando las opiniones y criterios de personas relacionadas al tema, y especialmente al segmento de personas consideradas como adultos mayores, es decir de edades a partir de los 65 años que residan en la ciudad de Guayaquil, con la finalidad de establecer el perfil del consumidor, basándose en variables como presupuesto, gustos, preferencias, frecuencia de consumo y ubicación estratégica, que sirva de soporte para el análisis de factibilidad.

9.4.4 Promoción

Considerando que el servicio será exclusivo para los adultos mayores, las estrategias de promoción estarán enfocadas en la creación de alianzas estratégicas con las principales clínicas, asilos y otros centros gerontológicos donde pernocten estas personas, por ejemplo, el “Grupo de la Tercera Edad del IESS” localizado en la Avenida del Ejército y Gabriel Luque, podría ser un lugar en donde se les puede dar a conocer el servicio que se ofrecerá. Por otra parte, la imagen corporativa del proyecto será: GOLDEN YEARS y será identificada de la siguiente manera:

Figura 1. Imagen Corporativa



Fuente: Autora

Elaboración: Autora

Además, las estrategias que se utilizarán para promocionar al producto se emplearán a través de las redes sociales y una página web donde la empresa dará a conocer los servicios que se ofrecerá el establecimiento. Se colocarán afiches, banners y puntos de información en los centros previamente mencionados para brindar toda la información necesaria a los interesados, sobre los servicios ofrecidos, hacerles una visita personal y venderles los paquetes para las sesiones del SPA.

Figura 2. Punto de Información



Fuente: Autora

Elaboración: Autora

Figura 3. Banner promocional



Fuente: Autora

Elaboración: Autora

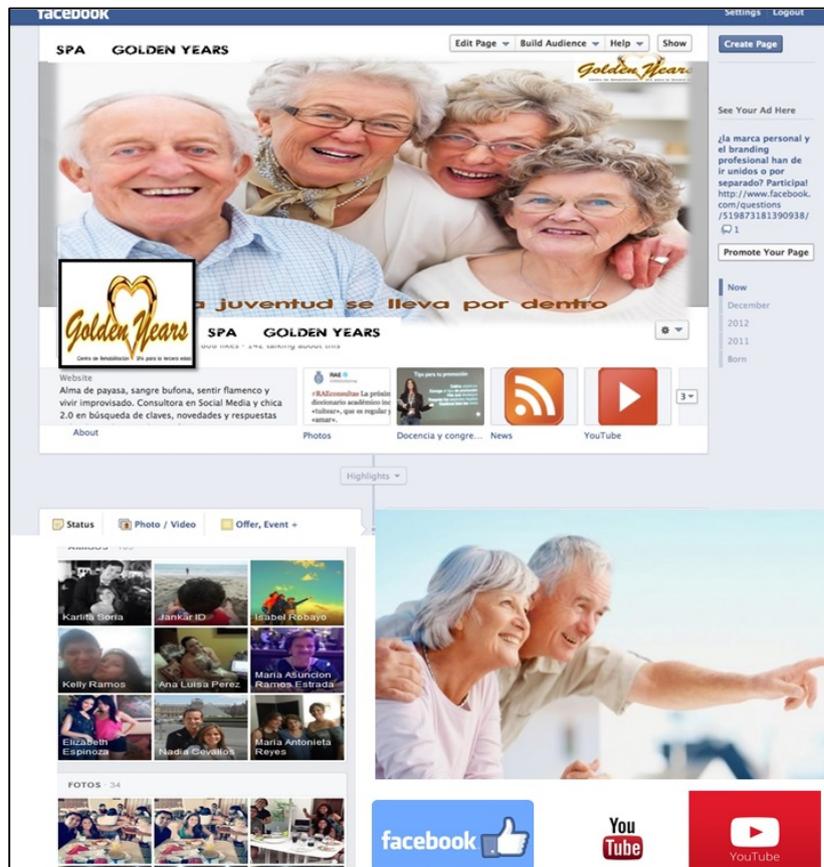
Figura 4. Afiche Promocional



Fuente: Autora

Elaboración: Autora

Figura 5. Propuesta de Facebook



Fuente: Autora

Elaboración: Autora

9.5 Análisis de la Demanda y Oferta

Oferta

El número de empresas o establecimientos que se dedican a las actividades de atención de la salud humana y asistencia social son de aproximadamente 3.660, en la provincia del Guayas. Pero la mayoría de estos centros se encargan de todo tipo de tratamientos, incluidos tratamientos estéticos, y se focalizan en personas de toda edad.

También existen centros apoyados por entidades gubernamentales o de bajo costo como el centro 'Dr. Arsenio de la Torre Marcillo', del Municipio de Guayaquil y administrado por la Universidad Católica, el Hogar Esperanza 2 de las fuerzas armadas, el hospicio Carlos Luis Plaza Dañín y el hospicio Corazón de Jesús de la Junta de Beneficencia, el Hogar San José, de la Congregación de las Hermanas de los Ancianos Desamparados y otro de las hermanas de la Madre Teresa de Calcuta, en el Guasmo pero se centran más en actividades recreativas y no en tratamientos que colaboren a su salud.

Demanda

Para determinar la cantidad de demanda del servicio propuesto se realizara un estudio de mercado. La población objetivo se estipulo en la cantidad de 10.926 adultos mayores, que representan el 8% de personas entre 65 a 99 años que reciben pensión jubilar, factor importante en el estudio al ser, el servicio ofertado, una empresa privada.

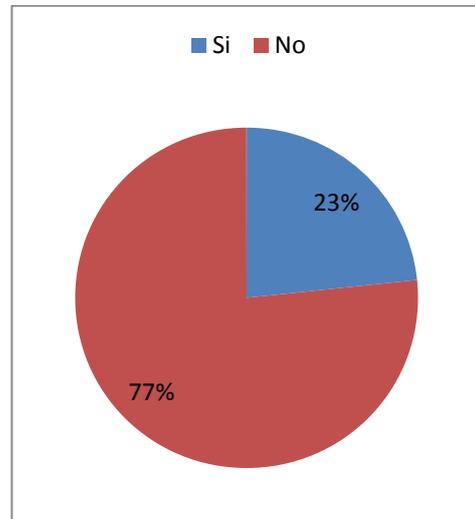
La cantidad seleccionada como población muestra, permitirá determinar la demanda del servicio de un centro de rehabilitación – spa para adultos mayores, mediante los resultados de la encuesta implementada. Se determinó como muestra la cantidad de 120 adultos mayores, a los cuales se les pedirá responder un formato de encuesta de 10 preguntas.

Resultado de las Encuestas

1. ¿Existe alguna persona encargada exclusivamente de su cuidado?

La respuesta a esta pregunta indica que existe un elevado porcentaje de adultos mayores, el 77% de los encuestados, que no disponen de una persona especializada o un familiar que se encargue de su cuidado exclusivamente.

Gráfico 3. Cuidado del adulto mayor



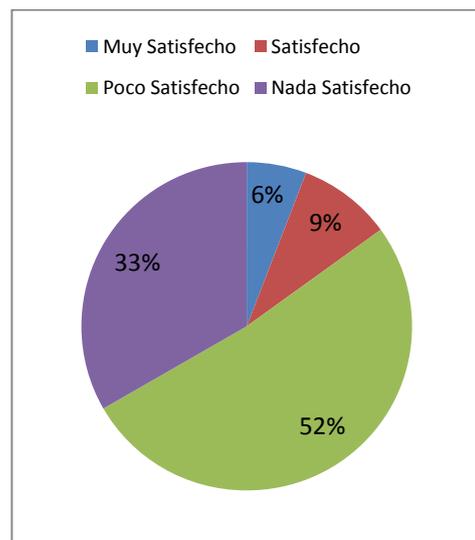
Fuente: Autora

Elaboración: Autora

2. Respecto a los cuidados que le proporcionan, usted se siente:

La pregunta 2 permite determinar que aproximadamente el 85% de adultos mayores encuestados, no se sienten satisfechos o poco satisfechos con el cuidado que se les proporciona, por motivo de que no cumplen todas sus necesidades o expectativas.

Gráfico 4. Nivel de satisfacción de los cuidados recibidos



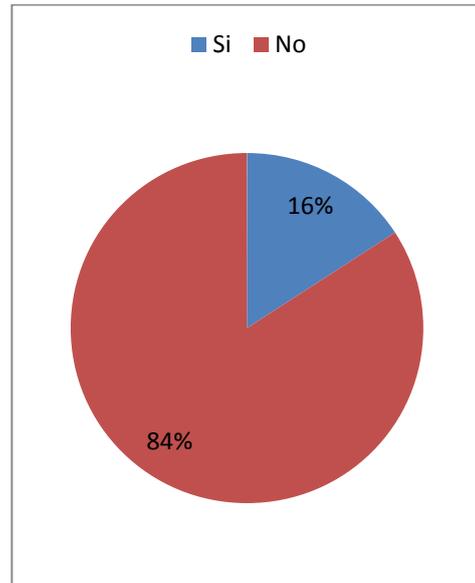
Fuente: Autora

Elaboración: Autora

3. ¿Ha asistido a algún centro de SPA o rehabilitación medica?

Se indica que, aproximadamente el 84% de los encuestados, no han asistido nunca a un centro de SPA o rehabilitación médica, por motivos de tiempo, dificultades para salir de sus hogares por salud o por no encontrar en un mismo lugar todos los servicios que requieren, lo que los perjudica en tiempo y dinero.

Gráfico 5. Asistencia a centros de rehabilitación o SPA



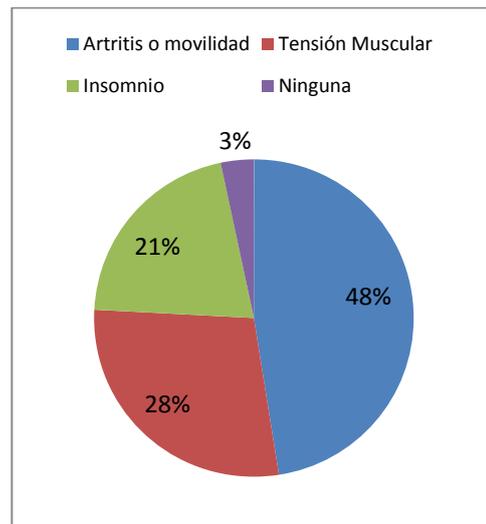
Fuente: Autora

Elaboración: Autora

4. Tiene problemas de salud referentes a:

Se establece que el 76% de los encuestados sufren de problemas de movilidad, artritis, o tensión muscular, mientras el 21% sufre de problemas de insomnio, los cuales se puede remediar con tratamientos eficaces de masajes musculares o de relajación.

