

**UNIVERSIDAD CATOLICA DE SANTIAGO
DE GUAYAQUIL**

FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES

Proyecto de Titulación Final

Previo a la Obtención del Título de
**Ingeniería en Administración de Empresas
Turísticas y Hoteleras**

**Estudio de Factibilidad de un Centro de
Vacaciones, Relajación y Bienestar para Adultos
Mayores**

AUTORAS:

**María Cristina Izurieta
Kristel Martínez
Raquel Bustamante**

TUTOR:

Angel Castro

Año 2010



UNIVERSIDAD CATOLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES

PROYECTO DE TITULACION FINAL PREVIO A LA
OBTENCION DEL TITULO DE INGENIERIA EN
ADMINISTRACION DE EMPRESAS TURISTICAS Y HOTELERAS

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UN CENTRO DE
VACACIONES, RELAJACION Y BIENESTAR PARA ADULTOS
MAYORES

AUTORAS
MARIA CRISTINA IZURIETA
KRISTEL MARTINEZ
RAQUEL BUSTAMANTE

TUTOR
ANGEL CASTRO

AÑO 2010

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar y el más importante en nuestros corazones, a nuestros padres en testimonio de gratitud ilimitada por su apoyo, aliento y estímulo, mismos que posibilitaron la conquista de esta meta. Son ustedes nuestra inspiración y ejemplo a seguir día a día.

A quienes han sido verdaderos maestros y dejan una huella en nuestros corazones. Al Ing. Ángel Castro por brindarnos todo el apoyo necesario para realizar este proyecto de graduación y a la Ab. Ingrid Dávila, quien ha sido siempre una guía. A todos nuestros profesores que han aportado enormemente en nuestra formación universitaria, una vez más gracias.

Finalmente queremos hacer extensivo nuestro agradecimiento a todos quienes han contribuido de manera valiosa en la realización de nuestra tesis de graduación con su profesionalismo y ayuda desinteresada.

DEDICATORIA

A nuestros padres.
Con respeto y admiración.

Sabiendo que jamás existirá una forma de agradecerte una vida de lucha, sacrificio y esfuerzo constante, solo deseo que entiendas que el logro mío, es el logro tuyo, que mi esfuerzo es inspirado en ti, y que mi único ideal eres tú.

CALIFICACION

La calificación otorgada es de

Equivalente a

Firmas:

PRESENTACION DEL PROYECTO

"Mientras más avanza en edad una persona, mayor comprensión y sabiduría adquiere, mereciendo mayores honores y veneración."

Proverbio

El proyecto Punta Yubarta consiste en la creación de un Centro con enfoque de servicios de alojamiento de vacaciones, actividades que promuevan el bienestar y la relajación de adultos mayores en el Cantón de Puerto López, provincia de Manabí.

Esta idea nace frente a la absoluta necesidad del medio debido a la carencia de servicios especializados direccionados al adulto mayor con buena salud, con poder adquisitivo promedio y con tiempo y ganas de viajar y recorrer su país.

Nuestros clientes serán ecuatorianos y extranjeros con ingresos económicos de pensiones jubilares u otros que deseen invertir su tiempo y dinero en turismo y vacaciones.

Estamos orientados a satisfacer cada una de sus necesidades, cambiando su estilo de vida, creando las condiciones necesarias para que la estadía de cada uno de nuestros clientes sea totalmente placentera en un ambiente natural y acorde a sus necesidades.

JUSTIFICACION DEL PROYECTO

La Constitución de la República del Ecuador, en su artículo 38 dispone que el Estado debe establecer políticas públicas y programas de atención a las personas adultas mayores, y además desarrollar programas destinados a fomentar la autonomía personal, disminuir su dependencia y conseguir su plena integración social, así como la realización de actividades recreativas y espirituales.

Por otra parte, la ley del anciano en su artículo 2, manifiesta que el objetivo fundamental de la misma es garantizar el derecho a un nivel de vida que asegure la salud corporal, psicológica, alimentación, vestido, vivienda, asistencia médica, atención geriátrica y gerontológica integral y los servicios sociales necesarios para una existencia útil y decorosa.

A pesar de esto, la implementación de estos principios en nuestro país es deficitaria, y en la práctica poco se ha logrado dado que en el Ecuador las condiciones económicas han generado otras necesidades preferentes de atención del Estado, siendo este segmento poblacional relegado y olvidado en muchísimas ocasiones, lo cual es sumamente penoso dado que parecería ser que nos olvidamos que vamos a ser adultos mayores o viejos algún día. Siendo quizás esta etapa de la vida cuando el ser humano puede generar lo mejor de sí mismo, no quizás en la parte física pero sí en la parte intelectual.

Configurándose entonces los Centros de Atención a los Adultos Mayores en una necesidad que finalmente podría transformarse en un rescate de grandes talentos que ahora se pierden o se diluyen y terminan olvidados por la sociedad. Los Adultos Mayores necesitan seguir sintiéndose útiles. Las investigaciones sobre las personas mayores de edad, han determinado que los hombres que continúan trabajando después de los 65 años tienden a presentar mejor salud que quienes

se retiran, y es muy probable que consideren el trabajo pagado como necesario para su autorrealización.

Para quien ha trabajado toda su vida, el hecho de jubilarse, más que un alivio, puede significar una condena a estar ocioso, a sentirse inútil y a estar más solo. Es por esto que nace la idea de crear un Centro dedicado a este delicado sector, un lugar donde los adultos mayores puedan no solo vacacionar sino también sentir que están en los mejores años de su vida.

En el CENTRO DE VACACIONES, BIENESTAR y RELAJACION PARA EL ADULTO MAYOR PUNTA YUBARTA ponemos a su disposición un nuevo concepto de vacaciones para el adulto mayor en un lugar de absoluta paz y relajación. En definitiva, ponemos a su alcance un conjunto de espacios y servicios comunes cuya finalidad es ofrecer descanso, alegría, actividades de esparcimiento y turísticas.

OBJETIVOS DEL ESTUDIO

Objetivo General:

- Determinar la factibilidad económica de la implementación de un Centro de Vacaciones para adultos mayores con servicios que fomenten el bienestar y la relajación.

Objetivos Específicos:

- Lograr la recreación física y mental del adulto mayor, asegurándonos de su cuidado y protección.
- Contribuir con la enseñanza y participación en cada una de las actividades que se programen para ellos.
- Conocer a fondo las necesidades que presentan las personas de la tercera edad, su forma de vivir y lo que desean.
- Analizar las ventajas y desventajas de la apertura de un centro de recreación para adultos mayores.
- Profundizar en la factibilidad económica de la implementación de un nuevo concepto en vacaciones para el adulto mayor.

METODOLOGIA

La situación general de la problemática al iniciarse el proyecto se caracteriza por la ausencia de programas, espacios, orientación e implementos que garanticen la ejecución de diversas actividades orientadas a dar satisfacción a la necesidad de ocupación gratificante del tiempo del cual disponen los ciudadanos adultos mayores. La investigación inicial permite determinar que no existe en ese momento un ente rector que lidere y coordine las acciones entre las diferentes instituciones que manejan la atención a la tercera edad.

Todo lo anterior conduce a que no haya entre la población claridad con respecto a los elementos necesarios para que los adultos mayores sean partícipes de los procesos de bienestar y enriquecimiento de su calidad de vida. Se delimita la población a atender en los ciudadanos adultos mayores de 50 años, vinculados o no a centros de atención, hogares geriátricos o que permanecen en familia.

Se llevarán a cabo encuestas que permitan conocer los datos mencionados, así como estudios en cada ámbito hasta llegar a una conclusión financiera altamente rentable y explicación de los estudios económicos. Finalmente el análisis de factibilidad y los índices financieros nos llevarán a conocer las ventajas de este proyecto.

ÍNDICE

Agradecimientos	I
Dedicatorias	II
Calificación	III
Presentación del Proyecto	IV
Justificación del Proyecto	V
Objetivos del Estudio	VI
Metodología	VII
Índice	VII

1. Resumen Ejecutivo.....	2
2. Oportunidad.....	7
3. Marco Teórico.....	13
4. Marco Conceptual.....	24
5. Necesidad que busca satisfacer.....	29

CAPÍTULO 1: DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

1.1 Nombre de La Empresa.....	31
1.2 Logo.....	31
1.3 Slogan.....	32
1.4 Misión, Visión, Valores y Objetivos.....	32
1.5 Ubicación.....	34
1.6 Marco Legal y Forma Jurídica.....	36
1.6.1 Constitución de la Compañía.....	38
1.7 Equipo de trabajo.....	39

1.7.1 Organigrama.....	39
1.7.2 Resumen de Hojas de Vida de accionistas.....	40
1.8 Análisis FODA.....	40
1.9 Análisis De Los Servicios.....	41
1.9.1 Descripción de los Servicios.....	42
1.9.2 Soporte Tecnológico.....	50
1.9.3 Productos Sustitutos.....	50
1.10 Análisis De la Oferta.....	50

CAPÍTULO 2: ANALISIS DE LA INDUSTRIA TURISTICA

2.1 Análisis de la Industria Turística.....	52
2.2 Análisis de la competencia.....	54
2.2.1 Competencia Indirecta.....	54
2.2.2 Esquemas de venta y distribución.....	55
2.2.3 Imagen de la competencia ante los clientes.....	55
2.2.4 Segmento al que están dirigidos.....	56
2.2.5 Estrategias de mercado que están utilizando.....	56
2.2.6 Matriz de la competencia.....	58
2.2.7 Atributos de los servicios de la competencia.....	59
2.3 Mercado Meta.....	61
2.3.1 Análisis de los clientes.....	62
2.4 Análisis de Porter.....	63

CAPÍTULO 3: PLAN DE MARKETING

3.1 Plan de Marketing.....	70
3.2 Objetivos del Plan de Marketing.....	70
3.3 Marketing Mix.....	71
3.4 Investigación de Mercado.....	75

3.4.1 Determinación del tamaño de la muestra.....	77
3.4.2 Resultados obtenidos en las encuestas.....	80
3.4.3 Entrevista a profundidad.....	90
CAPÍTULO 4: PLAN DE PRODUCCIÓN Y OPERACIONES	
4.1 Plan Operativo.....	95
CAPÍTULO 5: ANÁLISIS ADMINISTRATIVO	
5.1 Descripción genérica de Cargos.....	100
5.2 Perfiles del Puestos.....	110
5.3 Descripción de Sueldos y Salarios.....	115
CAPÍTULO 6: ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO	
6.1 Presupuestos.....	119
6.2 Presupuesto en Inversiones.....	125
6.3 Presupuesto en Financiamiento.....	125
6.3.1 Estructura del Financiamiento.....	127
6.4 Presupuesto de Ventas.....	133
6.4.1 Ingreso por Ventas.....	136
6.5 Presupuesto de Costos y Gastos.....	144
6.6 Balance General.....	147
6.7 Flujo de Caja.....	148
6.8 Estado de Resultados.....	149
6.8.1 Valor Actual Neto.....	150
6.8.2 Tasa Interna de Retorno.....	151
6.8.3 Período de Recuperación de la Inversión.....	151
7. Conclusiones y Recomendaciones.....	153
8. Bibliografía.....	159
9. Anexos.....	162

ÍNDICE DE IMÁGENES

1. Mapa de la costa ecuatoriana
2. Ubicación geográfica actual Hostería Punta Piedrero
3. Spa
4. Servicio Hospedaje
5. Clases de Natación
6. Espacios Abiertos
7. Yoga
8. Caminatas
9. Reuniones Sociales
10. Avistamiento de Ballenas
11. Cabalgatas
12. Gimnasio
13. Talleres ocupacionales
14. Bienestar
15. Servicio de transporte
16. Ejemplo de publicidad de facebook

CENTRO DE VACACIONES, BIENESTAR Y DESARROLLO PARA EL ADULTO MAYOR
PUNTA YUBARTA
PLAN DE NEGOCIOS 2010

PUNTA YUBARTA

PLAN DE NEGOCIOS

1. RESUMEN EJECUTIVO

RESUMEN EJECUTIVO

La presente tesis sobre un CENTRO DE VACACIONES, BIENESTAR Y RELAJACION PARA EL ADULTO MAYOR PUNTA YUBARTA tiene como finalidad estudiar la factibilidad de un proyecto o programa de atención a las personas de la tercera edad y surge de la carencia de una estructura organizativa que garantice el desarrollo integral y la implementación de programas de atención y manejo del tiempo libre. Su inicio se dio a partir de la Resolución del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social C.D. 302 del 27 de febrero de 2010, publicada en el Registro Oficial 139-S del 27 de febrero de 2010, el cual se refiere al análisis sobre la necesidad de estructurar un plan de atención y recreación para la tercera edad; se hicieron encuentros y estudios de factibilidad analizando el impacto del programa en las zonas propiamente de las costas del país.¹

Para la realización del análisis y propuesta fue necesaria la observación directa de las necesidades de los adultos mayores, entrevistas, investigación de presupuestos, recomendaciones de especialistas, análisis a fondo de la Ley del adulto mayor y los Reglamentos que se derivan de la misma, así como la revisión de material bibliográfico. La visita a otras residencias de adultos mayores en el país sirvió para comparar parámetros y así enriquecer la propuesta final.

El análisis se centró en cuatro puntos principales:

1. Beneficios del Reglamento del IESS.
2. Oferta de servicio único e innovador en el país.
3. Ubicación e Instalaciones.
4. Administración del tiempo libre y servicios a ofrecer.

Se realizó un análisis de las instalaciones, con base a la observación directa del lugar. También fueron consideradas las necesidades y propuestas expresadas por

¹ Revista Judicial Mundo Laboral (2005). *Revista Virtual de Asesoría Legal Laboral*. Recuperado el 12 de septiembre de 2010, de <http://www.mundolaboral-ec.com/?module=inicio>

adultos mayores en la encuesta.

La creación de presupuestos fue hecha por medio de la investigación en el mercado de precios de cortinas, camas, colchones, iluminación y pasamanos con diferentes proveedores de la ciudad de Guayaquil. Cabe mencionar que para algunas de estas mejoras fue necesario medir espacios, comparar proveedores, etc.

Para determinar la planeación de las instalaciones, se tomaron las medidas del terreno del Hostal Punta Piedrero. El costo de la remodelación de las instalaciones fue determinado por arquitectos expertos en construcción de campo abierto irregular. Estos entendidos en la materia desarrollaron la maqueta que sirvió para el estudio general de los servicios, compras, etc.

La revisión de material bibliográfico sirvió para conocer qué tipo de actividades y ejercicios y con qué frecuencia los pueden realizar los adultos mayores, con base a ello, se elaboró un plan para la administración del tiempo libre, integrando diversas actividades que además de promover la salud, ayudarán a mantener el equilibrio emocional de los internos.

En base a las encuestas realizadas en nuestro mercado meta de la ciudad de Guayaquil, se pudo segmentar nuestro mercado objetivo en dos tipos de clientes potenciales, el proyecto centrará sus recursos para captar clientes correspondientes a las edades de 40 años a 60 que están próximos a su jubilación y personas mayores a 60 años que probablemente se encuentran en esta etapa o ya son jubilados. Se realizó esta segmentación, ya que son dos tipos de clientes diferentes con necesidades y preferencias distintas.

Nuestra ventaja competitiva frente a otros lugares es la variedad de actividades de recreación en el país para adultos mayores, y para nuestro otro segmento, es un producto único que le brinda la posibilidad absoluta al consumidor de conocer un producto nuevo a un precio sumamente bajo.

La encuesta fue una herramienta útil para poder determinar los servicios que

brindaremos, así mismo se pudo establecer el grado de importancia de ciertas variables con respecto a la edad del cliente.

El Centro de vacaciones para adultos mayores Punta Yubarta tiene que contar con las siguientes características: precio accesible dirigido al estrato medio alto a alto, comodidad y confort de nuestras instalaciones, atractivos turísticos, ofrecer actividades recreativas, y estar ubicados lejos del ruido de la ciudad.

Adicionalmente se pudo determinar que muchas personas no tienen conocimiento de los atractivos turísticos que posee el Parque Nacional Machalilla y de las actividades que se pueden realizar, por lo que uno de nuestros objetivos principales será promocionar el cantón por medio de la publicidad para atraer más clientes y dar a conocer este lugar turístico del Ecuador, que no ha sido debidamente explotado y desarrollado en su totalidad y con la ayuda del municipio fomentar tanto el turismo nacional como extranjero.

Nuestra estrategia de marketing será dirigida a la diferenciación, es decir nuestra misión no sólo será la de brindar un servicio de hospedaje, sino ofrecerle al turista paquetes turísticos que incluyan actividades, en las que puedan disfrutar de la naturaleza, ya sea realizando deportes de aventura o caminatas dirigidas a las montañas, para apreciar la diversidad ecológica del cantón.

En el país existen en la actualidad pocos hoteles, que realmente estén en la capacidad de brindar los servicios necesarios para ofrecerle calidad de servicio y hospedaje al turista de la tercera edad, debido a que no cuentan con la infraestructura necesaria, por lo que Punta Yubarta tendrá una ventaja competitiva frente a estos establecimientos.

Para la puesta en marcha del proyecto se requerirá de una inversión inicial de \$ 699.981,63 donde el 60% (\$ 423.363,60) será financiado vía préstamo a la Corporación Financiera Nacional, a una tasa de interés del 10.74% a un plazo de 10 años, y el 40% restante (\$ 169.345,44) mediante capital propio, aportado por

partes iguales entre sus tres accionistas.

La Tasa Interna de Retorno (TIR) según el financiamiento escogido es de 11%, que comparada con la Tasa Mínima de Retorno (TMAR) que se encuentra alrededor del 12.11% lo que muestra al proyecto como una gran alternativa dada la diferencia entre las antes mencionadas; por otra parte se obtuvo un Valor Actual Neto (VAN) de \$ 6997,02; con estos resultados se puede notar que la ejecución del proyecto sería rentable tanto para el inversionista como para el país.

Después de haber realizado un completo análisis de la factibilidad financiera de crear un Centro de Vacaciones para adultos mayores en el cantón Puerto López en la provincia de Manabí, se concluyó que la implementación de este proyecto sería muy ventajosa tanto para el inversionista como para el sector, ya que promovería el desarrollo económico y comercial, creando al mismo tiempo más fuentes de trabajo para sus habitantes.

PUNTA YUBARTA

PLAN DE NEGOCIOS

2. OPORTUNIDAD

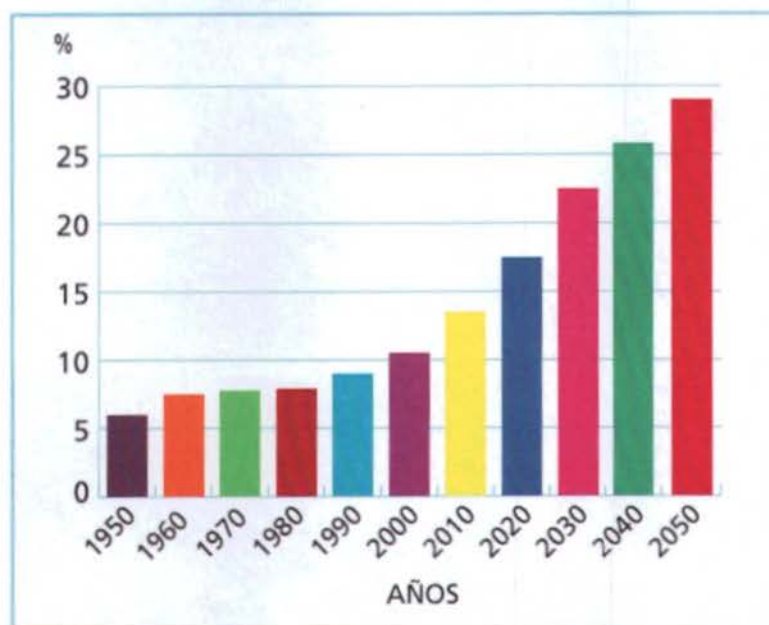
OPORTUNIDAD

La Industria turística hoy en día es tan amplia y con servicios bastos para todos los gustos y las necesidades más exigentes. Al pensar en un proyecto diferenciado nos vemos un poco orientados a las mismas cosas que ya conocemos y que hemos estudiado. Pero nuestra idea siempre fue ser un factor diferenciador y buscar una alternativa diferente.

Es así que a inicios de este año, próximas a empezar nuestro seminario de graduación, el Gobierno Ecuatoriano nos da una iniciativa que nos lleva a pensar en grande. La Resolución del IESS del Adulto Mayor fue modificada y estudiada profundamente. Junto con la Ley del Anciano crean un gran espectro jurídico que beneficia a este segmento de la población.

Se ha detectado una gran necesidad a nivel nacional para un sector potencialmente desarrollable, que son los adultos mayores y dentro de este grupo principalmente los que perciben ingresos económicos como por ejemplo los jubilados del IESS y de otros programas de jubilación.

En Ecuador hay más de 895,000 personas sobre los 60 años, consideradas adultos mayores. La tendencia acelerada del envejecimiento de la población ecuatoriana alcanzará en el 2025 a 1'200,000 personas mayores a 60 años de edad según las Naciones Unidas.



FUENTE: INEC

Porcentaje de crecimiento de la población de adultos mayores por años en América Latina

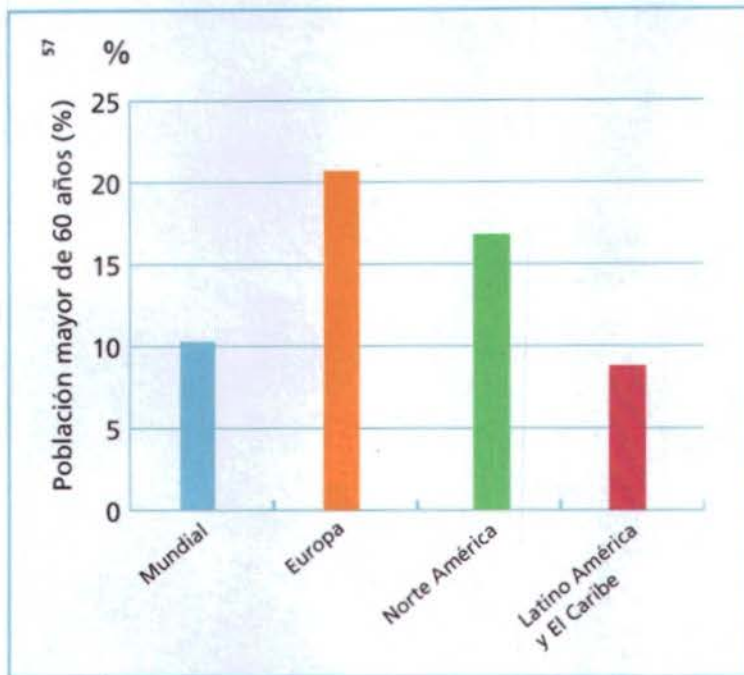
Uno de los problemas que enfrentan los Adultos Mayores es qué hacer con su tiempo libre luego de jubilarse, de manera de seguir sintiéndose útiles.

Hace 25 años, cuando la esperanza de vida no superaba los 68 años, la jubilación no significaba un gran cambio para las personas. Al jubilado no le quedaban más de tres o cuatro años de vida y, en ese lapso, probablemente sufriría alguna enfermedad que lo limitaría. Hoy, en cambio, tiene un horizonte de 10 ó 15 años más de vida post jubilación; posiblemente conviva mejor con sus enfermedades y tenga muchos más amigos y parientes vivos con quienes conversar.²

Uno de los errores más comunes que cometemos con este "nuevo jubilado" es avejentarlo. Los excesivos cuidados que se le brinden, coartarle o ridiculizarle sus proyectos y aún evitarle los problemas de la vida diaria, pueden hacer de él un retirado o enfermo antes de tiempo. Hay maravillosos ejemplos de gente mayor

² Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2000, Febrero 15), *Censo Nacional*. Recuperado el 25 de noviembre de 2010, de <http://www.censos2010.gob.ec/censos/inicio.html>

que se lanza con proyectos que les rejuvenecen la vida como la más eficaz de las pastillas.



FUENTE: INEC

Las pensiones del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social para el adulto mayor ecuatoriano jubilado, han aumentado para el año 2010. Estos incrementos sucesivos han hecho que la pensión mínima sea de \$350 y la máxima \$1320, esto dependiendo de los ingresos y de los años de servicios que pueden ser hasta 40 años necesarios para la jubilación, tomando los mejores 5 años de su vida en sueldos, sumándolos y promediando así el ingreso mensual al mismo que se aplica un coeficiente de la edad y los años laborados. Esta pensión se va incrementando todos los años.

La nueva Resolución del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social CD302 del 27 de febrero de 2010, publicada en el Registro Oficial 139-S del 27 de febrero de 2010, se expide como un nuevo reglamento de atención al adulto mayor en programas de formación académica especializada y fomento del turismo nacional.

Teniendo dos principales acciones, resumimos:

Paquetes turísticos asistidos (PTA)

Programa dirigido al adulto mayor y le da una opción de esparcimiento turístico. Consiste en otorgar un préstamo con un plazo de hasta 6 meses que se lo descuentan de su pensión jubilar, se lo hace de hasta el 30% de su pensión.

Esta norma tiene el objetivo de que el adulto mayor acceda a un plan turístico asistido en convenio con cadenas hoteleras, clubes vacacionales, lugares de esparcimiento y/o empresas de servicios turísticos con tarifas y servicios preferenciales.

Universidad del Adulto Mayor (UAM)

Consiste en otorgar un préstamo con un plazo de hasta 6 meses que se lo descuentan de su pensión jubilar, se lo hace de hasta el 30% de su pensión.

Esta norma tiene el objetivo de que el adulto mayor se financie un plan o curso de capacitación sobre varias temáticas de desarrollo. Este se efectuará a través de universidades o centros conocidos del país en condiciones preferenciales.

En el Ecuador existe una escuela para el adulto mayor desarrollada por la Universidad Laica la cual ha tenido muchísimo éxito en la ciudad que no se esperó desarrollar, ayudando a muchos adultos mayores a canalizar su tiempo en actividades que le brindan otro sentido a su vida.

Nuestro proyecto es muy innovador puesto que queremos desarrollar un plan de beneficios para los jubilados basándonos en la ley del Anciano y la nueva resolución del IESS de Paquetes Turísticos Asistidos para Adultos Mayores. Canalizando así los ingresos mensuales de los adultos mayores que muchas veces no saben como invertir su tiempo y dinero y que además no cuentan con alternativas de lugares, clubes o centros vacacionales especializados para ellos.

EL CENTRO DE DESARROLLO, VACACIONES Y BIENESTAR PARA EL ADULTO MAYOR PUNTA YUBARTA reúne todas estas características que satisfacen las necesidades del Adulto Mayor. Estaría ubicado en el Cantón Puerto López, Capital del cielo,

atractivo turístico y hogar de las ballenas jorobadas cada año. Este maravilloso lugar, característico por su paz y tranquilidad, aire puro, mar tranquilo como una piscina es el lugar ideal para el descanso y relax de los adultos mayores.

Actualmente contamos con las instalaciones de la Hospedería Punta Piedrero, de propiedad de los padres de una de nuestras socias. Está ubicado en la parte sur de la playa, al pie del mar. Esta ubicación es ideal porque no llega el ruido del pueblo en las fiestas, no existe contaminación, está rodeado de áreas verdes, montañas, aves y especies silvestres por estar en el corazón del Parque Nacional Machalilla.

Según las Naciones Unidas, en 1950, había en el mundo 200 millones de personas de más de 60 años de edad, que constituían el 8% de la población mundial. Par el año 2025, esta cifra se incrementará a 1200 millones de personas envejecientes, equivalentes a un 14 por ciento de la población mundial. Así mismo un porcentaje de 72% de los adultos mayores vivirán en los países en vías en desarrollo, es decir unos 858 millones de personas. En América Latina, el incremento de la población senescente será del 6% al 10% con proyección al año 2025.

De igual forma en el Ecuador de hoy, la tendencia acelerada del envejecimiento de la población alcanzará en el 2025 1.200.000 personas mayores de 60 años de edad.³

Estas estadísticas claramente apuntan a que nuestro mercado meta está en crecimiento exponencial y las ventajas económicas para este sector aumentan conforme pasan los años debido a la responsabilidad social que están adoptando los gobiernos latinoamericanos.

En conclusión es un mercado estable, que permite la inversión segura y que nos dejaría una rentabilidad altamente calculable.

³ Organización de Naciones Unidas (2010). *Recursos generales de las Naciones Unidas*. Recuperado el 12 de septiembre de 2010, de <http://www.un.org/Depts/dhl/spanish/>

PUNTA YUBARTA

PLAN DE NEGOCIOS

3. MARCO TEORICO

MARCO TEORICO

La palabra envejecimiento o senectud, proviene del latín *senescere* que significa alcanzar la vejez. El envejecimiento es un proceso físico inevitable de detener, este proceso afecta a los tejidos y a las funciones de la persona y comienza desde la concepción, puesto que desde ese momento las células empiezan a degenerarse y morir.⁴

Mientras que el envejecimiento es un proceso que se efectúa a lo largo de la vida, la vejez se enmarca en un rango definido de edad.

La vejez se divide en dos etapas: la primera denominada vejez temprana, que abarca desde los 60- 65 a los 75 años, y la segunda etapa, vejez tardía, que comienza pasados los 75 años.

La percepción de la vejez ha ido cambiando con el paso de los años, antiguamente, envejecer apenas era un problema, no se hablaba de crisis de retiro, se iba dejando el trabajo gradualmente ya que los hijos ayudaban, la mayoría vivía en el campo, no había problemas de escasez de alimentos debido a que bastaban los productos de la tierra.

En los pueblos, los adultos mayores eran considerados sabios e historiadores, a quienes se les consultaban los problemas. Había gran tristeza por la pérdida de alguno de ellos. Mientras que en la ciudad se podía economizar y hasta atesorar porque no existían devaluaciones fuertes y se gastaba menos.

La expectativa de vida era escasa, por lo general, las personas no vivían mas de 70 años, es por ello que los adultos mayores que sobrepasaban esta edad eran considerados como excepcionales, originaban respeto por sus conocimientos y, como el porcentaje de ellos era mínimo, no creaban problemas a la colectividad. En la actualidad, la mayor parte de la población vive en la ciudad, la

⁴ Wikipedia, La Enciclopedia Libre (2000, Febrero 15). *Envejecimiento Humano*. Recuperado el 15 de septiembre de 2010, de http://es.wikipedia.org/wiki/Envejecimiento_humano

acumulación de riquezas resulta más difícil y menos tentadora por las frecuentes devaluaciones y la inseguridad.

Cambios producidos por el proceso del envejecimiento

Son cambios que se producen lentamente y no pueden ser percibidos con facilidad, incluyen las modificaciones del sistema piloso, el cual abarca la distribución, color, espesor y la fuerza del vello y los cabellos. También se encuentran concentrados los cambios de estatura al acentuarse una curva natural de la columna vertebral.

Así mismo, la piel se vuelve más fina, menos elástica y de erosión con más facilidad, al mismo tiempo se oscurece, parece más seca y apergaminada, aparecen pigmentos, la pérdida de elasticidad explica las arrugas.

De manera similar, existen otros cambios:

- Disminución de la adaptabilidad del organismo a las modificaciones del medio ambiente.
- Se hacen más vulnerables al frío.
- Disminución de defensas a las agresiones: existe una disminución de anticuerpos. Las heridas tardan más en curarse y las llagas en cicatrizar.
- El cabello se encanece, se cae, se vuelve más fino.
- Se pierde la dentadura.
- Disminución del sentido de la vista y del oído.
- Las articulaciones son menos flexibles, pierden movimiento y fuerza.
- El gusto se hace más sensible a los alimentos azucarados y salados.
- Con la disminución de recursos económicos, se pierde el sentimiento de autonomía y se pasa al sentimiento de dependencia.
- A la par con la disminución afectiva, de simpatía, de compasión, se genera una permeabilidad afectiva más grande que se puede traducir en llanto o en alegría exuberante, esto se genera por el debilitamiento de las funciones de control e inhibición. Con la disminución de la capacidad de inhibición, resulta más difícil esconder quién realmente se es.
- El carácter también se ve afectado, existe una exageración ante las

dificultades, impaciencia ante la contrariedad, autoritarismo, arrebatos de cólera, sentimientos de rebelión, ideas de persecución, ideas generosas y procesos de sublimación.

- Los cambios producidos con la vejez, afectan la capacidad de adaptación, aunque cada persona envejece según haya vivido.
- Pérdida de la memoria.

La duración media del sueño no varía pero sí su profundidad, las perturbaciones se deben a ataques cardíacos, dificultades respiratorias, insuficiencia renal, etc. Entre el 23% y 24% de los adultos mayores sufre de insomnio.

La disminución del peso se acentúa con la edad, el peso medio de los adultos mayores es menor que el de los adultos, esta disminución afecta a todos los órganos. Esta disminución de peso la atribuyen a la anorexia fisiológica que sufren los adultos de la tercera edad.

Cuando el adulto se retira del trabajo, puede experimentar un sentimiento de inutilidad, entendiéndose como retiro "el cese de trabajo con la disminución de las entradas y el aburrimiento causado por la inactividad".

La vejez como esperanza

No todos los cambios producidos por el envejecimiento son desagradables, hay potenciales únicos de la tercera edad: serenidad de juicio, experiencias, madurez vital, perspectiva de la historia personal y social, estas cualidades "pueden compensar, si se usan adecuadamente, las limitaciones de esta etapa de la vida".

Por otro lado la National Academic of Science anunció los resultados de recientes estudios de la escuela de medicina de la Universidad de Boston que determinaron que el envejecimiento ayuda a prevenir ciertos tipos de cáncer ya que el deterioro de las células producido por el envejecimiento evita que éstas se transformen en células cancerígenas.

Además la prevención y los recientes avances médicos pueden hacer que los efectos negativos del envejecimiento se retarden o minimicen. Por ejemplo la

detección temprana de la falla en la memoria puede ayudar a tratar las condiciones curables de ésta, a la vez que las causas incurables pueden empezar a tratarse con medicamentos que disminuirían y estabilizarán este problema.

La mirada del adulto mayor, aunque con menos brillo, se vuelve más limpia y transparente, y aun cuando casi no adquieren conocimientos nuevos, perfeccionan los que ya tienen, comparan con lo experimentado y pueden volverse buenos consejeros, son dueños de su propio tiempo y disponibles para las actividades que les interesan.

Con respecto a que las personas de la tercera edad son dueños de su tiempo, existen razones sólidas y convincentes para desear la ancianidad, la más obvia es la llegada de la jubilación, palabra derivada de júbilo: alegría. Cuando llega la jubilación llega la hora de la liberación, la persona vuelve a ser dueña de su tiempo, esta autora compara la jubilación, como "un don incomparable que otorga la tercera edad: la posesión y disposición de vivir".

Otras ventajas de la tercera edad, entre las cuales están la realización personal ya que las actividades que se venían cumpliendo no resultaban siempre agradables. También el logro de las ambiciones juveniles, el dominio de las pasiones ya que en la juventud se es víctima de las afecciones e impulsos que inducen a desatinos y de los cuales se tienen que pagar las consecuencias. Así mismo la experiencia que no se adquiere en libros, que hace distinguir entre el bien y el mal, por haber aprendido de los éxitos, de los daños y hasta de los desastres; la técnica profesional, el arte de vivir, la mística. Los adultos mayores ya no son cuerpo, son alma, es hora de la llegada del espíritu porque el cuerpo decrece pero el alma crece. De igual forma, la tercera edad trae consigo "el don que nulifica la congoja del menoscabo físico", estas personas dejan de identificar su Yo con su cuerpo, no importa si su piel o sus huesos están mal porque su ego se ha independizado de su cuerpo, no así en la juventud en donde el cuerpo es la clave de identificación. Las personas de la tercera edad son excelentes conservadores de serenidad e incluso alegría. Por todo esto, las religiones bendicen la longevidad y documentos, tales como la Biblia comparan la vejez

con la sabiduría y bendición de Dios.

Necesidades del Adulto Mayor

Entre los factores responsables de la pérdida de la capacidad funcional, se encuentran los sociales que provocan dependencia, como son: sobreprotección de los familiares y otra gente del entorno, bajas expectativas de los mismos acerca de las posibilidades del individuo, estereotipos sociales que inciden en la incapacidad y pasividad de las personas de la tercera edad y otras características que dan un apoyo mayor o menor a las necesidades de la incapacidad e impiden que los adultos mayores ejerciten las capacidades que mantiene. Como resultado de las limitaciones de las personas mayores, sus necesidades deben de ser cubiertas por alguien más.

