

Universidad Católica de Santa María
Facultad de Ciencias Económico Administrativas
Escuela Profesional de Administración de Empresas



**ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE REPOSO EN LA CIUDAD DE AREQUIPA, 2017**

Tesis presentada por las Bachilleres:

Chambi Pancca, Hayde Fiorela

Ponce Aranibar, Carolina Leonor

Para optar el Título Profesional de:

Licenciada en Administración de Empresas

Asesor: Dr. Vargas Espinoza, Luis

AREQUIPA – PERÚ

2017

UNIVERSIDAD CATOLICA DE SANTA MARIA
URB. SAN JOSE S/N - UMACOLLO

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

DICTAMEN DE BORRADOR DE TESIS

Vista la documentación suscrita con visto aprobatorio por los docentes: Mgter. Marco Ticona Zúñiga y Mgter. Patricio Lewis Zúñiga, en relación al Borrador de Tesis Titulado: **“ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA CREACIÓN DE UN CENTRO DE REPOSO EN LA CIUDAD DE AREQUIPA, 2017”** Presentado por las señoritas bachilleras: CHAMBI PANCCA, HAYDE FIORELA Y PONCE ARANIBAR, CAROLINA LEONOR.

SE DECRETA:

Aprobar el Borrador de Tesis, Presentado por: CHAMBI PANCCA HAYDE FIORELA Y PONCE ARANIBAR CAROLINA LEONOR, de acuerdo al informe del jurado Pre - dictaminador que forma parte del presente dictamen.

Arequipa, 27 de noviembre de 2017

UNIVERSIDAD CATOLICA DE SANTA MARÍA


Dr. ERNESTO LUIS VERA BALLÓN
Director (a) de la Escuela Profesional
de Administración de Empresas

LVE/DEPAE
Rn

AGRADECIMIENTOS

A mis padres, ya que desde niña me enseñaron el valor de la educación y me encaminaron al estudio y la superación personal. Hoy veo el fruto de sus esfuerzos, un don intangible de infinito valor para mi vida. Gracias.

Chambi Pancca Hayde Fiorela

A mis padres por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien. Por la vida, que con mucho sacrificio me han brindado

Ponce Aranibar Carolina Leonor

A la Universidad Católica de Santa María en sus directivos, docentes y administrativos por organizar un proceso formativo de tan buena calidad. Gracias.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN

RESUMEN

ABSTRACT

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO TEÓRICO

1.1 PROBLEMA.....	2
1.2 DESCRIPCIÓN.....	2
1.2.1 CAMPO, ÁREA Y LÍNEA.....	3
1.2.2 TIPO DE PROBLEMA.....	3
1.2.3. VARIABLES.....	3
1.2.4. INTERROGANTES GENERAL.....	5
1.2.4.1. Interrogantes específicas.....	5
1.3 JUSTIFICACIÓN.....	5
1.3.1 VIABILIDAD.....	6
1.3.2 LIMITACIONES.....	6
1.4 OBJETIVOS.....	7
1.4.1 OBJETIVO GENERAL.....	7
1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	7
1.5 MARCO TEÓRICO.....	7
1.5.1 MARCO HISTÓRICO.....	7
1.5.2 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.....	8
1.5.3 MARCO CONCEPTUAL.....	11
1.5.3.1 El proyecto de inversión.....	11
1.5.3.2 El estudio de pre factibilidad de un proyecto.....	11
1.5.3.3 Estudio de mercado.....	12
1.5.3.4 El muestreo.....	14

1.5.3.5 Estudio técnico.	15
1.5.3.6 Evaluación económico - financiero.....	15
1.6 HIPÓTESIS.....	20

CAPÍTULO II

PLANTEAMIENTO OPERACIONAL

2.1. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	22
2.3. CAMPO DE VERIFICACIÓN.....	22
2.3.1. ÁMBITO	22
2.3.2. TEMPORALIDAD	22
2.3.3. UNIDADES DE ESTUDIO.....	22
2.4. ESTRATEGIA DE RECOLECCIÓN DE DATOS.....	25
2.5. RECURSOS NECESARIOS.....	26
2.5.1. HUMANOS.....	26
2.5.2. MATERIALES	26
2.5.3. FINANCIEROS	27

CAPÍTULO III

RESULTADOS

3.1. ESTUDIO DE MERCADO	29
3.1.1. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL.....	29
3.1.1.1. El mercado	29
3.1.1.2 El consumidor o usuario.....	30
3.1.1.3 El producto o servicio.....	32
3.1.2 ANÁLISIS DE LA OFERTA	33
3.1.2.1 Análisis de la Oferta.....	33
3.1.3 DEMANDA DEL PROYECTO	36
3.1.3.1 Demanda insatisfecha	36
3.1.3.2 Demanda para el proyecto.....	37
3.1.3.3 Demanda proyectada.....	40
3.1.4 COMERCIALIZACIÓN	42
3.1.4.1 Canales de distribución.....	42

