



FACULTAD DE TURISMO Y HOSPITALIDAD  
ESCUELA DE HOTELERÍA Y TURISMO

**CENTRO DE RECREACIÓN Y HOSPEDAJE PARA  
ADULTOS MAYORES EN LA CIUDAD DE QUITO**

**Profesor Guía:**

Lic. William Patricio Aguas Días

**AUTOR:**

**ANDREA GRIJALVA**

2013

## **DECLARACIÓN DEL PROFESORA GUÍA**

“Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con el estudiante, orientando sus conocimientos y competencias para un eficiente desarrollo del tema escogido y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación.”

---

**William Patricio Aguas Días**  
**Licenciado en Turismo Ecológico**  
**C.I. 171730480-0**

## **DECLARACIÓN DE AUTORÍA DE LA ESTUDIANTE**

“Declaro que este trabajo es original, de mi autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigente.”

---

Andrea Grijalva

C.I.: 1713239679

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco primeramente a Dios, quien guía mis pasos cada día y me ha dado la sabiduría para afrontar los momentos difíciles de la vida; a mis padres quienes me han brindado su apoyo incondicional durante esta etapa de formación profesional tan importante para mi vida, por ese amor incondicional, sus enseñanzas y la confianza depositada, que me ha impulsado a seguir adelante.

## **DEDICATORIA**

Este arduo trabajo está dedicado a mis abuelitos Luis y Fabiola por inculcarme buenos principios, por su sacrificio y apoyo, por el amor y cariño incondicional que me han brindado a lo largo de su vida.

## RESUMEN

El plan de negocio está enfocado en mejorar el estilo de vida de los adultos mayores de la ciudad de Quito con la creación de un centro de recreación y hospedaje. El mismo que estará ubicado en Tumbaco, una parroquia entre Quito y el nuevo aeropuerto en Tababela. La residencia se llamara Campo Verde ya que tiene un enfoque ecológico.

La Residencia Campo Verde es un concepto diferente de urbanización ya que cuenta con casas pensadas y diseñadas en las necesidades de los adultos mayores sin dejar de lado el confort y el lujo. Para mejorar el día a día en el hogar los residentes podrán participar de actividades recreativas y deportivas que fortalecerán su capacidad física e intelectual. Por otro lado el personal que trabajara dentro de la residencia contara con los conocimientos apropiados para brindar un mejor servicio a los residentes.

La residencia está enfocada a personas nacionales e internacionales a partir de los 64 años de edad que tengan ingresos económicos medio- alto y alto, que busquen un lugar cómodo y tranquilo para residir. Este grupo de personas están dispuestas a pagar por un lugar que les ofrezca todas las comodidades en un mismo lugar sin dejar de lado la seguridad.

Para dar inicio a este proyecto es necesaria una inversión de \$ 2, 100,000.00, sin embargo, la recuperación del proyecto está dentro del segundo año. Al realizar la proyección del proyecto a 5 años se obtuvo el valor presente neto positivo de \$ 1,588,997.1 adicionalmente la TIR es del 21%, lo cual quiere decir que el proyecto es económicamente viable basado en el estudio que se encuentra en este trabajo.

## **ABSTRACT**

The business plan is focused on improving seniors lifestyle in the city of Quito with the construction of a recreation center and lodging. The same will be located in Tumbaco, between Quito and the new airport in Tababela. The residence will be called Campo Verde because it has an ecological approach.

The Campo Verde Residence is a different concept of house development as it has been conceived and designed house to satisfy the needs of older adults without leaving the comfort and luxury. To improve home residents can participate in sports and recreational activities that will strengthen their physical and intellectual capacity. The staff that works within the residence have the appropriate skills to provide better service to residents.

The residence is focused on national and international people from 64 years old with a medium- high and high income, seeking a comfortable and quite place to live. This group of people is willing to pay for a place that offers all the amenities in one place without neglecting security.

In order to start this project there is an investment requirement of \$ 2,100,000.00, however recovery of the project is within the second year. The business projection to 5 years, was obtained through positive net present value of \$ 1,588,997.1 additionally the IRR is 21%, this means the project is economically viable. All this based in the following study.

# ÍNDICE

<b>CAPÍTULO 1 .....</b>	<b>1</b>
<b>1. INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>1</b>
<b>1.1 Tema .....</b>	<b>2</b>
<b>1.2 Justificación.....</b>	<b>2</b>
<b>1.3 Objetivos .....</b>	<b>3</b>
1.3.1 Objetivo General.....	3
1.3.2 Objetivos Específicos.....	3
<b>1.4 MARCO TEÓRICO .....</b>	<b>3</b>
1.4.1 Realidad del Adulto Mayor en Quito .....	3
<b>1.5 Cambios que sufren las personas con la vejez .....</b>	<b>5</b>
1.5.1 Cambios Físicos .....	6
1.5.2 Cambios Biológicos .....	6
1.5.3 Cambios Psicológicos.....	7
<b>1.6 Importancia de la actividad física en los adultos mayores.....</b>	<b>7</b>
<b>1.7 Beneficios de la actividad física .....</b>	<b>8</b>
1.7.1 Actividades recomendadas.....	9
1.7.1.1 Natación.....	9
1.7.1.2 Caminata .....	10
1.7.1.3 Bailo terapia.....	10
<b>1.8 Importancia de una buena alimentación .....</b>	<b>10</b>
<b>1.9 Principales Causas de muerte .....</b>	<b>12</b>
<b>1.10 Discriminación por la edad .....</b>	<b>13</b>
<b>1.11 Aspecto legal .....</b>	<b>13</b>
<b>1.12 Historia de los Asilos y Centros Geriátricos .....</b>	<b>16</b>
<b>1.13 Diferencia entre asilos, centros geriátricos y residencias ...</b>	<b>17</b>
<b>1.14 Oferta de centros para el adulto mayor.....</b>	<b>17</b>
1.14.1 Lista de asilos en Quito.....	18



1.14.2 Residencias para adultos mayores .....	18
<b>CAPÍTULO 2 .....</b>	<b>19</b>
<b>2. Naturaleza del proyecto .....</b>	<b>19</b>
<b>2.1 Naturaleza del proyecto .....</b>	<b>19</b>
<b>2.2 Resumen ejecutivo .....</b>	<b>20</b>
<b>2.3 Misión .....</b>	<b>22</b>
<b>2.4 Visión.....</b>	<b>22</b>
<b>2.5 Objetivos empresariales .....</b>	<b>22</b>
<b>2.6 Valores.....</b>	<b>22</b>
<b>2.7 Estructura Organizacional .....</b>	<b>23</b>
<b>2.8 Requisitos para el personal .....</b>	<b>23</b>
<b>2.9 Procesos .....</b>	<b>28</b>
2.9.1 Simbología que se utiliza en el Diagrama de procesos .....	28
2.9.2 Diagrama de Procesos .....	29
<b>2.10 Suministros y Proveedores.....</b>	<b>30</b>
<b>2.11 Política de proveedores y Suministros .....</b>	<b>30</b>
<b>2.12 Proveedores .....</b>	<b>30</b>
<b>2.13 Aspectos jurídicos para la constitución .....</b>	<b>31</b>
2.13.1 Registro y pago de la patente municipal .....	31
2.13.2 Obtención del R.U.C.....	31
2.13.3 Informe favorable de compatibilidad de uso de suelo.....	32
2.13.4 Certificado Ambiental de Actividades de Bajo Impacto.....	32
2.13.5 Declaración del 1.5 x mil sobre los activos totales del año inmediato anterior.....	33
2.13.6 Permiso Sanitario.....	33
2.13.7 Permiso de los Bomberos.....	34
2.13.8 Impuesto Predial .....	34
<b>2.14 Análisis FODA.....</b>	<b>34</b>
<b>2.15 Ventajas competitivas .....</b>	<b>35</b>

<b>2.16 Competencia</b> .....	<b>35</b>
2.16.1 Competencia directa .....	35
2.16.2 Competencia indirecta .....	38
<b>CAPÍTULO 3</b> .....	<b>40</b>
<b>3. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS</b> .....	<b>40</b>
<b>3.1 Planteamiento del problema</b> .....	<b>40</b>
<b>3.2 Objetivos de la investigación</b> .....	<b>40</b>
6.2.1 Objetivo General .....	40
6.2.2 Objetivos Específicos .....	40
<b>3.3 Características</b> .....	<b>41</b>
3.3.1 Segmentación Demográfica .....	41
3.3.2 Segmentación Sociocultural .....	41
3.3.3 Segmentación Sicográfica .....	41
<b>3.4 Estado Civil</b> .....	<b>42</b>
<b>3.5 Nivel de instrucción en los adultos mayores de Quito</b> .....	<b>42</b>
<b>3.6 Diseño de la investigación</b> .....	<b>43</b>
<b>3.7 Tamaño de la muestra</b> .....	<b>44</b>
<b>3.8 Diseño de la encuesta</b> .....	<b>45</b>
<b>3.9 Recopilación de datos</b> .....	<b>48</b>
<b>3.10 Análisis e interpretación de resultados</b> .....	<b>49</b>
<b>3.11 Encuestas para extranjeros</b> .....	<b>63</b>
<b>3.12 Recopilación de datos</b> .....	<b>66</b>
<b>3.13 Análisis de Resultados</b> .....	<b>67</b>
<b>3.14 Plan Estratégico de Mercado</b> .....	<b>81</b>
<b>CAPÍTULO 4</b> .....	<b>83</b>
<b>4. PLAN DE MARKETING</b> .....	<b>83</b>
<b>4.1 Estrategia general de marketing</b> .....	<b>83</b>
<b>4.2 Táctica de Venta</b> .....	<b>83</b>

<b>4.3 Público Objetivo</b> .....	84
<b>4.4 Posicionamiento</b> .....	84
<b>4.5 Producto</b> .....	85
<b>4.6 Plaza</b> .....	86
<b>4.7 Promoción</b> .....	87
<b>4.8 Precio</b> .....	87
4.8.1 Planes de limpieza.....	88
4.8.2 Planes de actividades deportivas.....	88
4.8.3 Costos de vivienda.....	89
<b>4.9 Planeación</b> .....	89
<b>4.10 Personal</b> .....	90
<b>4.11 Proceso</b> .....	91
<b>CAPÍTULO 5</b> .....	<b>92</b>
<b>5. PLAN DE OPERACIONES</b> .....	92
<b>5.1 Macro localización</b> .....	92
5.1.1 Factores Económicos .....	93
5.1.2 Factores Sociales .....	93
5.1.3 Factores Tecnológicos.....	94
5.1.4 Factores Políticos .....	94
<b>5.2 Micro localización</b> .....	96
<b>5.3 Factores que influyeron en la localización</b> .....	97
<b>5.4 Distribución del proyecto</b> .....	98
<b>5.5 Especificaciones técnicas de construcción de cada una de estas áreas</b> .....	98
<b>5.6 Especificaciones y Equipamiento</b> .....	102
<b>5.7 Presupuesto de construcción</b> .....	102
<b>5.8 Cronograma de construcción</b> .....	103
<b>5.9 Servicios</b> .....	104

5.9.1 ALIMENTOS Y BEBIDAS .....	104
5.9.2. ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS .....	104
5.9.2.1 Actividad física .....	104
5.9.2.2 Actividades Recreacionales .....	106
<b>5.10 Departamentos .....</b>	<b>106</b>
5.10.1 Limpieza .....	106
5.10.2 Mantenimiento .....	106
5.10.3 Departamento de Seguridad .....	107
5.10.4 Departamento Administrativo .....	107
<b>5.11 Descripción por áreas .....</b>	<b>107</b>
5.11.1 Casas y parqueaderos .....	107
<b>CAPÍTULO 6 .....</b>	<b>109</b>
<b>6. ANÁLISIS FINANCIERO .....</b>	<b>109</b>
6.1 Inversión inicial .....	109
6.2 Fuentes de ingreso .....	110
6.3 Costos Fijos y Costos Variables .....	115
6.4 Margen Bruto y Margen Operativo .....	115
6.5 Estado de resultados actual y proyectado .....	116
6.6 Balance General, Actual y Proyectado .....	117
6.7 Flujo de Caja Actual y Proyectado .....	119
6.8 Depreciación .....	119
6.9 Amortización .....	120
6.10 Índices Financieros .....	121
6.11 Evaluación .....	123
<b>CAPÍTULO 7 .....</b>	<b>124</b>
<b>7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>	<b>124</b>
7.1 Conclusiones .....	124
7.2 Recomendaciones .....	125

<b>REFERENCIAS.....</b>	<b>126</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>130</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>TABLA 1:</b> PRINCIPALES CAUSAS DE MUERTE DEL ADULTO MAYOR .....	12
<b>TABLA 2:</b> LISTA DE ASILOS EN QUITO .....	18
<b>TABLA 3:</b> ADMINISTRADOR GENERAL.....	23
<b>TABLA 4:</b> CONTADOR.....	24
<b>TABLA 5:</b> LIMPIEZA Y MANTENIMIENTO .....	25
<b>TABLA 6:</b> RECEPCIÓN.....	26
<b>TABLA 7:</b> ENTRENADORES DEPORTIVOS.....	27
<b>TABLA 8:</b> COMPETENCIA INDIRECTA .....	38
<b>TABLA 9:</b> NIVEL DE INSTRUCCIÓN.....	43
<b>TABLA 10:</b> PLANES DE LIMPIEZA.....	88
<b>TABLA 11:</b> PLANES DE ACTIVIDADES DEPORTIVAS .....	88
<b>TABLA 12:</b> COSTOS DE VIVIENDA .....	89
<b>TABLA 13:</b> ESPECIFICACIONES Y EQUIPAMIENTO .....	102
<b>TABLA 14:</b> PRESUPUESTO DE CONSTRUCCIÓN.....	102
<b>TABLA 15:</b> CRONOGRAMA DE CONSTRUCCIÓN .....	103
<b>TABLA 16:</b> HORARIO DE ACTIVIDADES.....	105
<b>TABLA 17:</b> COMPOSICIÓN DEL CAPITAL .....	109
<b>TABLA 18:</b> PARTICIPACIÓN ACCIONARIA.....	109
<b>TABLA 19:</b> INVERSIÓN CENTRO DE DESARROLLO.....	110
<b>TABLA 20:</b> VENTAS.....	112
<b>TABLA 21:</b> VAN Y TIR .....	113
<b>TABLA 22:</b> MARGEN BRUTO Y OPERATIVO.....	115
<b>TABLA 23:</b> ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.....	116
<b>TABLA 24:</b> BALANCE GENERAL ACTUAL .....	117
<b>TABLA 25:</b> BALANCE GENERAL PROYECTADO .....	118
<b>TABLA 26:</b> FLUJO DE CAJA.....	119
<b>TABLA 27:</b> DEPRECIACIONES .....	119
<b>TABLA 28:</b> AMORTIZACIÓN.....	120
<b>TABLA 29:</b> ÍNDICES FINANCIEROS .....	121

# CAPÍTULO 1

## 1. INTRODUCCIÓN

La idea de una residencia para adultos mayores surgió de la necesidad de ofrecerles un lugar en el cual puedan residir sin ninguna preocupación y con los servicios adecuados para el desarrollo de su vida. La residencia estará ubicada en Tumbaco a pocos minutos de la ciudad de Quito al igual que del nuevo aeropuerto. Previa a la creación de este proyecto de inversión, es necesario llevar a cabo algunos estudios, para poder determinar su viabilidad.

Para la elaboración de este plan de negocios se presenta un diagnóstico situacional, en el cual se analiza factores externos que influyen en la idea de negocio, que ya están establecidos y que no dependen del mismo, como el factor demográfico, económico, social, político, y cultural; e internos que serán aquellas fuerzas que se pueden controlar para alcanzar sus objetivos y metas, como proveedores, competidores y clientes, permitiendo determinar una adecuada plaza, medio, precio y promoción, a través de una investigación de mercados que por medio de sus resultados muestre la aceptación de la empresa que se quiere posicionar.

Por último se encuentra el proceso de desarrollo de cada una de los filtros que comprende la propuesta de negocio entre los que están: el Plan Administrativo, que establece la organización administrativa de la empresa; el Estudio Técnico, mediante el cual se define el diseño y la capacidad para la producción del servicio; el Plan de marketing, que señala los medios para el posicionamiento de la idea de negocios en el mercado; el Plan Financiero, en el que se realiza una evaluación financiera determinando la rentabilidad de la futura idea de negocio y las formas de financiamiento.

## 1.1 Tema

Centro de recreación y hospedaje para adultos mayores en la ciudad de Quito.

## 1.2 Justificación

El Ecuador está cruzando una época de cambios que benefician a las personas que residen dentro del Ecuador y cambios que brindan una mejor imagen en el mundo ya que lo ven con mayor estabilidad económica, política y social. Varios de estos cambios han sido mencionados en algunos de los enlaces sabatinos del Presidente de la República, son: vialidad, seguridad, infraestructura, ayuda a los emigrantes cuando desean retornar al país, inversión extranjera para diferentes sectores empresariales del país, educación, entre otros.

A finales del año 2012 el Ecuador fue nombrando por un blog a nivel mundial "Living International" como el mejor país del mundo para el retiro de las personas. Es considerado uno de los países más baratos para vivir. Dentro del mismo artículo se dice que en el Ecuador se puede vivir con menos de 900 dólares al mes sin incluir renta. Una de las ciudades del Ecuador preferida por los extranjeros es la ciudad de Cuenca, al igual que Vilcabamba y Cotacachi; así lo indica este blog. (Staton, 2012)

Debido a este importante reconocimiento el mercado de los adultos mayores va a tener un crecimiento significativo. Como indica la revista Forbes, el Ecuador es uno de los 22 mejores destinos para las personas retiradas, no solo por su bajo costo de vida en relación a los países europeos y Estados Unidos, sino también por las riquezas que ofrecen en cuanto a su gente, cultura y clima. (Forbes, 2013). La propuesta de creación de un centro residencial el cual esté totalmente adecuado de acuerdo a las necesidades de este segmento de la población, cubrirá un cierto porcentaje de la demanda existente en la ciudad de Quito. Por otro lado será una opción importante para las personas extranjeras que ven al Ecuador como una posibilidad para residir.

Cabe recalcar que los adultos mayores buscan principalmente lugares alejados de las ciudades grandes de esta manera les permite tener mayor tranquilidad así como también menor contaminación, así como lo señala la Señora Carmen Ruales administradora del Hogar de ancianos La Estancia de Otoño.



El Distrito Metropolitano de Quito cuenta con características únicas, ya que ofrece distintos paisajes y climas, lo cual puede ser un factor significativo para ser seleccionada como un destino para habitar.

La creación de este centro busca cambiar la imagen de lo que es un asilo de ancianos dentro de la cultura ecuatoriana y principalmente quiteña. Cuando se habla de asilos u hogares para ancianos, la primera idea que surge a la mente de Fernando Ontaneda encargado de la zona norte del Programa 60 y Piquito, al igual que varias personas más, es de rechazo o abandono por parte de las familias hacia los adultos mayores. Según la IMERSO (Instituto de Mayores y Servicios Sociales Español) un asilo se refiere a centros en los cuales se ofrece atención integral y vivienda permanente a personas mayores de 65 años que por distintos motivos no pueden ser atendidos en sus hogares. Para cambiar la idea errónea que se tiene de los asilos es necesario cambiar los paradigmas impregnados en la sociedad, este cambio no se da a través de grandes inversiones o con tecnología, el cambio se da cuando las personas lo vean como un benéfico a sus necesidades.

## **1.3 Objetivos**

### **1.3.1 Objetivo General**

Diseñar un centro residencial para adultos mayores en la ciudad de Quito

### **1.3.2 Objetivos Específicos**

- Diseñar espacios y actividades adecuadas para los adultos mayores.
- Estructurar un modelo de gestión y operación del centro.
- Realizar el diseño y presupuesto de construcción para la residencia
- Analizar la factibilidad del negocio.

## **1.4 MARCO TEÓRICO**

### **1.4.1 Realidad del Adulto Mayor en Quito**

El Ecuador como países en el mundo (México, China, España, Estados Unidos, entre otros) está luchando para dar una mejor calidad de vida a un segmento

de la población que ha sido desatendido por años. Este segmento conocido como la tercera edad o adultos mayores está conformado por todas aquellas personas cuya edad está sobre los 65 años de edad.

Según la ONU en el año 2007 había 700 millones de personas en el mundo de 60 años y más, lo que representa el 11% del total de la población mundial. Para el año 2025 incrementará en un 15% y un 22% para el año 2050. (Tavano-Colaizzi Loredana, 2012). Según el INEC “en el Ecuador habitan más de 300 mil adultos mayores lo cual representa el 9.3% de la población.”(INEC, 2008)

De acuerdo a una investigación realizada por el INEC acerca de la población de adultos mayores en la ciudad de Quito, en el 2008 se puede obtener información certera de la situación actual de este grupo de personas. El Distrito metropolitano de Quito cuenta con una población de adultos mayores de 90.628, lo cual representa el 5.9% del total de la población. Dentro de este porcentaje el 5.5% representa adultos mayores hombre y el 6.4% mujeres. Lo cual nos indica que por cada 100 adultos mayores hombres hay 121 mujeres. (INEC, 2008)

Según la investigación realizado por el INEC, la ciudad de Quito muestra que cinco de cada 100 adultos mayores vive en la pobreza debido a distintas causas, siendo mayor el número de adultos mayores hombres que de mujeres. Un porcentaje elevado de adultos mayores hombres se encuentra económicamente activo ya sea en empleos fijos o informales mientras que solo el 22.4% de la población femenina esta económicamente activa. A partir de los 85 años de edad según la investigación del INEC los adultos mayores de ambos géneros no tienen ninguna actividad económica. (INCE, 2008) A medida que las personas alcanzan la tercera edad se jubilan por lo cual su ingreso económico decrece y el riesgo de problemas en la salud se incrementa. Si bien es cierto un centro geriátrico o un asilo puede verse como la salida más fácil al problema, en ciertos casos dependiendo el estado emocional y de salud del adulto mayor puede ser favorable ya que son centros especializados en el cuidado de este grupo de personas.

La sociedad quiteña todavía tiene prejuicios acerca de estos centros, esto puede estar relacionado a que es una sociedad tradicionalista que cree que el

adulto mayor va a estar mejor si esta con su familia, según lo indica Carmen Ruales administradora del Centro Estancia de Otoño, en una visita al centro. Este pensamiento en muchos casos puede ser erróneo ya que en el hogar muchas veces no se le da el cuidado, la alimentación ni la actividad física necesaria para los adultos mayores.

Según el Plan Nacional de Desarrollo del Adulto Mayor elaborado por el SENPLADES 2007-2010, únicamente el 30% cuenta con algún tipo de seguro médico (IESS, SSC, ISSFA, ISSPOL). Lamentablemente los seguros privados no cubren en su totalidad a las personas que tengan más de 65 años de edad. Existe una sola aseguradora que protege a estas personas COOPSEGUROS cuenta con un programa llamado “Años Dorados” que se enfoca exclusivamente en personas de la tercera edad, ofreciendo servicio médico, dental y de hospitalización.

El Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) cuenta con un programa para las personas jubiladas. Este programa cuenta con diferentes actividades que se pueden realizar en todos los sub centros de salud del país. Algunas de las actividades que se realizan dentro de este programa son de cocina, actividades físicas y turísticas. Adicionalmente, el Municipio de Quito cuenta con un programa llamado “60 y Piquito” este programa está enfocado en el mejoramiento de la vida de las personas de la tercera edad. Este programa realiza distintas actividades en los diferentes puntos en la ciudad. Se han realizado ferias, caminatas y celebraciones que benefician al adulto mayor.

## **1.5 Cambios que sufren las personas con la vejez**

A medida que el envejecimiento aflora los seres humanos sufren distintos cambios físicos, biológicos y psicológicos durante el envejecimiento. Según el autor español Gonzalo Sanz, en sus libros “Tercera edad y calidad de vida” y “Manual de Gerontología”, cuenta varios de los cambios que surgen a medida

que los seres humanos envejecen. Estos cambios deben ser tratados por especialistas para evitar complicaciones futuras.

### **1.5.1 Cambios Físicos**

1. Disminución de las glándulas sudoríficas encargadas de la regulación corporal.
2. Pérdida de elasticidad en la piel, produciendo arrugas y manchas.
3. Pérdida de pigmentación en el cabello tornándolo gris.
4. Las uñas de las manos y de los pies se vuelven cada vez más gruesas.
5. Se estima que en cuerpo se reduce 1cm cada 10 años.
6. Pérdida dental, dificultando el proceso de digestión de alimentos producto de la mala masticación.

### **1.5.2 Cambios Biológicos**

1. Disminución de la vista.
2. Pérdida del oído.
3. Disminuye la sensibilidad para distinguir sabores y olores.
4. Pérdida muscular significativa.
5. Fragilidad en los huesos por la pérdida de calcio, falta de ejercicio físico, consumo de tabaco y alcohol, mala alimentación, factores genéticos.
6. Disminución en la elasticidad.
7. El corazón bombea menor cantidad de sangre oxigenada lo que da como resultado pérdida de fuerza y de resistencia física.
8. Reducción de oxígeno en la sangre en un 15% produciendo enfermedades respiratorias como el enfisema.
9. Disminuye la producción de testosterona reduciendo la actividad sexual.

### **1.5.3 Cambios Psicológicos**

1. Falta de memoria a corto plazo.
2. Desconfianza de todas las personas que les rodean.
3. Disminución de relaciones sociales.
4. El principal vínculo de apoyo de los adultos mayores son su pareja e hijos, son su principal fuente de apoyo.
5. Depresión.
6. Soledad.

Estos cambios que sufren las personas es parte natural de la vida, pero se debe dar un seguimiento constante para detectar cualquier problema a tiempo a que no traigan complicaciones posteriores.

La principal fuente para evitar cualquier tipo de lesión grave está en la correcta alimentación. Hoy en día, la sociedad no toma el tiempo necesario para ingerir alimentos, lo cual a futuro puede traer consecuencias graves. Si bien es cierto la alimentación no nos va hacer vivir más pero si va generar una mejor calidad de vida. (Sanz, 2002 pp 35- 47)

### **1.6 Importancia de la actividad física en los adultos mayores**

En base a estudios realizados por la empresa Fielquimec en el año 2011, señalan que la actividad física es uno de los parámetros fundamentales para el desarrollo físico, psíquico y social de las personas. Adicionalmente indican que varios de los beneficios de realizar actividad física en la adultez son la activación articular para prevenir osteoporosis y fracturas, reduce niveles de colesterol y triglicéridos en la sangre, mejora la utilización del oxígeno, mejora sistema respiratorio, tensión arterial, tolerancia al esfuerzo, entro otros beneficios.

## 1.7 Beneficios de la actividad física

La actividad física es un pilar fundamental en la vida del ser humano, sin importar la etapa por la cual este pasando. Durante la vejez la actividad física se vuelve cada vez más importante debido a la pérdida de masa muscular que sufre el cuerpo y la reducción de actividades cotidianas. (Pizarro, 2007)

De acuerdo a una investigación realizada por los autores Pizarro y Andrade sobre los beneficios de la actividad física en el adulto mayor en el año 2007, existen varios beneficios para la salud de los adultos mayores si realizan actividad física por lo menos 30 minutos al día. Con la actividad física se puede prever diversas enfermedades funcionales propias del envejecimiento. Varios de los beneficios que se obtiene a través de la actividad física son:

- Disminución de enfermedades cardiovasculares
- Ayuda a la digestión
- Evita la acumulación de grasa corporal
- Disminuye el riesgo de diabetes
- Mejora la postura corporal al aumentar masa muscular y fuerza
- Menor riesgo de fracturas debido a un aumento en la densidad ósea
- Mejora la calidad del sueño
- Permite compartir actividades físicas con la familias
- Mejora la resistencia
- Ayuda a controlar la presión
- Reduce el riesgo de caídas
- Ayuda a reducir la ansiedad y depresión
- Mantiene la estructura y función de las articulaciones
- Mejora los reflejos
- Mejora la flexibilidad
- Aumenta la velocidad al andar
- Aumenta la masa muscular de piernas y columna

De acuerdo a los cambios que sufren las personas conforme pasan los años es importante realizar actividades de acuerdo a la edad y a su capacidad. Uno de los factores más importantes es adaptar los ejercicios de acuerdo a los requerimientos del adulto mayor y realizarlo bajo supervisión de profesionales. (Pizarro, 2007)

### **1.7.1 Actividades recomendadas**

Para los adultos mayores existen ciertos deportes que son mayormente recomendados ya que producen mayores beneficios, esto no quiere decir que puedan practicar deportes como la equitación o el fútbol. Estos deportes lo pueden hacer de manera recreativa. Los deportes más recomendados por para las personas de edad avanzada son:

**1.7.1.1 Natación:** la natación es uno de los deportes más completos que existe, además tiene un bajo impacto sobre las distintas partes del cuerpo. En este deporte casi todos los músculos del cuerpo son utilizados dando un mayor beneficio para la salud. En la actualidad se está utilizando la natación como deporte terapéutico especialmente para problemas de la columna.

Existen varios ejercicios que se pueden realizar dentro del agua para mejorar distintos aspectos corporales. Unos de los más conocidos son los aeróbicos y las pesas, estos ejercicios son mayormente recomendados para los adultos mayores a realizarlos en el agua debido al bajo impacto que se tiene.

Al realizar natación o ejercicios dentro del agua se obtiene distintos beneficios tales como: mejora la circulación sanguínea, resistencia cardiopulmonar, ayuda a la presión arterial, mejor postura corporal, ayuda a la tensión, mejora el estado de ánimo, relaja, entre otras. (Hernández, 2002)

**1.7.1.2 Caminata:** caminar, correr o trotar ofrecen múltiples beneficios para la salud además de ser uno de los deportes más accesibles ya que se lo puede realizar en cualquier lugar. Para los adultos mayores se recomienda caminar por lo menos 30 minutos al día en lugares planos para evitar molestias. Al realizar caminatas diarias obtendrán varios beneficios para el corazón evitando enfermedades coronarias, mejorando la capacidad pulmonar, disminución de la presión arterial, disminución de grasa corporal, mejoramiento de circulación, mejor estado de ánimo y mejorando la postura corporal. (Innatia, 2012)

**1.7.1.3 Bailo terapia:** La bailo terapia es un deporte relativamente nuevo, durante los últimos años se ha convertido en un deporte muy popular principalmente entre el sexo femenino ya que además de divertir ayuda a la salud física. Este deporte consiste en realizar diversos ejercicios al ritmo de la música. Ayuda sobre todo a la motricidad corporal además de mejorar el estado de ánimo. (Navarro, 2009)

Estos son ejemplos de actividades recomendados por los especialistas a que realicen los adultos mayores, sin embargo cualquier actividad física que se realice de manera segura ayudara al mejoramiento del adulto mayor.

Según especialistas de la Fundación Española del Corazón existen actividades que no son muy recomendables para los adultos mayores debido a los riesgos que pueden tener como el karate o deportes de alta intensidad física que demanden de mucha fuerza. (Fundación Española del Corazón, 2012).

## **1.8 Importancia de una buena alimentación**

La alimentación es un pilar fundamental durante todas las etapas de la vida lo asegura el Médico Deportólogo Oscar Concha, cuando las personas se acercan a la adultez por distintas razones el apetito disminuye, esto se atribuye a varias causas tales como:

- Disminuyen las necesidades energéticas



- Disminuye la mucosidad gástrica
- Disminuye la absorción de vitaminas ( D Y B6)
- Disminuye la absorción del calcio
- Aumenta la cantidad de grasa

Conforme pasan los años el peso de las personas tiende a variar según la edad, entre los 30 y 50 años el peso tiende a aumentar un poco, se mantiene hasta los 70- 75 años y después empieza a bajar.

Un problema común según el autor Gonzalo Sanz que se encuentra dentro de los adultos mayores es a medida que llegan a la jubilación el sedentarismo los consume de tal manera que pierden masa corporal y la acumulación de grasa aumenta, generando un riesgo para la salud. (Sanz. 2002. pp42)

Es recomendado para los adultos mayores mantener una dieta balanceada dependiendo de su edad, talla, peso, actividad física, enfermedades, entre otros. Se recomienda consumir alimentos con un alto valor nutricional para de esta manera cubrir las necesidades del cuerpo. Sin embargo no existe una dieta específica para personas de la tercera edad, se debe mantener una línea que se ha seguido durante su vida. (Sanz. 2002. Pp56)

- Proteínas: el consumo de proteínas debe ser calculado de acuerdo a la función renal.
- Carbohidratos: la cantidad a consumir dependerá si existe una intolerancia a los carbohidratos o diabetes. Es recomendado ingerir entre el 45 a 55% de carbohidratos.
- Se debe evitar el consumo excesivo de azúcares, se recomienda el consumo a través de frutas o zumos.
- Fibra: el consumo de fibra es muy importante a esta edad para prevenir el estreñimiento. Es recomendado consumir 30 gramos al día.
- Agua: el agua es un elemento importante que necesita ser consumido durante todo el día así no se tenga sed. La cantidad de agua que requiere una persona de más de 60 años es de 2500 ml al día, estos son consumidos a través de los alimentos que se consumen diariamente y deben ser complementados por líquidos. (Sanz. 2002. pp43)

## 1.9 Principales Causas de muerte

En base al estudio realizado por el INEC en el 2008, se terminó las principales enfermedades causantes de la muerte en la vejez. De acuerdo a este estudio se determinó que la principal causa de muerte en los hombres proviene de enfermedades del corazón, mientras que para las mujeres la principal causa son enfermedades del cerebro.

Una de las enfermedades que afecta mucho principalmente a los hombres es el tabaquismo. El abuso en el consumo a muy temprana edad genera complicaciones a futuro, al igual que el consumo de alcohol. Otro problema es el excesivo consumo de drogas legales (medicamentos) ya que estos crean dependencia. (INCE, 2008)

**Tabla 1: Principales causas de muerte del adulto mayor**

<b>Causas de mortalidad</b>		<b>Cantidad</b>
<b>1</b>	Enfermedades cerebro vasculares	317
<b>2</b>	Enfermedades isquémicas del corazón	287
<b>3</b>	Diabetes mellitas	272
<b>4</b>	Enfermedades crónicas de las vías respiratorias inferiores	154
<b>5</b>	Neumonía	152
<b>6</b>	Tumor maligno del estomago	125
<b>7</b>	Enfermedades hipertensivas	106
<b>8</b>	Tumor maligno de la próstata	70
<b>9</b>	Septicemia	65
<b>10</b>	Enfermedades del hígado	60

## 1.10 Discriminación por la edad

Durante las etapas de la vida las personas sufren ciertas discriminaciones por la edad, cuando las personas son jóvenes son discriminados por no cumplir con la edad adecuada para entrar a ciertos lugares, afortunadamente crecen y dejan de ser discriminados por la edad. Desafortunadamente los adultos mayores envejecen y la discriminación aumenta. Según el autor Berger (2009), en su libro de Psicología del Desarrollo dice que durante la vejez es cuando mayor discriminación se tiene. Los empleados de restaurantes los subestiman, los vecinos no los invitan a fiestas, los empleadores no los contratan; solo porque son viejos. La discriminación por la edad es dañina particularmente en la adultez tardía, porque los objetivos sucumben ante las políticas y actitudes que reducen su orgullo, actividad, salud y compromiso social. (Berger, 2009).

## 1.11 Aspecto legal

Dentro de la Constitución de la República del Ecuador, se plantean en varios de sus artículos los derechos y responsabilidades que poseen los adultos mayores que residen legalmente dentro del Ecuador.

“Art.36- Las personas adultas mayores recibirán atención prioritaria y especializada en los ámbitos público y privado, en especial en los campos de inclusión social y económica, y protección contra la violencia. Se consideran personas adultas mayores aquellas personas que hayan cumplido sesenta y cinco años de edad”. (Constitución del Ecuador, 2008)

“Art.37- El estado garantizará a las personas adultas mayores los siguientes derechos:

1. La atención gratuita y especializada de salud, así como el acceso gratuito a medicinas.
2. El trabajo remunerado, en función de sus capacidades, para lo cual tomará en sus limitaciones.
3. La jubilación universal.

4. Rebajas en los servicios públicos y en servicios privados de transporte y espectáculos.
5. Exenciones en el régimen tributario.
6. Exoneración del pago por costos notariales y registrales, de acuerdo con la ley.
7. El acceso a una vivienda que asegure una vida digna, con respecto a su opinión y consentimiento.” (Constitución Montecristi, 2008)

Dentro de la constitución existen más artículos que hablan de los beneficios que poseen estas personas en los distintos ámbitos, tales como: el desplazamiento arbitrario, el derecho a sufragar, las personas privadas de la libertad, derechos de libertad, entre otros que benefician y garantizan una vida digna dentro de la República del Ecuador.

Por otro lado existe La Ley Del Anciano que fue creada en 1991 (Ley Especial del Anciano, 1991), desde ese entonces no se han realizado reformas a la ley. Dentro de esta ley asegura una vida digna para los adultos mayores en todos los ámbitos posibles.

Dentro de la Ley se contempla el derecho de estas personas a tener beneficios en la salud, alimentación, vivienda, vestido, atención geriátrica y demás servicios que den como resultado una buena calidad de vida.

**“ALIMENTOS:** Se reconoce la obligación de que los hijos provean de alimentos a sus padres y en caso de abandono esta obligación sea asumida por el Estado.” (Ley Especial del Anciano, 1991)

#### **EXONERACIONES:**

**“Impuestos:** Se los exonera del pago de toda clase de impuestos fiscales y municipales cuando sus ingresos no excedan de cinco remuneraciones básicas o un patrimonio que no exceda de quinientas remuneraciones básicas.” (Ley Especial del Anciano, 1991)

**“Tarifas de transporte aéreo:** Exoneración del 50% de las tarifas de transporte aéreo, terrestre, marítimo y fluvial.” (Ley Especial del Anciano, 1991)

**“Espectáculos:** Exoneración del 50% de las entradas a los espectáculos públicos, culturales, deportivos, artísticos y recreacionales.” (Ley Especial del Anciano, 1991)

**“Tarifas de luz, agua y teléfono:** 50% del valor del consumo mensual hasta 120 Kw/hora; 50% del valor consumo de agua potable hasta 20 metros cúbicos; 50% de la tarifa básica residencial de un teléfono de propiedad del beneficiario. Estas exoneraciones se extienden a entidades que apoyan a población adulta mayor.” (Ley Especial del Anciano, 1991)

**“HOGARES DE PROTECCION:** Los ancianos indigentes, que carecieren de familia, o que fueren abandonados recibirán ayuda obligatoria en los hogares de protección estatal.” (Ley Especial del Anciano, 1991)

**“SALUD:** Todos los servicios médicos públicos y privados deben contar con atención geriátrico-gerontológica y disponer que un 5% de su infraestructura se destine a este fin. La importación de medicamentos para el tratamiento especializado, geriátrico y gerontológico estará libre de impuestos.” (Ley Especial del Anciano, 1991)

**“EDUCACIÓN:** Se incluirán temas relacionados con la tercera edad en los currículos de educación primaria y media. Los estudiantes de sexto curso podrán acogerse a programas de voluntariado para la obtención de título de bachiller. Las escuelas de medicina incluirán en el plan de estudios, programas docentes de geriatría y gerontología. Se promueve la investigación gerontológica.” (Ley Especial del Anciano, 1991)

La Ley del Anciano conjuntamente con la Constitución de la República, asegura el bienestar de los adultos mayores en el territorio ecuatoriano. A pesar de las leyes existentes en el país existen ciertas entidades que no cumplen con esto cometiendo abusos a este grupo de personas. Es necesario endurecer las

leyes y sanciones que protegen a este grupo para garantizar que se cumplan es su totalidad por parte de las entidades y las familias responsables.