Con referencia a las necesidades, éstas pueden ser de dos tipos: (Jerarquía de Maslow)

Primarias, que incluyen las de nivel físico como alimentarse, dormir, y las de nivel de seguridad.

Secundarias, que abarcan necesidades sociales, de reconocimiento, y de autorrealización.

Tiempo libre

El tiempo libre se define como "aquel que resta luego del trabajo, del descanso y de las actividades necesarias para la vida física y las obligaciones familiares y sociales".

La cantidad de tiempo libre cambia con el paso del tiempo; disminuye cuando la persona entra a la población laboral y se amplía con la jubilación.

Este tiempo por lo general se ocupa para descansar pero esto cambia cuando se reducen las jornadas laborales y aumenta el tiempo libre, en este momento, es cuando se tiene que distribuir en otras formas como son la distracción, la diversión, actividades manuales y artísticas, etc. porque la excesiva disponibilidad de tiempo libre es patógena.

La terapia actual de la gerontología social trata de conseguir una ocupación de los residentes de las residencias de adultos mayores que sea compatible con sus

preferencias personales y combatir la inacción como agente patógeno claramente definido.

Importancia de la actividad en la vejez

La inactividad es una causa de agotamiento y debilitamiento muscular, de incapacidad para poder hacer esfuerzos físicos vigorosos, de elevados niveles de colesterol, glucosa, insulina, triglicéridos en la sangre, por consiguiente se es más propenso a padecer arteriosclerosis, hipertensión y diabetes.

Ejercicio

La importancia del ejercicio y dice que cada año, los científicos muestran los beneficios de hacer ejercicio y el grado impresionante de mejoramiento personal que se logra. Recomiendan que los adultos mayores se ejerciten, no importando su edad ni la enfermedad, aunque sí es necesario que, para hacer un programa de ejercicio, se consulte a un médico, quien puede evitar ciertos ejercicios o ajustarlos a las personas de la tercera edad según sus capacidades.

Algunos de los beneficios de ejercitarse regularmente: ayuda a fortalecer el corazón y los pulmones, a bajar la presión de la sangre, fortalece los huesos y vuelve más lento el proceso de la osteoporosis, fortalece y tonifica los músculos y hace los movimientos más simples y fáciles porque mantiene las articulaciones, los tendones y los ligamentos más flexibles. Cuando el ejercicio se combina con buenos hábitos alimenticios, se puede perder peso o mantener el ideal porque se queman calorías y ayuda a controlar el apetito, da más energía, se duerme mejor, disminuye la tensión, mejora la apariencia y la autoconfianza, y contribuye a la salud mental.

No obstante, el ejercicio físico para los adultos mayores debe ser gradual, regular y agradable, y a la vez, debe de estimular el desarrollo de nuevas habilidades y conocimientos.

Ejercicios de resistencia. Recomendados de cuatro a siete días de a la semana, sirven para calentar el cuerpo, lograr una respiración más profunda, útiles para el mantenimiento del corazón, pulmones, circulación y músculos, incluyen

actividades como son la caminata, natación, baile, patinaje y ciclismo.

Ejercicios de flexibilidad. Se recomienda hacerlos diariamente porque mejoran la movilidad del cuerpo y ayudan a mantener las articulaciones saludables, algunos ejemplos de actividades de flexibilidad son abrochar la cinta de los zapatos, cortarse las uñas de los pies, alcanzar anaqueles altos, alzar los brazos lo más alto posible, estiramientos, baile, jardinería, golf, yoga, boliche, etc.

Ejercicios de fuerza y equilibrio. Son actividades que se deben de realizar de dos a cuatro días a la semana debido a que ayudan a mantener la fuerza de músculos y huesos y porque ayudan a mantener el equilibrio y la postura, provocando que la persona sea menos propensa a sufrir caídas, más seguro al caminar y cargar peso. Las actividades que incluyen son: levantamiento de pesas, subir las escaleras, hacer lagartijas de pared, levantarse y sentarse varias veces, cargar víveres, etc. Cabe aclarar, que si se cargan pesas, deben usarse unas que se puedan levantar diez veces antes de que se sientan demasiado pesadas.

Cuando se habla de ejercicio no se hace referencia únicamente al físico, si no también al mental, la mente funciona mejor si se le utiliza regularmente. Los ejercicios mentales incrementan el tamaño del cerebro mientras que la falta de actividad puede aumentar la depresión y esto destruye la memoria, ya que el cerebro se atrofia físicamente, como un músculo sin usar. Entre los ejercicios mentales se encuentran:

Leer.

Jugar cartas.

Jugar ajedrez.

Jugar memorama.

Armar rompecabezas.

Resolver sopas de letras.

Aprender rimas.

Búsqueda alfabética. Repasar el alfabeto letra por letra y recordar un nombre con la primera inicial de cada letra, por ejemplo: A- Alberto, B-Blanca, etc.

Aprender secuencias de números.

Cada que se ve a alguna persona, pensar en cómo se llama.

Nutrición

Nutrición es el fenómeno que consistente en obtener, incorporar y transformar insumos conocidos con el nombre de nutrimentos, siendo un fenómeno y requisito esencial para que pueda existir cualquier tipo de vida.

Los insumos o nutrimentos son fuentes de energía necesarios para realizar el trabajo biológico y el mantenimiento de la estructura celular.

Para que el individuo ingiera una dieta correcta se necesita:

Que existan alimentos adecuados en el hogar.

Que sepa prepararlos por lo menos una persona en el hogar.

Que no existan tabús en el consumo.

Una receta sencilla para una buena dieta del adulto mayor puede incluir:

Comer pan integral de preferencia.

Consumir dos o más porciones de vegetales frescos al día.

Comer por lo menos una pieza de fruta fresca al día.

Tomar por lo menos dos litro de agua al día.

Un adecuado estado nutricional ha sido reconocido como un factor importante en la prevención y tratamiento de las enfermedades crónicas. Una inadecuada nutrición en los adultos mayores puede provocar un deterioro más rápido de salud y muerte temprana.

La nutrición juega un papel primordial en la salud y en la prevención y manejo de enfermedades. La nutrición ayuda a ser menos vulnerable a las enfermedades. Un gran número de investigaciones ha mostrado que el paso de los años ha afectado los requerimientos y balance de energía que el cuerpo necesita. El establecer estándares para la dieta de un adulto mayor es una tarea muy difícil de realizar, porque las diferencias de cada uno de estas personas se hacen más notables a medida que el tiempo transcurre. Problemas de nutrición, enfermedades crónicas, cambios psicológicos, consumo de medicinas tendrán un impacto en el consumo de nutrientes.

Las dietas bajas en energía son invariablemente bajas en otros nutrientes como los

son las vitaminas y los minerales. Así un adulto mayor necesitará de los siguientes nutrientes: Proteínas, carbohidratos, agua, vitaminas C, D, A, el complejo vitamínico B, minerales, hierro, calcio y zinc. Cabe mencionar que si bien todas las personas necesitan de estos nutrientes, los adultos mayores los necesitarán en cantidades especiales.

Residencias de Adultos Mayores

Dos de las más importantes preocupaciones que el adulto mayor tiene en la etapa final de su vida son:

El habitat, pues la jubilación trae consigo la disminución de recursos económicos, la cual puede generar un cambio de vivienda.

Los recursos económicos, ya que se pasa del sentimiento de autonomía y el atesoramiento al sentimiento de dependencia.

Estas dos principales preocupaciones pueden ocasionar que los familiares o el adulto mayor, tome la decisión de trasladarse a una residencia de adultos mayores.

Esta es una alternativa cuando el adulto mayor tenga más de 65 años, otra es quedarse en su contexto familiar. Sin embargo para algunos adultos mayores la opción de tomar cualquiera de estas alternativas es voluntaria, mientras que para otros, la alternativa se convierte en una necesidad a causa de enfermedades crónicas, discapacidad funcional, soledad, entre otras. El nuevo domicilio se convertirá en su nuevo hogar.

Un gran problema que enfrentan las residencias de adultos mayores es la opinión que de ellas se tiene. Ya que existen consistentes resultados empíricos que indican que las personas que viven en su propio domicilio tienen visión negativa de las residencias de adultos mayores y que sólo en casos extremos se irían a vivir a una residencia, por ejemplo, al no valerse por si mismos o por razones económicas.

Sin embargo, si bien en algún momento la valoración de los hogares y centros no ha sido muy positiva, una evaluación más profunda muestra el importante papel que estos centros han desempeñado y desempeñan, contribuyendo a reforzar y mejorar la calidad de vida de los adultos mayores.

Las residencias deben proporcionarle al adulto mayor apoyo moral y médico

adecuado y regular y no deben considerarse como depósitos o precementarios ya que este enfoque contribuye al decaimiento del adulto mayor por falta de tratamiento adecuado, por el abandono psicológico y por el estado de ánimo que poco a poco se va deteriorando ya que el adulto mayor considera que la residencia es un tipo de prisión en la que pasará el resto de sus días.

Algunas características importantes de una residencia de adultos mayores:

La asistencia médica, psicológica y social, sobre todo para aquellos adultos mayores que están sanos ya que es necesario vigilar y mantener la buena salud.

Los cuartos individuales no son recomendables por razones de seguridad.

Las residencias con una capacidad media, menos de 100 adultos mayores, son preferibles ya que permiten una mejor atención.

Tipos de residencias de adultos mayores

Existen diversos tipos de residencias de adultos mayores, cada una de ellas con características propias que las harán diferentes entre si. Sin embargo se clasifica a las residencias en dos grupos:

1. Asistencia institucional: Institutos de recuperación.
2. Asistencia abierta: Hospitales diurnos y centros.

En el primer grupo se encuentran las casas de reposo o estancia. Debe proporcionar asistencia médica regular con controles periódicos y tratamientos adecuados y solamente se debe diferenciar de los hospitales en el número de visitas que se deben realizar.

Otro tipo residencia dentro del primer grupo son aquellas que brindan una asistencia hospitalaria, es decir, secciones para adultos mayores con enfermedades agudas, de hospitalización prolongada o con afecciones crónicas que requieren de un periodo posterior de hospitalización en la que es necesario la rehabilitación y prevención de la cronicidad.

El tercer tipo de residencia del primer grupo son los hospitales geriátricos cuya característica es la de tener divisiones geriátricas principalmente de medicina interna y otras especialidades como cirugía y urología. En este tipo de hospitales debe haber secciones de cuidados intensivos en un ambiente aislado de ruidos e

infecciones.

En el segundo grupo se encuentra la asistencia abierta que comprende la domiciliaria y la intermedia en forma de centros y hospitales diurnos. Una de las ventajas más importantes en estos, es que el paciente permanece en su ambiente familiar pero recibe toda la asistencia médica necesaria lo que origina importantes beneficios psicosociales ya que el adulto mayor no se siente abandonado o solo. Por otro lado la asistencia domiciliaria se refiere a las enfermeras para adultos mayores comprendiendo servicios médicos, de enfermería; como aseo personal y asistencia diurna o nocturna, aspectos de rehabilitación, asistencia psicológica, ayuda para trabajos domésticos como compras del día, trámites personales, etc.

Otra clasificación de las residencias de adultos mayores como hogares y clubes las cuales promueven la convivencia de estas personas y la mejora en sus condiciones de vida a través de diversos servicios como:

Información, orientación y asesoría.

Biblioteca.

Cafetería y servicio de comidas.

Peluquería.

Podología.

Actividades recreativas como excursiones, bailes, fiestas, cursos y talleres.

Actividades sociales y formativas.

Animación y cooperación social.

En comparación con los hospitales diurnos, los centros son para recreación y reunión de adultos mayores en donde realizan actividades recreativas y terapias ocupacionales que les permita mantenerse ocupados y no solos y deprimidos.

PUNTA YUBARTA

PLAN DE NEGOCIOS

4. MARCO CONCEPTUAL

Para empezar un estudio a profundidad acerca de las necesidades que vamos a satisfacer, se ha diferenciado ciertos términos importantes que a continuación se describen.

La Vejez, como ha sido descrita ya, es una condición física inevitable que afecta al cuerpo humano desde el día preciso en que nace, pero existen así mismo diferentes formas de analizar la vejez.

Para nuestro estudio se ha particularizado entonces tres diferentes tipos de vejez:

Vejez cronológica: se fundamenta en la vejez histórica del organismo, es la que se mide con el transcurso del tiempo.

Vejez funcional: el envejecimiento origina reducciones de la capacidad funcional debido al transcurso del tiempo, aunque no representa necesariamente incapacidad.

Vejez, etapa vital: basada en el reconocimiento de que el transcurso del tiempo produce efectos en la persona, es una etapa con una realidad propia y diferenciada de las anteriores.

Así mismo, tenemos a continuación las diferentes ciencias que estudian y están directamente relacionadas con la vejez:

Gerontología

Término acuñado en 1903, formado por las palabras griegas *geron*= viejo y *logos*=estudio, refiriéndose a una rama de conocimiento o ciencia que estudia el envejecimiento.

Se considera como la ciencia de la vejez. Así mismo es una rama de la medicina que estudia los cambios inherentes al envejecimiento fisiológico, sustenta a la geriatría y analiza la influencia que tienen sobre el envejecimiento los factores de índice sociológico, económico, sanitario, medio ambientales, psicológicos o de salud mental, entre otros este estudio tiene de forma común un carácter interdisciplinario.

Gerontología Social

"Es la rama de la gerontología que se encarga del estudio entre las relaciones recíprocas que hay entre el individuo y la sociedad" .

Así mismo definen otras tareas de esta rama, ellos aseguran, que se encarga de medir la longevidad, tasas de nacimientos, población por secciones de edades, con el propósito de determinar el papel de los adultos mayores, sus problemas y su lugar en la sociedad.

Geriatría

Término acuñado basándose en los términos griegos *geron*, hombre anciano y *iatrikos*, tratamiento médico.

Se define como la rama de la gerontología y medicina que trata de la salud y enfermedad de las personas de edad avanzada en todos sus aspectos preventivos, clínicos, rehabilitación y vigilancia continua. Y en el caso de la invalidez física y mental el de reinserción a su familia, comunidad y sociedad.

Finalmente, pero no menos importante está la definición de lo que se considera atípico: la longevidad. Afirman que la longevidad puede ser catalogada en cuatro tipos:

Longevidad potencial

Se refiere a la duración máxima de la vida de una especie, se trata de una edad máxima que apenas puede superarse.

Longevidad medía

Número medio de años vividos por todos los individuos nacidos en cierto periodo y región; varía según el grupo considerado e influyen los factores biológicos y las condiciones de vida. Constituye la esperanza de vida al nacer.

Longevidad efectiva

Hace referencia a la edad que cada persona puede alcanzar en función de su biología y de los factores del medio.

Longevidad diferencial

Influyen las variaciones de un grupo respecto a otro en materia de duración de la vida y de las variaciones interindividuales dentro de un mismo grupo.

Es importante citar que la mujer tiene factores hormonales y bioquímicos que le permiten vivir más tiempo.

PUNTA YUBARTA

PLAN DE NEGOCIOS

**5. NECESIDADES A
SATISFACER**

NECESIDAD QUE SE VA A SATISFACER

El CENTRO DE DESARROLLO, VACACIONES Y BIENESTAR PARA EL ADULTO MAYOR PUNTA YUBARTA busca estar actualizada en todo lo que a la tercera edad respecta, conociendo a profundidad sus más importantes necesidades.

Dentro de las necesidades sociales y emocionales que busca satisfacer podemos decir que las principales para el adulto mayor, principalmente del jubilado, son:

- La necesidad de dar un nuevo sentido a la vida luego de la jubilación.
- La soledad de muchos Adultos Mayores.
- La falta de lugares que le brinden esparcimiento, bienestar y que pueda tener los beneficios de su edad.
- Juntarse a conversar y a cultivar la amistad.
- Establecimientos seguros donde invertir sus pensiones.
- Clubes vacacionales dirigidos al Adulto Mayor, con cuidados especiales para ellos.
- Disfrutar de su vida de forma diferente, conocer su país, viajar.
- Sentirse útil, desarrollarse en otros campos.⁵

⁵ Botanical Online (2010). *Como vivir más y en mejores condiciones*. Recuperado el 25 de noviembre de 2010, de <http://www.botanical-online.com/medicinalsenvejecimiento.htm>

PUNTA YUBARTA

PLAN DE NEGOCIOS

CAPITULO 1:
DESCRIPCION DE LA EMPRESA

CAPÍTULO 1: DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

1.1 Nombre de La Empresa

Nuestra empresa busca vincular a sus huéspedes directamente con la naturaleza que la rodea, con la flora y la fauna maravillosa del Parque Nacional Machalilla y todos los paisajes espectaculares que pueden admirarse desde las instalaciones de nuestro Centro Vacacional. Es por esto que el nombre es muy representativo de la zona.

PUNTA YUBARTA es el nombre que hemos elegido y a continuación se describe su etimología:

PUNTA hace referencia a la parte de la playa en donde está ubicado, tomando parte del nombre actual del hostel, Punta Piedrero.

YUBARTA significa ballena jorobada y proviene probablemente de la alteración del antiguo nombre francés jubartes que proviene de la palabra inglesa gibbard o de la latina gibbus que significa joroba por la forma que toma su espalda cuando se sumerge.¹

1.2 Logo



1.3 Slogan

Vacaciones • Relax • Salud

¹ Real Academia de la Lengua (2000, Febrero 15). *Resuelva las dudas lingüísticas*. Recuperado el 19 de septiembre de 2010, de <http://www.rae.es/rae.html>

La idea del slogan es que al leerlo puedan surgir muchas ideas de cómo hacer que un fin de semana o tiempo libre sea como el que imaginamos; lleno de placer, descanso, bienestar y tranquilidad al saber que nuestro huésped se encuentra en muy buenas manos y por supuesto seguro de su estadía. Rodeado de un ambiente sumamente confortable y con todos los servicios personalizados que solo PUNTA YUBARTA y Puerto López puede ofrecer.

1.4 Misión, Visión, Valores y Objetivos

MISIÓN

Somos personas que cuidan a otras personas, promoviendo un ambiente de tranquilidad, entretenimiento, desarrollo y bienestar, brindando un servicio único a sus clientes y preocupados por el medio ambiente y nuestra comunidad.

VISIÓN

- ser una empresa líder en el servicio de recreación y bienestar para adultos mayores.
- Extender nuestro centro turístico a nivel nacional.
- Ser reconocidos a nivel internacional por la calidad de servicio que ofrecemos.

VALORES

Servicio:

La disposición de ayudar y cuidar a los demás.

Responsabilidad:

Saber responder a las exigencias personales y familiares de nuestros huéspedes.

Eficiencia:

Trabajar cuidando todos los detalles en los procesos, hacer más con menos. El éxito se alcanza cuando la calidad está presente en todo lo que hacemos.

Respeto:

Por la vida y el medioambiente, creando un ambiente de trabajo amable y cordial que se refleje en nuestros servicios.

Dedicación:

Entregados absolutamente al bienestar de nuestros huéspedes en todo lo que hacemos.

OBJETIVO GENERAL

El objetivo general de nuestra empresa es otorgar un servicio que jamás se ha proporcionado en el Ecuador como es un centro especial de recreación turística para el adulto mayor. El cual tiene como fin otorgar el mayor nivel de descanso y esparcimiento, brindando un servicio de calidad y excelencia, además de una rentabilidad adecuada a corto plazo.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

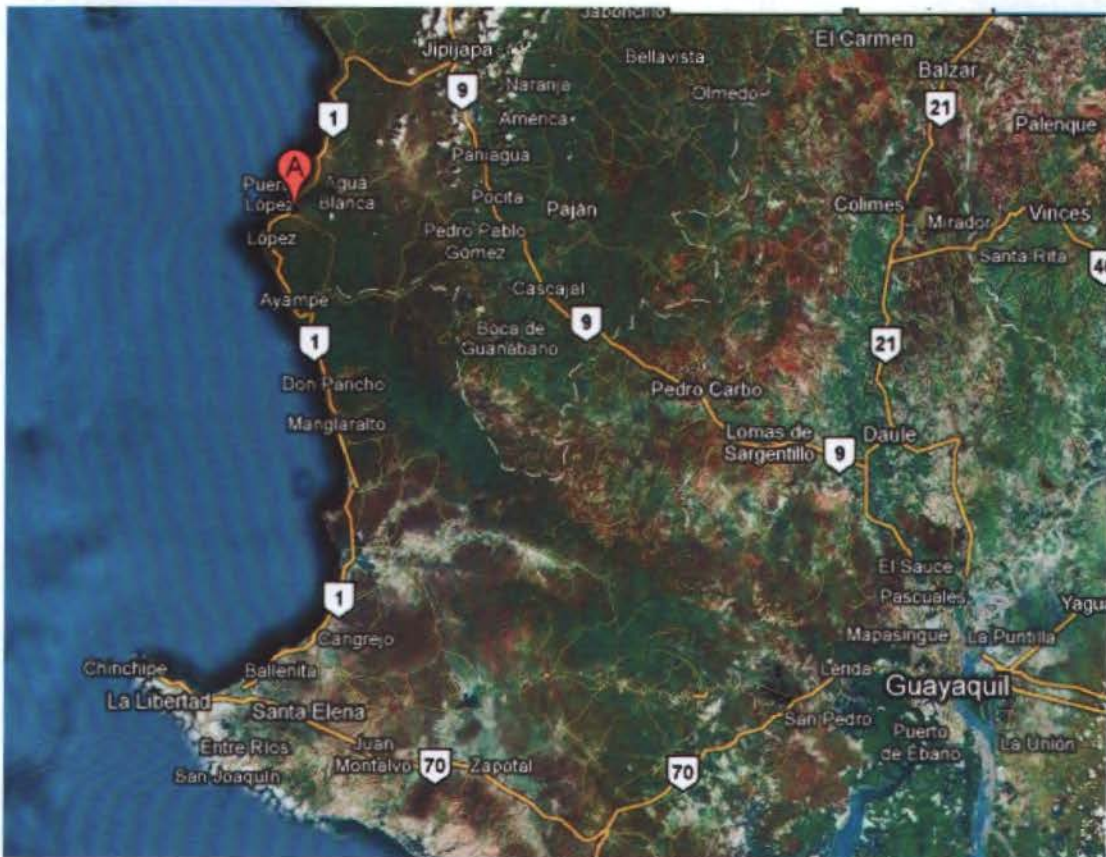
- Identificar las necesidades de recreación en el Adulto Mayor.
- Mostrar la importancia de Incentivar y motivar a estas personas para que realicen actividades en beneficio de su salud mental, física y emocional.
- Determinar el uso del espacio físico del Centro Recreacional, identificando una infraestructura y diseño acorde a las expectativas y necesidades de las personas de la tercera edad.
- Proponer la existencia de áreas de esparcimiento al aire libre, para actividades de jardinería, caminata y ejercicio, yoga, natación, avistamiento de ballenas, etc.
- Valorar la posibilidad de adoptar programas de turismo y recreación en áreas verdes.
- Identificar las características que debe reunir un personal calificado, para todas las áreas del Centro Recreacional, con el fin de brindar un buen servicio, personalizado, óptimo y de primera calidad.

- Proponer la prestación de servicios médicos y de bienestar para la salud con el fin que ayuden a brindar un mejor servicio.

1.5 Ubicación

Puerto López es la capital eco turística de la costa Ecuatoriana. Es una región dedicada al turismo y al cuidado del medio ambiente, siendo punto de partida perfecto para descubrir las maravillas naturales del Parque Nacional Machalilla. Puerto López es un pueblo pequeño, de aproximadamente 10,000 personas en la costa de Ecuador. Es el centro principal del cantón Puerto López que incluye Machalilla al Norte y en la parte sur están Salango, Rio Chico, Puerto Rico, Las Tunas, Ayampe.

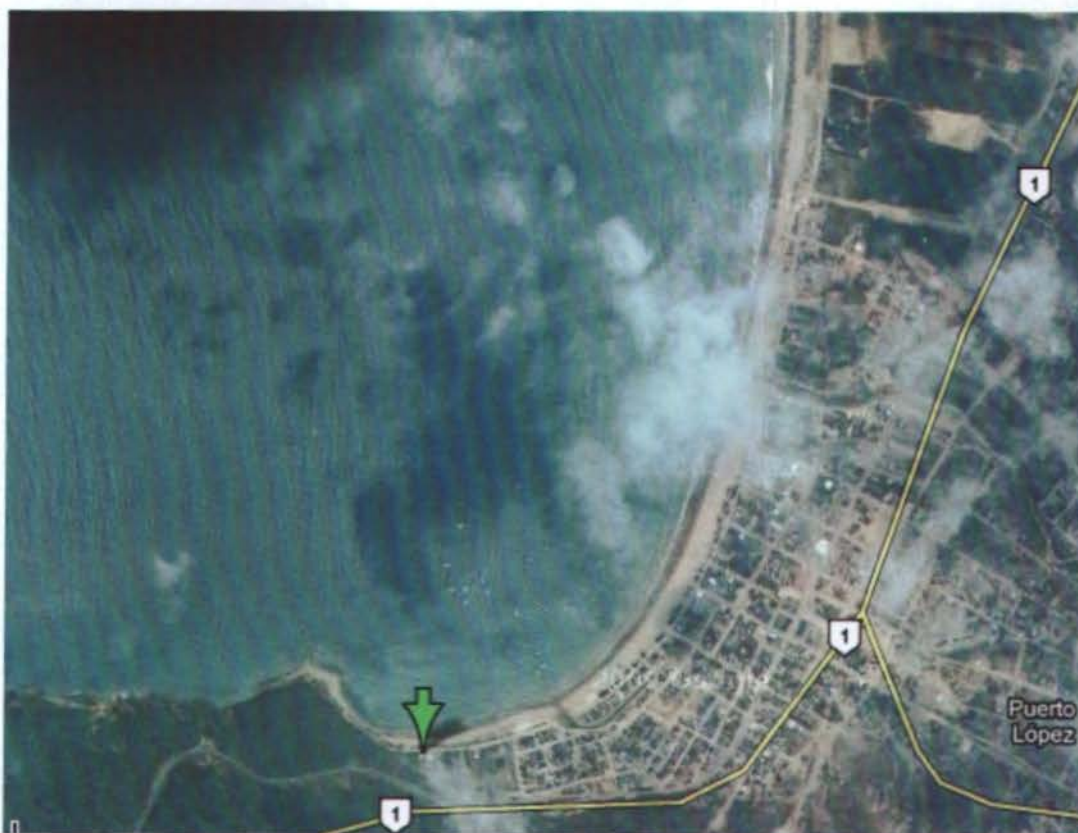
Imagen 1



Existen muchos sitios turísticos en la zona, se puede disfrutar de las caminatas por los senderos, visitar ruinas arqueológicas prehispánicas, tomar paseos a caballo en

el bosque húmedo tropical o en las blancas arenas de sus playas, pescar en el mar profundo u observar el apareamiento de las majestuosas ballenas jorobadas, disfrutar de las aves marinas: piqueros patas azules, patas rojas, enmascarados, fragatas, pelícanos o simplemente relajarse en el azul cristalinos de las aguas del mar pacifico, disfrutando del sol en sus verdes playas, en fin, el cantón Puerto López lo tiene todo. Es por esto que la ubicación es perfecta para disfrutar unas vacaciones en completa paz.

Imagen 2



Punta Yubarta estará ubicado en la parte sur de la playa, a tan solo 3 minutos del centro del cantón. Este sector de la playa es muy particular ya que debido a sus formaciones rocosas es llamado El Piedrero o Las Posas, ya que las rocas forman piscinas naturales donde las personas disfrutan bañarse o hacer snorkeling.

Para poder concluir de que este es el lugar ideal para nuestro Centro de Vacaciones se ha hecho un estudio previo sobre la factibilidad y se analizaron

algunos lugares del Ecuador y concluimos en que la ubicación y vista del Hostal Punta Piedrero va a ayudar sustancialmente en el cumplimiento de los objetivos del Centro de Vacaciones ya que este invita a la meditación, recreación y desarrollo de los adultos mayores.

1.6 Marco Legal y Forma Jurídica

El Marco Legal se sustenta principalmente en la **Resolución del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social C.D. 302 del 27 de febrero de 2010, publicada en el Registro Oficial 139-S del 27 de febrero de 2010**, mediante la cual se expidió el Reglamento de atención al adulto mayor en programas de formación académica especializada y fomento del turismo nacional.²

La finalidad de esta Norma es establecer parámetros jurídicos en los que se desenvolverá la atención a los adultos mayores para facilitarles una opción de esparcimiento, de desarrollo y de mejoramiento de la calidad de vida.

La Ley del Anciano cuya codificación fue publicada en el Registro Oficial No. 376 del 13 de octubre de 2006, creada para proteger y brindar condiciones de vida favorables para todo ecuatoriano y extranjero que se encuentre legalmente en el país, mayor de 65 años, tendrán acceso a estos beneficios que básicamente le permite gozar de exoneraciones o rebajas en los servicios públicos o privados que tienen que ver con gastos que se generan normalmente en la vida, siendo estos tarifas de transporte aéreo, terrestre, marítimo y fluvial, y de las entradas a los espectáculos públicos, culturales, deportivos, artísticos y recreacionales, así como también de servicios básicos.

El adulto mayor que desee acceder a estos beneficios, solo debe presentar su cédula de identidad.

Forma Jurídica: Sociedad anónima

Una sociedad anónima se considera una entidad legal independiente y suele estar autorizada para operar por el estado en que ha sido constituida. La

² Revista Judicial Mundo Laboral (2005). *Revista Virtual de Asesoría Legal Laboral*. Recuperado el 26 de septiembre de 2010, de <http://www.mundolaboral-ec.com/?module=inicio>

empresa es independiente de sus dueños. La sociedad anónima es responsable de todos los aspectos de la empresa y recibe todas las utilidades del negocio. Los propietarios son accionistas, reciben dividendos de cualquier utilidad obtenida por la empresa. Eligen una junta de directores que supervisa la empresa.

En la mayoría de los casos, las sociedades anónimas se crean como sociedades anónimas "C" o "regulares". En algunos casos, una sociedad anónima se crea como una sociedad anónima "pequeña en virtud del Subcapítulo S". Esto brinda a los accionistas cierta flexibilidad para clasificar las ganancias, las utilidades y los salarios de la empresa, y así poder reducir la cantidad de impuestos sobre la nómina. Una sociedad anónima pequeña en virtud del Subcapítulo S funciona en gran medida como una sociedad colectiva.

Las ventajas de una sociedad anónima incluyen las siguientes:

- Los accionistas tienen una responsabilidad legal limitada por los actos y las deudas de la compañía
- Los beneficios de los empleados son deducibles de impuestos
- Es posible que sea más fácil recaudar fondos adicionales de fuentes externas a través de la venta de acciones
- La sociedad anónima no se disuelve si sus propietarios cambian

Las desventajas de una sociedad anónima incluyen las siguientes:

- Es más difícil y costoso poner en marcha una sociedad anónima
- Es posible que las sociedades anónimas estén sujetas a controles estrictos por parte de diversas agencias locales, estatales y federales
- La sociedad anónima no puede deducir de impuestos los dividendos que se pagan a los accionistas; la cantidad total de impuestos puede ser más alta, ya que los accionistas también deben pagar impuestos sobre los dividendos.

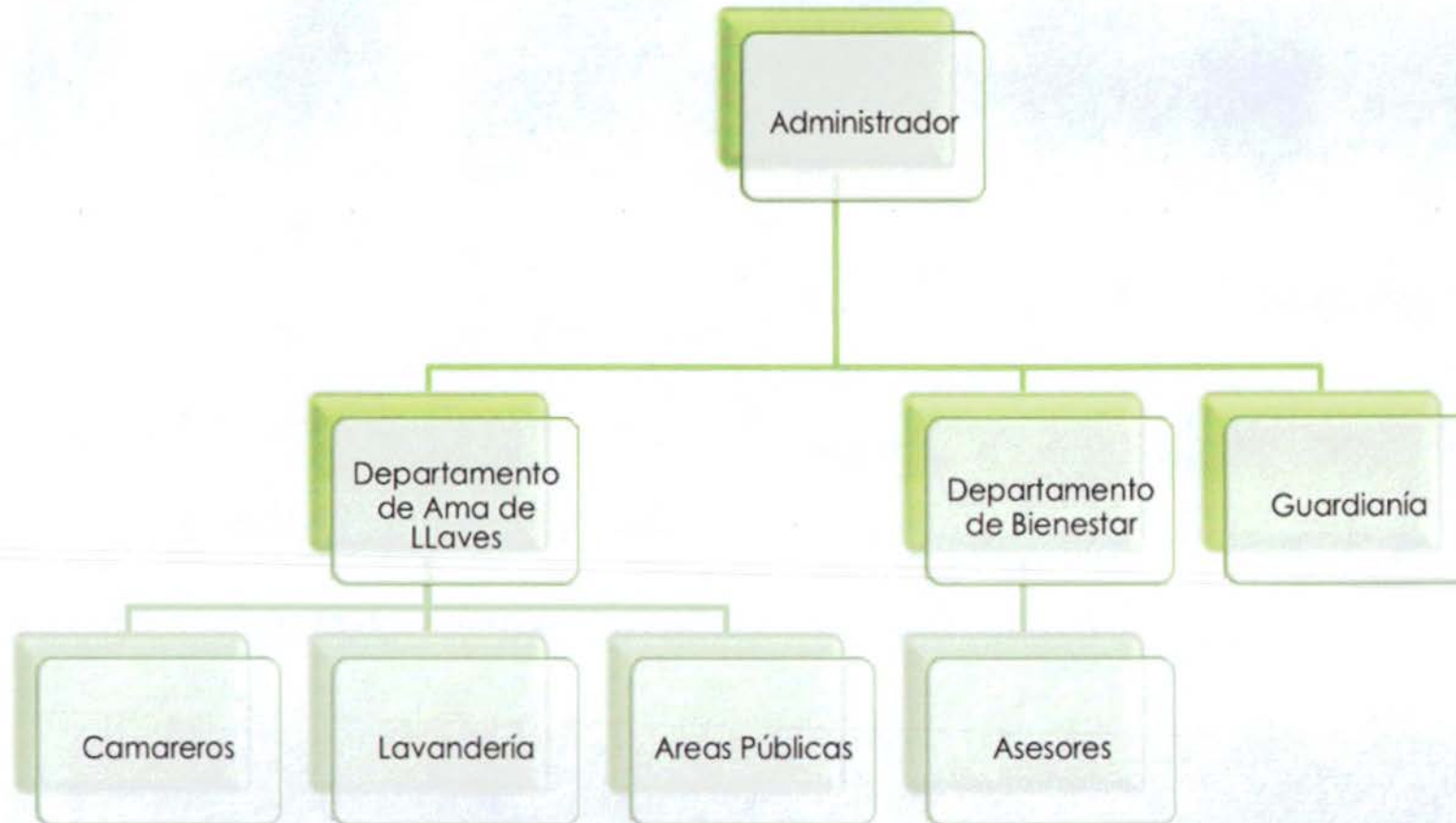
1.6.1 Constitución de la Compañía

Nombre Comercial	VACACIONES PUNTA YUBARTA
Razón Social	PUNTA YUBARTA S.A.
Conformación Jurídica	Sociedad Anónima
Lugar de Constitución	Puerto López, Manabí
Fecha de Constitución	2 de Junio de 2010
Fecha de Inscripción ante notario	6 de Junio de 2010
Fecha de registro mercantil	18 de Junio de 2010
RUC	0925231223001
Actividad Económica	Hotel
Monto del Capital Suscrito	\$423.363,60

Fuente: Hostería Punta Piedrero

1.7 Equipo de trabajo

1.7.1 Organigrama



1.7.2 Resumen de Hojas de Vida de accionistas

Una organización sólo existe cuando "dos o mas personas se juntan para cooperar entre si y alcanzar objetivos comunes que no pueden lograrse mediante la iniciativa individual"

En esta sociedad se han unido con fines de formar una entidad jurídica, las siguientes personas:

Ingeniera María Cristina Izurieta Torres, con conocimientos en Hotelería, Servicio al Cliente, administración financiera y Ventas. Su experiencia y conocimientos del Parque Nacional Machalilla nos ayudó a determinar las necesidades del sector y ubicación geográfica propicia para llevar a cabo nuestro proyecto.