3.1.4.2 Publicidad	43
3.1.4.3 Estimación de precios.....	44
3.2. ESTUDIO TÉCNICO	46
3.2.1. LOCALIZACIÓN.....	46
3.2.1.1 La macrolocalización.	46
3.2.1.2 La micro localización.....	47
3.2.1.3 Proceso del servicio	51
3.2.2 CARACTERÍSTICAS FÍSICAS	54
3.2.2.1 Implementación física del proyecto.	54
3.2.2.2 Características físicas del proyecto.....	57
3.2.2.3 Distribución física del local.....	59
3.3. ESTUDIO LEGAL.....	61
3.3.1 LA LEGISLACIÓN PERUANA RESPECTO A LA INICIATIVA PRIVADA.....	61
3.3.2. REGLAMENTO A LA LEY 30490.	63
3.3.3 PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVO-TRIBUTARIOS PARA EL FUNCIONAMIENTO DEL SERVICIO.....	64
3.3.3.1 Búsqueda y reserva del nombre de la entidad en la SUNARP. ...	65
3.3.3.2 Elaboración de la minuta, elevación a notaría e inscripción a la SUNARP.	65
3.3.3.3 Elevación de la minuta a escritura pública.	66
3.3.3.4. Solicitud del número de RUC (registro único del contribuyente) en SUNAT.	67
3.3.3.5 Libros contables, ESSALUD y licencia municipal.....	73
3.4. ESTUDIO DE LA ORGANIZACIÓN.....	75
3.4.1. MISIÓN.	75
3.4.2. VISIÓN.....	75
3.4.3. ORGANIGRAMA JERÁRQUICO.....	75
3.4.4. PUESTOS Y FUNCIONES PRINCIPALES.....	76
3.4.5. REQUERIMIENTO DE PERSONAL.....	77
3.4.6. FUNCIONES Y PERFIL DEL PERSONAL	78
3.5. ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO	80

3.5.1. INVERSIÓN	80
3.5.1.1 Inversión en activos fijos.	80
3.5.1.2. Inversión en activos intangibles.	83
3.5.1.3. Inversión en capital de trabajo.	84
3.5.1.4. Cronograma de inversiones	87
3.5.1.5. Depreciación y amortización de inversiones	87
3.5.2. FINANCIAMIENTO	89
3.5.2.1. Estructura del capital	89
3.5.2.2. Financiamiento de la deuda	89
3.5.2.3. Amortización e intereses.....	93
3.5.3. PRESUPUESTOS	93
3.5.3.1. Presupuesto de ingresos	93
3.5.3.2. Presupuesto de egresos	95
3.5.3.3. Punto de equilibrio	98
3.5.4. ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS.....	100
3.5.4.1. Estado de ganancias y pérdidas	100
3.5.4.2. Flujo de caja económico y financiero	102
3.5.5. EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA	104
3.5.5.1. Relación beneficio/ costo.	104
3.5.5.2 Valor actual neto económico y financiero (VAN)	104
3.5.5.3 Análisis de sensibilidad.....	105
CONCLUSIONES	107
RECOMENDACIONES	109
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	110
ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA.....	113
ANEXO 2: ÍNDICES DE POBLACIÓN AREQUIPEÑA.	115
ANEXO 3: ESTRUCTURA DE LOS INSTRUMENTOS.....	117

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Estimaciones de población adulta de 65 a más años en algunos distritos de Arequipa ciudad 2017.	23
Tabla 2: Muestra de la población de estudio por distritos.	25
Tabla 3: Población adulta de 65 a más años en algunos distritos de Arequipa ciudad 2017.	31
Tabla 4: Pregunta de encuestas N°6 ¿Conoce Ud. Alguna residencia para adultos mayores en Arequipa? Escriba su nombre.....	34
Tabla 5: Costos mensuales en servicios de atención residencial geriátrico.....	35
Tabla 6: Pregunta de encuesta N°5 ¿Tiene algún familiar viviendo en una casa de reposo?.....	36
Tabla 7: Pregunta de encuesta N°13 ¿Estaría dispuesto/a a enviar a su familiar a un centro de reposo si hubiera un buen servicio?	37
Tabla 8: Pregunta de encuesta N°10: Señala el servicio que consideras más importante en caso de tener un familiar en el centro de reposo.	38
Tabla 9: Pregunta de encuesta N°11 Señale la característica más importante que debería tener el centro de reposo.	39
Tabla 10: Proyección de los adultos mayores 2017-2027 en los distritos de estudio	40
Tabla 11: Datos Históricos	41
Tabla 12: Demanda Proyectada.....	42
Tabla 13: Pregunta de encuesta N°14: Teniendo en cuenta lo que implica el cuidado de los adultos mayores ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente por el servicio de atención residencial?.....	44
Tabla 14: Pregunta de encuesta N° 12 ¿En qué distrito le gustaría que esté ubicado el centro de cuidado al adulto mayor?	47
Tabla 15: Valor relativo para los Factor Objetivos FOi	47
Tabla 16: Factor de Calificación Objetiva	48
Tabla 17: Valor relativo para los Factores Subjetivos FSi	48
Tabla 18: Comparaciones pareadas Factores Subjetivos FSi	48
Tabla 19: Ordenación jerárquica Fsi	49
Tabla 20: Activos fijos - muebles y enseres	80
Tabla 21: Activos fijos - equipos varios	81