## **1.12 Historia de los Asilos y Centros Geriátricos**

Los centros para adultos mayores no han existido desde siempre, es en la edad media cuando nace la idea de un centro, este toma el nombre de “Retiro”. En estos se ofrecían servicios de alimentación y alojamiento para los adultos mayores, el costo de estos centros se pagaba en especies.

En el siglo XVII es cuando nacen los asilos. En Inglaterra los asilos eran conocidos como los centros en los cuales podían residir las personas que no tenían con quien vivir. En el siglo XIX aparecen los albergues, los cuales eran subsidiados mediante donaciones, estos al igual que los asilos ofrecían alimentación y hospedaje a cambio de nada.

A medida que las investigaciones crecían acerca de la población mayor, los países asiáticos como China, India y el este del Mediterráneo se veían interesados en realizar investigaciones que mejoren la calidad de vida de estas personas. Los romanos y los griegos también se vieron interesados en buscar respuestas sobre el envejecimiento de las personas. Más tarde varios países de Europa iniciaron con investigaciones, finalmente llegando hasta América. (Cape, 1982 p603- 607)

En el Ecuador nace la ideología de la protección al adulto mayor en la época colonial con la creación del Hospital de la Santa Misericordia de Nuestro Señor (actual San Juan de Dios). Este hospital fue creado el 4 de marzo de 1545, estaba a cargo de las comunidades religiosas. Más tarde se creó el Hospicio Jesús María y José en la Ciudad de Quito.

Durante la época de la Gran Colombia se crea la primera Ley de protección a personas de la tercera edad, esta Ley consiste en la jubilación para empleados públicos y civiles por invalides y decrepitud.

En la actualidad el Ecuador cuenta con programas dirigidos por el Ministerio de Bienestar Social y el Ministerio de Salud, enfocados a las distintas regiones y ciudades del país. Dentro de la ciudad de Quito existen programas como “60 y

Piquito”, manejado por el Municipio, al igual que el Programa para el Bienestar Social de los Adultos Mayores por el IESS. El gobierno anualmente destina un porcentaje de su capital para obras que beneficien a los adultos mayores. (Villavicencio, 2007. P4-5)

### **1.13 Diferencia entre asilos, centros geriátricos y residencias**

Existen varias diferencias entre los diferentes servicios ofertados a los adultos mayores, las residencias geriátricas son entidades enfocadas al desarrollo de las personas mayores. Cuentan con personal altamente capacitado en las diferentes áreas como médicos geriatras, nutriólogos, trabajadoras gerontológicas, entre otros. Estos centros desarrollan programas especializados para que continúen desarrollando sus capacidades tanto físicas como intelectuales sin dejar de lado el aspecto social el cual es muy importante durante esta etapa de la vida. (Rivas. 2011) Por otro lado tenemos los asilos en los cuales se provee de vivienda, alimentación y cierto tipo de actividades. En su mayoría estos centros son especializados para personas que tienen algún tipo de problema físico o mental que no les permite vivir solos. Una de las enfermedades más comunes a ser tratados en estos centros es el Alzheimer. (Medicare.2012)

Las residencias para adultos mayores están enfocadas en brindar un espacio y ambiente adecuado para los adultos mayores en los cuales cuentan con mayor privacidad e independencia sin dejar de lado el desarrollo físico, mental y social de las personas. (Cruz, 2010, pp.20)

### **1.14 Oferta de centros para el adulto mayor**

Dentro de la ciudad de Quito existen ciertas residencias (Lista de asilos tabla 2) para los adultos mayores. Estas residencias son mayormente conocidos como asilos en los cuales habitan adultos mayores, sin embargo se construyó otro tipo de residencia junto al Hospital de los Valles, el cual no tiene un concepto

de asilo, esta residencia cuenta con departamentos privados para estas personas, además de actividades complementarias y servicios opcionales como: alimentación y limpieza.

#### 1.14.1 Lista de asilos en Quito

**Tabla 2: Lista de Asilos en Quito**

<b>NOMBRE</b>	<b>UBICACIÓN</b>
<b>Ciudad de la Alegría</b>	Sur de Quito
<b>Corazón de María</b>	Ave. De la Prensa
<b>Dulce Semilitud</b>	El Tingo
<b>El Sión</b>	Valle de los Chillos
<b>Estancia de Otoño</b>	El Bosque
<b>Feliz Hogar</b>	Carapungo
<b>Mi querido Viejo</b>	Conocoto
<b>Nuevo amanecer</b>	La Merced
<b>Quinta Hogar Rosa Blanca</b>	Puembo
<b>Copitos de Nieve</b>	San Rafael

Varios de estos asilos ubicados en el Distrito Metropolitano de Quito no cuentan con las características adecuadas para el cuidado de los adultos mayores.

Algunos son casas adaptadas para funcionar como tal, lo cual trae complicaciones, ya que cuentan con muchas gradas o los baños no están de acuerdo a las necesidades de estas personas. Por otro lado, el personal no es especializado en el cuidado de adultos mayores.

#### 1.14.2 Residencias para adultos mayores

- Pakakuna Gardens, ubicado en Checa, un valle a 40km de Quito.
- Senior Suites junto al Hospital de los Valles.



## **CAPÍTULO 2**

### **2. Naturaleza del proyecto**

#### **2.1 Naturaleza del proyecto**

La idea de la creación de un espacio para personas adultas surgió de una experiencia personal varios años atrás con mi bis abuela. Por razones médicas era necesario buscarle un lugar en el cual le podrían ofrecer atención las 24 horas del día. Ahí es cuando empezó la búsqueda de uno de estos centros en la ciudad de Quito, para nuestra sorpresa existían varios centros en diferentes puntos de la ciudad. Visitamos varios de ellos en los cuales encontramos aspectos positivos y negativos. Los principales puntos negativos fueron: no contaban con las instalaciones adecuadas ya que tenían muchas gradas, duchas sin pasamanos y con desnivel, poca iluminación, entre otros factores. Varios de estos centros se encuentran operando en casas antiguas adaptadas. Desde ese momento, nació la idea de crear un centro, el cual este diseñado totalmente bajo las necesidades de los adultos mayores, sin dejar de lado el lujo y confort.

Diseñar un espacio en el cual estas personas puedan realizar varias actividades sin dejar de lado su privacidad y sus costumbres. Un lugar en cual no les haga falta hacer nada, simplemente disfrutar de la vida. Tras varios meses de investigación acerca estos centros, es cuando finalmente se obtuvo la idea de cómo sería el centro ideal para los adultos mayores. Un lugar en el cual el clima y la ubicación sean los adecuados, además de los servicios que se ofrecen en el interior de los mismos.

## 2.2 Resumen ejecutivo

Bajo la problemática existente dentro de la ciudad de Quito con respecto a la escases de residencias para los adultos mayores, se busca ser una ayuda a este problema, mediante la creación de una residencia que cuente con los servicios adecuados para estas personas tales como baños geriátricos, pisos antideslizantes, iluminación adecuada, pasamanos, entre otros; sin dejar de lado el confort y la privacidad que requieren de tener su propio espacio.

La idea general de la empresa es la creación de un conjunto residencial el cual cuente con casa de uno y dos dormitorios completamente equipados, esto quiere decir cocina tipo americana, sala, comedor y baño gerontológico.

Dentro de este conjunto habitacional habrá lugares comunales en los cuales todos los residentes podrán disfrutar de diferentes actividades. El conjunto contará con senderos para caminatas, piscina cubierta, salas de usos múltiples. Estas actividades serán dirigidas por especialistas para dar un mejor beneficio a la salud de los residentes, de igual manera podrán participar personas externas que sean invitadas por un residente.

Adicionalmente, tendrán un restaurante en el cual podrán disfrutar de alimentos saludables en el momento que lo requieran. Existirá un plan de alimentos para aquellas personas que no deseen cocinar en sus hogares. Esto estará asesorado por un Nutricionista.

Por otro lado existirá personal de limpieza para todos los departamentos por un costo adicional, si el residente lo requiere. Existirán planes al igual que en la alimentación, estos podrán ser contratados por horas, días, semanas o el mes completo. A través de estos beneficios que ofrece el conjunto residencial se busca dar una mejor atención a los adultos mayores. Se busca dar un ambiente en el cual tengan todas las comodidades sin perder su privacidad y su espacio, contando con instalaciones adecuadas para la edad y la seguridad necesaria para el bienestar.

La ubicación es clave para la residencia ya que se busca un lugar tranquilo, lejos del ruido de la ciudad y de la contaminación. Por esta razón estará ubicado en Tumbaco.

Tumbaco posee un clima adecuado, además de tener todo lo necesario a pocos minutos tales como el Hospital De Los Valles, centros comerciales, restaurantes, parques, entre otros. Otro factor decisivo para la ubicación es el traslado del aeropuerto Mariscal Sucre. Muchas personas no lo verán como un factor importante, pero dentro del conjunto se buscara incentivar a las personas a realizar turismo, ya que por su edad obtienen ciertos beneficios que facilitan realizar esta actividad.

El conjunto habitacional buscará beneficios para sus residentes, se espera lograr un acuerdo con la empresa de seguros "Coopseguros", los cuales cuentan con seguros médicos para personas de la tercera edad. Es importante que las personas de la tercera edad cuenten con un seguro médico en caso de cualquier eventualidad. "Años dorados" como se denomina este seguro cuenta con acuerdos con el Hospital de los Valles, de esta manera los residentes en caso de necesitar asistencia médica serán trasladados a la casa de salud más cercana siendo esta el Hospital de los Valles.

Por otro lado el conjunto buscará la integración tanto familiar como social de estas personas por eso contará con actividades periódicas que involucren a todos. Estas actividades serán celebradas en fechas especiales; como fiestas de Quito, San Valentín, día de los muertos, día del adulto mayor, navidad, entre otros. A parte de estas fechas especiales, se buscara días, los cuales serán enfocados a la socialización por medio de juegos de cartas, bailes, karaokes, entre otros.

Cada una de estas actividades busca el beneficio en la salud física y mental de los adultos mayores. Hacerles sentir parte de la sociedad sin importar la edad que tengan y demostrar que son capaces de realizar actividades como cuando fueron jóvenes.

Cabe recalcar que dentro del conjunto residencial serán admitidas mascotas, estas deben contar con las vacunas necesarias y portar a toda hora una identificación. Cabe señalar que la limpieza de los desechos, estará a cargo de los dueños, en caso de no realizar la limpieza necesaria, tendrán una multa para evitar inconvenientes con los demás residentes

## 2.3 Misión

Enfocados en el compromiso de mantener los más altos estándares de calidad aceptados por el mercado, mediante ética y responsabilidad, ofrecemos servicio de residencia, alimentación y recreación para adultos mayores, garantizando y preservando la seguridad, salubridad e higiene a todos los residentes, para el desarrollo y estimulación de sus capacidades en un ambiente familiar.

## 2.4 Visión

Trabajar para convertirnos en una institución, que sea modelo referente para el cuidado adecuado de los adultos mayores, en un tiempo no mayor a tres años.

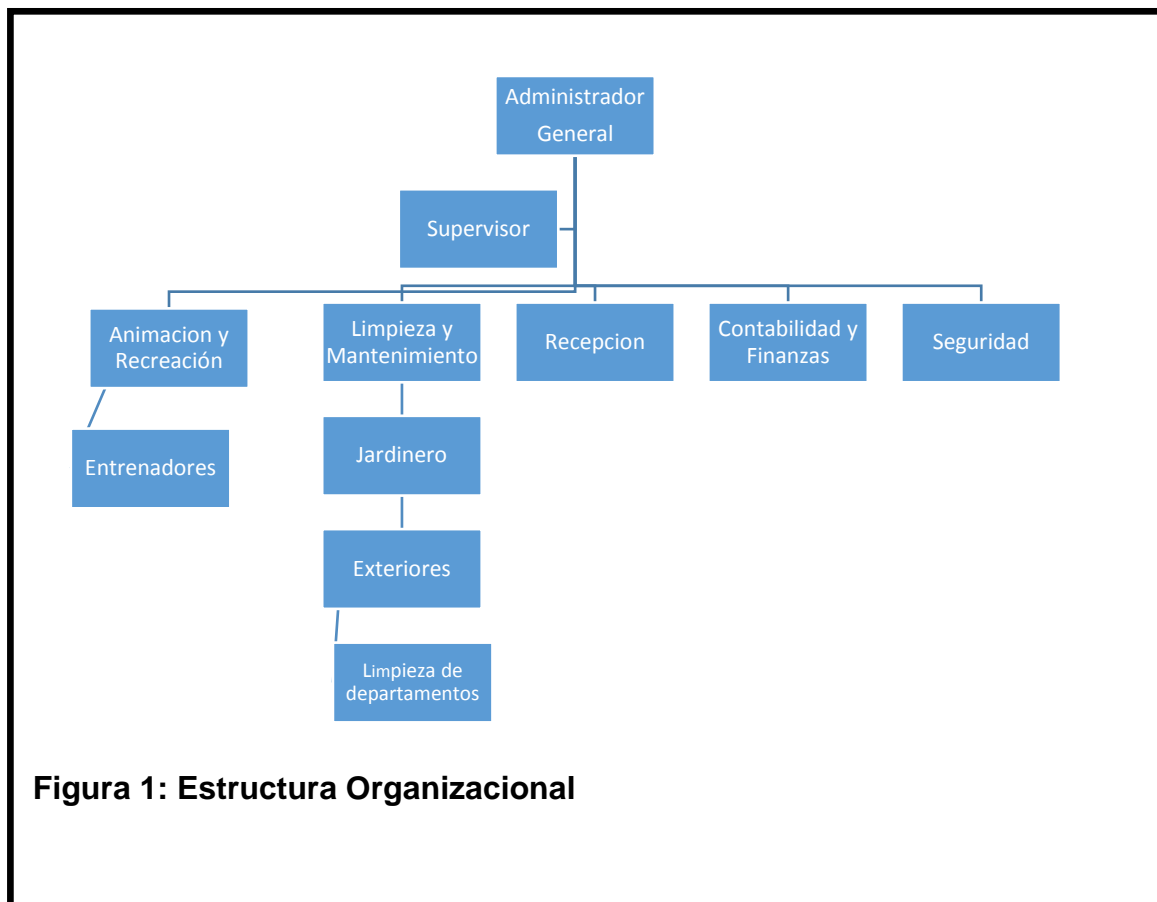
## 2.5 Objetivos empresariales

- Crear una experiencia de vida única, prestando extrema atención a los detalles.
- Enfocarse al 100% en las necesidades del cliente.
- Asignar recursos para cubrir cualquier imperfección que pueda afectar la experiencia del cliente.
- Vender la mitad de casas en el primer año, a partir del siguiente año incrementar las ventas en un 15% anual.

- Respeto y responsabilidad por el adulto mayor.
- Excelencia en el servicio.
- Honestidad.
- Eficiencia.
- Lealtad hacia nuestro cliente.

cuidado ambiental y cultural de la sociedad.

## 2.7 Estructura Organizacional



**Figura 1: Estructura Organizacional**

## 2.8 Requisitos para el personal

**Tabla 3: Administrador General**

<b>ADMINISTRADOR GENERAL</b>
Perfil del Puesto
Estudios de tercer nivel en administración de empresas o carreras afines, nivel de inglés avanzado y conocimientos básicos de Microsoft Word, Excel y Project.
Objetivo Principal del cargo
Control de efectivo, manejo de operación, control de proyecciones económicas, cobranza de clientes.
Competencias del Cargo

Idóneo para capacitar, estimular, supervisar, motivar y corregir a los miembros del equipo.
<b>Conocimientos para el Cargo</b>
Pensamiento crítico, liderazgo y tácticas comunicacionales.
<b>Funciones del Cargo</b>
Administrar el recurso humano, analizar y manejar los riesgos, manejar las comunicaciones, negociar con proveedores, administrar gastos, plantear objetivos, mantener informado al personal.
<b>Responsabilidades para el cargo</b>
Planificador: tanto del personal como del recurso a su cargo Integrador: de las distintas áreas para cumplir un objetivo en común Comunicador: mantener informado de los sucesos para acciones oportunas Administrador: físicos, tecnológicos, humanos y financieros.

**Tabla 4: Contador**

<b>CONTADOR</b>
<b>Perfil del Puesto</b>
Tiene que ser CPA (Contador Público Autorizado), experiencia mínima de 1 año en empresas relacionadas, conocimientos avanzados de Excel.
<b>Objetivo Principal del cargo</b>
Auditar internamente la empresa, entrega de balances mensuales a los directivos, declaraciones de IVA, declaraciones del Impuesto de la Renta, manejo de nómina, contrataciones de personal, asesoramiento contable y financiero a todo el personal.
<b>Competencias del Cargo</b>
Conocimientos y experiencia, pensamiento analítico, objetividad,

conocimiento de técnicas de evaluación de riesgos, manejo de normas de auditorías, redacción de informes técnicos.
<b>Conocimientos para el Cargo</b>
Conocimiento del Estatuto Administrativo Conocimiento del Sistema de Contabilidad Manejo de herramientas computacionales (Office).
<b>Funciones del Cargo</b>
Desarrollo de balances, análisis de indicadores financieros, control de flujo de caja, emisión de facturas y control de gasto, elaboración de informes.
<b>Responsabilidades para el cargo</b>
Realizar la planificación fiscal, declaraciones de impuestos mensuales y anuales, controlar la liquidación final de impuestos, reporte contable y fiscal.

**Tabla 5: Limpieza y Mantenimiento**

<b>LIMPIEZA Y MANTENIMIENTO</b>
<b>Perfil del Puesto</b>
Estudios básicos finalizados, experiencia mínima de 6 meses, hombre o mujer, resistencia a estar largos períodos de pie, buena presentación e imagen personal.
<b>Objetivo Principal del cargo</b>
Mantener la residencia en óptimas condiciones tanto higiénicas como físicas para el bienestar de los residentes.
<b>Competencias del Cargo</b>
Responsables, comprometidos con el trabajo, puntuales, organizados, flexibles a cambios.
<b>Conocimientos para el Cargo</b>

Técnicas de limpieza Manejo de maquinaria Uso adecuado de productos.
<b>Funciones del Cargo</b>
Receptividad de instrucciones Seguimiento de un plan de trabajo Adaptación de nuevas tecnologías de limpieza Limpieza y mantenimiento de áreas comunales y departamentos.
<b>Responsabilidades para el cargo</b>
Discreción ante información de los clientes Cuidado en el manejo de productos y mezclas que pueden llegar a ser peligrosas para la salud.

**Tabla 6: Recepción**

<b>RECEPCION</b>
<b>Perfil del Puesto</b>
Estudios en secretariado o carreras afines, experiencia mínima de 2 años en cargos similares, conocimientos de Word y Excel, dominio del idioma inglés.
<b>Objetivo Principal del cargo</b>
Planificar, dirigir y controlar las actividades que se desarrollen en la residencia.
<b>Competencias del Cargo</b>
Responsable, dedicada, con don de gente, amable.
<b>Conocimientos para el Cargo</b>
Manejo de Word Conocimientos básicos de Excel Técnicas de venta.



<b>Funciones del Cargo</b>
Registro de residentes y sus actividades, cobro de alcuotas, información de eventos, recepción y solución de problemas.
<b>Responsabilidades para el cargo</b>
Coordinar eventos dentro de la residencia, solución de inconvenientes de los residentes.

**Tabla 7: Entrenadores Deportivos**

<b>ENTRENADORES DEPORTIVOS</b>
<b>Perfil del Puesto</b>
Estudios superiores (no indispensable en educación física), experiencia mínima de 2 años, cursos certificados de entrenador.
<b>Objetivo Principal del cargo</b>
Desarrollar actividades que beneficien la salud de los adultos mayores.
<b>Competencias del Cargo</b>
Colaborador, entusiasta, comprometido con el trabajo y con el bienestar de los adultos mayores.
<b>Conocimientos para el Cargo</b>
Primeros auxilios Manejo de grupos Ejercicios que beneficien la motricidad del adulto mayor.
<b>Funciones del Cargo</b>
Desarrollar actividades adecuadas para adultos mayores, planificar salidas, llevar un control de los participantes.
<b>Responsabilidades para el cargo</b>
Desarrollar actividades personalizadas Dar seguimiento al desarrollo de los adultos mayores

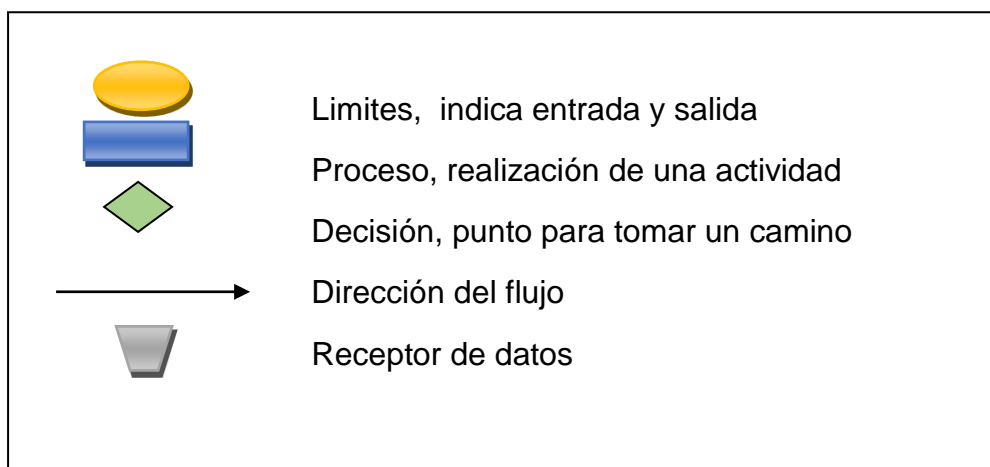
Crear planes individuales en caso de ser necesario.

Los perfiles para los diferentes cargos están basados en la Metodología HAY de Evaluación de Puestos por Perfiles y Escalas, 2010.

## 2.9 Procesos

Por medio del siguiente diagrama de procesos se detallará, de manera gráfica, los procesos, paso a paso que se llevarán a cabo en las áreas de la urbanización.

### 2.9.1 Simbología que se utiliza en el Diagrama de procesos



## 2.9.2 Diagrama de Procesos

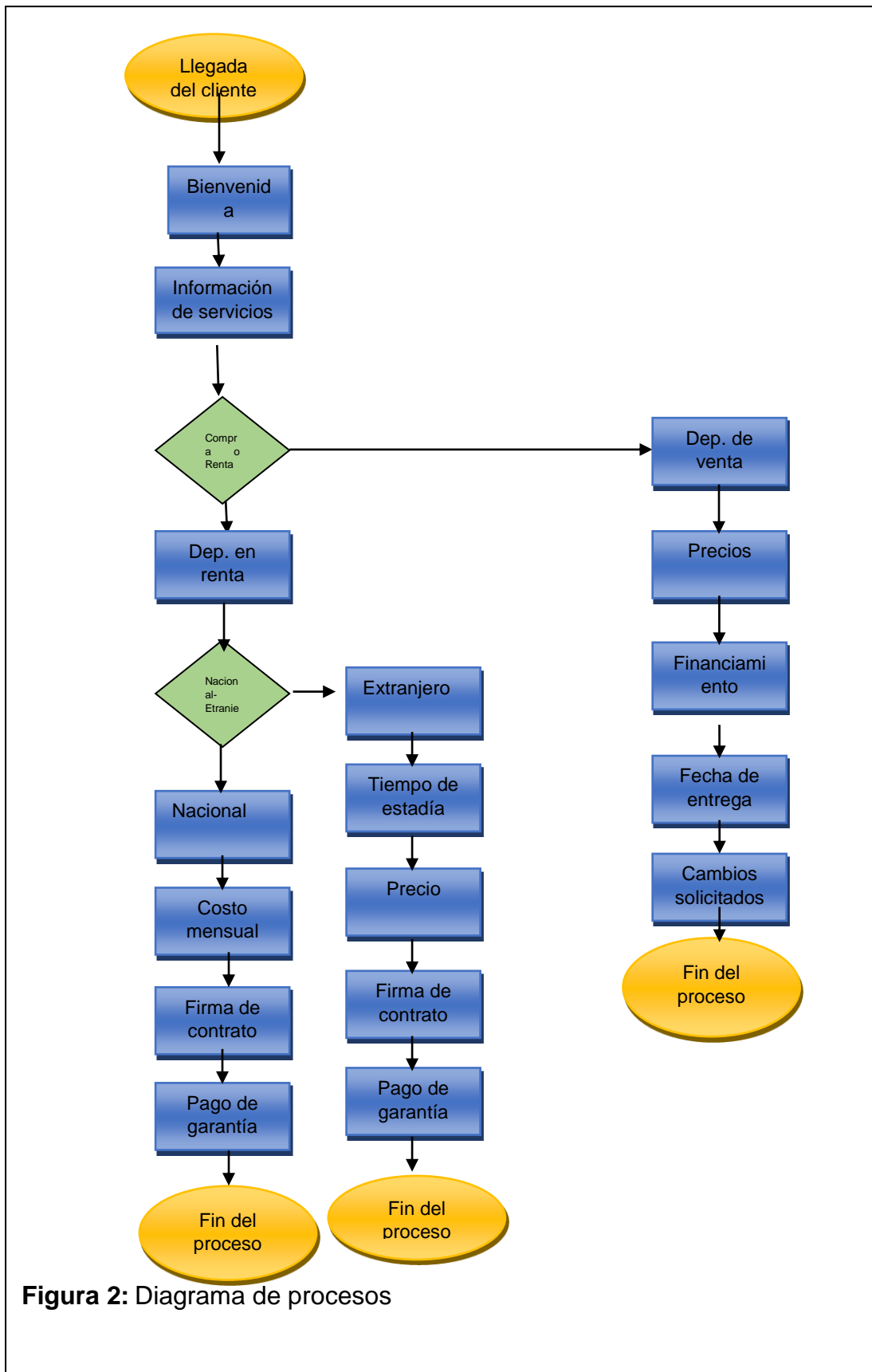


Figura 2: Diagrama de procesos

## **2.10 Suministros y Proveedores**

Los proveedores son un pilar importante dentro de la empresa ya que si no se elige adecuadamente la materia prima el proceso hasta llegar al consumidor final se puede ver afectado dando una imagen negativa.

El momento de seleccionar los proveedores no solo se debe verificar que el producto sea de calidad, es indispensable analizar y evaluar el nivel de compromiso de la empresa o la persona para evitar inconvenientes a futuro.

Al inicio la empresa negociara con empresas pequeñas y personas independientes que cumplan con los estándares de calidad.

## **2.11 Política de proveedores y Suministros**

1. Se realizará el pedido de productos los últimos 7 días de cada mes, los proveedores podrán entregar sus productos hasta tres días posteriores una vez realizado el pedido.
2. Se receptorá los productos de 8am a 10 am
3. El pago a proveedores se llevará a cabo los quince días posteriores de recibido los productos y una vez comprobado que cada ítem esté acorde con el pedido realizado.
4. En caso de incumplimiento por parte de los proveedores se dará una advertencia la primera vez, retraso en el pago de la factura la segunda vez, si llegase a existir una reincidencia se cambiará el proveedor.

## **2.12 Proveedores**

- Productos de limpieza biodegradables y artículos de limpieza

**Sisailla**

Dirección: Calle Leonardo Murialdo No 14 Ventura Aguilera y Guacamayos

Teléfonos: 02 328 1802/ 099 728- 3416/ 099- 705- 8452

E-Mail: info@sisailla.com

- Fundas Plásticas biodegradables

**Flexiplast**

Dirección: Calle Unión s/n y Av. Cap. Geovanny Calles

Sector: Marianas – Calderón

Teléfono: +593 2 282 3902

Fax: +593 2 282 3905

Quito – Ecuador

**2.13 Aspectos jurídicos para la constitución****2.13.1 Registro y pago de la patente municipal**

El Registro y pago de la patente municipal se aplica a todos los profesionales que no poseen relación de dependencia, los cuales tienen que cancelar al Municipio de Quito un valor económico como paso anterior para obtener el RUC.

Es un registro laboral obligatorio para todos los profesionales que trabajan como independientes -sin relación de dependencia con un empleador- y que según la Ordenanza 135 (2004) deben cancelar un rubro al Municipio de Quito, como requisito previo para obtener en Registro Único de Contribuyentes (RUC).

**2.13.2 Obtención del R.U.C.**

“El Registro Único de Contribuyentes corresponde a un número de identificación para todas las personas naturales y sociedades que realicen

alguna actividad económica en el Ecuador, en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos por los cuales deban pagar impuestos.” (SRI,2013).

Requisitos:

- Identificación del contribuyente
- Documentos que indiquen la dirección del lugar en el que realizará la actividad

### **2.13.3 Informe favorable de compatibilidad de uso de suelo.**

“El Control de la Habilitación del Suelo consiste en la realización de inspecciones que a través de recorridos programados y periódicos al territorio que efectuará la Municipalidad, para garantizar que las obras de urbanización, subdivisión o reestructuración parcelarias se desarrollen de acuerdo con las normativas municipales y la licencia de construcción.” (DMQuito, Ordenanza 0029, 2008).

### **2.13.4 Certificado Ambiental de Actividades de Bajo Impacto**

“Es la autorización que otorga la autoridad competente a una persona natural o jurídica, para la ejecución de un proyecto, obra o actividad que pueda causar impacto ambiental. En ella se establecen los requisitos, obligaciones y condiciones que el proponente de un proyecto debe de cumplir para prevenir, mitigar o remediar los efectos indeseables que el proyecto pueda causar en el ambiente”. (DMQuito, Ordenanza 213, 2011).

Requisitos:

- Formulario de registro
- R.U.C.
- Pago de Impuesto Predial
- La guía de prácticas ambientales
- Orden de pago por inspección y certificación

### **2.13.5 Declaración del 1.5 x mil sobre los activos totales del año inmediato anterior**

“Es un comprobante de pago emitido por la Administración Zonal correspondiente por la cancelación del impuesto sobre los activos totales que se gravan a todos los comerciantes, industriales y a todas las personas naturales o jurídicas que ejerzan actividades económicas y estén obligadas a llevar contabilidad según el SRI.” (SRI, 2013).

### **2.13.6 Permiso Sanitario**

“El permiso sanitario sirve para facilitar el funcionamiento de establecimiento o actividades comerciales sujetos al control sanitario. Este documento es expedido por la autoridad de salud competente (Ministerio de Salud), al establecimiento que cumple con buenas condiciones técnicas sanitarias e higiénicas.” (Ministerio de Salud del Ecuador, 2013)

Requisitos:

- Certificado de uso de suelo
- Categorización otorgado por el área de Control Sanitario
- Comprobante de pago de patente del año
- Permiso sanitario de funcionamiento del año anterior
- Certificados de salud
- Informe de control sanitario sobre cumplimiento de requisitos para la actividad
- Copia de la cédula de ciudadanía y papeleta de votación actualizada

### **2.13.7 Permiso de los Bomberos**

El permiso de los Bomberos es la autorización que el Cuerpo de Bomberos emite a todo local para su funcionamiento y que se enmarca dentro de la actividad.

### **2.13.8 Impuesto Predial**

“El impuesto predial es un tributo municipal de periodicidad anual cuya recaudación, administración y fiscalización corresponde a la Municipalidad Distrital en donde se ubica el predio.” (DMQ, Ordenanza 153,2011).

## **2.14 Análisis FODA**

### Fortalezas

- Zonas verdes óptimas para la recreación de los adultos mayores.
- Ubicación estratégica; cercanía al Hospital de los Valles.
- Número poblacional de adultos mayores en la ciudad de Quito.
- Desarrollo de políticas para beneficio de los adultos mayores por parte del MIES.
- Propuesta innovadora para el mercado quiteño.
- Poca competencia de urbanizaciones para adultos mayores.
- El personal contará con estudios y experiencia en el área.
- Los departamentos serán equipados con los mejores avances tecnológicos disponibles para el beneficio de los adultos mayores.
- Talento humano especializado en el cuidado del adulto mayor.
- Paquetes según las necesidades de los adultos.

### Debilidades

- Servicio poco conocido.
- El precio está delimitado para adultos mayores de clase media alta y alta.



- El mercado oferta precios bajos en relación al beneficio que reciben los adultos mayores.

#### Oportunidades

- Los servicios que ofrecerá la urbanización serán eficientes e innovadores como son sus valores agregados.
- Promoción de alimentos de calidad para la salud por su valor nutricional.

#### Amenazas

- Posible aparición de nuevos competidores a nivel local.
- Debido a la economía de las familias puede ser complicado la inversión económica para uno de estos centros.
- Limitante en las vías de acceso para Tumbaco.

## **2.15 Ventajas competitivas**

- Infraestructura adecuada para adultos mayores bajo las más altas normas de calidad.
- Ubicación privilegiada.
- Facilidades de pago.
- Seguridad las 24 horas.
- Personal calificado para el cuidado de adultos mayores.
- Integración de la familia con el adulto mayor.
- Actividades y charlas de ayuda para el adulto mayor y su entorno familiar.

## **2.16 Competencia**

### **2.16.1 Competencia directa**

- **Senior Suites**

Senior Suites están ubicadas en Cumbayá junto al Hospital de los Valles, es un conjunto residencial que posee departamentos de uno y dos dormitorios con un área de 112 m<sup>2</sup>.



**Figura 3: Senior Suites**

Tomado de: Senior Suites

#### Servicios

- Senderos para caminar
- Restaurante
- Piscina
- Sauna
- Turco
- Estacionamiento
- Seguridad privada
- Descuentos en el hospital de los valles

- **Pakakuna Gardens**

Pakakuna Gardens es un conjunto residencial ubicado a 40 minutos de Quito, este complejo cuenta con 43 residencias y 144 villas de diferentes tamaños. La diferencia de las villas y las residencias es el tamaño de la construcción y la ubicación que tienen dentro de la urbanización. Las villas están construidas en grupos mientras que las residencias son individuales.



**Figura 4 : Pakakuna Gardens**

Tomado de: [www.pakakunagardens.org/pakakuna-gardens.html](http://www.pakakunagardens.org/pakakuna-gardens.html)

### Servicios

- Restaurantes
- Casa club
- Centro médico terapéutico
- Mini market
- Spa

- Piscina
- Restaurante
- Actividades complementarias
- Seguridad
- Servicio de limpieza de las villas

### 2.16.2 Competencia indirecta

**Tabla 8: Competencia Indirecta**

CENTRO	DIRECCIÓN	PRODUCTO
Ciudad de la Alegría	Hernan Meiner y calle C - Urbanización Biloxi	Bar y sala de juegos, sala de belleza y terapia ocupacional, hospedaje, alimentación, cuidados médicos.
Hogar de ancianos Corazón de María	Av. La Prensa N47-98 Barrio El Rosario	Hospedaje, alimentación, actividades complementarias
Dulce Semilitud	Calle La Luz - Lote 8C y Av. Ilaló - Huertos Familiares El Tingo	Hospedaje, alimentación, cuidados, salud, terapia ocupacional, paseos y rehabilitación
El Sión	Sector ESPE Valle de Los Chillos	Baño privado, habitaciones privadas o compartidas, el mejor clima y los mejores profesionales

Estancia de Otoño	El Cóndor 376 y Brasil, una cuadra al norte de al CC El Bosque (Av. Edmundo Carvajal)	Hospedaje, alimentación, terapia ocupacional, centro médico, cuidado de enfermedades como Alzheimer y Parkinson
Mi Querido Viejo	Calle Ascázubi Nº 30 Parroquia Conocoto	Hospedaje, alimentación, actividades complementarias
Quinta Nuevo Amanecer	La Merced Valle de los Chillos	Hospedaje, alimentación, actividades complementarias
Quinta Hogar Rosa Blanca	Interoceánica Km 21 pasando la "Y" de Puenbo	Hospedaje ocasional o permanente, hotelería, atención médica, enfermería, control nutricional, recuperación del convaleciente, terapia física, transporte puerta a puerta.
Copitos de Nieve 1 y 2	Copitos de Nieve 1 San Juan de Dios y Mercedes de Jesús  Copitos de Nieve 2 Sector Playa Chica 1, Calle Rio Pita. San Rafael	Hospedaje, alimentación, lavado de ropa, terapias físicas, actividades complementarias, atención psiquiátrica y psicológica, enfermería 24h.

## **CAPÍTULO 3**

### **3. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS**

La investigación de mercados es una herramienta que permite recolectar información para determinar las características de un segmento en específico, con el cual mediante análisis e interpretación de datos, se puede obtener información valiosa para el desarrollo de distintos proyectos.

En cuanto a este proyecto, la investigación de mercados nos permitirá conocer y entender la situación actual e identificar las necesidades y oportunidades para llevar a cabo el proyecto.

#### **3.1 Planteamiento del problema**

Determinar las necesidades y preferencias de los adultos mayores al momento de escoger su lugar de residencia.

#### **3.2 Objetivos de la investigación**

##### **3.2.1 Objetivo General**

- Determinar las necesidades de vivienda y recreación para adultos mayores de clase social media alta y alta en el norte de Quito, que vivan desde la Avenida Colon hasta la Avenida del Maestro.

##### **3.2.2 Objetivos Específicos**

- Identificar las necesidades de los clientes con respecto al servicio de vivienda para adultos mayores.
- Identificar la demanda de una residencia para adultos mayores en la ciudad de Quito.

### 3.3 Características

#### 3.3.1 Segmentación Demográfica

- **Edad:** 60 años en adelante
- **Sexo:** Masculino y Femenino
- **Género:**
- Parejas
- Individuales
- **Procedencia:** Ecuatorianos y Extranjeros

#### 3.3.2 Segmentación Sociocultural

- **Cultura:** Indiferente
- **Religión:** Sin excepción
- **Clase Social:** media alta, alta
- **Ingreso:** individuos y familias que tengan ingresos económicos medio-altos (\$1500 - \$2500) y altos (de \$3000 en adelante).