Gráfico 6. Problemas de salud de los adultos mayores



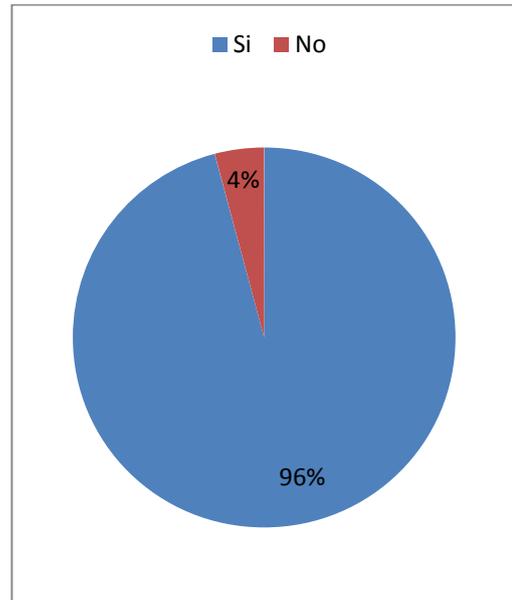
Fuente: Autora

Elaboración: Autora

5. ¿Alguna incapacidad física le afecta en su estado de ánimo?

El 96% de encuestados afirman que los problemas que los incapacitan físicamente les causan problemas en su estado de ánimo, con sentimientos como: sentir que son una carga, no poder movilizarse solos, no poder realizar actividades físicas, dolores, etc.

Gráfico 7. Estado anímico por incapacidad física



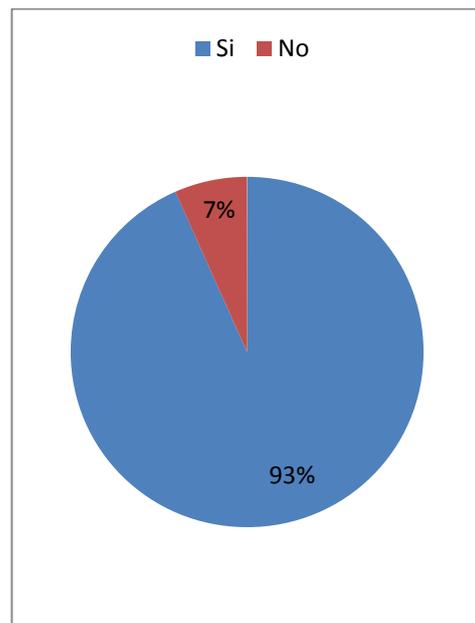
Fuente: Autora

Elaboración: Autora

6. ¿Siente que sus familiares no le brindan la atención que usted necesita?

El 93.3% de los encuestados afirmaron que sienten que sus familiares no les brindan la atención necesaria, pues permanecen ocupados en sus asuntos laborales o sociales, y no permanecen junto a ellos para asistirlo en sus requerimientos, como masajes en las manos para aliviar su tensión muscular, entre otros.

Gráfico 8. Atención de familiares

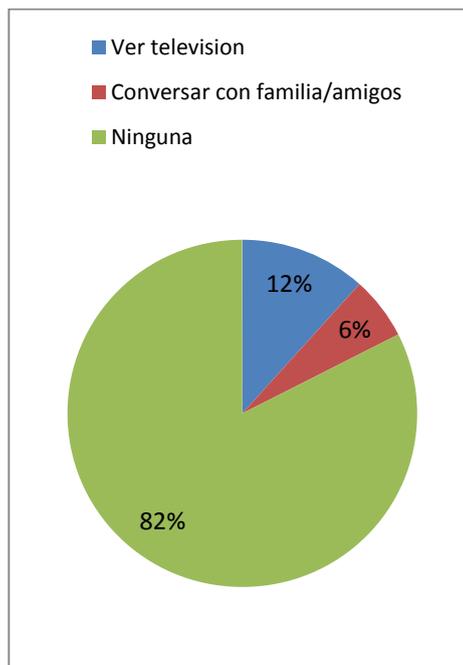


Fuente: Autora

Elaboración: Autora

7. ¿Qué actividades realiza durante el día?

Mediante la encuesta se concluye que, aproximadamente, el 82% de los encuestados no realizan ninguna actividad recreativa durante su día, mientras que, el 18% restante, realiza actividades como ver televisión o conversar con familiares y amigos, actividades que fomentan el sedentarismo y repercuten en sus problemas de salud.



Fuente: Autora

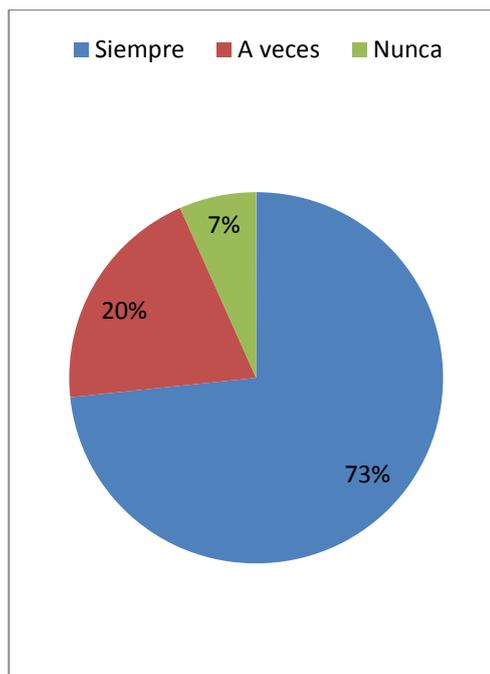
Elaboración: Autora

8. ¿Su opinión es considerada dentro de las decisiones con respecto a su salud?

El 73.33% de los encuestados afirmó que siempre son consultados sobre las decisiones que se deban tomar con respecto a su salud y no se los obliga a ninguna actividad que no deseen o que no consideren necesaria. El 20% afirmó que su opinión es respetada, salvo casos extremos donde requiere tratamientos o actividades de suma urgencia.

Gráfico 9. Actividades diarias

Gráfico 10. Valorización de la opinión del adulto mayor



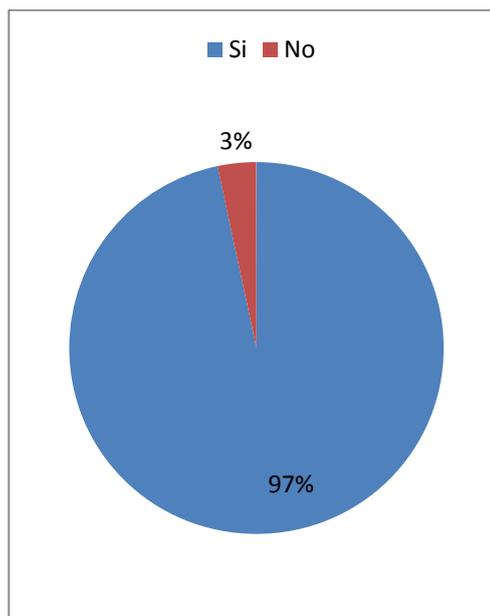
Fuente: Autora

Elaboración: Autora

9. ¿Le parece atractiva la idea de asistir a un centro de rehabilitación-SPA para adultos mayores?

El 96.97% de los encuestados afirmó que les parece atractiva la idea de un centro de rehabilitación o SPA exclusivo para adultos mayores, pues todos los centros de este tipo ofrecen servicios, principalmente, a público joven y no se adecuan a las necesidades específicas de las personas de la tercera edad.

Gráfico 11. Atractivo de la propuesta



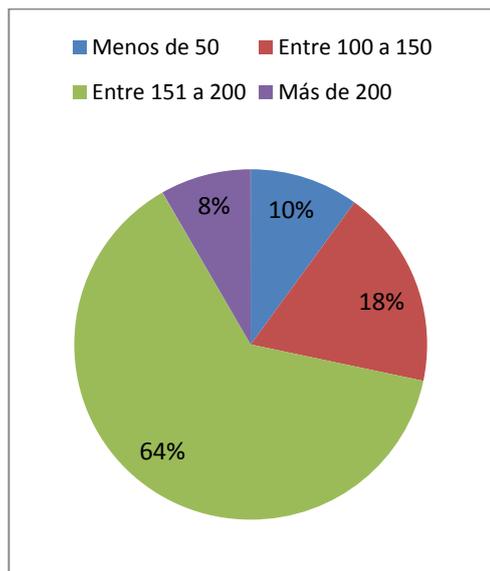
Fuente: Autora

Elaboración: Autora

10. ¿Qué presupuesto considera el indicado por un servicio de esta índole mensualmente?

El 63.33% de los encuestados mencionó como un promedio de precio adecuado, cantidades entre \$151 y \$200 dólares mensuales, por concepto de servicios de SPA para adultos mayores, o, que la sumatoria de los precios por sesión no excedan estas cantidades. Lo que se considera viable con el proyecto, pues se maneja un rango similar al aceptado.

Gráfico 12. Presupuesto estimado



Fuente: Autora

Elaboración: Autora

9.6 Estrategia de diferenciación

El centro de rehabilitación y SPA para adultos mayores “*Golden Years*” se proyecta como una empresa exclusiva para la atención de personas de la tercera edad, en el cual se brinden terapias físicas, estimulación sensorial, gimnasia, baños termales, etc. Los centros de rehabilitación tipo SPA son comunes en el medio, pero, su mercado es amplio, ya que abarca personas de todo rango de edad. Por este motivo, la estrategia de diferenciación del proyecto será basarse en un nicho de mercado poco explotado como son los servicios a adultos mayores.

9.7 Acciones de promoción

Las acciones que se llevaran a cabo para la promoción del presente proyecto son:

- Alianzas estratégicas con centros gerontológicos u hospitales del país.
- Imagen corporativa atrayente alusiva al bienestar de los adultos mayores.
- Promoción a través de redes sociales focalizada, mayormente, a los familiares de los adultos mayores.
- Página web para información de servicios.
- Afiches, banners y puntos de información en lugares estratégicos.
- Personal de venta de paquetes promocionales o sesiones del SPA con visitas personalizadas.