Tabla 22: Activos fijos - Menajería	82
Tabla 23: Activos fijos -equipos de oficina.....	82
Tabla 24: Resumen de la inversión en activos fijos	83
Tabla 25: Resumen de la inversión en activos intangibles	83
Tabla 26: Remuneraciones	84
Tabla 27: Servicios (Mensual)	86
Tabla 28: Insumos (Mensual)	86
Tabla 29: Resumen de la inversión en capital de trabajo	86
Tabla 30: Inversión total del proyecto.....	87
Tabla 31: Depreciación según TUO- SUNAT	88
Tabla 32: Depreciación de activos fijos	88
Tabla 33: Amortización de la inversión en activos intangibles	88
Tabla 34: Estructura del capital	89
Tabla 35: Tasas de interés bancaria - mayo 2017.....	89
Tabla 36: Esquema del financiamiento bancario	90
Tabla 37: Esquema de pagos del financiamiento de la deuda.....	91
Tabla 38: Amortización e interés del financiamiento bancario	93
Tabla 39: Demanda Proyectada	93
Tabla 40: Presupuesto de ingresos	94
Tabla 41: Costos de producción.....	95
Tabla 42: Gastos de operación.	96
Tabla 43: Gastos de administración.....	96
Tabla 44: Gastos de publicidad	97
Tabla 45: Otros gastos del proyecto.....	97
Tabla 46: Gastos financieros.....	98
Tabla 47: Análisis del punto de equilibrio.	99
Tabla 48: Estado de ganancias y pérdidas.....	101
Tabla 49: Flujo económico y financiero.	103
Tabla 50: VAN - TIR económico y financiero.....	105
Tabla 51: Análisis de sensibilidad	106

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Presentación física del primer nivel.	59
Figura 2: Presentación física del segundo nivel.	60
Figura 3: Punto de equilibrio	99

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1: Operacionalización de variables	4
Cuadro 2: Diagrama de flujo general. Pre ingreso e ingreso	52
Cuadro 3: Diagrama de flujo atención inicial.	53
Cuadro 4: Diagrama de flujo de evaluación.....	54
Cuadro 5: Implementación del servicio.....	55
Cuadro 6: Equipos de oficina.	55
Cuadro 7: Lista de muebles.	56
Cuadro 8: Equipos de salud.....	57
Cuadro 9: Regímenes tributarios.....	69
Cuadro 10: Régimen especial y régimen general de renta.....	73
Cuadro 11: Organigrama institucional.	75
Cuadro 12: Personal.	77

INTRODUCCIÓN

El ser humano, como todo ser vivo, tiene un ciclo vital. Así como nace débil y necesitado de innumerables cuidados, de la misma manera culminan sus días. Dada su dignidad, y gracias al avance de la ciencia de la salud biológica y psicológica y la tecnología es posible implementar en el Perú y en el mundo proyectos y actividades de iniciativa estatal y privada que pueden prolongar su vida y hacerla más feliz.

Un caso concreto de estas iniciativas a favor de los adultos mayores de 60 o más años es la creación de un **centro de reposo** o comúnmente llamado **Centro de atención residencial permanente** que se propone ofrecer un servicio de las 24 horas con servicios de alimentación, higiene personal, limpieza, socialización, estimulación de la salud física y mental hasta que la salud lo permita. Esta iniciativa permitirá el bienestar de los adultos mayores y la tranquilidad de los familiares que generalmente se encuentran urgidos por el trabajo y otras responsabilidades.

El presente es un estudio de pre-factibilidad para la creación de un centro de reposo en la ciudad de Arequipa y se propone determinar si es viable la implementación de este proyecto. Por otra parte, al concretarse el proyecto de inversión, esta iniciativa privada además de contribuir a saldar la deuda histórica de la sociedad con las poblaciones vulnerables generará una fuente importante de ingresos económicos para el titular, para el estado mediante los impuestos, y una fuente de empleo para muchas personas.