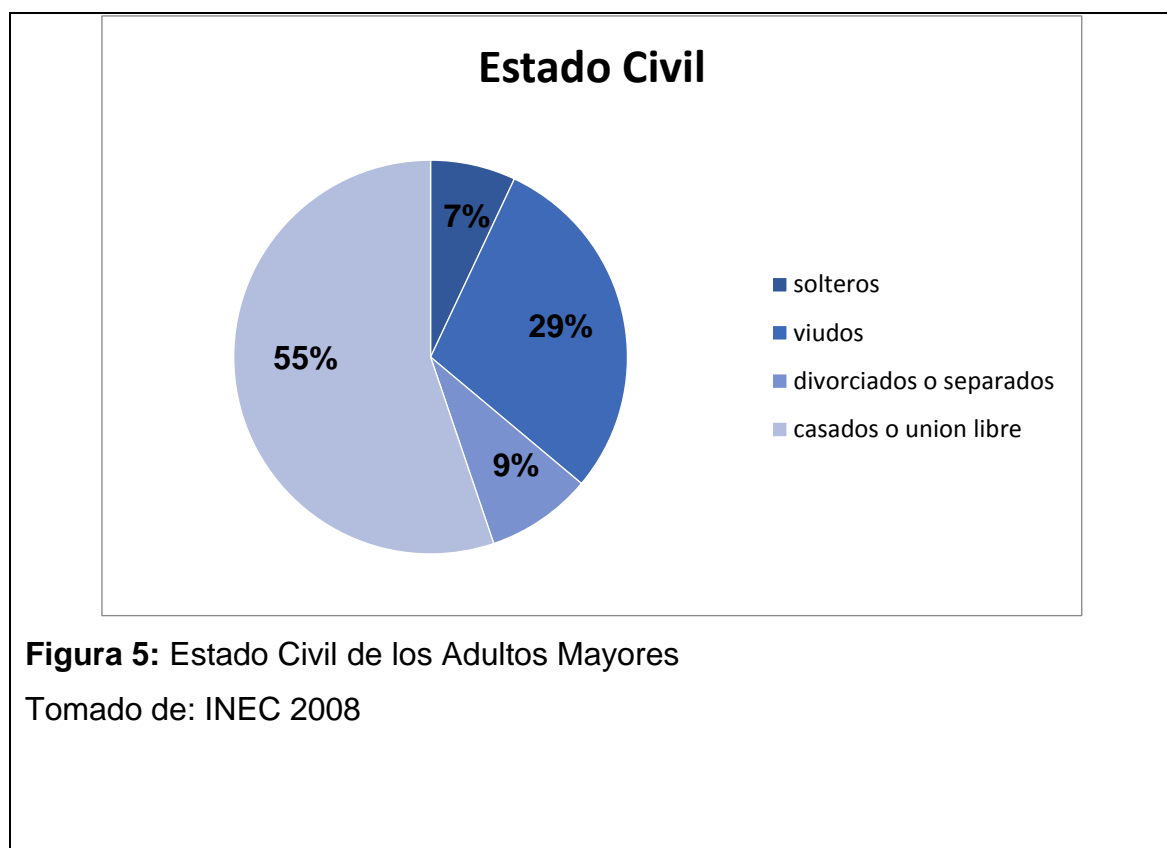
#### 3.3.3 Segmentación Psicográfica

- **Estilo de vida:** para personas que buscan un ambiente natural a pocos minutos de la ciudad.
- **Perfil del Cliente:**
  - Están dispuestos a pagar por tener exclusividad y confort
  - Tienen gran interés en lo cultural
  - Invierten en actividades de interés

### 3.4 Estado Civil

Según un estudio realizado, muestra el estado civil de los adultos mayores en la ciudad de Quito. Se los categorizó de la siguiente manera: casados o unión libre, solteros, viudos y divorciados o separados. Dentro de los resultados que se obtuvo los porcentajes más altos a los adultos mayores casados o en unión libre con un 55.2%. Según el total de la población de adultos mayores, se puede decir que seis de cada diez adultos mayores, están casados o en unión libre, mientras que tres de cada diez son viudos. (INEC, 2008).

Estado civil de los adultos mayores



### 3.5 Nivel de instrucción en los adultos mayores de Quito

De acuerdo a un estudio, se pudo obtener información certera del nivel de educación que recibieron los adultos mayores a lo largo de su vida. Este estudio muestra que los adultos mayores han tenido un nivel de educación



básico, es decir que saben leer y escribir. La ciudad de Quito muestra un 83.2% de alfabetismo en personas de la tercera edad, esto quiere decir que ocho de cada 10 adultos mayores sabe leer y escribir. Por otro lado, se puede observar que las mujeres tienen un mayor porcentaje de no haber recibido ningún tipo de educación. (INEC, 2008).

**Tabla 9: Nivel de Instrucción**

<b>Nivel de Educación</b>	<b>Hombre</b>	<b>Mujer</b>	<b>Total</b>
<b>Ninguno</b>	9.2%	18.3%	14.2%
<b>Primaria</b>	50.3%	42.8%	46.2%
<b>Secundaria</b>	21.7%	28.7%	25.5%
<b>Post Bachillerato</b>	1.2%	1.8%	1.5%
<b>Superior</b>	16.5%	8.3%	12.0%
<b>Postgrado</b>	1.0%		0.4%
<b>Total</b>	40.967	49.660	90.628

Tomado de: [www.inec.gob.ec/estadisticas](http://www.inec.gob.ec/estadisticas)

### **3.6 Diseño de la investigación**

Para iniciar la investigación de mercados se realizará primero una indagación exploratoria, para que nos dé una idea de la situación del mercado. Una vez concluida la parte exploratoria, se llevará a cabo la investigación descriptiva bajo el diseño transversal simple.

La investigación se llevará a cabo a través de un método cuantitativo, por el cual se va a realizar encuestas, utilizando una técnica de intercepción, el cual consiste en realizar la entrevista personalmente a las personas en distintos sectores de la ciudad para conocer los gustos. Antes de iniciar con la encuesta se dará una breve introducción de lo que es el proyecto en sí y se proporcionará imágenes de lo que será una vez construido, para obtener datos más precisos, se utilizará preguntas de opción múltiple.

### 3.7 Tamaño de la muestra

Para definir el tamaño de la muestra, se estableció una población infinita de adultos mayores pertenecientes a la clase social media- alta y alta. La población es de 90.628 personas. Del 100% se tomó el 95%, el cual no se encuentra como indigentes o pobres indigentes. Del 95% se tomó a las personas que poseen un nivel educativo de tercer nivel y posgrado, sumando estos valores, nos un total del 12%, dando como resultado una muestra de 10 332 personas.

$$n = \frac{Z^2 p q}{e^2}$$

<b>e:</b>	Estimación de Error	0,05
<b>Z:</b>	Nivel de Confianza (95%)	1,96
<b>p:</b>	Probabilidad de Éxito	0,50
<b>q:</b>	Probabilidad de Fracaso	0,50
<b>n:</b>	Porcentaje de la población necesaria para la muestra	3,84

Población x porcentaje de población necesaria = tamaño de la muestra

$$10332 \times 3,84\% = 397$$

Tamaño de la muestra = 397

Esta fórmula fue tomada del libro de Investigación de Mercado, (Malhotra, 2004).

### 3.8 Diseño de la encuesta

#### Diseño de la encuesta

EDAD 60- 75..... 76- 86..... 87 o más

Sector donde reside: Norte  Sur.Cumbayá.Valle de los Chillos..

1. ¿Tiene casa propia o arrendada?

Si su respuesta es arrendada, pasar a la pregunta 2, caso contrario a la pregunta 3.

2. ¿Cuánto paga de arriendo?

- a) -400
- b) 401- 600
- c) 601 –800
- d) 801-1000
- e) Más de 1001

3. ¿Cuántas veces se ha cambiado de casa?

- a) 1 ves
- b) 2 a 5 veces
- c) Más de 5

4. ¿Qué es lo que más le gusta del lugar donde vive?

5. ¿Cuánto tiene de ingreso mensual?

- a) Menos de 1000 \_\_\_\_
- b) 1001 a 2000 \_\_\_\_\_
- c) 2001 a 3000 \_\_\_\_\_
- d) más de 3001 \_\_\_\_\_

6. ¿Suponga que existe la opción de mudarse a un lugar en Tumbaco, adecuado para adultos mayores, que cuente con servicio de: limpieza, alimentación, actividades físicas, entre otros, lo haría?

Si..... No.....

Si la respuesta fue positiva, continuar con la siguiente pregunta, caso contrario fin de la encuesta.

7. ¿Cuál es un precio razonable a pagar de arriendo por los servicios descritos anteriormente?

- a) Menos de 600
- b) 601 a 700
- c) 701 a 800
- d) 801 a 900
- e) 901 en adelante

8. ¿Estaría dispuesto a comprar una casa dentro de este centro?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

Nota: si la respuesta fue positiva, continuar con la pregunta 9, caso contrario con la 10.

9. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la compra del inmueble?

- a) Menos de 130000\_\_\_\_\_
- b) 130001 a 150000\_\_\_\_\_
- c) 1500001 a 180000\_\_\_\_\_
- d) 180001 a 200000\_\_\_\_\_

10. ¿Qué medio utiliza para buscar una opción habitacional?

- a) Internet
- b) Prensa escrita
- c) Radio
- d) TV
- e) Revistas especializadas

f) OTROS \_\_\_\_\_

11. ¿Si fuese a comprar el inmueble, como lo pagaría?

- a) Efectivo\_\_\_\_\_
- b) Cheques posfechados\_\_\_\_\_
- c) Préstamo bancario \_\_\_\_\_
- d) Tarjeta de crédito \_\_\_\_\_

12. ¿De los siguientes servicios que ofrece el centro, con qué frecuencia los contrataría y a qué costo?

	Frecuencia	Costo
LIMPIEZA	1 vez por semana	10 a 20 <input type="checkbox"/>
	2 veces por semana	21 a 30 <input type="checkbox"/>
	3 veces por semana	31 a 40 <input type="checkbox"/>
	Todos los días	70 a 75 <input type="checkbox"/>
ALIMENTACIÓN	1 comida diaria	2. 50 a 5 <input type="checkbox"/>
	2 comidas	5 a 8.50 <input type="checkbox"/>
	3 comidas	10 a 15 <input type="checkbox"/>
ACTIVIDAD FÍSICA	1 vez por semana	10 a 15 <input type="checkbox"/>
	2 veces por semana	16 a 20 <input type="checkbox"/>
	3 veces por semana	21 a 25 <input type="checkbox"/>
	Todos los días	26 a 30 <input type="checkbox"/>

13. ¿Realiza alguna actividad física?

Si..... No.....

Nota: si la respuesta es sí, continuar con la pregunta 14, caso contrario continúe con la pregunta 15.

14. ¿Cuántos días a la semana lo realiza?

- a) Una vez por semana
- b) Dos veces por semana
- c) Tres veces por semana

d) Todos los días

15. ¿Cuál de las siguientes actividades le gustaría practicar?

a) Natación

b) Baile

c) Caminata

d) Yoga

e) Actividades sociales

16. ¿Qué espacio considera los más importantes para elegir el lugar de residencia?

a) Espacios verdes

b) Departamentos

c) Áreas comunales

d) Restaurante

e) Espacios húmedos (piscina, spa y demás)

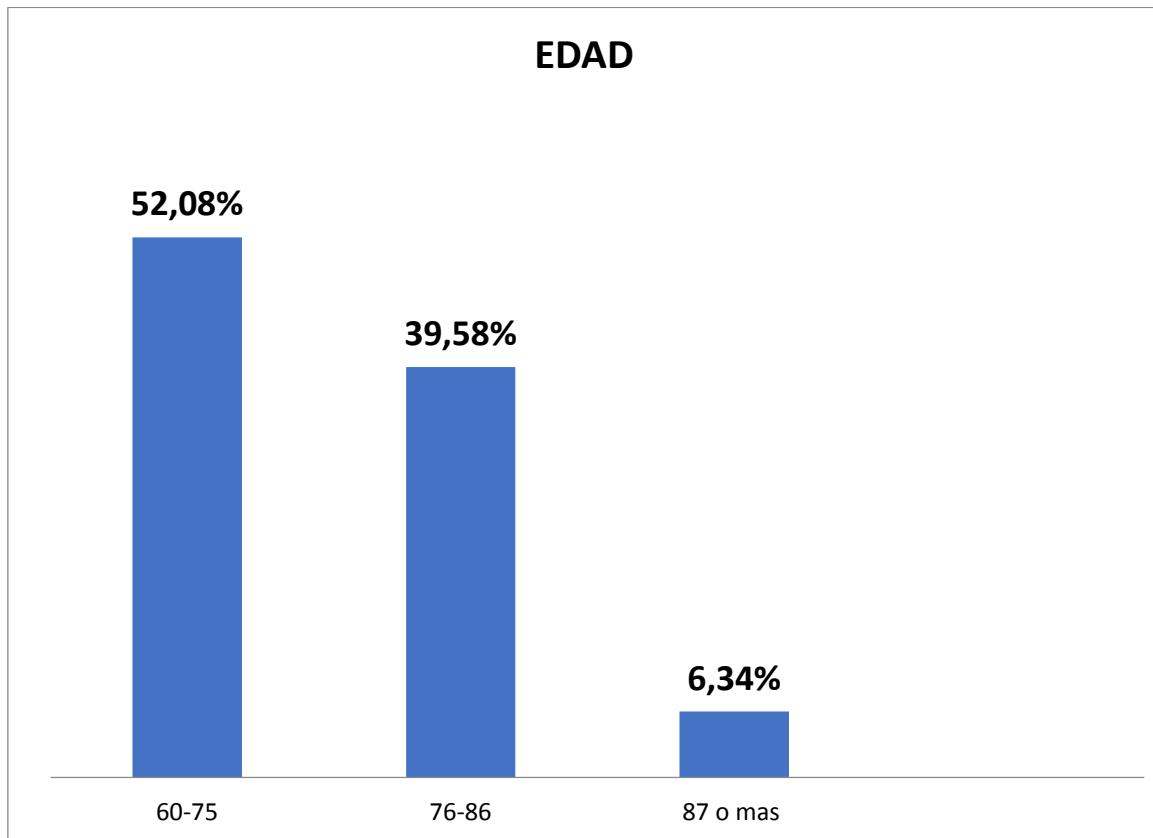
f) Senderos

### 3.9 Recopilación de datos

El método utilizado para la recopilación de la información necesaria para la investigación de mercados fue el método cuantitativo, con base en entrevistas. La base de este procedimiento consiste en que el entrevistador se acerca a personas del público objetivo calculado para obtener la mayor cantidad de información relevante para la investigación. Se realizó en diferentes puntos de la ciudad tales como:

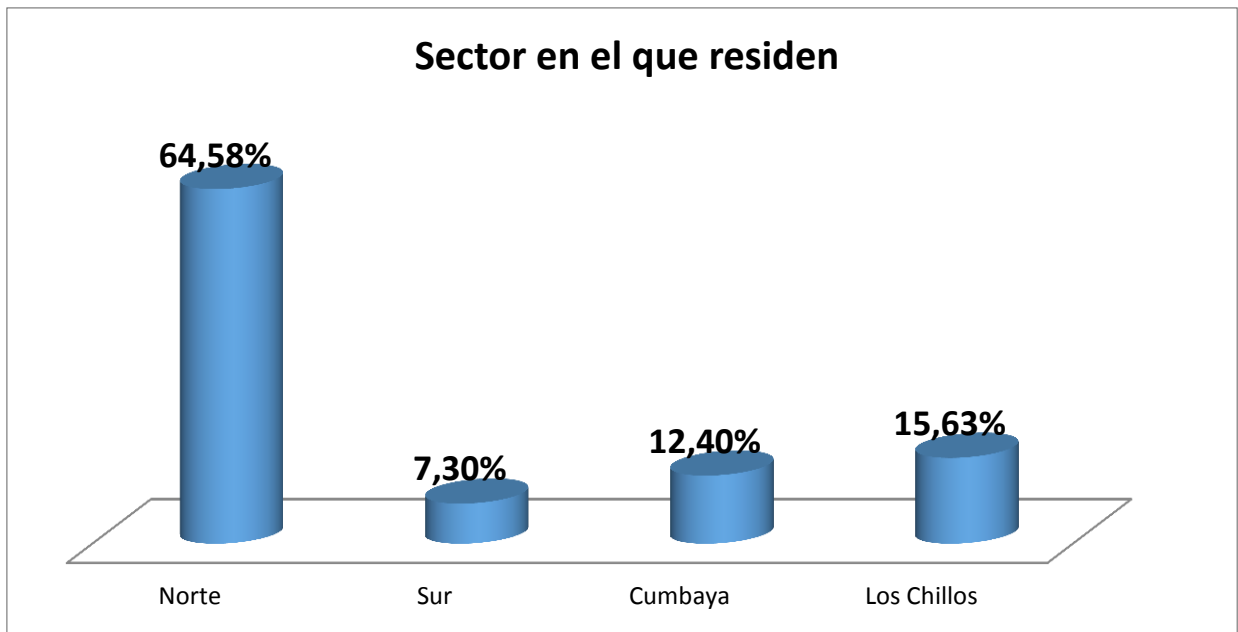
- República y Pradera ( Matriz movistar)
- Quicentro Shopping
- Aeropuerto Mariscal Sucre (Tababela)

### 3.10 Análisis e interpretación de resultados



#### **Interpretación:**

De acuerdo a los entrevistados, se puede evidenciar que el 52.08% de personas entrevistadas, se ubican en el rango de 60 a 75 años de edad, mientras que menos del 6.34% de personas, se ubican en el rango de 87 y más años.



### Interpretación:

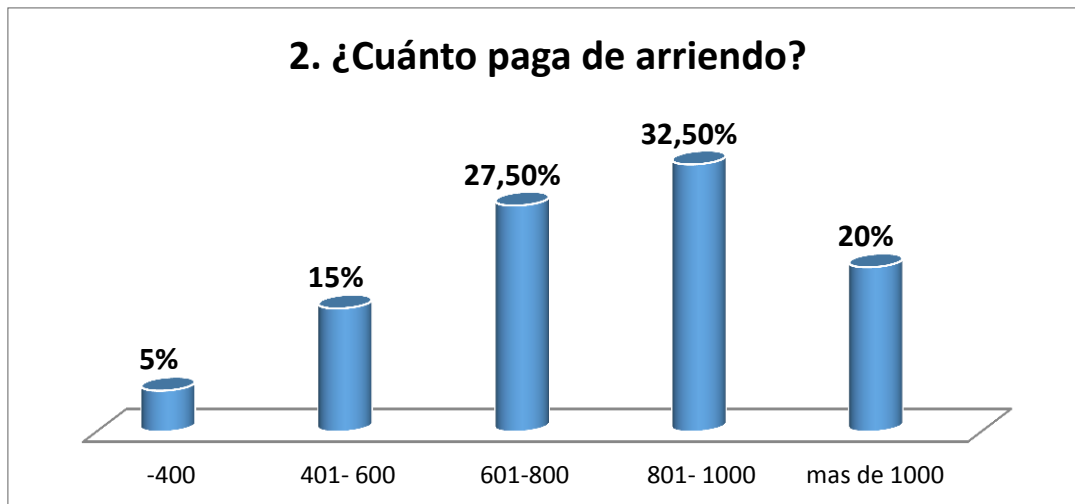
Según las encuestas realizadas, se puede observar que el 64.68% de los encuestados reside en el sector norte de la ciudad de Quito, por otro lado, solo el 7.30% de personas encuestas, viven en el sur de la ciudad y un total del 28.03% de personas están distribuidas en los valles.



### Interpretación:

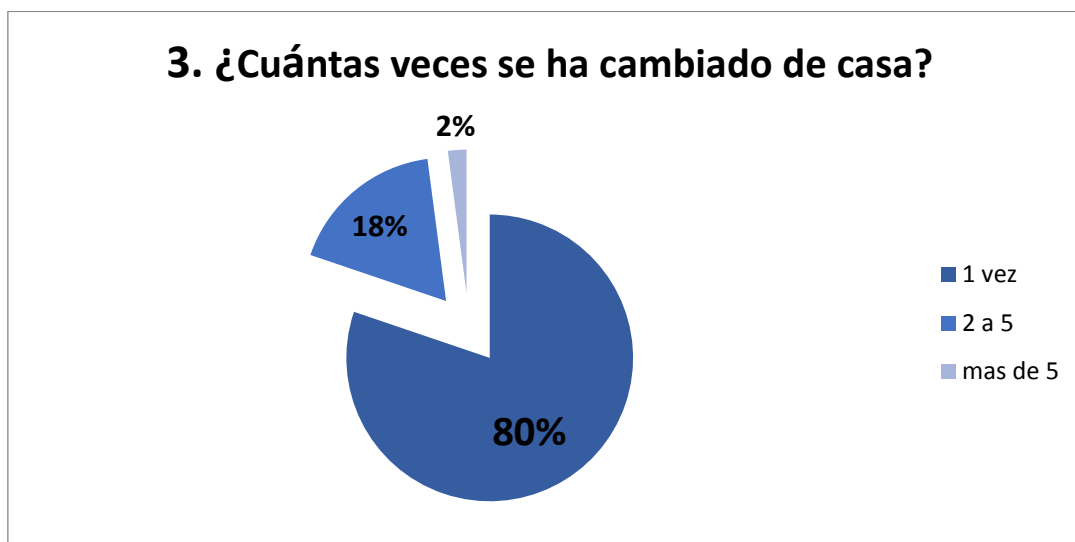
De acuerdo a la investigación realizada, se puede evidenciar que el 42% de personas reside en viviendas arrendadas, mientras que el 58% habitan en casas propias.





#### Interpretación:

En base a la investigación realizada se puede observar que el arriendo de las personas está dentro de los 801 a 1000 dólares mensuales. Cabe recalcar que este es el costo solo del arriendo de la vivienda.



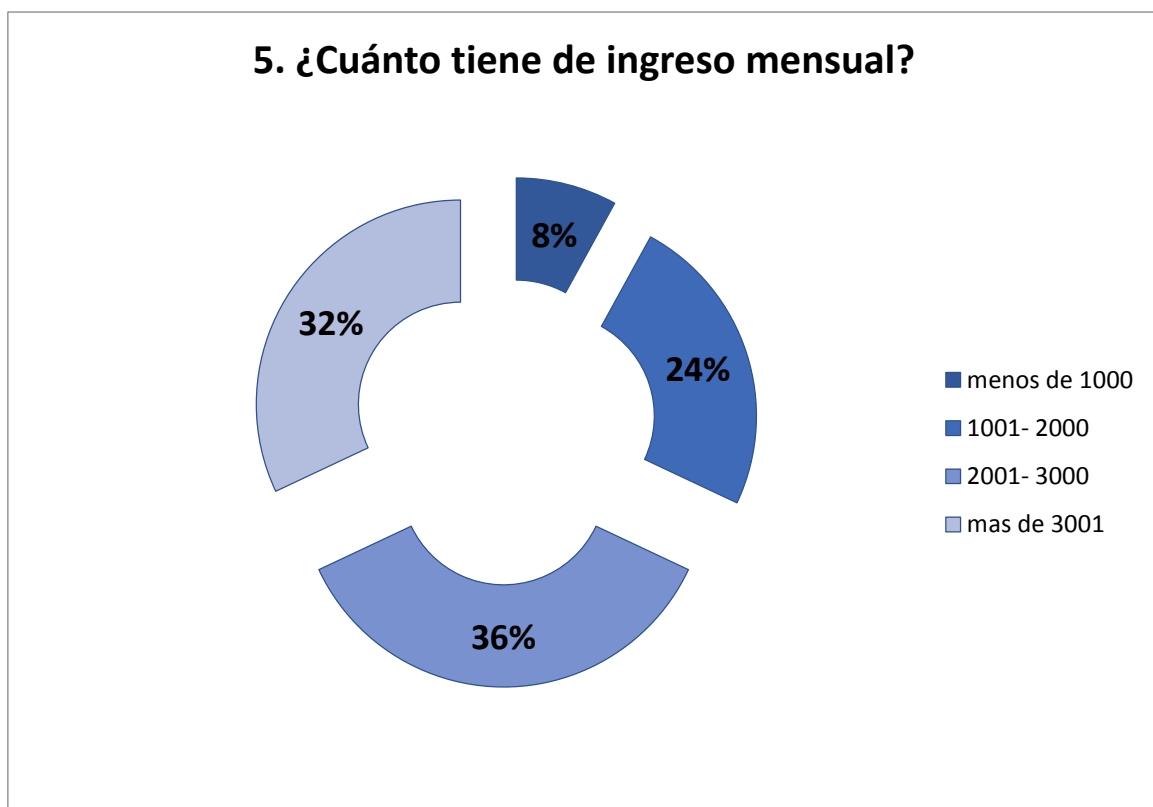
#### Interpretación:

El gráfico muestra que el 80% de los encuestados, se ha cambiado una sola vez de casa, el 18% se ha cambiado de 2 a 5 veces de casa y solo el 2% se ha cambiado más de 5 veces de casa. Varias de las personas señalaron que la

parte complicada del cambio de casa es la mudanza, pero lo realizarían para cambiar de ambiente.

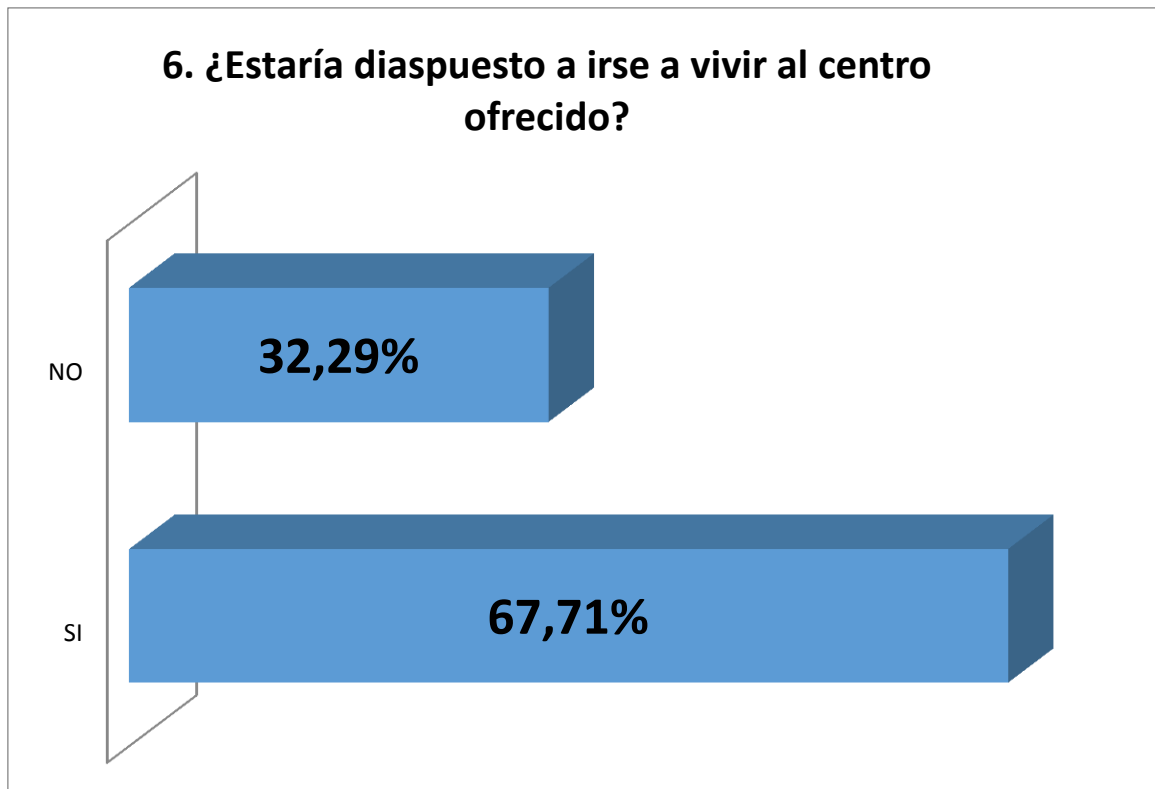
#### 4. ¿Qué es lo que más le gusta de donde vive?

Dentro de esta parte de la investigación, se obtuvieron varias respuestas al ser una pregunta abierta, dentro de las cuales las más repetidas fueron: seguridad, ubicación, tranquilidad, amistades, poca contaminación y poco ruido.



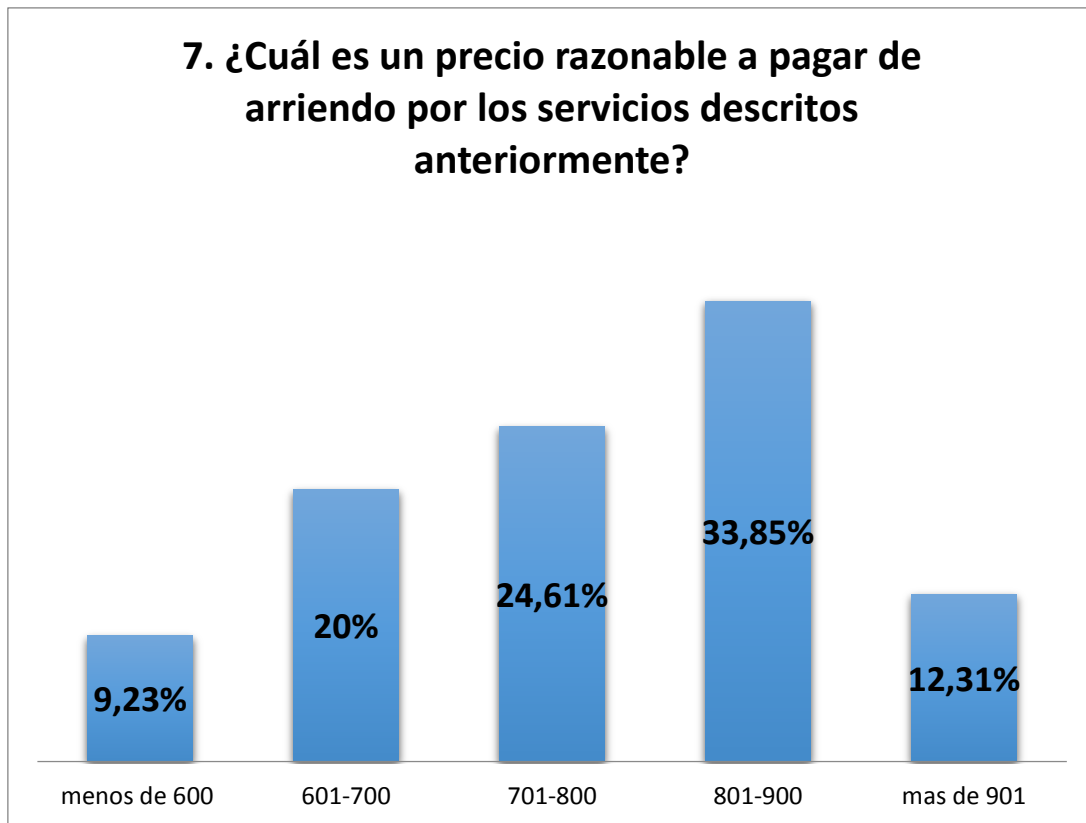
#### Interpretación:

En base a los resultados obtenidos, se puede observar que el ingreso mayoritario se encuentra en los rangos de 2001 a 3000 dólares mensuales, lo cual nos da una idea de que las personas todavía pueden tener su negocio propio y tienen una jubilación alta.



**Interpretación:**

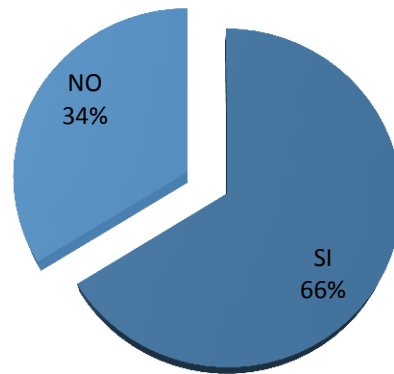
En base a los resultados obtenidos, se puede identificar que el 67.71% de personas, estarían dispuestas a mudarse al conjunto ofrecido, mientras que solo al 32.29% de personas, no les gustó la idea. Varias de las respuestas por las cuales no se irían al centro, es por el tráfico que existe en la actualidad hacia Cumbayá, debido al nuevo aeropuerto.



### **Interpretación:**

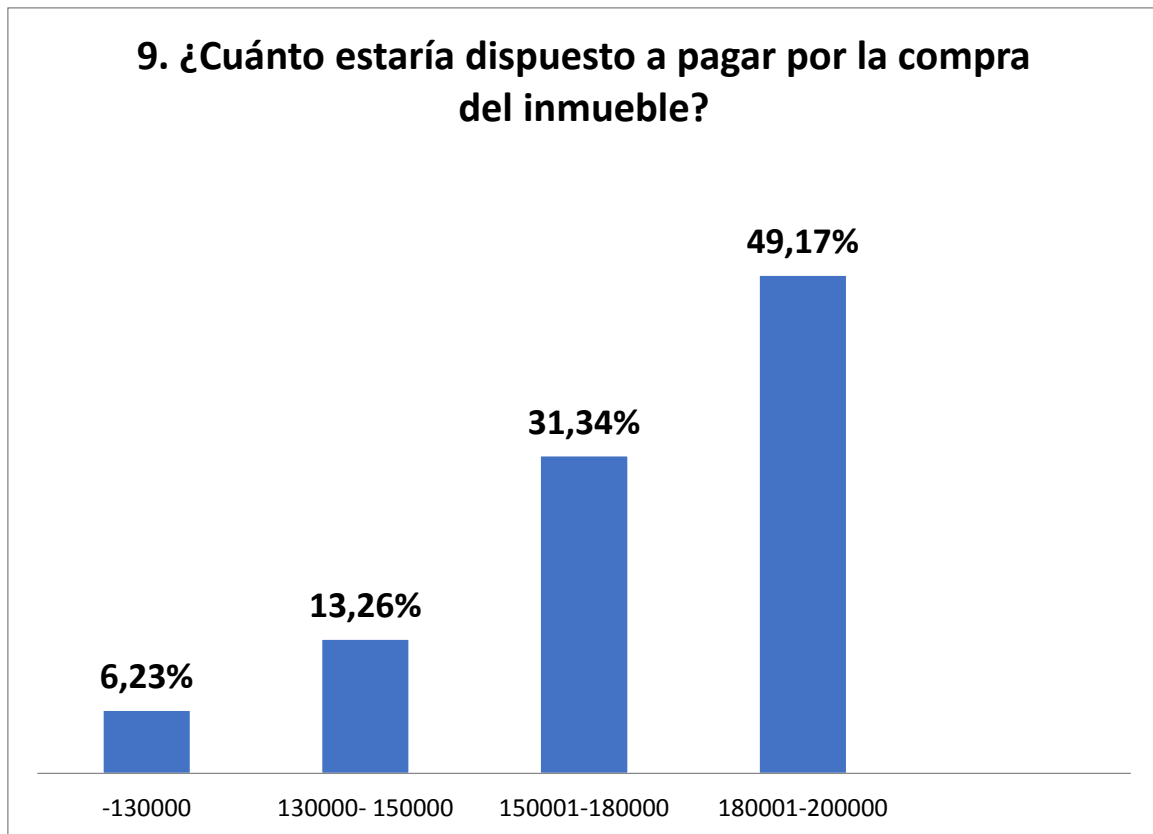
Claramente se puede identificar que el precio promedio por renta de viviendas dentro del centro seria de 801 a 900 dólares mensuales, por los servicios que ofrece la residencia a estas personas. Algunos de los encuestados señalaron que no lo ven como un gasto, sino como una inversión para ellos y sus familias.

## 8. ¿Estaría dispuesto a comprar una casa dentro de este centro ?



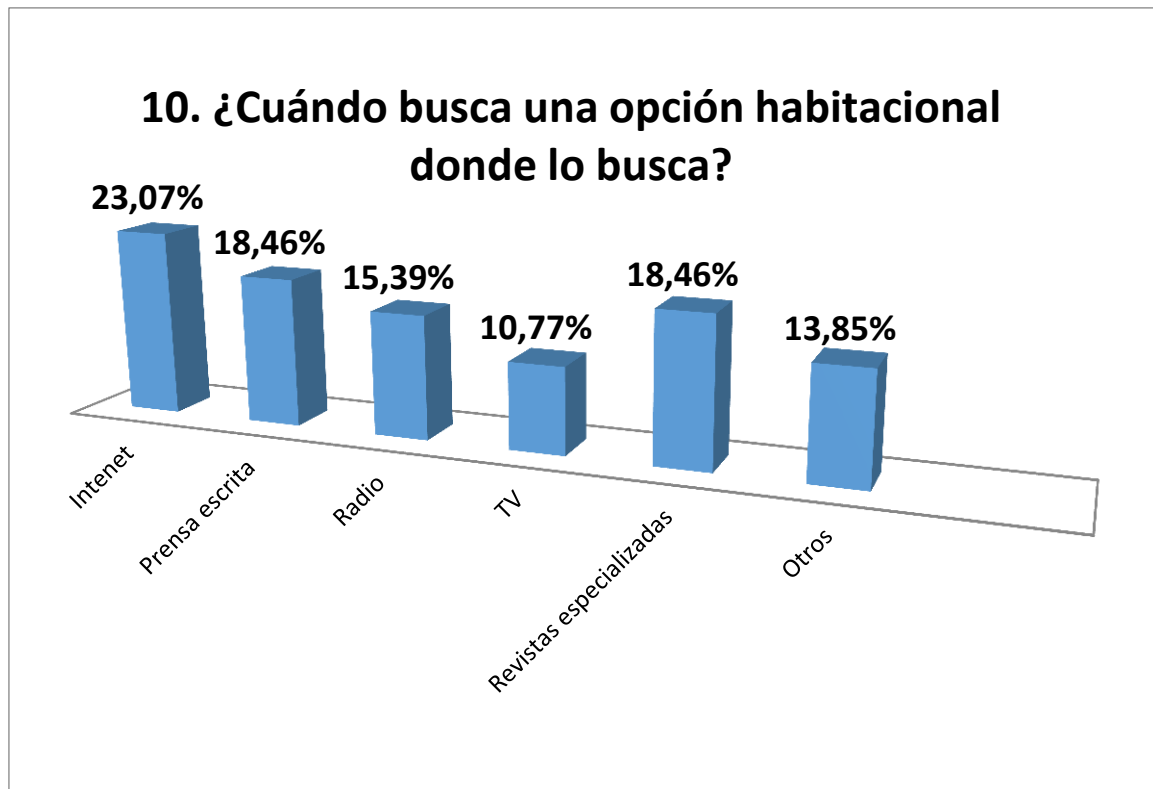
### Interpretación:

De acuerdo a los resultados obtenidos, vemos que el 66% de los encuestados, si compraría una casa dentro de la urbanización y tan solo el 34% no compraría la casa. Cabe recalcar que el 34% que no compraría la casa, igual está dispuesto a vivir en la residencia pagando una renta mensual.