9.8 Canal de distribución

El canal de distribución del servicio será únicamente en el local previamente posicionado y se proporcionara servicio puerta a puerta para la clientela, como valor agregado al servicio ofrecido.

10 Análisis Operativo

10.1 Localización y descripción de las operaciones

La localización del proyecto es uno de los factores determinantes, puesto que, es necesaria la selección de un lugar cómodo y agradable para los adultos mayores, con fácil acceso al local, buena iluminación en la entrada del local y dentro del mismo, espacio suficiente para los implementos utilizados, etc.

Se evalúan como posibles ubicaciones, dos lugares que por su ubicación y amplitud se consideran óptimos para la localización del proyecto. Ambos lugares se encuentran en el norte de la ciudad de Guayaquil: Urdesa Central, y Kennedy Norte. Se evaluarán varios factores para determinar el lugar como son: precio, ubicación exacta, negocios o locales situados en las cercanías, capacidad, etc., evaluando en una calificación del 1 al 10, donde el 1 representará el valor más bajo para evaluar el atractivo y 10 el valor más alto.

Tabla 8. Ponderación para selección de localización

Características	Urdesa Central	Kennedy Norte
Precio	7	5
Capacidad	8	6
Distancia del mercado	8	7
Servicios básicos	8	8
Alrededores	9	7
Total	40	33

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

Realizando la evaluación indicada el local con mayor beneficio para la implementación del proyecto es la ubicación de Urdesa Central, el cual será el primer local del proyecto, debido al mejor precio de alquiler, adecuación más amplia, y sin negocios adyacentes que puedan generar molestias,

factor importante para un centro que pretende proporcionar momentos de relajación a personas de la tercera edad. Se proporcionarán sesiones de gimnasia de movilidad, sesiones de baños termales, estimulación sensorial y terapia física en instalaciones de camas para masajes, áreas de gimnasia, fuente de aguas termales, etc.

Figura 6. Instalaciones del proyecto



Fuente: Autora

Elaboración: Autora

De esta forma, es importante mencionar que las instalaciones del SPA estarán distribuidas de la siguiente manera:

- | | |
|----------------------------------|---|
| 1. Recepción | 7. Área para gimnasia |
| 2. Casilleros | 8. Área para terapia física |
| 3. Área administrativa | 9. Área para baños termales-hidromasaje |
| 4. Cabinas masajeadoras | 10. Área para sauna |
| 5. Masaje estimulación sensorial | 11. Área de descanso |
| 6. Baños | 12. Bodega |

Figura 7. Plano del Proyecto



Elaboración: Autora

10.2 Método de servicio

El método de servicio planteado se basa en la atención a los adultos mayores proporcionándoles la mayor comodidad y facilidad para acudir a sus sesiones de rehabilitación y SPA.

1. El cliente separa su cita con dos días de anticipación mediante llamadas al local o coordinando sus citas programadas de manera mensual.
2. La persona encargada de la agenda del SPA coordina las sesiones programadas diariamente a los encargados de cada área.
3. Se prepara cada área del local para los requerimientos del día con todos los implementos necesarios, coordinando horarios de limpieza entre sesiones.
4. Se procede a coordinar la ruta del servicio de transporte, el cual es opcional para los clientes que lo soliciten.
5. Se prepara al cliente para la sesión solicitada, ya sea, ropa de baño para los baños termales, deportiva para la estimulación sensorial, batas de baño para los masajes, etc.
6. Se cumplen las actividades programadas por el cliente.
7. Se procede a facturar el servicio o a devengar la actividad si es parte de un paquete promocional o de un servicio mensual.
8. Regreso de los clientes a sus hogares por medio del servicio de transporte (opcional).

10.3 Capacidad instalada

Con el horario de trabajo de 8H00 am a 4H00 pm de lunes a sábados, se espera realizar 6 sesiones de gimnasia de movilidad diarias, 7 sesiones de baños termales diarios, 6 sesiones de estimulación sensorial diarias y 4 sesiones de terapia física diarios. Lo que equivaldría, de manera mensual a, 144 sesiones de gimnasia, 168 sesiones de baños termales, 144 sesiones de estimulación sensorial y 96 sesiones de terapia física.

Tabla 9. Ponderación para selección de localización

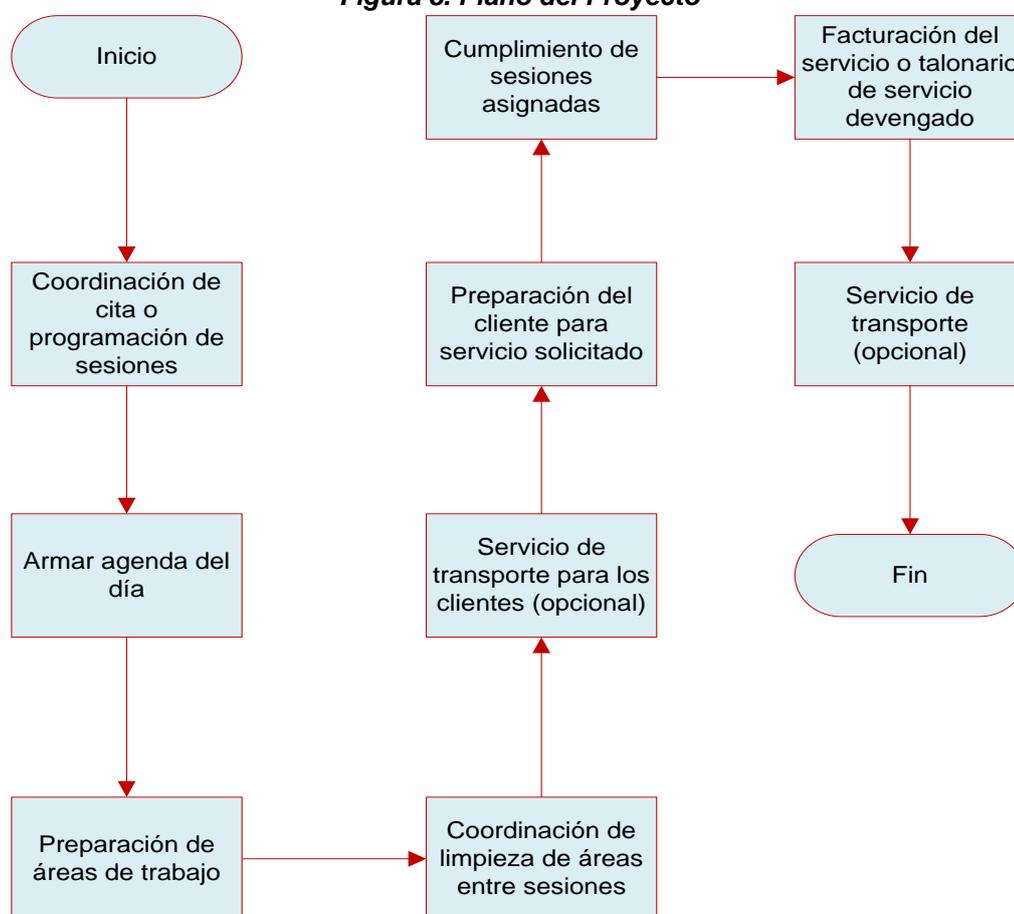
Servicio	%Participación	Cantidades mensuales	Cantidades anuales
Gimnasia de movilidad	26%	144	1728
Baños termales	30%	168	2016
Estimulación sensorial	26%	144	1728
Terapia física	17%	96	1152
Total	100%	552	6624

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

10.4 Cadena de abastecimiento

Figura 8. Plano del Proyecto



Fuente: Autora

Elaboración: Autora

10.5 Análisis de la competencia

La competencia que posee la empresa propuesta no se encuentra de manera directa, puesto que, el proyecto descrito es una idea de emprendimiento y no existe un local con la misma segmentación de mercado, es decir, no hay una empresa que se focalice exclusivamente a brindar servicios de esta índole a adultos mayores.

Sin embargo, existen dos empresas que figuran como la mayor competencia indirecta del proyecto, pues poseen prestigio y reconocimiento en el mercado y, aunque no se direccionen a un mercado específico, pueden proveer de servicios similares a los clientes potenciales del proyecto.

Figura 9. Competidores indirectos del proyecto



Fuente: Sitios web Esperanza Ferrá Soto y DharmaSpa

DharmaSpa es un centro estético especializado en masajes relajantes, reductores, salones de belleza, baños de vapor, salones de tratamientos faciales, nutricionistas y demás servicios focalizados a la belleza y salud de su clientela, cuenta con varios locales en sectores estratégicos de la ciudad de Guayaquil, con el fin de lograr mejor posicionamiento con su clientela.

Por otro lado, Esperanza Ferrá Soto es un centro estético del mismo estilo que DharmaSpa, con el aditamento que también es un centro de formación para aquellas personas que quieran desempeñarse como profesionales en cosmetología, masajes, estética y demás.

10.6 Cadena de valor

Como actividades primarias se puede estipular la obtención de recursos, por medio de capital propio y capital prestado; el recurso humano se conformará por 11 empleados, se brindará un servicio especializado de personal altamente capacitado en técnicas para el cuidado óptimo de los adultos mayores.

Como actividades de soporte se plantea que solo se tendrá un local, en el cual se brindarán servicios de masajes, baños de aguas termales, estimulación sensorial, gimnasia de movilidad, etc. Se ofrecerá servicio de expreso a aquellos clientes que lo soliciten, con un mercado objetivo focalizado en los adultos mayores, con una atención personalizada.