Para lograr el objetivo, se ha desarrollado el siguiente procedimiento:

Capítulo I y II : Aquí se describe la necesidad social insatisfecha y la asertiva actitud profesional de ofrecer una solución expresada en problemas, objetivos e hipótesis para superar la situación problemática. En segundo momento, se recurre a los conocimientos previos que en gran manera permitieron orientar los pasos a seguir en el estudio. En tercer momento se desarrolla la metodología donde se precisa el tipo de investigación, la población, la muestra, las técnicas y el instrumento para la recogida de la información.

Capítulo III en este capítulo se describen los resultados obtenidos de la investigación.

Estudio de mercado. Se ha definido el público objetivo que son los adultos mayores con la capacidad decisiva puesta en los familiares responsables. A nivel de competencia ese ha encontrado un grupo de asociaciones e instituciones benéficas que acogen adultos mayores de manera gratuita y semi gratuita, además, se descubrió el surgimiento de la iniciativa privada que no da abasto con el ingente mercado de adultos mayores. Por tanto, la demanda es del 92,9% de los adultos de los distritos en estudio. El proceso de comercialización será sencilla y sólo implicará gastos inicialmente.

Estudio técnico. Se define la macro y micro localización (Distrito José Luis Bustamante), se describe el proceso del servicio y la implementación física del proyecto.

Estudio legal: Se presenta la disposición legal n°30490 y su respectiva reglamentación que presenta los detalles de la implementación física y humana y las características del funcionamiento. En segundo momento se describe los procedimientos de la constitución de la empresa Centro de Reposo, y su respectiva categorización como Régimen Mype Tributario.

Estudio de la organización. Aquí se desarrolla la misión, visión, valores, organigrama jerárquico y los puestos y funciones del personal que se requiere para el Centro de reposo.

Estudio económico-financiero. Se presenta los costos de inversión, el financiamiento, los presupuestos, los estados financieros proyectados y la evaluación económico-financiera del proyecto. Finalmente se ofrece las conclusiones y recomendaciones del proyecto.

RESUMEN

El objetivo de la investigación es determinar la pre factibilidad de la apertura del Centro de reposo para personas de tercera edad en la ciudad de Arequipa 2017. Es un estudio cuantitativo, descriptivo-exploratorio, de diseño no-experimental, de campo y transversal. El estudio se ha realizado en una muestra de 381 familiares responsables de adultos mayores mediante la técnica de la encuesta con el instrumento Cuestionario de pre factibilidad para la creación de un Centro de reposo. Se llegó a las siguientes conclusiones: la oferta actual de Centro de reposo es del 7,1%, por lo que la demanda queda establecida en 92,9% de la población. Esto se debe a que la iniciativa estatal como la privada todavía son incompletas e incipientes. La entidad estatal encargada de velar por los adultos mayores es el Ministerio de la mujer y poblaciones vulnerables, la cual ha impulsado la aprobación de la ley 30490 y su respectiva reglamentación que es precisa en sus exigencias de atención estatal y privada para el adulto mayor. El lugar adecuado para la creación del centro de reposo es el distrito José Luis Bustamante. El financiamiento de este proyecto requiere de una inversión total de S/ 88,160.93, de la cual un 56.71% corresponde al financiamiento bancario en un plazo de 5 años. Por otro lado el 43.29% corresponde al aporte propio de los titulares. El punto de equilibrio se establece en 15.27, es decir, la empresa, para ser rentable deberá acoger por encima de 15.27 clientes. El VAN financiero es de s/. 127,018.00 y el TIR es de 41% por lo cual se determina que la creación del centro de reposo es una iniciativa viable, socialmente responsable y económicamente rentable. Se aprueba la hipótesis de investigación.

Palabras clave: estudio de pre factibilidad, centro de reposo, estudio de mercado, estudio legal, estudio técnico, estudio económico-financiero.

ABSTRACT

The objective of the research is to determine the feasibility of opening the Retirement Center for the elderly in the city of Arequipa 2017. It is a quantitative, descriptive-exploratory, non-experimental, field and cross-sectional study. The study was conducted in a sample of 381 families responsible for older adults using the survey technique with the instrument Pre-feasibility questionnaire for the creation of a resting center. The following conclusions were reached: the current offer of Rest Center is 7.1%, so that demand is established in 92.9% of the population. This is because the state initiative as the private initiative are still incomplete and incipient. The state entity in charge of caring for the elderly is the Ministry of Women and Vulnerable Populations, which has promoted the approval of Law 30490 and its respective regulations that are precise in its demands of state and private attention for the elderly. The right place for the creation of the rest center is the José Luis Bustamante district. The financing of this project requires a total investment of S / 88,160.93, of which 56.71% corresponds to bank financing within 5 years. On the other hand 43.29% corresponds to the own contribution of the holders. The break-even point is set at 15.27, ie the company, in order to be profitable, should receive more than 15.27 customers. The financial NPV is of s /. 127,018.00 and the IRR is 41%, which determines that the creation of the nursing home is a viable, socially responsible and economically profitable initiative. The research hypothesis is approved.