Ingeniera Kristel Liliana Martínez España, con experiencia en Servicio al Cliente, Marketing, administración, capacitación de personal y publicidad en Páginas Web.

Ingeniera Raquel Bustamante Egas, con experiencia en Ventas, administración, servicio al cliente y manejo de personal.³

1.8 Análisis FODA

Fortalezas:

- Somos un equipo altamente calificado que da un servicio personalizado.
- Brindamos un servicio nunca antes ofrecido en el País con valor agregado y siempre pensando en el bienestar y satisfacción de nuestro consumidor.
- La ubicación del lugar es apropiada porque es un sector muy turístico, además se percibe tranquilidad debido a que no existe ruido y se cuida el medio ambiente.

³ Hojas de Vida de Socias, revisar anexos.

Oportunidades:

- Actualmente en el país existe muy poca oferta para el adulto mayor, ya que no hay lugares específicos que den el servicio que nosotros brindamos.
- Alta necesidad identificada por parte de los usuarios con servicios especializados, instalaciones adecuadas.
- Aprovechar el hecho de que existe actualmente la Hostería Punta Piedrero en Puerto López que brinda servicio de hospedaje y que es una de las primeras opciones para los extranjeros.
- El gobierno esta aportando planes y programas a favor del adulto mayor.
- Las carreteras y vías de acceso están en buen estado y remodeladas. Son de concreto y duración de 20 años. (acorta el tiempo de viaje haciendo mas cómodo)
- Contamos con un clima idóneo para la salud y bienestar del adulto mayor.

Debilidades:

Una de las debilidades que tiene Puerto López es que no hay servicio de alcantarillado, no hay agua potable.

Proyecto innovador por lo que no se conoce el servicio que se va ofrecer.

Situación económica personal y familiar precaria.

Amenazas:

- La poca costumbre que tienen los adultos mayores de realizar viajes.
- La Desconfianza por parte de los familiares en Centros vacacionales para adultos mayores ya que hasta ahora no existen aun en el Ecuador.

1.9 Análisis De Los Servicios

Dentro de los servicios que ofrece el CENTRO DE DESARROLLO, VACACIONES Y BIENESTAR PARA EL ADULTO MAYOR PUNTA YUBARTA son:

- Spa
- Canchas deportivas
- Clases de natación

- Yoga en áreas verdes y playa
- Caminatas
- Reuniones sociales
- Clases de pintura y manualidades
- Avistamiento de ballenas
- Senderismo
- Cabalgatas
- Snorkel y buceo

1.9.1 Descripción de los Servicios

SPA

Diferentes baños y tratamientos alternativos con plantas medicinales y minerales ofrecidos por la naturaleza de la zona. Basado en la utilización de productos de calidad. Equipado con sauna y equipos de alta tecnología.

Imagen 3



Baños de Cajón

El cajón de vapor le ayudará a purificar la sangre y mejorar su circulación. La mejor manera de mantener su cuerpo sano.

Inhalaciones

Inhalaciones de extractos vegetales, pino silvestre, eucalipto y menta piperita por gotas microscópicas de agua con elevado poder mucolítico.

MASAJES

Masaje todo el cuerpo

Utilizaremos 3 técnicas para aliviar tensiones y brindar comodidad en áreas muy estresadas, este masaje es aplicado a partes específicas del cuerpo.

Reiky

La relajación de Reiky pone al cuerpo en balance, permitiendo a la mente liberarse y al espíritu calmarse. Utilizando las manos en el cuerpo del paciente, esta técnica ofrece alivio y permite una relajación profunda además estimula las fuentes de energía.

HOSPEDAJE

Se ofrecerá este servicio, donde nuestro cliente puede escoger la de su preferencia como: las habitaciones que son muy cómodas, acogedoras y en un ambiente natural, o las cabañas que son más íntimas. Entre las acomodaciones de hospedaje se encontrará: cama, baño privado, agua caliente, mini refrigerador, iluminación adecuada y televisión por cable.

Imagen 4



CLASES DE NATACIÓN

La natación suma a los beneficios típicos de todos los deportes, la actividad de hacer ejercicio sin impactos, el gran desarrollo aeróbico y la implicación de todos los grandes grupos musculares. También aporta seguridad y su facilidad proporciona su práctica a personas que por distintos motivos no pueden hacer otros deportes.

Imagen 5



ESPACIOS ABIERTOS

Tendremos lugares donde nuestros clientes podrán tener un espacio de recreación donde pueden realizar varias actividades como: jugar ajedrez, cartas, conversar. Además podrán realizar aeróbicos junto con un instructor.

Imagen 6



YOGA

Esta comprobado que el yoga es útil para mantener, recuperar y aumentar la salud física. Es lo mejor para prevenir el estrés, bajar la tensión y la ansiedad. Fortalece el sistema inmunitario, beneficia a los hipertensos, diabéticos, asmáticos y con dificultades para conciliar el sueño o padecimientos de dolores crónicos de cabeza o espalda. Mejorará el sistema cardiovascular, el aparato digestivo y la visión.

Por eso tendremos personas altamente capacitadas para que den este servicio que se ofrecerá tanto en las áreas verdes del centro de recreación como en la playa.

Imagen 7



CAMINATAS

Sabemos que el cuerpo humano necesita ejercicio, el alma requiere relajarse y alejar cualquier posible foco de estrés. Para todo esto, el dedicarle un buen tiempo a las caminatas es altamente aconsejable.

Se realizaran a cargo de un guía turístico por el sector, áreas verdes, la playa y el sector de Puerto López donde se puede aprovechar para observar la belleza paisajística, playas, flora y fauna del lugar.

Imagen 8



REUNIONES SOCIALES

Contaremos con un salón de eventos para aproximadamente 120 personas el cual lo utilizaremos para ofrecer fiestas, agasajos, recordaremos la época de los sesenta, los ochenta, habrán grupos musicales para entretener y deleitar a nuestros clientes.

Imagen 9



AVISTAMIENTO DE BALENAS

Uno de los mayores atractivos turísticos con los que cuenta el cantón de Puerto López es el avistamiento de las Ballenas Jorobadas que se ofrece en diferentes épocas del año, y que mejor que aprovechar esto con nuestros adultos mayores, los cuales disfrutarán de ver estos hermosos cetáceos.

Imagen10



CABALGATAS

Los paseos a caballo son muy populares en Puerto López. Ofreceremos cabalgatas por el sector de una a tres horas por la playa dependiendo del paquete que escoja el cliente.

Imagen 11



GIMNASIO

Tendremos un gimnasio con todas las maquinas para que los usuarios puedan hacer uso de ello en cualquier momento.

Imagen 12



TALLERES OCUPACIONALES

Si, nuestra programación de talleres se basa en las sugerencias de nuestros propios huéspedes, los cuales pueden escoger dentro de una amplia oferta como son: Cerámica, Pintura, Peluches, Vitrales, Bordado, Repujado, Jardinería, Talla en madera, Artesanías utilitarias, Tejido, Artículos promocionales, Artículos de temporada, Feng Shui, etc.

Imagen 13



SERVICIO DE BIENESTAR

Durante su estancia diurna los huéspedes cuentan con apoyo de servicio médico no especializado y también de enfermería.

El cuidado a brindar será específicamente de bienestar, no de un medico especializado.

Imagen 14



SERVICIO DE TRANSPORTE POR GRUPOS

Furgonetas subarrendadas en casos especiales de grupos o convenicones, perfectamente adecuadas y con los permisos legales respectivos, para el uso de nuestros clientes para el traslado hacia nuestro centro.

Imagen 15



1.9.2 Soporte Tecnológico

Nuestro soporte tecnológico será el que contaremos con máquinas muy sofisticadas y modernas como las que se implementaran en el gimnasio, además de lo que usaremos en el spa.

1.9.3 Productos Sustitutos

- Centros geriátricos, con atención personalizada para adultos mayores con doctores de planta.
- Los servicios de hospedaje en general

1.10 Análisis De la Oferta

Según nuestra investigación realizada, en Puerto López, tenemos que muchos centros turísticos brindan el servicio de hospedaje a los turistas, y obviamente existen Hosterías muy bien adecuadas para una estadía más placentera, es decir, que existen Hosterías para todos los gustos y a precios aceptables por el medio cuando de una estadía placentera hablamos.

No está demás decir que estas hosterías, a pesar de brindar este servicio no están aptas para acoger a personas de la tercera edad, con un servicio especializado y centrado en el bienestar y desarrollo del adulto mayor.

Ahora al hablar de los centros geriátricos ubicados en la Provincia de Manabí, vemos que si tienen esta atención especializada para los adultos mayores pero no gozan de una infraestructura ni paquetes para la actividad turística.

PUNTA YUBARTA
PLAN DE NEGOCIOS

CAPITULO 2:
ANALISIS DE LA INDUSTRIA

CAPÍTULO 2: ANALISIS DE LA INDUSTRIA TURISTICA

En el mes de Junio de 2010, el Ecuador contabiliza 91.588 entradas de extranjeros al país, con lo cual existe un crecimiento del 1,89% al compararse con las entradas registradas en Junio de 2009. Sin embargo, en el período Enero-Junio de 2010 existe un incremento del 9,38% en las entradas de extranjeros al país, al pasar de 464.588 en el año 2009 a 508.170 en el año 2010, según estadísticas provisionales proporcionadas por la Dirección Nacional de Migración.

Entre los principales mercados emisores registrados en el período Enero-Junio se encuentran: Estados Unidos, Colombia y Perú, con una importante participación porcentual del 24,01%, 19,81% y 14,94% en su orden, y mercados tales como España, Alemania, Gran Bretaña y Francia que contribuyen con las llegadas al país, con valores relativos de: 5,28%, 2,17%, 2,13% y 1,70% respectivamente.

En el mismo período de referencia (Enero-Junio), las salidas de ecuatorianos al exterior presentan un incremento del 9,54% en comparación al año 2009, siendo los principales países receptores los siguientes: Estados Unidos, Perú y Colombia en el Continente Americano con una participación del 33,45%, 16,20% y 11,62% en su orden, en tanto que en el continente europeo, España e Italia entre otros, registran una participación del 12,50% y 3,03%.¹

En el caso del mercado Colombiano se evidencia un 32 % de crecimiento en el período Enero – Junio de 2010 con respecto al mismo período del año anterior, al pasar de 76.259 llegadas a 100.646.

En el mismo período de referencia, alrededor del 97% de movimientos (entradas-salidas) se efectúan a través de cuatro Jefaturas de Migración ubicadas en los aeropuertos de Quito y Guayaquil y en las fronteras terrestres de Rumichaca y

¹ Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2000, Febrero 15). *Censo Nacional*. Recuperado el 25 de noviembre de 2010, de <http://www.censos2010.gob.ec/censos/inicio.html>

Huaquillas, sin embargo es preciso señalar que en la entrada de extranjeros al Ecuador, el 69% lo hace vía aérea y el 28% vía terrestre, en tanto que en las

salidas de ecuatorianos al exterior el 85% corresponde a vía aérea y un 13% a vía terrestre, según el registro de las jefaturas de migración arriba señaladas.

En lo que respecta al Ingreso de Divisas por concepto de turismo, en el año 2009 el país contabilizó en su Balanza de Pagos 667,3 millones de dólares, de los cuales 663.3 millones de dólares corresponden al gasto en compras directas realizadas por los no residentes en el país y 4 millones de dólares al gasto en transporte aéreo. Y en lo que respecta al Egreso de Divisas por concepto de turismo en el mismo año, se contabiliza 800,2 millones de dólares, de los cuales 548,8 millones de dólares corresponde al gasto en compras directas realizadas por los residentes en el exterior y 251,4 millones de dólares al gasto en transporte aéreo.

Con lo cual la Balanza Turística en términos generales presenta un déficit, representado con saldo negativo de 132,9 millones de dólares. (Miranda, 2009)



Fuente: INEC

2.2 Análisis de la competencia

Luego de una profunda investigación hemos visto que al momento no contamos con competidores locales directos, pues no existen centros vacacionales especializados para personas de la tercera edad en Puerto López y en el Ecuador.

Según el estudio que hemos realizado, actualmente existen centros de recreación para el adulto mayor en la región sierra que si bien es cierto dan servicios de terapia ocupacional, esparcimiento cultural, actividades físicas como ejercicios, manualidades, fisioterapia, entre otros. Son solo diurnos y no de permanencia para fines de semana o vacacionales que es a lo que va dirigido nuestra propuesta. PUNTA YUBARTA ofrece otro concepto en cuanto a recreación se refiere, ya que además de servicios personalizados y agradables para nuestro cliente contamos con alojamiento y actividades que dan servicio de valor agregado. Además el contacto con la naturaleza y las playas de la costa que ofrece nuestro país como es en Puerto López es de gran beneficio para todos aquellos que deseen pasar unas anheladas vacaciones.

2.2.1 Competencia Indirecta

Al analizar a nuestros posibles competidores, hemos deducido, que las hosterías cercanas a nuestra ubicación serían catalogadas como nuestra competencia indirecta, y junto con ellos los centros geriátricos del país, ya que a pesar de ser especializados en el cuidado de personas de la tercera edad, no están orientados al turismo.²

Todas las empresas tienen una característica que les hace destacar en el mercado de la hospitalidad, nuestra empresa se diferencia de todas las demás,

² Guía Hotelera Hospedar Ecuador (2008). *Guía de Hoteles Hospedar*. Recuperado el 28 de noviembre de 2010, de <http://www.hospedar.ec/>

en que nuestra Hostería a más de ser un destino turístico sumamente atractivo con un ambiente cómodo y servicio personalizado donde nuestro visitante podrá realizar actividades especiales, realmente divertidas y saludables que creía ya no realizar, también es un centro de apoyo y bienestar para el adulto mayor, con atención médica indispensable.

2.2.2 Esquemas de venta y distribución

Los canales de distribución que utilizan las Hosterías ubicadas en Puerto López son casi que directos, pues primero, tienen la opción de hacer reservas directamente vía telefónica y por medio de las Páginas Web, también por intermediarios que son las agencias de viajes y operadoras turísticas, a continuación los canales de distribución más utilizados por la competencia:

Productores- Consumidores: esta es la vía más corta y rápida que se utiliza en este tipo de productos. La forma que más se utiliza es la venta de puerta en puerta, la venta por correo, el telemercadeo y la venta por teléfono. Los intermediarios quedan fuera de este sistema.

Productores – minoristas – consumidores: este es el canal más visible para el consumidor final y gran número de las compras que efectúa él público en general se realiza a través de este sistema. Ejemplos de este canal las agencias de viajes y operadoras turísticas. En estos casos las Hosterías cuentan generalmente con una fuerza de ventas o Departamento de Relaciones Públicas que se encargara de hacer contacto con los minoristas que venden los servicios a los clientes o consumidores finales.

2.2.3 Imagen de la competencia ante los clientes

Luego de algunas conversaciones con personas que gustan de viajar, encontramos que existen varias apreciaciones en cuanto a nuestra posible competencia. Hablando de hosterías, tienen buenas opiniones en referencia al

servicio, pero si existe dudas al momento de confiar en sus manos a sus seres queridos que necesitan de un mayor cuidado y atención, es por esto que muchas veces prefieren no viajar pues tienen que tomar en cuenta muchas cosas al momento de hacerlo, ya que les causa estrés y preocupaciones o simplemente viajan y dejan a sus padres, tíos o abuelos al cuidado de otras personas o casas asistenciales. Y en cuanto a centros geriátricos se refiere, los adultos mayores no descartan la idea de visitar esos hogares asistenciales pero no dejan de demostrar tristeza en su mirada pues saben que en algún momento se quedaran ahí para no causar molestias a sus familiares, es aquí donde PUNTA YUBARTA, pone la solución a todos estos problemas, ya que brindamos nuestros paquetes turísticos donde los mismos adultos mayores querrán asistir por voluntad propia con o sin familiares para pasar unos días inolvidables, disfrutando del placer de vivir, de la naturaleza, de la recreación, al momento de socializar con mas personas y realizar actividades sumamente reconfortantes para su buen ánimo, con el cuidado necesario por parte de nuestro personal especializado en su atención y cuidado.

2.2.4 Segmento al que están dirigidos

- Hostería Mandála
 - Hostería La Terraza
 - Hotel Pacífico Ecuador
 - Hostería Oceanic
- Hospedaje turístico, corporativo y familiar

2.2.5 Estrategias de mercado que están utilizando

Estrategia de penetración

Nuestra Competencia está usando una estrategia de penetración en el Mercado, pues luego de un análisis concluimos en que se enfoca en la mercadotecnia más agresiva de los productos ya existentes, por ejemplo: mediante una oferta de precio más conveniente que el de la competencia o creando novedosas

habitaciones para justificar un precio alto que queda a opción del cliente, y actividades de publicidad en el canal local, Pagina Web, Revistas, Trípticos, venta personal y promoción de ventas bastante agresiva mediante contactos con

operadoras turísticas. Este tipo de estrategia, por lo general, produce ingresos y utilidades porque:

- 1) persuade a los clientes actuales a usar más del producto,
- 2) atrae a clientes de la competencia y
- 3) persuade a los clientes no decididos a transformarse en prospectos.

Estrategia de desarrollo de mercado:

Se enfoca en atraer miembros a los nuevos mercados, por ejemplo, de aquellos segmentos a los que no se ha llegado aún, como nuevas zonas geográficas, aquí caben las personas no residentes en la Provincia de Manabí y a todos los turistas extranjeros.

Estrategia de desarrollo del producto:

Incluye desarrollar nuevos productos para atraer a miembros de los mercados ya existentes, por ejemplo, desarrollando una nueva presentación del producto que brinde beneficios adicionales a los clientes; como la implementación de jacuzzis, Spas, Centro de masaje, servicios de tour en el puerto con guías especializados, salas de televisión satelital, zona wifi, entradas con accesos para personas en sillas de ruedas, servicio individualizado para adultos mayores, etc.

2.2.6 Matriz de la competencia

Cuadro Elaborado por Punta Yubarta

CUADRO DE ANALISIS DE LA COMPETENCIA				
NOMBRE	ACTIVIDAD	CIUDAD	DIRECCION	COSTO PROMEDIO
Centro Naciones Unidas	Gimnasia, yoga, rehabilitación, pintura en tela, manualidades, salud y estetica, baile de salón, taller de estimulación de la memoria, recreación y turismo	Quito	Avenida Naciones Unidas y Veracruz	\$ 20,00
Centro Cotocollao	Gimnasia, aeróbicos, taichi, danza, baile de salón, tejidos, pintura en tela, manualidades, chaquira, coro, cocina, teatro	Quito	social de San Carlos y Parque Inglés	\$18,00
Centro Benalcázar	Gimnasia, yoga, rehabilitación, pintura en tela, manualidades, salud y electricidad, control de estrés, bisutería ,baile, taller, arreglos florales y tours gerontológicos	Quito	Benalcázar 861 y Olmedo	\$ 20
centro de recreación: "AÑORANZAS"	Terapias físicas y psicológicas, juegos de mensa, gimnasia, computación, paseos por la ciudad y alimentación	Quito	calle francisco de Nates n42 256 e hidalgo de pinto	\$ 17
Centro gerontológico municipal, Guayaquil.	Clases de baile, coro, talleres ocupacionales, atención psicológica, actos de integración, ect.	Guayaquil	Av., Carlos julio Arosemena	Afiliación a un programa del municipio

Fuente: Hospedar Ecuador e Investigaciones en la zona

2.2.7 Atributos del servicio de la competencia indirecta.

Si bien es cierto, hemos enlistado algunas de las hosterías más importantes ubicadas en Puerto López, con el fin de analizarlas como nuestra competencia indirecta, es fácil observar que cuentan con los servicios básicos importantes requeridos por los turistas al momento de viajar y escoger su destino para hospedarse, algunas de estas hosterías cuentan con spa, piscina, con su propio chef ejecutivo que prepara los platos al instante, etc; pero como ya dijimos anteriormente brindan todo este servicio a todas las personas que visitan su hostería, sin embargo, Nuestro Centro Vacacional Punta Yubarta, a más de contar con toda esta gama de servicios e instalaciones, cuenta con el servicio especializado y enfocado al Adulto Mayor, que muchas veces por miedo a que le ocurra algo no sale de casa, esta es la oportunidad que le brindamos para empezar a realizar actividades turísticas con todas las precauciones y seguridades necesarias que solo Punta Yubarta les brindará.

A continuación, instalaciones y servicios que ofrecen nuestra competencia indirecta.

Hostería Mandála:

- Restaurant
- Juegos de Mesa y Sala de Juegos
- Sala de Música e Instrumentos Musicales
- Cambio de Libros. Libros de Consulta
- Cabañas Playeras
- Sala de Videos
- Parqueo Privado
- Internet Wireless
- Jardines, Jardín de Especias.

HOSTERIA LA TERRAZA

- Capacidad para 42 personas
- Cabañas con baño privado y agua caliente 24 horas
- Restaurante, Bar, Cafetería
- Piscina y Hidromasaje
- Parqueadero privado
- Juegos y espacio para lectura
- Intercambio y préstamo de libros
- Servicios turísticos
- Una vista maravillosa

HOTEL PACIFICO

- Servicios de bar restaurante
- Piscina,
- Mesas de billar,
- Sala de conferencias,
- Hamacas,
- Información turística,
- Cabina telefónica,
- Internet inalámbrico,
- Parqueadero privado gratis,
- Guardianía las 24 horas
- Generador
- Embarcación propia.

HOSTERÍA OCEÁNICA

- Amplias habitaciones tipo cabañas con baño privado, agua caliente, balcón con amahacas, ventiladores para ocupación de hasta 6 personas
- Piscina con cascada para adultos y niños
- Servicio de restaurante
- Platos típicos e internacionales a cargo de su Chef Paula
- Snack bar a la piscina
- Servicios a la habitación
- SPA de manos y pies
- Sala de Masajes
- Sala de Televisión Satelital
- Servicios de Internet Inalámbrico
- Organización de eventos
- Salón de eventos
- Excelente mirador a la playa
- Organización de fogatas en la playa, peñas con músicos para grupos.
- Servicios turísticos (Ecoturismo)
- Área techada de esparcimiento
- Parqueo privado

2.3 Mercado Meta

Nuestro público objetivo son los adultos mayores que viven en Ecuador y que perciben un ingreso económico ya sea por su pensión jubilar, trabajo, negocio propio, etc. También podrán participar extranjeros que quieran acceder a estos servicios dado que estos serán publicitados en todo el orbe a través de nuestra página web y en páginas de servicios turísticos hacia el Ecuador.

Se tomará contacto también con todos los Centros para Adultos Mayores a nivel nacional e internacional, lo que generaría no solo mayor rotación de personas a nuestro centro sino también experiencias vivenciales para nuestros clientes.

Esta probado que una de las cosas que más valora el adulto mayor es juntarse a conversar y a cultivar la amistad, tener un momento de recreación y disfrutar de

su vida al máximo.

Estamos orientados a satisfacer cada una de sus necesidades, cambiando su estilo de vida, creando las condiciones necesarias para que la estadía de cada uno de nuestros clientes sea totalmente placentera en un ambiente natural y acorde a sus necesidades.

2.3.1 Análisis de los clientes

Existen diferentes factores que influyen en el proceso de envejecimiento de la población, así como otros que están directamente relacionados con su desarrollo. Entre los aspectos socioeconómicos se incluyen diferentes factores relacionados con el peso que ocupa el anciano en la familia, el grado de independencia del anciano en su seno familiar y otros indicadores que persiguen ubicar su situación en los momentos actuales de la sociedad.

La sociedad tiene la responsabilidad de preocuparse desde el punto de vista preventivo, terapéutico y de rehabilitación de la persona de edad avanzada y de tratar de romper el estereotipo de considerar al Adulto Mayor desamparado e inútil. Sin embargo, llegará el momento en que los jóvenes del hoy sean los viejos del mañana.

El adulto mayor ha sido parte fundamental de la sociedad por siglos, en algunas eran considerados como sabios debido a su experiencia, en otras eran los jefes de su tribu.

Pero todo esto cambió a lo largo del tiempo, pero ahora es que se ve la problemática que sufren estas personas a causa del abandono por parte de sus familiares, en gran medida porque unos no tienen una base económica con que mantenerlos y otros porque los desprecian y aborrecen como a un trapo viejo sin ninguna utilidad, quienes incluso los maltratan o esclavizan.

Aunque los gobiernos han tomado medidas para contrarrestar la miseria que sufren hoy nuestros abuelos, pero al parecer esto no es suficiente porque la

cantidad de personas que alcanzan la adultez mayor va en incremento año por año

2.4 Análisis de Porter

En el siguiente cuadro se puede observar el análisis de Porter, en donde se determina el poder de amenaza que tienen todos los participantes del mercado vacacional de Puerto López.³



Se puede constatar que el grado de rivalidad en sentido amplio, que vendría determinado por la combinación de esas cinco fuerzas, va en aumento en el sector turístico como consecuencia de las siguientes circunstancias: existe una multiplicidad de formas de cubrir las necesidades de ocio y de cultura; la

³ Recoveri Marketing (2009). *Las 5 fuerzas de Porter*. Recuperado el 28 de noviembre de 2010, de <http://ricoverimarketing.es.tripod.com/RicoveriMarketing/id24.html>

posibilidad de entrada en el sector es muy elevada, dadas las exiguas barreras de entrada existentes y la alta rentabilidad que ofrece; el alto poder de negociación de los proveedores, dada la especificidad de los servicios y su caducidad; y la propia rivalidad dentro del sector.

La Rivalidad entre competidores

La rivalidad se presenta cuando uno o varios competidores ya existentes, ven la oportunidad de mejorar su posición, si bien es cierto la rivalidad es buena pero cuando de competitividad positiva hablamos, ya que cuando se quiere acaparar todo el mercado pues esa competencia se vuelve negativa, y muchas veces la oportunidad de mejorar su posición la aprovechan bajando precios, en lugar de mejorar el servicio para mejorar la industria. Nosotros como Punta Yubarta estamos conscientes de de que en Puerto López la industria de recreación y alojamiento es muy productiva y competitiva, es por eso que para contrarrestar a esta rivalidad nosotros tomaremos las siguientes medidas.

- Brindar un servicio de excelencia.
- Incursionar con nuestra nueva temática con el servicio enfocado a los adultos mayores.
- Diseñar un nuevo ambiente que brinde comodidad a nuestros clientes.
- Superar las expectativas de nuestros visitantes.
- Contar con un equipo profesional y optimista, que motive la preferencia al momento de elegir el servicio.

Y como dijimos anteriormente, no tenemos competidores directos, más si nos enfocamos como rivales de las hosterías de puerto López y los centros geriátricos del país.

Barreras de entrada

Las barreras de entrada a la industria que hemos escogido, más que las posibles reacciones de empresas ya existentes en el servicio de alojamiento y centros de atención al adulto mayor, son las altas necesidades de capital para invertir en un proyecto tal, pues la creación de este tipo de empresas necesita de una fuerte inversión de dinero; desde una posible compra de terreno hasta la construcción de instalaciones, personal, diferentes servicios, tecnificación y conocimientos específicos.

Nuestro proyecto tiene la ventaja de contar ya con el terreno y las instalaciones de una hostería ya existente, lo cual disminuye nuestra inversión, ya que solo nos ocupamos de la remodelación y adecuación de las instalaciones de acuerdo a nuestros servicios y requerimientos. En lo que se refiere a permisos, no es muy elaborado pero si en lo que se refiere administrar una empresa de servicios donde el producto que se vende no es tangible ni medible y no siempre va a ser el mismo.

Poder de negociación de los proveedores

El análisis sobre los proveedores ha dado como resultado que el nivel de poder que poseen es bajo, dentro de la Industria y del sector de Puerto López. A continuación se mencionan algunas razones:

- Están obligados a competir con productos sustitutos.
- La oferta existente en el ámbito Hotelero y recreacional es de gran valor para los proveedores.
- Para nosotros el poder de los proveedores no será determinante, ya que si no nos convencen las prestaciones de un proveedor, podremos cambiar sin dificultades.

Poder negociador de los clientes

Sabemos que los clientes son quienes generan competencia entre las empresas del sector, forzando a la reducción de precios, y mejora continua de la calidad de servicios, el poder del comprador depende de varias circunstancias.

- Grado de aceptación del servicio.
- Importancia del producto vendido en relación a las expectativas del consumidor.
- Información completa y veraz a disposición del comprador.
- Como el cliente es el objetivo fundamental del negocio, se busca ofrecer calidad en el servicio, productos, ambiente confortable, y buena atención que hará que el cliente elija la alternativa más conveniente.
- El nicho de mercado son adultos mayores con un poder adquisitivo medio-alto que disfruten de tratarse bien al momento de viajar y que estén dispuestos a pagar por este servicio.
- Su poder de negociación con nuestra empresa será equilibrado, puesto que nosotros daremos a escoger cualquiera de nuestras ofertas, y ellos aceptarán la que les convenga.
- Los clientes actúan para bajar de precios, aumentar la calidad de servicio, exigir mayores prestaciones, etc, cuanta más información tengan sobre los centros vacacionales para adultos mayores que no existen en nuestro país, menor será su poder de compra, puesto que nos diferenciamos de la industria hotelera por nuestro servicio enfocado en el adulto mayor.

Productos sustitutos

Para nosotros los productos sustitutos son únicamente nuestra competencia directa como las hosterías de Puerto López y los centros geriátricos, y lo que nosotros ofrecemos es un servicio unificado y mejorado de los dos.

Ante la posible aparición de empresas que ofrezcan servicios sustitutos, y completos como el nuestro, tenemos que saber defendernos.

La aparición de este tipo de empresas es una realidad, y pueden llegar a reducir la rentabilidad.

Para no perder nuestros clientes y ganar mas, estamos preparados con un plan de servicios personalizados y especiales que la competencia no pueda ofrecer, con un aumento de recreaciones e innovaciones que ayuden a aumentar el nivel de excelencia.

Como estrategia genérica de Porter vamos a utilizar la diferenciación:

Nuestra diferenciación será ofrecer un servicio nunca antes implementado en el país, como lo es nuestro Centro de Vacaciones y Recreación para Adultos Mayores, ubicado en un lugar extraordinario por su diversidad de Flora y Fauna, por sus paisajes, playas, cultura y por su privilegiado clima que lo hacen especial.

Conclusión del Análisis de Porter

El modelo de las cinco fuerzas establece una imagen muy clara de lo que es la competencia en un mercado determinado, la fortaleza de cada una de las fuerzas, la naturaleza de las presiones competitivas derivadas de cada fuerza y su estructura general.

Mientras más poderoso es el impacto colectivo de las fuerzas competitivas, menos son las utilidades combinadas de la industria.

En nuestro plan de negocio observamos que existe bastante competencia indirecta ya que ofrecen un servicio similar al nuestro, pero que hay una alta insatisfacción en el cliente de la tercera edad, por eso en su mayoría no tienen un lugar de preferencia para vacacionar, en donde puedan disfrutar sin miedo a la falta de cuidado, y además puedan sentirse en confianza tanto ellos como sus familiares.

Se encontró que la rivalidad entre competidores es moderada, si bien es cierto tenemos muchos competidores indirectos y no directos; las barreras de ingreso poseen un nivel medio alto, que con esfuerzo permite la entrada de nuevos competidores a la industria, lo que si vemos es que existe una fácil aceptación de productos sustitutos, y los proveedores tanto como los clientes no ejercen considerables presiones en la negociación con la cual se presenta en el proyecto una situación muy atractiva de competitividad en la industria.

Como resultado general del análisis hemos concluido que las fuerzas competitivas no son tan fuertes y su estructura se torna favorable para la generación de utilidad de nuestro Plan de Negocios Punta Yubarta.

PUNTA YUBARTA
PLAN DE NEGOCIOS

CAPITULO 3:
PLAN DE MARKETING

CAPÍTULO 3: PLAN DE MARKETING

3.1 Plan de Marketing

El propósito de PUNTA YUBARTA es darnos a conocer a nivel nacional en un sector económico importante del país, buscando ser pioneros y ofrecer un servicio nunca antes ofertado. Vamos a brindar un servicio personalizado en un ambiente de bienestar y confort.

Estamos orientados hacia la población ecuatoriana de adultos mayores que quieran disfrutar de su tiempo libre. Las herramientas de marketing que se utilizarán son publicaciones en medios como: periódicos (sección bienestar y salud) publicidad en centros comerciales, cuñas radiales, folletería, publicaciones en revistas páginas web, etc.

El nicho a ocupar es el de los adultos mayores que perciben un ingreso económico ya sea, por su pensión jubilar, trabajo, negocio propio u otros ingresos. Nuestra identidad será un lugar acogedor, lleno de áreas verdes, playa y servicios personalizados. El 1,25% de nuestras ventas se invertirá en Marketing que corresponde a \$5.284,00 anual.

3.2 Objetivos del Plan de Marketing

Objetivos Financieros:

- Obtener los ingresos que cubran los costos y gastos y generen utilidades.
- Recuperar la inversión inicial al segundo año de funcionamiento.

Objetivos de Mercadotecnia:

- Posicionar PUNTA YUBARTA como el mejor servicio de recreación y bienestar a nivel nacional.
- Conseguir que los clientes sean nuestra principal publicidad.
- Lograr la fidelidad de los adultos mayores, haciendo que se sientan

cómodos y satisfechos con la atención recibida.

3.3 Marketing Mix

El producto o Servicio:

Punta Yubarta será un lugar de recreación, descanso, y con múltiples actividades que ofreceremos.

El lugar es sumamente acogedor, lleno de aéreas verdes, montañas, aves y especias silvestres, además que es una zona altamente turística, está ubicada en la parte sur de la playa, al pie del mar. Es ideal porque no llega el ruido del pueblo en las fiestas y no existe contaminación

Brindaremos servicio de seguridad las 24 horas.

Ofrecemos variedad de actividades orientadas al confort y esparcimiento.

Servicio de excelente calidad con un equipo altamente calificado, responsables proactivos.

La intención de nuestro centro de recreación es dar un servicio personalizado al cliente de modo que se encuentre lo más cómodo posible con un ambiente acogedor y cálido.

La construcción será de infraestructura y entorno natural, creando una atmosfera de tranquilidad y seguridad para el visitante.

Cada habitación estará adecuada de forma que el huésped se sienta como en casa, y con una decoración adecuada.

Precio:

La forma de funcionamiento es sencilla, nos manejaríamos a manera de club. A cada miembro se le otorgaría una tarjeta que le permite no solo pertenecer a nuestro Centro sino también acceder a descuentos de una red de locales y establecimientos afiliados.

Las mensualidades serían a elección del adulto mayor de acuerdo a las actividades y servicios que necesite.

Dichas mensualidades serían elegidas dentro de los siguientes paquetes:

Socio Plata \$30

Acceso a Instalaciones, Actividades y paquete del mes. (un fin de semana o tres días al mes a elección del socio con previa reservación de 48 horas)

1 hora de SPA, masajes y bienestar durante su estadía para dos personas

Valor adicional por acompañante \$10

Descuentos durante todo el mes en establecimientos y locales afiliados al club.

Socio Oro \$45

Acceso a Instalaciones, Actividades y paquete del mes. (Dos fines de semana o cinco días al mes a elección del socio con previa reservación de 48 horas)

1 hora de SPA, masajes y bienestar durante su estadía para dos personas

Valor adicional por acompañante \$10

Descuentos durante todo el mes en establecimientos y locales afiliados al club.

Socio Diamante \$60

Acceso a Instalaciones, Actividades y paquete del mes. (dos fines de semana o seis días al mes a elección del socio con previa reservación de 48 horas)

Área de SPA, masajes y bienestar ilimitada durante su estadía.

Valor adicional por acompañante \$5

Descuentos durante todo el mes en establecimientos y locales afiliados al club.

Socio Platino \$75

Acceso a Instalaciones, Actividades y paquete del mes. (tres fines de semana o diez días al mes a elección del socio con previa reservación de 48 horas)

Área de SPA, masajes y bienestar ilimitada durante su estadía.

No paga por acompañante

Descuentos durante todo el mes en establecimientos y locales afiliados al club.