Figura 10. Competidores indirectos del proyecto

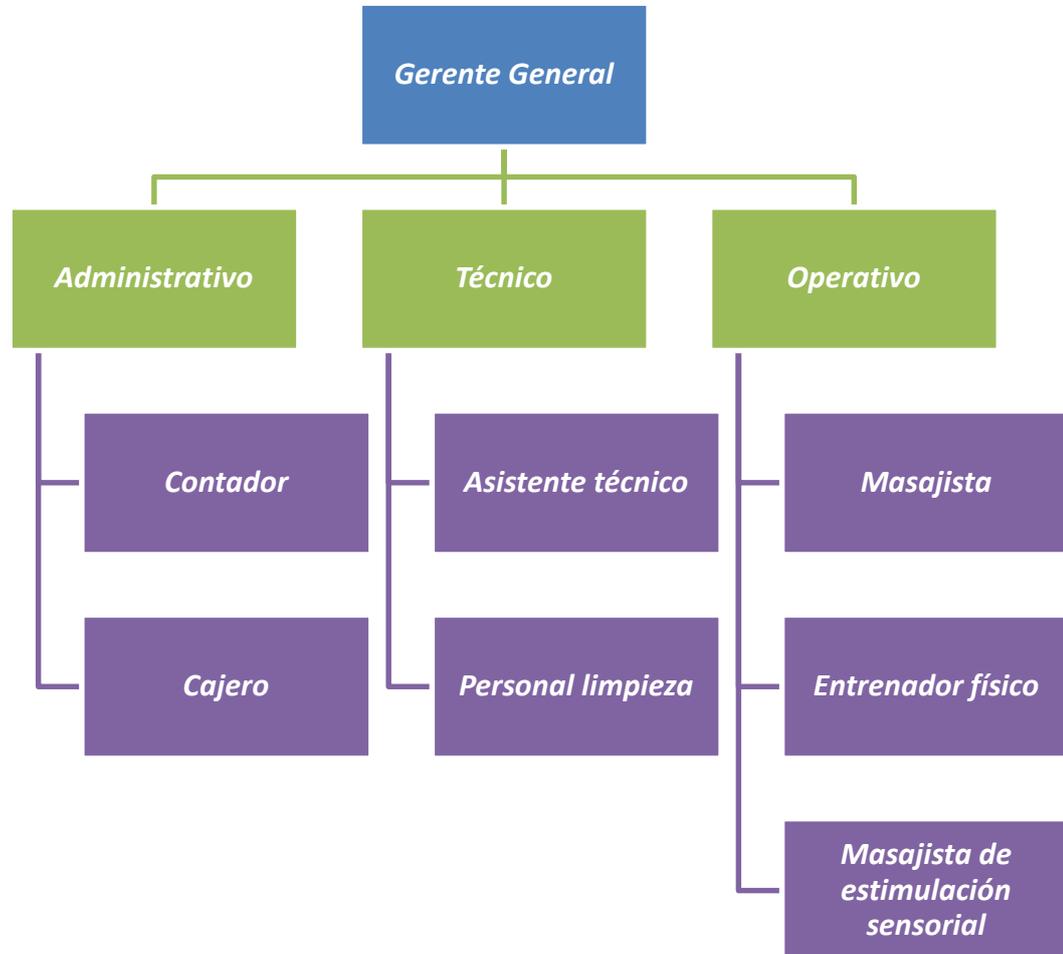


Fuente: Autora

Elaboración: Autora

10.7 Recurso Humano

Gráfico 13. Organigrama de la organización



Fuente: Autora

Elaboración: Autora

Gerente General: Será el encargado de planificar, dirigir, liderar y controlar todas las acciones, decisiones y cambios que se generen internamente basados en las políticas y objetivos de la empresa.

Responsabilidades:

- Definir objetivos de la empresa y de las áreas funcionales
- Diseñar términos y condiciones para las alianzas estratégicas
- Determinar diversas alternativas de inversión y el método de financiación
- Liderar el equipo humano a su cargo

Contador: Será el o la encargada de toda el área contable controlando la rentabilidad del proyecto, definiendo los diferentes procesos, planificando estrategias financieras y supervisando la contabilidad y el flujo de caja.

Responsabilidades:

- Elaborar informes financieros de diversos tipos.
- Supervisar y controlar los análisis financieros.
- Administrar los recursos financieros para el cumplimiento de los objetivos de la compañía.
- Elaborar e interpretar los balances y cuentas de resultados.

Cajero: Deberá controlar los aspectos de facturación de los servicios, venta de paquetes promocionales, información a los clientes y agenda diaria.

Responsabilidades:

- Facturar los servicios o devengar los servicios realizados de los paquetes promocionales de la empresa.
- Controlar la agenda de actividades diarias de los servicios ofertados.
- Determinar las rutas de los servicios de transporte.
- Proporcionar información a los clientes que se acerquen al local.

Asistente técnico: Será el encargado de las reparaciones técnicas de las instalaciones, así como, de la actualización de los sistemas contables.

Responsabilidades:

- Reparación de daños menores en infraestructura. .
- Limpieza de los filtros del área de baños termales.
- Requerimientos técnicos en los sistemas de agenda electrónica y contable.

Personal de limpieza: Será el encargado de la limpieza de cada área funcional del local entre sesiones y, al final del día, así como, la limpieza de los instrumentos que se utilicen.

Responsabilidades:

- Limpieza de área de terapia física y sensorial.
- Limpieza de los instrumentos para el área de masajes.
- Limpieza del área de baños termales.

Masajista: Se encargará de todo el aspecto referente a los masajes de relajación y gimnasia de movilidad.

Responsabilidades:

- Brindar trato eficaz y amigable a los clientes.
- Proporcionar masajes que estimulen la movilidad de los clientes o proporcionen liberación de tensiones.
- Preparar sus instrumentos de trabajo previo inicio de jornada y cerciorar su limpieza al inicio de cada sesión.

Entrenador físico: Deberá dirigir las actividades relacionadas con la terapia física de los adultos mayores.

Responsabilidades:

- Proporcionar terapia física a los clientes que lo soliciten.
- Preparar sus instrumentos de trabajo previo a la jornada laboral e inicio de cada sesión. .
- Atender los requerimientos de los clientes adaptándose a las necesidades de cada uno.

Masajista de terapia sensorial: Será el encargado de las terapias de estimulación sensorial de los clientes.

Responsabilidades:

- Proporcionar terapias de estimulación sensorial a los clientes. .
- Preparar sus instrumentos de trabajo previo a la jornada laboral e inicio de cada sesión. .
- Atender los requerimientos de los clientes adaptándose a las necesidades de cada uno.

11 Análisis Financiero

11.1 Inversión inicial del proyecto

Para llevar a cabo este proyecto se ha hecho un presupuesto de inversión, en el cual se ha podido categorizar tres grupos importantes: inversión fija, para la compra de activos fijos; inversión diferida, en la cual se incluyen los gastos pre operacionales que sirven para la constitución, instalación y adecuación de la infraestructura del negocio; y finalmente, la inversión corriente, que corresponde al capital de trabajo del SPA. Al sumar estos tres rubros se obtiene la inversión total, la cual asciende al monto de \$ 60,716.47.

Es muy importante contar con todos estos rubros para garantizar el correcto funcionamiento del negocio. De esta forma, acorde a la tabla que se presenta a continuación es posible notar que la inversión fija es la que mayor peso tiene sobre el total a invertir, pues representa el 61.03%, le sigue el capital de trabajo con el 30.90% y finalmente, la inversión diferida con un impacto del 8.07%.

Tabla 10. Inversión del proyecto

DESCRIPCIÓN	SUBTOTAL	TOTAL	% PART.
<i>INVERSIÓN FIJA</i>		\$ 37,056.00	61.03%
Muebles y enseres	\$ 2,315.00		3.81%

Equipos de operación	\$ 12,500.00	20.59%
Equipos de oficina	\$ 9,475.00	15.61%
Equipos de computación	\$ 1,566.00	2.58%
Vehículos	\$ 11,200.00	8.07%
INVERSIÓN DIFERIDA	\$ 4,900.00	8.07%
Gastos Legales de Constitución	\$ 2,450.00	4.04%
Gastos de Instalación y Adecuación	\$ 2,450.00	4.04%
INVERSIÓN CORRIENTE	\$ 18,760.47	30.90%
Capital de Trabajo	\$ 18,760.47	30.90%
TOTAL DE INVERSIÓN	\$ 60,716.47	100.00%

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

11.2 Financiamiento de la inversión

Las fuentes de financiamiento del proyecto serán a través de fondos propios por un total de \$ 25,000.00 entre los cinco accionistas; y el saldo se financiará a través de un préstamo³ solicitado a la CFN bajo las condiciones de crédito que se exponen a continuación:

Tabla 11. Financiamiento del proyecto

FUENTES DE FINANCIAMIENTO	APORTE	% PART.
RECURSOS PROPIOS	\$ 25,000.00	41.17%
PRÉSTAMO BANCARIO	\$ 35,716.47	58.83%
TOTAL	\$ 60,716.47	100.00%

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

Tabla 12. Condiciones de crédito

INSTITUCION FINANCIERA:	CFN
MONTO:	\$ 35,716.47
TASA:	10.85%
PLAZO:	5
FRECUENCIA PAGO:	12
CUOTA MENSUAL:	\$ 773.89

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

³ Ver detalles de la tabla de amortización del préstamo en el Anexo 5

11.3 Presupuesto de costos, gastos e ingresos

En lo que concierne a los presupuestos de costos y gastos, estos han sido clasificados en costos operativos, donde se encuentran los rubros relacionados directamente con la actividad del SPA, es decir la prestación de los servicios de gimnasia, terapia física, baños termales y masajes.