**Interpretación:**

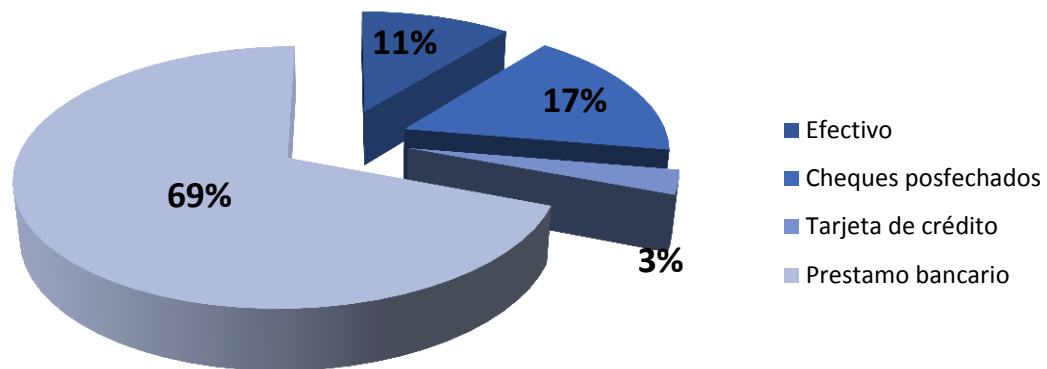
Como muestran los datos obtenidos, el precio considerado como adecuado para los adultos mayores al momento de realizar la compra de un inmueble es de 180001 a 200000 dólares.



### **Interpretación:**

De acuerdo al gráfico, se puede observar que las personas buscan información de vivienda a través de todos los medios posibles, dentro de los encuestados, solo 7 personas se basaban en la información de la televisión, mientras que los restantes indicaron, que utilizaban más de un medio. Dentro de las respuestas encontradas como “otros” estuvieron: recomendación de amigos, corredores de bienes raíces y anuncios en las ventanas de las viviendas.

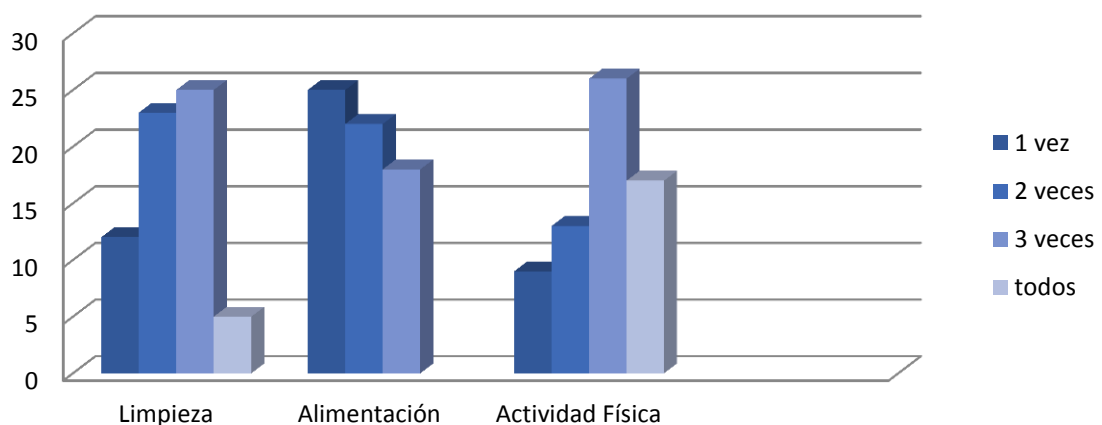
### 11. ¿Si fuese a comprar el inmueble como lo pagaría?



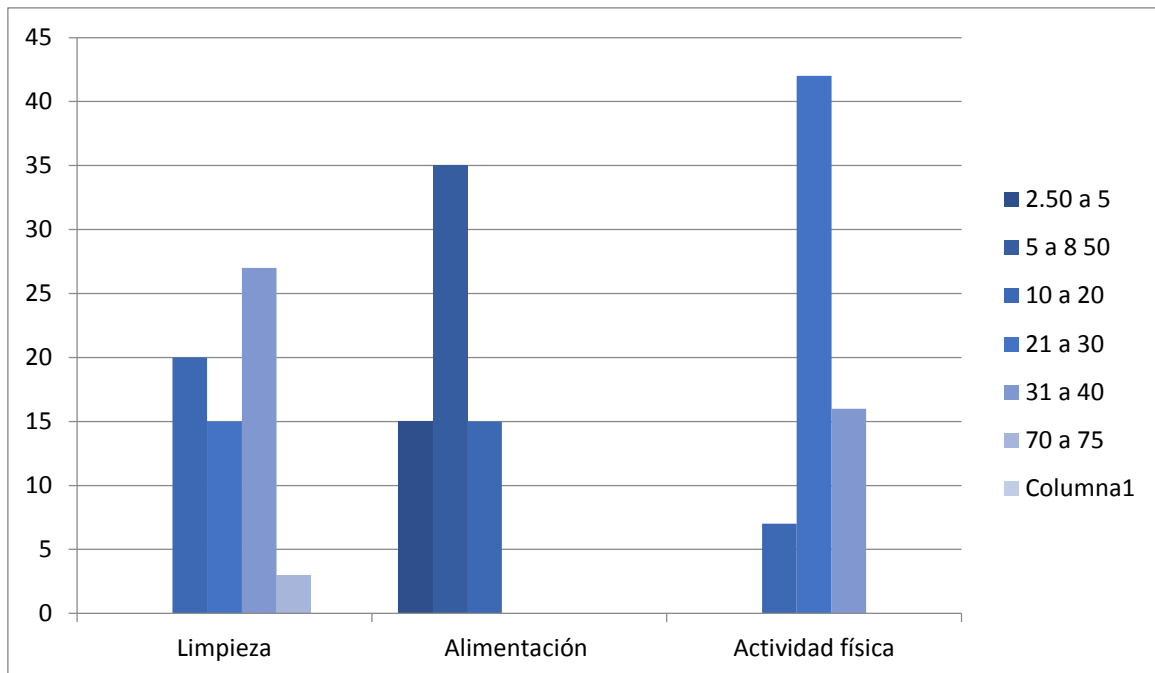
#### Interpretación:

De acuerdo a los resultados obtenidos de la investigación, se puede determinar que la gran mayoría de las personas utilizaría préstamos bancarios para realizar la compra de sus viviendas.

### 12. ¿De los siguientes servicios que ofrece el centro con qué frecuencia los contrataría y a que costo?





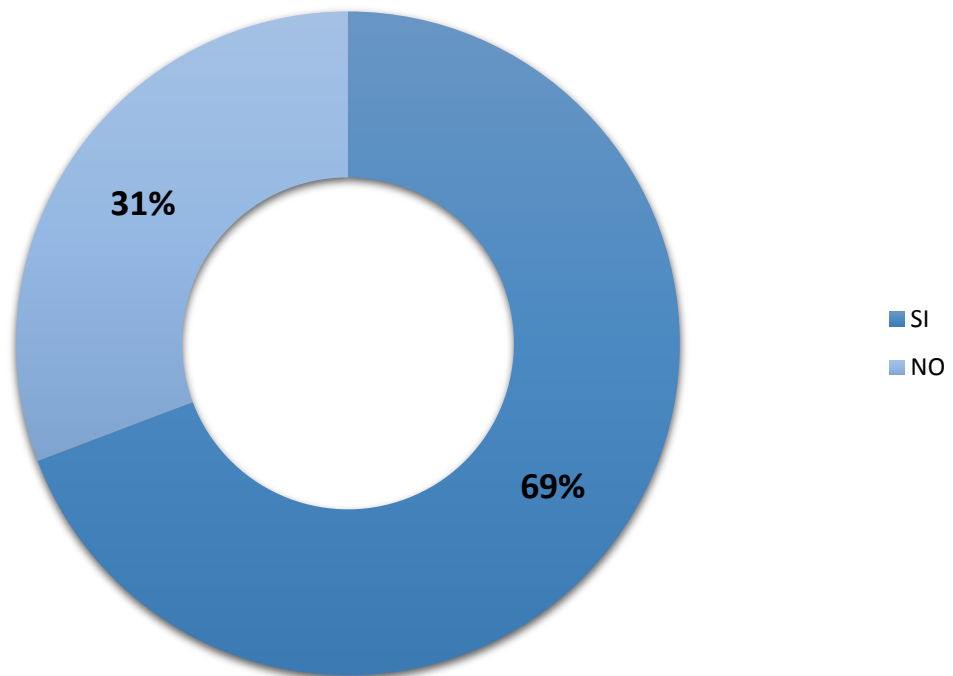


### Interpretación:

De acuerdo a los resultados obtenidos, se puede observar las distintas preferencias de los adultos mayores en cada uno de los servicios. En cuanto a limpieza, se puede observar que existe mayor aceptación en que se realice este servicio dos y tres veces por semana. De acuerdo a las preferencias en alimentación, se puede observar que las personas desean una sola comida al día, ya que indicaron que prefieren preparar sus alimentos para el desayuno y la cena. Por último, en cuanto a la actividad física, se puede observar que existe bastante aceptación por parte de este grupo, les interesa mucho realizar actividad entre 3 y 5 veces a la semana.

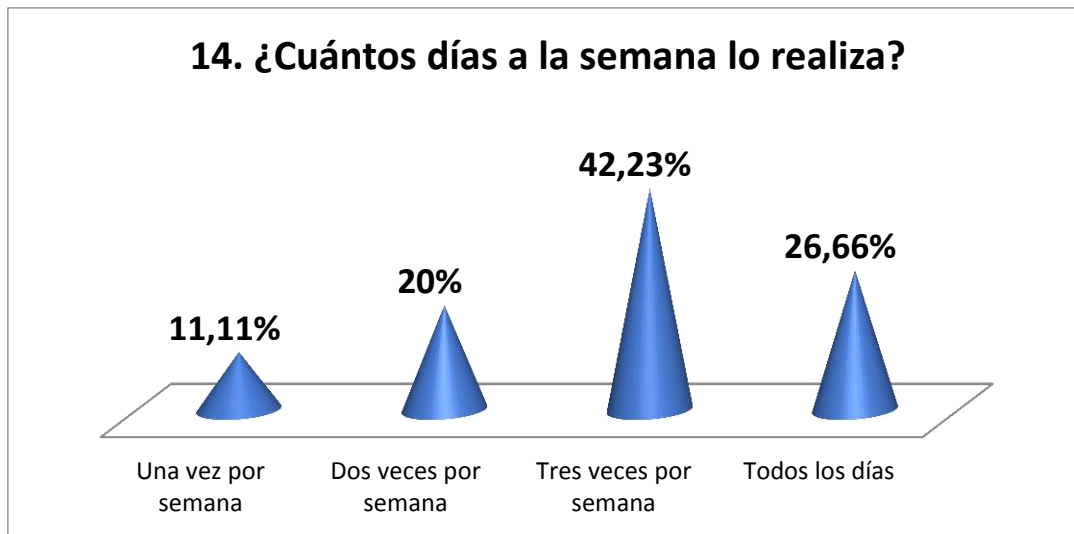
Por otro lado, está el gráfico de los costos adecuados para cada uno de los servicios que se ofrece en el centro. En base a los costos de alimentación, las personas creen que el precio más adecuado es de 31 a 40 dólares, mientras que en alimentación es de 5 a 8.50 y en actividad física es de 21 a 30.

### 13. ¿Realiza algún tipo de actividad física?



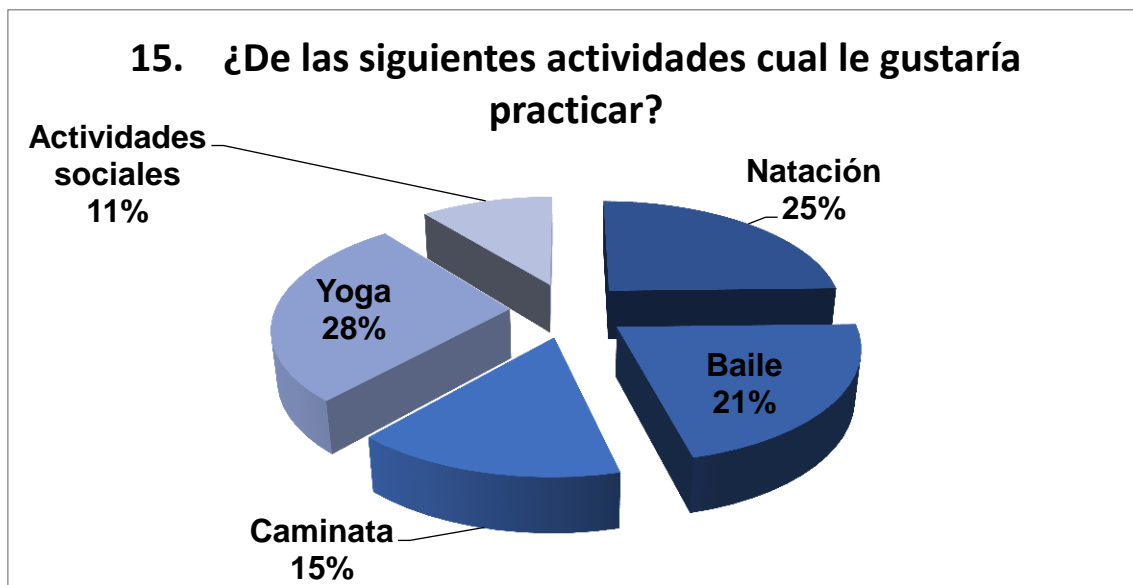
#### **Interpretación:**

En base a lo investigado, se puede establecer que el 69% de los encuestados realiza algún tipo de actividad física, mientras que el 31% no realiza ejercicio.



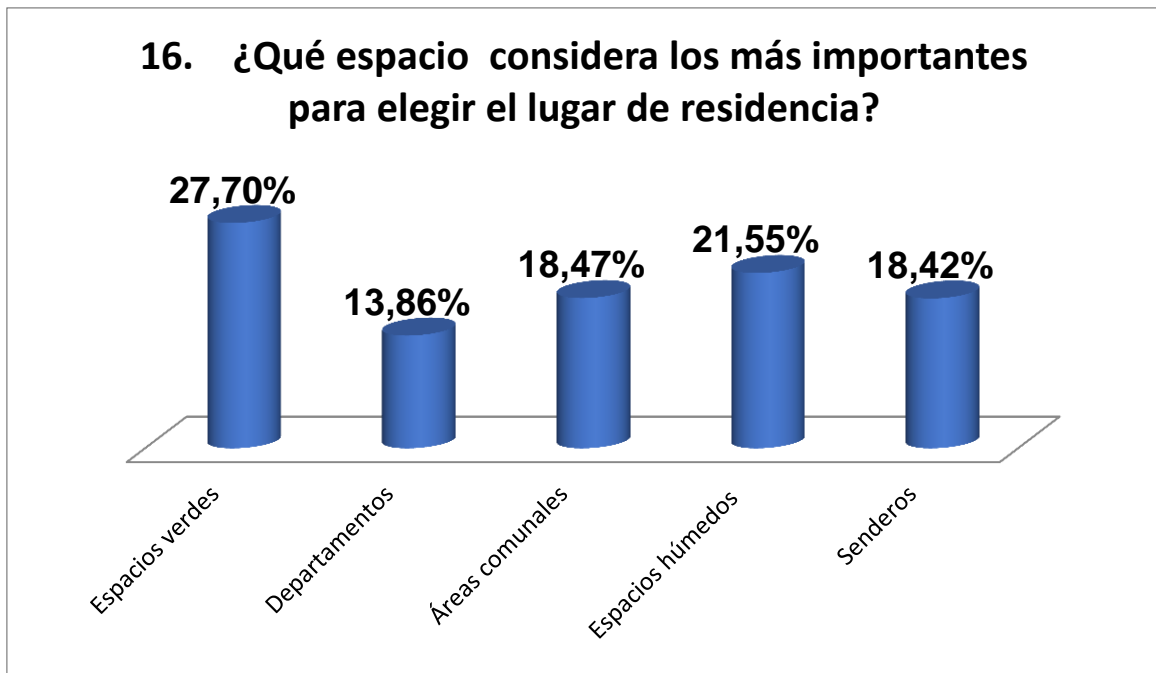
### Interpretación:

De acuerdo a la pregunta anterior, se obtuvo que el 69% realiza actividad física, se percibir que la mayoría de los personas realiza actividad física tres veces a la semana. Lo cual nos indica, la importancia de esto para los adultos mayores.



### Interpretación:

Según los resultados obtenidos, se puede notar que no existe una actividad en especial que deseen realizar, todas las actividades tienen su aceptación y van de acuerdo a las habilidades y beneficios de cada una de éstas. Varios entrevistados señalaron que les gustaría jugar fútbol y voley.



**Interpretación:**

Los espacios considerados como más importantes dentro de la urbanización fueron: las áreas verdes, espacios húmedos, senderos y áreas comunales; ya que estas personas revelan que prefieren pasar la mayor parte del día acompañados y realizando cualquier actividad para no sentirse solos.

### 3.11 Encuestas para extranjeros

AGE 60- 75.... 76- 86..... 87 or more .....

Nationality: North America. South America  Europe  Asia

1. Do you own a house or do you rent it?

If the answer was rent move to next question otherwise skip to question 3

2. How much do you pay for rent?

- f) 0 -600
- g) 601- 800
- h) 801 –1000
- i) 1001-1200
- j) More than 1201

3. How many times have you change of house?

- d) 1
- e) 2 a 5
- f) More than 5

4. What do you like the most from the place you live in?

5. How much is your monthly incoming?

- e) less than 1000 \_\_\_\_
- f) 1001 to 2000 \_\_\_\_\_
- g) 2001 to 3000 \_\_\_\_
- h) More 3001 \_\_\_\_\_

6. Suppose there's the opportunity to move into a place in Tumbaco- Ecuador properly for adults who offer the following services: cleaning, food and beverage, physical activities, entertainments, Would you be interested in moving?

Yes..... No.....

If the answer was positive, continue with the next question, otherwise end of the interview.

7. What's a reasonable price to pay rent for the services described before?

- f) less than 700
- g) 701 to 800
- h) 801 to 900
- i) 901 to 1000
- j) 1001 and more

8. Are you willing to buy and apartment described before?

YES \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

Note: If the answer was positive, continue with question 9, if not skip to question 10.

9. How much are you willing to pay for an apartment in this place?

- a) Less than 150000\_\_\_\_\_
- b) 150001 to 170000\_\_\_\_\_
- c) 170001 to 190000\_\_\_\_
- d) 190001 to 210000\_\_\_\_

10. When you look for a new house where do you look for it?

- g) Internet
- h) News
- i) Radio
- j) TV
- k) Especialice magazines
- l) Other \_\_\_\_\_

11. If where going to buy a new house how would you pay for it?

- e) Cash\_\_\_\_\_
- f) Loan \_\_\_\_\_

g) Credit card \_\_\_\_\_

12. From the following services, which ones will you pay for and how much?

	Frecuencia	Costo
CLEANING	1 x week	10 a 20 <input type="checkbox"/>
	2 x week	21 a 30 <input type="checkbox"/>
	3 x week	31 a 40 <input type="checkbox"/>
	Every day	70 a 75 <input type="checkbox"/>
FOOD AND BEVERAGE	1 meal	2. 50 a 5 <input type="checkbox"/>
	2 meals	5 a 8.50 <input type="checkbox"/>
	3 meals	10 a 15 <input type="checkbox"/>
PHYSICAL ACIVITIES	1 x week	10 a 15 <input type="checkbox"/>
	2 x week	16 a 20 <input type="checkbox"/>
	3 x week	21 a 25 <input type="checkbox"/>
	Every day	26 30 <input type="checkbox"/>

13. Do you practice any sport?

Yes ..... No.....

Note: if the answer was yes, continue with question 14, otherwise skip to 15.

14. How frequently do you exercise in the week?

- e) 1 x week
- f) 2 x week
- g) 3 x week
- h) Every day

15. From the following activities, which one would you like to practice?

- f) Swimming
- g) Dancing
- h) Jogging

- i) Yoga
- j) Social activities

16. Which aspect do you consider the most important?

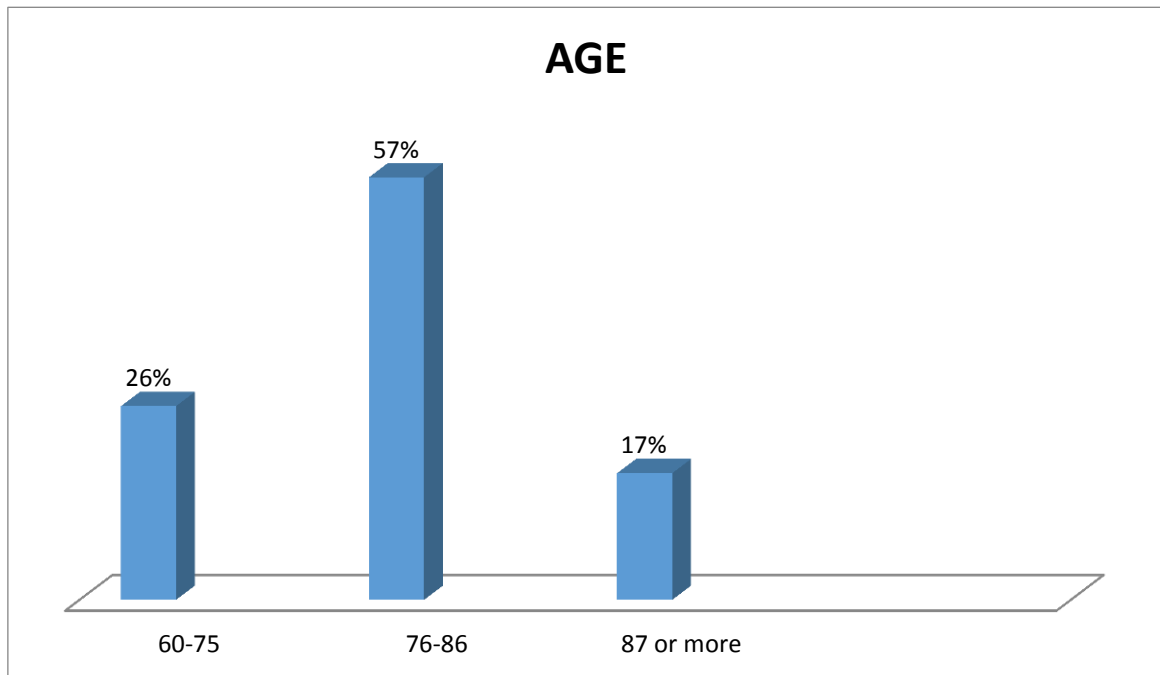
- g) Courtyard
- h) Apartments
- i) Communal spaces
- j) Restaurants
- k) Wet places (pool and spa)
- l) Jogging paths

### **3.12 Recopilación de datos**

La recopilación de la información se llevó a cabo en el crucero Carnival durante el mes de Diciembre del 2013, por medio de encuestas a pasajeros de distintas nacionalidades, entre las cuales se encontraron: franceses, rusos, chinos, dominicanos, argentinos, venezolanos, colombianos, americanos, italianos, puertorriqueños entre otras.

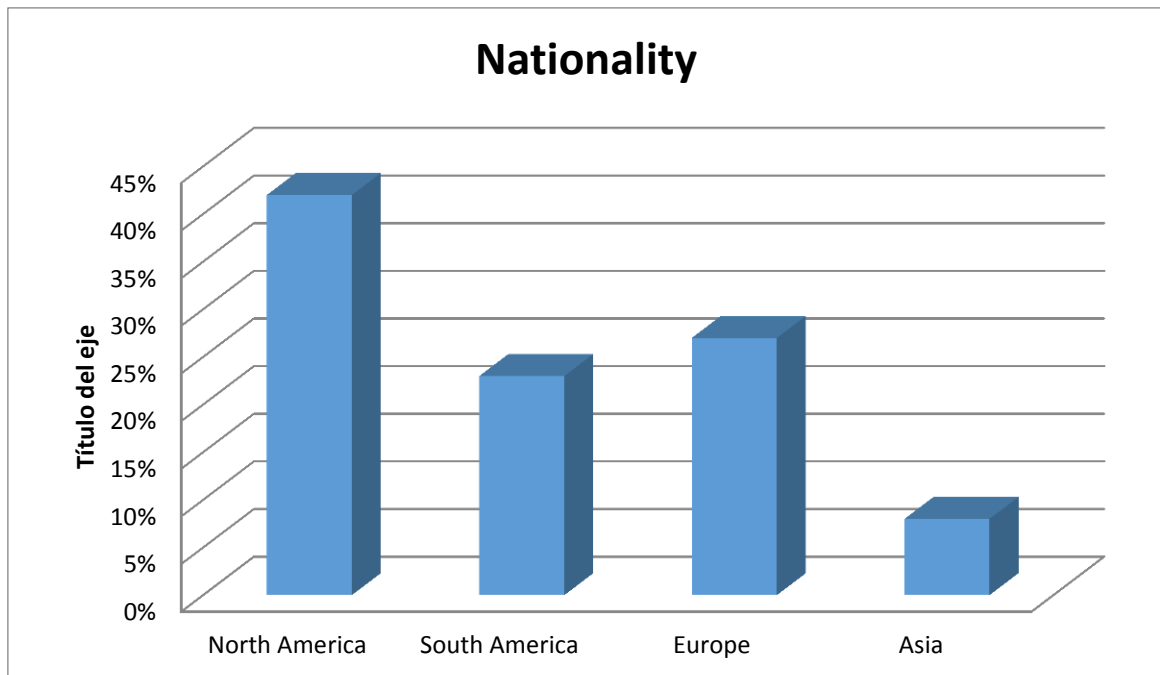


### 3.13 Análisis de Resultados



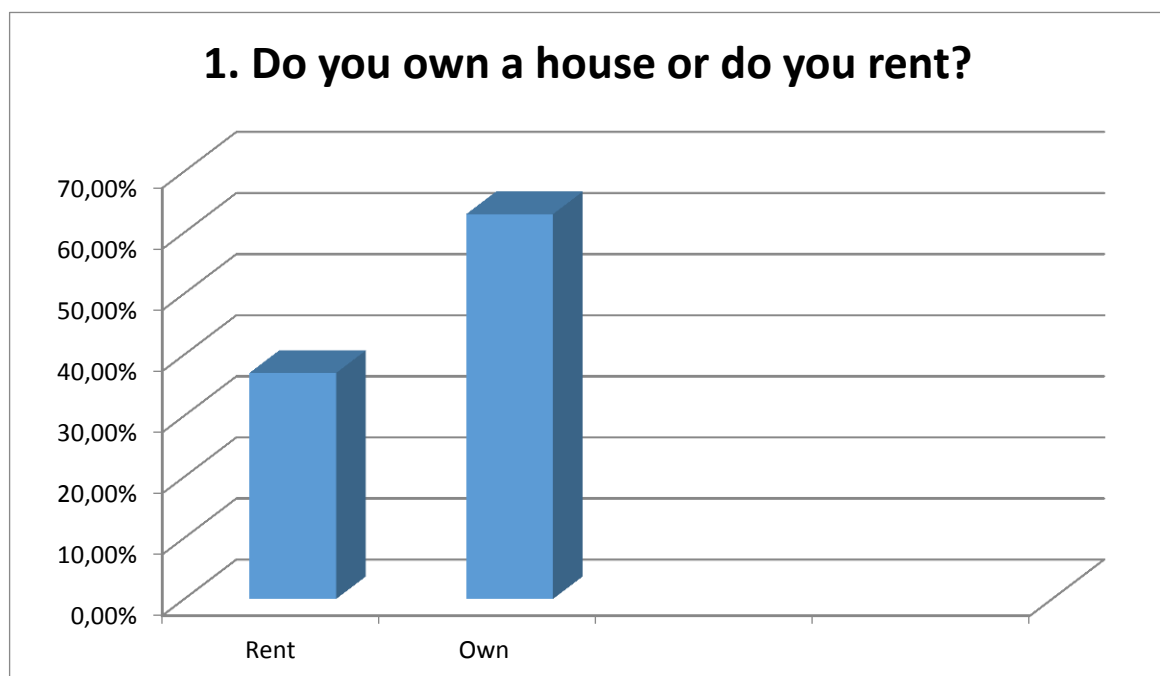
#### **Interpretación:**

Durante las entrevistas a personas extranjeras, se puede observar que las personas que se encuentran entre los 76 y 86 años de edad, son aquellas que se encuentran realizando viajes y en búsqueda de un lugar para pasar su retiro, ya sea permanente o por un tiempo.



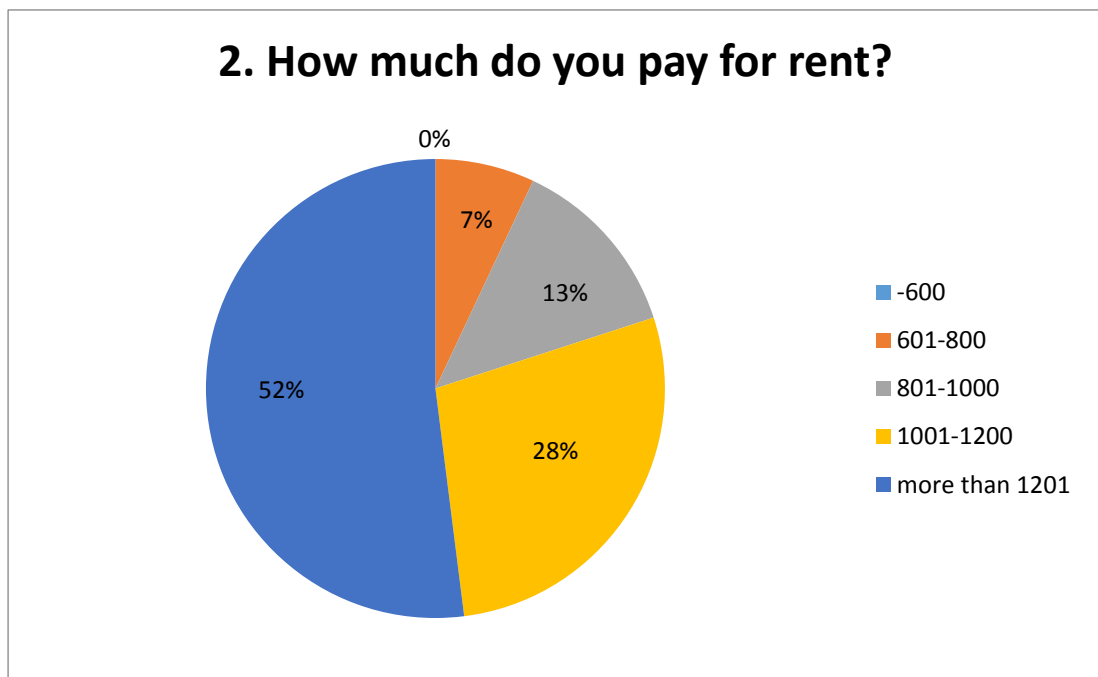
#### Interpretación:

De acuerdo a las personas entrevistadas, se puede llegar a la conclusión que el 45% de los entrevistados reside en Norte América, mientras que solo el 6% reside en algún país asiático.

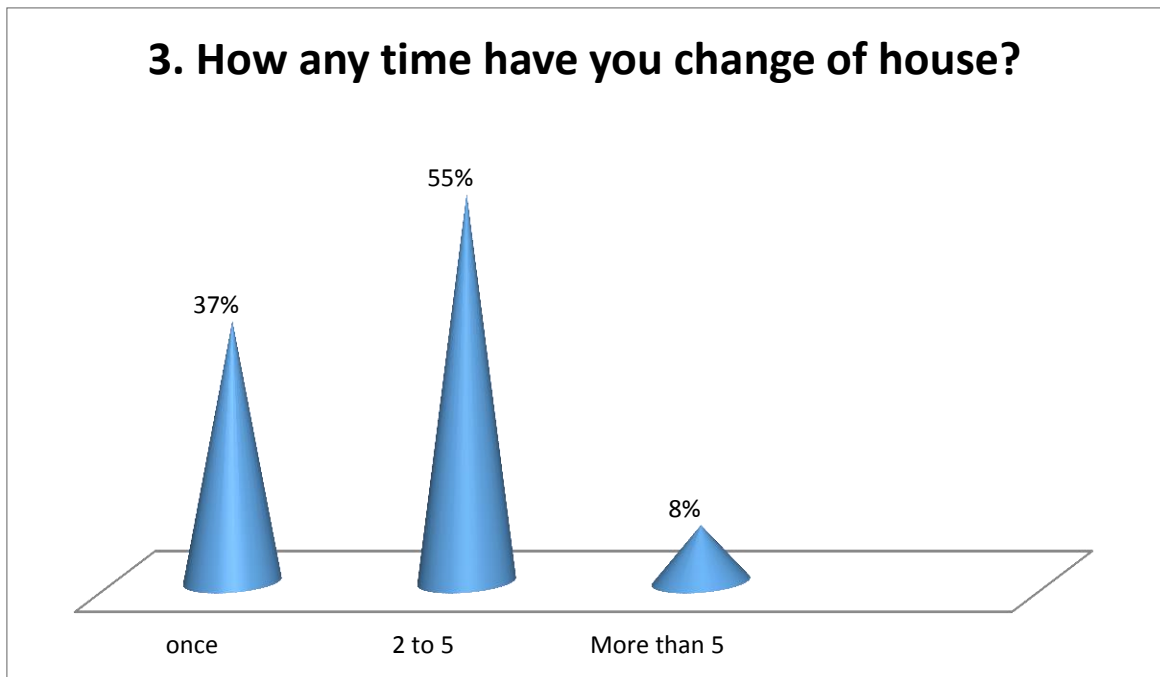


**Interpretación:**

Según las encuestas realizadas, se puede observar que el 63% tiene una casa propia, mientras que el 37% renta. Varios de los encuestados manifestaron tener más de una propiedad y estar interesados en comprar nuevas propiedades en otro país.

**Interpretación:**

De acuerdo a las personas que pagan una renta por su vivienda, se puede observar que el 52% de las personas está pagando más de 1201 dólares americanos y que ninguna persona paga menos de 600 dólares. Varias de las parejas recalcaron que costo es por un departamento pequeño.

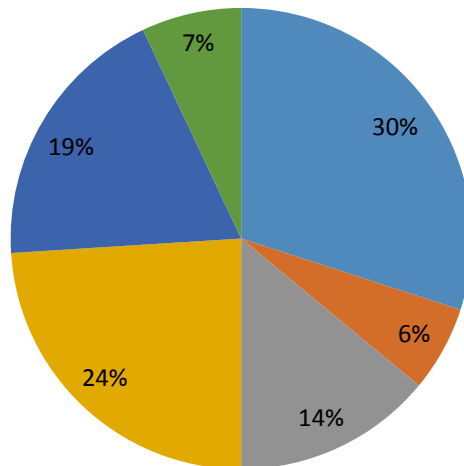


#### **Interpretación:**

En base a los resultados obtenidos de las encuestas, el 55% de los encuestados se ha mudado de casa entre 2 y 5 veces en su vida por diferentes eventualidades. Varios de los encuestados indicaron que sus mudanzas han sido por traslado de ciudades.

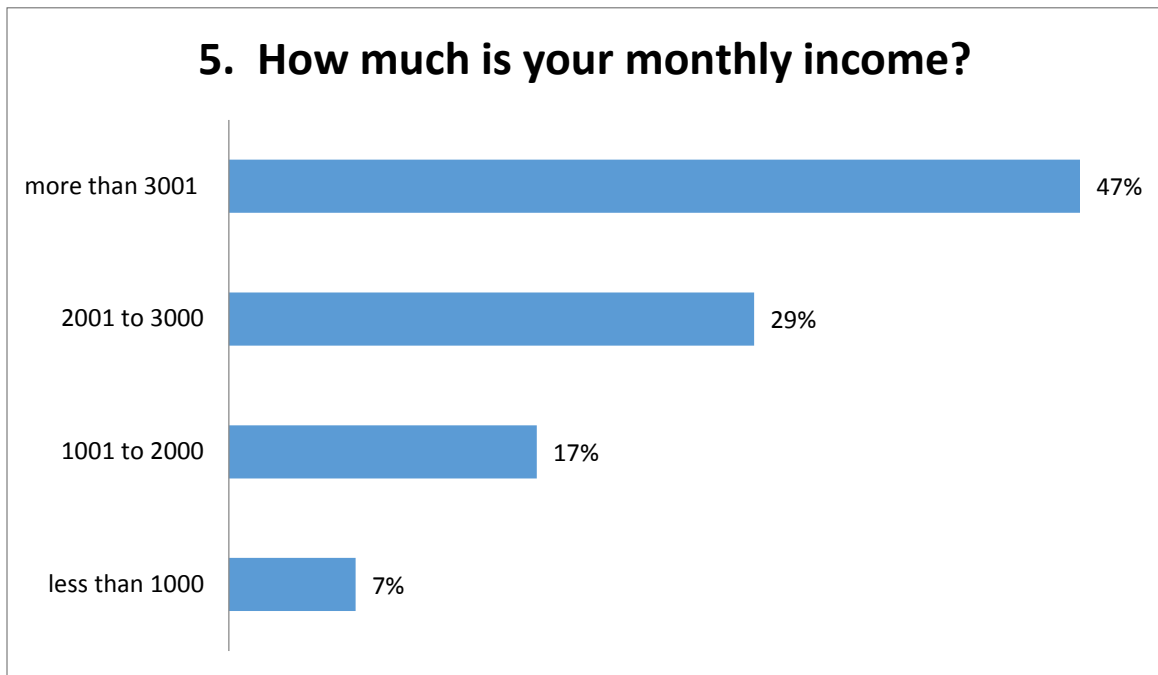
#### 4. What do you like the most of the place you live in?

■ Location ■ Neiboors ■ Surroundings ■ Safety ■ Cost ■ Others



#### Interpretación:

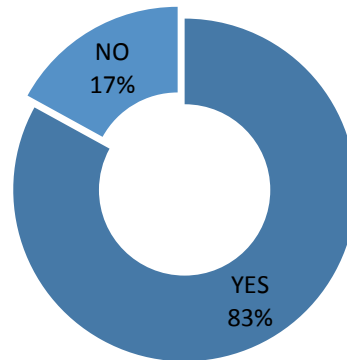
De acuerdo a los resultados de la investigación, las personas permanecen en su lugar de residencia por la ubicación y la seguridad que le brinda el lugar, sin dejar de lado el costo al cual pueden acceder.



#### **Interpretación:**

En base a los resultados obtenidos, se puede observar que el 29% de los encuestados tiene ingresos entre los 2001 y 3000 dólares mensuales, mientras que el 47% supera el ingreso de los 3001 dólares, cabe señalar que varios de los encuestados indicaron que estos valores en sus países, muchas veces, no representa mucho ya que los costos de vivienda son muy altos.