Keywords: pre-feasibility study, rest center, market study, legal study, technical study, economic-financial study.



CAPÍTULO I
PLANTEAMIENTO TEÓRICO

1.1 Problema

Estudio de pre factibilidad para la creación de un centro de reposo en la ciudad de Arequipa – 2017.

1.2 Descripción

Actualmente asistimos a muchos factores positivos como el crecimiento económico, los avances de la ciencia médica, la sociedad del bienestar y la urgencia del trabajo. Por otra parte, el progresivo envejecimiento y la falta de tiempo de los familiares debido a las exigencias laborales y de actualización profesional están generando mayor preocupación respecto a la calidad y esperanza de vida de los adultos mayores. Esta situación reclama a la iniciativa privada –y es a la vez una oportunidad de emprendimiento económico- la implementación de centros con espacios y personas especializadas que presten el servicio de cuidado y atención a los adultos mayores.

En la ciudad de Arequipa se evidencia cada vez más la situación antes descrita. Se incrementa la población adulta, y aunque se cuenta con los medios económicos, se carece de tiempo y servicios adecuados para una atención completa y de calidad para los adultos mayores. Existen centros de reposo, pero son insuficientes y con implementación incompleta para la inmensa demanda. Se requiere ambientes amplios y cómodos, áreas verdes, atención médica periódica, personal calificado para los servicios de alimentación, recreación, entretenimiento, servicio social y otros.

La propuesta de una casa de reposo para adultos mayores tiene como finalidad satisfacer esta necesidad poblacional, mejorar el nivel de vida del adulto mayor que no está siendo bien atendida por los propios familiares a la complejidad de la situación pero que sí cuenta con la buena voluntad y los medios económicos necesarios para financiar este tipo de servicio, finalmente esta es una oportunidad de emprendimiento éticamente correcto, socialmente y ecológicamente responsable y financiera mente viable.

El primer y más importante paso para un adecuado emprendimiento es el estudio de pre factibilidad que permita evaluar objetivamente la viabilidad técnica, económica y

financiera para la implementación de un centro de reposo para personas de la tercera edad en la ciudad de Arequipa.

1.2.1 Campo, área y línea

- Campo: Ciencias sociales.
- Área: Administración de empresas.
- Línea: Proyecto de pre factibilidad.

1.2.2 Tipo de problema

Investigación cuantitativa. Porque los resultados que obtiene son cuantificables para el análisis descriptivo e inferencial (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014).

Es exploratoria porque se propone recopilar información afín y explorar el mercado y las exigencias legales, tributarias y administrativas para definir la viabilidad del proyecto.

Es descriptiva porque describe la realidad del mercado y las condiciones económico-financieras de tal manera que así se obtenga mayor y mejor información para la toma de decisión (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014).

1.2.3. Variables

a) Análisis de variables

- Variable Independiente: Estudio de pre factibilidad
- Variable Dependiente: Viabilidad comercial económica y financiera.

b) Operacionalización de variables

Cuadro 1: Operacionalización de variables

Variables	Dimensiones	Indicadores	Medios
Variable independiente: Estudio de pre factibilidad	Evaluación de mercado	Consumidor	Ficha de encuesta
		Oferta	
		Demanda	
	Evaluación de la Localización	Micro Localización	
		Macro Localización	
Variable dependiente: Creación del centro de reposo	Viabilidad técnica.	Espacios.	Análisis de costos
		Implementación.	
		Recursos humanos.	
	Viabilidad administrativa y legal.	Responsabilidades con el gobierno central.	
		Responsabilidades con el gobierno local.	
	Viabilidad financiera	Fuentes de financiamiento.	
		Inversión (activos fijos, tangibles, capital de trabajo).	
		Costo-beneficio	
		Análisis de sensibilidad.	

Fuente: Guía para la formulación y ejecución de proyectos de investigación 3°

Edición Rossana Barragan

Elaboración propia

1.2.4. Interrogantes General

¿Es factible la apertura de un centro de reposo para personas de tercera edad en la ciudad de Arequipa 2017?

1.2.4.1. Interrogantes específicas.

1. ¿Cómo es la oferta, demanda y comportamiento del consumidor respecto a la creación de un centro de reposo para personas de tercera edad en la ciudad de Arequipa 2017?

2. ¿Cuáles son los requerimientos físicos y técnicos para la creación de un centro de reposo para personas de tercera edad en la ciudad de Arequipa 2017?

3. ¿Cuáles son las condiciones legales y administrativas para la creación de un centro de reposo para personas de tercera edad en la ciudad de Arequipa 2017?