Tabla 13. Presupuesto de costos operativos

	MENSUAL	Año 1
<u>COSTOS OPERATIVOS</u>		
Costo de cosméticos y cremas utilizadas	\$ 1,500.00	\$ 18,000.00
Sueldos y beneficios personal operativo	\$ 4,431.79	\$ 53,181.42
Combustibles (diésel)	\$ 120.00	\$ 1,440.00
Gastos de lavandería	\$ 450.00	\$ 5,400.00
Mantenimiento de piscinas, hidromasaje y sauna	\$ 500.00	\$ 6,000.00
Mantenimiento Vehículos	\$ 560.00	\$ 6,720.00
SUBTOTAL	\$ 7,561.79	\$ 90,741.42

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

Mientras que en el presupuesto de gastos, estos se dividen en administrativos y de ventas, puesto que corresponde a los rubros necesarios para el correcto funcionamiento del negocio, así como las estrategias de marketing que se emplearán para captar el interés del mercado objetivo. De esta forma, a continuación se presentan los detalles:

Tabla 14. Presupuesto de gastos de administración

	MENSUAL	Año 1
<u>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</u>		
Sueldos y beneficios personal administrativo	\$ 4,593.69	\$ 55,124.25
Arriendo del local	\$ 5,000.00	\$ 60,000.00
Luz	\$ 300.00	\$ 3,600.00
Agua	\$ 200.00	\$ 2,400.00
Teléfono + Internet CNT + celular	\$ 125.00	\$ 1,500.00
Suministros de Oficina	\$ 50.00	\$ 600.00
Materiales de limpieza	\$ 50.00	\$ 600.00
SUBTOTAL	\$ 10,318.69	\$ 123,824.25

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

Tabla 15. Presupuesto de gastos de ventas

	MENSUAL	Año 1
GASTOS DE VENTAS		
Eventos promocionales del SPA	\$ 350.00	\$ 4,200.00
Publicaciones en Periódicos y revistas	\$ 150.00	\$ 1,800.00
Suscripciones a páginas web	\$ 30.00	\$ 360.00
Merchandising	\$ 100.00	\$ 1,200.00
Folletería	\$ 50.00	\$ 600.00
Gastos varios en publicidad y marketing	\$ 200.00	\$ 2,400.00
SUBTOTAL	\$ 880.00	\$ 10,560.00

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

Por otra parte, en lo que concierne al gasto de ventas, se determinó que los precios a cobrar por los servicios serían: gimnasia \$ 8.50, baños termales y sauna \$ 12.00, estimulación sensorial \$ 20.00 y terapia física \$ 12.00, precios que sufrirán un incremento a partir del segundo año de operaciones como consecuencia del índice inflacionario promedio que entre 2013 y 2015 es 3.13%.

Mientras que los servicios prestados fueron calculados para cada servicio prestado, en función a la capacidad instalada del proyecto⁴, tal como se analizó en el capítulo 10. De esta forma, la proyección de ingresos sería la siguiente:

Tabla 16. Proyección de ingresos por gimnasia de movilidad

GIMNASIA DE MOVILIDAD	PRECIO	SERVICIOS	INGRESO
MES	\$ 8.50	1440	\$ 12,240.00
AÑO 1	\$ 8.50	17280	\$ 146,880.00
AÑO 2	\$ 8.77	17543	\$ 153,784.77
AÑO 3	\$ 9.04	17809	\$ 161,014.13
AÑO 4	\$ 9.32	18080	\$ 168,583.34
AÑO 5	\$ 9.62	18355	\$ 176,508.38

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

⁴ Ver detalles del cálculo de la capacidad instalada y la proyección de ventas en el Anexo 8

Tabla 17. Proyección de ingresos por baños termales-sauna

BAÑOS TERMALES SAUNA	PRECIO	SERVICIOS	INGRESO
MES	\$ 12.00	504	\$ 6,048.00
AÑO 1	\$ 12.00	6048	\$ 72,576.00
AÑO 2	\$ 12.38	6140	\$ 75,987.77
AÑO 3	\$ 12.76	6233	\$ 79,559.92
AÑO 4	\$ 13.16	6328	\$ 83,300.00
AÑO 5	\$ 13.58	6424	\$ 87,215.90

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

Tabla 18. Proyección de ingresos por estimulación sensorial

ESTIMULACIÓN SENSORIAL	PRECIO	SERVICIOS	INGRESO
MES	\$ 20.00	216	\$ 4,320.00
AÑO 1	\$ 20.00	2592	\$ 51,840.00
AÑO 2	\$ 20.63	2631	\$ 54,276.98
AÑO 3	\$ 21.27	2671	\$ 56,828.52
AÑO 4	\$ 21.94	2712	\$ 59,500.00
AÑO 5	\$ 22.63	2753	\$ 62,297.07

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

Tabla 19. Proyección de ingresos por terapia física

TERAPIA FÍSICA	PRECIO	SERVICIOS	INGRESO
MES	\$ 12.00	48	\$ 576.00
AÑO 1	\$ 12.00	576	\$ 6,912.00
AÑO 2	\$ 12.38	585	\$ 7,236.93
AÑO 3	\$ 12.76	594	\$ 7,577.14
AÑO 4	\$ 13.16	603	\$ 7,933.33
AÑO 5	\$ 13.58	612	\$ 8,306.28

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

11.4 Estado de resultados proyectado a 5 años

PROYECCION DE ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
Ventas Netas	\$ 278,208.00	\$ 291,286.45	\$ 304,979.71	\$ 319,316.68	\$ 334,327.63	
Costos Operativos	\$ 90,741.42	\$ 95,469.00	\$ 100,469.29	\$ 105,759.10	\$ 111,356.30	
Utilidad Bruta	\$ 187,466.58	\$ 195,817.45	\$ 204,510.41	\$ 213,557.58	\$ 222,971.33	
Gastos de Operación						
Gastos Administrativos	\$ 123,824.25	\$ 129,671.16	\$ 135,830.85	\$ 142,321.68	\$ 149,163.19	
Gastos de Venta	\$ 10,560.00	\$ 10,895.81	\$ 11,242.29	\$ 11,599.80	\$ 11,968.67	
Depreciaciones	\$ 5,191.00	\$ 5,191.00	\$ 5,191.00	\$ 4,669.00	\$ 4,669.00	
Amortizaciones	\$ 980.00	\$ 980.00	\$ 980.00	\$ 980.00	\$ 980.00	
Total Gastos de Operación	\$ 140,555.25	\$ 146,737.97	\$ 153,244.14	\$ 159,570.48	\$ 166,780.86	
Utilidad Operacional	\$ 46,911.33	\$ 49,079.48	\$ 51,266.27	\$ 53,987.09	\$ 56,190.46	
Gastos Financieros	\$ 3,597.85	\$ 2,948.97	\$ 2,226.07	\$ 1,420.73	\$ 523.52	
Utilidad Antes de Participación	\$ 43,313.47	\$ 46,130.51	\$ 49,040.20	\$ 52,566.37	\$ 55,666.94	
Participación de Trabajadores (15%)	\$ 6,497.02	\$ 6,919.58	\$ 7,356.03	\$ 7,884.96	\$ 8,350.04	
Utilidad Antes de Impuestos	\$ 36,816.45	\$ 39,210.93	\$ 41,684.17	\$ 44,681.41	\$ 47,316.90	
Impuesto a la Renta (22%)	\$ 8,099.62	\$ 8,626.40	\$ 9,170.52	\$ 9,829.91	\$ 10,409.72	
Utilidad Neta	\$ 28,716.83	\$ 30,584.53	\$ 32,513.65	\$ 34,851.50	\$ 36,907.18	

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

11.5 Flujo de caja proyectado a 5 años

PROYECCION DE FLUJO DE CAJA												
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5						
<u>Ingresos Operativos:</u>												
Ventas Netas	\$	278,208.00	\$	291,286.45	\$	304,979.71	\$	319,316.68	\$	334,327.63		
<u>Egresos Operativos:</u>												
Costos Operativos	\$	90,741.42	\$	95,469.00	\$	100,469.29	\$	105,759.10	\$	111,356.30		
Gastos Administrativos	\$	123,824.25	\$	129,671.16	\$	135,830.85	\$	142,321.68	\$	149,163.19		
Gastos de Venta	\$	10,560.00	\$	10,895.81	\$	11,242.29	\$	11,599.80	\$	11,968.67		
Participación de Trabajadores	\$	6,497.02	\$	6,919.58	\$	7,356.03	\$	7,884.96	\$	8,350.04		
Impuesto a la Renta	\$	8,099.62	\$	8,626.40	\$	9,170.52	\$	9,829.91	\$	10,409.72		
Subtotal	\$	239,722.32	\$	251,581.95	\$	264,068.98	\$	277,395.45	\$	291,247.93		
Flujo Operativo	\$	38,485.68	\$	39,704.50	\$	40,910.72	\$	41,921.23	\$	43,079.70		
<u>Ingresos No Operativos:</u>												
Inversión Fija	\$	(37,056.00)										
Inversión Diferida	\$	(4,900.00)										
Inversión Corriente	\$	(18,760.47)										
<u>Egresos No Operativos:</u>												
Pago de Capital del Préstamo	\$	(5,688.87)	\$	(6,337.75)	\$	(7,060.65)	\$	(7,866.00)	\$	(8,763.20)		
Pago de Intereses del Préstamo	\$	(3,597.85)	\$	(2,948.97)	\$	(2,226.07)	\$	(1,420.73)	\$	(523.52)		
Flujo Neto Generado	\$	(60,716.47)	\$	29,198.96	\$	30,417.77	\$	31,624.00	\$	32,634.51	\$	33,792.98
Saldo Inicial de Caja	\$	18,760.47	\$	18,760.47	\$	47,959.44	\$	78,377.21	\$	110,001.21	\$	142,635.72
Saldo Final de Caja	\$	18,760.47	\$	47,959.44	\$	78,377.21	\$	110,001.21	\$	142,635.72	\$	176,428.69

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

Los resultados obtenidos tanto en el Estado de Pérdidas y Ganancias, así como en el Flujo de Caja, determinan escenarios similares; razón por la cual se explicará con mayores detalles las cifras del Flujo de Caja porque en función a esta herramienta se hizo el análisis de rentabilidad, ya que determina los valores reales de entrada y salida de dinero.

Como se aprecia, el nivel de ingresos fluctuaría entre \$ 278,208.00 y \$ 334,327.63 para los primeros cinco años de operaciones, cifras que abarcan el total de ingresos por los 4 servicios prestados a los diferentes precios y proyecciones calculadas previamente. Es importante mencionar que el precio se incrementa de acuerdo a la inflación, mientras que el volumen de los servicios crece a una tasa del 1.52% como relación del crecimiento poblacional, especialmente de la comunidad de adultos mayores.

Los costos operativos, gastos administrativos y gastos de ventas, fueron proyectados con una tasa de crecimiento de 3.13% a partir del segundo año, guardando relación con el índice de inflación. De esta manera, al descontar los gastos de los ingresos, y el pago de capital del préstamo más los intereses, se obtiene un flujo de caja neto que oscilaría entre \$ 29,198.96 y \$ 33,792.98.

11.6 Análisis del punto de equilibrio

Por su parte, en lo que respecta al análisis del punto de equilibrio, se calculó por cada año, considerando que la situación financiera del proyecto sería diferente acorde a las variaciones de las variables macroeconómicas presentadas. Es por ello que analizando los servicios prestados que deberían contemplarse para estar en equilibrio, se aprecia que para el primer año se requiere de un total anual de 13.853 servicios cuyo precio promedio sea de \$ 13.13, lo que dejaría un ingreso total de \$ 181,829.14. En este nivel, completando un 65.36% del presupuesto de ventas, la

empresa equipararía sus costos y gastos con los ingresos para evitar pérdidas. Posteriormente, en el año 5 la situación varía, ya que el total de servicios prestados debería ser 18.059 para que a un precio promedio de \$ 13.13 deje un ingreso de \$ 237,031.90 para cubrir costos y gastos.