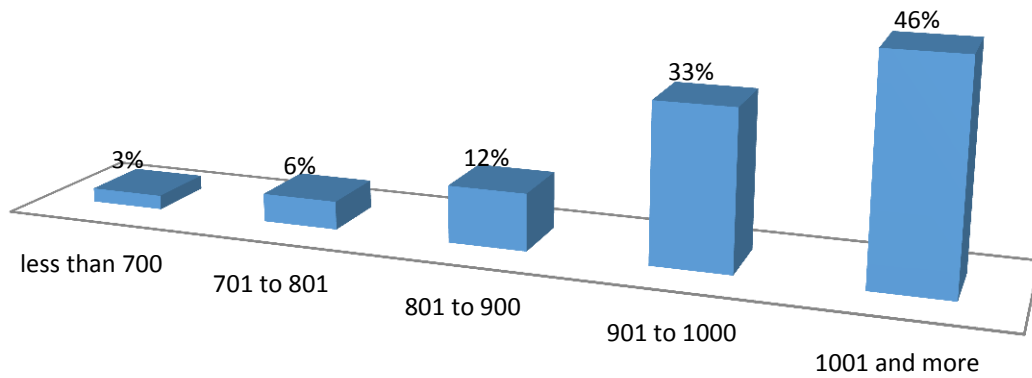
**6. Suppose there's the opportunity to move into a place in Tumbaco- Ecuador appropriately for adults. Would you move?**



**Interpretación:**

Según los resultados obtenidos, se puede evidenciar que el 83 % de los encuestados si está interesado en residir por un corto o largo tiempo en nuestro país, esto debido al bajo costo que les representa. Según algunos de los encuestados como Tapendra Lanzuri de La India, señaló que lo que más le llama la atención es la ubicación del país en la mitad del mundo, el clima y la cultura.

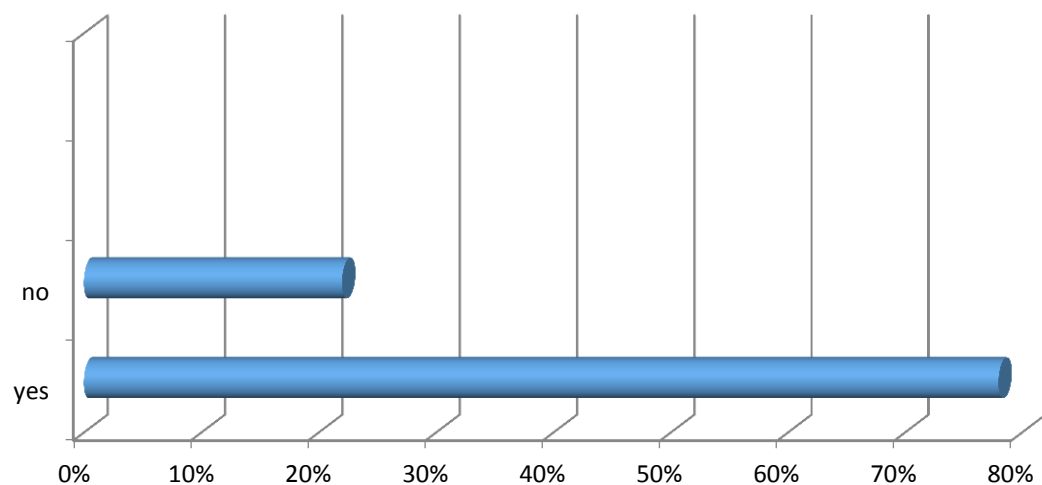
## 7. What's a reasonable price to pay rent for the services describe before?



### Interpretación:

En base a la pregunta realizada, los resultados acerca del precio fueron las siguientes: el 3% de los encuestados cree que debe costar menos de 700 la renta del lugar, mientras que el 46% cree que está bien pagar más de 1001 dólares por los servicios descritos anteriormente.

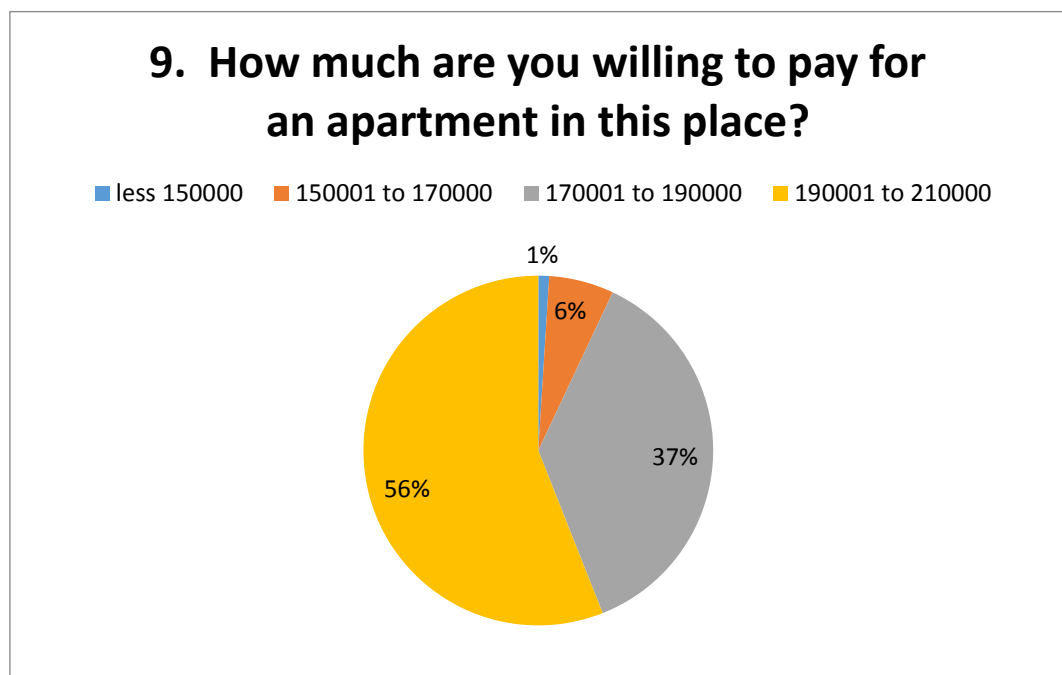
## 8. Are you willing to buy a house described before?





### Interpretación:

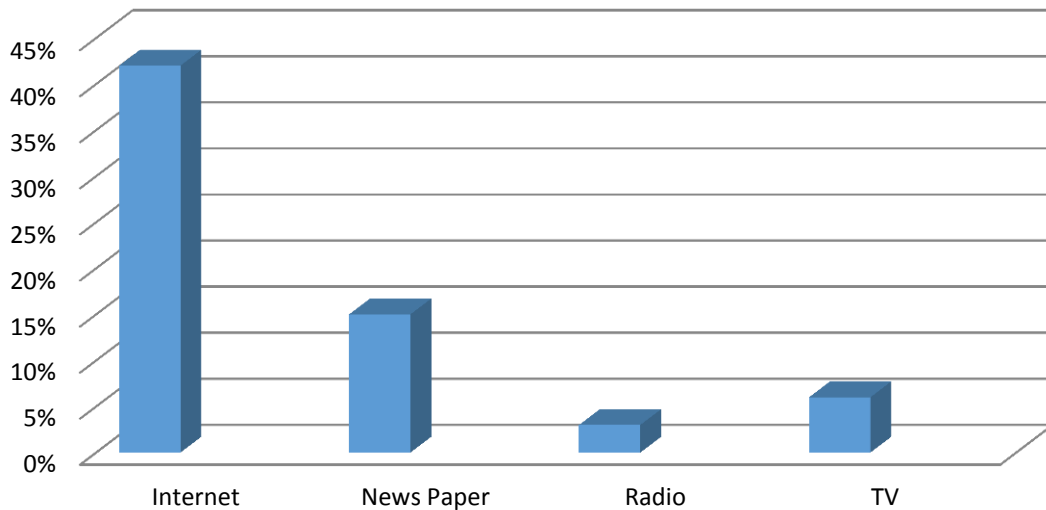
Los resultados obtenidos, reflejan que el 78% de los encuestados, si estaría interesado en comprar un departamento en la urbanización, mientras que el 22%, no está interesado en comprar pero varios de los encuestados señalaron que si estarían interesados en visitar el país por un periodo determinado y les gustaría hospedarse en la urbanización por todos los servicios que ofrece.



### Interpretación:

Los resultados obtenidos en cuanto al costo de los departamentos fueron: el 37% estaría de acuerdo en pagar entre 170001 a 190000, mientras que el 56% piensa que el precio adecuado para los departamentos es de 190001 a 210000 mil dólares.

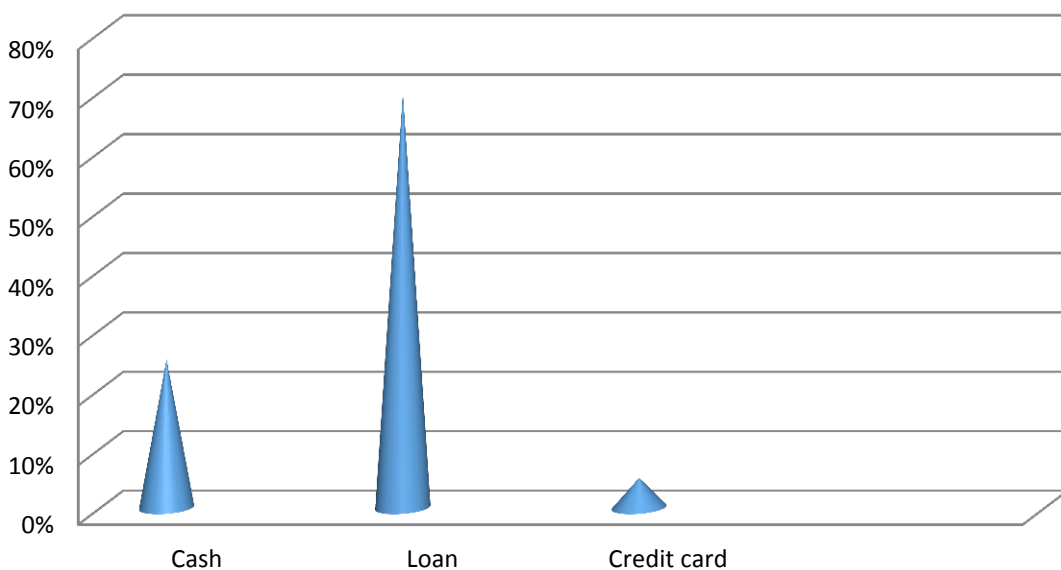
### 10. When you are searching for a new place to live, where do you look for it?



#### Interpretación:

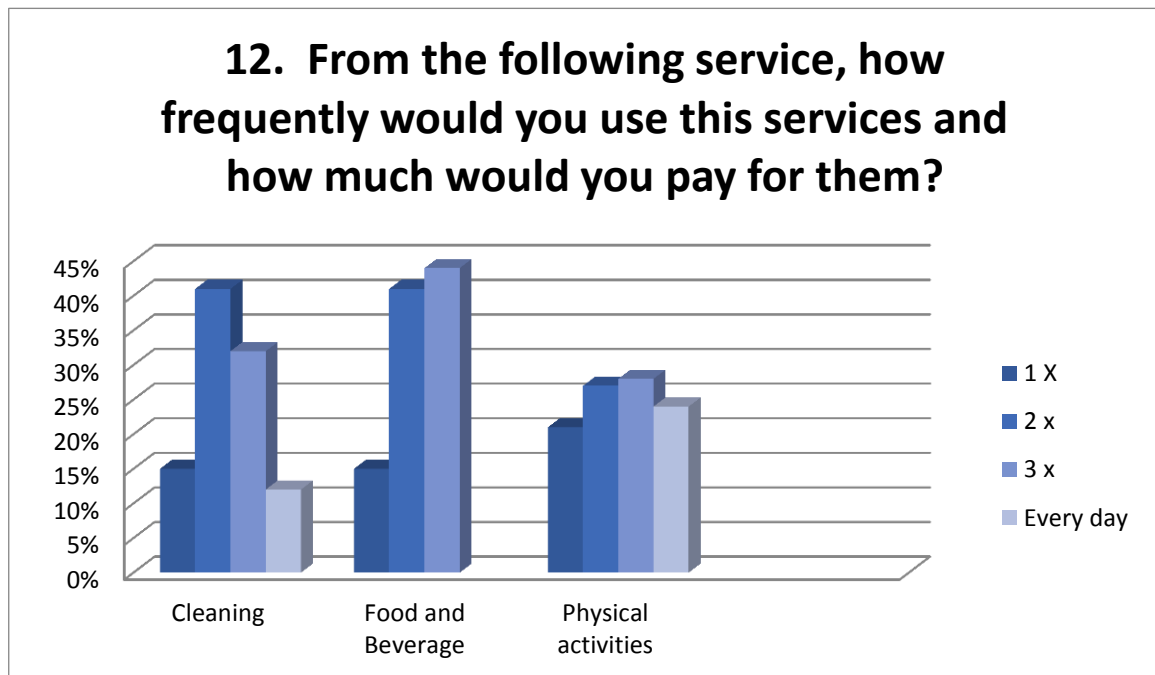
En base a la investigación realizada se puede observar que el 42% de las personas al momento de buscar lugares para residir prefieren el internet, ya que indican que pueden observar imágenes de la casa y sus alrededores.

### 11. If you were going to buy a new house, how would you pay for it?



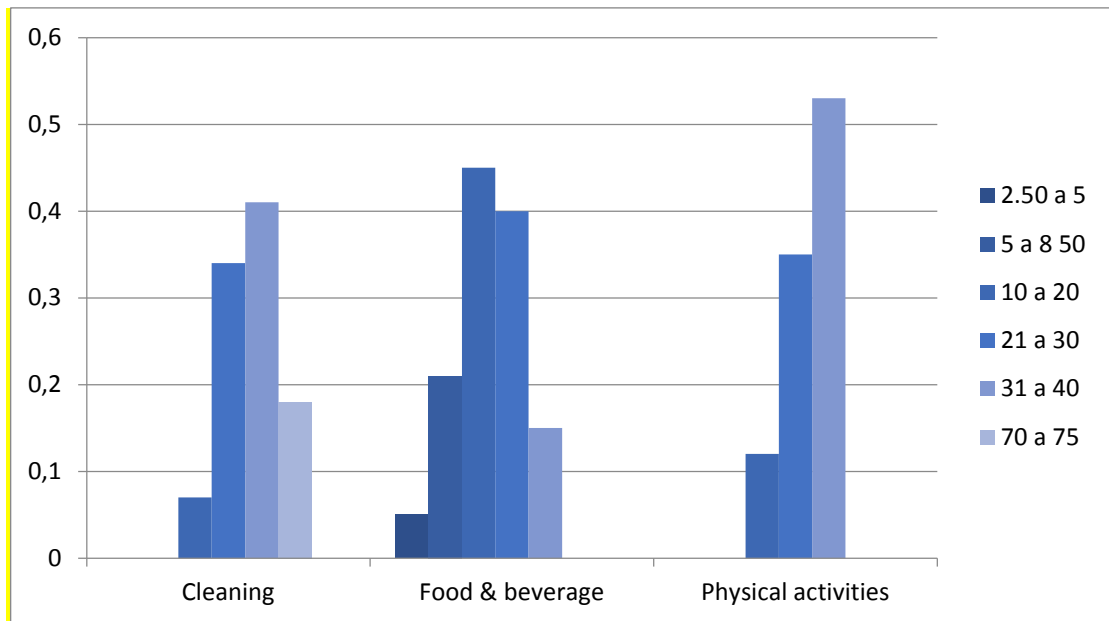
### Interpretación:

Los resultados que se pueden observar de acuerdo a la forma de pago de las personas son los siguientes: préstamo bancario 70%, efectivo 25% y tarjeta de crédito 5%. Varios de los encuestados indicaron tener el efectivo para comprar una casa, pero prefieren ir pagándolo en cuotas.



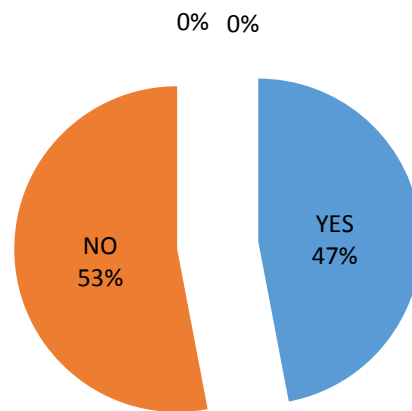
### Interpretación:

De acuerdo a la investigación realizada, se puede observar la tendencia de los servicios, en cuanto a la limpieza: se puede ver que las personas encuestadas desearían el servicio dos veces por semana, en alimentación, estarían interesados por las tres comidas y en actividades físicas, se puede evidenciar que no hay una diferencia muy grande entre las opciones.



De acuerdo a los resultados obtenidos, se puede visualizar que en cuanto a los costos por los servicios a ofrecer, las personas estarían dispuestas a pagar: en limpieza el 34%, considera que el valor aceptable sería entre 31 a 40 dólares por sesión, en alimentación estarían dispuestos a pagar de 10 a 20 dólares por comida y por actividades físicas consideran que el precio sería de 31 a 40 dólares por sesión. Según David de Canadá, los precios en su país son mucho más elevados y le parece una buena opción tener varios de estos servicios por lo asequible de los precios.

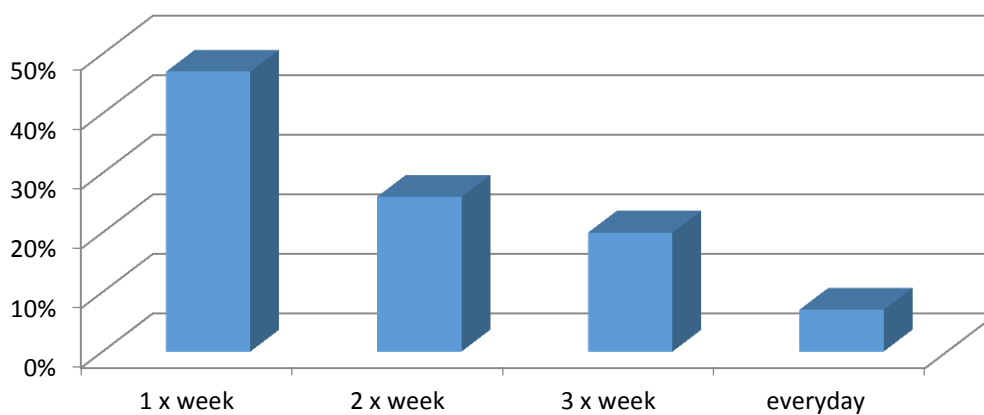
### 13. Do you practice any sport?



#### Interpretación:

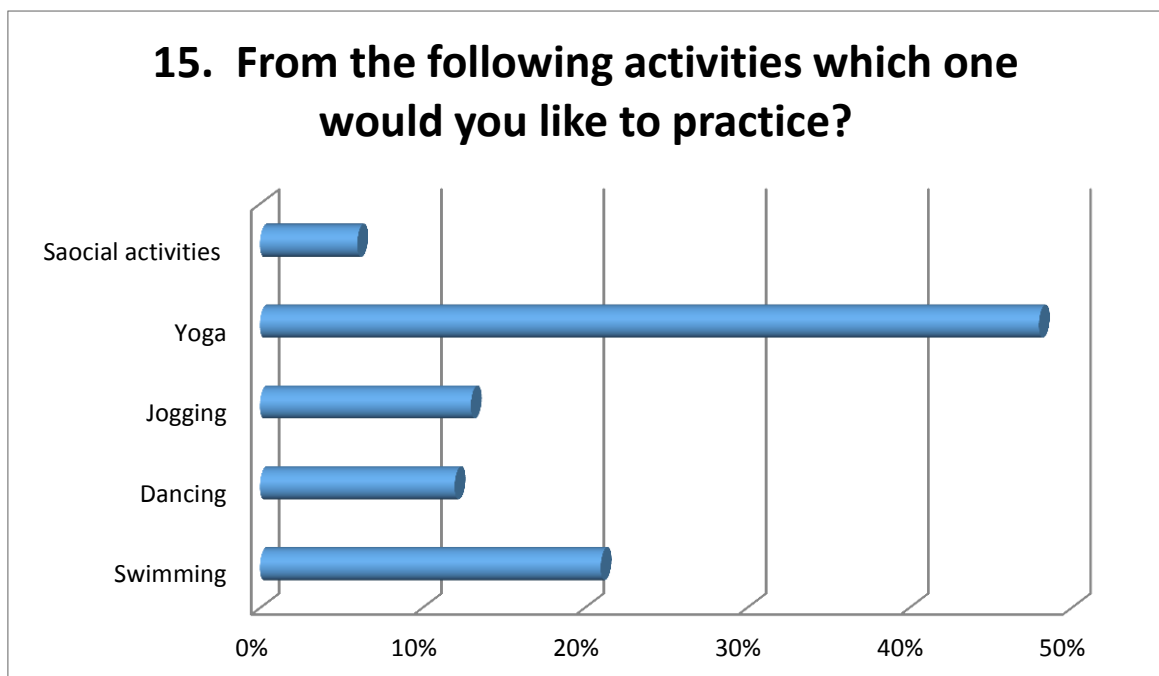
De acuerdo a los resultados obtenidos en cuanto a la actividad física, se puede observar que el 53% no realiza actividad física, entre las respuestas más comunes están la falta de motivación y compañía para realizarlo, ya que no desean practicarlo solos.

### 14. How frequently do you exercise in the week?



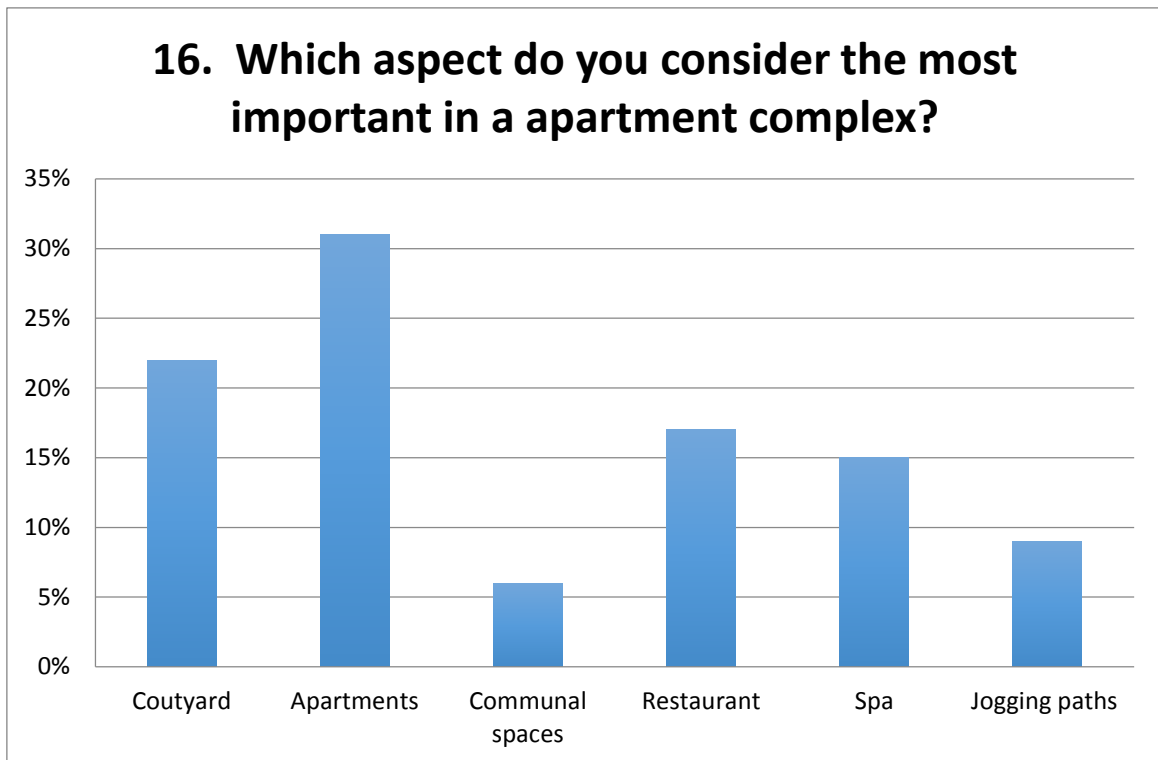
### Interpretación:

Los resultados muestran que de las personas que realizan algún tipo de actividad física, el 47% lo realiza una vez a la semana y tan solo el 7% lo realiza todos los días, una de las encuestadas, Ángela de Nicaragua nos indica que lo realiza una vez a la semana, ya que es el día que se reúne con las amigas a bailar, señala que si tuviese compañía, lo practicaría más días a la semana, ya que no es por falta de tiempo.



### Interpretación:

De acuerdo a las encuestas realizadas, se puede observar que la actividad más deseada para estas personas es yoga con el 48%, seguido por natación con el 21%. Esto demuestra, que si hay interés por estas personas en realizar actividad física, lo que les falta es una motivación y un lugar para hacerlo.



### **Interpretación:**

Los resultado obtenidos en base a los aspectos más importantes al momento de elegir un lugar para vivir son: con el 31% los apartamentos, 22% jardines y exteriores, 17% restaurante, 15% áreas húmedas (sauna, turco e hidromasaje), 9% senderos.

### **3.14 Plan Estratégico de Mercado**

El plan estratégico de mercado pretende definir la estrategia a seguir en el corto y mediano plazo para llevar el proyecto a feliz término, que en el presente caso significa lograr las ventas esperadas, tanto en término de viviendas en venta como en arriendo y prestación de servicios a los dueños o inquilinos del conjunto.

Para alcanzar dichas ventas, el plan requiere definir con claridad la población objetivo, así como la estrategia de mercado a utilizarse. Requiere también de la definición exacta del producto, sus características y la política de precios.

El plan estratégico para ser efectivo debe ser cuantitativo, manifiesto y temporal, es decir, debe presentar metas alcanzables perfectamente cuantificadas y definidas en un horizonte de tiempo establecido, y debe ser socializado entre las personas que de alguna manera participan, directa o indirectamente, en la ejecución del plan.

En tal sentido, el plan que se detalla en el capítulo 4 describe los objetivos propuestos, desglosa la estrategia de mercado, incorpora las metas en un horizonte de tiempo definido, y termina siendo enunciado con claridad para su socialización.



## **CAPÍTULO 4**

### **4. PLAN DE MARKETING**

#### **4.1 Estrategia general de marketing**

El segmento de mercado al cual está enfocada la urbanización Campo Verde es para personas de 60 años en adelante, ya sean nacionales o extranjeros que tengan un ingreso medio y medio alto.

Campo Verde es una urbanización que cuenta con servicios necesarios y adecuados para adultos mayores. A través de este proyecto, se busca brindar una experiencia de vida única, ofreciendo casas con acabados de lujo en medio de la naturaleza, cada uno de los departamentos cuenta con un diseño diferente para mayor exclusividad, sin embargo todos poseen los mismos servicios.

La residencia está enfocada a ofrecer un ambiente seguro y amigable con el adulto mayor, a través de proyectos que beneficien su salud: física, psicológica y mental, por medio de actividades adecuadas para el desarrollo integral de la persona.

Se dará a conocer la residencia por distintos medios, tales como: redes sociales, página web, periódicos y revistas, tanto inmobiliarias como sociales. Al igual, que a través de hojas volantes que serán entregados en puntos estratégicos como: aeropuertos, consultorios médicos, centros comerciales, entre otros.

#### **4.2 Táctica de Venta**

Se utilizará principalmente el método de ventas directas, el cual consiste en tener una persona especializada dentro de la urbanización, que sea la encargada de fijar citas para que conozcan la casa modelo y las demás instalaciones. Adicionalmente, se utilizará medios externos en los que se dará

a conocer la urbanización por medio de fotografías y videos que serán promocionados en: Facebook, Plusvalía.com, OXL, Quito, Diario El Comercio, Ekos, Centauro Inmobiliaria, entre otros.

Varias de las funciones que tendrán los vendedores de la empresa son: preparar pronósticos de venta de acuerdo al área asignada por la gerencia, ventas y cobranzas; cerrar operaciones de ventas con los precios y condiciones establecidas; realizar planes para cumplir con las metas fijadas en los presupuestos mensuales y anuales; seguimiento posventa a los clientes.

Adicionalmente, habrá el programa de recompensas de Campo Verde, el cual consiste en si el adulto mayor cumple el ciclo de entrenamiento con los objetivos planteados por los instructores, podrá canjear por un tratamiento en el spa, una clase personalizada en cualquiera de las actividades o una cena para dos personas.

### **4.3 Público Objetivo**

El segmento de mercado al cual está enfocada la urbanización Campo Verde es para personas de 60 años en adelante, ya sean nacionales o extranjeros que tengan un ingreso medio y medio alto.

Campo Verde es una urbanización que cuenta con servicios necesarios y adecuados para adultos mayores. A través de este proyecto, se busca brindar una experiencia de vida única, ofreciendo casas con acabados de lujo en medio de la naturaleza, cada una de las casas cuenta con acabados diferentes para mayor exclusividad, sin embargo todos poseen los mismos servicios.

La residencia está enfocada en ofrecer un ambiente seguro y amigable con el adulto mayor, a través de proyectos que beneficien su salud: física, psicológica y mental, por medio de actividades adecuadas para el desarrollo integral de la persona.

### **4.4 Posicionamiento**

Se dará a conocer la residencia por distintos medios tales como: redes sociales, páginas web, periódicos y revistas, tanto inmobiliarias como sociales.

Al igual que a través de hojas volantes, que serán entregadas en puntos estratégicos como: aeropuerto, consultorios médicos, centros comerciales, entre otros.

Se utilizará principalmente el método de ventas directas, el cual consiste en tener una persona especializada dentro de la urbanización, que sea la encargada de fijar citas para que conozcan el departamento modelo y las demás instalaciones. Al momento que las personas visiten las instalaciones se les obsequiará: termos, llaveros, bolígrafos y gorras de la urbanización, además de un CD, en el cual estará grabada toda la información de la residencia. Adicionalmente, se utilizará medios externos, en los cuales se darán a conocer la urbanización, por medio de fotografías y videos que serán promocionados en: Facebook, Plusvalía.com, OXL, Quito, Diario El Comercio, Ekos, Centauro Inmobiliaria, entre otros.

#### 4.5 Producto



**Figura 6: Logo de la empresa**

El logotipo de la residencia se enfoca en resaltar la protección hacia la naturaleza, se utiliza tonos verdes como símbolo de medio ambiente, integrando adecuadamente las viviendas.

## 4.6 Plaza

El principal objetivo del producto, es llegar a la gente por medio de publicidad. Se publicará mediante:

- HOJAS VOLANTES: Serán entregados en puntos estratégicos de la ciudad. Nos focalizaremos principalmente en lugares frecuentados por adultos mayores; hospitales, supermercados, consultorios médicos, centros comerciales, entre otros.
- VALLAS: Se localizarlocalizarán en puntos estratégicos de la ciudad. Empezaremos con 1 valla. Se utilizará vallas estándar que soportan dos o tres parantes con una altura de 7 metros, la imagen será impresa en lona vinílica.
  - Primera Valla: Será localizada a la entrada de Cumbayá, ya que por este sector hay un flujo vehicular significativo y es paso para llegar a Tumbaco.
- PERIÓDICO: Pese a la innovación de nuestro complejo, es importante dar a conocer el proyecto, por un medio masivo, que no requiera de mucha inversión, pero que permita una difusión amplia.
- PÁGINA WEB: La Urbanización Campo Verde contará con una página web, en la cual se podrán realizar varias actividades tales como: revisión de horarios de actividades, visita virtual del conjunto, noticias de eventos, entre otros.
- REDES SOCIALES: A través de las redes sociales como Facebook y Twitter los residentes y sus familias podrán estar al tanto de lo que pasa en la urbanización. Se darán a conocer eventos próximos a darse, así como en eventos pasados, de esta manera todos sabrán lo que pasa en la urbanización.

- **PUBLICIDAD NO PAGADA:** Se dará un enfoque publicitario sin costo. a través de medios de comunicación, al realizar: comentarios, anuncios, avisos y reportajes de la urbanización.
- **FERIAS:** En la ciudad de Quito existen ferias inmobiliarias, en las cuales se dará a conocer la urbanización.

En el Anexo 1 se encuentra los costos de publicidad para este proyecto.

#### **4.7 Promoción**

Por la apertura de la urbanización, se ofrecerán las siguientes promociones:

1. Por apertura de la urbanización Campo Verde, se ofrecerá una actividad recreativa sin costo el primer mes, para los siete primeros inscritos.
2. A las personas que contraten el servicio de doce sesiones de limpieza, se les regalará dos sesiones gratis.

#### **4.8 Precio**

##### **Política de precios**

Los precios están basados en tres parámetros principales: costos operativos, el consumidor y la competencia. Los precios se mantendrán durante un año y tendrán un incremento del 4,5% en base al promedio de la inflación que se ha venido obteniendo en los últimos años en el país, de acuerdo a datos del Banco Central del Ecuador. Los siguientes años a excepción de las rentas de casas que tendrán un incremento anual del 5% debido a que Campo Verde quiere ser competitivo en el mercado. El proyecto puede manejar dichos parámetros, ya que la venta de las casas ayuda a crear un flujo de efectivo óptimo para realizar este manejo.

#### 4.8.1 Planes de limpieza

**Tabla 10: Planes de Limpieza**

<b>PLAN</b>	<b>PRECIO MENSUAL</b>
8 sesiones mensuales	\$ 90
12 sesiones mensuales	\$ 120
Nota: no incluye fines de semana y feriados	

Se ha determinado que los planes de limpieza ofrecidos por Campo Verde, tienen un ritmo de crecimiento por temporadas, los cuales tienen mayor demanda en los meses de Noviembre y Diciembre por las fiestas, además tienen menor demanda en la época de vacaciones, que son desde Julio hasta Septiembre.

#### 4.8.2 Planes de actividades deportivas

**Tabla 11: Planes de Actividades Deportivas**

<b>PLAN</b>	<b>PRECIO MENSUAL</b>
2 actividades	\$ 50
Más de dos actividades	\$ 70
Nota: Cierta implementación será ofrecida por el centro.	

Las actividades recreacionales ofrecidas por la empresa, al igual que los planes de limpieza, tienen una demanda por temporadas. En los meses de Octubre y Noviembre tienen mayor demanda y en los meses de Diciembre y Enero la

demanda decae. Este fenómeno se debe al comportamiento de las personas de edad avanzada, las cuales quieren estar en forma para las festividades de fin de año y no realizan actividades recreacionales en épocas de fin y de principios de año.

#### 4.8.3 Costos de vivienda

**Tabla 12: Costos de Vivienda**

<b>SERVICIO</b>	<b>COSTOS</b>
<b>Renta Mensual</b>	Nacionales: \$ 900 Extranjeros: \$ 1100
<b>Compra</b>	\$180 000
<b>Alícuota</b>	\$400

El costo de la vivienda está determinado por la zona en la que se realiza el proyecto y por las características de servicios que ofrece Campo Verde.

La renta de las viviendas está dividida de dos maneras, para extranjeros y para ecuatorianos. Se ha establecido un costo diferencial en la renta para incentivar a nivel nacional el alquiler de este tipo de vivienda con servicios de calidad.

#### 4.9 Planeación

El plan de ejecución del proyecto se encuentra resumido financieramente en el Anexo 7, toda vez que el flujo de caja se nutre de la programación de los ingresos así como de los gastos.

La proyección de los ingresos nace de la planificación de las ventas, tanto de las unidades habitacionales cuanto de los arriendos y de la prestación de servicios. El proyecto parte de la disponibilidad de las viviendas para efectos de cuantificar los ingresos esperados y a partir de estos estimar los resultados financieros del mismo, considerando un período de construcción de 10 meses. Esta simplificación nos permite concentrarnos en la etapa de comercialización sin distraernos con los detalles del proceso constructivo, que para el efecto se asumen tercerizados.

La programación de los egresos, por su parte, proviene de la estimación de las necesidades de mano de obra y la cuantificación de sus costos, estimando dentro de los mismos los costos fijos y los costos variables. Adicionalmente se ha considerado la necesidad de materiales, insumos y otros gastos dentro de los cuales se consideran también los financieros.

#### **4.10 Personal**

El personal de la empresa será altamente calificado, tendrá capacitaciones permanentes y contará con varios incentivos que premien su eficiente labor dentro de la empresa.

- a) Por cada 5 tarjetas "Fanáticas" que reciba cualquiera de los empleados por parte de sus compañeros de trabajo o residentes de la urbanización, recibirá un día libre adicional en la semana.

Nota: Las tarjetas Fanáticas son unas cartas, en las cuales residentes o compañeros de trabajo, le pueden agradecer por haber realizado algo que haya hecho su día mejor.

- b) Para las personas encargadas de las actividades complementarias, se les ofrecerá un bono extra, de acuerdo al número de personas que inscriban para las actividades.
- c) Se elegirá al empleado del mes, el cual se hará acreedor a un bono de 50 dólares.



#### **4.11 Proceso**

Se ha realizado con un cronograma de construcción, en el que se contempla un período de 10 meses para terminar la urbanización. Este plazo ha sido ajustado a todos los requerimientos de la construcción para garantizar la entrega del inmueble en la fecha ofrecida, optimizando todos los recursos.

## CAPÍTULO 5

### 5. PLAN DE OPERACIONES

#### 5.1 Macro localización



**Figura 6: Macro Localización**

**Tomado de:** Mapa del Ecuador (google maps)

La residencia para adultos mayores estará ubicada en el Ecuador, país que se encuentra ubicado al sur del continente americano. Limita con Colombia al norte y Perú al sur y este. Tiene una extensión de tierra de 283 520 km<sup>2</sup>, la cual está dividida en 4 regiones principales: costa, sierra, oriente y amazonia, en las cuales se encuentran 24 provincias, 221 cantones y 1500 parroquias. El Ecuador es atravesado por la Cordillera de los Andes, con más de 80 volcanes. Es el país que cuenta con la mayor cantidad de ríos por metro cuadrado en el mundo. Cuenta con una población de 15'761.731 habitantes.

Tiene un clima tropical húmedo, esto se debe a la extensión de bosques que posee, el 20% del país es reserva ecológica. El clima varía dependiendo de la región, a lo largo del país se pueden evidenciar climas que van desde los 3

grados centígrados hasta los 33 grados. Es reconocido por ser uno de los países mega diversos en el mundo, albergando a cientos de especies endémicas. (Vásquez, 2009, pp.17-42)

## ANÁLISIS DEL MACRO AMBIENTE

### 5.1.1 Factores Económicos

De acuerdo a los datos brindados por el Banco Central del Ecuador a finales del año 2012 y principios del año 2013, se han obtenido diferentes indicadores que permiten evaluar la situación económica del país. La tasa de desempleo al 31 de diciembre del año 2012 fue del 5% a nivel nacional, obteniendo a Guayaquil como la ciudad con mayor índice de desempleo con el 6.3%, mientras que Quito muestra el 3.7% de desempleo.