4. ¿Cuál es la inversión necesaria y la fuente de financiamiento más adecuada para la creación de un centro de reposo para personas de tercera edad en la ciudad de Arequipa 2017?

1.3 Justificación

A partir de esta investigación se podrá crear una nueva empresa que no sólo beneficiará a los titulares sino también al país en cuanto será una fuente de recaudación de impuestos para la ejecución de obras sociales.

Tiene relevancia social porque a raíz de nuestra investigación se podrá describir cual es la situación actual del servicio ofrecido por los distintos centros de reposo para adultos mayores en la ciudad de Arequipa describiendo cuáles son los aspectos en que estos centros están fallando y desarrollar en nuestro estudio de pre factibilidad los cambios con los que se puede ofrecer un servicio completo y de calidad a los usuarios de este servicio.

Tiene relevancia económica ya que con ello sabremos los recursos económicos que se necesitara para realizar el estudio de pre factibilidad para la implementación de un centro de reposo para personas de la tercera edad y cómo afectará a los diferentes

actores que participaran en la investigación, así mismo saber si el plan de negocio va a ser lo suficientemente factible por los recursos que se generaran después de realizar la investigación.

Tendrá una relevancia tecnológica debido a que el acceso y la aplicación de nuevas tecnologías podrán ayudar a tener una amplia fuente de información por consiguiente un mejor desarrollo respecto a la investigación. Y la presente investigación servirá de referencia útil para futuras estudios.

Metodológicamente permite corroborar la eficacia del cuestionario como instrumento de recopilación de información de primera mano mediante el análisis estadístico de los datos obtenidos.

1.3.1 Viabilidad

La presente investigación es viable en vista de que existe información respecto a actuales centros de reposo en la ciudad de Arequipa y en otras ciudades del Perú.

De igual manera se cuenta con conocimiento en el área y recursos como económicos, informáticos y tecnológicos para realizar la investigación.

1.3.2 Limitaciones

La mayor dificultad ha estado en encontrar información teórica más o menos actualizada para fundamentar cada paso de la investigación, ya que las universidades sólo prestan libros a sus alumnos y docentes. Esto se ha superado recurriendo a los amigos y realizando una búsqueda minuciosa en la biblioteca general de esta universidad.

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo general.

Determinar la factibilidad de la apertura del centro de reposo para personas de tercera edad en la ciudad de Arequipa 2017.

1.4.2 Objetivos específicos.

1. Analizar la oferta, demanda y comportamiento del consumidor respecto a la creación de un centro de reposo para personas de tercera edad en la ciudad de Arequipa 2017.
2. Efectuar el estudio para determinar los requerimientos físicos y técnicos para la creación de un centro de reposo para personas de tercera edad en la ciudad de Arequipa 2017.
3. Efectuar el estudio legal y administrativo para la creación de un centro de reposo para personas de tercera edad en la ciudad de Arequipa 2017.
4. Realizar el estudio financiero para precisar la inversión necesaria y la fuente de financiamiento para la creación de un centro de reposo para personas de tercera edad en la ciudad de Arequipa 2017.

1.5 MARCO TEÓRICO

1.5.1 Marco histórico.

En este contexto de globalización, mayor conciencia de los derechos humanos y de la sociedad del conocimiento, en el Perú se está reconociendo los rostros marginados u olvidados en la sociedad, así por ejemplo, a figura del adulto mayor.

La organización mundial de la salud considera adulto mayor a las personas desde los 60 años en adelante para así promover que se les favorezca adecuadamente, también en el Perú se considera adulto de tercera edad desde los 60 años en adelante, los cuales en el 1957 eran el 5.7% de la población, pero en el 2016 son el 9,7% de la población (INEI, 2015), esto quiere decir que hay un incremento notable. Según estudios del a inicios del 2016, el 40,6% de hogares peruanos al menos tenía un familiar mayor de 60 años (INEI, 2016).

La sociedad peruana como tal, tiene pocos servicios que favorezcan a los adultos de la tercera edad. A lo largo del territorio peruano hay algunos albergues para adultos de la tercera edad, pero estos están descuidados y son limitados en cuanto a cupos. Además, está el servicio de salud y ocio del SIS (seguro integral de salud), pero es una atención momentánea, no permanente, ya que el costo para el estado sería exorbitante porque faltarían infraestructuras, personal y presupuesto.

La costumbre tradicional en el Perú ha sido que cada familia cuide de sus adultos mayores, pero estos se encontraban en situaciones de insalubridad, hacinamiento y carencia de recursos, unas veces por un vacío o imprecisiones legales, otras por negligencia. Actualmente en el Perú ya hay una legislación vigente, es la ley 30490, promulgada el 30 de junio del 2016, la que establece que adultos mayores son las personas de 60 o más años, se les atribuye algunas prioridades en la salud y de atención, cuyos derechos deben ser promovidos y viabilizados por el Ministerio de la mujer y poblaciones vulnerables.