Tabla 20. Cálculo del punto de equilibrio

CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO					
VARIABLES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Costos Fijos	\$ 134,384.25	\$ 140,566.97	\$ 147,073.14	\$ 153,921.48	\$ 161,131.86
Costos Variables	\$ 90,741.42	\$ 95,469.00	\$ 100,469.29	\$ 105,759.10	\$ 111,356.30
Unidades Promedio	26496	26496	26496	26496	26496
Precio Promedio	\$ 13.13	\$ 13.13	\$ 13.13	\$ 13.13	\$ 13.13
Costo Variable Unitario	\$ 3.42	\$ 3.60	\$ 3.79	\$ 3.99	\$ 4.20
$PEQ(\text{unidades}) = \frac{\text{Costos Fijos}(CF)}{PV - CVU}$					
PUNTO DE EQUILIBRIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Servicios Prestados	13,853.65	14,762.57	15,758.17	16,852.43	18,059.57
Ventas	\$ 181,829.14	\$ 193,758.67	\$ 206,826.03	\$ 221,188.17	\$ 237,031.90
% Ventas	65.36%	66.52%	67.82%	69.27%	70.90%

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

11.7 Análisis de sensibilidad

Al realizar el análisis de sensibilidad del proyecto, se pudo determinar que una variación de las ventas en -7% anual, haría que la TIR sea 12.54%, lo cual está muy cerca de la TMAR, y el proyecto es rentable por poco. Mientras que un mejoramiento de las ventas en 5% anual, haría que la TIR suba hasta 60.25%, haciendo que el proyecto sea rentable y deje \$ 1.46 dólares adiciones por cada dólar invertido. Tal como se presenta a continuación:

Tabla 21. Análisis de sensibilidad

ESCENARIO PESIMISTA		ESCENARIO OPTIMISTA	
TMAR	12.00%	TMAR	12.00%
TIR	12.54%	TIR	60.25%
VAN	\$842.07	VAN	\$88,604.77
IR	\$1.01	IR	\$2.46

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

11.8 Análisis de la tasa interna de retorno, índice de rentabilidad, valor actual neto, retorno de la inversión

Finalmente, en lo que respecta al período de recuperación de la inversión, es preciso mencionar que acorde al PAYBACK, recién en el tercer año de operaciones se observa un flujo descontado positivo. Esto es favorable, porque en un escenario conservador, el proyecto determina que es rentable, pues la TIR calculada es 41.86%, el VAN es \$ 52,036.97 y el índice de rentabilidad es de \$ 0.86 adicionales por cada dólar invertido.

Tabla 22. Análisis de rentabilidad del proyecto

ANALISIS TIR Y VAN DEL PROYECTO			
DESCRIPCION	FLUJOS NETOS	PAYBACK	
AÑO 0	-\$60,716.47	-\$60,716.47	
AÑO 1	\$29,198.96	-\$31,517.51	
AÑO 2	\$30,417.77	-\$1,099.74	
AÑO 3	\$31,624.00	\$30,524.26	
AÑO 4	\$32,634.51	\$63,158.77	
AÑO 5	\$33,792.98	\$96,951.75	
ANALISIS DE RENTABILIDAD			
TASA DE DSCTO.	TMAR	12.00%	
TASA INTERNA DE RETORNO	TIR	41.86%	
VALOR ACTUAL NETO	VAN	\$52,036.97	
ÍNDICE DE RENTABILIDAD	IR	1.86	

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

12 Viabilidad del proyecto

El presente proyecto focaliza su mercado objetivo en el sector de los adultos mayores, pues se considera a este grupo como vulnerable ante la sociedad al no existir centros especializados en su atención y rehabilitación, siendo aislados socialmente lo cual afecta notablemente su salud física y psicológica.

Alineados al Plan Nacional del Buen Vivir, el cual busca la mejora de la calidad de vida de los ciudadanos se realizó un estudio del comportamiento de este mercado potencial y se determinó la falta de centros especializados que brinden atención gerontológica para los adultos mayores, ya que, las empresas focalizadas a brindar tratamientos tipo SPA se concentran en servicio estético. También se observó una fuerte disposición del mercado a utilizar servicios de esta índole al considerarlo un estímulo eficaz para el bienestar del adulto mayor.

Se establece brindar servicios de Gimnasia de movilidad, baños termales, estimulación sensorial y terapia física mediante servicios individuales, paquetes promocionales o membrecías, dependiendo de las exigencias del cliente con especialistas certificados y servicios adicionales como expreso para los adultos mayores que no puedan ser trasladados al centro por sus familiares brindando una atención de calidad y personalizada para cada necesidad del cliente a precios accesibles.

Al realizar el análisis financiero se establece una inversión mayor a \$60.000 dólares con una Tasa Interna de Retorno de 41% en el escenario normal, 12% en el escenario pesimista y 60% en el escenario optimista con una recuperación de la inversión en un periodo de 3 años, por lo que se considera al proyecto como rentable y viable.

Bibliografía

Boríssov, Z. (2015). *Diccionario de economía política: Sociedad Anónima*.

Obtenido de

<http://www.eumed.net/cursecon/dic/bzm/s/sociedad.htm>

COPCI . (29 de diciembre de 2010). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. Obtenido de <http://www.scpm.gob.ec/wp-content/uploads/2013/03/C%C3%B3digo-Org%C3%A1nico-de-la-Producci%C3%B3n-Comercio-e-Inversi%C3%B3n.pdf>

Ecuador Inmediato. (12 de julio de 2013). *Implementa Ecuador programas para atender a 1.3 millones de adultos mayores*. Obtenido de http://www.ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news_user_view&id=200842&umt=implementa_ecuador_programas_para_atender_a_13_millones_adultos_mayores

El Telégrafo. (1 de marzo de 2013). *Abuelitos de Patate tienen un moderno centro gerontológico*. Obtenido de <http://www.telegrafo.com.ec/regionales/regional-centro/item/abuelitos-de-patate-tienen-un-moderno-centro-gerontologico.html>

INEC. (27 de agosto de 2011). *En el Ecuador hay 1'229.089 adultos mayores, 28% se siente desamparado*. Obtenido de http://www.inec.gob.ec/inec/index.php?option=com_content&view=article&id=360%3Aen-el-ecuador-hay-1229089-adultos-mayores-28-se-siente-desamparado&catid=68%3Aboletines&Itemid=51&lang=es

- INEC. (2011). *Reporte Anual de Estadísticas sobre Tecnologías de la Información y Comunicaciones (TICs)*. Quito: Ecuador en Cifras- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.
- MIES. (2012). *Agenda de igualdad para adultos mayores (2012-2013)*. Quito, Ecuador: Ministerio Coordinador de Desarrollo Social, Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo.
- Plasencia. (2013). *SPA para mayores*. Obtenido de http://www.plasencia.es/web/index.php?option=com_content&view=article&id=441&Itemid=362
- SENPLADES. (2013). *Plan Nacional de Desarrollo/Plan Nacional para el Buen Vivir 2013-2017*. Quito: SENPLADES.
- Vega, T., & Villalobos, A. (2007). *Ciudando la Salud del Adulto Mayor: Guía de orientación para el cuidado de la salud de los adultos mayores*. Santiago de Chile: Ministerio de Salud de Chile.
- Viva Spa Medellín. (27 de agosto de 2013). *SPA para adultos mayores*. Obtenido de <http://www.vivaspamedellin.com/2/post/2013/08/spa-para-adultos-mayores.html>

ANEXOS

Anexo 1. Formato de encuesta

1. ¿Existe alguna persona encargada exclusivamente de su cuidado?

Sí ___ No___

2. Respecto a los cuidados que le proporcionan, usted se siente:

Muy satisfecho ___ Satisfecho __ Poco satisfecho__ Nada satisfecho__

3. ¿Ha asistido a algún centro de SPA o rehabilitación medica?

Sí ___ No___

4. Tiene problemas de salud referentes a:

Artritis o movilidad ___ Tensión muscular ___ Insomnio ___
Ninguna___

5. ¿Alguna incapacidad física le afecta en su estado de ánimo?

Sí ___ No___

6. ¿Siente que sus familiares no le brindan la atención que usted necesita?

Sí___ No___

7. ¿Qué actividades realiza durante el día?

Ver televisión___ Conversa con familiares o vecinos___
Ninguna___

8. ¿Su opinión es considerada dentro de las decisiones con respecto a su salud?

Siempre ___ A veces __ Nunca ___

9. ¿Le parece atractiva la idea de asistir a un centro de rehabilitación-SPA para adultos mayores?

Sí___ No___

10. ¿Qué presupuesto considera el indicado por un servicio de esta índole mensualmente?