El país registra una inflación del 4.5% en enero 2013. Por otro lado, para el mes de febrero 2013, se registra un interés activo del 8.17% mientras que el interés pasivo se encuentra en el 4.53%. El PIB para el año 2012, se registró un ingreso per cápita de 1.932 dólares representando el 4.82%, mientras que en el año 2011 fue del 5.4%.

### 5.1.2 Factores Sociales

El aspecto social del Ecuador en los últimos años, ha tenido un cambio significativo, el salario mínimo vital es de \$ 318.00 dólares para el año 2013, mientras que la canasta básica es de \$ 617.38 dólares, según datos oficiales cubre un 92% del valor, la canasta básica está estimada para una familia de cuatro miembros, con un ingreso laboral del 1.6%. (INEC, 2013).

El Bono de Desarrollo Humano que da el Gobierno a las personas de bajos recursos, aumentó de 35 dólares que recibían en el año 2012 a \$50 dólares, esto representa un gasto para el estado de 304 millones de dólares adicionales, los cuales serán financiados en un 46% por el estado y un 54% por reformas a la banca. Debido a estos datos y en base a la inflación del 5.05% se puede ver un crecimiento económico estimado para el país del 4% para el año 2013. (Lizarzaburo, 2013)

Cabe recalcar que en el ámbito de educativo han surgido reformas importantes para el mejoramiento de la educación del país, el gobierno provee de textos escolares, uniformes y alimentación sin ningún costo para los usuarios. Por otro lado, se ha tratado de estandarizar la educación de manera que se pueda elevar el nivel de educación, para lograr tener profesionales de calidad.

En el ámbito de la salud, los hospitales públicos han sido renovados, los médicos y enfermeras cumplen con horarios que permiten brindar una mejor atención al usuario, adicionalmente se han creado convenios con instituciones privadas, para la colaboración de la sobredemanda que tienen las instituciones públicas, con estos convenios se ha facilitado la atención medica bajo las mismas coberturas médicas que ofrece el sector público, de esta manera el gobierno ha asumido costos para el beneficio del pueblo. (IEES, 2013)

### **5.1.3 Factores Tecnológicos**

Hoy en día, sin duda la tecnología es un pilar fundamental para todas las industrias, en algunas, puede tener un impacto positivo como negativo. En cuanto al conjunto residencial, el cambio constante en la tecnología nos crea la necesidad de adaptarnos constantemente a lo último que está en el mercado, para poder ofrecer nuevos servicios a nuestros usuarios.

El desarrollo tecnológico como internet, comunicaciones móviles, entre otras, está produciendo cambios significativos en la estructura económica y social. Llegar al cliente cada vez es más fácil con el incremento de redes sociales que es lo que está en auge. Por esta razón, el conjunto residencial contará con lo más reciente en tecnología, que pueda beneficiar a los adultos mayores, de esta manera brindará un mejor servicio a nuestros usuarios. (Telefónica Ecuador, 2013)

### **5.1.4 Factores Políticos**

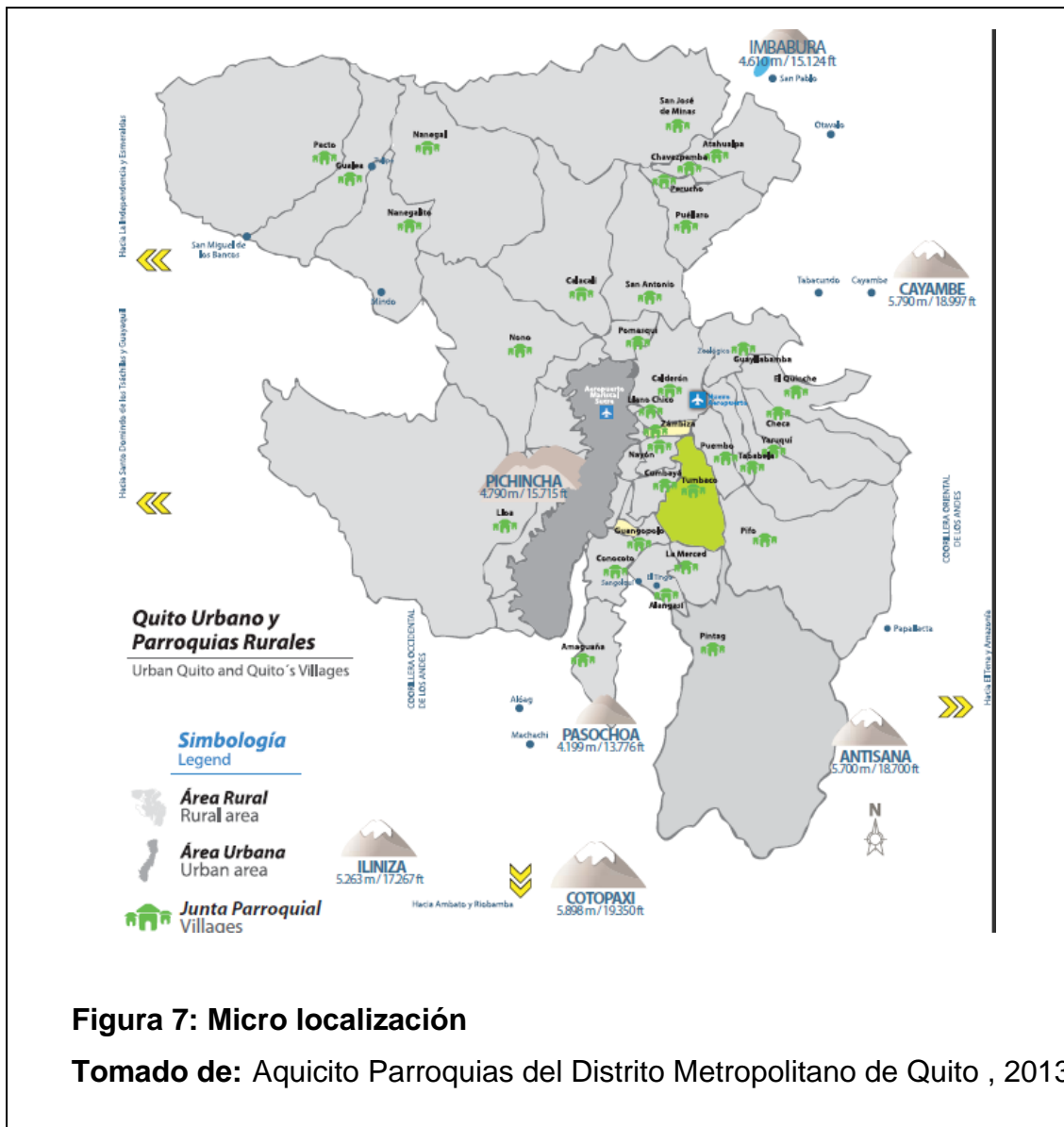
A partir del año 2002, en el cual se posesionó como presidente Rafael Correa se ha generado una estabilidad política, sin embargo se creó una incertidumbre a nivel internacional, por distintas situaciones como: la salida de la base militar de Manta, conflictos con petroleras y constructoras, entre otras. A pesar de estos conflictos internos, el Ecuador durante el periodo presidencial de Correa,

ha generado confianza, ya que se creó una estabilidad política que no se había podido llegar a tener hace más de una década.

En las últimas elecciones del 17 de Febrero 2013, se ratificó al Presidente Correa en el poder, lo cual beneficia al país, ya que se va a continuar con los proyectos planteados. El riesgo país para el mes de enero del 2013, se cerró con 703 puntos, mientras que en lo que va de febrero, aumentó a 710 puntos, esto se evalúa en base a los bonos del tesoro americano.

Actualmente el Ecuador está atravesando por una situación política aceptable, ya que se mantiene una continuidad en los proyectos a realizarse en el país. Durante este gobierno, se han creado entidades que benefician a segmentos de la población que han sido desatendidos por años. (Plan Nacional para el Buen Vivir, 2013)

## 5.2 Micro localización



**Figura 7: Micro localización**

**Tomado de:** Aquicito Parroquias del Distrito Metropolitano de Quito , 2013

La residencia para adultos mayores se va a ubicar en la parroquia de Tumbaco, está localizada a pocos minutos de la ciudad de Quito. Según cuenta la historia, esta parroquia fue fundada en 1670. Antiguamente poblada por los Ayllus, Cayapas, Colorados y Peces. Tumbaco era conocida como “dormitorio de la ciudad”, ya que era un paso obligatorio entre los comerciantes de la Sierra y la Amazonía. Tumbaco toma el nombre de su último cacique, antes de ser conquistados por los Shyris.

Esta parroquia cuenta con un clima cálido-seco el cual crea un ambiente agradable para residir, igual para el cultivo de distintos productos como: maíz, fréjol, frutas, cebada, hortalizas, entre otros.

La parroquia de Tumbaco cuenta con una población de 38. 498 habitantes. Existen varias vías por las cuales uno puede llegar hasta este lugar como: el transporte público que sale desde la terminal de la Av., Rio Coca, esta Cooperativa tiene el mismo nombre que la parroquia. El tiempo estimado desde esta terminal es de aproximadamente 40 minutos.

Tumbaco cuenta con ciertos atractivos, los cuales se pueden disfrutar en familia, dentro de estos atractivos está la ruta ecológica Ciclo Vía “El Chaquiñán”, centro recreacional Cunuyacu, Cerro Ilaló, entre otros. (Aquicito, Parroquias del DMQ, 2013).

El terreno en el cual será construido el conjunto, está situado en la Av. Rumiñahui 408 y Av. Belermo, se encuentra con todos los servicios básicos disponibles. Está ubicado a un tiempo de 22.5 minutos del nuevo aeropuerto. Está a pocas cuadras del centro comercial Ventura Mall.

### **5.3 Factores que influyeron en la localización**

**Clima:** Vivir en clima cálido, ofrece ciertos beneficios para la salud, dentro de éstos está la reducción de enfermedades, ya que las personas pueden pasar mayor tiempo afuera y respiran aire fresco. Otro de los beneficios es la tendencia a socializar más, reduce el nivel de estrés, la gente tiende a realizar las actividades más lentas, entre otros beneficios. (Fernández Ballesteros, p57-65, 1998).

**Servicios a ofrecer:** Restaurantes, cafeterías, agencias de viajes, bares, discotecas, centros comerciales. Estos lugares son importantes para la distracción y socialización de las personas.

**Servicios médicos:** Tener centros médicos cercanos, es un pilar fundamental, ya que la urbanización tendrá adultos mayores, los cuales son más propensos a tener enfermedades.

**Lugares de distracción:** El volcán Ilaló, El Chaquiñán son algunos de los lugares naturales de los que se puede disfrutar cerca de la urbanización.

## 5.4 Distribución del proyecto

**Extensión:** El proyecto estará construido en una superficie de 10. 600 metros cuadrados.

**Número de casas:** 33 casas de 100 metros cuadrados cada una, con un total de construcción 3300 mts 2. Estarán construidas en bloques de tres casas para dar mayor privacidad a los residentes.

### Área comunal:

- 2 Salas de uso múltiple: 80 metros cuadrados.
- Recepción: 20 metros.
- Restaurante: 60 metros cuadrados, distribuidos en 40 metros de salón y 20 metros para cocina.
- Piscina, sauna e hidromasaje: 100 metros cuadrados.
- Senderos: estarán a lo largo de los 10 600 metros del terreno.
- Parqueaderos: un parqueadero por casa, más 8 parqueaderos para visitas. Cada parqueadero tendrá un espacio de 12 metros, dando un total de 492 metros cuadrados.
- Da un total de construcción de 4132 metros cuadrados.

La distribución de la urbanización fue realizada con el asesoramiento del Arquitecto Andrés Paredes.

## 5.5 Especificaciones técnicas de construcción de cada una de estas áreas

**Tabla 13: Especificaciones técnicas**

Aspecto	Descripción
Exteriores	Se colocará barreras naturales entre los bloques de construcción para evitar ruidos, fuertes vientos, delimitar



	<p>espacios de circulación, privacidad.</p> <p>Se utiliza vegetación para crear una sensación de amplitud y crear más confort principalmente en la época de verano.</p>
<b>Aguas residuales</b>	<p>El drenaje de las aguas duras será evacuado por la red de aguas municipales, todas las tuberías serán de PVC por su durabilidad.</p> <p>El abastecimiento de agua será a través de la red municipal y tanques de agua ubicados cerca de la urbanización.</p>
<b>Rampas</b>	<p>Dentro de la urbanización no habrá gradas, estas serán suplantadas por rampas con una inclinación máxima de 6 grados y que no sea mayor a 10 metros. Será construido con materiales antideslizantes.</p>
<b>Puertas</b>	<p>Las puertas de las viviendas como de las áreas comunales tendrán una apertura hacia el exterior. Tendrán un ancho de por lo menos 0.90 metros con 2.10 de altura, las chapas estarán ubicadas en una altura de 0.75 metros.</p>
<b>Pasillos de circulación</b>	<p>Los pasillos tanto interiores como exteriores tendrán un ancho de 2.40 metros para facilitar el tránsito de personas que usan sillas de ruedas, adicionalmente en ciertas zonas, se colocará pasamanos en una altura</p>

	máxima de 0.90 metros.
<b>Servicios Sanitarios</b>	<p>Los servicios higiénicos contarán con puertas que se abran para afuera, espejos 0.60mts x 1.60mts y con una inclinación de 5 grados.</p> <p>Contarán con piso antideslizante y pasamanos. En las bañeras, los asientos estarán instalados en la cabeza de la bañera o dentro de la ducha. Las llaves de la bañera deben mirar hacia el lado de la entrada de la bañera para un acceso fácil. El cabezal de la ducha debe estar a mano y montado en la pared en una barra deslizante para que una persona de cualquier altura pueda operarlo.</p>
<b>Espacios exteriores</b>	<p>Los espacios exteriores estarán rodeados de vegetación, a los cuales las personas podrán acceder por medio de rampas.</p> <p>Las bancas tendrán una altura máxima de 0.38mts.</p>
<b>Parqueaderos</b>	<p>Para evitar inconvenientes al acceso con personas que utilizan silla de ruedas, el parqueadero tendrá un ancho mínimo de 3.60 mts.</p> <p>Se utilizará pavimento rígido de concreto por alta resistencia y durabilidad.</p>
<b>Ingreso Principal</b>	El ingreso contará con una fuente rodeada de jardines, para evitar el

	exceso de pavimento.
<b>Aspectos de Construcción</b>	<p>Se utilizará bloque para los muros y marcos de concreto, con una cubierta de losa.</p> <p>Los muros serán de 0.15 x 0.15 x 0.40 metros.</p> <p>Se utilizará pisos antideslizantes, para evitar accidentes.</p>
<b>Senderos exteriores</b>	Se utilizará adoquines, ya que es un material que permite la filtración del agua y es un material atractivo.
<b>Pisos antideslizantes</b>	Se utilizará pisos de cerámica antideslizante, tanto para interiores como exteriores, por su variedad de estilos, además de su durabilidad.

Las especificaciones técnicas a usarse en este proyecto, están asesoradas por el Arquitecto Andrés Paredes.

## 5.6 Especificaciones y Equipamiento

Tabla 13: Especificaciones y Equipamiento

AREA	METROS	EQUIPAMIENTO	COSTOS
Salas de uso múltiple	40 m2 cada una	1. TV LED 46 pulgadas	\$1514.77
		2. DVD Blue ray	\$146.54
		3. Mesas para juegos	\$ 300
		4. Karaoke	\$ 255
Recepción	20 m2	1. Computador hp all in one	\$ 950.89
		2. Impresora hp todo en uno	\$114.51
		3. Teléfono fax	\$106.92
		4. Escritorio	\$129.99
Restaurante	40 m2 de cocina, 20 m2 de salón.	Implementos provistos por el arrendatario	\$ 0
Área húmeda	100 m2	1. Perezosas	\$ 71.10
		2. Lockers	\$ 770
		3. Bancas	\$ 70 c/u
		4. Vestidores	\$ 600
		5. Máquinas	\$3500
Senderos		1. Faros	\$ 15 c/u
Parqueaderos	492 m2	1. Luces con sensor	\$ 20c/u
Departamentos	80 m2	1. Closets	\$ 350
		2. Baños	\$ 850
		3. Muebles de cocina	\$ 3.500

Los valores que se encuentran en la tabla anterior, corresponden a cotizaciones realizadas en varios almacenes de la ciudad de Quito, las proformas se las pueden visualizar en el Anexo 2.

## 5.7 Presupuesto de construcción

Tabla 14: Presupuesto de construcción

	SUPERFICIE	TOTAL
Construcción de exteriores	492 mts x \$100	\$ 49.200



El Cronograma de construcción fue elaborado con la colaboración del Arquitecto Andrés Paredes, en el Anexo 3 consta el Título Profesional que valida su colaboración.

## **5.9 Servicios**

### **5.9.1 ALIMENTOS Y BEBIDAS**

El departamento de alimentos y bebidas estará encargado del restaurante, el servicio lo prestará una empresa externa, ya que no representa un ingreso significativo para la empresa. El restaurante ofrecerá servicio de desayunos, almuerzos, cenas y el servicio de cafetería a partir de las 3 de la tarde.

Para las personas que deseen el servicio, se les entregará un menú mensual de lo que se servirá. Si existiese alguna persona con alergias o prohibiciones especiales, deberá notificar a la recepción, para ofrecerle un menú diferente. El servicio de alimentación, puede ser adquirido en su totalidad o parcial de acuerdo a las necesidades. Este servicio no se limitará solo para los residentes, si desean también el servicio para familiares o amigos, se lo puede adquirir de igual manera. Adicionalmente, si el residente va a tener invitados ocasionales y desea este servicio, deberá ser notificado con un día de anticipación.

El restaurante contará con un menú no muy extenso de productos, que se los puede ordenar durante todo el día.

### **5.9.2. ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS**

#### **5.9.2.1 Actividad física**

**Natación:** Dentro de la actividad de natación, se realizarán varias actividades dentro de la piscina habrá: aeróbicos acuáticos, ejercicios de fuerza y natación para mejorar la parte respiratoria y ejercicios de relajación. Estas actividades

tendrán una duración de 45 minutos y tendrá un horario de tres veces por semana.

**Baile:** Se realizarán bailes con distintos ritmos nacionales e internacionales. Se utilizarán distintos instrumentos para obtener mayores beneficios en la salud, tales como: cintas, pelotas, mancuernas, entre otros. Las clases tendrán una duración de 60 minutos y tendrá un horario de dos veces por semana.

**Caminatas:** Las caminatas se realizaran dentro y fuera de la urbanización, para apreciar diferentes paisajes, de tal manera que no sea monótono. Se realizarán caminatas todos los días de la semana y tendrán una duración de una hora, la cual se complementará con distintos ejercicios de: coordinación, estiramiento, fuerza y estiramiento para dar un mejor beneficio a la salud.

**Clases de yoga y meditación:** Para aquellas personas que les gusta encontrarse con el yo interior, se ofrecerá clases de yoga y meditación, estas clases tendrán una duración de una hora y se realizarán dos veces por semana.

**Tabla 16: Horario de Actividades**

ACTIVIDAD	DÍAS	HORARIO	DURACIÓN	IMPLEMENTOS
NATACIÓN	LUNES- MIÉRCOLES- VIERNES	8:30AM- 9:30 AM	60 MINUTOS	TABLA, PULBOY, MANCUERNAS, POLAINAS, PELOTAS
BAILE	MARTES- JUEVES	8:30 AM- 9:30 AM	60 MINUTOS	BASTÓN, CINTAS
CAMINATA	TODOS LOS DÍAS	7AM- 8AM	60 MINUTOS	
YOGA	MARTES	4PM- 5 PM	60 MINUTOS	ESTERILLA, BRICK, PELOTA, ANILLO
MEDITACIÓN	MIÉRCOLES	4PM- 5 PM	60 MINUTOS	BANCOS DE MEDITACIÓN

Previo a la realización de cualquiera de las actividades físicas por parte de los huéspedes, es necesario que se presente un certificado médico una que indique la condición real de cada uno de ellos.

### **5.9.2.2 Actividades Recreacionales**

1. Karaoke.
2. Noche de juegos (dominó, cartas, damas chinas).
3. Talleres de cocina.
4. Talleres de floristería y decoración.

Nota: Los talleres de cocina y floristería serán cobrados como una actividad complementaria y los horarios serán notificados previo al inicio de los talleres.

## **5.10 Departamentos**

### **5.10.1 Limpieza**

El Departamento de Limpieza juega un rol de suma importancia dentro de la residencia para adultos mayores, esto se debe a que en muchas ocasiones las personas tienen problemas que no les permite realizar el aseo respectivo de los hogares, por esta razón, la residencia ofrecerá el servicio de limpieza para los residentes, existirán distintos planes de acuerdo a las necesidades. Existirán los planes de 8 y 12 sesiones, la persona que los contrate indicará los días que desee el servicio.

En caso de requerir de limpieza en algún día fuera del plan contratado, se podrá notificar en la recepción y se procederá a notificar al departamento, esto tendrá un costo adicional. Por otro lado, este departamento se encargará de la limpieza de las aéreas comunales, tales como: salas de uso múltiple, baños y recepción.

### **5.10.2 Mantenimiento**

El Departamento de Mantenimiento estará conformado por personas que se encarguen de la imagen del conjunto. Este departamento estará a cargo del exterior, como de los departamentos en caso de que se requiera de algún arreglo. Dentro de este departamento, estarán los señores de jardinería y la persona encargada del mantenimiento de la piscina. Adicionalmente, se contratará temporalmente personal de pintura, carpintería, entre otros, en casos que sean requeridos.



### **5.10.3 Departamento de Seguridad**

El Departamento de Seguridad estará a cargo de una empresa privada, la cual ofrecerá el servicio las 24 horas del día de guardias presentes, monitoreo por cámaras de seguridad, botón de pánico por el cual se emitirá una alarma a la policía y a la central. Este departamento, es el encargado de resguardar la seguridad de nuestros residentes, al igual de mantener el orden dentro de las instalaciones.

### **5.10.4 Departamento Administrativo**

El Departamento Administrativo será el encargado de la supervisión de un funcionamiento adecuado del centro en todas sus áreas. Realizará los horarios de actividades tanto deportivas, como recreativas, al igual que organizará eventos periódicos en la residencia.

## **5.11 Descripción por áreas**

### **5.11.1 Casas y parqueaderos**

El diseño a realizarse en la parroquia de Tumbaco, fue inspirada en la obra de los arquitectos Andrade y Aguiar, que realizaron un Eco Resort en Pedras Salgadas-Portugal(Pedras Salgadas, 2013) El resort antes mencionado, ofrece viviendas prefabricadas dentro de una área de 687,96m<sup>2</sup>.

Este proyecto fue la inspiración, ya que es una construcción sencilla, pero a la vez moderna y lujosa. Sin dejar de lado el cuidado de la naturaleza, creando un espacio mas natural para las personas que van a residir en el lugar.

Las casas estarán construidas sobre un área de 100m<sup>2</sup> más 12 metros cuadrados de parqueadero externo.

- Casas de un dormitorio: tendrán un área de 80 metros de construcción y 20 metros de terraza, los cuales estarán distribuidos en 25 metros

cuadrados de dormitorio y 55 m<sup>2</sup> entre: sala, comedor, cocina y un baño completo.

- Casas de dos dormitorios: 80 metros de construcción mas 20 metros de terraza, estarán distribuidos de la siguiente manera; dormitorio master 15 m<sup>2</sup> y dormitorio adicional 10m<sup>2</sup>. La sala, comedor, cocina y un baño completo estarán en un área de 55m<sup>2</sup>.

La construcción sera en base a una estructura metálica el cual acelera el tiempo de construcción, disminuye costos de mano de obra y se obtiene menos desperdicios.

Cada uno de los departamentos tendrá un decorado diferente para mayor exclusividad. Las casas seran construidos en bloques de tres, para dar mayor privacidad a los residentes. Existirá una división entre cada bloque de 20m<sup>2</sup> por cada frente. En la división de los bloques, habrán senderos que conduzcan por toda la urbanización. El área total, sobre el cual estará construida la urbanización des de 10 600 metros cuadrados.

## CAPÍTULO 6

### 6. ANÁLISIS FINANCIERO

#### 6.1 Inversión inicial

La inversión inicial de Campo Verde se compone de la siguiente manera:

**Tabla 17: Composición del capital**

COMPOSICIÓN DEL CAPITAL		
FINANCIAMIENTO DE LA INVERSION		
Fuente	Valor	%
Capital Propio	520.000,00	25%
Crédito Bancario	1.580.000,00	75%
<b>TOTAL</b>	<b>2.100.000,00</b>	<b>100%</b>

Los accionistas de la empresa aportan con un capital propio de \$520.000.00 y se requiere de un crédito bancario de \$1.580.000.00, con un capital total de \$2.100.000.00, con lo que la empresa cubre todo el capital necesario para poder iniciar el negocio. El siguiente cuadro indica la participación accionaria de cada uno de los accionistas.

**Tabla 18: Participación Accionaria**

PARTICIPACION ACCIONARIA	
ACCIONISTA	%
1	25
2	25
3	25
4	25

El siguiente cuadro nos muestra la manera en que la inversión está dividida para poder cubrir todas las necesidades del negocio.

**Tabla 19: Inversión Centro de Desarrollo**

INVERSIÓN CENTRO DE DESARROLLO			
Cantidad	Descripción	Costo Unitario	Costo Total
	<b>Caja Bancos</b>		<b>635,02</b>
1	Caja- Bancos	635,02	635,02
	<b>Inmuebles</b>		<b>2.087.406,92</b>
1	Terrenos	650.000,00	650.000,00
33	Casas	36.696,97	1.211.000,00
33	Acabados	6.860,82	226.406,92
	<b>Muebles y enseres</b>		<b>9.613,42</b>
1	Muebles y equipos de oficina	1.445,54	1.445,54
1	Equipos	8.167,88	8.167,88
	<b>Equipo de Computación</b>		<b>2.344,64</b>
2	Computadora	950,89	1.901,78
2	Impresora	114,51	229,02
2	Teléfono Fax	106,92	213,84
	Total		<b>2.100.000,00</b>

El Anexo 4, nos muestra de forma detallada como se va a realizar la inversión inicial.

Se observa que la inversión más importante que realiza la empresa es la construcción de las viviendas, así como también sus acabados.

## 6.2 Fuentes de ingreso

Campo Verde tiene varias fuentes de ingreso. De las 33 casas que consta el proyecto, 22 de ellas están disponibles para venta, 9 de ellas están enfocadas para la renta a personas ecuatorianas y 2 de ellas para la renta a extranjeros. Se determinó este modelo de negocio, con el fin de recuperar la inversión en el menor tiempo posible, tener un flujo de caja que le permita a la empresa poder operar y cubrir de manera clara las necesidades de los potenciales clientes. El cobro de alcuotas, está directamente relacionado a la cantidad de casas vendidas o rentadas, este rubro también representa una fuente importante para la empresa.

La empresa además ofrece varios servicios complementarios a los propietarios o arrendatarios, los cuales son:

- Servicio de restaurante.
- Servicio de limpieza.
- Actividades recreacionales.

El restaurante será rentado a una empresa que se encargará de la administración del mismo, Campo Verde solamente cobrará el arriendo de las instalaciones a dicha empresa y además controlará el menú y los precios que se ofrecerán en el restaurante.

Campo Verde ofrece varios paquetes de limpieza y de actividades recreacionales, con diferentes precios cada uno. Para poder determinar el ingreso a largo plazo que se generan por estas actividades, se ha realizado un promedio de precios entre los diferentes paquetes.

Todos los precios que maneja la empresa están dados por tres factores: los costos de operación de la empresa, por la investigación de mercados realizada y por los valores económicos que maneja la competencia.

En el siguiente cuadro, se puede observar las ventas anuales de la empresa, según lo explicado anteriormente:

Tabla 20: Ventas

<b>VENTAS</b>					
<b>Ventas de casas</b>					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
PRECIO (USD)	130000	143000	157300		
CANTIDAD (U)	11	9	2		
TOTAL VENTAS	1430000	1287000	314600	0	0
<b>Rentas de casas Nacionales</b>					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
PRECIO (USD)	900	972	1049,76	1133,7408	1224,44006
CANTIDAD (U)	80	108	108	108	108
TOTAL VENTAS	72000	104976	113374,08	122444,006	132239,527
<b>Rentas de casas Extranjeros</b>					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
PRECIO (USD)	1100	1188	1283,04	1385,6832	1496,53786
CANTIDAD (U)	16	24	24	24	24
TOTAL VENTAS	17600	28512	30792,96	33256,3968	35916,9085
<b>Alicuotas</b>					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
PRECIO (USD)	400	440	484	532,4	585,64
CANTIDAD (U)	228	372	396	396	396
TOTAL VENTAS	91200	163680	191664	210830,4	231913,44
<b>Limpieza</b>					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
PRECIO (USD)	90	99	108,9	119,79	131,769
CANTIDAD (U)	144	161	161	161	161
TOTAL VENTAS	12960	15939	17532,9	19286,19	21214,809
<b>Actividades Recreacionales</b>					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
PRECIO (USD)	50	55	60,5	66,55	73,205
CANTIDAD (U)	195	375	375	375	375
TOTAL VENTAS	9750	20625	22687,5	24956,25	27451,875
<b>Renta restaurante</b>					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
PRECIO (USD)	500	550	605	665,5	732,05
CANTIDAD (U)	12	12	12	12	12
TOTAL VENTAS	6000	6600	7260	7986	8784,6

Se ha realizado la estimación de los ingresos que tiene la empresa, se ha proyectado a cinco años las ventas, con un incremento anual de la limpieza, de las actividades recreacionales, de la venta de las casas, de la renta del

restaurante y de las alícuotas del 4,5% y un incremento de las rentas del 5%; este incremento está en función del promedio de la tasa de inflación de los últimos años.

Podemos observar de acuerdo a esta proyección, que el proyecto empieza con un crecimiento importante de las ventas de todos los productos que ofrece Campo Verde, hasta que llega a un punto de estabilidad determinada por el número de casas que posee este proyecto, lo cual no permite que el proyecto tenga un crecimiento fijo una vez iniciado.

El anexo 5, nos muestra de manera detallada la manera en la que la empresa realiza sus ventas.

De acuerdo a este escenario se ha determinado los siguientes valores de la tasa interna de retorno (TIR) y del valor actual neto (VAN):

**Tabla 21: VAN Y TIR**

VAN	1.588.997,1
TIR	21%

El Valor Actual Neto positivo de USD 1.588.997,1 nos indica que el negocio arroja una rentabilidad positiva, este valor actual neto, que no es otra cosa que la suma de los rendimientos netos anuales traídos a valor presente, es de aproximadamente tres veces el valor de la inversión inicial de los accionistas, por cada dólar que invierten, recibirán en retorno durante el período de su inversión un acumulado equivalente a 3.05 dólares.

La Tasa Interna de Retorno, nos indica que el proyecto tiene una rentabilidad esperada del orden del 21 por ciento, esta rentabilidad es adecuada para nuestro medio considerando los niveles de riesgo. La tasa interna de retorno demanda ser analizada en el contexto de proyecto, de la ubicación del mismo así como de su naturaleza.

Desde el punto de vista de la localización de la inversión, una rentabilidad del 21 por ciento es sin duda una rentabilidad atractiva para una inversión en el Ecuador, El EMBI (Emergin Markets Bond Index publicado por la banca de inversión JP Morgan) para el país, a febrero 16 del presente año, es de 616 puntos básicos, equivalente a 6.16 por ciento. Esta medida de riesgo país lo que nos dice que es que el inversionista extranjero demandaría de una rentabilidad adicional a la rentabilidad que corresponde a una inversión de libre riesgo (bonos del tesoro norte americano), del orden del 6.16 por ciento, es decir, que para invertir un dólar en el país requiere de una rentabilidad de aproximadamente 7 por ciento para una inversión con un horizonte de plazo de tres años plazo. En esta comparación, la rentabilidad del proyecto es tres veces más alta que la rentabilidad mínima que demandaría un inversionista para ver compensado su riesgo, por lo que resultaría altamente recomendable.

Si vemos la naturaleza del proyecto, habría que compararlo con la rentabilidad que arrojan los proyectos inmobiliarios en nuestro medio. Si bien no existe un indicador que transparente la rentabilidad que el desarrollador inmobiliario obtiene en sus proyectos, conversando con algunos de ellos vemos que la rentabilidad que este proyecto genera es bastante aceptable.

Finalmente, si buscamos un indicador aproximado de lo que sería el costo de oportunidad del dinero, podríamos considerar como tal a la Tasa de Interés Pasiva Referencial que publica el Banco Central del Ecuador, que para enero del 2014 era del orden del 4.53 por ciento, siendo ésta la tasa de rendimiento anual que un depositante recibe por sus recursos al mantenerlo en el sistema bancario nacional. Respecto de dicho rendimiento el que ofrece nuestro proyecto es 4.63 veces mayor.

El rendimiento del proyecto, medido en términos de VAN y TIR, es en todo sentido atractivo para el inversionista.



### 6.3 Costos Fijos y Costos Variables

**Costos Fijos:** Son todos los valores en los que incurre la empresa y que en el corto plazo o para ciertos niveles de producción, no dependen del volumen de productos. En el caso de Campo Verde, los sueldos de los empleados, el pago de los servicios básicos, la publicidad, son costos fijos que mes a mes tiene que pagar la empresa.

**COSTO VARIABLE:** Costo que incurre la empresa y está directamente relacionado con el número de casas que la empresa arriende o venda.

### 6.4 Margen Bruto y Margen Operativo

**Tabla 22: Margen Bruto y Operativo**

	Margen Bruto				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos Por ventas	1.639.690,00	1.627.767,60	698.575,73	419.693,61	458.746,61
Costo de ventas	17.044,96	17.726,76	18.435,83	19.173,26	19.940,19
<b>Total</b>	<b>1.622.645,04</b>	<b>1.610.040,84</b>	<b>680.139,90</b>	<b>400.520,34</b>	<b>438.806,42</b>
	Margen Operativo				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Margen Bruto	1.622.645,04	1.610.040,84	680.139,90	400.520,34	438.806,42
Gastos Operativos	56.097,83	61.970,25	66.721,92	70.358,43	74.014,09
<b>Total</b>	<b>1.566.547,21</b>	<b>1.548.070,59</b>	<b>613.417,98</b>	<b>330.161,92</b>	<b>364.792,33</b>

El margen que maneja la empresa se debe al tipo de negocio en el que se desarrolla. En este tipo de negocio la inversión inicial es el rubro más importante, tanto los costos de venta como los gastos operativos no son representativos en relación a la inversión.

La variación de los márgenes tanto bruto como operativo en los primeros tres años con relación a los siguientes se debe al modelo de negocio que maneja Campo Verde Urbanización Ecológica, en el cual se venden 11 casas en el primer año, 9 en el segundo y 2 en el tercer año de operación de la empresa; a

partir del cuarto año los ingresos van a depender del arriendo de las casas y de los servicios complementarios que ofrece la empresa.

## 6.5 Estado de resultados actual y proyectado

Se observa a continuación el estado de resultados proyectado a 5 años.

Para su elaboración se consideraron los valores proyectados de: ventas, costos y gastos los cuales están detallados en los respectivos anexos.

**Tabla 23: Estado de Pérdidas y Ganancias**

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANACIAS						
CENTRO DE DESARROLLO						
AÑOS 2012 AL 2016						
		2012	2013	2014	2015	2016
Ventas		1.639.690,00	1.627.767,60	698.575,73	419.693,61	458.746,61
Gastos Operacionales		173.717,37	180.271,59	185.732,33	190.106,27	194.528,86
	SUELDOS Y SALARIOS	45.027,83	50.457,45	54.748,61	57.906,18	61.063,76
	SERVICIOS BÁSICOS	6.000,00	6.240,00	6.489,60	6.749,18	7.019,15
	DEPRECIACIÓN	100.574,58	100.574,58	100.574,58	100.574,58	100.574,58
	ÚTILES DE OFICINA	5.070,00	5.272,80	5.483,71	5.703,06	5.931,18
	PUBLICIDAD	3.844,96	3.998,76	4.158,71	4.325,06	4.498,06
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>		<b>1.465.972,63</b>	<b>1.447.496,01</b>	<b>512.843,40</b>	<b>229.587,34</b>	<b>264.217,75</b>
Gastos Financieros		125.193,11	122.421,26	0	0	0
<b>UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION</b>		<b>1.340.779,52</b>	<b>1.325.074,75</b>	<b>512.843,40</b>	<b>229.587,34</b>	<b>264.217,75</b>
	15% Utilidades	201.116,93	198.761,21	76.926,51	34.438,10	39.632,66
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>		<b>1.139.662,59</b>	<b>1.126.313,54</b>	<b>435.916,89</b>	<b>195.149,24</b>	<b>224.585,09</b>
	22% Impuesto a la Renta	250.725,77	247.788,98	95.901,72	42.932,83	49.408,72
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>888.936,82</b>	<b>1.077.285,77</b>	<b>416.941,69</b>	<b>186.654,51</b>	<b>214.809,03</b>

El anexo 6, muestra el rol de pagos de Campo Verde, para determinar el gasto de sueldos anual de la empresa.