Plaza:

Ubicación: Puerto López, Manabí, Ecuador

Acciones de promoción

Internet

Se creará una página web propia (www.puntayubarta.com.ec) en donde se podrán realizar reservas on-line, novedades, precios, etc. Además que contaremos con el correo electrónico: reservas@puntayubarta.com.ec

Convenios con Agencias de viajes

Alianzas estratégicas con agencias de viajes posicionadas en el mercado, tales como: Tecnoviajes, La Moneda, Metropolitan Touring. Se les entregaran catálogos, afiches, videos e información con tarifas, precios y descuentos.

Campaña de Mantenimiento

- Distribución de volantes en los diferentes centros comerciales de la ciudad, centros de salud, etc.
- Tarjetas de presentación: La misma que servirá para identificar a cada una de las socias y así tener un mejor contacto con el cliente.
- Folletería: Estos serán distribuidos de igual manera en locales de centros comerciales, Hoteles de la ciudad, etc
- Publicaciones en revistas como: Vistazo, Hogar, La Revista, etc.
- Anuncios en periódicos: Diario El Universo, Expreso.
- Cuñas radiales: Radio Sucre.
- Comercial de televisión.
- Páginas web como: www.iess.gov.ec www.facebook.com
www.visitaecuador.com

Imagen 16



Estrategia de Ventas

La estrategia de Ventas de Punta Yubarta será adecuada al mercado al que se dirige, con flexibilidad de cambio de acuerdo a las condiciones económicas que varíen a lo largo del primer año de operación. Sabemos que el medio no es estable pero confiamos en que el año más importante no dará las pautas de funcionamiento correctas.

Inicialmente se confiará en el producto, promocionando así los beneficios descritos antes como únicos y llegando de manera correcta a nuestro público objetivo.

El principal objetivo es crear paquetes altamente rentables y accesibles para nuestro consumidor final.

La estrategia de ventas depende altamente de lo que el Estado ofrezca, modifique o mejore para los adultos mayores, por lo que consideramos específicamente llegar a ellos por medio de organizaciones como el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, como un beneficio que perciben posterior a su jubilación.

Las tendencias actuales nos dicen que lo más propicio previo a su apertura será llegar a un número de ventas de membresías que cubra los gastos operacionales y nos permita una estabilidad de ventas el primer año, dando lugar al uso de promociones, canjes, descuentos y mucha maleabilidad de negociación para poder lograr un posicionamiento a nivel nacional antes, durante y después de la apertura del Centro Vacacional.

3.4 Investigación de Mercado

La investigación de mercado sirve para enlazar la opinión y expectativas del potencial consumidor con los objetivos de la empresa, de esta manera se puede utilizar la información recopilada para conocer las necesidades e identificar oportunidades y problemas del mercado.

Para poder llegar a un resultado claro que arroje información útil para nuestra empresa se ha estructurado el siguiente proceso de investigación.

Definición de la temática a investigar

No conocemos las necesidades de los potenciales consumidores, su poder adquisitivo y el tiempo del que disponen para vacacionar.

Oportunidad

La oportunidad que se percibe es que actualmente en el país existe muy poca

oferta de actividades de recreación para el adulto mayor con servicios especializados para su distracción y bienestar. Las personas de la tercera edad que perciben ingresos económicos no tienen lugares en los que puedan invertir su dinero de manera que reciban beneficios periódicamente y que puedan aprovechar su tiempo de forma independiente y segura.

Objetivo general

Identificar las necesidades de nuestros clientes potenciales en un rango de edad de 40 a 80 años de clase social medio – alto, con poder de adquisición moderado, que gustan de viajar y disfrutar su tiempo libre en compañía de pareja y/o familiares.

Objetivos específicos

La investigación realizada persigue conocer e identificar los siguientes puntos específicamente:

- Poder adquisitivo de los adultos mayores
- Frecuencia con la que vacacionan
- Competencia directa e indirecta
- Razones por las que viajan: diversión, salud, aprovechar el tiempo libre, etc
- Lugares dentro del país que visitan con más frecuencia
- Número de personas que los acompaña en sus vacaciones
- Fuentes de información que usan con más frecuencia: prensa, radio, televisión u otros

ENCUESTA

La encuesta se realiza con el objetivo de conocer la opinión de los adultos mayores acerca de sus gustos, poder adquisitivo, fuentes de información a las que accede y conocimiento general del tipo de servicio que ofrecemos.

El cuestionario se lo ha formulado de manera que se accede a la información por medio de 10 preguntas de selección múltiple, donde el encuestado escoge la

respuesta que se apegue más a su vida cotidiana.

3.4.1 Determinación del tamaño de la muestra

Las encuestas se realizaron de manera personal en la ciudad de Guayaquil a personas de edades entre 40 y 80 años, que tengan posibilidades de viajar y que dispongan del tiempo necesario para hacerlo.¹

El tamaño de la muestra ha sido de 384 personas determinadas de acuerdo a la siguiente fórmula:

$$N = \frac{Z^2 * (p) (1-p)}{C^2}$$

Donde:

N es el tamaño de la muestra

Z es el intervalo de confianza expresado en decimales= 96%

P es la variabilidad= 5%

C es el margen de error = 5%

Entonces tenemos que:

$$N = \frac{(1.96)^2 * (0.05) (0.05)}{(0.05)^2} = 384$$

3.4.2 Encuesta

Nombre:

Edad:

Sexo:

F

M

1. Qué hace normalmente a lo largo del día?

() Sale de casa (trabajo)

() No sale de casa (prensa, radio, televisión)

¹ Fistera, atención primaria en la red (2009). *Determinación de la muestra*. Recuperado el 12 de noviembre de 2010, de <http://www.fistera.com/mbe/investiga/9muestras/9muestras2.asp>

- Participa de actividades de ocio (cine, teatro)
- Responsabilidades (gestiones de banco, compras, misa, etc)
- Realiza otras actividades de ocio (costura, manualidades, pintura, etc)

2. Con que frecuencia le gustaría viajar?

- De 1 a 3 veces al año
- De 4 a 6 veces al año
- 2 veces al mes
- Todos los fines de semana

3. De que manera planifica sus vacaciones?

- Por medio de una Agencia de Viajes
- Por recomendaciones de amistades
- Pertenece a un club de vacaciones
- No planifico, viajo cuando quiero

Otros

4. Cuando viaja, lo hace acompañado de:

- Familia
- Amigos
- Compañeros de trabajo

- Grupos o tours organizados
- Viaja solo

5. Ha escuchado hablar de los beneficios de la Resolución del IESS que le permite acceder a préstamos para que sean usados en paquetes turísticos a nivel nacional?

() Si

() No

6. Conoce usted de un lugar que le brinde beneficios especialmente dirigidos para su edad, con oportunidad de viajar y disfrutar de la naturaleza y el relax?

() Si *

() No

*Especifique un lugar:

7. Le gustaría pertenecer a un club de vacaciones para adultos mayores?

() Si

() No

Porque

8. Que tipo de actividades le gustaría realizar dentro de este club?

() Paseo a caballo

() Participar de obras de teatro

() Actividades de ocio como costura, manualidades, pintura

() Fiestas

() Spa

() Paseos culturales

Otros

9. Cuanto estaría dispuesto a pagar por una afiliación mensual a un club que le ofrece beneficios de esparcimiento, bienestar y relax?

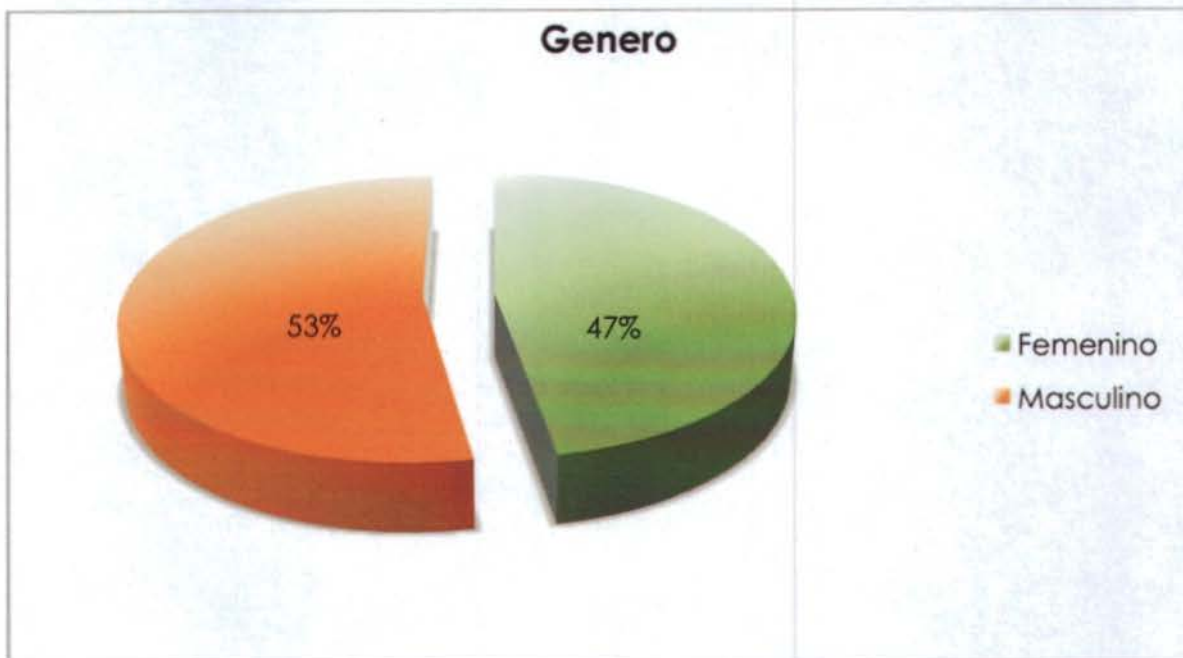
- () De 20 a 40 dólares
- () De 41 a 65 dólares
- () De 70 a 90 dólares

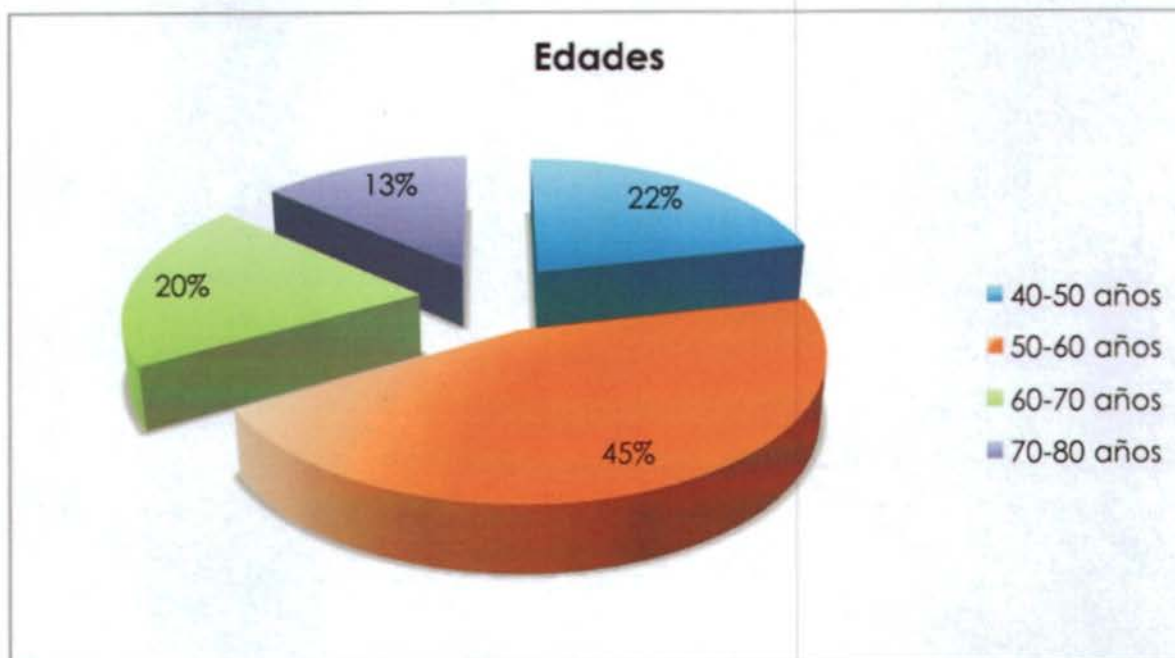
10. Recibe usted una pensión jubilar?

- () Si
- () No

3.4.2 Resultados obtenidos en las encuestas

A continuación se detalla los resultados de la investigación de mercado en cuadros tabulados de los totales de las 384 encuestas realizadas:

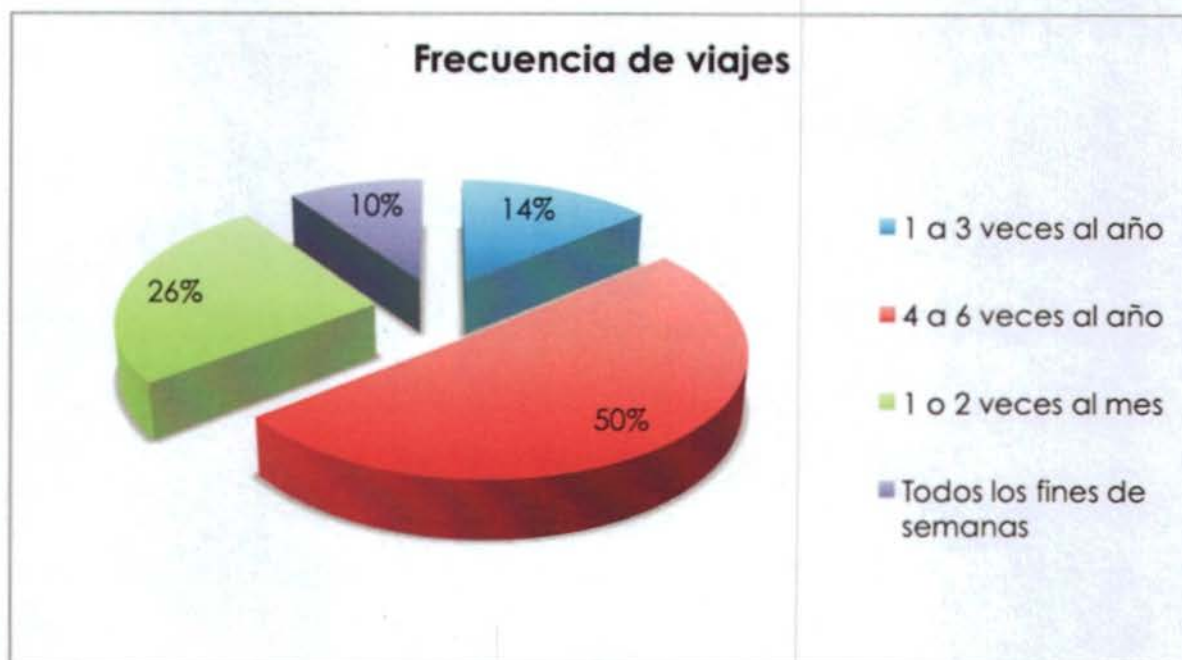




Dentro de la información obtenida notamos que el mayor porcentaje de los entrevistados fue de hombres con un total del 53% frente a mujeres con un total del 47% de las encuestas. Así mismo de los encuestados, el mayor porcentaje fue del 45% con edades entre los 50 y 60 años. Los siguientes 3 grupos son similares, totalizando 55% y representan a los adultos mayores desde los 40 años, hasta los 80 años de edad.



De las actividades diarias de los adultos mayores podemos resaltar las actividades de ocio con un 32% siendo mayoría, un gran 25% trabaja y luego siguen las amas de casa con el 22%. El 21 % restante se comparte entre hacer gestiones como ir al banco o ayudar con la familia en entre otros.

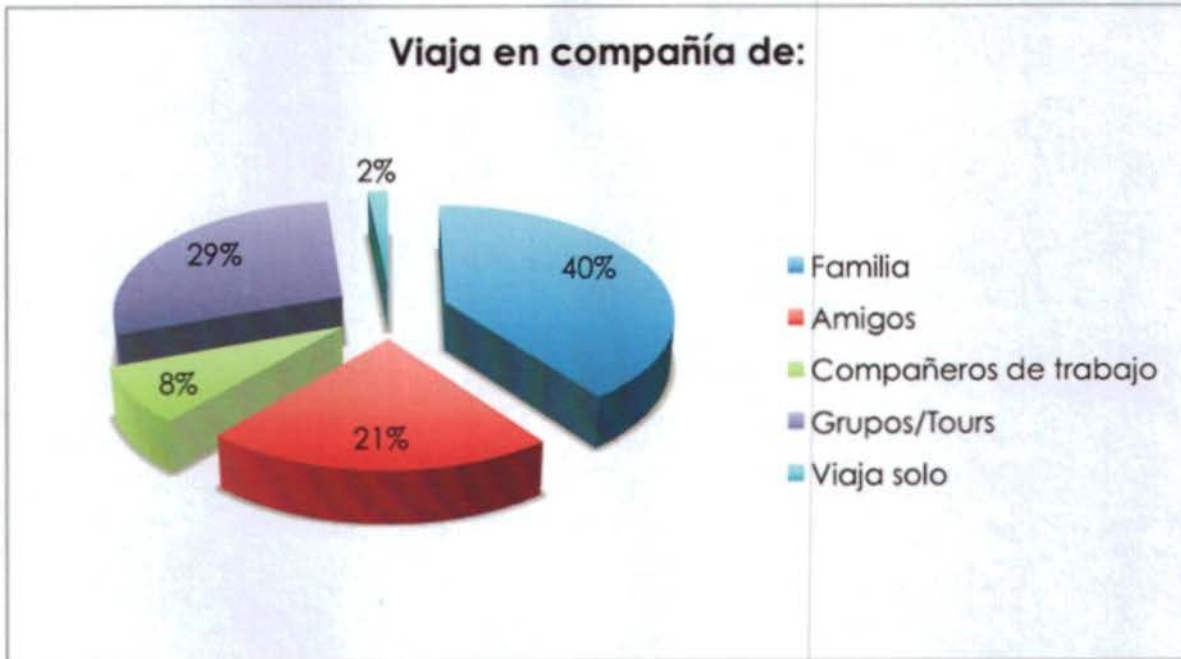


La frecuencia con que viajan fue muy importante conocer ya que nos direcciona hacia paquetes que en su mayoría se den hasta 6 veces al año con un total del 50% de los adultos mayores. El 26% viaja muy seguido, considerando que suele hacerlo mensualmente y en ocasiones hasta 2 veces al mes. EL 14% viaja muy esporádicamente, es decir, de 1 a 3 veces al año. Finalmente otro sector importante so aquello que viajan casi todos los fines de semana porque tienen una casa en la playa o el tiempo necesario para hacerlo. Este pequeño pero importante grupo corresponde al 10% del total de encuestados en la ciudad de Guayaquil.



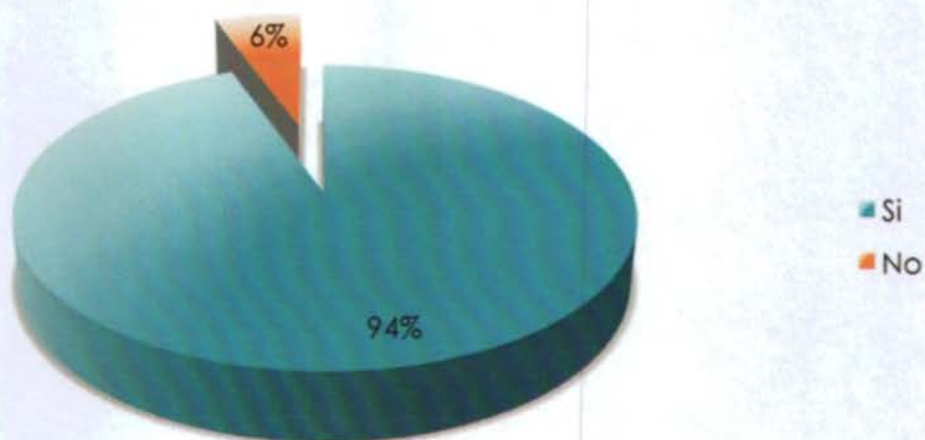
Los adultos mayores planifican sus viajes en su mayoría por recomendaciones de amigos, lo que nos da una buena idea de cómo funciona la publicidad de boca en boca en los adultos mayores. Luego están quienes prefieren afiliarse a un club de vacaciones, sea este, nacional o internacional. Un pequeño grupo aún trabaja con agencias de viajes, principalmente porque son conocidos o personas de confianza que les ofrecen paquetes turísticos y está un grupo importante del 29% que viaja sin planificación alguna.

Por otro lado podemos notar que la mayoría de los viajeros de la tercera edad prefieren hacerlo en compañía de su familia y/o amigos. Hay parejas también que están siempre pendientes de los tours o grupos que viajan en feriados a lugares de interés. Finalmente un grupo muy pequeño de a penas 2% viaja solo, tal como se nota a continuación:



Uno de los datos más importantes que necesitábamos conocer de parte de los adultos mayores era si tenían conocimiento de los beneficios que el IESS está ofreciendo en su nueva reglamentación y un alarmante 94% no ha escuchado de ello.

Conocimiento de Beneficios de préstamos del IESS

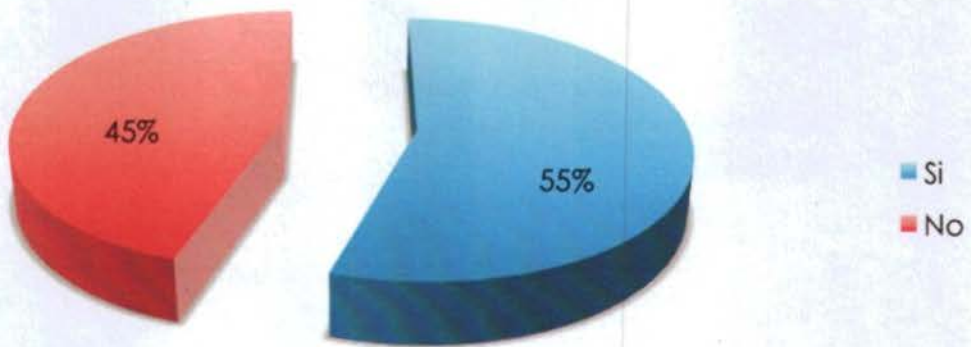


Así también se preguntó si los encuestados conocían de lugares que ofrecieran servicios especializados para adultos mayores, de los cuales el 57% no conoce o ha escuchado de ellos. El restante 43% ha escuchado de lugares como baños de agua santa, baños de San Vicente, Vilcabamba en tre otros, que tienen ciertos beneficios para los ancianos pero que no es direccionado exclusivamente para ellos ni con atención orientada a recreación y desarrollo.

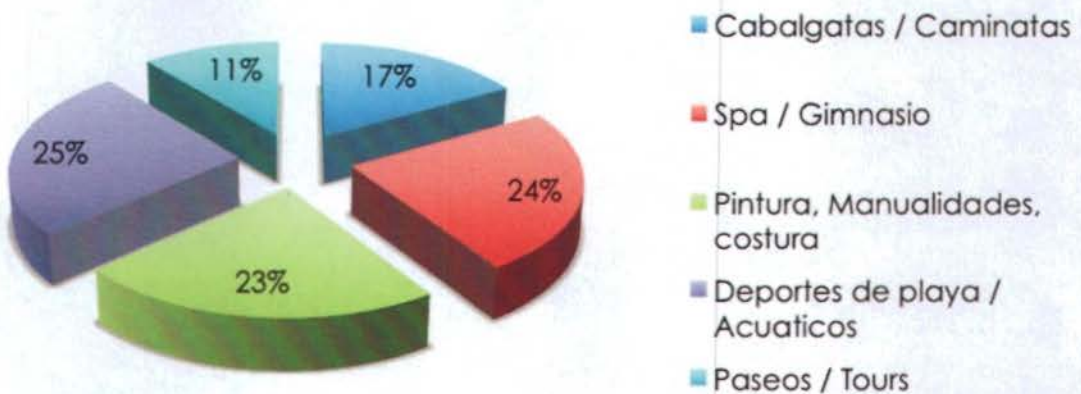


A continuación también se demuestra en el gráfico la cantidad de personas que sienten la necesidad de pertenecer a un club de adultos mayores donde encuentren beneficios de vacaciones, relajación y salud. En el mismo claramente se puede observar que la mayoría, es decir, un 55% demuestra interés de formar parte de uno.

Le gustaría pertenecer a un club de vacaciones para adultos mayores?

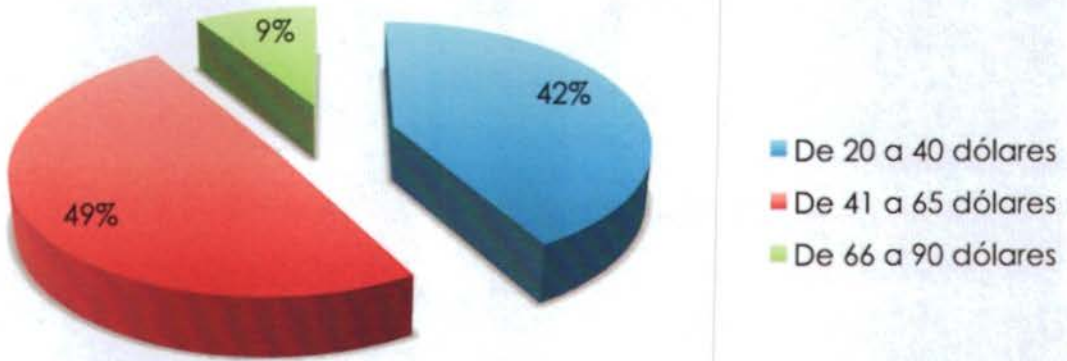


Actividades que le gustaría realizar



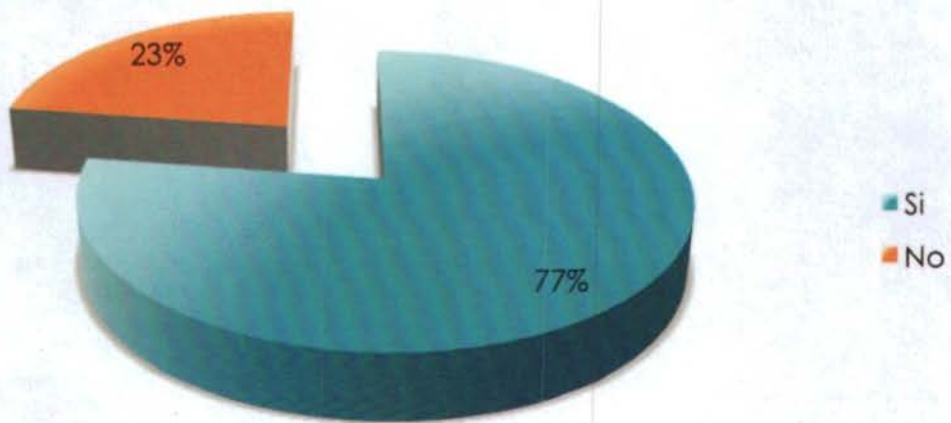
Entre las actividades que se opcionaron más encontramos que gustan de deportes de playa y agua con un 25%, ejercitarse o recibir atención de spa con un 24%. Otro 23% gusta de la pintura, manualidades y/o costura. Finalmente el 17% prefiere cabalgatas o caminatas y el 11% paseos o tours,

¿Cuánto pagaría usted por una afiliación mensual?



El valor que consideran justo de pagar por estos servicios en su mayoría fue de \$41 a \$65. Luego tenemos un 42% que indica que el valor que pagarían sería de \$20 a \$40. Y un pequeño grupo respondió que está dispuesto a pagar de \$66 a \$90.

¿recibe usted una pensión jubilar?



Finalmente en cuanto a pensiones jubilares, un 77% percibe ingresos mensuales posteriores a su jubilación y otro 23% no recibe ingresos de parte de ninguna institución.

3.4.3 Entrevista a profundidad

Entrevistado: Dr. Jorge Izurieta Vásconez

Gerente Propietario de Hostería Punta Piedrero

Edad: 53 años

Sexo: Masculino

1. Qué opina usted sobre los centros de recreación para el adulto mayor?

Son sumamente necesarios e indispensables este tipo de establecimientos en el Ecuador, ya que llenan un espacio de desarrollo para los ecuatorianos que han alcanzado generalmente su jubilación o que sin serlo llegan a una edad en la que no solamente deben entretenerse sino desarrollarse y encontrar nuevas razones para vivir y porque no, descubrir aptitudes nuevas que lo harán revelar que esta etapa de la vida es probablemente la más interesante.

2. A lo largo de su experiencia en servicios de hospedaje, cree Ud. que debería implementarse un centro de vacaciones para este tipo de personas?

Si, el Estado debe propender a que este tipo de establecimientos se den y se creen proporcionalmente al número de ecuatorianos que lleguen a esta etapa, de tal suerte que todos tengan la oportunidad de acceder a estos beneficios.

3. Por qué decidió que la hostería Punta Piedrero esté ubicada en Puerto López?

Puerto López está ubicado aproximadamente en el centro de la costa ecuatoriana, dentro del Parque Nacional Machalilla, contando con vías y carreteras de primer orden y con toda la infraestructura necesaria. Su clima templado la mayor parte del año con oscilaciones frías y calurosas de acuerdo a

la temporada lo convierten en un centro muy saludable que puede beneficiar a quien se hospede de manera importante en su salud.

Es el sitio ideal para que quienes llegan al hotel, se encuentren frente al mar en una punta frente al piedrero alejada de la bulla del centro del pueblo configurándose en un lugar ideal para descansar.

4. Cuantas personas recibe en la hostería semanalmente?

El establecimiento tiene capacidad actual para recibir a 56 personas completamente instaladas en las habitaciones, siendo variable la ocupación. Podríamos decir que en temporada alta la ocupación promedio mensual llega al 80% y en temporadas más bajas es de 40%.

5. Qué tipo de servicios complementarios normalmente prefieren sus huéspedes?

Las personas llegan aquí maravilladas por la vista del mar afuera de sus habitaciones y la zona tan tranquila y alejada del pueblo. Por lo general preguntan si hay agua caliente, televisión por cable, desayuno incluido en la tarifa, principalmente. También me han preguntado, en temporadas de sol, si hay aire acondicionado. De todos os servicios mencionados lo que no ofrecemos es aire acondicionado pero tenemos ventiladores.

6. Cuanto gastan comúnmente los turistas o visitantes de Puerto López?

Los consumos varían dependiendo de los días que permanezcan y de las actividades que realicen. Normalmente en 3 días de hospedaje y actividades diarias guiadas a los sitios de interés del parque, los extranjeros pueden llegar a gastar de \$150 a \$200. El nacional consume menos tours ecológicos pero si gustan de las ballenas y un tour de observación cuesta \$40, el hotel de \$20 a \$60, y la alimentación de \$15 a \$30 por persona diariamente.

7. Con que frecuencia llegan adultos mayores a su hostería?

Solos no muchos. Acompañados de sus familias son muy frecuentes

mensualmente porque buscan la paz del lugar. Además los adultos mayores extranjeros son muy asiduos de lugares rústicos en países tropicales como el nuestro por lo que es común que se queden meses y luego compren una casa en el sector.

Actualmente el cantón tiene cerca de 3 barrios de extranjeros como los alemanes, los italianos y los franceses.

8. Ha escuchado hablar sobre centros de recreación turística dedicados específicamente a adultos mayores?

No, he escuchado de baños de San Vicente pero no es exclusivo para adultos mayores y además no cuentan con servicio de hospedaje.

9. Que servicios piensa que necesitarían los adultos mayores al momento de vacacionar?

Aparte del hospedaje se requeriría programas de entretenimiento y de esparcimiento tales como charlas, ejercicios, deportes, actividades culturales recreativas, artísticas, etc.

10. Que tal es el clima en Puerto López?

Como te mencioné ya, es un clima generalmente benévolo, pero podemos diferenciar 2 épocas marcadas en el año. La una de diciembre a mayo que se caracteriza por sol y lluvias. La otra de junio a noviembre que se caracteriza por un clima nublado y semi-frío.

11. Cuanto normalmente piensa que pueden gastar una persona de la 3era edad para este tipo de servicios?

Creo que los adultos mayores, organizándose y aprovechando los programas del Estado pueden destinar ciertos recursos que podrían llegar hasta un 50% de sus pensiones.

13. Cuanto es el costo aproximado que cobra por habitación o noche según la

temporada?

De \$10 a \$15 por noche por persona, según la temporada. La más alta es de junio a septiembre que llegan las ballenas.

PUNTA YUBARTA
PLAN DE NEGOCIOS

CAPITULO 4:
PLAN DE PRODUCCION Y
OPERACIONES

CAPÍTULO 4: PLAN DE PRODUCCIÓN Y OPERACIONES

4.1 Plan Operativo

El ciclo de producción será realizado por el personal de cada turno de las diferentes áreas operativas del hotel ya que ellos son los que tendrán contacto directo con los huéspedes además serán encargados de vender una buena imagen para que nuestro huésped se sienta cómodo en su estadía.

El servicio por paquete que ofrecemos se maneja diariamente y los clientes pagan por su membresía mensual según el costo en efectivo o tarjeta de crédito.

Para las personas que no tengan la membresía y quieran asistir particularmente deberán pagar el costo del servicio a escoger en efectivo o tarjeta de crédito al momento de hacer el check in.

Para los paquetes que son por grupo tendrán que cancelar el 50% del valor por la estadía (con una semana de anticipación la reserva) y el otro 50% al llegar a la hostería. Esto también aplica para las agencias de viaje que recomienden nuestros servicios.

A continuación se detalla el plan de operaciones del departamento de front desk:

La asistente administrativa será la encargada del área de recepción en conjunto con el administrador, el mismo que tiene que verificar que el hotel este en perfectas condiciones para operar.

- Debe tener contacto visual con el huésped manteniendo siempre una sonrisa y con excelente actitud.
- Recibir al huésped por el apellido o si no lo recuerda saludarlo cortésmente.
- Dar la bienvenida al hotel y solicitar el nombre para revisar en el sistema la reservación y datos respectivos.

- El cliente deberá llenar un formulario de registro y la recepcionista deberá solicitar la forma de pago (dependiendo del paquete escogido).
- Asignar la habitación correspondiente, entregarle la llave.
- Explicarle todo lo que posee el centro de recreación, el uso de las instalaciones y los servicios a utilizar de manera detallada.
- Dar el nombre y ponerse a disposición del huésped para lo que necesite y asegurarse que confíe en el servicio que se le está ofreciendo.
- Una vez que el huésped se haya acomodado en su habitación llamarlo por teléfono para saber si todo está en orden o si tiene algún requerimiento.
- Terminado este proceso, se deberá ingresar toda la información que previamente llenó el cliente en nuestro sistema con el fin de obtener todos los datos necesarios para futuras visitas.

Datos importantes:

El check in debe durar de 4 a 5 minutos.

Solicitar todos los datos correspondientes y exactos.

El control de calidad será efectuado bajo un sistema estándar y en un futuro tenemos pensado implementar las Normas de Calidad ISO 9000.

El administrador debe encargarse de las funciones cotidianas del hotel, siendo de su completa responsabilidad la eficiencia del equipo y personal del hotel en la posición del máximo confort y buen servicio de los clientes, para lo cual deberá organizar y coordinar las actividades de todos los departamentos con los que se cuentan. Supervisar que los procesos se cumplan, como la limpieza de las habitaciones e instalaciones en general.

Realizar los informes respectivos, encargarse de las compras, pagar el sueldo a los empleados. Además debe evaluar el trabajo del personal, asegurarse que sean respetuosos y educados.

El área de ventas tiene como finalidad: cerrar lo tratos con los clientes una vez que estos queden convencidos de que desean el servicio, deben elaborar estrategias de publicidad y promoción, esto se realizara con visitas previamente coordinadas. Así mismo deberá informar al administrador las ventas realizadas para que se realice todo el proceso correspondiente.

La idea es que le muestre al cliente todos los servicios que ofrecemos, mostrándoles precios accesibles y promociones del mes y garantizar que su estadía será como la ha planificado.

El departamento de seguridad deberá detectar posibles infiltraciones de elementos indeseables que den lugar a molestar la comodidad del huésped, por otra parte busca determinar los posibles riesgos de accidentes como incendios y/o contaminación del ambiente del centro de recreación.

Los asistentes de bienestar deben llevar un control imperativo sobre el uso de las instalaciones. Deben estar capacitados para cumplir con varias funciones al mismo tiempo.

Solicitar o revisar que tipo de membresía del huésped en conjunto con el departamento de recepción para que el cliente use el servicio proporcionado y asignado.