Menor a 50 dólares ___ Entre 100 a 150 dólares___ 151 a 200___ Más de 200__

Anexo 2. Inversión Fija del Proyecto

<i>Descripción de Activos</i>	<i>Cantidad</i>	<i>C. Unitario</i>	<i>C. Total</i>	<i>Subtotal</i>
<u>Muebles y enseres</u>				\$ 2,315.00
Counter de recepción	1	\$ 520.00	\$ 520.00	
Escritorio ejecutivo	2	\$ 275.00	\$ 550.00	
Casilleros	2	\$ 310.00	\$ 620.00	
Modular organizador ejecutivo	1	\$ 625.00	\$ 625.00	
<u>Equipos de operación</u>				\$ 12,500.00
Cabina de masaje	3	\$ 1,250.00	\$ 3,750.00	
Cabina de Sauna a vapor	1	\$ 3,500.00	\$ 3,500.00	
Hidromasaje	1	\$ 4,250.00	\$ 4,250.00	
Sillas perezosas	10	\$ 75.00	\$ 750.00	
Tapetes para gimnasia/yoga	10	\$ 25.00	\$ 250.00	
<u>Equipos de oficina</u>				\$ 9,475.00
Telefax	1	\$ 175.00	\$ 175.00	
Acondicionador de Aire	4	\$ 1,450.00	\$ 5,800.00	
Artículos varios de oficina/decoración	1	\$ 3,500.00	\$ 3,500.00	
<u>Equipos de computación</u>				\$ 1,566.00
Computadora de escritorio	2	\$ 650.00	\$ 1,300.00	
Impresora multifuncional	1	\$ 121.00	\$ 121.00	
Router wi-fi	1	\$ 75.00	\$ 75.00	
Switch para conexiones de red	1	\$ 70.00	\$ 70.00	
<u>Vehículos</u>				\$ 11,200.00
Minivan - Cherry modelo Practivan Karry	1	\$11,200.00	\$11,200.00	
TOTAL DE ACTIVOS FIJOS				\$ 37,056.00

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

Anexo 3. Inversión Diferida del Proyecto

<i>Descripción de Activos</i>	<i>Cantidad</i>	<i>C. Unitario</i>	<i>C. Total</i>	<i>Subtotal</i>
<u>Gastos Legales de Constitución</u>				\$ 2,450.00
Aprobación del nombre de la compañía	1	\$ -	\$ -	
Integración de la cuenta capital	1	\$ 800.00	\$ 800.00	
Elevar escritura pública	1	\$ 175.00	\$ 175.00	
Aprobación de la escritura pública	1	\$ -	\$ -	
Anotaciones marginales	1	\$ -	\$ -	
Publicación en diarios	1	\$ 50.00	\$ 50.00	
Inscripción de la constitución de la cía en el Registro Mercantil	1	\$ 250.00	\$ 250.00	
Nombramiento del representante legal	1	\$ -	\$ -	
Inscripción del nombramiento del representante en el R. Merc.	1	\$ 125.00	\$ 125.00	
Certificados profesionales del personal	1	\$ 50.00	\$ 50.00	
Certificado de Seguridad del Cuerpo de Bomberos	1	\$ 50.00	\$ 50.00	
Registro de Marcas	1	\$ 750.00	\$ 750.00	
Obtención del RUC	1	\$ -	\$ -	
Registro del Empleador en el IESS	1	\$ 150.00	\$ 150.00	
Obtención del permiso de funcionamiento en el Municipio	1	\$ 50.00	\$ 50.00	
<u>Gastos de Instalación y Adecuación</u>				\$ 2,450.00
Adecuación de SPA, limpieza, pintura	1	\$ 2,000.00	\$2,000.00	
Desarrollo de página web	1	\$ 450.00	\$ 450.00	
Desarrollo de Fan Page	1	\$ -	\$ -	
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS				\$ 4,900.00

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

Anexo 4. Cuadro de depreciación y amortización de activos

DESCRIPCIÓN	VIDA ÚTIL	DEPRECIACIÓN	AÑO 1	AÑO 2
Muebles y enseres	10	\$ 2,315.00	\$ 231.50	\$ 231.50
Equipos de operación	10	\$ 12,500.00	\$ 1,250.00	\$ 1,250.00
Equipos de oficina	10	\$ 9,475.00	\$ 947.50	\$ 947.50
Equipos de computación	3	\$ 1,566.00	\$ 522.00	\$ 522.00
Vehículos	5	\$ 11,200.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00
DEPRECIACIÓN ANUAL		\$ 37,056.00	\$ 5,191.00	\$ 5,191.00
DEPRECIACIÓN ACUMULADA			\$ 5,191.00	\$ 10,382.00
DESCRIPCIÓN	VIDA ÚTIL	DEPRECIACIÓN	AÑO 1	AÑO 2
Gastos Legales de Constitución	5	\$ 2,450.00	\$ 490.00	\$ 490.00
Gastos de Instalación y Adecuación	5	\$ 2,450.00	\$ 490.00	\$ 490.00
AMORTIZACIÓN ANUAL		\$ 4,900.00	\$ 980.00	\$ 980.00
AMORTIZACIÓN ACUMULADA			\$ 980.00	\$ 1,960.00

DESCRIPCIÓN	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Muebles y enseres	\$ 231.50	\$ 231.50	\$ 231.50
Equipos de operación	\$ 1,250.00	\$ 1,250.00	\$ 1,250.00
Equipos de oficina	\$ 947.50	\$ 947.50	\$ 947.50
Equipos de computación	\$ 522.00	\$ -	\$ -
Vehículos	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00	\$ 2,240.00
DEPRECIACIÓN ANUAL	\$ 5,191.00	\$ 4,669.00	\$ 4,669.00
DEPRECIACIÓN ACUMULADA	\$ 15,573.00	\$ 20,242.00	\$ 24,911.00
DESCRIPCIÓN	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos Legales de Constitución	\$ 490.00	\$ 490.00	\$ 490.00
Gastos de Instalación y Adecuación	\$ 490.00	\$ 490.00	\$ 490.00
AMORTIZACIÓN ANUAL	\$ 980.00	\$ 980.00	\$ 980.00
AMORTIZACIÓN ACUMULADA	\$ 2,940.00	\$ 3,920.00	\$ 4,900.00

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

Anexo 5. Tabla de Amortización del préstamo

PERIODO	CAPITAL	INTERESES	PAGO	AMORTIZACION
0				\$ 35,716.47
1	\$ 450.96	\$ 322.94	\$ 773.89	\$ 35,265.52
2	\$ 455.03	\$ 318.86	\$ 773.89	\$ 34,810.48
3	\$ 459.15	\$ 314.74	\$ 773.89	\$ 34,351.33
4	\$ 463.30	\$ 310.59	\$ 773.89	\$ 33,888.03
5	\$ 467.49	\$ 306.40	\$ 773.89	\$ 33,420.54
6	\$ 471.72	\$ 302.18	\$ 773.89	\$ 32,948.83
7	\$ 475.98	\$ 297.91	\$ 773.89	\$ 32,472.85
8	\$ 480.28	\$ 293.61	\$ 773.89	\$ 31,992.56
9	\$ 484.63	\$ 289.27	\$ 773.89	\$ 31,507.93
10	\$ 489.01	\$ 284.88	\$ 773.89	\$ 31,018.92
11	\$ 493.43	\$ 280.46	\$ 773.89	\$ 30,525.49
12	\$ 497.89	\$ 276.00	\$ 773.89	\$ 30,027.60
13	\$ 502.39	\$ 271.50	\$ 773.89	\$ 29,525.21
14	\$ 506.94	\$ 266.96	\$ 773.89	\$ 29,018.27
15	\$ 511.52	\$ 262.37	\$ 773.89	\$ 28,506.75
16	\$ 516.14	\$ 257.75	\$ 773.89	\$ 27,990.61
17	\$ 520.81	\$ 253.08	\$ 773.89	\$ 27,469.79
18	\$ 525.52	\$ 248.37	\$ 773.89	\$ 26,944.27
19	\$ 530.27	\$ 243.62	\$ 773.89	\$ 26,414.00

20	\$	535.07	\$	238.83	\$ 773.89	\$	25,878.93
21	\$	539.90	\$	233.99	\$ 773.89	\$	25,339.03
22	\$	544.79	\$	229.11	\$ 773.89	\$	24,794.24
23	\$	549.71	\$	224.18	\$ 773.89	\$	24,244.53
24	\$	554.68	\$	219.21	\$ 773.89	\$	23,689.85
25	\$	559.70	\$	214.20	\$ 773.89	\$	23,130.15
26	\$	564.76	\$	209.14	\$ 773.89	\$	22,565.39
27	\$	569.86	\$	204.03	\$ 773.89	\$	21,995.53
28	\$	575.02	\$	198.88	\$ 773.89	\$	21,420.51
29	\$	580.22	\$	193.68	\$ 773.89	\$	20,840.29
30	\$	585.46	\$	188.43	\$ 773.89	\$	20,254.83
31	\$	590.76	\$	183.14	\$ 773.89	\$	19,664.07
32	\$	596.10	\$	177.80	\$ 773.89	\$	19,067.98
33	\$	601.49	\$	172.41	\$ 773.89	\$	18,466.49
34	\$	606.93	\$	166.97	\$ 773.89	\$	17,859.56
35	\$	612.41	\$	161.48	\$ 773.89	\$	17,247.15
36	\$	617.95	\$	155.94	\$ 773.89	\$	16,629.20
37	\$	623.54	\$	150.36	\$ 773.89	\$	16,005.66
38	\$	629.18	\$	144.72	\$ 773.89	\$	15,376.49
39	\$	634.86	\$	139.03	\$ 773.89	\$	14,741.62
40	\$	640.60	\$	133.29	\$ 773.89	\$	14,101.02
41	\$	646.40	\$	127.50	\$ 773.89	\$	13,454.62
42	\$	652.24	\$	121.65	\$ 773.89	\$	12,802.38
43	\$	658.14	\$	115.75	\$ 773.89	\$	12,144.24
44	\$	664.09	\$	109.80	\$ 773.89	\$	11,480.15
45	\$	670.09	\$	103.80	\$ 773.89	\$	10,810.06
46	\$	676.15	\$	97.74	\$ 773.89	\$	10,133.91
47	\$	682.27	\$	91.63	\$ 773.89	\$	9,451.64
48	\$	688.43	\$	85.46	\$ 773.89	\$	8,763.20
49	\$	694.66	\$	79.23	\$ 773.89	\$	8,068.54
50	\$	700.94	\$	72.95	\$ 773.89	\$	7,367.60
51	\$	707.28	\$	66.62	\$ 773.89	\$	6,660.33
52	\$	713.67	\$	60.22	\$ 773.89	\$	5,946.65
53	\$	720.13	\$	53.77	\$ 773.89	\$	5,226.53
54	\$	726.64	\$	47.26	\$ 773.89	\$	4,499.89
55	\$	733.21	\$	40.69	\$ 773.89	\$	3,766.68
56	\$	739.84	\$	34.06	\$ 773.89	\$	3,026.85
57	\$	746.53	\$	27.37	\$ 773.89	\$	2,280.32
58	\$	753.28	\$	20.62	\$ 773.89	\$	1,527.05
59	\$	760.09	\$	13.81	\$ 773.89	\$	766.96
60	\$	766.96	\$	6.93	\$ 773.89	\$	(0.00)
	\$	35,716.47	\$	10,717.14	\$	46,433.61	