## 6.6 Balance General, Actual y Proyectado

Tabla 24: Balance General Actual

<b>Balance General</b>			
<b>Activos</b>			
Activos corrientes			
Caja bancos	635,02		
Total activos Corrientes		635,02	
<b>Activos no Corrientes</b>			
Muebles y enseres	9.613,42		
Terreno	650.000,00		
Casas	1.437.406,92		
Equipo de computación	2.344,64		
Total Activos No Corrientes		2.099.364,98	<b>2.100.000,00</b>
<b>Total Activos</b>			
<b>Pasivo y Patrimonio</b>			
<b>Pasivos</b>			
Obligaciones bancarias	1.580.000,00		
<b>Total Pasivos</b>		1.580.000,00	
<b>Patrimonio</b>			
Capital	520.000,00		
<b>Total Patrimonio</b>		520.000,00	<b>2.100.000,00</b>
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>			

Tabla 25: Balance General Proyectado

Balance General Final					
Activos	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Activos corrientes					
Caja bancos	1.831.644,30	2.326.488,00	2.699.692,34	2.843.180,59	3.020.505,94
<b>Total activos Corrientes</b>	<b>1.831.644,30</b>	<b>2.326.488,00</b>	<b>2.699.692,34</b>	<b>2.843.180,59</b>	<b>3.020.505,94</b>
Activos no Corrientes					
Muebles y enseres	9.613,42	9.613,42	9.613,42	9.613,42	9.613,42
Equipo de computación	2.344,64	2.344,64	2.344,64	2.344,64	2.344,64
Depreciación acumulada	100.574,58	100.574,58	100.574,58	100.574,58	100.574,58
<b>Total Activos No Corrientes</b>	<b>-88.616,52</b>	<b>-88.616,52</b>	<b>-88.616,52</b>	<b>-88.616,52</b>	<b>-88.616,52</b>
<b>Total Activos</b>	<b>1.743.027,78</b>	<b>2.237.871,48</b>	<b>2.611.075,82</b>	<b>2.754.564,08</b>	<b>2.931.889,43</b>
Pasivo y Patrimonio					
Pasivos					
Obligaciones bancarias	158.589,04	158.589,04	158.589,04	158.589,04	158.589,04
Empleados	3.752,32	4.204,79	4.562,38	4.825,52	5.088,65
Impuestos	451.842,70	446.550,19	172.828,23	77.370,93	89.041,38
<b>Total Pasivos</b>	<b>334.090,96</b>	<b>640.585,71</b>	<b>1.674.134,14</b>	<b>2.047.909,57</b>	<b>2.197.080,39</b>
Patrimonio					
Capital	520.000,00	520.000,00	520.000,00	520.000,00	520.000,00
Utilidad Ejercicio	888.936,82	1.077.285,77	416.941,69	186.654,51	214.809,03
<b>Total Patrimonio</b>	<b>1.408.936,82</b>	<b>1.597.285,77</b>	<b>936.941,69</b>	<b>706.654,51</b>	<b>734.809,03</b>
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	<b>1.743.027,78</b>	<b>2.237.871,48</b>	<b>2.611.075,82</b>	<b>2.754.564,08</b>	<b>2.931.889,43</b>

La utilidad proyectada en el primero y segundo año se deben a las ventas de las 20 casas, en el tercer año disminuye la utilidad debido a que se venden dos casas y en el tercer y cuarto año la utilidad está ligada al arriendo de las casas y de los servicios adicionales que se ofrecen en la empresa.

## 6.7 Flujo de Caja Actual y Proyectado

El Flujo de Efectivo fue proyectado para cinco años.

**Tabla 26: Flujo de Caja**

FLUJO DE CAJA					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>ENTRADAS DE EFECTIVO</b>					
Al Contado	1.639.690,00	1.627.767,60	698.575,73	419.693,61	458.746,61
<b>TOTAL ENTRADAS</b>	1.639.690,00	1.627.767,60	698.575,73	419.693,61	458.746,61
<b>SALIDAS</b>					
SUELDOS Y SALARIOS	45.027,83	50.457,45	54.748,61	57.906,18	55.975,11
SERVICIOS BÁSICOS	6.000,00	6.240,00	6.489,60	6.749,18	7.019,15
ÚTILES DE OFICINA	5.070,00	5.272,80	5.483,71	5.703,06	5.931,18
IMPUESTO A LA RENTA	250.725,77	247.788,98	95.901,72	42.932,83	49.408,72
PUBLICIDAD	3.844,96	3.998,76	4.158,71	4.325,06	4.498,06
PAGO PRÉSTAMO	158.589,04	158.589,04	158.589,04	158.589,04	158.589,04
	469.257,60	472.347,03	325.371,38	276.205,35	281.421,26
<b>TOTAL SALIDAS</b>					
ENTRADAS	1.639.690,00	1.627.767,60	698.575,73	419.693,61	458.746,61
SALIDAS	469.257,60	472.347,03	325.371,38	276.205,35	281.421,26
<b>- FLUJO DE CAJA OPERACIONAL</b>	1.170.432,40	1.155.420,57	373.204,35	143.488,25	177.325,35

En el presente flujo de caja, observamos que los primeros tres años los ingresos son muy superiores al año 4 y 5, esto se debe a la venta de las casas durante los primeros 3 años, esto también genera un impuesto a la renta por pagar sumamente alto, sin embargo el flujo de caja es positivo y creciente desde el momento que la empresa empieza a operar.

En el anexo 7, se detalla el flujo mensual que genera la empresa.

## 6.8 Depreciación

El siguiente cuadro nos muestra la depreciación de los activos de Campo Verde.

**Tabla 27: Depreciaciones**

DEPRECIACIONES				
ACTIVO	VALOR EN LIBROS	VALOR RESIDUAL	VIDA ÚTIL	DEP. ANUAL
Muebles y enseres	9.613,42	-	5	1.922,68
Terreno	650.000,00	-	25	26.000,00
Casas	1.437.406,92	-	20	71.870,35
Equipo de computación	2.344,64	-	3	781,55
<b>TOTAL DEPRECIACIONES ANUAL</b>				100.574,58

## 6.9 Amortización

La empresa realizará un crédito bancario de \$1.580.000.00 a 15 años plazo, con una tasa de interés anual del 8%, lo que genera una cuota fija de \$15.099.30 por 180 meses. El siguiente cuadro nos muestra el comportamiento del préstamo durante los 2 primeros años.

**Tabla 28: Amortización de Préstamo**

Amortización Préstamo								
Meses	Capital	Interés	Cuota	Capital Pagado	Saldo	Gasto Interés	Pago Anual	Capital Pagado Anual
1	1.580.000,00	10.533,33	15.099,30	4.565,97	1.575.434,03			
2	1.575.434,03	10.502,89	15.099,30	4.596,41	1.570.837,62			
3	1.570.837,62	10.472,25	15.099,30	4.627,05	1.566.210,57			
4	1.566.210,57	10.441,40	15.099,30	4.657,90	1.561.552,67			
5	1.561.552,67	10.410,35	15.099,30	4.688,95	1.556.863,72			
6	1.556.863,72	10.379,09	15.099,30	4.720,21	1.552.143,51			
7	1.552.143,51	10.347,62	15.099,30	4.751,68	1.547.391,83			
8	1.547.391,83	10.315,95	15.099,30	4.783,36	1.542.608,47			
9	1.542.608,47	10.284,06	15.099,30	4.815,25	1.537.793,22			
10	1.537.793,22	10.251,95	15.099,30	4.847,35	1.532.945,87			
11	1.532.945,87	10.219,64	15.099,30	4.879,66	1.528.066,21			
12	1.528.066,21	10.187,11	15.099,30	4.912,19	1.523.154,02	124.345,65	181.191,64	56.845,98
13	1.523.154,02	10.154,36	15.099,30	4.944,94	1.518.209,07			
14	1.518.209,07	10.121,39	15.099,30	4.977,91	1.513.231,16			
15	1.513.231,16	10.088,21	15.099,30	5.011,10	1.508.220,07			
16	1.508.220,07	10.054,80	15.099,30	5.044,50	1.503.175,57			
17	1.503.175,57	10.021,17	15.099,30	5.078,13	1.498.097,43			
18	1.498.097,43	9.987,32	15.099,30	5.111,99	1.492.985,45			
19	1.492.985,45	9.953,24	15.099,30	5.146,07	1.487.839,38			
20	1.487.839,38	9.918,93	15.099,30	5.180,37	1.482.659,01			
21	1.482.659,01	9.884,39	15.099,30	5.214,91	1.477.444,10			
22	1.477.444,10	9.849,63	15.099,30	5.249,68	1.472.194,42			
23	1.472.194,42	9.814,63	15.099,30	5.284,67	1.466.909,75			
24	1.466.909,75	9.779,40	15.099,30	5.319,90	1.461.589,84	119.627,46	181.191,64	61.564,17
		<b>243.973,11</b>	<b>362.383,27</b>	<b>118.410,16</b>		<b>243.973,11</b>	<b>362.383,27</b>	

## 6.10 Índices Financieros

Tabla 29: Índices Financieros

INDICE FINANCIEROS			
<b>INDICADORES DE LIQUIDEZ</b>			
Indicador Actual	$\frac{\text{Activos Actuales}}{\text{Pasivos Actuales}}$	$\frac{1.743.027,78}{333.529,09}$	5,23
<b>INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO</b>			
Razón entre deuda y activos totales	$\frac{\text{Total de Deuda}}{\text{Total de activos}}$	$\frac{1.580.000,00}{1.743.027,78}$	90,65%
<b>INDICADORES DE ACTIVIDAD</b>			
Rotación de activos totales	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Total de activos}}$	$\frac{1.639.690,00}{1.743.027,78}$	94,07%
<b>INDICADORES DE RENTABILIDAD</b>			
Margen bruto de ganancia	$\frac{\text{Ventas menos el costo de los bienes vendidos}}{\text{Ventas}}$	$\frac{1.465.972,63}{1.639.690,00}$	89,41%
Margen neto de ganancia	$\frac{\text{Ingreso neto}}{\text{Ventas}}$	$\frac{889.498,69}{1.639.690,00}$	54,248%
ROI	$\frac{\text{Ingreso neto}}{\text{Total activos}}$	$\frac{889.498,69}{1.743.027,78}$	51,032%
ROA	$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Activos Totales Promedio}}$	$\frac{1.465.972,63}{1.743.027,78}$	84,10%
ROE	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio Promedio}}$	$\frac{889.498,69}{1.409.498,69}$	63,11%

### Liquidez

Se tiene USD 5.23 por cada USD 1 de deuda al corto plazo, esto se debe a que en el modelo de negocios planteado por Campo Verde, se realiza una primera venta de 11 casas, lo que genera que la empresa tenga una liquidez muy representativa.

**ENDEUDAMIENTO**

El centro tiene un 90.65% de los activos totales en deuda en el primer año, esto se debe a que la empresa realizó su crédito bancario a 15 años.

**ROTACIÓN DE LOS ACTIVOS TOTALES**

Campo Verde tiene una rotación de los activos totales en relación con las ventas de 94.07%, ya que las ventas que se están generando, superan los recursos que se han invertido.

**MARGEN BRUTO DE GANANCIA**

El centro tiene un margen de ganancia bruto del 89.41 %, lo que nos dice que es posible cubrir los gastos generados en la operación y generar una ganancia aceptable.

**MARGEN NETO DE GANANCIA.**

Se obtiene un margen neto 54.24% de utilidad después de los impuestos por cada USD 1 de las ventas, esto nos indica que el proyecto es rentable y que el modelo de negocios que utiliza Campo Verde es el indicado.

**ROI**

Los activos actuales de la empresa generan un ingreso del neto 51.03% después de los impuestos por cada USD1 de los activos.

**ROA**

Los activos de la empresa generan un 84.10% sobre la utilidad operacional. Los activos están siendo utilizados de manera correcta y dan un buen funcionamiento a Campo Verde



**ROE**

El patrimonio que tienen los accionistas de la empresa genera un 63.11% de utilidad después de los impuestos por cada USD 1 invertido por ellos.

**6.11 Evaluación**

En el desarrollo del proyecto, se ha podido observar que financieramente el proyecto es viable, la tasa interna de retorno nos da un promedio de los rendimientos esperados en el futuro y es superior a la tasa mínima de interés del mercado, por lo que se concluye que el proyecto es viable. También debido a que el VAN es mayor a cero, se concluye que el proyecto puede realizarse.

## CAPÍTULO 7

### 7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 7.1 Conclusiones

- Dentro del Ecuador y en el mundo en general se ha demostrado un crecimiento significativo en el desarrollo y mejoramiento en cuanto al bienestar del adulto mayor, el cual es un generador económico valioso en diferentes industrias
- La investigación teórica, permitió establecer parámetros adecuados para la elaboración de un plan de negocios, los cuales fueron pulidos a través de los conocimientos adquiridos a lo largo del proceso, el cual se concluyó de la manera más viable y profesional.
- Mediante el estudio y elaboración organizacional de la empresa, se determinó los parámetros fundamentales para el funcionamiento óptimo de la empresa, los cuales se enfocan en tener un crecimiento significativo anualmente y satisfacer las necesidades de los residentes, se tomó en cuenta misión, visión, personal, entre otros factores. La residencia busca brindar un ambiente seguro y de confort para todos sus residentes en medio de la naturaleza.
- Mediante el desarrollo del plan de Marketing, se realizó las estrategias más adecuadas y viables en cuanto a promoción y comercialización de la residencia, llegando al cliente de una manera directa, a través de: página web de la residencia, redes sociales y marketing móvil, por otro lado de manera indirecta a través de revistas, periódicos y sitios web inmobiliarios.
- La empresa está constituida bajo todos los parámetros que establece la Constitución del país, para así desarrollarse de manera adecuada.
- El estudio financiero demostró indicadores positivos en cuanto al VAN, que es de \$ 1,588,997.1 y la TIR del 21%. Dichos indicadores demuestran la viabilidad económica del proyecto.

## 7.2 Recomendaciones

- Recomendar a las autoridades apoyar proyectos dirigidos al adulto mayor, ya que es un segmento de la población que está creciendo significativamente y debemos cuidar.
- Desarrollar programas conjuntos con diferentes entidades que beneficien a la actividad física y mental de los adultos mayores por lo menos una vez al mes.
- Crear alianzas estratégicas con entidades que beneficien a los adultos mayores, como seguros de salud o agencias de viajes especializadas en turismo de la tercera edad.
- Durante la implementación del proyecto es importante evaluar al mercado.
- Mantener estándares de calidad en todos los procesos, para mantener a los residentes satisfechos y de esta manera en un futuro pensar en desarrollar más etapas.
- Para mejor iluminación en las viviendas, se recomienda ventanales grandes para aprovechar la luz solar, de esta manera también se aprovecha la temperatura del lugar.
- Plantar árboles de por lo menos 2 metros de altura y de separación entre cada uno de 1.5 a 2 metros, para evitar vientos fuertes directos hacia las viviendas.

## REFERENCIAS

- Andrade, F., & Pizarro, J. P. (2007). Beneficios de la actividad física en el adulto mayor. Recuperado el 22 de 01 de 2013, de <http://medicina.uach.cl/saludpublica/diplomado/contenido/trabajos/1/Osorno%202007/BENEFICIOS%20DE%20LA%20ACTIVIDAD%20F%C3%93NICA%20EN%20EL%20ADULTO%20MAYOR.pdf>
- Sin Autor, Aquicito parroquias del distrito metropolitano de Quito . (2013). Recuperado el 05 de 02 de 2013, de [http://www.quito.com.ec/parroquias/index.php?option=com\\_content&view=section&id=31&Itemid=37](http://www.quito.com.ec/parroquias/index.php?option=com_content&view=section&id=31&Itemid=37)
- Berger Stassen, K. (2009). Psicología del desarrollo Adultez y Vejez. Nueva York : panamericana.
- Castro, F. (2012). Plataforma arquitectura. Pedras Salgadas Eco-Resort / Luís Rebelo de Andrade & Diogo Aguiar. Pedras Salgadas, Portugal: <http://www.plataformaarquitectura.cl/2013/01/04/pedras-salgadas-eco-resort-luis-rebelo-de-andrade-diogo-aguiar/>.
- Catro, F. (2012). Plataforma Arquitectura. Recuperado el 10 de 02 de 2013, de [http://www.plataformaarquitectura.cl/2013/01/04/pedras-salgadas-eco-resort-luis-rebelo-de-andrade-diogo-aguiar/50caa248b3fc4b706200024f\\_pedras-salgadas-eco-resort-lu-s-rebelo-de-andrade-diogo-aguiar\\_plan\\_-2-png/](http://www.plataformaarquitectura.cl/2013/01/04/pedras-salgadas-eco-resort-luis-rebelo-de-andrade-diogo-aguiar/50caa248b3fc4b706200024f_pedras-salgadas-eco-resort-lu-s-rebelo-de-andrade-diogo-aguiar_plan_-2-png/)
- Clayton, Powers. (2009) Introduction to Management in the Hospitality Industry.U.S.A.
- Coopseguros S.A. (2009). Coopseguros S.A. Recuperado el 30 de 01 de 2013, de [http://www.coopseguros.com/index.php?option=com\\_content&view=article&id=16:anos-dorados&catid=5:general&Itemid=85](http://www.coopseguros.com/index.php?option=com_content&view=article&id=16:anos-dorados&catid=5:general&Itemid=85)
- Sin Autor, El comercio. (14 de 03 de 2011). El Comercio.com. Recuperado el 31 de 01 de 2013, de [http://www.elcomercio.com.ec/sociedad/ancianos-Quito-obesos\\_0\\_443955605.html](http://www.elcomercio.com.ec/sociedad/ancianos-Quito-obesos_0_443955605.html)

- Sin Autor, Flexiplast. (2012). Recuperado el 25 de 02 de 2013, de <http://www.flexiplast.com/web/contacto/>
- Sin Autor, Forbes. (01 de 04 de 2013). Recuperado el 20 de 05 de 2013, de <http://www.forbes.com/sites/jacquelynsmith/2013/01/04/the-10-best-countries-to-retire-to-in-2013/>
- Fernández Ballesteros. (1998). Calidad de vida: Las condiciones diferenciales. Fundación Española del corazón. (29 de 03 de 2012). Sociedad Española de Cardiología. Recuperado el 22 de 01 de 2013, de <http://www.fundaciondelcorazon.com/sobre-esta-web.html>
- Fundación San José. (2011). Plenitud ciudad de la alegría. Recuperado el 19 de 02 de 2013, de <http://www.plenitudciudadalegria.org/>
- Gallardo D, L. (2013). Joyas de Quito rincones de ensueño. Recuperado el 07 de 02 de 2013, de [http://204.93.168.132/~joyasd//index.php?option=com\\_content&task=view&id=6&Itemid=42](http://204.93.168.132/~joyasd//index.php?option=com_content&task=view&id=6&Itemid=42)
- Ganzalo Sanz, L. M. (2002). Tercera edad y calidad de vida . Barcelona: Ariel.
- Gonzalo Sanz, L. M. (2002). Manual de Gerontología. Barcelona: Ariel Ciencias Médicas.
- Hernandez, A. (2002). i natación . Recuperado el 22 de 01 de 2013, de <http://www.i-natacion.com/articulos/salud/nadar.html>
- Hogar de Ancianos Copitos de Nieve . (2011). Hogar de ancianos copitos de nieve . Recuperado el 19 de 02 de 2013, de <http://hogardeancianoscopitosdenieve.org/>
- IESS. (s.f.). IESS. Recuperado el 30 de 01 de 2013, de <http://www.iess.gob.ec/en/web/pensionados/programa-del-adulto-mayor>
- IESS. Convenios con Clínicas y Hospitales Privados. Recuperado 12 de 09 de 2013 <http://hcam.gob.ec/index.php/el-hcam/historia.html>
- IESS. (s.f.). Programa del Adulto mayor . Recuperado el 30 de 01 de 2012, de [http://www.iess.gob.ec/documents/14227/55356/Pensionados\\_Adulto+mayor.pdf](http://www.iess.gob.ec/documents/14227/55356/Pensionados_Adulto+mayor.pdf)
- Innatia . (s.f.). Recuperado el 22 de 01 de 2013, de <http://www.innatia.com/s/c-ejercicio-tercera-edad/a-caminar-en-tercera-edad.html>

- Kotler, Armstrong.(2008). Fundamentos de Marketing. México.
- Lopez, Y. (20 de 09 de 2012). La natación. Recuperado el 07 de 02 de 2013, de <http://natacionyeison.blogspot.com/>
- Malhotra Naresh K. (2004). Investigación de Mercados. México.
- Ministerio de Inclusión económica y social . (2012). Agenda de igualdad para adultos mayores 2012- 2013 . Recuperado el 04 de 02 de 2013, de [http://www.inclusion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/09/Agendas\\_ADULTOS.pdf](http://www.inclusion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/09/Agendas_ADULTOS.pdf)
- Municipio del Distrito Metropolitano de Quito. (2013). Noticias Quito. Recuperado el 30 de 01 de 2013, de [http://www.noticiasquito.gob.ec/Noticias/news\\_user\\_category/sesenta\\_y\\_piquito--10131](http://www.noticiasquito.gob.ec/Noticias/news_user_category/sesenta_y_piquito--10131)
- Municipio del Distrito Metropolitano de Quito. Ordenanza 135.(2004) Recuperado el 05 de 09 de 2013 [http://www7.quito.gob.ec/mdmq\\_ordenanzas/Ordenanzas/ORDENANZAS%20A%C3%91OS%20ANTERIORES/ORDM-135%20-%20IMPUESTOS%20PATENTES.pdf](http://www7.quito.gob.ec/mdmq_ordenanzas/Ordenanzas/ORDENANZAS%20A%C3%91OS%20ANTERIORES/ORDM-135%20-%20IMPUESTOS%20PATENTES.pdf)
- Navarro, D. (14 de 07 de 2009). Cuida tu cuerpo con la bailoterapia. Recuperado el 22 de 01 de 2013, de <http://cuidatucuerpobailoterapia.blogspot.com/>
- Ortiz Moreira, L. F. (2011). Estudio de factibilidad para un centro recreacional de adultos mayores auto validados en el centro de la ciudad de quito . Quito, Ecuador.
- Pakakuna . (2011). Pakakuna Garnes Residencias Campestres . Recuperado el 28 de 01 de 2013, de <http://pakakunagardens.org/pakakuna-gardens.html>
- Plan Nacional del Buen Vivir. (2013) Recuperdo el 25 de 08 de 2013 <http://www.buenvivir.gob.ec/>
- Ramirez Villavicencio, C. D. (2006-2007). Tesis de Grado. Recuperado el 31 de 01 de 2013, de Diseño de interiores del asilo de ancianos betania : [http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/5082/1/31681\\_1.pdf](http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/5082/1/31681_1.pdf)

- SEMF . (2009). Salud de Altura. Recuperado el 30 de 01 de 2013, de <http://www.saluddealtura.com/todo-publico-salud/salud-nutricion-familia/nutricion/alimentacion-adulto-mayor/>
- SENPLADES. (s.f.). Plan Nacional de desarrollo del adulto mayor 2007- 2010 . Recuperado el 28 de 01 de 2013, de [http://plan.senplades.gob.ec/c/document\\_library/get\\_file?uuid=47a52222-b810-49d7-8356-ea4b494b1d14&groupId=10136](http://plan.senplades.gob.ec/c/document_library/get_file?uuid=47a52222-b810-49d7-8356-ea4b494b1d14&groupId=10136)
- Serrano Maturana, C. (2011). SENAM. Recuperado el 30 de 01 de 2013, de <http://www.eligevivirsano.cl/2013/01/29/alimentarse-de-manera-equilibrada/>
- S.R.I.(2013). Recuperado el 12 de 09 de 2013 <http://descargas.sri.gov.ec/download/pdf/REQRUCMAY2006.pdf>
- Staton, E. (14 de 12 de 2012). International Living. Recuperado el 15 de 03 de 2013, de <http://internationalliving.com/2012/12/the-worlds-top-retirement-havens-in-2013/>
- Suares Cisneros, A. (2011). Cambio de función de vivienda a centro lúdico y guardería para el adulto mayor. Quito, Ecuador.

## **ANEXOS**



**Anexo 1****Costos de Publicidad****PROFORMA**

Es tu imagen, tu marca  
BTL y ATL

Fecha: 02/09/2013

Forma de Pago: A convenir

Atención: Andrea Grijalva

Vigencia: 15 días

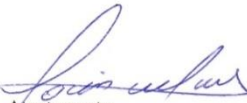
Tiempo de Entrega: A convenir

Con gusto cotizamos lo siguiente:

Descripción	Cantidad	Precio Unit.	Total
Flyers	4000	0,03	120,00
Vallas Publicitarias	1	600,00	600,00
Publicación en periodicos	4	97	388,00
Desarrollo de Página Web	1	1.300,00	1.300,00
Publicidad en redes sociales	1	400,00	400,00
Logística y desarrollo eventos.	1	625	625,00
Subtotal 2			3.433,00
I.V.A. 12%			411,96
Total			3.844,96

Nota 1: El plazo de entrega será de 5 días laborables.

Nota 2: La forma de pago es 50% de anticipo a la firma de la aceptación de la proforma y 50% contraentrega del trabajo.

  
Atentamente,  
Ing Tomás Utreras  
Gerente General  
SKY PLUS PRODUCCIONES CIA. LTDA.



Es tu imagen, tu marca  
**BTL**

Es tu imagen, tu marca.  
Av. De la Prensa N49-180 y Juan Holguín  
Teléfono: 022456234/022459610 Celular: 0999685147  
Email: tomas@skyplus-ecuador.com



Publicidad BTL y ATL  
Telef de contacto: 0999685112 - 0995126408  
e-mail: tomas@skyplus-ecuador.com, sanfer@skyplus-ecuador.com

**Anexo 2****Equipos**

1

## CORPORACION EL ROSADO S.A.

P R O F O R M A No. C-044716

MACEN.....: 0054 FERRISARIATO QUITO  
 NOMBRE DEL CLIENTE: 000001 CLIENTE CLIENTE  
 DULA / R.U.C.....: 0110000000  
 DIRECCION.....: QUITO  
 FONO.....: 1  
 FECHA DE EMISION...: 05-10-13  
 TALLE.....: 000001

F

ARTICULO	DESCRIPCION	COLOR	REFERENCIA	MARCA	TAMANO	UXC	UNIDADES	PRECIO	TOTAL
X0089361	TV 47" PANASONIC LED SMART 3D F TC-L47ET60L			PANASONIC		1	1.00	1,419.64	1,419.64
X7363779	COMEDOR 5PZAS CURVO MADERA CAFE 22100061&221000 X					1	1.00	249.11	249.11
X0027163	REPRODUCTOR BLU-RAY YOUTUBE / N DMP-BD79PU-K			PANASONIC		1	1.00	115.18	115.18
TOTAL ITEMS: 3		TOTAL ITEMS: 3		SUBTOTAL:				1,783.93	
A>				IVA 12.00%				214.07	
				TOTAL:				1,998.00	

LA EMPRESA SE RESERVA EL DERECHO DE VARIAR LOS PRECIOS SIN PREVIO AVIS

SOMOS CONTRIBUYENTES ESPECIALES

DITIDO POR: SVACA

2

COMERCIAL KYWI S.A.

AUTOIMPRESORES AUTORIZACION S.R.I. 1114158369 DEL 16/ENE/20.  
 CONTRIBUYENTE ESPECIAL-RESOL.SRI. 5368

AGENCIA 13 (EL BOSQUE)

RUC : 1790041220001

TELF : 267994

CIUDAD: QUITO

P R O F O R M A No. 179276

DOCUMENTO SIN VALOR COMERCIAL

RUC : 1790041220001 Cod.Cliente: 888885 0

Sr. (s) : ANDREA GRIJALVA

DIRECCION: QUITO

TELEFONO : 0998689980

VENDEDOR : JOSE LUIS ALDAZ

FECHA DE EMISION : 2013/09/17 Pag.:

VALIDO HASTA : 2013/09/25

CODIGO	DESCRIPCION	CANT.	PREC-UNIT	T O T A L
118761	WC. KINGSLEY BLANCO 1.6 A/EROS REDONDO	1	176,535714	176,54
153060	COMBO CAMPANA+COCINA+HORNO C/REGALO	1	803,562499	803,56
239011	BRAZO D/DUCHA 41CM IRON LARGO GRIVAL CRO	1	26,339286	26,34
405019	SILLA ASOLEADORA PLASTICA BLANCA RIMAX	1	48,678571	48,68
444626	MESA 4 SILLAS	1	142,848214	142,85
500232	MONOMANDO LAV. ALTO SCARLET CR	1	125,232143	125,23
616877	LAMPARA SENSOR D/MOV 2 LUCES BLANCA	1	23,330357	23,33
648027	LAMPARA P/EXTERIORES REDONDA BLA TVZT501	1	7,241071	7,24
676055	BANCA P/EXTERIOR HIERRO/MADERA 2PERSONAS	1	62,053571	62,05
703958	LAVAMANOS STYLO FIORE BLANCO EDESA	1	67,339286	67,34
722642	MONOMANDO DUCHA CR RIVOLI CR	1	259,321428	259,32

3

C : 1790041220001  
 LF : 267994  
 UDAD: QUITO

PROFORMA No. 179276  
 DOCUMENTO SIN VALOR COMERCIAL

C : 1790041220001 Cod.Cliente: 888885 0  
 .(s) : ANDREA GRIJALVA  
 RECCION: QUITO  
 LEFONO : 0998689980  
 NDEDOR : JOSE LUIS ALDAZ

FECHA DE EMISION : 2013/09/17 Pag.:  
 VALIDO HASTA : 2013/09/25

CODIGO	DESCRIPCION	CANT.	PREC-UNIT	T O T A L
118761	WC. KINGSLEY BLANCO 1.6 A/EROS REDONDO	1	176,535714	176,54
153060	COMBO CAMPANA+COCINA+HORNO C/REGALO	1	803,562499	803,56
239011	BRAZO D/DUCHA 41CM IRON LARGO GRIVAL CRO	1	26,339286	26,34
405019	SILLA ASOLEADORA PLASTICA BLANCA RIMAX	1	48,678571	48,68
444626	MESA 4 SILLAS	1	142,848214	142,85
500232	MONOMANDO LAV. ALTO SCARLET CR	1	125,232143	125,23
616877	LAMPARA SENSOR D/MOV 2 LUCES BLANCA	1	23,330357	23,33
648027	LAMPARA P/EXTERIORES REDONDA BIA TVZT501	1	7,241071	7,24
676055	BANCA P/EXTERIOR HIERRO/MADERA 2PERSONAS	1	62,053571	62,05
703958	LAVAMANOS STYLO FIORE BLANCO EDESA	1	67,339286	67,34
722642	MONOMANDO DUCHA CR RIVOLI CR	1	259,321428	259,32

---> CODIGOS EXENTOS DE IVA	SUBTOTAL	:	1.742,48
	IVA	:	209,10
GUE COMO PAGUE KYWI LE OFRECE LOS MEJORES PRECIOS	TOTAL	:	1.951,58

RMA : 0984649183.


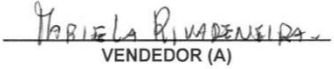
FIRMA :

COMERCIAL KYWI S.A. CLIENTE  
 jalvarez@kywi.com.ec.

ta Proforma tiene validez solo con el nombre, firma del vendedor y sello de COMERCIAL KYWI S.A.

el caso de existir cambios en los precios de nuestros proveedores nos veremos obligados a actualizar pre el momento de la facturación previo su conocimiento.

4


		Almacén Quito: Km 26 El Bosque Av. Del Parque OE7-86 y Alonso Torres * Telf.: 023-317-082 Almacén Guayaquil: Kennedy Norte Av. Francisco de Orellana s/n y Miguel H. Alcivar Telf.: 04-2681962; Telefax: 04-6026-994 / 04-6026-995 Almacén Cuenca: Av. Huayna Cápac 8-07 y Sucre (esq.) • Telf.: 2843-303 Almacén Cuenca: Manuel J. Calle y Cornelio Merchán Esq. • Telf.: 2883-560 Matriz Cuenca: Paseo Río Machángara s/n y Cornelio Vintimilla • Telfs.: 2865-706 / 2861-651 2863-567 / Fax: 2806-397 • E-mail: ventas@carrusel.com.ec		
<b>PRESUPUESTO N° 007-001- 0000620</b>				
Lugar y fecha: 2013/09/17		R.U.C./C.I.:		
CLIENTE:		TELÉFONO:		
DIRECCION:		CELULAR:		
PRESUP. VALIDO:		E-mail:		
<b>CODIGO</b>	<b>ARTICULO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
	SOFA DOBLE CUERO BEIGE	3	250,00	750,00
	MUEBLE DE RECEPCION	3	350,00	1050,00
CREDITO		SUBTOTAL		
ENTRADA		DESCUENTO .....%		
CUOTA MENSUAL		FINANCIAMIENTO		
No. MENSUALIDADES		I.V.A.....%		
		TOTAL PRESUPUESTO		
Observaciones:				
 VENDEDOR (A)				



Fecha: 16/01/2014  
 Cliente: Andrea Grijalva  
 Atención:

Con gusto cotizamos lo siguiente:

Descripción	Cantidad	Precio Unit.	Total
Filtro + Bomba	1	627,00	627,00
Calentador 100000 BTV	1	1.137,00	1.137,00
Accesorios	1	500	500,00
Turco + Calentador 30000	1	628,00	628,00
Accesorios Turco	1	200,00	200,00
Sauna+ Calentador eléctrico + accesorios	1	408,00	408,00
		Subtotal 1	3.500,00
		Subtotal 2	3.500,00
		I.V.A. 12%	420,00
		Total	3.920,00

  
 Atentamente,  
 Ing. Gonzalo Guevara  
 Gerente General  
 Hidromatek

Manuel serrano 333 y Homero Salas  
 Teléfono: 022431-159/2258194  
 Email: gguevara@iclaro.com.ec

Anexo 3

Título Andrés Paredes

La Corporación de Promoción Universitaria  
 Universidad San Francisco de Quito  
 By the authority of the Board of Trustees and on recommendation of  
 the Faculty hereby confers on



Andrés Federico Paredes Caicedo  
 the degree of  
**Architect**

with all honors, rights and privileges thereto pertaining.  
 In Witness Whereof the Seal of the University and the  
 signatures of the duly authorized officers are hereunto affixed.

Given at Quito in Ecuador on the twelfth day of February in  
 the year of the Lord two thousand and eleventh.

DON de Venille  
 Don's Cashiers de Manilla  
 President of the Board of Trustees



*[Signature]*  
 Santiago Páezotona G.  
 President U. S. F. Q.

*[Signature]*  
 Carlos Montañez J.  
 Academic Dean U. S. F. Q.