Uso del Spa: el asistente de bienestar debe verificar que su lugar este limpio y acorde a las exigencias del cliente. Controlar además el tiempo de uso dependiendo el tipo de membrecía que este tenga.

Uso del Gimnasio: se realizará una rutina de ejercicios como aeróbicos, clases de baile etc. Y los miembros pueden utilizar las maquinas ilimitadamente con el

debido cuidado supervisado por el personal encargado.

Las clases de natación serán organizadas con horarios específicos para que el huésped tenga la opción de utilizar la piscina luego de dichas clases.

Las clases de yoga se las realizará en la playa con las debidas precauciones y por la mañana, con horarios específicos.

El avistamiento de ballenas se maneja como un servicio independiente, ya que tendremos convenios con operadoras turísticas del sector y será por temporada (Junio a septiembre). Al momento de la reserva el cliente deberá indicarnos si desea este servicio para coordinar con la operadora.

El servicio de restaurante también se lo realizará de manera independiente ya que estarán ubicados en la parte externa de las instalaciones, siendo subarrendado los primeros cinco años. Trabajaremos en conjunto con la administración del restaurante para poder asistir en casos especiales servicios a la habitación.

Contaremos también con un salón de eventos, el mismo que utilizaremos para reuniones sociales, fiestas temáticas o algún agasajo en especial solicitado por el huésped.

PUNTA YUBARTA
PLAN DE NEGOCIOS

CAPITULO 5:
ANALISIS ADMINISTRATIVO

CAPÍTULO 5: ANÁLISIS ADMINISTRATIVO

El presente capítulo describe la revisión hecha a cada uno de los puestos de trabajo del área de servicios así como propuestas en cuanto a la estructura de la misma y las descripciones de dichos puestos.

Como es claro para nosotros, el comportamiento y desempeño de los empleados debe cumplir las expectativas del cliente para que el servicio brindado sea exitoso. Debido a que la cortesía, amabilidad y atención al cliente no pueden ser tan fácilmente cuantificables, la selección del personal es un punto crítico que puede funcionar como un filtro efectivo antes de llegar a afectar al proceso en su ejecución. Para ello, se debe tener establecidas políticas sobre contratación de personal.

5.1 Descripción genérica de Cargos

Con el fin de hacer del proceso de comunicación organizacional una herramienta que contribuya positivamente al desarrollo de PUNTA YUBARTA y por ende al personal quienes la conforman, hemos desarrollado una estructura de multifunciones, donde cada persona participa activamente en la ejecución de las operaciones del Centro de Vacaciones. Es por esto que cada persona que trabaja para PUNTA YUBARTA aporta de diferentes maneras a la organización.

En PUNTA YUBARTA se trabajará con una proporción de 3 empleados por habitación hábil diariamente.

ADMINISTRADOR

DESCRIPCION GENERICA DEL PUESTO

Es el encargado de supervisar la propiedad, el trabajo de los demás asociados, reportar a los dueños, manejar el dinero entrante y saliente, responsable de las compras, así como de la atención a los huéspedes y sus necesidades.

FUNCIONES PRINCIPALES	ACTIVIDADES PRINCIPALES	PERIODICIDAD
Administración	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar el pago de la nómina a asociados. • Depósito en el banco de ingresos a la propiedad. • Llevar un correcto registro de los huéspedes. • Creación de reportes para los dueños. • Realizar pago a proveedores. • Realizar pago de impuestos, predios, agua, luz, teléfono, Internet. • Supervisar el trabajo y uniformes del personal. • Planificación de vacaciones. 	<p>Quincenal</p> <p>Semanal</p> <p>Diario</p> <p>Semanal</p> <p>Semanal</p> <p>Anual o mensual dependiendo del servicio</p> <p>Diario</p> <p>Según se requiera</p>
Mantenimiento de las instalaciones	<ul style="list-style-type: none"> • Supervisión de la limpieza de habitaciones. • Organizar y seguir un calendario de mantenimiento preventivo de pintura, plomería, maquinaria, electrodomésticos y todos los bienes de a propiedad. • Organizar y seguir un calendario de cambio de bienes de acuerdo al tiempo de vida de colchones, sábanas, toallas, almohadas, cortinas, etc. 	<p>Diario</p> <p>Según se requiera</p> <p>Según se requiera</p> <p>Mensual</p>

	<ul style="list-style-type: none"> • Supervisar la propiedad y cumplir el manual de operaciones y la auditoría interna. 	
Compras	<ul style="list-style-type: none"> • Planificar y realizar las compras de alimentos. • Planificar y realizar las compras de agua. • Planificar y realizar las compras de artículos de limpieza. • Planificar y realizar las compras de blancos. 	Semanal Mensual Quincenal Anual
Atención de huéspedes	<ul style="list-style-type: none"> • Asignación de habitaciones. • Contestar el teléfono. • Tomar reservas. 	Diario Diario Diario

ASISTENTE ADMINISTRATIVA

DESCRIPCION GENERICA DEL PUESTO

Apoya las habilidades administrativas, asiste al administrador en sus funciones de supervisar y reportar.

FUNCIONES PRINCIPALES	ACTIVIDADES PRINCIPALES	PERIODICIDAD
Asistencia en la Administración	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar reportes de adelantos o prestamos para el pago de la nómina a asociados. • Llevar un registro de los depósitos en el 	Quincenal Semanal Diario Semanal Semanal

	<p>banco de ingresos a la propiedad.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Llevar un correcto registro de los huéspedes. • Creación de reportes para el administrador. • Asistir en el pago a proveedores. • Realizar pago de impuestos, predios, agua, luz, teléfono, Internet y llevar un registro de los mismos. • Asistir al Administrador en la Planificación de vacaciones. 	<p>Anual o mensual dependiendo del servicio Diario Según se requiera</p>
<p>Asistencia en el Mantenimiento de las instalaciones</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Emitir reportes a la administración de la limpieza de habitaciones. • Llevar un registro del calendario de mantenimiento preventivo de pintura, plomería, maquinaria, electrodomésticos y todos los bienes de a propiedad. • Organizar y seguir un calendario de cambio de bienes de acuerdo al tiempo de vida de colchones, sábanas, toallas, almohadas, cortinas, etc. 	<p>Diario Según se requiera Según se requiera</p>
<p>Asistencia en Compras</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Llevar un registro de las compras de alimentos. • Llevar un registro de las compras de agua. 	<p>Semanal Mensual Quincenal</p>

	<ul style="list-style-type: none"> Llevar un registro de las compras de artículos de limpieza. Llevar un registro de las compras de blancos. 	Anual
Atención de huéspedes	<ul style="list-style-type: none"> Asignación de habitaciones. Recepción de Huéspedes. Contestar el teléfono. Tomar reservas. 	Diario Diario Diario Diario

ASESORES DE BIENESTAR

DESCRIPCION GENERICA DEL PUESTO

Asistir a los clientes, en cuanto a relajación, ejercitación y bienestar se refiere.

FUNCIONES PRINCIPALES	ACTIVIDADES PRINCIPALES	PERIODICIDAD
SPA- MASAJES	<ul style="list-style-type: none"> Sentimiento de propiedad de la zona de trabajo, manteniendo el sitio limpio y ordenado. Adherirse a la política, estándares y procedimientos del Spa. Mantener los productos de los servicios / tratamientos a punto y preparados para el siguiente servicio. Disfrutar el formar parte de un equipo. Representar el centro de manera positiva a la comunidad. Flexible, dispuesto a trabajar cuando le sea requerido. Asistir en formación a personal nuevo cuando sea necesario. 	Diario Diario Las veces necesarias del día. Diario. Diario. Siempre Cuando sea necesario. Siempre.

	<ul style="list-style-type: none"> • Contribuir con ideas para incrementar el beneficio y visión del Spa. • Atender y asesorar al cliente de los servicios y productos que mejor se adaptan a sus necesidades. • Controlar facturación de servicios, gestionar las reservas y venta de productos. • Atención telefónica. • Ofrecer un servicio impecable y de excelencia de atención al cliente. • Asumir responsabilidades. 	<p>Diario</p> <p>Diario</p> <p>Diario</p> <p>Diario</p> <p>Diario</p>
Gimnasia	<ul style="list-style-type: none"> • Elaborar un plan de ejercicios favorables a la salud de nuestros clientes adultos mayores. • Dar la mayor atención y cuidado a nuestros clientes al momento de realizar los aeróbicos y danzas. • Incentivar positivamente la actitud de nuestros clientes. • Cambiar su estado de ánimo por medio de sus terapias relajantes y ejercitantes. 	<p>Diario</p> <p>Diario</p> <p>Diario</p> <p>Diario</p>
Recreación	<ul style="list-style-type: none"> • Intervenir en los momentos de recreación, como charlas, juegos, bailes, caminatas, piscina. Etc. • Velar todo el tiempo por el Buen estado de Ánimo de los adultos Mayores 	<p>Diario</p> <p>Diario</p>

CAMAREROS

DESCRIPCION GENERICA DEL PUESTO

Participa en el aseo de las áreas publicas, limpia y da servicio a las habitaciones y sus baños.

FUNCIONES PRINCIPALES	ACTIVIDADES PRINCIPALES	PERIODICIDAD
HABITACIONES	<ul style="list-style-type: none"> • Revisar carrito que tenga todos los implementos necesarios. • Abrir ventanas para ventilar • Verificar daños • Recoger ropa tirada. • Recoger loza y cristalería. • Desvestir camas y tenderlas. • Limpieza de baños. • Reporte para informar a la administración del estado en que se encuentran las habitaciones que tiene bajo su responsabilidad. 	<p>Cada vez que se dirija a las habitaciones.</p> <p>Las veces que limpie una Habitación.</p> <p>La veces que ingrese a las habitaciones</p> <p>Las veces que ordene la habitación</p> <p>Dos veces diarias</p> <p>Dos veces al día</p> <p>Dos veces al día.</p>

		Dos a tres veces diarias.
Hotel	<ul style="list-style-type: none"> Mantener el orden general de todo el Hotel. Mantener limpias las áreas de acceso Mantener limpias y en orden las áreas de recreación, entretenimiento, gimnasia, Spa, y demás instalaciones del Hotel. 	<p>Diario</p> <p>Diario</p> <p>Diario</p>

LAVANDERIA

DESCRIPCION GENERICA DEL PUESTO

Realizar operaciones de clasificación, lavado y planchado de artículos textiles en instalaciones industriales y de proximidad, así como de arreglo y de adaptación de prendas y artículos en textil y piel, obteniendo productos con la calidad y acabados requeridos, con la correcta atención que demanda el servicio al cliente y observando en todo momento las normas de prevención de riesgos laborales y ambientales.

FUNCIONES PRINCIPALES	ACTIVIDADES PRINCIPALES	PERIODICIDAD
Lavandería	<ul style="list-style-type: none"> Controla la entrada de Ropa sucia, la salida de ropa limpia a los diferentes departamentos. Calcula los gastos que son imputables a cada departamento del hotel. Organización para el cumplimiento 	<p>Diario</p> <p>Diario</p> <p>Diario</p>

	<p>óptimo del lavado, secado y reparación de la lencería del Hotel.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Confecciona las notas de cargo por factura. • Servicio de lavado y secado a las prendas de vestir de los clientes del Hotel. • Emitir Informes Solicitados a la Administración. • Llevar registros de confección y reparación de prendas para los diferentes usuarios. • Realizar el pedido para el abastecimiento de lencería y materiales de limpieza. 	<p>Diario</p> <p>Semanal y Mensual.</p>
--	--	---

AREAS PUBLICAS

DESCRIPCION GENERICA DEL PUESTO

Mantener en orden las áreas públicas del centro vacacional.

FUNCIONES PRINCIPALES	ACTIVIDADES PRINCIPALES	PERIODICIDAD
Hotel – Áreas Públicas.	<ul style="list-style-type: none"> • Mantener el orden general de todo el Hotel. • Mantener limpias las áreas de acceso 	<p>Diario</p> <p>Diario</p>

<ul style="list-style-type: none"> Mantener limpias y en orden las áreas de recreación, entretenimiento, gimnasia, Spa, Jardinería, Piscina y demás instalaciones del Hotel. 	Diario
---	--------

GUARDIANÍA

DESCRIPCION GENERICA DEL PUESTO

El personal de Guardianía realizará sus funciones de seguridad y vigilancia.

FUNCIONES PRINCIPALES	ACTIVIDADES PRINCIPALES	PERIODICIDAD
Guardianía y Vigilancia- Hotel	<ul style="list-style-type: none"> Mantener la seguridad de todo el Hotel. 	Diario
	<ul style="list-style-type: none"> Vigilancia permanente tanto de las oficinas como de las instalaciones internas y externas del Hotel. 	Diario
	<ul style="list-style-type: none"> Vigilar las puertas de acceso a las instalaciones. 	Diario
	<ul style="list-style-type: none"> Restringir el ingreso de vehículos no autorizados al parqueadero 	Diario
	<ul style="list-style-type: none"> Llevar una bitácora de novedades en la cual se detallen los acontecimientos sucedidos. 	Diario
	<ul style="list-style-type: none"> Presentar un informe semanal a la administración sobre las novedades 	Semanal

acontecidas.

5.2 Perfiles del Puestos y Horarios

ADMINISTRADOR

PERFIL DEL ADMINISTRADOR:

- Debe ser una persona con conocimientos, actitud y aptitudes propias de un buen administrador.
- Líder innato.
- Emprendedor, con carácter y capacidad de toma de decisiones bajo presión.
- Sexo indistinto.
- Edad: entre 25 y 40 años.
- De preferencia debe hablar el idioma inglés.

HORARIO: DE LUNES A VIERNES DE 8:00 A 18:00

CONSIDERACIONES ESPECIALES: horario flexible, con disponibilidad de trabajar domingos y feriados.

ASISTENTE ADMINISTRATIVA

PERFIL DEL ASISTENTE ADMINISTRATIVA:

- Debe ser una persona de buen carácter y con disposición.
 - Proactiva, detallista, honesta.
 - Responsable, observadora y ordenada.
 - Edad 23 – 38
 - Sexo Indistinto
 - De preferencia que hable Inglés.
 - Con conocimientos de Contabilidad y Administración.
-

HORARIO: DE MIERCOLES A VIERNES DE 12:00 22:00

SABADOS Y DOMINGOS DE 8:00 A 18:00

CONSIDERACIONES ESPECIALES: Disponibilidad Flexible.

ASESORES DE BIENESTAR

PERFIL DE ASESORES DE BIENESTAR:

- Técnico Superior de Estética y/o Fisioterapia,
 - Cursos especializados del sector.
 - Inglés medio/alto.
 - Mínimo 4 años de experiencia en salones de categoría y/o en Hoteles de lujo.
 - Experiencia con productos cosméticos y otros productos y servicios del sector.
 - Experiencia en trato con el público, atención al cliente, y excelencia en hospitalidad.
 - Presencia impecable.
-

- Actitud positiva.
 - Energía ilimitada y con motivación personal para el éxito.
 - Habilidad para conducir una situación inesperada asociada con el día a día del centro.
 - Habilidad para interactuar profesionalmente y socialmente con el resto del equipo.
 - Predisposición al aprendizaje de nuevas técnicas y sistemas de trabajo.
 - Excelentes habilidades de comunicación verbal.
 - Puntualidad en las funciones del personal y reuniones.
 - Primeros auxilios
-

HORARIO: LUNES A DOMINGO 9:00 A 12:00 Y 15:00 A 18:00

CONSIDERACIONES ESPECIALES: Experiencia y Capacidad para atender a Adultos Mayores.

CAMAREROS

PERFIL DE LOS CAMAREROS

- Gusto personal por la limpieza.
 - Honradez.
 - Disciplina
 - Puntualidad
 - Buena Presencia
 - Responsabilidad
-

- Experiencia Mínima en el área 1 año
 - Bachiller Capacitado en el área.
-

HORARIO: LUNES Y MARTES DE 8:00 A 13:30 Y 13:30 A 19:00

MIÉRCOLES A DOMINGO: 7:00 A 13:00 Y 13:00 A 19:00

CONSIDERACIONES ESPECIALES: Tener disponibilidad de tiempo completo.

LAVANDERIA

PERFIL DEL PERSONAL DE LAVANDERÍA

- Mujer 25 a 40 años.
 - Experiencia Mínima 1 año en el área.
 - Debe estar dispuesta a cumplir las indicaciones del administrador y colaborar en el cumplimiento de las metas del departamento.
 - Capacidad organizativa de trabajo en equipo.
 - Ser comunicativa, metódica.
 - Conocer a la perfección la maquinaria, los productos, los tejidos y los procesos a realizar en el área.
 - Capacitada en el Área.
-

HORARIO: LUNES Y MARTES 8:00 A 10:00 Y 15:00 A 18:00

MIÉRCOLES A DOMINGO 9:00 A 12:00 Y 15:00 A 18:00

CONSIDERACIONES ESPECIALES: Disponibilidad de Tiempo Completo.

AREAS PUBLICAS

PERFIL DEL ENCARGADO DE ÁREAS PÚBLICAS.

- Gusto personal por la limpieza.
- Honradez.
- Disciplina
- Puntualidad.
- Buena Presencia
- Responsabilidad
- Experiencia Mínima en el área 1 año
- Bachilleres Capacitados.
- De preferencia Hombre de 22 – 40 años.

HORARIO: MARTES A DOMINGO 6:00 A 10:00 Y 14:00 A 18:00

CONSIDERACIONES ESPECIALES: Tener conocimiento y experiencia del mantenimiento de Piscinas y Jardinería.

GUARDIANÍA

PERFIL DEL GUARDIA DE SEGURIDAD:

- Escolaridad secundaria concluida.
 - Haber cumplido con el servicio militar nacional.
 - Mayor de 25 años y menor de 40 años.
 - Gozar de buena salud.
 - No ser fármaco dependiente, consumidor de estupefacientes, ni tener el hábito
-

del alcoholismo.

- Contar con habilidades físico-atléticas.
- Estatura mínima hombres 1.68mts.
- Experiencia mínima de 1 año en el área de seguridad privada.
- De preferencia exmilitares.

HORARIO: 2 Turnos Diarios- LUNES A DOMINGO 7:00 A 19:00 Y 19:00 A 7:00

CONSIDERACIONES ESPECIALES: Tener Documentación en Regla.

5.3 Descripción de Sueldos y Salarios

Los sueldos están sujetos a revisión anual en base a la evaluación de desempeño que se realiza al personal. Se espera que para el segundo año de operaciones el incremento de sueldos sea de un 10% más los beneficios de ley y respetando el porcentaje de incrementos del sueldo básico que ha decretado el Gobierno.

SUELDOS DEL PRIMER AÑO DE OPERACIONES

CARGO	CANTIDAD	SUELDO	SUELDO
		MENSUAL	ANUAL
ADMINISTRADOR	1	\$ 400,00	\$ 4.800,00
ASISTENTE ADMINISTRATIVA	1	\$ 300,00	\$ 3.600,00
ASESORES DE BIENESTAR	2	\$ 300,00	\$ 3.600,00
CAMAREROS	2	\$ 240,00	\$ 2.880,00
LAVANDERIA	1	\$ 240,00	\$ 2.880,00
AREAS PUBLICAS	1	\$ 240,00	\$ 2.880,00
GUARDIANIA	2	\$ 240,00	\$ 2.880,00
TOTALES	10	\$ 1.960,00	\$ 23.520,00

Adicionalmente a los sueldos se ha calculado los beneficios de ley como son: ¹

- Décimo tercero, pagadero al 25 de diciembre de cada año, y que corresponde a la doceava parte de lo ganada en el año.
- Décimo cuarto, pagadero al 15 marzo de cada año y que corresponde a la remuneración básica mínima.
- Vacaciones, que corresponde a la suma del total de sueldos percibidos y se divide para 24.
- Fondos de reserva que se perciben a partir del segundo año, por lo que no consta en el primer año de cálculos pero que es por ley el 8.33%, o lo que es igual un sueldo para 12, si el sueldo fue el mismo todo el año.
- Aporte personal del IESS 9.35% (descontado del sueldo del empleado)
- Aporte patronal 12.15%

BENEFICIOS DEL PRIMER AÑO DE OPERACIONES

CARGO	CANT.	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	VACACIONES	APORTE PATRONAL AL IESS (ANUAL)
ADMINISTRADOR	1	\$ 400,00	\$ 240,00	\$ 200,00	\$ 583,20
ASISTENTE ADMINISTRATIVA	1	\$ 300,00	\$ 240,00	\$ 150,00	\$ 437,40
ASESORES DE BIENESTAR	2	\$ 300,00	\$ 240,00	\$ 150,00	\$ 437,40
CAMAREROS	2	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 120,00	\$ 349,92
LAVANDERIA	1	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 120,00	\$ 349,92

¹ Dr. Jorge Izurieta Vásconez (2009). *Asesoría Legal Laboral*. Recuperado el 12 de noviembre de 2010, de <http://www.mundolaboral-ec.com>

CENTRO DE VACACIONES, BIENESTAR Y DESARROLLO PARA EL ADULTO MAYOR
 PUNTA YUBARTA
 PLAN DE NEGOCIOS 2010

AREAS PUBLICAS	1	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 120,00	\$ 349,92
GUARDIANIA	2	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 120,00	\$ 349,92
TOTALES	10	\$ 1.960,00	\$ 1.680,00	\$ 980,00	\$ 2.857,68

Entonces así tenemos:

SUELDOS MAS BENEFICIOS ANUALES

CARGO	CANTIDAD	TOTAL
ADMINISTRADOR	1	\$ 6.223,20
ASISTENTE ADMINISTRATIVA	1	\$ 4.727,40
ASESORES DE BIENESTAR	2	\$ 4.727,40
CAMAREROS	2	\$ 3.829,92
LAVANDERIA	1	\$ 3.829,92
AREAS PUBLICAS	1	\$ 3.829,92
GUARDIANIA	2	\$ 3.829,92
TOTALES	10	\$ 30.997,68

PUNTA YUBARTA
PLAN DE NEGOCIOS

CAPITULO 6:
ANALISIS ECONOMICO –
FINANCIERO

CAPÍTULO 6: ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO

Dentro del Análisis de Factibilidad de este gran proyecto de un Centro de Vacaciones, bienestar y desarrollo para adultos mayores, tenemos finalmente pero no menos importante el estudio económico y financiero.

En esta última etapa de evaluación se busca ordenar la información de carácter monetario y elaborar los cuadros correspondientes para determinar su rentabilidad.

Es así que en este capítulo se hará un balance a fondo de lo ya sustentando frente a la parte monetaria, que sin duda alguna es la que nos permitirá conocer el alcance de un proyecto tan ambicioso como este.

Todo lo detallado a continuación le permitirá analizar las ventajas económicas de un centro de esta magnitud y categoría a quien pretenda invertir. Conoceremos así el VAN, la TIR, el período de recuperación y el análisis de sensibilidad del proyecto.

6.1 Presupuestos

Infraestructura

La obra se realizará en la Provincia de Manabí, en el cantón Puerto López, a 3 horas aproximadamente de Guayaquil, donde se encuentra ubicada la hospedería Punta Piedrero; el mismo tiene un área de 3.000 m² y tiene un avalúo de \$76,00 por m² con un total de \$230.000,00 como avalúo comercial incluyendo terreno y construcción total. Consta de 16 habitaciones que serán parte del Centro de Vacaciones Punta Yubarta. Al edificio principal de habitaciones se adicionarán 8 cabañas que rodearán el edificio.

La renovación de la estructura incluye costos de mejoras en acabados, enlucidos, rampas de acceso a todas las instalaciones, piscina, gimnasio, spa, cancha múltiple, parqueo y áreas verdes.

Los costos de renovación y construcción totales ascienden a \$142.520,00, mismos que se pueden observar a detalle en la siguiente tabla de costos de construcción:

PRESUPUESTO INFRAESTRUCTURA – COSTOS DE CONSTRUCCION						
CANT.	AREAS	UNIDAD	TAMAÑO UNITARIO	PRECIO POR M²	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	Portón de ingreso	M ²	12	\$120,00	\$1.440,00	\$1.440,00
1	Oficina	M ²	30	\$100,00	\$3.000,00	\$3.000,00
8	Cabañas	M ²	100	\$130,00	\$13.000,00	\$104.000,00
1	Piscina	M ²	50	\$210,00	\$10.500,00	\$10.500,00
2	Vestidores	M ²	25	\$110,00	\$2.750,00	\$5.500,00
1	Sala de reuniones	M ²	70	\$110,00	\$7.700,00	\$7.700,00
1	Senderos	Gbl	1	\$2.500,00	\$2.500,00	\$2.500,00
1	Áreas verdes	Gbl	1	\$80,00	\$80,00	\$80,00
10	Zona de parqueo	U	10	\$50,00	\$500,00	\$5.000,00
1	Cancha múltiple	M ²	50	\$50,00	\$2.500,00	\$2.500,00
1	Guardianía	M ²	3	\$100,00	\$300,00	\$300,00
TOTAL INFRAESTRUCTURA						\$142.520,00

Asesoría: Arq. Colón Izurieta

Equipos de Computación

En la siguiente tabla se describen los equipos de computación a usarse durante la operación del Centro de Vacaciones:

PRESUPUESTO EQUIPOS DE COMPUTACION			
EQUIPO DE COMPUTACION	CANT.	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL
Copiadora Xerox multifunción: Impresora, fax, copiadora, scanner	1	\$1.170,00	\$1,170,00
Laptop Sony VAIO	2	\$1.250,00	\$2.500,00
TOTAL EQUIPOS DE COMPUTACION			\$3.670,00

Cotización: Computrón

Muebles y enseres

Los muebles y enseres actuales de la hospedería Punta Piedrero servirán como base a usarse en el centro de vacaciones. Adicionalmente se equiparán las 8 cabañas que se suman a la construcción. se describen a continuación a detalle:

DOTACION GENERAL DE MUEBLES Y ENSERES			
MUEBLES Y ENSERES	CANT.	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Escritorio de oficina	2	\$100,00	\$200,00
Silla Ejecutiva	2	\$35,00	\$70,00
Camas matrimoniales	8	\$350,00	\$2.800,00
Juegos de sábanas	24	\$36,00	\$864,00
Lámparas	8	\$20,00	\$160,00
Armarios	8	\$120	\$960,00
Veladores	16	\$90	\$1.440,00
Sofás	8	\$240	\$1.920,00
Implementos de baño	8	\$32	\$256,00

Tachos de basura	10	\$6	\$60,00
Implementos de limpieza	10	\$15	\$150,00
TOTAL MUEBLES Y ENSERES			\$8.880,00

Cotizaciones varias

Maquinarias y equipos

Los equipos que son necesarios para la compra el primer año son para equipar las 8 cabañas nuevas. A estas se les dará la comodidad y confort para convertirlas en cabañas de primer orden, pudiendo obtener mayor provecho económico. Los aires acondicionados serán únicamente para las cabañas.

PRESUPUESTO DE MAQUINARIAS Y EQUIPOS			
Maquinarias y Equipos	CANT.	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Televisores pantalla plana de 21	8	\$380,00	\$3.040,00
Aire Acondicionado splits de 12,000 BTU	8	\$420,00	\$3.360,00
Refrigeradoras minibar de 8	8	\$350,00	\$2.800,00
Lavadora industrial	1	\$2.500,00	\$2.500,00
Equipo de sonido y karaoke	1	\$900,00	\$900,00
TOTAL MUEBLES Y ENSERES			\$12.600,00

Cotización: Importadora Jarrín

Gastos de Constitución e instalación

En la siguiente tabla se detalla el valor de los gastos de constitución e instalación que están conformados por:

- La dirección técnica, que es el asesoramiento arquitectónico que se necesita para la construcción de la infraestructura del centro de vacaciones, los mismos que cobrarán alrededor del 10.5% del valor total de la obra por sus servicios que es de \$142,520, dando un total de \$14.964,60.

- Los planos y maqueta, con un valor de \$2.000,00.
- Impuestos, tasas y permisos para proceder con el avance de la obra, por el valor de \$3.000,00.

GASTOS DE CONSTITUCION	
CONCEPTO	COSTO TOTAL
Dirección técnica	\$14.964,60
Planos y maqueta	\$2.000,00
Impuestos, tasas y permisos	\$3.000,00
TOTAL GASTOS DE CONSTITUCION	\$19.964,60

Cotización: Arq. Colón Izurieta

Publicidad y Promoción

A continuación se detallan los costos de publicidad a promoción previos a la apertura y durante el primer año de operaciones:

PRESUPUESTO DE MEDIOS					
CENTRO DE VACACIONES BIENESTAR Y DESARROLLO PUNTA YUBARTA					
MEDIO	TAMAÑO	CANTIDAD	FRECUENCIA	VALOR	VALOR ANUAL
PRENSA ESCRITA					
REVISTA : "LA REVISTA"	1/4 PAGINA	1	TRIMESTRAL	\$ 940,00	\$ 3.760,00
TOTAL DE PRENSA					\$ 3.760,00
RADIO					
RADIO SUCRE	30 SEGUNDOS POR ANUNCIO	8	MENSUAL	\$ 72,00	\$ 864,00
TOTAL DE RADIO					\$ 864,00
OTROS MEDIOS					
PAGINA WEB Y CORREO			ANUAL		\$ 240,00

PUBLICIDAD EN FACEBOOK	CLIC/DIARIOS		SEMESTRAL	\$ 90,00	\$ 180,00
VOLANTES	15 X 21	1000	ANUAL	\$ 240,00	\$ 240,00
TOTAL OTROS MEDIOS					\$ 660,00
TOTAL INVERSION ANUAL					\$ 5.284,00

Útiles de Oficina

Los suministros de oficina a usarse se describen a continuación:

SUMINISTROS DE OFICINA			
ITEM	CANT.	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Resma de papel	10	\$2,50	\$25,00
Bitácora	3	\$2,00	\$6,00
Cartillas de registro	1000	\$0,08	\$80,00
Sobres y hojas membretadas	500	\$0,06	\$30,00
Pluma	12	\$0,30	\$3,60
Tonner para multifunción	2	\$120,00	\$240,00
Caja de clips	4	\$0,60	\$2,40
Post it	5	\$1,20	\$6,00
Archivadores	5	\$2,00	\$10,00
Lápiz	12	\$0,20	\$2,40
Sello	2	\$1,80	\$3,60
Pen drive	2	\$15,00	\$30,00
TOTAL SUMINISTROS DE OFICINA			\$445,00

Cotización: Juan Marcet

6.2 Presupuesto de Inversiones

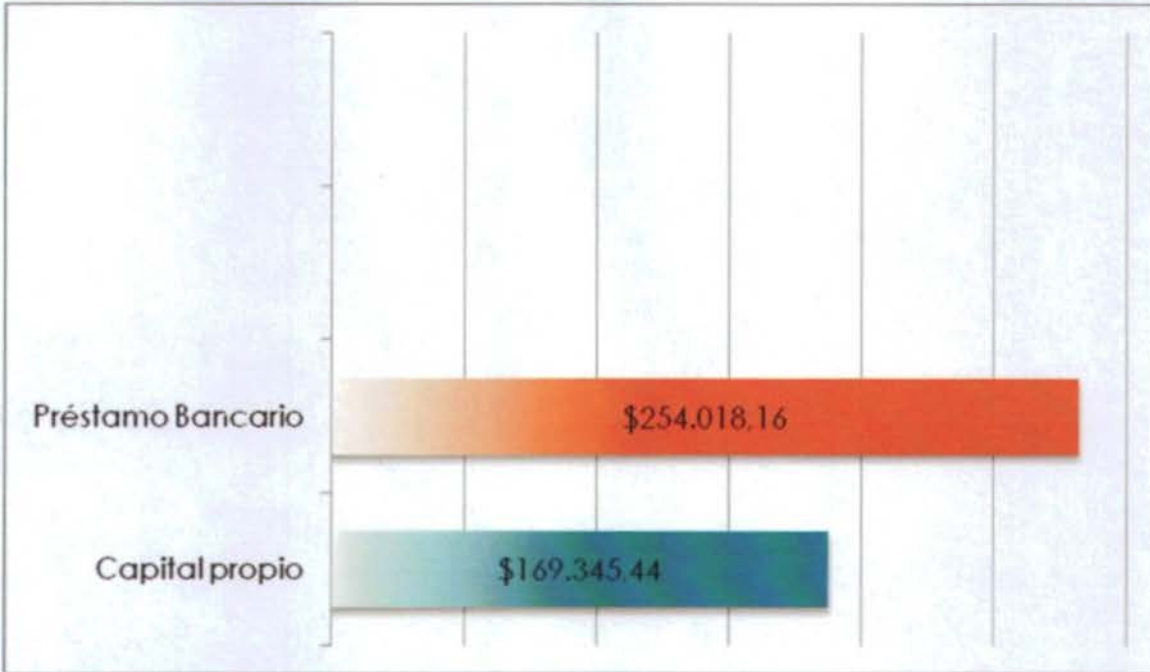
Las inversiones en el caso de Punta Yubarta son de sumas importantes. Básicamente es una readecuación de lo que se tiene como punto inicial que son las instalaciones de la hospedería Punta Yubarta.

TOTAL PRESUPUESTO INICIAL	
CONCEPTO	TOTAL
Infraestructura existente	\$230.000,00
Infraestructura nueva	\$142.520,00
Equipos de Computación	\$3.670,00
Muebles y enseres	\$8.880,00
Maquinarias y equipos	\$12.600,00
Gastos de constitución	\$19.964,60
Publicidad y promoción	\$5.284,00
Suministros de oficina	\$445,00
TOTAL	\$423.363,60

6.3 Presupuesto en Financiamiento

Como se presenta en los presupuestos estructurados previamente, el monto requerido para la puesta en marcha del proyecto es de \$423.363,60, el mismo que será financiado con 40% capital propio aportado de manera equitativa entre sus tres accionistas, y el resto de la inversión será financiada vía préstamo bancario; lo que nos da un total de:

INVERSION	PORCENTAJE	VALOR
Capital propio (3 socias)	40%	\$169.345,44
Préstamo CFN	60%	\$254.018,16
TOTAL	100%	\$423.363,60



El aporte del capital por parte de las tres accionistas será del 33,33% cada una, es decir, \$56.448,48



6.3.1 Estructura del Financiamiento

El crédito para financiar el proyecto será través de la Corporación Financiera Nacional CFN, por el monto de \$423.363,60 a 10 años y a una tasa de interés anual del 10,74%, los periodos de pago serán mensuales.