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

Anexo 6. Cuadro de sueldos y beneficios sociales del personal administrativo

CUADRO DE SUELDOS Y SALARIOS

Incremento Salarial: 6.64%

PERSONAL ADMINISTRATIVO DEL SPA - GOLDEN YEARS

CARGO	Cantidad	Sueldo Base	Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gerente General	1	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 18,000.00	\$ 19,195.85	\$ 20,471.15	\$ 21,831.18	\$ 23,281.56
Contador	1	\$ 850.00	\$ 850.00	\$ 10,200.00	\$ 10,877.65	\$ 11,600.32	\$ 12,371.00	\$ 13,192.88
Cajero	1	\$ 450.00	\$ 450.00	\$ 5,400.00	\$ 5,758.76	\$ 6,141.35	\$ 6,549.35	\$ 6,984.47
Asistente Técnico / Chofer	1	\$ 450.00	\$ 450.00	\$ 5,400.00	\$ 5,758.76	\$ 6,141.35	\$ 6,549.35	\$ 6,984.47
Auxiliar de limpieza	1	\$ 354.00	\$ 354.00	\$ 4,248.00	\$ 4,530.22	\$ 4,831.19	\$ 5,152.16	\$ 5,494.45
Subtotal	5	\$ 3,604.00	\$ 3,604.00	\$ 43,248.00	\$ 46,121.23	\$ 49,185.35	\$ 52,453.04	\$ 55,937.83
<u>Beneficios Sociales</u>								
XIII Sueldo			\$ 300.33	\$ 3,604.00	\$ 3,843.44	\$ 4,098.78	\$ 4,371.09	\$ 4,661.49
XIV Sueldo			\$ 141.67	\$ 1,700.00	\$ 1,812.94	\$ 1,933.39	\$ 2,061.83	\$ 2,198.81
Fondo de Reserva			\$ 300.21	\$ 3,602.56	\$ 3,841.90	\$ 4,097.14	\$ 4,369.34	\$ 4,659.62
Vacaciones			\$ 150.17	\$ 1,802.00	\$ 1,921.72	\$ 2,049.39	\$ 2,185.54	\$ 2,330.74
Aporte Patronal (12.15%)			\$ 437.89	\$ 5,254.63	\$ 5,603.73	\$ 5,976.02	\$ 6,373.04	\$ 6,796.45
Aporte Personal IESS (9.45%)			\$ 340.58	\$ 4,086.94	\$ 4,358.46	\$ 4,648.02	\$ 4,956.81	\$ 5,286.12
Total Sueldo + Beneficios Sociales		\$ 3,604.00	\$ 4,593.69	\$ 55,124.25	\$ 58,786.50	\$ 62,692.05	\$ 66,857.08	\$ 71,298.81

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

Anexo 7. Cuadro de sueldos y beneficios sociales del personal operativo

PERSONAL OPERATIVO DEL SPA - GOLDEN YEARS

CARGO	Cantidad	Sueldo Base	Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Masajista	3	\$ 550.00	\$ 1,650.00	\$ 19,800.00	\$ 21,115.44	\$ 22,518.27	\$ 24,014.30	\$ 25,609.71
Entrenador físico	1	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 6,000.00	\$ 6,398.62	\$ 6,823.72	\$ 7,277.06	\$ 7,760.52
Masajista estimulador	2	\$ 650.00	\$ 1,300.00	\$ 15,600.00	\$ 16,636.41	\$ 17,741.67	\$ 18,920.35	\$ 20,177.35
Subtotal	6	\$ 1,700.00	\$ 3,450.00	\$ 41,400.00	\$ 44,150.46	\$ 47,083.65	\$ 50,211.71	\$ 53,547.59
<u>Beneficios Sociales</u>								
XIII Sueldo			\$ 287.50	\$ 3,450.00	\$ 3,679.20	\$ 3,923.64	\$ 4,184.31	\$ 4,462.30
XIV Sueldo			\$ 170.00	\$ 2,040.00	\$ 2,175.53	\$ 2,320.06	\$ 2,474.20	\$ 2,638.58
Fondo de Reserva			\$ 287.39	\$ 3,448.62	\$ 3,677.73	\$ 3,922.07	\$ 4,182.64	\$ 4,460.51
Vacaciones			\$ 143.75	\$ 1,725.00	\$ 1,839.60	\$ 1,961.82	\$ 2,092.15	\$ 2,231.15
Aporte Patronal (12.15%)			\$ 419.18	\$ 5,030.10	\$ 5,364.28	\$ 5,720.66	\$ 6,100.72	\$ 6,506.03
Aporte Personal IESS (9.45%)			\$ 326.03	\$ 3,912.30	\$ 4,172.22	\$ 4,449.40	\$ 4,745.01	\$ 5,060.25
Total Sueldo + Beneficios Sociales		\$ 1,700.00	\$ 4,431.79	\$ 53,181.42	\$ 56,714.59	\$ 60,482.50	\$ 64,500.72	\$ 68,785.91

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

Anexo 8. Cálculo de la capacidad instalada y proyección de las ventas

Servicio	DURACIÓN (min)	Cantidades diarias	Cantidades mensuales	Cantidades anuales	% participación
Gimnasia de movilidad	60	6	144	1728	26.09%
Baños termales	45	7	168	2016	30.43%
Estimulación sensorial/masaje	60	6	144	1728	26.09%
Terapia física	90	4	96	1152	17.39%
TOTAL SESIONES		23	552	6624	

Servicio	Cantidades mensuales	Personas por sesión	Servicios mensuales	Precio
Gimnasia de movilidad	144	20	2880	\$ 8.50
Baños termales/sauna	168	6	1008	\$ 12.00
Estimulación sensorial/masaje	144	3	432	\$ 20.00
Terapia física	96	1	96	\$ 12.00
TOTAL SESIONES	552	30	4416	

Servicio	META INICIAL	Servicios mensuales	Precio	Ingreso Mensual
Gimnasia de movilidad	50%	1440	\$ 8.50	\$ 12,240.00
Baños termales/sauna	50%	504	\$ 12.00	\$ 6,048.00
Estimulación sensorial/masaje	50%	216	\$ 20.00	\$ 4,320.00
Terapia física	50%	48	\$ 12.00	\$ 576.00
TOTAL SESIONES		2208		\$ 23,184.00

Servicio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gimnasia de movilidad	\$ 146,880.00	\$ 153,784.77	\$ 161,014.13	\$ 168,583.34	\$ 176,508.38
Baños termales/sauna	\$ 72,576.00	\$ 75,987.77	\$ 79,559.92	\$ 83,300.00	\$ 87,215.90
Estimulación sensorial/masaje	\$ 51,840.00	\$ 54,276.98	\$ 56,828.52	\$ 59,500.00	\$ 62,297.07
Terapia física	\$ 6,912.00	\$ 7,236.93	\$ 7,577.14	\$ 7,933.33	\$ 8,306.28
TOTAL SESIONES	\$ 278,208.00	\$ 291,286.45	\$ 304,979.71	\$ 319,316.68	\$ 334,327.63

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

Anexo 9. Variables macroeconómicas

VARIABLES MACROECONÓMICAS PARA LA TASA DE DSCTO. DEL INVERSOR					
INFLACIÓN		TASA DE INTERÉS PASIVA		RIESGO PAÍS	
FECHA	VALOR	FECHA	VALOR	FECHA	VALOR
Enero-31-2015	3.53%	Marzo-31-2015	5.31%	Marzo-02-2015	569
Diciembre-31-2014	3.67%	Febrero-28-2015	5.32%	Marzo-01-2015	569
Noviembre-30-2014	3.76%	Enero-31-2015	5.22%	Febrero-28-2015	569
Octubre-31-2014	3.98%	Diciembre-31-2014	5.18%	Febrero-27-2015	569
Septiembre-30-2014	4.19%	Noviembre-30-2014	5.07%	Febrero-26-2015	569
Agosto-31-2014	4.15%	Octubre-31-2014	5.08%	Febrero-25-2015	569
Julio-31-2014	4.11%	Septiembre-30-2014	4.98%	Febrero-24-2015	569
Junio-30-2014	3.67%	Agosto-31-2014	5.14%	Febrero-23-2015	569
Mayo-31-2014	3.41%	Julio-30-2014	4.98%	Febrero-22-2015	569
Abril-30-2014	3.23%	Junio-30-2014	5.19%	Febrero-21-2015	569
Marzo-31-2014	3.11%	Mayo-31-2014	5.11%	Febrero-20-2015	569
Febrero-28-2014	2.85%	Abril-30-2014	4.53%	Febrero-19-2015	569
Enero-31-2014	2.92%	Marzo-31-2014	4.53%	Febrero-18-2015	569
Diciembre-31-2013	2.70%	Febrero-28-2014	4.53%	Febrero-17-2015	569
Noviembre-30-2013	2.30%	Enero-31-2014	4.53%	Febrero-16-2015	569
Octubre-31-2013	2.04%	Diciembre-31-2013	4.53%	Febrero-15-2015	569
Septiembre-30-2013	1.71%	Noviembre-30-2013	4.53%	Febrero-14-2015	569
Agosto-31-2013	2.27%	Octubre-31-2013	4.53%	Febrero-13-2015	569
Julio-31-2013	2.39%	Septiembre-30-2013	4.53%	Febrero-12-2015	569
Junio-30-2013	2.68%	Agosto-30-2013	4.53%	Febrero-11-2015	569
Mayo-31-2013	3.01%	Julio-31-2013	4.53%	Febrero-10-2015	569
Abril-30-2013	3.03%	Junio-30-2013	4.53%	Febrero-09-2015	569
Marzo-31-2013	3.01%	Mayo-31-2013	4.53%	Febrero-08-2015	569
Febrero-28-2013	3.48%	Abril-30-2013	4.53%	Febrero-07-2015	569
Promedio	3.13%	Promedio	4.81%	Febrero-06-2015	569
				Febrero-05-2015	569
				Febrero-04-2015	569
				Febrero-03-2015	569
				Febrero-02-2015	569
				Febrero-01-2015	569
				Promedio	5.69%
INCREMENTO SALARIAL PROMEDIO					
SUELDO BÁSICO 2012	\$	292.00			
SUELDO BÁSICO 2013	\$	315.00	7.88%		
SUELDO BÁSICO 2014	\$	340.00	7.94%		
SUELDO BÁSICO 2015	\$	354.00	4.12%		
PROMEDIO			6.64%		

Fuente: Autora

Elaboración: Autora