09576

## Anexo 4

### Inversión Inicial

PRESUPUESTO EQUIPOS				
ITEM	ESPECIFICACION	CANTIDAD	COSTO	VALOR
1	DVD blue ray	1	115,18	115,18
2	Juegos de mesa	1	249,11	249,11
3	Karaoke	1	255,00	255,00
4	Perezosas	10	48,68	486,80
5	Bancas	5	62,05	310,25
6	Lockers	1	770,00	770,00
7	Televisor LED 47"	1	1.419,64	1.419,64
8	Equipos de piscina, sauno y turco	1	3.500,00	3.500,00
9	Faros	50	7,24	362,00
10	Luces con sensor	30	23,33	699,90
				<b>8.167,88</b>
MUEBLES Y ENSERES				
1	Escritorios	3	115,18	345,54
2	Mueble de Recepción	1	350,00	350,00
3	Sofás	3	250,00	750,00
				<b>1.445,54</b>
ACABADOS				
1	Construccion de exteriores	1	49.200,00	49.200,00
2	Construccion de interiores	33	4.700,00	155.100,00
3	Area Humeda	1	7.000,00	7.000,00
4	Senderos	1	15.000,00	15.000,00
5	Permisos	1	106,92	106,92
				<b>226.406,92</b>
CONSTRUCCION				
1	Metros cuadrados de construccion	3460	350,00	1.211.000,00
				<b>1.211.000,00</b>
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN				
ITEM	ESPECIFICACION	CANTIDAD	COSTO	VALOR
1	Computadora	2	950,89	1.901,78
2	Impresora	2	114,51	229,02
3	Telefono fax	2	106,92	213,84
<b>TOTAL</b>				<b>2.344,64</b>

## Anexo 5

# Ventas

Ventas de casas												
Año 1												
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
PRECIO (USD)	130.000,00											
CANTIDAD (U)	11,00											
<b>TOTAL VENTAS</b>	1.430.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Rentas de casas Nacionales</b>												
Año 1												
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
PRECIO (USD)	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00
CANTIDAD (U)	2	3	4	5	6	7	8	9	9	9	9	9
<b>TOTAL VENTAS</b>	1.800,00	2.700,00	3.600,00	4.500,00	5.400,00	6.300,00	7.200,00	8.100,00	8.100,00	8.100,00	8.100,00	8.100,00
<b>Rentas de casas Extranjeras</b>												
Año 1												
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
PRECIO (USD)	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00
CANTIDAD (U)	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	2,00	2,00	2,00	2,00
<b>TOTAL VENTAS</b>	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	2.200,00	2.200,00	2.200,00	2.200,00
<b>Alicuotas</b>												
Año 1												
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
PRECIO (USD)	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00
CANTIDAD (U)	14	15	16	17	18	19	20	21	22	22	22	22
<b>TOTAL VENTAS</b>	5.600,00	6.000,00	6.400,00	6.800,00	7.200,00	7.600,00	8.000,00	8.400,00	8.800,00	8.800,00	8.800,00	8.800,00
<b>Limpieza</b>												
Año 1												
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
PRECIO (USD)	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00
CANTIDAD (U)	5	5	5	9	10	10	14	14	16	16	20	20
<b>TOTAL VENTAS</b>	450,00	450,00	450,00	810,00	900,00	900,00	1.260,00	1.260,00	1.440,00	1.440,00	1.800,00	1.800,00
<b>Actividades Recreacionales</b>												
Año 1												
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
PRECIO (USD)	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00
CANTIDAD (U)	10	12	12	14	15	15	15	18	18	22	24	20
<b>TOTAL VENTAS</b>	500,00	600,00	600,00	700,00	750,00	750,00	750,00	900,00	900,00	1.100,00	1.200,00	1.000,00
<b>Renta restaurante</b>												
Año 1												
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
PRECIO (USD)	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00
CANTIDAD (U)	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
<b>TOTAL VENTAS</b>	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00
<b>TOTAL INGRESOS</b>	1.439.950,00	11.350,00	12.650,00	14.410,00	15.850,00	17.150,00	18.810,00	20.260,00	21.940,00	22.140,00	22.600,00	22.400,00
												1.639.510,00
												1.639.510,00





<b>Ventas de casas</b>												
<b>Año 3</b>												
Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
157.300,00												
2,00												
314.600,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	314.600,00
<b>Rentas de casas Nacionales</b>												
<b>Año 3</b>												
Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
1.049,76	1.049,76	1.049,76	1.049,76	1.049,76	1.049,76	1.049,76	1.049,76	1.049,76	1.049,76	1.049,76	1.049,76	
9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	
9.447,84	9.447,84	9.447,84	9.447,84	9.447,84	9.447,84	9.447,84	9.447,84	9.447,84	9.447,84	9.447,84	9.447,84	113.374,08
<b>Rentas de casas Extranjeras</b>												
<b>Año 3</b>												
Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
1.283,04	1.283,04	1.283,04	1.283,04	1.283,04	1.283,04	1.283,04	1.283,04	1.283,04	1.283,04	1.283,04	1.283,04	
2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	
2.566,08	2.566,08	2.566,08	2.566,08	2.566,08	2.566,08	2.566,08	2.566,08	2.566,08	2.566,08	2.566,08	2.566,08	30.792,96
<b>Alicuotas</b>												
<b>Año 3</b>												
Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
484,00	484,00	484,00	484,00	484,00	484,00	484,00	484,00	484,00	484,00	484,00	484,00	
33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	
15.972,00	15.972,00	15.972,00	15.972,00	15.972,00	15.972,00	15.972,00	15.972,00	15.972,00	15.972,00	15.972,00	15.972,00	191.664,00
<b>Limpieza</b>												
<b>Año 3</b>												
Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
108,90	108,90	108,90	108,90	108,90	108,90	108,90	108,90	108,90	108,90	108,90	108,90	
7	7	7	10	11	11	15	15	17	17	22	22	
762,30	762,30	762,30	1.089,00	1.197,90	1.197,90	1.633,50	1.633,50	1.851,30	1.851,30	2.395,80	2.395,80	17.532,90
<b>Actividades Recreacionales</b>												
<b>Año 3</b>												
Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	60,50	
25	27	27	29	30	30	30	33	33	37	39	35	
1.512,50	1.633,50	1.633,50	1.754,50	1.815,00	1.815,00	1.815,00	1.996,50	1.996,50	2.238,50	2.359,50	2.117,50	22.687,50
<b>Renta restaurante</b>												
<b>Año 3</b>												
Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
605,00	605,00	605,00	605,00	605,00	605,00	605,00	605,00	605,00	605,00	605,00	605,00	
1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	
605,00	605,00	605,00	605,00	605,00	605,00	605,00	605,00	605,00	605,00	605,00	605,00	7.260,00
345.465,72	30.986,72	30.986,72	31.434,42	31.603,82	31.603,82	32.039,42	32.220,92	32.438,72	32.680,72	33.346,22	33.104,22	697.911,44

<b>Ventas de casas</b>											
<b>Año 4</b>											
Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Rentas de casas Nacionales</b>											
<b>Año 4</b>											
Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
1.133,74	1.133,74	1.133,74	1.133,74	1.133,74	1.133,74	1.133,74	1.133,74	1.133,74	1.133,74	1.133,74	1.133,74
9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9
10.203,67	10.203,67	10.203,67	10.203,67	10.203,67	10.203,67	10.203,67	10.203,67	10.203,67	10.203,67	10.203,67	10.203,67
<b>Rentas de casas Extranjeras</b>											
<b>Año 4</b>											
Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
1.385,68	1.385,68	1.385,68	1.385,68	1.385,68	1.385,68	1.385,68	1.385,68	1.385,68	1.385,68	1.385,68	1.385,68
2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00
2.771,37	2.771,37	2.771,37	2.771,37	2.771,37	2.771,37	2.771,37	2.771,37	2.771,37	2.771,37	2.771,37	2.771,37
<b>Alicuotas</b>											
<b>Año 4</b>											
Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
532,40	532,40	532,40	532,40	532,40	532,40	532,40	532,40	532,40	532,40	532,40	532,40
33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
17.569,20	17.569,20	17.569,20	17.569,20	17.569,20	17.569,20	17.569,20	17.569,20	17.569,20	17.569,20	17.569,20	17.569,20
<b>Limpieza</b>											
<b>Año 4</b>											
Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
119,79	119,79	119,79	119,79	119,79	119,79	119,79	119,79	119,79	119,79	119,79	119,79
7	7	7	10	11	11	15	15	17	17	22	22
838,53	838,53	838,53	1.197,90	1.317,69	1.317,69	1.796,85	1.796,85	2.036,43	2.036,43	2.635,38	2.635,38
<b>Actividades Recreacionales</b>											
<b>Año 4</b>											
Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55	66,55
25	27	27	29	30	30	30	33	33	37	39	35
1.663,75	1.796,85	1.796,85	1.929,95	1.996,50	1.996,50	1.996,50	2.196,15	2.196,15	2.462,35	2.595,45	2.329,25
<b>Renta restaurante</b>											
<b>Año 4</b>											
Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
665,50	665,50	665,50	665,50	665,50	665,50	665,50	665,50	665,50	665,50	665,50	665,50
1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
665,50	665,50	665,50	665,50	665,50	665,50	665,50	665,50	665,50	665,50	665,50	665,50
33.712,01	33.845,11	33.845,11	34.337,58	34.523,92	34.523,92	35.003,08	35.202,73	35.442,31	35.708,51	36.440,56	36.174,36
<b>418.759,24</b>											
<b>418.759,24</b>											



## Anexo 6

### Rol De pagos

ROL DE PAGOS											ROL DE PROVISIONES				
AÑO 1											AÑO 1				
CARGO	SBU mensual	Ingreso Anual	Aporte Individual IESS	Total Ingreso	Impuesto Renta	Liquidado a Pagar	Décimo Tercer Sueldo	Décimo Cuarto Sueldo	Fondo de Reserva	Vacaciones	Días Vacaciones	Aporte Patronal	Total Provisiones		
Administrador	\$700.00	\$8.400,00	\$785,40	\$7.614,60	\$0,00	\$7.614,60	\$700,00	\$318,00	\$0,00	\$317,28	15	\$1.020,60	\$2.355,88		
Vendedor	\$700.00	\$8.400,00	\$785,40	\$7.614,60	\$0,00	\$7.614,60	\$700,00	\$318,00	\$0,00	\$317,28	15	\$1.020,60	\$2.355,88		
Recepcionista	\$400.00	\$4.800,00	\$448,80	\$4.351,20	\$0,00	\$4.351,20	\$400,00	\$318,00	\$0,00	\$181,30	15	\$583,20	\$1.482,50		
Entrenador	\$318.00	\$3.816,00	\$356,80	\$3.459,20	\$0,00	\$3.459,20	\$318,00	\$318,00	\$0,00	\$144,13	15	\$463,64	\$1.243,78		
Entrenador	\$318.00	\$3.816,00	\$356,80	\$3.459,20	\$0,00	\$3.459,20	\$318,00	\$318,00	\$0,00	\$144,13	15	\$463,64	\$1.243,78		
Limpieza	\$318.00	\$3.816,00	\$356,80	\$3.459,20	\$0,00	\$3.459,20	\$318,00	\$318,00	\$0,00	\$144,13	15	\$463,64	\$1.243,78		
Mantenimiento	\$350.00	\$4.200,00	\$392,70	\$3.807,30	\$0,00	\$3.807,30	\$350,00	\$318,00	\$0,00	\$158,64	15	\$510,30	\$1.336,94		
<b>TOTAL</b>	\$3.104,00	\$37.248,00	\$3.482,69	\$33.765,31	\$0,00	\$33.765,31	\$3.104,00	\$2.226,00	\$0,00	\$1.406,89		\$4.525,63	\$11.262,52		
<b>Total a Pagar Anualmente</b>											<b>\$45.027,83</b>				
ROL DE PAGOS											ROL DE PROVISIONES				
AÑO 2											AÑO 2				
CARGO	SBU mensual	Ingreso Anual	Aporte Individual IESS	Total Ingreso	Impuesto Renta	Liquidado a Pagar	Décimo Tercer Sueldo	Décimo Cuarto Sueldo	Fondo de Reserva	Vacaciones	Días Vacaciones	Aporte Patronal	Total Provisiones		
Administrador	\$730.00	\$8.760,00	\$819,06	\$7.940,94	\$0,00	\$7.940,94	\$730,00	\$318,00	\$661,75	\$330,87	15	\$1.064,34	\$3.104,96		
Vendedor	\$730.00	\$8.760,00	\$819,06	\$7.940,94	\$0,00	\$7.940,94	\$730,00	\$318,00	\$661,75	\$330,87	15	\$1.064,34	\$3.104,96		
Recepcionista	\$430.00	\$5.160,00	\$482,46	\$4.677,54	\$0,00	\$4.677,54	\$430,00	\$318,00	\$389,80	\$194,90	15	\$626,94	\$1.959,63		
Entrenador	\$348.00	\$4.176,00	\$390,46	\$3.785,54	\$0,00	\$3.785,54	\$348,00	\$318,00	\$315,46	\$157,73	15	\$507,38	\$1.646,58		
Entrenador	\$348.00	\$4.176,00	\$390,46	\$3.785,54	\$0,00	\$3.785,54	\$348,00	\$318,00	\$315,46	\$157,73	15	\$507,38	\$1.646,58		
Limpieza	\$348.00	\$4.176,00	\$390,46	\$3.785,54	\$0,00	\$3.785,54	\$348,00	\$318,00	\$315,46	\$157,73	15	\$507,38	\$1.646,58		
Mantenimiento	\$348.00	\$4.176,00	\$390,46	\$3.785,54	\$0,00	\$3.785,54	\$348,00	\$318,00	\$315,46	\$157,73	15	\$507,38	\$1.646,58		
<b>TOTAL</b>	\$3.282,00	\$39.384,00	\$3.682,40	\$35.701,60	\$0,00	\$35.701,60	\$3.282,00	\$2.226,00	\$2.975,13	\$1.487,57		\$4.785,16	\$14.755,86		
<b>Total a Pagar Anualmente</b>											<b>\$50.457,45</b>				
ROL DE PAGOS											ROL DE PROVISIONES				
AÑO 3											AÑO 3				
CARGO	SBU mensual	Ingreso Anual	Aporte Individual IESS	Total Ingreso	Impuesto Renta	Liquidado a Pagar	Décimo Tercer Sueldo	Décimo Cuarto Sueldo	Fondo de Reserva	Vacaciones	Días Vacaciones	Aporte Patronal	Total Provisiones		
Administrador	\$760.00	\$9.120,00	\$852,72	\$8.267,28	\$0,00	\$8.267,28	\$760,00	\$318,00	\$688,94	\$344,47	15	\$1.108,08	\$3.219,49		
Vendedor	\$760.00	\$9.120,00	\$852,72	\$8.267,28	\$0,00	\$8.267,28	\$760,00	\$318,00	\$688,94	\$344,47	15	\$1.108,08	\$3.219,49		
Recepcionista	\$460.00	\$5.520,00	\$516,12	\$5.003,88	\$0,00	\$5.003,88	\$460,00	\$318,00	\$416,99	\$208,50	15	\$670,68	\$2.074,17		
Entrenador	\$460.00	\$5.520,00	\$516,12	\$5.003,88	\$0,00	\$5.003,88	\$460,00	\$318,00	\$416,99	\$208,50	15	\$670,68	\$2.074,17		
Entrenador	\$378.00	\$4.536,00	\$424,12	\$4.111,88	\$0,00	\$4.111,88	\$378,00	\$318,00	\$342,66	\$171,33	15	\$551,12	\$1.761,11		
Limpieza	\$378.00	\$4.536,00	\$424,12	\$4.111,88	\$0,00	\$4.111,88	\$378,00	\$318,00	\$342,66	\$171,33	15	\$551,12	\$1.761,11		
Mantenimiento	\$378.00	\$4.536,00	\$424,12	\$4.111,88	\$0,00	\$4.111,88	\$378,00	\$318,00	\$342,66	\$171,33	15	\$551,12	\$1.761,11		
<b>TOTAL</b>	\$3.574,00	\$42.888,00	\$4.010,03	\$38.877,97	\$0,00	\$38.877,97	\$3.574,00	\$2.226,00	\$3.239,83	\$1.619,92		\$5.210,89	\$15.870,64		
<b>Total a Pagar Anualmente</b>											<b>\$54.748,61</b>				

ROL DE PAGOS											ROL DE PROVISIONES					
AÑO 4											AÑO 4					
CARGO	SBU mensual	Ingreso Anual	Aporte Individual IESS	Total Ingreso	Impuesto Renta	Líquido a Pagar	Décimo Tercer Sueldo	Décimo Cuarto Sueldo	Fondo de Reserva	Vacaciones	Días Vacaciones	Aporte Patronal	Total Provisiones			
Administrador	\$790,00	\$9.480,00	\$886,38	\$8.593,62	\$0,00	\$8.593,62	\$790,00	\$318,00	\$716,14	\$358,07	15	\$1.151,82	\$3.334,02			
Vendedor	\$790,00	\$9.480,00	\$886,38	\$8.593,62	\$0,00	\$8.593,62	\$790,00	\$318,00	\$716,14	\$358,07	15	\$1.151,82	\$3.334,02			
Recepcionista	\$490,00	\$5.880,00	\$549,78	\$5.330,22	\$0,00	\$5.330,22	\$490,00	\$318,00	\$444,19	\$222,09	15	\$714,42	\$2.188,70			
Entrenador	\$490,00	\$5.880,00	\$549,78	\$5.330,22	\$0,00	\$5.330,22	\$490,00	\$318,00	\$444,19	\$222,09	15	\$714,42	\$2.188,70			
Entrenador	\$490,00	\$4.972,32	\$464,91	\$4.507,41	\$0,00	\$4.507,41	\$414,36	\$318,00	\$375,62	\$187,81	15	\$604,14	\$1.877,92			
Limpieza	\$408,00	\$4.896,00	\$457,78	\$4.438,22	\$0,00	\$4.438,22	\$408,00	\$318,00	\$369,85	\$184,93	15	\$594,86	\$1.875,64			
Mantenimiento	\$408,00	\$4.896,00	\$457,78	\$4.438,22	\$0,00	\$4.438,22	\$408,00	\$318,00	\$369,85	\$184,93	15	\$594,86	\$1.875,64			
TOTAL	\$3.866,00	\$45.484,32	\$4.252,78	\$41.231,54	\$0,00	\$41.231,54	\$3.790,36	\$2.226,00	\$3.435,96	\$1.717,98		\$5.526,34	\$16.674,65			
<b>Total a Pagar Anualmente</b>		<b>\$57.906,18</b>														
ROL DE PAGOS											ROL DE PROVISIONES					
AÑO 5											AÑO 5					
CARGO	SBU mensual	Ingreso Anual	Aporte Individual IESS	Total Ingreso	Impuesto Renta	Líquido a Pagar	Décimo Tercer Sueldo	Décimo Cuarto Sueldo	Fondo de Reserva	Vacaciones	Días Vacaciones	Aporte Patronal	Total Provisiones			
Administrador	\$820,00	\$9.840,00	\$920,04	\$8.919,96	\$0,00	\$8.919,96	\$820,00	\$318,00	\$743,33	\$371,67	15	\$1.195,56	\$3.448,56			
Vendedor	\$820,00	\$9.840,00	\$920,04	\$8.919,96	\$0,00	\$8.919,96	\$820,00	\$318,00	\$743,33	\$371,67	15	\$1.195,56	\$3.448,56			
Recepcionista	\$520,00	\$6.240,00	\$583,44	\$5.656,56	\$0,00	\$5.656,56	\$520,00	\$318,00	\$471,38	\$235,69	15	\$738,16	\$2.303,23			
Entrenador	\$520,00	\$5.332,32	\$498,57	\$4.833,75	\$0,00	\$4.833,75	\$444,36	\$318,00	\$402,81	\$201,41	15	\$647,88	\$1.992,46			
Entrenador	\$520,00	\$5.332,32	\$498,57	\$4.833,75	\$0,00	\$4.833,75	\$444,36	\$318,00	\$402,81	\$201,41	15	\$647,88	\$1.992,46			
Limpieza	\$520,00	\$6.240,00	\$583,44	\$5.656,56	\$0,00	\$5.656,56	\$520,00	\$318,00	\$471,38	\$235,69	15	\$738,16	\$2.303,23			
Mantenimiento	\$438,00	\$5.256,00	\$491,44	\$4.764,56	\$0,00	\$4.764,56	\$438,00	\$318,00	\$397,05	\$198,52	15	\$638,60	\$1.990,17			
TOTAL	\$4.158,00	\$48.080,64	\$4.495,54	\$43.585,10	\$0,00	\$43.585,10	\$4.006,72	\$2.226,00	\$3.632,09	\$1.816,05		\$5.841,80	\$17.478,66			
<b>Total a Pagar Anualmente</b>		<b>\$61.063,76</b>														

## Flujo de caja Mensual

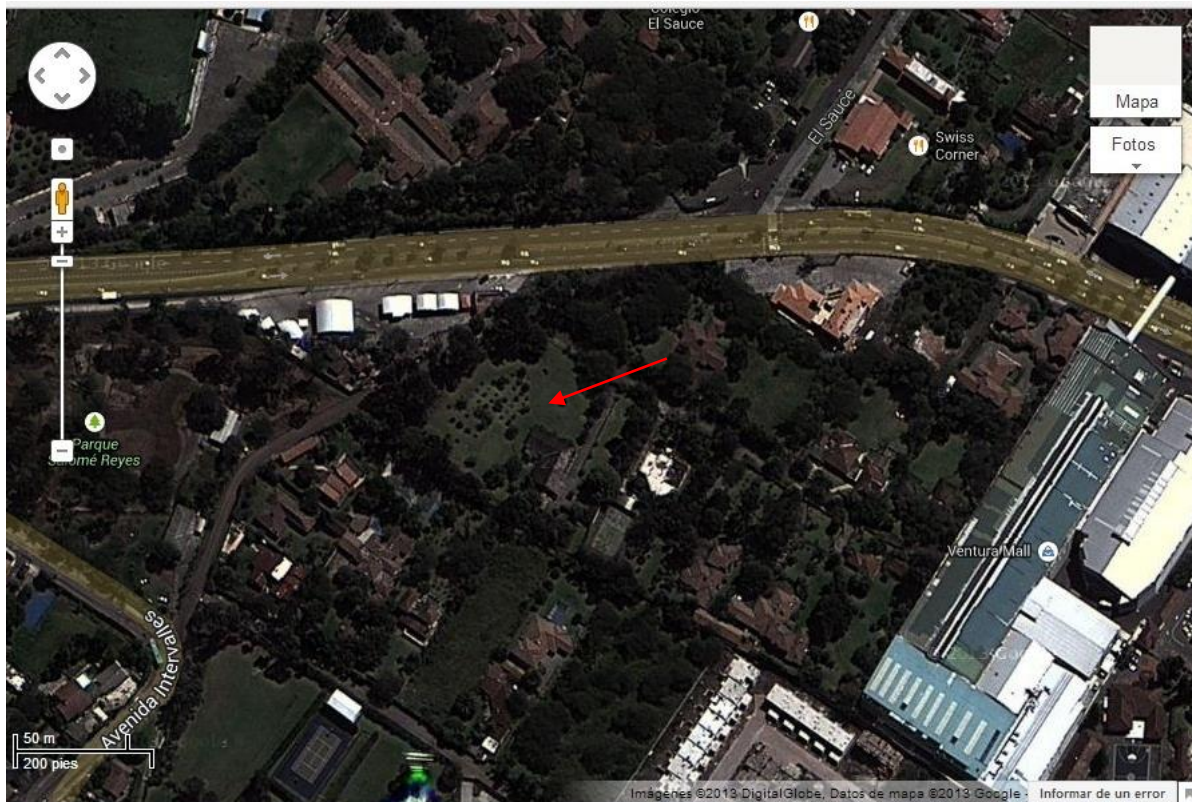
	Año 1											
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
<b>ENTRADAS DE EFECTIVO</b>												
Al Contado	1.439.950,00	11.350,00	12.650,00	14.410,00	15.850,00	17.150,00	18.810,00	20.260,00	21.940,00	22.140,00	22.600,00	22.400,00
<b>TOTAL ENTRADAS</b>	<b>1.439.950,00</b>	<b>11.350,00</b>	<b>12.650,00</b>	<b>14.410,00</b>	<b>15.850,00</b>	<b>17.150,00</b>	<b>18.810,00</b>	<b>20.260,00</b>	<b>21.940,00</b>	<b>22.140,00</b>	<b>22.600,00</b>	<b>22.400,00</b>
<b>SALIDAS</b>												
SUELDOS Y SALARIOS	3.752,32	3.752,32	3.752,32	3.752,32	3.752,32	3.752,32	3.752,32	3.752,32	3.752,32	3.752,32	3.752,32	3.752,32
SERVICIOS BÁSICOS	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00
ÚTILES DE OFICINA	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00
IMPUESTO A LA RENTA								250.850,59				35,00
PUBLICIDAD	320,41	320,41	320,41	320,41	320,41	320,41	320,41	320,41	320,41	320,41	320,41	320,41
PAGO PRESTAMO	15.099,30	15.099,30	15.099,30	15.099,30	15.099,30	15.099,30	15.099,30	15.099,30	15.099,30	15.099,30	15.099,30	15.099,30
<b>TOTAL SALIDAS</b>	<b>20.172,04</b>	<b>20.172,04</b>	<b>20.172,04</b>	<b>20.172,04</b>	<b>20.172,04</b>	<b>20.172,04</b>	<b>20.172,04</b>	<b>271.022,62</b>	<b>20.172,04</b>	<b>20.172,04</b>	<b>19.707,04</b>	<b>19.707,04</b>
ENTRADAS	1.439.950,00	11.350,00	12.650,00	14.410,00	15.850,00	17.150,00	18.810,00	20.260,00	21.940,00	22.140,00	22.600,00	22.400,00
- SALIDAS	20.172,04	20.172,04	20.172,04	20.172,04	20.172,04	20.172,04	20.172,04	271.022,62	20.172,04	20.172,04	19.707,04	19.707,04
<b>= FLUJO DE CAJA OPERACIONAL</b>	<b>1.419.777,96</b>	<b>-8.822,04</b>	<b>-7.522,04</b>	<b>-5.762,04</b>	<b>-4.322,04</b>	<b>-3.022,04</b>	<b>-1.362,04</b>	<b>-250.762,62</b>	<b>1.767,96</b>	<b>1.967,96</b>	<b>2.892,96</b>	<b>2.692,96</b>
<b>ENTRADAS DE EFECTIVO</b>												
Al Contado	1.314.382,00	27.492,00	27.492,00	27.899,00	28.053,00	28.053,00	28.449,00	28.614,00	28.812,00	29.032,00	29.637,00	29.417,00
<b>TOTAL ENTRADAS</b>	<b>1.314.382,00</b>	<b>27.492,00</b>	<b>27.492,00</b>	<b>27.899,00</b>	<b>28.053,00</b>	<b>28.053,00</b>	<b>28.449,00</b>	<b>28.614,00</b>	<b>28.812,00</b>	<b>29.032,00</b>	<b>29.637,00</b>	<b>29.417,00</b>
<b>SALIDAS</b>												
SUELDOS Y SALARIOS	4.204,79	4.204,79	4.204,79	4.204,79	4.204,79	4.204,79	4.204,79	4.204,79	4.204,79	4.204,79	4.204,79	4.204,79
SERVICIOS BÁSICOS	520,00	520,00	520,00	520,00	520,00	520,00	520,00	520,00	520,00	520,00	520,00	520,00
ÚTILES DE OFICINA	520,00	520,00	520,00	520,00	520,00	520,00	520,00	520,00	520,00	520,00	520,00	520,00
IMPUESTO A LA RENTA								248.229,96			36,40	36,40
PUBLICIDAD	333,23	333,23	333,23	333,23	333,23	333,23	333,23	333,23	333,23	333,23	333,23	333,23
PAGO PRESTAMO	15.099,30	15.099,30	15.099,30	15.099,30	15.099,30	15.099,30	15.099,30	15.099,30	15.099,30	15.099,30	15.099,30	15.099,30
<b>TOTAL SALIDAS</b>	<b>20.677,32</b>	<b>20.677,32</b>	<b>20.677,32</b>	<b>20.677,32</b>	<b>20.677,32</b>	<b>20.677,32</b>	<b>20.677,32</b>	<b>268.907,28</b>	<b>20.677,32</b>	<b>20.677,32</b>	<b>20.193,72</b>	<b>20.193,72</b>
ENTRADAS	1.314.382,00	27.492,00	27.492,00	27.899,00	28.053,00	28.053,00	28.449,00	28.614,00	28.812,00	29.032,00	29.637,00	29.417,00
- SALIDAS	20.677,32	20.677,32	20.677,32	20.677,32	20.677,32	20.677,32	20.677,32	268.907,28	20.677,32	20.677,32	20.193,72	20.193,72
<b>= FLUJO DE CAJA OPERACIONAL</b>	<b>1.293.704,68</b>	<b>6.814,68</b>	<b>6.814,68</b>	<b>7.221,68</b>	<b>7.375,68</b>	<b>7.375,68</b>	<b>7.771,68</b>	<b>-240.293,28</b>	<b>8.134,68</b>	<b>8.354,68</b>	<b>9.443,28</b>	<b>9.223,28</b>

		Año 3											
		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
<b>ENTRADAS DE EFECTIVO</b>													
-	Al Contado	345.465,72	30.986,72	30.986,72	31.434,42	31.603,82	31.603,82	32.039,42	32.220,92	32.438,72	32.680,72	33.346,22	33.104,22
	<b>TOTAL ENTRADAS</b>	<b>345.465,72</b>	<b>30.986,72</b>	<b>30.986,72</b>	<b>31.434,42</b>	<b>31.603,82</b>	<b>31.603,82</b>	<b>32.039,42</b>	<b>32.220,92</b>	<b>32.438,72</b>	<b>32.680,72</b>	<b>33.346,22</b>	<b>33.104,22</b>
<b>SALIDAS</b>													
-	SUELDOS Y SALARIOS	4.562,38	4.562,38	4.562,38	4.562,38	4.562,38	4.562,38	4.562,38	4.562,38	4.562,38	4.562,38	4.562,38	4.562,38
-	SERVICIOS BÁSICOS	540,80	540,80	540,80	540,80	540,80	540,80	540,80	540,80	540,80	540,80	540,80	540,80
-	ÚTILES DE OFICINA	540,80	540,80	540,80	540,80	540,80	540,80	540,80	540,80	540,80	540,80	540,80	540,80
-	IMPUESTO A LA RENTA								95.777,49				
-	PUBLICIDAD	346,56	346,56	346,56	346,56	346,56	346,56	346,56	346,56	346,56	346,56	346,56	346,56
-	PAGO PRESTAMO	15.099,30	15.099,30	15.099,30	15.099,30	15.099,30	15.099,30	15.099,30	15.099,30	15.099,30	15.099,30	15.099,30	15.099,30
	<b>TOTAL SALIDAS</b>	<b>21.089,85</b>	<b>21.089,85</b>	<b>21.089,85</b>	<b>21.089,85</b>	<b>21.089,85</b>	<b>21.089,85</b>	<b>21.089,85</b>	<b>116.867,34</b>	<b>21.089,85</b>	<b>21.089,85</b>	<b>20.586,90</b>	<b>20.586,90</b>
-	ENTRADAS	345.465,72	30.986,72	30.986,72	31.434,42	31.603,82	31.603,82	32.039,42	32.220,92	32.438,72	32.680,72	33.346,22	33.104,22
-	SALIDAS	21.089,85	21.089,85	21.089,85	21.089,85	21.089,85	21.089,85	21.089,85	116.867,34	21.089,85	21.089,85	20.586,90	20.586,90
=	<b>FLUJO DE CAJA OPERACIONAL</b>	<b>324.375,87</b>	<b>9.896,87</b>	<b>9.896,87</b>	<b>10.344,57</b>	<b>10.513,97</b>	<b>10.513,97</b>	<b>10.949,57</b>	<b>-84.646,42</b>	<b>11.348,87</b>	<b>11.590,87</b>	<b>12.759,32</b>	<b>12.517,32</b>
		Año 4											
<b>ENTRADAS DE EFECTIVO</b>													
-	Al Contado	33.712,01	33.845,11	33.845,11	34.337,58	34.523,92	34.523,92	35.003,08	35.202,73	35.442,31	35.708,51	36.440,56	36.174,36
	<b>TOTAL ENTRADAS</b>	<b>33.712,01</b>	<b>33.845,11</b>	<b>33.845,11</b>	<b>34.337,58</b>	<b>34.523,92</b>	<b>34.523,92</b>	<b>35.003,08</b>	<b>35.202,73</b>	<b>35.442,31</b>	<b>35.708,51</b>	<b>36.440,56</b>	<b>36.174,36</b>
<b>SALIDAS</b>													
-	SUELDOS Y SALARIOS	4.825,52	4.825,52	4.825,52	4.825,52	4.825,52	4.825,52	4.825,52	4.825,52	4.825,52	4.825,52	4.825,52	4.825,52
-	SERVICIOS BÁSICOS	562,43	562,43	562,43	562,43	562,43	562,43	562,43	562,43	562,43	562,43	562,43	562,43
-	ÚTILES DE OFICINA	562,43	562,43	562,43	562,43	562,43	562,43	562,43	562,43	562,43	562,43	562,43	562,43
-	IMPUESTO A LA RENTA								42.758,11				
-	PUBLICIDAD	360,42	360,42	360,42	360,42	360,42	360,42	360,42	360,42	360,42	360,42	360,42	360,42
-	PAGO PRESTAMO	15.099,30	15.099,30	15.099,30	15.099,30	15.099,30	15.099,30	15.099,30	15.099,30	15.099,30	15.099,30	15.099,30	15.099,30
	<b>TOTAL SALIDAS</b>	<b>21.410,10</b>	<b>21.410,10</b>	<b>21.410,10</b>	<b>21.410,10</b>	<b>21.410,10</b>	<b>21.410,10</b>	<b>21.410,10</b>	<b>64.168,21</b>	<b>21.410,10</b>	<b>21.410,10</b>	<b>20.887,04</b>	<b>20.887,04</b>
-	ENTRADAS	33.712,01	33.845,11	33.845,11	34.337,58	34.523,92	34.523,92	35.003,08	35.202,73	35.442,31	35.708,51	36.440,56	36.174,36
-	SALIDAS	21.410,10	21.410,10	21.410,10	21.410,10	21.410,10	21.410,10	21.410,10	64.168,21	21.410,10	21.410,10	20.887,04	20.887,04
=	<b>FLUJO DE CAJA OPERACIONAL</b>	<b>12.301,91</b>	<b>12.435,01</b>	<b>12.435,01</b>	<b>12.927,48</b>	<b>13.113,82</b>	<b>13.113,82</b>	<b>13.592,98</b>	<b>-28.965,48</b>	<b>14.032,21</b>	<b>14.298,41</b>	<b>15.553,52</b>	<b>15.287,32</b>



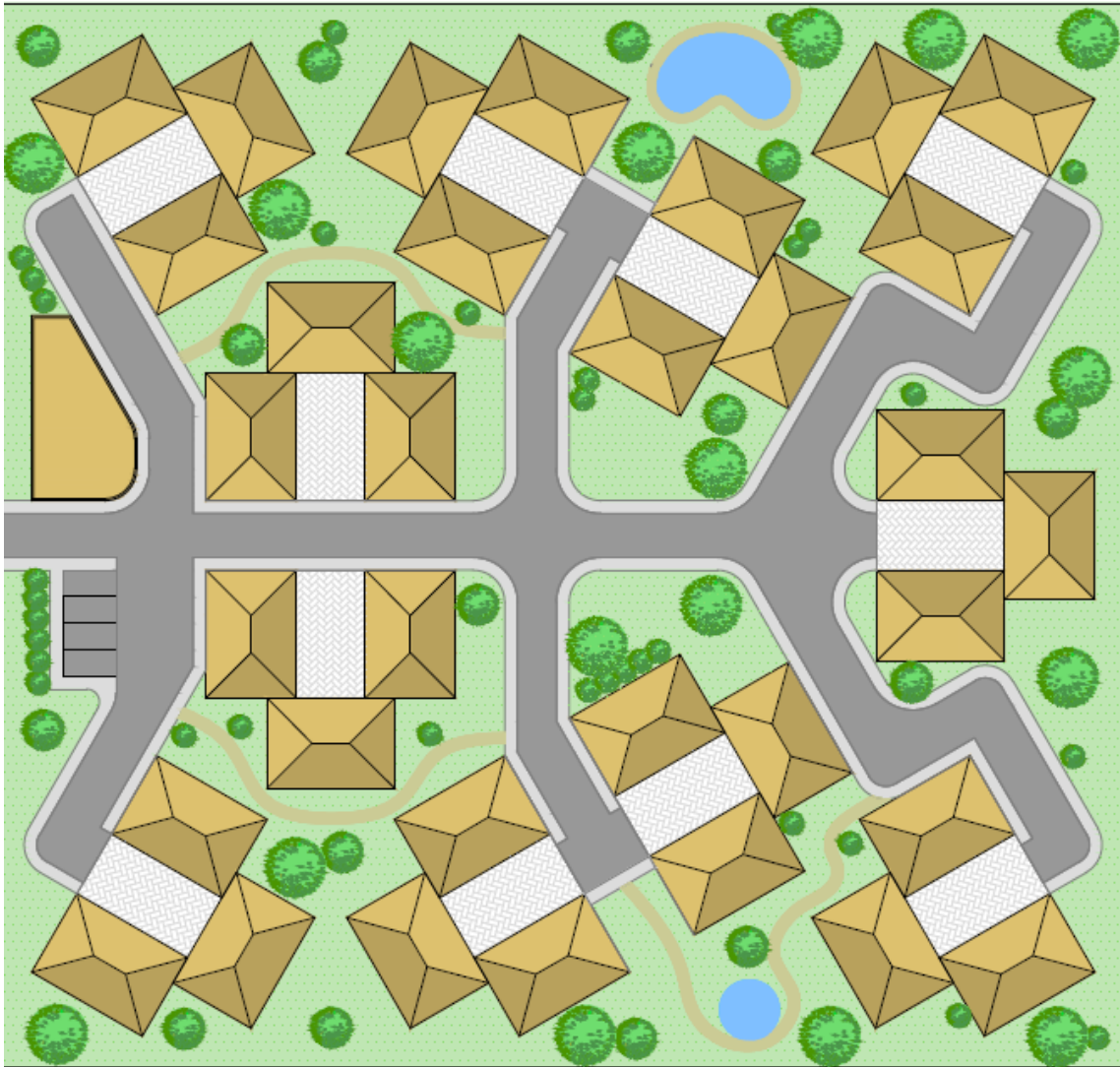
Año 5												
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
<b>ENTRADAS DE EFECTIVO</b>												
Al Contado	36.823,71	36.970,12	36.970,12	37.511,84	37.716,82	37.716,82	38.243,89	38.463,51	38.727,04	39.019,86	39.825,12	39.532,30
<b>TOTAL ENTRADAS</b>	<b>36.823,71</b>	<b>36.970,12</b>	<b>36.970,12</b>	<b>37.511,84</b>	<b>37.716,82</b>	<b>37.716,82</b>	<b>38.243,89</b>	<b>38.463,51</b>	<b>38.727,04</b>	<b>39.019,86</b>	<b>39.825,12</b>	<b>39.532,30</b>
<b>SALIDAS</b>												
SUELDOS Y SALARIOS	5.088,65	5.088,65	5.088,65	5.088,65	5.088,65	5.088,65	5.088,65	5.088,65	5.088,65	5.088,65	5.088,65	0,00
SERVICIOS BASICOS	584,93	584,93	584,93	584,93	584,93	584,93	584,93	584,93	584,93	584,93	584,93	584,93
ÚTILES DE OFICINA	584,93	584,93	584,93	584,93	584,93	584,93	584,93	584,93	584,93	584,93	40,95	40,95
IMPUESTO A LA RENTA							49.179,56					
PUBLICIDAD	374,84	374,84	374,84	374,84	374,84	374,84	374,84	374,84	374,84	374,84	374,84	374,84
PAGO PRESTAMO	15.099,30	15.099,30	15.099,30	15.099,30	15.099,30	15.099,30	15.099,30	15.099,30	15.099,30	15.099,30	15.099,30	15.099,30
<b>TOTAL SALIDAS</b>	<b>21.732,65</b>	<b>21.732,65</b>	<b>21.732,65</b>	<b>21.732,65</b>	<b>21.732,65</b>	<b>21.732,65</b>	<b>21.732,65</b>	<b>70.912,21</b>	<b>21.732,65</b>	<b>21.732,65</b>	<b>21.188,66</b>	<b>16.100,02</b>
ENTRADAS	36.823,71	36.970,12	36.970,12	37.511,84	37.716,82	37.716,82	38.243,89	38.463,51	38.727,04	39.019,86	39.825,12	39.532,30
- SALIDAS	21.732,65	21.732,65	21.732,65	21.732,65	21.732,65	21.732,65	21.732,65	70.912,21	21.732,65	21.732,65	21.188,66	16.100,02
<b>= FLUJO DE CAJA OPERACIONAL</b>	<b>15.091,07</b>	<b>15.237,48</b>	<b>15.237,48</b>	<b>15.779,20</b>	<b>15.984,17</b>	<b>15.984,17</b>	<b>16.511,25</b>	<b>-32.448,70</b>	<b>16.994,40</b>	<b>17.287,22</b>	<b>18.636,46</b>	<b>23.432,28</b>

## ANEXO 8 UBICACIÓN



Tomado de: Mapa de Tumbaco (google maps)

## ANEXO 9 PLANOS

**DISEÑO DEL CONJUNTO**

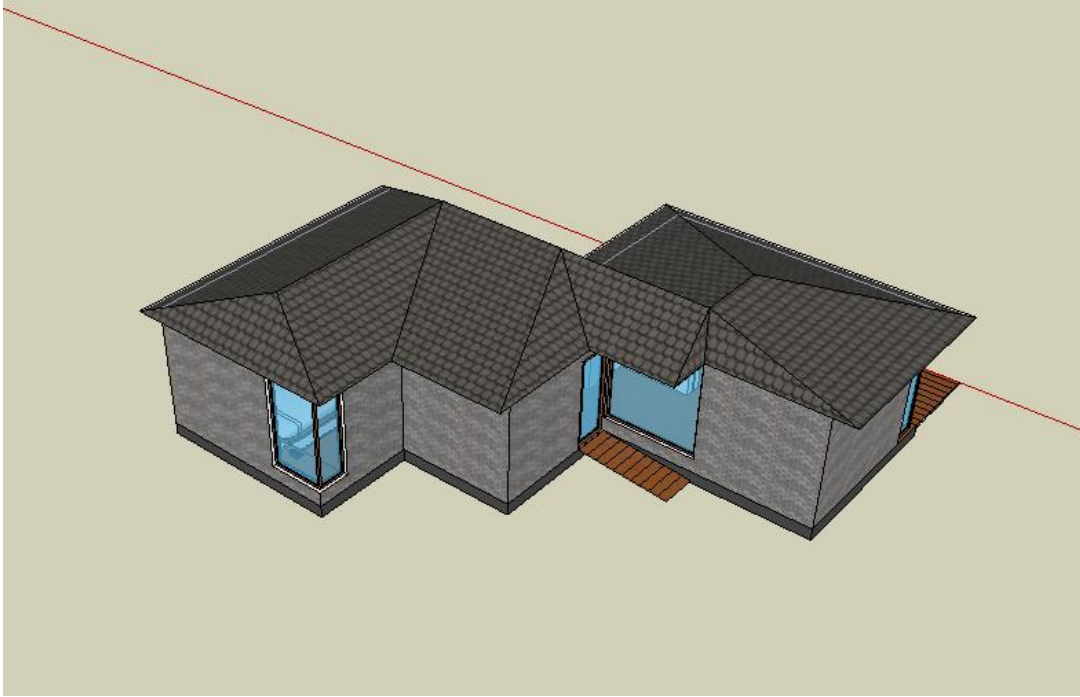
Diseño: Arquitecto Andrés Paredes

**DISEÑO DE LA CASA VISTA DESDE ARRIBA**



Diseño: Arquitecto Andrés Paredes

**MODELO DE LA CASA VISTA EXTERIOR**



Diseño: Arquitecto Andrés Paredes