A continuación se detalla la tabla de amortización de los valores a pagar:

TABLA DE AMORTIZACION

BENEFICIARIO	PUNTA YUBARTA S.A.		
INSTIT. FINANCIERA	CFN		
MONTO USD	254.018,16		
TASA	10,7400%	T. EFECTIVA	11,2848%
PLAZO	10	años	
GRACIA	1	año	
FECHA DE INICIO	01-ene-2011		
MONEDA	DOLARES		
AMORTIZACION CADA	30	días	
NÚMEROS DE PERIODOS	120	PARA AMORTIZAR EL CAPITAL	

No.	VENCIMIENTO	SALDO CAPITAL	COSTO FINANC.	AMORTIZ CAPITAL	DIVIDENDO	COSTO FIN. ANUAL	AMORT. CAPITAL AÑO
0	01-ene-2011	\$254.018,16					
1	31-ene-2011	\$254.018,16	\$2.273,46		\$2.273,46		
2	28-feb-2011	\$254.018,16	\$2.273,46		\$2.273,46		
3	31-mar-2011	\$254.018,16	\$2.273,46		\$2.273,46		
4	30-abr-2011	\$254.018,16	\$2.273,46		\$2.273,46		
5	31-may-2011	\$254.018,16	\$2.273,46		\$2.273,46		
6	30-jun-2011	\$254.018,16	\$2.273,46		\$2.273,46		
7	31-jul-2011	\$254.018,16	\$2.273,46		\$2.273,46		
8	31-ago-2011	\$254.018,16	\$2.273,46		\$2.273,46		
9	30-sep-2011	\$254.018,16	\$2.273,46		\$2.273,46		
10	31-oct-2011	\$254.018,16	\$2.273,46		\$2.273,46		
11	30-nov-2011	\$254.018,16	\$2.273,46		\$2.273,46		

CENTRO DE VACACIONES, BIENESTAR Y DESARROLLO PARA EL ADULTO MAYOR
 PUNTA YUBARTA
 PLAN DE NEGOCIOS 2010

12	31-dic-2011	\$254.018,16	\$2.273,46		\$2.273,46	\$27.281,52	\$0,00
13	31-ene-2012	\$251.666,14		\$2.352,02	\$2.352,02		
14	29-feb-2012	\$249.314,12		\$2.352,02	\$2.352,02		
15	31-mar-2012	\$246.962,10		\$2.352,02	\$2.352,02		
16	30-abr-2012	\$244.610,08		\$2.352,02	\$2.352,02		
17	31-may-2012	\$242.258,06		\$2.352,02	\$2.352,02		
18	30-jun-2012	\$239.906,04		\$2.352,02	\$2.352,02		
19	31-jul-2012	\$237.554,02		\$2.352,02	\$2.352,02		
20	31-ago-2012	\$235.202,00		\$2.352,02	\$2.352,02		
21	30-sep-2012	\$232.849,98		\$2.352,02	\$2.352,02		
22	31-oct-2012	\$230.497,96		\$2.352,02	\$2.352,02		
23	30-nov-2012	\$228.145,94		\$2.352,02	\$2.352,02		
24	31-dic-2012	\$225.793,92		\$2.352,02	\$2.352,02	\$0,00	\$28.224,24
25	31-ene-2013	\$223.441,90		\$2.352,02	\$2.352,02		
26	28-feb-2013	\$221.089,88		\$2.352,02	\$2.352,02		
27	31-mar-2013	\$218.737,86		\$2.352,02	\$2.352,02		
28	30-abr-2013	\$216.385,84		\$2.352,02	\$2.352,02		
29	31-may-2013	\$214.033,82		\$2.352,02	\$2.352,02		
30	30-jun-2013	\$211.681,80		\$2.352,02	\$2.352,02		
31	31-jul-2013	\$209.329,78		\$2.352,02	\$2.352,02		
32	31-ago-2013	\$206.977,76		\$2.352,02	\$2.352,02		
33	30-sep-2013	\$204.625,74		\$2.352,02	\$2.352,02		
34	31-oct-2013	\$202.273,72		\$2.352,02	\$2.352,02		
35	30-nov-2013	\$199.921,70		\$2.352,02	\$2.352,02		
36	31-dic-2013	\$197.569,68		\$2.352,02	\$2.352,02	\$0,00	\$28.224,24
37	31-ene-2014	\$195.217,66		\$2.352,02	\$2.352,02		
38	28-feb-2014	\$192.865,64		\$2.352,02	\$2.352,02		
39	31-mar-2014	\$190.513,62		\$2.352,02	\$2.352,02		
40	30-abr-2014	\$188.161,60		\$2.352,02	\$2.352,02		
41	31-may-2014	\$185.809,58		\$2.352,02	\$2.352,02		
42	30-jun-2014	\$183.457,56		\$2.352,02	\$2.352,02		
43	31-jul-2014	\$181.105,54		\$2.352,02	\$2.352,02		
44	31-ago-2014	\$178.753,52		\$2.352,02	\$2.352,02		
45	30-sep-2014	\$176.401,50		\$2.352,02	\$2.352,02		
46	31-oct-2014	\$174.049,48		\$2.352,02	\$2.352,02		
47	30-nov-2014	\$171.697,46		\$2.352,02	\$2.352,02		
48	31-dic-2014	\$169.345,44		\$2.352,02	\$2.352,02	\$0,00	\$28.224,24

CENTRO DE VACACIONES, BIENESTAR Y DESARROLLO PARA EL ADULTO MAYOR
 PUNTA YUBARTA
 PLAN DE NEGOCIOS 2010

49	31-ene-2015	\$166.993,42		\$2.352,02	\$2.352,02		
50	28-feb-2015	\$164.641,40		\$2.352,02	\$2.352,02		
51	31-mar-2015	\$162.289,38		\$2.352,02	\$2.352,02		
52	30-abr-2015	\$159.937,36		\$2.352,02	\$2.352,02		
53	31-may-2015	\$157.585,34		\$2.352,02	\$2.352,02		
54	30-jun-2015	\$155.233,32		\$2.352,02	\$2.352,02		
55	31-jul-2015	\$152.881,30		\$2.352,02	\$2.352,02		
56	31-ago-2015	\$150.529,28		\$2.352,02	\$2.352,02		
57	30-sep-2015	\$148.177,26		\$2.352,02	\$2.352,02		
58	31-oct-2015	\$145.825,24		\$2.352,02	\$2.352,02		
59	30-nov-2015	\$143.473,22		\$2.352,02	\$2.352,02		
60	31-dic-2015	\$141.121,20		\$2.352,02	\$2.352,02	\$0,00	\$28.224,24
61	31-ene-2016	\$138.769,18		\$2.352,02	\$2.352,02		
62	29-feb-2016	\$136.417,16		\$2.352,02	\$2.352,02		
63	31-mar-2016	\$134.065,14		\$2.352,02	\$2.352,02		
64	30-abr-2016	\$131.713,12		\$2.352,02	\$2.352,02		
65	31-may-2016	\$129.361,10		\$2.352,02	\$2.352,02		
66	30-jun-2016	\$127.009,08		\$2.352,02	\$2.352,02		
67	31-jul-2016	\$124.657,06		\$2.352,02	\$2.352,02		
68	31-ago-2016	\$122.305,04		\$2.352,02	\$2.352,02		
69	30-sep-2016	\$119.953,02		\$2.352,02	\$2.352,02		
70	31-oct-2016	\$117.601,00		\$2.352,02	\$2.352,02		
71	30-nov-2016	\$115.248,98		\$2.352,02	\$2.352,02		
72	31-dic-2016	\$112.896,96		\$2.352,02	\$2.352,02	\$0,00	\$28.224,24
73	31-ene-2017	\$110.544,94		\$2.352,02	\$2.352,02		
74	28-feb-2017	\$108.192,92		\$2.352,02	\$2.352,02		
75	31-mar-2017	\$105.840,90		\$2.352,02	\$2.352,02		
76	30-abr-2017	\$103.488,88		\$2.352,02	\$2.352,02		
77	31-may-2017	\$101.136,86		\$2.352,02	\$2.352,02		
78	30-jun-2017	\$98.784,84		\$2.352,02	\$2.352,02		
79	31-jul-2017	\$96.432,82		\$2.352,02	\$2.352,02		
80	31-ago-2017	\$94.080,80		\$2.352,02	\$2.352,02		
81	30-sep-2017	\$91.728,78		\$2.352,02	\$2.352,02		
82	31-oct-2017	\$89.376,76		\$2.352,02	\$2.352,02		
83	30-nov-2017	\$87.024,74		\$2.352,02	\$2.352,02		
84	31-dic-2017	\$84.672,72		\$2.352,02	\$2.352,02	\$0,00	\$28.224,24
85	31-ene-2018	\$82.320,70		\$2.352,02	\$2.352,02		

CENTRO DE VACACIONES, BIENESTAR Y DESARROLLO PARA EL ADULTO MAYOR
 PUNTA YUBARTA
 PLAN DE NEGOCIOS 2010

86	28-feb-2018	\$79.968,68		\$2.352,02	\$2.352,02		
87	31-mar-2018	\$77.616,66		\$2.352,02	\$2.352,02		
88	30-abr-2018	\$75.264,64		\$2.352,02	\$2.352,02		
89	31-may-2018	\$72.912,62		\$2.352,02	\$2.352,02		
90	30-jun-2018	\$70.560,60		\$2.352,02	\$2.352,02		
91	31-jul-2018	\$68.208,58		\$2.352,02	\$2.352,02		
92	31-ago-2018	\$65.856,56		\$2.352,02	\$2.352,02		
93	30-sep-2018	\$63.504,54		\$2.352,02	\$2.352,02		
94	31-oct-2018	\$61.152,52		\$2.352,02	\$2.352,02		
95	30-nov-2018	\$58.800,50		\$2.352,02	\$2.352,02		
96	31-dic-2018	\$56.448,48		\$2.352,02	\$2.352,02	\$0,00	\$28.224,24
97	31-ene-2019	\$54.096,46		\$2.352,02	\$2.352,02		
98	28-feb-2019	\$51.744,44		\$2.352,02	\$2.352,02		
99	31-mar-2019	\$49.392,42		\$2.352,02	\$2.352,02		
100	30-abr-2019	\$47.040,40		\$2.352,02	\$2.352,02		
101	31-may-2019	\$44.688,38		\$2.352,02	\$2.352,02		
102	30-jun-2019	\$42.336,36		\$2.352,02	\$2.352,02		
103	31-jul-2019	\$39.984,34		\$2.352,02	\$2.352,02		
104	31-ago-2019	\$37.632,32		\$2.352,02	\$2.352,02		
105	30-sep-2019	\$35.280,30		\$2.352,02	\$2.352,02		
106	31-oct-2019	\$32.928,28		\$2.352,02	\$2.352,02		
107	30-nov-2019	\$30.576,26		\$2.352,02	\$2.352,02		
108	31-dic-2019	\$28.224,24		\$2.352,02	\$2.352,02	\$0,00	\$28.224,24
109	31-ene-2020	\$25.872,22		\$2.352,02	\$2.352,02		
110	29-feb-2020	\$23.520,20		\$2.352,02	\$2.352,02		
111	31-mar-2020	\$21.168,18		\$2.352,02	\$2.352,02		
112	30-abr-2020	\$18.816,16		\$2.352,02	\$2.352,02		
113	31-may-2020	\$16.464,14		\$2.352,02	\$2.352,02		
114	30-jun-2020	\$14.112,12		\$2.352,02	\$2.352,02		
115	31-jul-2020	\$11.760,10		\$2.352,02	\$2.352,02		
116	31-ago-2020	\$9.408,08		\$2.352,02	\$2.352,02		
117	30-sep-2020	\$7.056,06		\$2.352,02	\$2.352,02		
118	31-oct-2020	\$4.704,04		\$2.352,02	\$2.352,02		
119	30-nov-2020	\$2.352,02		\$2.352,02	\$2.352,02		
120	31-dic-2020	\$0,00		\$2.352,02	\$2.352,02	\$0,00	\$28.224,24

\$254.018,16

6.4.1 Presupuesto de Ventas

Demanda Proyectada

Se calculó la demanda en base a las temporadas altas y bajas que son habituales en Puerto López. La temporada alta es de junio a septiembre por la llegada de las ballenas y la temporada baja de enero a mayo. Los meses de octubre y diciembre son considerados un período de transición.

Adicionalmente a estas temporadas hay 3 épocas marcadas en el año que generan mayor desplazamiento desde las ciudades principales hacia Puerto López: feriado de Carnaval, Semana Santa y feriado de difuntos y fiestas de Cuenca.

A continuación se detalla las temporadas descritas con los porcentajes de ocupación óptimos proyectados a conseguir en los 3 primeros años de operación:

Mes	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Temporada	Temporada Baja				Temporada Alta				Trancisión			
Porcentaje de ocupación	40%	45%	55%	50%	40%	70%	90%	95%	80%	65%	60%	40%

Con estos porcentajes mensuales se ha determinado que el promedio anual de ocupación a esperar es de 61% con un margen de error del 5%+-

Como se ha mencionado ya, estos serían porcentajes óptimos y son considerados relativamente altos para una operación que recién arranca, como sería el caso de nuestro centro vacacional.

Considerando entonces el primer año de operaciones como bajo debido a que aún no estaríamos posicionados con el nuevo concepto del lugar decimos entonces:

Mes	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Temporada	Temporada Baja				Temporada Alta				Trancisión			
Porcentaje de ocupación	30%	40%	40%	30%	20%	50%	70%	70%	50%	60%	40%	30%

Con esta ocupación castigada esperada para el primer año de operación, esperamos una ocupación anual del 44%.

Capacidad instalada

El Centro de Vacaciones Punta Yubarta contará con un total de 16 habitaciones estándar y 8 cabañas. En total se cuenta con 24 habitaciones para determinar la capacidad. Si multiplicamos las 24 habitaciones con los 30 días hábiles contables de cada mes obtenemos que nuestra capacidad instalada es de 720 cuartos noche.

La capacidad observada restando los porcentajes de ocupación de cada mes que no sean logrados vender nos dan los porcentajes reales de ocupación que esperaremos los 3 primeros años:

OCUPACION PROYECTADA EN CUARTOS NOCHE (RN) Y OCUPACION MENSUAL

Mes	2012		2013		2014	
	RN	%	RN	%	RN	%
Enero	216	30%	252	35%	288	40%
Febrero	288	40%	302	42%	324	45%
Marzo	288	40%	345	48%	396	55%
Abril	216	30%	288	40%	360	50%
Mayo	144	20%	216	30%	288	40%
Junio	360	50%	432	60%	504	70%
Julio	504	70%	576	80%	648	90%

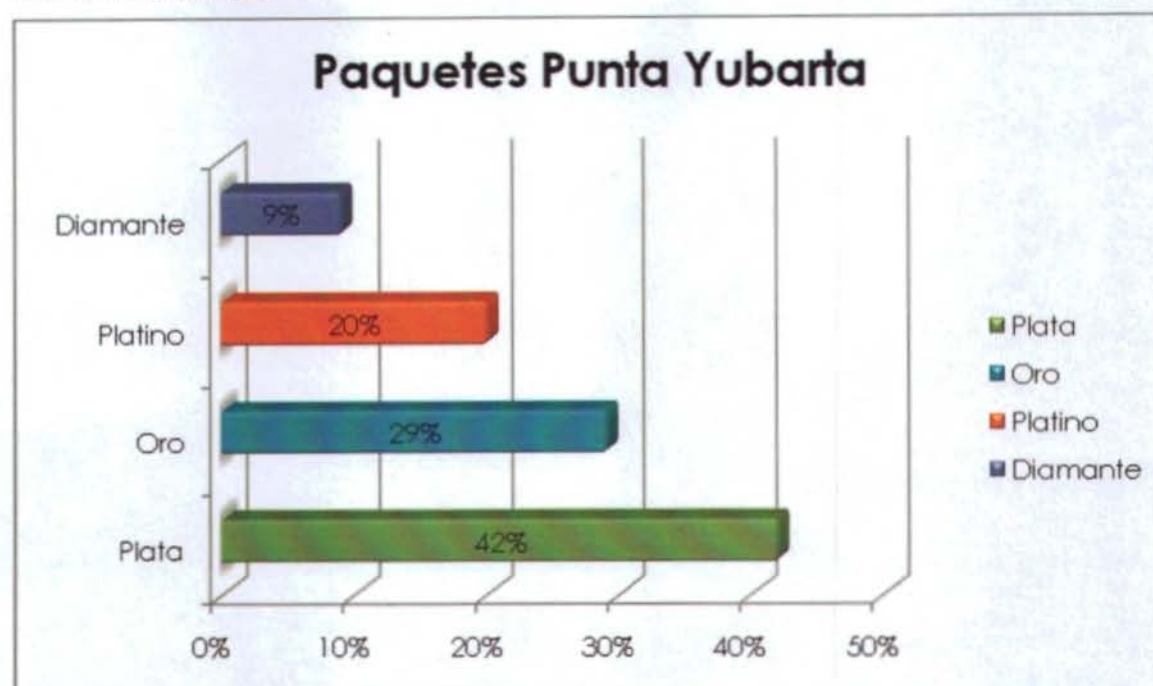
Agosto	504	70%	576	80%	684	95%
Septiembre	360	50%	432	60%	576	80%
Octubre	432	60%	446	62%	468	65%
Noviembre	288	40%	360	50%	432	60%
Diciembre	216	30%	252	35%	288	40%
PROMEDIOS	3,816	44%	4,477	51%	5,256	61%

6.4.2 Ingreso por Ventas

De acuerdo a los paquetes creados y descritos en el capítulo 3, los valores fluctúan entre los \$30 y \$75. A continuación se detalla los paquetes creados:

PAQUETES		
Descripción	Precio de Venta Mensual	Precio de Venta Anual (10%-)
Plata	\$30,00	\$324
Oro	\$45,00	\$486
Platino	\$60,00	\$648
Diamante	\$75,00	\$810

De estos paquetes de venta, de acuerdo a la encuesta realizada en la ciudad de Guayaquil se determinó los porcentajes en que tienen aceptación los precios de venta de dichos paquetes:



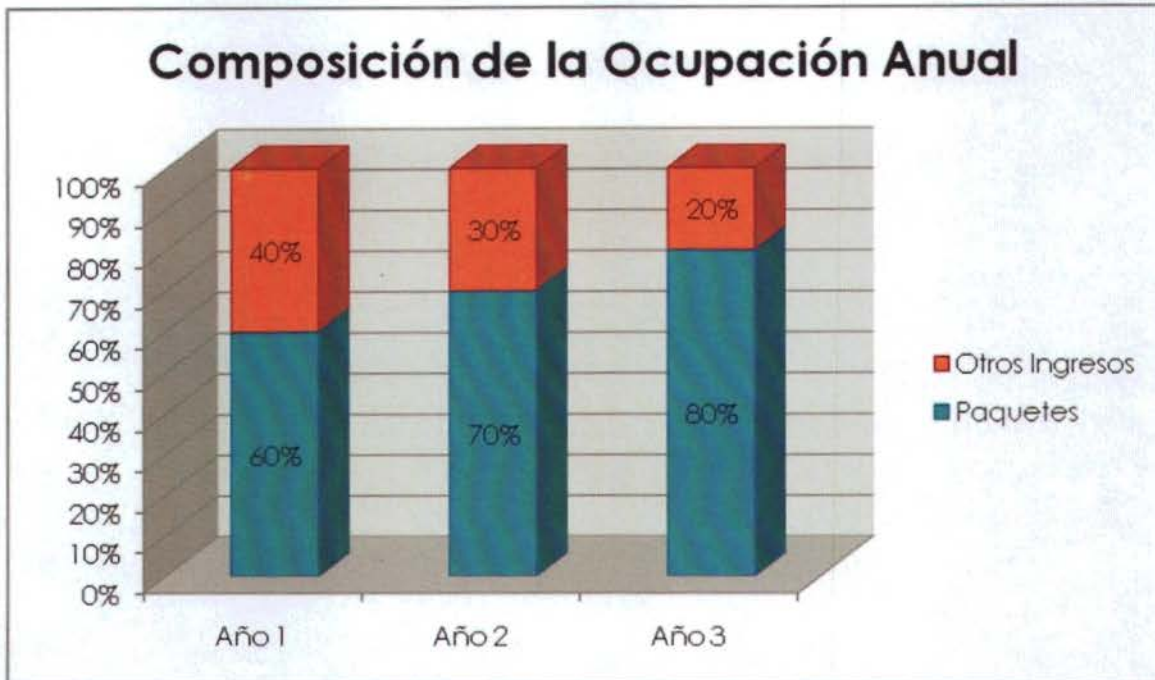
De la misma manera en que se ha determinado los porcentajes ocupacionales y los porcentajes de aceptación de los paquetes es importante mencionar que la ocupación no solo se basará en la venta de paquetes, por lo que se estima un incremento anual de la venta de los mismos.

Los precios de venta por persona por noche en cualquier tipo de ocupación serán de \$60 con todos los beneficios incluidos. Este precio sufrirá un incremento del 10% anual.

En casos de grupos se considerará un descuento especial previo a estudio de número de habitaciones, número de noches y huéspedes.

Lo importante de los paquetes nos presentan estabilidad en los ingresos, garantizando seguridad el primer año. Así mismo la ventaja de la ocupación que no es por paquetes es que nos permiten jugar con los precios de acuerdo a la ocupación, temporada y fechas especiales como promociones y feriados.

Un balance entre ambos tipos de ocupación se presenta a continuación:



Finalmente establecidos los precios de venta, la ocupación, la composición de la ocupación y el crecimiento anual podemos indicar los ingresos por ventas anuales según los cuadros a continuación:

2012									
		PAQUETES				OTROS INGRESOS			
Mes	RN	60%			\$	40%			\$
Enero	216	129,6				86,4			
		42%	Plata	\$30,00	\$1.632,96	70%	Grupos	\$50,00	\$3.024,00
		29%	Oro	\$45,00	\$1.691,28	30%	A/V	\$60,00	\$1.555,20
		20%	Platino	\$60,00	\$1.555,20				
		9%	Diamante	\$75,00	\$874,80				
TOTAL	\$10.333,44	100%			\$5.754,24	100%			\$4.579,20
Febrero	288	172,8				115,2			
		42%	Plata	\$30,00	\$2.177,28	70%	Grupos	\$50,00	\$4.032,00
		29%	Oro	\$45,00	\$2.255,04	30%	A/V	\$60,00	\$2.073,60
		20%	Platino	\$60,00	\$2.073,60				
		9%	Diamante	\$75,00	\$1.166,40				
TOTAL	\$13.777,92	100%			\$7.672,32	100%			\$6.105,60
Marzo	288	172,8				115,2			
		42%	Plata	\$30,00	\$2.177,28	70%	Grupos	\$50,00	\$4.032,00
		29%	Oro	\$45,00	\$2.255,04	30%	A/V	\$60,00	\$2.073,60
		20%	Platino	\$60,00	\$2.073,60				
		9%	Diamante	\$75,00	\$1.166,40				
TOTAL	\$13.777,92	100%		\$69,88	\$7.672,32	100%		\$57,30	\$6.105,60
Abril	216	129,6				86,4			
		42%	Plata	\$30,00	\$1.632,96	70%	Grupos	\$50,00	\$3.024,00
		29%	Oro	\$45,00	\$1.691,28	30%	A/V	\$60,00	\$1.555,20
		20%	Platino	\$60,00	\$1.555,20				
		9%	Diamante	\$75,00	\$874,80				
TOTAL	\$10.333,44	100%			\$5.754,24	100%			\$4.579,20
Mayo	144	86,4				57,6			
		42%	Plata	\$30,00	\$1.088,64	70%	Grupos	\$50,00	\$2.016,00
		29%	Oro	\$45,00	\$1.127,52	30%	A/V	\$60,00	\$1.036,80
		20%	Platino	\$60,00	\$1.036,80				
		9%	Diamante	\$75,00	\$583,20				
TOTAL	\$6.888,96	100%		\$86,20	\$3.836,16	100%		\$58,89	\$3.052,80
Junio	360	216				144			
		42%	Plata	\$30,00	\$2.721,60	70%	Grupos	\$50,00	\$5.040,00
		29%	Oro	\$45,00	\$2.818,80	30%	A/V	\$60,00	\$2.592,00
		20%	Platino	\$60,00	\$2.592,00				

CENTRO DE VACACIONES, BIENESTAR Y DESARROLLO PARA EL ADULTO MAYOR
 PUNTA YUBARTA
 PLAN DE NEGOCIOS 2010

		9%	Diamante	\$75,00	\$1.458,00				
TOTAL	\$17.222,40	100%		\$95,72	\$9.590,40	100%		\$60,06	\$7.632,00
Julio	504		302,4				201,6		
		42%	Plata	\$30,00	\$3.810,24	70%	Grupos	\$50,00	\$7.056,00
		29%	Oro	\$45,00	\$3.946,32	30%	A/V	\$60,00	\$3.628,80
		20%	Platino	\$60,00	\$3.628,80				
		9%	Diamante	\$75,00	\$2.041,20				
TOTAL	\$24.111,36	100%		\$105,24	\$13.426,56	100%		\$61,23	\$10.684,80
Agosto	504		302,4				201,6		
		42%	Plata	\$30,00	\$3.810,24	70%	Grupos	\$50,00	\$7.056,00
		29%	Oro	\$45,00	\$3.946,32	30%	A/V	\$60,00	\$3.628,80
		20%	Platino	\$60,00	\$3.628,80				
		9%	Diamante	\$75,00	\$2.041,20				
TOTAL	\$24.111,36	100%		\$105,24	\$13.426,56	100%		\$62,41	\$10.684,80
Septiembre	360		216				144		
		42%	Plata	\$30,00	\$2.721,60	70%	Grupos	\$50,00	\$5.040,00
		29%	Oro	\$45,00	\$2.818,80	30%	A/V	\$60,00	\$2.592,00
		20%	Platino	\$60,00	\$2.592,00				
		9%	Diamante	\$75,00	\$1.458,00				
TOTAL	\$17.222,40	100%		\$95,72	\$9.590,40	100%		\$60,06	\$7.632,00
Octubre	432		259,2				172,8		
		42%	Plata	\$30,00	\$3.265,92	70%	Grupos	\$50,00	\$6.048,00
		29%	Oro	\$45,00	\$3.382,56	30%	A/V	\$60,00	\$3.110,40
		20%	Platino	\$60,00	\$3.110,40				
		9%	Diamante	\$75,00	\$1.749,60				
TOTAL	\$20.666,88	100%		\$105,24	\$11.508,48	100%		\$61,23	\$9.158,40
Noviembre	288		172,8				115,2		
		42%	Plata	\$30,00	\$2.177,28	70%	Grupos	\$50,00	\$4.032,00
		29%	Oro	\$45,00	\$2.255,04	30%	A/V	\$60,00	\$2.073,60
		20%	Platino	\$60,00	\$2.073,60				
		9%	Diamante	\$75,00	\$1.166,40				
TOTAL	\$13.777,92	100%		\$105,24	\$7.672,32	100%		\$62,41	\$6.105,60
Diciembre	216		129,6				86,4		
		42%	Plata	\$30,00	\$1.632,96	70%	Grupos	\$50,00	\$3.024,00
		29%	Oro	\$45,00	\$1.691,28	30%	A/V	\$60,00	\$1.555,20
		20%	Platino	\$60,00	\$1.555,20				
		9%	Diamante	\$75,00	\$874,80				
TOTAL	\$10.333,44	100%		\$95,72	\$5.754,24	100%		\$60,06	\$4.579,20

VENTAS PRIMER AÑO \$182.557,44

CENTRO DE VACACIONES, BIENESTAR Y DESARROLLO PARA EL ADULTO MAYOR
 PUNTA YUBARTA
 PLAN DE NEGOCIOS 2010

2013									
		PAQUETES				OTROS INGRESOS			
Mes	RN	70%			\$	30%			\$
Enero	252	176,4				75,6			
		42%	Plata	\$30,00	\$2.222,64	70%	Grupos	\$50,00	\$2.646,00
		29%	Oro	\$45,00	\$2.302,02	30%	A/V	\$60,00	\$1.360,80
		20%	Platino	\$60,00	\$2.116,80				
		9%	Diamante	\$75,00	\$1.190,70				
TOTAL	\$11.838,96	100%			\$7.832,16	100%			\$4.006,80
Febrero	302	211,4				90,6			
		42%	Plata	\$30,00	\$2.663,64	70%	Grupos	\$50,00	\$3.171,00
		29%	Oro	\$45,00	\$2.758,77	30%	A/V	\$60,00	\$1.630,80
		20%	Platino	\$60,00	\$2.536,80				
		9%	Diamante	\$75,00	\$1.426,95				
TOTAL	\$14.187,96	100%			\$9.386,16	100%			\$4.801,80
Marzo	345	241,5				103,5			
		42%	Plata	\$30,00	\$3.042,90	70%	Grupos	\$50,00	\$3.622,50
		29%	Oro	\$45,00	\$3.151,58	30%	A/V	\$60,00	\$1.863,00
		20%	Platino	\$60,00	\$2.898,00				
		9%	Diamante	\$75,00	\$1.630,13				
TOTAL	\$16.208,10	100%		\$69,88	\$10.722,60	100%		\$57,30	\$5.485,50
Abril	288	201,6				86,4			
		42%	Plata	\$30,00	\$2.540,16	70%	Grupos	\$50,00	\$3.024,00
		29%	Oro	\$45,00	\$2.630,88	30%	A/V	\$60,00	\$1.555,20
		20%	Platino	\$60,00	\$2.419,20				
		9%	Diamante	\$75,00	\$1.360,80				
TOTAL	\$13.530,24	100%			\$8.951,04	100%			\$4.579,20
Mayo	216	151,2				64,8			
		42%	Plata	\$30,00	\$1.905,12	70%	Grupos	\$50,00	\$2.268,00
		29%	Oro	\$45,00	\$1.973,16	30%	A/V	\$60,00	\$1.166,40
		20%	Platino	\$60,00	\$1.814,40				
		9%	Diamante	\$75,00	\$1.020,60				
TOTAL	\$10.147,68	100%		\$86,20	\$6.713,28	100%		\$58,89	\$3.434,40
Junio	432	302,4				129,6			
		42%	Plata	\$30,00	\$3.810,24	70%	Grupos	\$50,00	\$4.536,00
		29%	Oro	\$45,00	\$3.946,32	30%	A/V	\$60,00	\$2.332,80
		20%	Platino	\$60,00	\$3.628,80				
		9%	Diamante	\$75,00	\$2.041,20				
TOTAL	\$20.295,36	100%		\$95,72	\$13.426,56	100%		\$60,06	\$6.868,80

CENTRO DE VACACIONES, BIENESTAR Y DESARROLLO PARA EL ADULTO MAYOR
 PUNTA YUBARTA
 PLAN DE NEGOCIOS 2010

Julio	576	403,2				172,8			
		42%	Plata	\$30,00	\$5.080,32	70%	Grupos	\$50,00	\$6.048,00
		29%	Oro	\$45,00	\$5.261,76	30%	A/V	\$60,00	\$3.110,40
		20%	Platino	\$60,00	\$4.838,40				
		9%	Diamante	\$75,00	\$2.721,60				
TOTAL	\$27.060,48	100%		\$105,24	\$17.902,08	100%		\$61,23	\$9.158,40
Agosto	576	403,2				172,8			
		42%	Plata	\$30,00	\$5.080,32	70%	Grupos	\$50,00	\$6.048,00
		29%	Oro	\$45,00	\$5.261,76	30%	A/V	\$60,00	\$3.110,40
		20%	Platino	\$60,00	\$4.838,40				
		9%	Diamante	\$75,00	\$2.721,60				
TOTAL	\$27.060,48	100%		\$105,24	\$17.902,08	100%		\$62,41	\$9.158,40
Septiembre	432	302,4				129,6			
		42%	Plata	\$30,00	\$3.810,24	70%	Grupos	\$50,00	\$4.536,00
		29%	Oro	\$45,00	\$3.946,32	30%	A/V	\$60,00	\$2.332,80
		20%	Platino	\$60,00	\$3.628,80				
		9%	Diamante	\$75,00	\$2.041,20				
TOTAL	\$20.295,36	100%		\$95,72	\$13.426,56	100%		\$60,06	\$6.868,80
Octubre	446	312,2				133,8			
		42%	Plata	\$30,00	\$3.933,72	70%	Grupos	\$50,00	\$4.683,00
		29%	Oro	\$45,00	\$4.074,21	30%	A/V	\$60,00	\$2.408,40
		20%	Platino	\$60,00	\$3.746,40				
		9%	Diamante	\$75,00	\$2.107,35				
TOTAL	\$20.953,08	100%		\$105,24	\$13.861,68	100%		\$61,23	\$7.091,40
Noviembre	360	252				108			
		42%	Plata	\$30,00	\$3.175,20	70%	Grupos	\$50,00	\$3.780,00
		29%	Oro	\$45,00	\$3.288,60	30%	A/V	\$60,00	\$1.944,00
		20%	Platino	\$60,00	\$3.024,00				
		9%	Diamante	\$75,00	\$1.701,00				
TOTAL	\$16.912,80	100%		\$105,24	\$11.188,80	100%		\$62,41	\$5.724,00
Diciembre	252	176,4				75,6			
		42%	Plata	\$30,00	\$2.222,64	70%	Grupos	\$50,00	\$2.646,00
		29%	Oro	\$45,00	\$2.302,02	30%	A/V	\$60,00	\$1.360,80
		20%	Platino	\$60,00	\$2.116,80				
		9%	Diamante	\$75,00	\$1.190,70				
TOTAL	\$11.838,96	100%		\$95,72	\$7.832,16	100%		\$60,06	\$4.006,80

VENTAS SEGUNDO AÑO \$210.329,46

CENTRO DE VACACIONES, BIENESTAR Y DESARROLLO PARA EL ADULTO MAYOR
 PUNTA YUBARTA
 PLAN DE NEGOCIOS 2010

2014									
		PAQUETES				OTROS INGRESOS			
Mes	RN	70%			\$	30%			\$
Enero	288	201,6				86,4			
		42%	Plata	\$30,00	\$2.540,16	70%	Grupos	\$50,00	\$3.024,00
		29%	Oro	\$45,00	\$2.630,88	30%	A/V	\$60,00	\$1.555,20
		20%	Platino	\$60,00	\$2.419,20				
		9%	Diamante	\$75,00	\$1.360,80				
TOTAL	\$13.530,24	100%			\$8.951,04	100%			\$4.579,20
Febrero	324	226,8				97,2			
		42%	Plata	\$30,00	\$2.857,68	70%	Grupos	\$50,00	\$3.402,00
		29%	Oro	\$45,00	\$2.959,74	30%	A/V	\$60,00	\$1.749,60
		20%	Platino	\$60,00	\$2.721,60				
		9%	Diamante	\$75,00	\$1.530,90				
TOTAL	\$15.221,52	100%			\$10.069,92	100%			\$5.151,60
Marzo	396	277,2				118,8			
		42%	Plata	\$30,00	\$3.492,72	70%	Grupos	\$50,00	\$4.158,00
		29%	Oro	\$45,00	\$3.617,46	30%	A/V	\$60,00	\$2.138,40
		20%	Platino	\$60,00	\$3.326,40				
		9%	Diamante	\$75,00	\$1.871,10				
TOTAL	\$18.604,08	100%		\$69,88	\$12.307,68	100%		\$57,30	\$6.296,40
Abril	360	252				108			
		42%	Plata	\$30,00	\$3.175,20	70%	Grupos	\$50,00	\$3.780,00
		29%	Oro	\$45,00	\$3.288,60	30%	A/V	\$60,00	\$1.944,00
		20%	Platino	\$60,00	\$3.024,00				
		9%	Diamante	\$75,00	\$1.701,00				
TOTAL	\$16.912,80	100%			\$11.188,80	100%			\$5.724,00
Mayo	288	201,6				86,4			
		42%	Plata	\$30,00	\$2.540,16	70%	Grupos	\$50,00	\$3.024,00
		29%	Oro	\$45,00	\$2.630,88	30%	A/V	\$60,00	\$1.555,20
		20%	Platino	\$60,00	\$2.419,20				
		9%	Diamante	\$75,00	\$1.360,80				
TOTAL	\$13.530,24	100%			\$86,20	\$8.951,04	100%	\$58,89	\$4.579,20
Junio	504	352,8				151,2			
		42%	Plata	\$30,00	\$4.445,28	70%	Grupos	\$50,00	\$5.292,00
		29%	Oro	\$45,00	\$4.604,04	30%	A/V	\$60,00	\$2.721,60
		20%	Platino	\$60,00	\$4.233,60				
		9%	Diamante	\$75,00	\$2.381,40				
TOTAL	\$23.677,92	100%		\$95,72	\$15.664,32	100%		\$60,06	\$8.013,60
Julio	648	453,6				194,4			

CENTRO DE VACACIONES, BIENESTAR Y DESARROLLO PARA EL ADULTO MAYOR
 PUNTA YUBARTA
 PLAN DE NEGOCIOS 2010

		42%	Plata	\$30,00	\$5.715,36	70%	Grupos	\$50,00	\$6.804,00
		29%	Oro	\$45,00	\$5.919,48	30%	A/V	\$60,00	\$3.499,20
		20%	Platino	\$60,00	\$5.443,20				
		9%	Diamante	\$75,00	\$3.061,80				
TOTAL	\$30.443,04	100%		\$105,24	\$20.139,84	100%		\$61,23	\$10.303,20
Agosto	684		478,8				205,2		
		42%	Plata	\$30,00	\$6.032,88	70%	Grupos	\$50,00	\$7.182,00
		29%	Oro	\$45,00	\$6.248,34	30%	A/V	\$60,00	\$3.693,60
		20%	Platino	\$60,00	\$5.745,60				
		9%	Diamante	\$75,00	\$3.231,90				
TOTAL	\$32.134,32	100%		\$105,24	\$21.258,72	100%		\$62,41	\$10.875,60
Septiembre	576		403,2				172,8		
		42%	Plata	\$30,00	\$5.080,32	70%	Grupos	\$50,00	\$6.048,00
		29%	Oro	\$45,00	\$5.261,76	30%	A/V	\$60,00	\$3.110,40
		20%	Platino	\$60,00	\$4.838,40				
		9%	Diamante	\$75,00	\$2.721,60				
TOTAL	\$27.060,48	100%		\$95,72	\$17.902,08	100%		\$60,06	\$9.158,40
Octubre	468		327,6				140,4		
		42%	Plata	\$30,00	\$4.127,76	70%	Grupos	\$50,00	\$4.914,00
		29%	Oro	\$45,00	\$4.275,18	30%	A/V	\$60,00	\$2.527,20
		20%	Platino	\$60,00	\$3.931,20				
		9%	Diamante	\$75,00	\$2.211,30				
TOTAL	\$21.986,64	100%		\$105,24	\$14.545,44	100%		\$61,23	\$7.441,20
Noviembre	432		302,4				129,6		
		42%	Plata	\$30,00	\$3.810,24	70%	Grupos	\$50,00	\$4.536,00
		29%	Oro	\$45,00	\$3.946,32	30%	A/V	\$60,00	\$2.332,80
		20%	Platino	\$60,00	\$3.628,80				
		9%	Diamante	\$75,00	\$2.041,20				
TOTAL	\$20.295,36	100%		\$105,24	\$13.426,56	100%		\$62,41	\$6.868,80
Diciembre	288		201,6				86,4		
		42%	Plata	\$30,00	\$2.540,16	70%	Grupos	\$50,00	\$3.024,00
		29%	Oro	\$45,00	\$2.630,88	30%	A/V	\$60,00	\$1.555,20
		20%	Platino	\$60,00	\$2.419,20				
		9%	Diamante	\$75,00	\$1.360,80				
TOTAL	\$13.530,24	100%		\$95,72	\$8.951,04	100%		\$60,06	\$4.579,20

VENTAS TERCER AÑO \$246.926,88

6.5 Presupuesto de Costos y Gastos

COSTOS

Costos Directos

Estos costos corresponden a los gastos que son principales durante la operación del Centro de Vacaciones y que dependen de la demanda de nuestros clientes, es decir este es un costo que tiene relación positiva con la demanda, ya que si existen más clientes hospedados, el consumo de servicios básicos es mayor. A continuación se describe los costos directos necesarios en los que se deberá de incurrir proyectados a cinco años.