Ahora, en esta nueva conciencia de los derechos humanos y el acrecentamiento de la población adulta mayor se presencia una crisis de atención, la situación problemática nos está cogiendo desprevenidos. Es necesaria una iniciativa privada bien organizada que se proyecta a una atención progresivamente más amplia, ya que el mercado es cada vez mayor.

1.5.2 Antecedentes investigativos.

Valencia (2013) en Arequipa, Universidad Católica de Santa María realizó la investigación titulada Análisis para determinar la creación de un centro de reposo para personas de la tercera edad con el objetivo determinar si la creación de un centro de reposo para personas de la tercera edad es rentable en la ciudad de Arequipa. Se trata de una investigación descriptiva-exploratoria mediante la técnica de la encuesta con el instrumento Guía de encuestas de 14 ítems. La muestra estuvo conformada por 122 unidades. Se llegó a las siguientes conclusiones: existían una demanda insatisfecha del 32,3%, por lo que esa propuesta de creación de un centro de reposo en un plazo de 10 años iba a cubrir el 3.94% de la demanda. Mediante el VAN de s/ 2,205,985 y el TIR

DE 45,24% se establece que existe una significativa viabilidad económica y financiera del proyecto.

Marcelo & Vargas (2016) en Lima, Universidad Privada del Norte, realizaron la investigación titulada Proyecto de inversión: casa de reposo Virgen de Guadalupe ubicado en carabayllo – lima – Perú con el objetivo de favorecer que el huésped pueda encontrar bienestar físico y mental diversas actividades para que pueda continuar en óptimo estado, tanto físico como mental en su vida cotidiana. El espacio de la estructura es de 1000 m², en un clima propicio para hacer del centro recreacional una gran opción, en contacto con la naturaleza, respirar aire puro, sol, agradables espacios y zonas tranquilas lejos de la congestión y el ruido. También podrán realizar actividades pasivas que incluye biblioteca, áreas de lectura, salas de televisión, sala de ejercicios y yoga, entre otros.

Este centro, combina dos tipos de negocios es un asilo y a la vez de un centro de retiro o esparcimiento, porque el adulto mayor no solo puede quedarse un período corto, sino también meses, donde recibirá una atención de calidad y de profundo compromiso de parte de nuestros colaboradores, además de la serie de servicios que ofrecemos van desde una terapias físicas hasta un completo horario de rutinas donde podrá elegir los servicios que desee.

Sin embargo a diferencia de los asilos cuya historia está estrechamente ligada a la historia de los hospitales y de una manera más general a obras de caridad y de orden religioso (generalmente con recursos que provienen de donativos como las ONG o colectas y voluntariados que suelen ayudar a personas que se encuentran en situación de abandono), la casa de reposo Virgen de Guadalupe será financiada con inversión privada y tendrá programas de intervención en el que se contemplan las mejores actividades que pueden y deben realizar las personas mayores de 60 años.

Se desarrolló un plan de marketing, ya que al investigar se hizo uso de instrumentos para la recolección de datos como encuestas, en la que se detectó que este tipo de centros no son conocidos y que se debe desarrollar un buen método de marketing, para así lograr que el huésped conozca acerca

de la casa de reposo Virgen de Guadalupe. Por ello utilizaremos las siguientes herramientas para la publicidad: página web en la que se detalle todos los servicios y beneficios de la casa de reposo, ubicación, precios, etc., es decir toda la información del centro. Creación de una cuenta en facebook, ya que es una página de red social de fácil acceso para llegar a un número grande de personas, anuncios en el periódico, folletería, etc.

En el plan financiero de la “Casa de Reposo Virgen de Guadalupe”, se detalla que iniciará sus actividades con un préstamo de la Caja de Arequipa por S/.280 000 que será a nombre de los propietarios de la casa de reposo. Esta deuda será cubierta en su totalidad al cabo de 84 meses. Se concluye que el proyecto es un negocio rentable por la gran aceptación del mercado y lo innovador del negocio. Financieramente, la creación de un hogar gerontológico arroja ganancias a partir del cuarto año, su VAN es positivo y su TIR corresponde a 26%.