COSTOS DIRECTOS

DETALLE	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Servicios Básicos	\$6000	\$6360	\$6741	\$7145,46	\$7574,19

Costos Indirectos

Los Costos Indirectos son los costos que se ven afectados también por la demanda pero de forma indirecta, entre estos podemos mencionar el mantenimiento de la infraestructura, ya que cuando existe más demanda de turistas algunas instalaciones o equipos se desgastan. A continuación se detalla estos costos con sus respectivos valores, que fueron determinados por entrevistas con arquitectos expertos en el área hotelera.

COSTOS INDIRECTOS

DETALLE	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Materiales de limpieza	\$3.600,00	\$3.960,00	\$4.356,00	\$4.791,60	\$5.270,76
Mantenimiento de Instalaciones	\$3.000,00	\$3.300,00	\$3.630,00	\$3.993,00	\$4.392,30
Mantenimiento de equipos	\$1.200,00	\$1.320,00	\$1.452,00	\$1.597,20	\$1.756,92

TOTAL COSTOS INDIRECTOS	\$7.801,00	\$8.582,00	\$9.441,00	\$10.385,80	\$11.424,98
--------------------------------	-------------------	-------------------	-------------------	--------------------	--------------------

GASTOS

Gastos Administrativos

Se refieren a los gastos que se incurren con la implementación del proyecto como son: sueldos del personal, publicidad y promoción para atraer más clientes, y los suministros de oficina, los mismos que se detallan a continuación.

GASTOS ADMINISTRATIVOS ANUALES	
PERSONAL	
Sueldos y salarios anuales	\$23.520,00
Beneficios de ley	\$13.477,68
GASTOS ADMINISTRATIVOS	
Publicidad	\$5.284,00
Suministros de oficina	\$445,00
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	\$42.726,68

Gastos Financieros

El financiamiento es del 60% de la inversión, será a través de la Corporación Financiera Nacional por el monto de \$254.018,16 a 10 años plazo y a una tasa de interés anual del 10,74%, los periodos de pago serán mensuales.

El valor final a pagar con los intereses incluidos es de \$281.299.71

Gastos de Depreciación

Finalmente se ha tomado en cuenta las depreciaciones de lo antes descrito para efectos de cálculos reales y balances más exactos. Estas depreciaciones están basadas en valores globales aplicados en todo proyecto de factibilidad que se realiza.

A continuación se detallan los mismos en un cuadro donde se explica los valores de cada presupuesto, su vida útil y un margen de error por cada descripción que va desde el 5% al 33% de acuerdo a cada caso:

DEPRECIACIONES					
DESCRIPCION	VALOR	VIDA UTIL	VS. %	VALOR SALVAMENTO	DEPRECIACION ANUAL
Infraestructura	\$372.520,00	20	5%	\$18.626,00	\$17.694,70
Equipos de computación	\$3.670,00	5	33%	\$734,00	\$571,71
Muebles y enseres	\$8.880,00	10	10%	\$888,00	\$799,20
Maquinaria y equipos	\$12.600,00	10	10%	\$1.260,00	\$1.134,00
TOTAL DEPRECIACIONES	\$167.670,00			\$21.508,00	\$20.199,61

6.6 Balance General

BALANCE GENERAL			
ACTIVOS	PERIODO PREOPERATIVO	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO
ACTIVO CORRIENTE			
Caja y Banco		\$50.000,00	\$70.000,00
Total Activo Corriente	-	\$50.000,00	\$70.000,00
ACTIVO FIJO			
Infraestructura	\$372.520,00	\$372.520,00	\$372.520,00
Muebles y Enseres	\$8.880,00	\$8.880,00	\$8.880,00
Equipo de Computación	\$3.670,00	\$3.670,00	\$3.670,00
Maquinarias y equipos	\$12.600,00	\$12.600,00	\$12.600,00
Suministros de oficina	\$445,00	\$445,00	\$445,00
(-Depreciación acumulada)		\$20.199,61	\$40.399,22
Total Activo Fijo	\$398.115,00	\$377.915,33	\$357.715,78
ACTIVO DIFERIDO			
Gastos de Constitución	\$19.964,60,00	\$5.000,00	\$5.000,00
(-Amortización Acumulada)			\$41.464,86
Total Activo Diferido	\$19.964,60	\$5.000,00	-\$36.464,86
TOTAL ACTIVOS	\$418.079,60	\$432.915,33	\$391.250,92
PASIVOS			
Documentos por pagar	\$254.018,16	\$254.018,16	\$225.793,92
Intereses por pagar	\$27.281,52		
TOTAL PASIVOS	\$281.299,71	\$254.018,16	\$225.793,92
PATRIMONIO			
Capital Propio	\$136.779,90	\$178.897,17	\$165.457,00
TOTAL PATRIMONIO	\$136.779,90	\$178.897,17	\$165.457,00
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$418.079,60	\$432.915,33	\$391.250,92

6.7 Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA PROYECTADO						
	Pre-operativo	2012	2013	2014	2015	2016
INGRESOS		\$182.557,44	\$210.329,46	\$246.926,88	\$283.965,91	\$326.560,80
Ventas		\$182.557,44	\$210.329,46	\$246.926,88	\$283.965,91	\$326.560,80
EGRESOS	\$443.328,20	\$83.809,20	\$108.228,86	\$131.911,62	\$155.815,80	\$179.956,40
Gastos Preoperativos	\$19.964,60					
Inversión	\$423.363,60					
Infraestructura	\$372.520,00					
Equipos de Computación	\$3.670,00					
Muebles y enseres	\$8.880,00					
Maquinarias y equipos	\$12.600,00					
COSTOS VARIABLES						
Gastos Operativos		\$13.801,00	\$14.942,00	\$16.182,00	\$17.531,26	\$18.999,17
Costos Directos		\$6.000,00	\$6.360,00	\$6.741,00	\$7.145,46	\$7.574,19
Costos Indirectos		\$7.801,00	\$8.582,00	\$9.441,00	\$10.385,80	\$11.424,98
COSTOS FIJOS		\$70.008,20	\$93.286,86	\$115.729,62	\$138.284,54	\$160.957,23
Gastos Administrativos		\$42.726,68	\$44.863,01	\$47.106,16	\$49.461,47	\$51.934,55
Personal		\$36.997,68	\$38.847,56	\$40.789,94	\$42.829,44	\$44.970,91
Publicidad		\$5.284,00	\$5.548,20	\$5.825,61	\$6.116,89	\$6.422,74
Suministros de oficina		\$445,00	\$467,25	\$490,61	\$515,14	\$540,90
Documentos por pagar			\$28.224,24	\$28.224,24	\$28.224,24	\$28.224,24
Intereses por pagar		\$27.281,52				
Gastos de Depreciación			\$20.199,61	\$40.399,22	\$60.598,83	\$80.798,44
Flujo de Caja Neto	-\$443.328,20	\$98.748,24	\$102.100,60	\$115.015,26	\$128.150,11	\$146.604,40
Flujo de Caja Acumulado	-\$443.328,20	-\$344.579,96	-\$242.479,36	-\$127.464,11	\$686,00	\$147.290,40

6.8 Estado de Resultados

PROYECTO PUNTA YUBARTA ESTADO DE RESULTADOS ESTIMADO PARA EL SUB PROYECTO (Expresado en dólares)					
	2012	2013	2014	2015	2016
Ventas Netas	\$73.022,98	\$94.648,26	\$123.463,44	\$170.379,55	\$212.264,52
Costo de Ventas	\$109.534,46	\$115.681,20	\$123.463,44	\$113.586,36	\$114.296,28
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$182.557,44	\$210.329,46	\$246.926,88	\$283.965,91	\$326.560,80
Gastos de Administrativos	\$42.726,68	\$44.863,01	\$47.106,16	\$49.461,47	\$51.934,55
UTILIDAD OPERACIONAL	\$139.830,76	\$165.466,45	\$199.820,72	\$234.504,44	\$274.626,25
Gastos Financieros	\$27.281,52	\$28.224,24	\$28.224,24	\$28.224,24	\$28.224,24
Otros Egresos	\$13.801,00	\$14.942,00	\$16.182,00	\$17.531,26	\$18.999,17
UTILIDAD ANTES PARTICIPACION	\$98.748,24	\$122.300,21	\$155.414,48	\$188.748,94	\$227.402,84
15 % Participacion utilidades	\$14.812,24	\$18.345,03	\$23.312,17	\$28.312,34	\$34.110,43
UTIL. (PERD.) ANTES IMP. RENTA	\$83.936,00	\$103.955,18	\$132.102,31	\$160.436,60	\$193.292,41
Impuesto a la renta 25%	\$20.984,00	\$25.988,79	\$33.025,58	\$40.109,15	\$48.323,10
UTILIDAD NETA	\$62.952,00	\$77.966,38	\$99.076,73	\$120.327,45	\$144.969,31

6.8.1 Valor Actual Neto

El Valor Actual Neto o el VAN, es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. La metodología consiste en descontar al momento actual (es decir, actualizar mediante una tasa) todos los flujos de caja futuros del proyecto. A este valor se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto.

La fórmula que nos permite calcular el Valor Actual Neto es:

VAN= (tasa de descuento; flujo de fondos futuros)+ inversión inicial

Período	Flujo neto de fondos
2011-2012	-423363,6
2012-2013	98.748,24
2013-2014	102.100,60
2014-2015	115.015,26
2015-2016	128.150,11
2016-2017	146.604,40

Tasa de
descuento: 10,74%

CONCLUSION DE VAN

El Valor Actual Neto (VAN) indica que es conveniente la realización de un proyecto siempre y cuando el VAN sea superior o igual a cero. En los cálculos realizados, se obtuvo un Valor Actual Neto de \$ 6.997,02

6.8.2 Tasa Interna de Retorno

La tasa interna de retorno o tasa interna de rentabilidad (TIR) de una inversión, está definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto o valor presente neto (VAN o VPN) es igual a cero. Se utiliza para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión.

En nuestro caso se ha utilizado la siguiente fórmula:

TIR(flujos de caja ; valor estimado de la TIR)

TIR: 11%

Para ello, la TIR se compara con una tasa mínima o tasa de corte, el coste de oportunidad de la inversión (si la inversión no tiene riesgo, el coste de oportunidad utilizado para comparar la TIR será la tasa de rentabilidad libre de riesgo) . Si la tasa de rendimiento del proyecto - expresada por la TIR- supera la tasa de corte, se

6.8.3 Período de Recuperación de la Inversión

La inversión se recupera con las utilidades futuras proyectadas en los años subsiguientes al inicio de operaciones. En el caso específico de nuestro centro de vacaciones, la recuperación del total de la inversión es muy buena ya que se da en los dos primeros años de operación.

Período de la Recuperación de la Inversión=

Inversión Inicial / Utilidad Anual Promedio (sin depreciación)

PR: 1.97 (aproximadamente 2 años)

PUNTA YUBARTA
PLAN DE NEGOCIOS

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones y Recomendaciones

El estudio está dirigido a llenar un vacío para el entretenimiento y desarrollo de los adultos mayores en el Ecuador. Busca establecer un modelo de centro vacacional y turístico que constituya una alternativa cierta para que las personas que han llegado a la etapa de madurez en su vida, luego de probablemente haber laborado y dado su esfuerzo para alguna empresa o institución en particular y haber optado por su jubilación puedan acceder a una mejor calidad de vida en esta etapa y esa edad que suele ser a veces muy cruel para el ser humano ya que se enfrenta a un declinamiento en su parte física y orgánica y en muchos casos al olvido de su familia y a una soledad inquietante.

El Centro de Vacaciones, bienestar y desarrollo Punta Yubarta, recoge en el objetivo de su propuesta, justamente ser una alternativa para todos los jubilados y/o personas que por llegar a esta etapa de sus vidas requieren de un centro especializado, con planes y programas dirigidos por profesionales que permitan al ser humano sentirse útil y sentir que su vida no está terminada, que más bien hay un cúmulo de oportunidades aun no descubiertas que le harán sentir que el mundo no terminó cuando dejó de laborar, sino todo lo contrario, quizás descubra que es su mejor etapa en virtud de que antes del avatar propio de las labores realizadas no tuvo la oportunidad de pensar en si mismo, ya que estaba muy ocupado y preocupado de mantener a su familia, encontrando ahora en este centro turístico nuevas oportunidades, nuevas actividades, nuevos amigos y una nueva y maravillosa visión que antes no tuvo el sosiego para descubrirlo.

En el mundo moderno, principalmente en los países desarrollados, con el avance de la tecnología y de las ciencias, los seres humanos están encontrando nuevas oportunidades a una edad avanzada, no solamente porque el promedio de vida está incrementándose, sino que además la experiencia y los conocimientos de estas personas son ahora mayormente valorados, de tal suerte que su

colaboración en cuanto a continuar por muchos años en calidad de asesores y/o colaboradores externos es una tendencia en el mundo empresarial. Es decir que, cuando por efectos de la voluntad del colaborador este decide jubilarse, probablemente para disfrutar más de su familia y de sus logros, recibe propuestas de sus ex empleadores para que continúen destinando una o dos horas diarias, semanales o mensuales en asesorías muy puntuales, ya que si bien es cierto estas empresas o instituciones han respetado la voluntad del colaborador en cuanto a su jubilación, tampoco es menos cierto que prefieren seguir contando con esa experiencia y sabiduría por lo menos de manera parcial y en muchos casos limitándose a recomendaciones telefónicas o mediante e-mails.

Esta tendencia mundial se corrobora cuando en casi todas las legislaciones se tiende a incrementar la edad de jubilación que está relacionada con las consideraciones expuestas anteriormente y con el promedio de vida de los países más desarrollados.

Los centros vacacionales o de entretenimiento y desarrollo de adultos mayores, se configuran actualmente como centros necesarios y vitales para que todos nosotros, y en esto no hay excepción, cuando llegemos a cierta etapa de la vida podamos contar con esta alternativa que implica una mejor calidad de vida en estos años que no necesariamente son los menos productivos. Cada Estado debería de tomar a su cargo a creación de este tipo de centros pero como a veces la propia naturaleza humana tiende a olvidar que llegaremos a ser viejos hace que generalmente estos servicios destinados a la tercera edad sean deficitarios, por lo tanto la iniciativa privada para llevar a delante este tipo de centros y ofrecer estos servicios, como es el caso de Punta Yubarta, son bienvenidos, ya que están destinando su esfuerzo y su creación a un segmento poblacional que en el Ecuador tradicionalmente no ha significado mayor interés para los promotores turísticos, pero que en la actualidad ante el incremento de las pensiones jubilares, ante la relativa estabilidad económica que nos provee la

dolarización y ante ciertos programas estatales, como es el caso de PTA, Programas de Paquetes Turísticos Asistidos, dedicados específicamente a este sector poblacional y que consiste específicamente en préstamos a corto plazo pagadero con un porcentaje menor de su ingreso por pensión, se vuelve interesante para las empresas que brinden este tipo de servicios ya que se mira al adulto mayor como una población atractiva para hacer negocios, es decir, el ecuatoriano que en esta etapa antes a duras penas tenía ingresos para alimentarse, ahora se está transformando en una población que va a generar recursos turísticos y de consumo en general.

Esta nueva visión comercial turística hablando del jubilado lo transforma en un ente hacia el cual se dirigirán muchas expectativas empresariales, ansiosas de captar los recursos económicos que estos ecuatorianos ahora sí podrán destinar.

En atención a estos nuevos aspectos, a esta nueva realidad de los adultos mayores, quienes se han ganado palmo a palmo este derecho, y de dejar su vida, laboralmente hablando, atrás, Punta Yubarta ha nacido respondiendo a esta expectativa. Hemos considerado que un centro de esta naturaleza no responde únicamente al momento económico histórico que viven nuestros jubilados y adultos mayores, sino que básicamente responde a una tendencia de necesidades que todos los seres humanos vamos a tener cuando empiecen a declinar las fuerzas y por el paso del tiempo aminorar nuestros sentidos y nuestra vida.

Encontraremos aquí entonces un espacio que será justo el que necesitamos frente al mar, frente a un piedrero, junto a amigos y porque no compañeros de similar edad, esperando por un futuro que todavía está por venir y que Punta Yubarta nos permite cultivar, aprender y soñar juntos.

Finalmente concluyendo, a continuación se presentan algunas de las

conclusiones de lo que se considera serían las ventajas de implementar esta propuesta de la creación de un Centro Recreacional para el adulto mayor:

1. Mediante la implementación de un Centro Recreacional que promueva programas y actividades recreativas dirigidas a personas de la tercera edad (jubilados militares, civiles, ect) en Punta Yubarta, se beneficiará a estas personas, brindándoles un servicio de primera, con la finalidad de que se integren y participen de actividades que les permita tener una mejor calidad de vida.
2. Los paseos, caminatas, excursiones a los diferentes lugares propuestos, permitirán cumplir con la función de la recreación y turismo interno, ya que algunas personas visitarán ciertos lugares por mucho tiempo. Ello ayudará, además de ampliar sus conocimientos, a intercambiar opiniones, ideas, etc., ofreciéndoles una nueva alternativa como el turismo dirigido para su edad.
3. Las dinámicas de grupo, ayudarán a las personas de edad avanzada a solucionar problemas derivados de su poco interrelacionamiento, y a experimentar que por medio de conversaciones, juegos, etc., pueden superar la monotonía de sus vidas, satisfaciendo una de sus principales necesidades como es la "comunicación".
4. Los juegos, deportes y actividades como concursos, fiestas temáticas, avistamiento de ballenas, etc, ayudara a motivar al anciano a participar en las diferentes programaciones, serán medios que contribuyen al fortalecimiento de aspectos como la sociabilización, el descanso y la expansión.
5. Las actividades musicales, manualidades, ayudarán en el aspecto cultural, brindándoles información y recreación, acordes a sus necesidades e inquietudes.
6. El deporte constituye una actividad de gran importancia para vitalizar el organismo, en especial en la tercera edad. La práctica de ejercicio físico

es recomendable, por lo que es necesario contar con canchas múltiples, una piscina, y con la programación de ejercicios, caminatas, etc. Todo esto apoyado con una alimentación adecuada para personas de edad.

7. La supervisión médica es de suma importancia, por lo que se contará con el personal adecuado para ofrecer un servicio de primera.

Por otra parte, se puede concluir que los ancianos, sin dejar de considerar sus limitaciones físicas, se pueden constituir en una población muy importante a ser tomada en cuenta en el diseño de una política social para el turismo nacional. Si bien esta propuesta no es suficiente y todavía hay mucho por hacer, es un comienzo para futuros proyectos donde se destaque y se tome en cuenta la importancia del anciano para la sociedad, y para el turismo en particular.

Una vez desarrollado el proyecto se recomienda:

- Llevar un estricto control en cada uno de los servicios que se ofrecerán, asegurando la calidad de cada uno de ellos, satisfaciendo las necesidades del turista más exigente.
- Estar siempre en constante innovación, realizando acciones que llamen la atención de los turistas por ejemplo: actualización de la página Web, trípticos, afiches, reportajes, entre otros.

PUNTA YUBARTA
PLAN DE NEGOCIOS

8. BIBLIOGRAFIA

Bibliografía

- **SAPAG CHAIN, Nassir y SAPAG CHAIN, Reinaldo.** Preparación y Evaluación de proyectos. Cuarta Edición. Mc Graw Hill Interamericana, Chile 2000.
- **HORNGREN & HARRISON.** Contabilidad, Prentice Hall, edición español.
- **KOTLER.** Armstrong, Marketing octava edición. Prentice hall.
- **DOUGLAS R. EMERY, JOHN D. FINNERTY.** Administración financiera corporativa. Prentice Hall.
- **CAMARA PROVINCIAL DE TURISMO DEL GUAYAS.** Libro sobre hoteles (Manual legal de turismo)
- **ILUSTRE MUNICIPALIDAD DE PUERTO LOPEZ.** Información estadística de Censo y población 2000.
- ONU
- **DR. JORGE IZURIETA VASCONEZ.** Artículo de la Constitución Vigente de la República del Ecuador, Ley del Anciano, Reglamento de la Ley del Anciano, Resolución del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social CD302 del 27 de febrero de 2010, publicada en el Registro Oficial 139-S del 27 de febrero de 2010, Encuesta a profundidad.
- **INSTITUTO NACIONAL DE INVESTIGACIONES GERONTOLÓGICAS.** Adscrito al Ministerio de Bienestar Social, con sede en la ciudad de Vilcabamba, provincia de Loja. Información de marco teórico vejez en el Ecuador.
- **PROCURADURÍA GENERAL DEL ANCIANO.** Estadísticas del anciano.
- **ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE LA SALUD.**
- **JERARQUÍA DE MASLOW.**

WEBSITES:

- **BANCO CENTRAL DEL ECUADOR.** www.bce.fin.ec
- **INEC.** www.inec.gov.ec

- **MINISTERIO DE TURISMO DEL ECUADOR.** www.turismo.gov.ec
- **HOTELES ECUADOR AHOTEC.** www.hotelesecuador.com.ec
- **MARRIOTT INTERNATIONAL** mgs.marriott.com
- **MUY ILUSTRE MUNICIPALIDAD DE GUAYAQUIL** www.guayaquil.gov.ec
- **HONORABLE MUNICIPALIDAD DE PUERTO LOPEZ** www.puertolopez.gov.ec
- **REAL ACADEMIA DE LA LENGUA** www.rae.es
- **WIKIPEDIA** www.wikipedia.org

PUNTA YUBARTA
PLAN DE NEGOCIOS

9. ANEXOS

VAN, TIR Y PERIODO DE RECUPERACION

Periodo	Flujo neto de fondos
2011-2012	-423363.6
2012-2013	98,748.24
2013-2014	102,100.60
2014-2015	115,015.26
2015-2016	128,150.11
2016-2017	146,604.40

Tasa de descuento: 10.74%

VNA(tasa de descuento;matriz que contiene el flujo de fondos futuros)+ inversión inicial
TIR(matriz que contiene los flujos de caja;valor estimado de la TIR, es opcional)

VAN: \$ 6,997.02
TIR: 11%

En el caso que la inversion se recupera con las utilidades futuras:

—————> **PR:** 1.97

Periodo de la Recuperación de la Inversión= Inversión Inicial / Utilidad Anual Promedio (sin depreciación) (aproximadamente 2 años)

UTILIDAD ANUAL PROMEDIO

629562
77966.38
99076.73
120327.25
144969.31
214380.334

MARÍA CRISTINA IZURIETA TORRES

URBANIZACION BOUGANVILLE KM. 2,5 VIA A SAMBORONDON

TEL.: 2839120 CEL: 099556502

MAIL: mcizurieta@gmail.com

INFORMACION PERSONAL



Estado civil: Soltera

Nacionalidad: Ecuatoriana

Fecha de Nacimiento: 09 de noviembre de 1986

Edad: 24 años

Lugar de nacimiento: Guayaquil

Cédula de Identidad: 0925268526

PERFIL

Líder innata, con sentido común, buen juicio y habilidad para tomar decisiones. Excelentes habilidades para negociar y organizar. Experiencia en liderar equipos de trabajo. Con ambición profesional y empuje para impulsar proyectos. Orientada a la capacitación y motivación personal.

EXPERIENCIA LABORAL

- | | |
|-------------|--|
| 2009-2010 | HOTEL COURTYARD BY MARRIOTT GUAYAQUIL
Sales & Marketig Coordinator
VENTAS Y MERCADEO |
| 2008-2009 | HOTEL ORO VERDE DE GUAYAQUIL
English Teacher for Hotel Employees
ÁREA DE CAPACITACIÓN |
| 2006-2008 | REVISTA VIRTUAL MUNDO LABORAL
Coordinadora de Eventos y Mercadeo
ÁREA DE MARKETING Y RRPP |
| 2004 – 2005 | HOTEL ORO VERDE DE GUAYAQUIL
Operadora de Teléfonos Bilingüe
FRONT DESK |
| 2005 – 2006 | TRAVEL ONE INTERNATIONAL
Supervisora de Operaciones y Servicio al Cliente
SERVICIO AL CLIENTE |

2004 – 2005 **HOTEL ORO VERDE**
Operadora de Teléfonos Bilingüe
FRONT DESK

CURSOS O SEMINARIOS

2010 **Sales & Marketing Training**
MARIOTT INTERNATIONAL
Capacitación en Ventas y Mercadeo

2010 **High Standards**
MARIOTT INTERNATIONAL
Estándares de Servicio

2010 **Food & Beverage Training**
MARIOTT INTERNATIONAL
Capacitación en Alimentos y Bebidas

2009 **Sales Force Automation**
MARIOTT INTERNATIONAL
Capacitación en Ventas

2009 **Passport to success**
MARIOTT INTERNATIONAL
Reglas del éxito

2009 **In the Beginning**
MARIOTT INTERNATIONAL
Filosofía Negocio Marriott

2009 **Our Refreshing Service**
MARIOTT INTERNATIONAL
Servicio al Cliente

2009 **Advanced English Course**
Conversation for Business and the Workplace
CENTRO ECUATORIANO NORTEAMERICANO

2007 **Seminario "Organización de Eventos, Etiqueta y Protocolo"**
LIDERAZGO – CAPACITACIÓN, EVENTOS Y RRPP

2005 **Seminario – Taller "Atención y Servicio al Cliente"**
HOTEL ORO VERDE

2005 **Seminario – Taller "Liderazgo y Comunicación Eficaz"**
HOTEL ORO VERDE

EDUCACIÓN

- Superior **Ingeniera en Administración de Empresas Turísticas y Hoteleras**
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
- Secundaria **Bachiller en Química y Biología**
CENTRO DE ESTUDIOS ESPÍRITU SANTO

IDIOMAS

Inglés 100%

REFERENCIAS PERSONALES

Ing. Gabriel García
HOTEL COURTYARD BY MARRIOTT GUAYAQUIL
Gerente General
Telf. 6009200

Ing. Simón Parra
BANCO AMAZONAS
Gerente General
Telf. 099488851

KRISTEL MARTINEZ ESPAÑA

GUAYACANES MZ.110 V 2
FONO:042825466-042622012 CEL-081543599
MAIL: KRISTEL_MARTINEZ_E
@HOTMAIL.COM

INFORMACIÓN PERSONAL



- **Estado civil:** Soltera
- **Nacionalidad:** Ecuatoriana
- **Fecha de Nacimiento:** 26 de enero de 1987
- **Edad:** 23 años
- **Lugar de nacimiento:** Guayaquil
- **Cédula de Identidad:** 092267179

PERFIL: Me considero una persona con mucho liderazgo, muy dinámica, don de servicio, excelente relacionista público con aptitudes para desempeñarme en áreas comerciales, administrativas y de atención al cliente. Capaz de atender altas responsabilidades proactivas con objetivos claros, con tendencia a trabajar en equipo y con iniciativa propia.

CURSOS O SEMINARIOS

SIEMENS CONTACT CENTER

- **Marketing Relacional para Contact Center**
 - ✓ **Fecha:** 22 – Agosto – 2006
 - ✓ **Duración:** 4 Horas
- **Taller “Técnicas de Servicio para Gestión a Clientes”**

Fecha: Mayo – 2005

- **Microsoft Excel**
- ✓ **Fecha:** 29 – Mayo – 2005
- ✓ **Duración:** 20 Horas

UNIVERSIDAD CATOLICA SANTIAGO DE GUAYAQUIL

- **Liderazgo**
- ✓ **Duración:** 4 Horas
- ✓ **Fecha:** 26 – 07 - 2005
- ✓ **EXPOSITORES:** Eco. Eduardo Maruri e Ing. León Febres-Cordero

EDUCACIÓN

- **ESCUELA** : Unidad Educativa Liceo Bellavista
- **COLEGIO** : Femenino Espíritu Santo
[Bachiller en Ciencias Sociales]
- **ESTUDIOS SUPERIORES:** Universidad Católica Santiago de Guayaquil
[- Ingeniería en administración de empresas turísticas y hoteleras]
Egresada

EXPERIENCIA LABORAL

- | | | |
|-------------|--|-----------|
| 2005 | SIEMENS CONTACT CENTER
<i>Servicio al cliente</i>
<i>Operadora telefónica</i> | Guayaquil |
| 2006 | SIEMENS CONTACT CENTER
<i>Agente de calidad</i> | Guayaquil |
- Teléfono:** 042-565160 Ext. 2191 **Jefe Inmediato:** Raúl Sucunota

2007 **GRUPO TV CABLE** Guayaquil
Operadora telefónica (servicio al cliente)
Teléfono: 046004000 Jefe Inmediato: Maria Ramirez

2009 **HOTEL CONTINENTAL** Guayaquil
ASISTENTE DE DPTO. DE BANQUETES Y EVENTOS
PASANTIAS LABORALES (3 MESES)

2009 **NIC.EC** Guayaquil
ASISTENTE ADMINISTRATIVA- REGISTRO DE DOMINIOS
(ACTUALMENTE LABORANDO)

REFERENCIAS PERSONALES

Jose Garcia Gaete **Telf.: 042354 283**
SERFLEXCORP S.A. (SERVICIOS FLEXOGRAFICOS)

Srta. Jessica España **Telf.: 04 2685150 EXT 8204**
Servicio de Rentas Internas
Dpto. de Auditoria Tributaria

Arq. Milton De la Cadena **Telf.: 093671662**
Constructora de la Cadena

IDIOMAS:

INGLES 85%

ROSIBEL RAQUEL BUSTAMANTE EGAS

CDELA. KENNEDY NUEVA AV. OLIMPO A 103 Y SAN JORGE
FONO:042284624- CEL-087509847
MAIL: RACHELLI27@HOTMAIL.COM

INFORMACIÓN PERSONAL



- **Estado civil:** Soltera
- **Nacionalidad:** Ecuatoriana
- **Fecha de Nacimiento:** 01 de enero de 1987
- **Edad:** 23 años
- **Lugar de nacimiento:** Machala
- **Cédula de Identidad:** 0704887959

PERFIL: Soy una persona optimista, proactiva, con experiencia en atención a clientes externos e internos, con facilidad para relacionarme. Capaz de captar clientes potenciales, y realizar seguimiento correspondiente. Aptitud para trabajar en equipo y cumplir con los objetivos planteados a corto y largo plazo.

IDIOMAS:

Inglés 80%

CURSOS O SEMINARIOS

Noveno nivel de inglés: JUNIOR 3
Centro Ecuatoriano Norteamericano (CEN)

Curso de Computación: Windows, Excel, PowerPoint, Internet
(Básico intermedio)
INTELNEXO

Escuela de Actuación Jhony Shapiro
ECUAVISA

Seminario de Camping
Universidad Católica.

EDUCACIÓN

- **ESCUELA** : Unidad Educativa La Inmaculada
- **COLEGIO** : **Unidad Educativa La Inmaculada**
[Bachiller en Ciencias Físico- Matemático]
- **ESTUDIOS SUPERIORES:** Universidad Católica Santiago de Guayaquil
[Ingeniería en administración de empresas Turísticas y Hoteleras] **Egresada**

EXPERIENCIA LABORAL

KOE CORPORATION

Ejecutiva en Ventas

OMNILIFE

Comerciante Independiente

MUNICIPIO DE SANTA ROSA

Pasantías en el Dpto. de Proyectos

Protocolo y ataché en diferentes eventos organizados por la Universidad Católica y la Cámara de Comercio.

TAME

SEYMOUR BALTRA GALAPAGOS AIRPORT

-11 Semanas-

CARGO: COUNTER: Tráfico y Pre- embarque, Anuncios, Plataforma

Lcdo. Byron Ruiz M

JEFE TAME GALÁPAGOS

Telf. 093113934

HOTEL FIESTA

PUERTO AYORA – SANTA CRUZ GALÁPAGOS

-1 MES-

CARGO: Asistente de departamento de Alimentos Y Bebidas

Alexis Gordillo

Gerente

(593)22 903326

(593)52 526440

TP AGRO ECUADOR

Coordinadora de Eventos

Asistente de Gerencia.

Ing Ferley Henao

Telf.084434757

INTERMEDIA

Promotora

VIRTUAL.EC

Administración

Ventas

Oficinas Guayaquil.

(Trabajo Actual.)

EXTRA CURRICULAR

- Participación en Certamen de Belleza de la Feria Internacional del Langostino
Titulo Logrado:
- Señorita Municipalidad
- Señorita Amistad

- Reina del Patronato Municipal Santa Rosa

- Labor social en el PATRONATO MUNICIPAL DE SANTAROSA.

REFERENCIAS PERSONALES

Ing. Fernando Egas Noblecilla

Jefe Departamento de Proyectos de I.M. Santa Rosa

Telf.098089945 - 072944118

Ing. Rocío Egas Noblecilla

Gerente Banco de Machala – Huaquillas

Telf.085279699-093043759 – 072995116

Mons. Hermenegildo Torres A.

Obispo auxiliar diócesis de Machala

Telf.: 091599890

Cantón PUERTO LÓPEZ

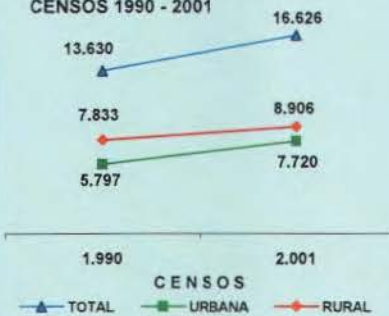


PRESENTACIÓN

El Instituto Nacional de Estadística y Censos, tiene el agrado de poner a consideración de la población del Cantón Puerto López y de las entidades públicas y privadas de la provincia, los resultados definitivos de algunas de las variables investigadas en el VI Censo de Población y V de Vivienda, realizado el 25 de noviembre del año 2001.



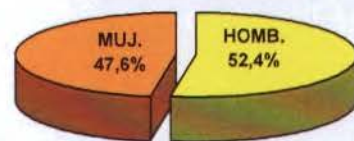
POBLACIÓN POR ÁREAS CENSOS 1990 - 2001



POBLACIÓN DEL CANTÓN PUERTO LÓPEZ CENSO 2001

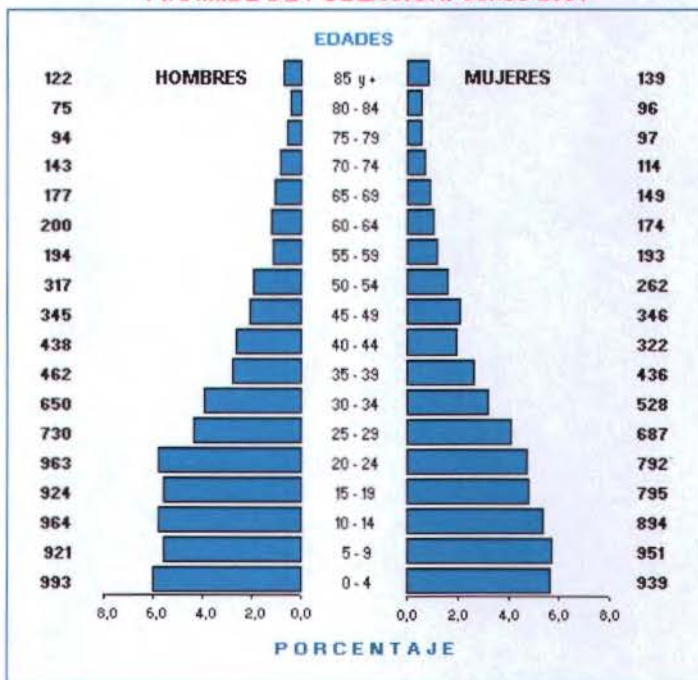
ÁREAS	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	16.626	8.712	7.914
URBANA	7.720	4.008	3.712
RURAL	8.906	4.704	4.202

POBLACIÓN POR SEXO



La población del Cantón PUERTO LÓPEZ, según el Censo del 2001, representa el 1,4 % del total de la Provincia de Manabí; ha crecido en el último período intercensal 1990-2001, a un ritmo del 1,8 % promedio anual. El 53,6 % de su población reside en el Área Rural; se caracteriza por ser una población joven, ya que el 44,4 % son menores de 20 años, según se puede observar en la Pirámide de Población por edades y sexo.

PIRÁMIDE DE POBLACIÓN. Censo 2001



DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN DEL CANTÓN PUERTO LÓPEZ, SEGÚN PARROQUIAS

PARROQUIAS	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	16.626	8.712	7.914
PUERTO LÓPEZ (URBANO)	7.720	4.008	3.712
ÁREA RURAL	8.906	4.704	4.202
PERIFERIA	959	516	443
MACHALILLA	4.354	2.294	2.060
SALANGO	3.593	1.894	1.699

CANTÓN PUERTO LÓPEZ: TASAS DE ANALFABETISMO, POR SEXO Y ÁREAS. Censo 2001



**CANTÓN PUERTO LÓPEZ: POBLACIÓN DE 5 AÑOS Y MÁS, POR SEXO Y ÁREAS,
SEGÚN NIVELES DE INSTRUCCIÓN. Censo 2001**

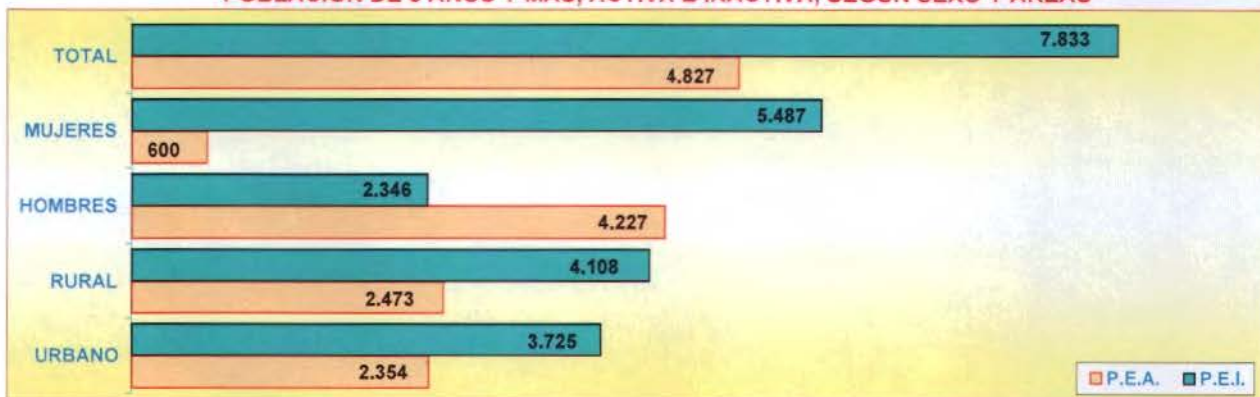
NIVELES DE INSTRUCCIÓN	TOTAL			HOMBRES			MUJERES		
	TOTAL	URBANO	RURAL	TOTAL	URBANO	RURAL	TOTAL	URBANO	RURAL
TOTAL	14.694	6.909	7.785	7.719	3.589	4.130	6.975	3.320	3.655
NINGUNO	1.725	758	967	847	382	465	878	376	502
CENTRO ALFAB.	98	43	55	55	22	33	43	21	22
PRIMARIO	8.673	3.862	4.811	4.594	2.017	2.577	4.079	1.845	2.234
SECUNDARIO	2.532	1.377	1.155	1.342	725	617	1.190	652	538
POST BACHILLERATO	58	33	25	31	16	15	27	17	10
SUPERIOR	396	255	141	185	122	63	211	133	78
POSTGRADO	4	3	1	2	1	1	2	2	0
NO DECLARADO	1.208	578	630	663	304	359	545	274	271

El promedio de años aprobados por la población de 10 años y más (escolaridad media) para el Cantón Puerto López es de 4,9 años, para la población del área urbana es de 5,0 años y para el área rural 4,7 años. Para hombres 4,8 y para mujeres 4,9 años

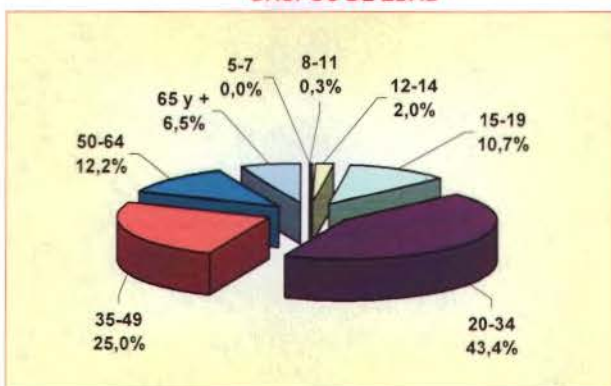
PORCENTAJE DE POBLACIÓN, SEGÚN NIVELES DE INSTRUCCIÓN



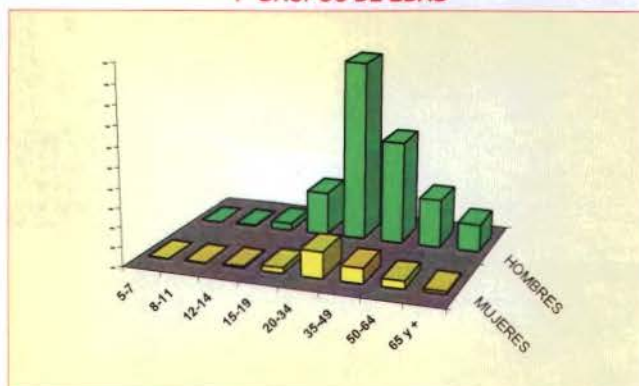
POBLACIÓN DE 5 AÑOS Y MÁS, ACTIVA E INACTIVA, SEGÚN SEXO Y ÁREAS



POBLACIÓN DE 5 AÑOS Y MÁS, OCUPADA POR GRUPOS DE EDAD



POBLACIÓN DE 5 AÑOS Y MÁS, OCUPADA POR SEXO Y GRUPOS DE EDAD



CANTÓN PUERTO LÓPEZ

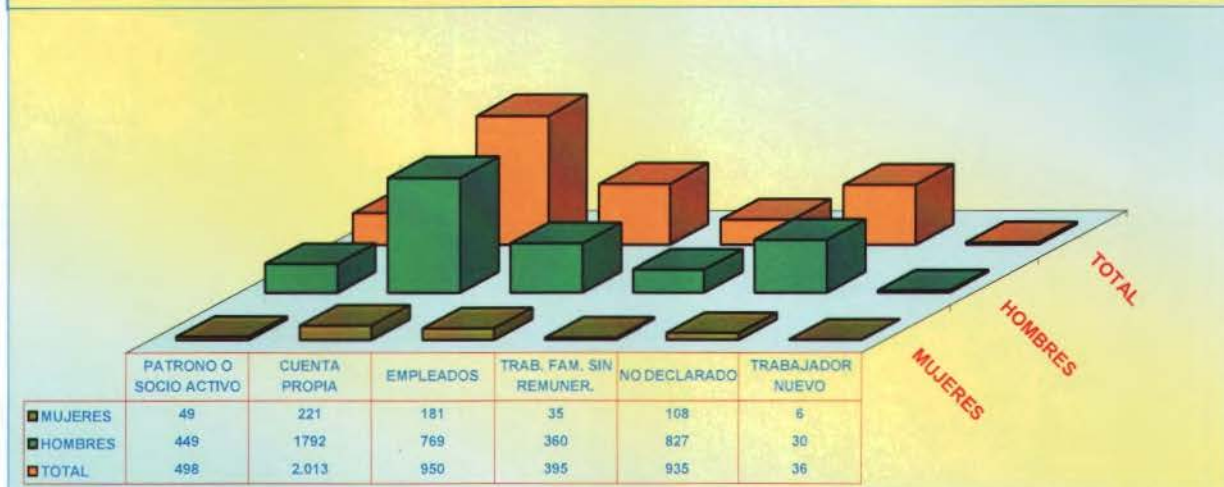
POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA DE 5 AÑOS Y MÁS, POR SEXO SEGÚN GRUPOS OCUPACIONALES

GRUPOS DE OCUPACIÓN	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	4.827	4.227	600
MIEMBROS, PROFESIONALES			
TÉCNICOS	170	85	85
EMPLEADOS DE OFICINA	115	72	43
TRAB. DE LOS SERVICIOS	521	409	112
AGRICULTORES	1.770	1.734	36
OPERARIOS Y OPERADORES			
DE MAQUINARIAS	650	603	47
TRAB. NO CALIFICADOS	1.037	851	186
OTROS	564	473	91

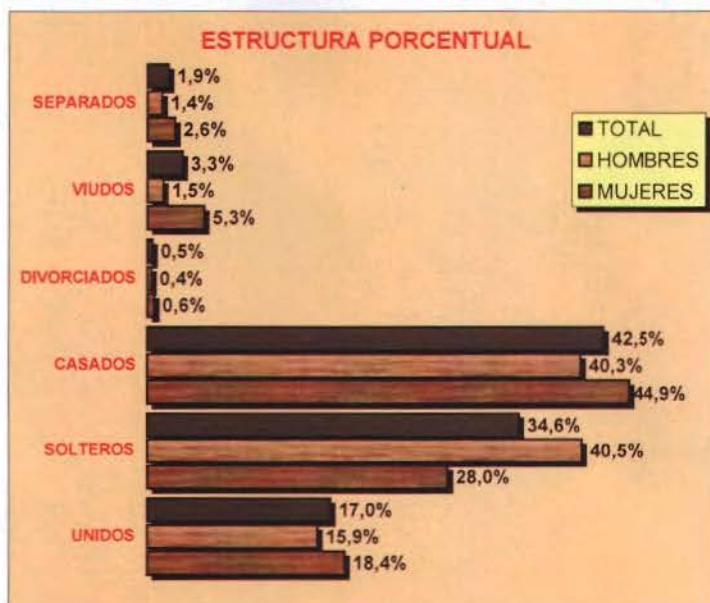
SEGÚN RAMAS DE ACTIVIDAD

RAMAS DE ACTIVIDAD	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	4.827	4.227	600
AGRICULTURA, GANADERÍA			
CAZA, PESCA, SILVICULTURA	2.345	2.295	50
MANUFACTURA	225	184	41
CONSTRUCCIÓN	218	216	2
COMERCIO	586	516	70
ENSEÑANZA	127	49	78
OTRAS ACTIVIDADES	1.326	967	359

POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA DE 5 AÑOS Y MÁS, POR SEXO SEGÚN CATEGORÍA DE OCUPACIÓN



POBLACIÓN DE 12 AÑOS Y MÁS POR ESTADO CIVIL O CONYUGAL, SEGÚN SEXO



VALORES ABSOLUTOS

ESTADO CIVIL	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	12.077	6.415	5.662
UNIDOS	2.059	1.017	1.042
SOLTEROS	4.178	2.595	1.583
CASADOS	5.129	2.588	2.541
DIVORCIADOS	61	25	36
VIUDOS	394	94	300
SEPARADOS	234	88	146
NO DECLARADO	22	8	14

CENSO DE VIVIENDA

CANTÓN PUERTO LÓPEZ TOTAL DE VIVIENDAS, OCUPADAS CON PERSONAS PRESENTES, PROMEDIO DE OCUPANTES Y DENSIDAD POBLACIONAL. Censo 2001

ÁREAS	TOTAL DE VIVIENDAS	VIVIENDAS PARTICULARES OCUPADAS CON PERSONAS PRESENTES			POBLACIÓN TOTAL	EXTENSIÓN Km ²	DENSIDAD Hab / Km ²
		NÚMERO	OCUPANTES	PROMEDIO			
TOTAL CANTÓN	4.201	3.457	16.587	4,8	16.626	420,2	39,6
ÁREA URBANA	1.830	1.610	7.692	4,8	7.720		
ÁREA RURAL	2.371	1.847	8.895	4,8	8.906		

VIVIENDAS PARTICULARES OCUPADAS, POR TIPO DE VIVIENDA, SEGÚN PARROQUIAS

PARROQUIAS	TOTAL VIVIENDAS	TIPO DE VIVIENDA							
		CASA O VILLA	DEPARTAMENTO	CUARTOS EN INQUIL.	MEDIA-GUA	RANCHO	COVACHA	CHOZA	OTRO
TOTAL CANTÓN	3.457	2.950	38	56	86	240	80	1	6
PUERTO LÓPEZ (URBANO)	1.610	1.426	21	34	24	76	26	1	2
PERIFERIA	204	186	-	-	1	13	4	-	-
MACHALILLA	859	712	5	15	47	53	27	-	-
SALANGO	784	626	12	7	14	98	23	-	4

VIVIENDAS PARTICULARES OCUPADAS, SEGÚN SERVICIOS QUE DISPONE Y TIPO DE TENENCIA DE LA VIVIENDA

ABASTECIMIENTO DE AGUA

TOTAL	3.457	100,0
RED PÚBLICA	501	14,5
POZO	662	19,1
RÍO O VERTIENTE	302	8,7
CARRO REPARTIDOR	1.973	57,1
OTRO	19	0,5

PRINCIPAL COMBUSTIBLE PARA COCINAR

TOTAL	3.457	100,0
GAS	2.842	82,2
ELECTRICIDAD	6	0,2
GASOLINA	8	0,2
KÉREX O DIESEL	15	0,4
LEÑA O CARBÓN	539	15,6
OTRO	8	0,2
NO COCINA	39	1,1

ELIMINACIÓN DE AGUAS SERVIDAS

TOTAL	3.457	100,0
RED PÚBL. DE ALCANTARILLADO	98	2,8
POZO CIEGO	1.009	29,2
POZO SÉPTICO	878	25,4
OTRA FORMA	1.472	42,6

TIPO DE TENENCIA

TOTAL	3.457	100,0
PROPIA	2.911	84,2
ARRENDADA	354	10,2
EN ANTICRESIS	8	0,2
GRATUITA	116	3,4
POR SERVICIOS	56	1,6
OTRO	12	0,3

SERVICIO ELÉCTRICO

TOTAL	3.457	100,0
SI DISPONE	3.050	88,2
NO DISPONE	407	11,8

SERVICIO TELEFÓNICO

TOTAL	3.457	100,0
SI DISPONE	357	10,3
NO DISPONE	3.100	89,7

Reforma Constitucional a la Legislación del Anciano

Sr. Jorge Alvarez Ochoa
PRESIDENTE DE LA COORDINADORA
Sr. Vicente Carvajal
SECRETARIO
Dr. Manuel Posso Zumárraga
ASESOR JURIDICO DE LA " CONAMOSOTEE

LA PROBLEMÁTICA DEL ENVEJECIMIENTO, es actualmente uno de los fenómenos más notorios y de difícil manejo y solución económica para los países en desarrollo.

Población en cifras

Según las Naciones Unidas, en 1950, había en el mundo 200 millones de personas de más de 60 años de edad, que constituían el 8% de la población mundial. Para el año 2025, esta cifra se incrementará a 1200 millones de personas envejecientes, equivalente a un 14 por ciento de la población mundial. Así mismo, un porcentaje de 72% de los ancianos vivirán en los países en desarrollo, es decir unos 858 millones de personas. En América Latina, el incremento de la población senescente será del 6% al 8% con proyección al año 2025.

En Ecuador

De igual forma el Ecuador de hoy, cuenta aproximadamente con 700.000 ancianos entre indigentes y/o semi protegidos por el insuficiente sistema del seguro social. La tendencia acelerada del envejecimiento de la población ecuatoriana alcanzará en el 2025 a un millón doscientas mil personas mayores de 60 años de edad.

Desprotección jurídico-social

Esta acelerada tendencia del envejecimiento de la población trae consigo un elevado margen de desprotección jurídico social, que ha hecho que las Naciones Unidas, enfoquen, y dispongan a los países o regiones signatorios, serios estudios sobre el envejecimiento, tanto de las sociedades altamente industrializadas así como las de menor desarrollo como es el caso ecuatoriano.

La Gerontología Social

En este sentido, la Ciencia de la Gerontología Social, nos está ayudando a descubrir los fenómenos o ciclos de este proceso de vida y senectud dividida en: envejecimiento físico, que provoca la declinación orgánica del cuerpo humano, el envejecimiento psicológico centrado en los procesos sensoriales, de personalidad y capacidad mental, el envejecimiento psico-social relacionado con el medio ambiente, con los valores, con las tradiciones, con los roles sociales, creencias religiosas etc., del senescente, y el llamado envejecimiento social, que involucra a las influencias que ejerce la sociedad y/o las instituciones públicas o privadas que tienen a su cargo y responsabilidad, la atención técnico jurídica de las personas mayores adultas.

1.999, el "Año Internacional de las personas de edad"

La problemática del envejecimiento a nivel mundial ha influenciado en las Naciones Unidas para que esta organización haya declarado a 1.999, como el " año internacional de las personas de edad ", cuyo objetivo general será con legislaciones comparadas que permitan determinar leyes de cumplimiento obligatorio a nivel local, regional, nacional o internacional.

Lineamientos obligatorios

El marco operacional de estas políticas terceristas para 1.999 y los años subsiguientes se enmarca dentro de los siguientes lineamientos de cumplimiento obligatorio para los países vinculados con las Naciones Unidas:

- 1.- Desarrollar la sensibilidad del público en general, centrándose en la agenda del año 1.999, denominado " Una sociedad para todas las Edades "
- 2.- Fomentar una visión de futuro que trascienda 1.999 y permita determinar prioridades y procesos esenciales de largo plazo en favor de las personas de la tercera edad.
- 3.- Incorporar a sectores que hasta ahora se han mantenido ajenos a la problemática del envejecimiento, como las organizaciones que se ocupan del desarrollo de los

medios de información, el sector privado y la juventud.
4.- Mejorar las redes de cooperación para facilitar la comparación de datos, dar mayor coherencia a las investigaciones y lograr una cooperación mas fluida entre las principales redes mundiales que en la actualidad abarcan a todos los continentes.

Amparo jurídico

Los estudios delineados en este marco conceptual, obligan a los Estados, a los Gobiernos y a las Organizaciones no gubernamentales a redefinir sus legislaciones sobre el tratamiento y atención técnico-jurídica para con los ancianos, nos obligan a tomar conciencia de nuestra responsabilidad frente a la creciente población envejeciente desprovista de amparo jurídico por falta de políticas claras y definidas acordes a nuestra realidad e idiosincrasia nacional.

Dentro de este contexto

La Coordinadora Nacional de Movimientos Sociales del Ecuador como una Organización de carácter privado no Gubernamental que aglutina a todas las entidades sin finalidades de lucro que conforman el verdadero voluntariado en el país, previa intervención de su Coordinadora en un evento internacional sobre " Derechos Humanos en la Tercera Edad en los países de América Latina ", efectuado en New York el 10 de octubre de 1.997, organizado por las Naciones Unidas, y del desarrollo del Foro Habla la Tercera Edad del Ecuador " el 26 de noviembre de 1.997, en el que se presenta a los señores Asambleístas el respectivo proyecto de reformas a la Carta Fundamental y a la vigente Ley del Anciano que tiene como antecedente los 10 módulos resolutivos del Foro de los Terceristas del Ecuador y que cuenta con el estudio analítico de profesionales del Derecho, de la Salud, y el auspicio del Fondo de Población de las Naciones Unidas y de la Organización Panamericana de la Salud.

Reformas a la Constitución Política del Estado

1.- En la Sección de Principios Generales de la Constitución Política del Estado, inclúyase los siguientes artículos innumerados:

Art... El Estado garantiza a todas las personas, hombres y mujeres mayores de 60 años de edad, el libre y eficaz ejercicio y goce de los derechos civiles, políticos, sociales y culturales enunciados en esta Constitución, en las leyes secundarias, en las declaraciones, pactos convenios, principios y mas instrumentos internacionales sobre la problemática del envejecimiento.

Art... Los derechos y garantías consagradas en esta Constitución son plenamente aplicables e invocables ante cualquier juez territorial o autoridad pública o privada.

Art... El Estado prestará atención preferente a los programas jurídicos sociales de la tercera edad, a fin de mejorar las condiciones de vida de la población, que serán regulados en la Ley del Anciano y su Reglamentación secundaria.

Reformas a la ley del Seguro Social obligatorio con relación a las Personas de la Tercera Edad del Ecuador

En la ley del Seguro Social Obligatorio inclúyase el siguiente artículo innumerado:

Art... El Estado extenderá el seguro social a toda la población senescente del país, mayor de 60 años de edad en especial a los sectores campesinos, y etnias negras e indígenas, inspirada en los principios de subsidiaridad estatal y solidaridad generacional.



**INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL
CONSEJO DIRECTIVO**

RESOLUCIÓN No. C.D.302

**EL CONSEJO DIRECTIVO
DEL INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL**

CONSIDERANDO:

Que, la Constitución de la República del Ecuador en su artículo 38, dispone que el Estado debe establecer políticas públicas y programas de atención a las personas adultas mayores, y además desarrollar programas destinados a fomentar su autonomía personal, disminuir su dependencia y conseguir su plena integración social, así como la realización de actividades recreativas y espirituales;

Que, el Reglamento Orgánico Funcional del IESS en su artículo 30, determina las responsabilidades de la Dirección del Seguro General de Salud Individual y Familiar, entre las cuales se encuentra la supervisión y control de los programas operativos anuales del servicio para la tercera edad, en cada circunscripción, con sujeción a las disponibilidades presupuestarias establecidas por el Consejo Directivo del IESS;

Que, la Ley del Anciano en su artículo 2, manifiesta que el objetivo fundamental de la Ley es garantizar el derecho a un nivel de vida que asegure la salud corporal y psicológica, la alimentación, el vestido, la vivienda, la asistencia médica, la atención geriátrica y gerontológica integral y los servicios sociales necesarios para una existencia útil y decorosa;

Que, la Junta Bancaria, mediante Resolución JB-2009-1406 de 16 de julio de 2009, definió las políticas de inversión de los recursos administrados por la Seguridad Social, entre las cuales se indica que las inversiones de corto plazo con los recursos del Fondo del Seguro de Salud, se pueden invertir en préstamos quirografarios y prendarios;

Que, mediante Resolución No. C.D.262 del 27 de mayo del 2009, el Consejo Directivo aprobó la creación de la Comisión Nacional de la Tercera Edad, encargada de la dirección, planificación y supervisión a nivel nacional de los programas de atención al adulto mayor, para brindarle asistencia especial que le asegure un nivel de vida digno, atención integral en salud y en servicios, así como una adecuada asistencia económica y psicológica que garantice su estabilidad física, emocional y mental;

Que, mediante informe No. 66000000-0835 del 3 de julio del 2009, la Dirección Nacional de Riesgos, presenta el estudio de factibilidad del programa de asistencia al adulto mayor;

Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social
Es fiel copia del original. Lo certifico

Dr. MSc. Patricio Arias Lara
Presidente Consejo Directivo

22 FEB 2010



INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL CONSEJO DIRECTIVO

Resolución No. C.D.302

Pág. 2

Que, mediante informe No. 66000000-1421 del 25 de noviembre del 2009, la Dirección Nacional de Riesgos, presenta la actualización del estudio de factibilidad del programa de asistencia al adulto mayor;

Que, en la actualidad el Instituto posee un sistema de asistencia social para la tercera edad, denominado Modelo de Atención al Adulto Mayor, sin embargo el mismo no ha permitido la inclusión de un mayor número de beneficiarios; y,

En uso de las atribuciones que le confiere el artículo 27, letras c) y f) de la Ley de Seguridad Social,

RESUELVE:

Expedir el siguiente **REGLAMENTO DE ATENCIÓN AL ADULTO MAYOR EN PROGRAMAS DE FORMACIÓN ACADÉMICA ESPECIALIZADA Y FOMENTO DEL TURISMO NACIONAL:**

Artículo 1.- Finalidad del Programa.- El programa de atención al adulto mayor, consiste en facilitar una opción de esparcimiento en comunión con la naturaleza o en asentamientos culturales, así como por la necesidad de apoyar al adulto mayor para que mantenga permanentemente un proceso de aprendizaje y de disfrute del tiempo libre, brindándole la posibilidad de especializarse o inscribirse en cursos de capacitación de diversa índole de acuerdo a su preferencia y utilidad.

Artículo 2.- Actividades del Programa de Adulto Mayor.- El programa del adulto mayor contará de inicio con los programas de Paquetes Turísticos Asistidos (PTA) y la Universidad del Adulto Mayor (UAM).

Artículo 3.- Paquetes Turísticos Asistidos (PTA).- El PTA es un servicio al jubilado adulto mayor del IESS, que consiste en la concesión por parte del Instituto de un crédito de consumo preferencial al jubilado, con un plazo de hasta seis (6) meses, para que acceda a un plan turístico asistido en convenio con cadenas hoteleras y empresas de servicios turísticos en general, con tarifas y servicios preferenciales.

Artículo 4.- Universidad del Adulto Mayor (UAM).- La UAM es un servicio al jubilado adulto mayor del IESS, que consiste en la entrega por parte del Instituto de un crédito de consumo preferencial al jubilado, con un plazo de hasta seis (6) meses, para que se financie un plan o curso de capacitación sobre varias temáticas de desarrollo. El sistema de capacitación se efectuará a través de la cooperación con universidades reconocidas del país y en condiciones preferenciales para los jubilados del IESS.

Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social
Es fiel copia del original. Lo certifico

Dr. MSc. Patricio Arias Lara
Proscritario Consejo Directivo

22 FEB 2010



INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL CONSEJO DIRECTIVO

Resolución No. C.D.302

Pág. 3

Artículo 5.- Financiamiento.- Los programas del adulto mayor se financiarán a través de un préstamo quirografario especial, cuya finalidad y destino será exclusivamente para el acceso a los programas que se indican en los artículos 3 y 4 de ésta Resolución.

Los recursos para la entrega de los préstamos quirografarios especiales para el adulto mayor, se realizarán con los fondos capitalizados del Seguro General de Salud Individual y Familiar.

Artículo 6.- Características financieras del préstamo quirografario especial del adulto mayor.- El monto del préstamo quirografario especial estará en función de la capacidad de pago del jubilado, para lo cual podrá comprometer para los programas señalados, hasta el 30% de su pensión, deducible mensualmente e independientemente de que mantenga obligaciones con el Instituto.

El plazo del préstamo quirografario especial para el adulto mayor, será de hasta seis (6) meses con una tasa de interés equivalente al 80% de la Tasa Pasiva Referencial que publica el Banco Central de manera semanal, y además contará con un Seguro de Desgravamen cuya prima anual sea equivalente al 0,45% del monto concedido.

Artículo 7.- Convenio Marco Interinstitucional.- El IESS conjuntamente con la Federación Nacional de Cámaras de Turismo y el Consejo Nacional de Educación Superior (CONESUP) suscribirán un convenio marco de operación y adhesión, el mismo que deberá contener las condiciones necesarias para viabilizar la aplicación de la presente Resolución.

DISPOSICIONES GENERALES

PRIMERA.- En vista de la saturación de actividades en el componente tecnológico de la Dirección de Desarrollo Institucional del IESS, la construcción del aplicativo informático estará a cargo de la Federación Nacional de Cámaras de Turismo y el Centro de Educación Continua de la Politécnica Nacional, en los ámbitos de cooperación.

SEGUNDA.- La Dirección de Desarrollo Institucional coordinará el desarrollo y producción del aplicativo informático destinado para este efecto, con base en un cronograma de implementación que se establecerá en el plazo de diez (10) días de aprobada esta Resolución.

Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social
Es fiel copia del original. Lo Certifico

Dr. MSc. Patricio Arias Lara
Prosecretario Consejo Directivo

22 FEB 2010



INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL
CONSEJO DIRECTIVO

Resolución No. C.D.302

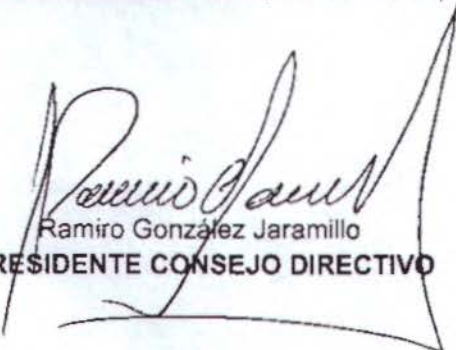
Pág. 4

TERCERA.- Los montos que se destinarán a estas operaciones de crédito, serán los contemplados en el presupuesto de inversión vigente en el Seguro General de Salud Individual y Familiar, así como los que determine el área responsable de las inversiones del IESS. Para el efecto se observará las políticas de inversión determinadas por la Superintendencia de Bancos y Seguros mediante Resolución JB-2009-1406 de 16 de julio de 2009.

CUARTA.- Para los casos no comprendidos en esta Resolución se aplicará el Reglamento General de Préstamos Quirografarios.


DISPOSICIÓN FINAL.- Esta Resolución entrará en vigencia a partir de la fecha de su aprobación, sin perjuicio de su publicación en el Registro Oficial.

COMUNÍQUESE.- Quito, Distrito Metropolitano, a 17 de Febrero de 2010.


Ramiro González Jaramillo
PRESIDENTE CONSEJO DIRECTIVO


Ing. Felipe Pezo Zúñiga
MIEMBRO CONSEJO DIRECTIVO

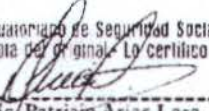

Ab. Luis Idrovo Espinoza
MIEMBRO CONSEJO DIRECTIVO


Econ. Fernando Guijarro Cabezas
DIRECTOR GENERAL IESS

CERTIFICO.- Que la presente Resolución fue aprobada por el Consejo Directivo en dos discusiones, en sesiones celebradas el 4 de agosto de 2009 y el 17 de febrero de 2010.

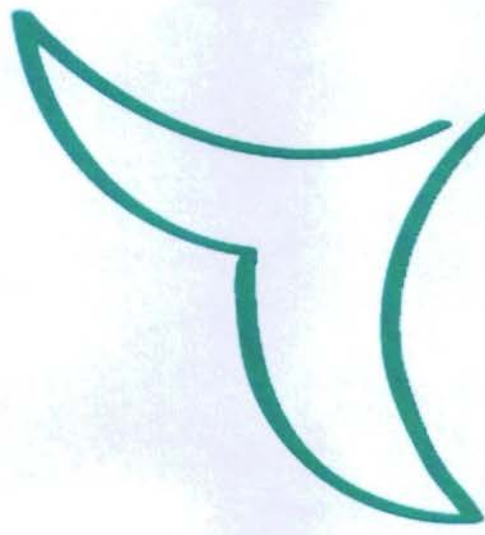

Dr. Patricio Arias Lara
PROSECRETARIO CONSEJO DIRECTIVO

Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social
Es fiel copia del original. Lo certifico


Dr. MSc. Patricio Arias Lara
Prosecretario Consejo Directivo

22 FEB 2010

Punta Subarta





Puerto Yubarta

CENTRO DE VACACIONES PARA ADULTOS MAYORES

Tel.: 05 2 006 006 - 093 05 06 05
Pto. López - Mamboré
www.puertoyubarta.com



Puerto Yubarta

Ing. Cristino Izurieta

SERVICIOS DE VACACIONES
PARA ADULTOS MAYORES
MAMBORE



CENTRO DE VACACIONES PARA ADULTOS MAYORES

Tel: 05 2 006 006 · 093 05 06 05

Pta. López - Manabí

www.puntoyuberita.com



Bienvenidos a Puerto López



El Centro de Vacaciones Punta Yubarta está ubicado en el Cantón Puerto López, Capital del Cielo. Te invitamos a conocer las maravillas de este lugar paradisíaco.

Parque Nacional Machalilla

Puerto López está ubicado en el corazón del Parque Nacional Machalilla, rodeado de playas hermosas como Los Frailes, Salango, Machalilla y Puerto Cayo. A sólo 5 minutos de Puerto López puede conocer el museo de sitio de Agua Blanca o disfrutar de un tour de un día para la observación de ballenas jorobadas de junio a septiembre y una caminata a la Isla de la Plata.

Amante de las Aves? Los senderos del Parque lo llevarán a conocer 3,000 variedades de aves endémicas en el sector mientras disfruta de una relajante cabalgata.

Pregunta por nuestros tours en el Parque Nacional Machalilla.

Tours



Parque Nacional Machalilla



Observación de Ballenas



Los Frailes



Cabalgata en Caballos



Caminatas y Senderos

Punta Yubarta

VACACIONES • RELAX • SALUD

Para más información de paquetes, membresías o tarifas especiales de grupos visite nuestro sitio web

www.puntayubarta.com.ec



Malecón Julio Izurieta
Teléfono: 593 5 300013
Reservas: reservas@puntayubarta.com.ec
Puerto López – Manabí – Ecuador

Parque Nacional Machalilla
Puerto López – Manabí – Ecuador

Bienvenidos a Puerto López



El Centro de Vacaciones Punta Yubarta está ubicado en el Cantón Puerto López, Capital del Cielo. Te invitamos a conocer las maravillas de este lugar paradisíaco.

Parque Nacional Machalilla

Puerto López está ubicado en el corazón del Parque Nacional Machalilla, rodeado de playas hermosas como Los Frailes, Salango, Machalilla y Puerto Cayo. A sólo 5 minutos de Puerto López puede conocer el museo de sitio de Agua Blanca o disfrutar de un tour de un día para la observación de ballenas jorobadas de junio a septiembre y una caminata a la Isla de la Plata.

Amante de las Aves? Los senderos del Parque lo llevarán a conocer 3,000 variedades de aves endémicas en el sector mientras disfruta de una relajante cabalgata.

Pregunta por nuestros tours en el Parque Nacional Machalilla.

Tours



Parque Nacional Machalilla



Observación de Ballenas



Los Frailes



Cabalgatas en Caballos



Caminatas y Senderos

Punta Yubarta

VACACIONES • RELAX • SALUD

Para más información de paquetes, membresías o tarifas especiales de grupos visite nuestro sitio web

www.puntayubarta.com.ec



Malecón Julio Izurieta
Teléfono: 593 5 300013
Reservas: reservas@puntayubarta.com.ec
Puerto López – Manabí – Ecuador

Parque Nacional Machalilla
Puerto López – Manabí – Ecuador

Punta Yubarta



VACACIONES -RELAX -SALUD



Malecón Julio Izurieta

Teléfono: 593 5 300013

Reservas: reservas@puntayubarta.com.ec

Puerto López – Manabí – Ecuador

Punta Yubarta



VACACIONES -RELAX -SALUD

GIMNASIO



PISCINA



CABAÑAS



SERVICIOS

- Clases de Natación
- Yoga en Aéreas Verdes
- Senderismo
- Cabalgatas
- Caminatas
- Reuniones Sociales
- Clases de Pintura
- Avislamiento de Ballenas
- Snorkel y Buceo

SPA



CANCHA DE VOLLEYBALL
EN PLAYA



Malecón Julio Izurieta

Teléfono: 593 5 300013

Reservas: reservas@puntayubarta.com.ec

Puerto López - Manabí - Ecuador