Alfaro, Castillo, & Villa (2016) en Lima, Universidad Peruana Unión, realizaron la investigación titulada Perfil de calidad de vida del adulto mayor de los Centros del Adulto Mayor en los distritos de Chaclacayo y Chosica, Lima, Perú, 2014 con el objetivo de establecer el perfil de calidad de vida que tienen los internos en los centros del adulto mayor. Es una investigación no-experimental, de corte transversal y de alcance descriptivo. Se utilizó el muestreo por conveniencia, con criterios de inclusión y exclusión, el grupo de participantes fue 112 personas, 49 varones (43,8%) y 63 mujeres (56,3%). Se utilizó la Escala de Calidad de Vida FUMAT de Verdugo, Gómez, y Arias (2009). Los resultados que se encontraron fueron los siguientes: con respecto al perfil de calidad de vida el 83 % de los adultos mayores presentan calidad de vida promedio. Es decir, en la dimensión bienestar emocional presentó el 71,4%, en la dimensión de relaciones interpersonales el 64,3%, en la dimensión bienestar material 92%, en la dimensión desarrollo personal 77%, en la dimensión bienestar físico 55%, en la dimensión de inclusión social 74,1% evidencian calidad de vida promedio. En la dimensión autodeterminación el 61,6 % tiene bajo nivel de calidad de vida y, en la dimensión derecho, presenta calidad de vida mayor al promedio con 79%. En conclusión, el presente estudio señala

que los adultos mayores, residentes en los Centros de Reposo de Chaclacayo y Chosica, tienen una calidad de vida promedio en las siete dimensiones estudiadas. No así en los resultados de calidad de vida en las dimensiones de derecho (mayor al promedio) y autodeterminación (menor al promedio).

1.5.3 Marco conceptual

1.5.3.1 El proyecto de inversión.

El proyecto de inversión es el conjunto de actividades realizadas técnica, legal y objetivamente para evaluar, tomar la decisión adecuada y ejecutarlo para el beneficio personal y social, aunque es importante tener presente que no es lo mismo invertir en un proyecto de oferta de bienes que en servicios, en fin, todos los proyectos tienen sus propios procesos, unos enfatizan en una fase más que en otra. Comprende las fases de pre inversión, inversión y operación (Andía, 2010).

La etapa de pre inversión o pre factibilidad (y factibilidad) comprende la formulación de la idea, el diseño, los ajustes, la evaluación y toma de decisión teniendo en cuenta los aspectos técnicos, legales, financieros, estructurales y logísticos en un «proceso de progresiva profundización de la información y el aumento de la certidumbre» (Andía, 2010, p. 30).

La etapa de inversión consiste en la materialización o puesta en marcha del proyecto en las mejores condiciones del mercado y propias del proyecto.

La etapa de operación hace que el proyecto «se convierta en una unidad de producción de bienes o servicios» (Andía, 2010 p. 30) para satisfacer a un mercado específico.

La presente investigación se encuentra en la fase de pre inversión, por ello el énfasis en la definición de las características de la misma.

En esta etapa se debe tener en cuenta el estudio de mercado el estudio técnico y el estudio económico-financiero. En seguida se presenta cada uno de ellos.

1.5.3.2 El estudio de pre factibilidad de un proyecto.

Es un estudio de carácter técnico y científico que mediante aproximaciones sucesivas permite sustentar la toma de decisiones de una inversión (Mendez, 2014, p. 36). Esta fase implica el análisis de alternativas preseleccionadas que

permitan reducir la incertidumbre y mejorar la calidad de la información respecto a las características del mercado (demanda, competencia, costos), las exigencias legales, administrativas, ambientales y financieras (Andía, 2010, p. 35), cada uno de los cuales aporta información para finalmente determinar su viabilidad, tomar decisiones adecuadas o acomodar los indicadores del proyecto a las condiciones del mercado para que este tenga éxito.

Por ejemplo, si mediante un estudio de pre-factibilidad se descubre que las condiciones son inadecuadas, se puede tomar la decisión asertiva de postergar el inicio, reajustar costos, volumen de oferta, localización y otros o rechazar el proyecto para evitar pérdidas económicas, pérdida de tiempo o esfuerzos inútiles. Si un servicio no resulta viable económicamente con 20 usuarios, se puede ampliar la oferta a 30 para que este sea rentable, si con tales atributos o características el servicio no puede hacer frente a la competencia, se debe implementar un valor agregado que lo diferencie. Si no hay viabilidad legal y/o técnica se puede modificar desde inicio lo estructural y/o las modalidades del servicio para evitar sanciones o condicionamientos de parte del gobierno local o central.

El estudio de prefactibilidad conduce a la etapa de factibilidad, donde el emprendedor, haciendo uso de toda la información, analiza las alternativas y elabora un informe de evaluación en que teniendo en cuenta argumentos técnicos, legales y administrativos propone la mejor opción.

1.5.3.3 Estudio de mercado.

El estudio o determinación del mercado es un elemento indispensable dentro del estudio de prefactibilidad, consiste en el proceso sistemático para la determinación del mercado objetivo. Mendez (2014) sostiene que estudio de mercado tiene significación similar con mercadeo, márketing y mercadotecnia, comprendiéndose por estos el “proceso de planificación, diseño, fijación de precios, promoción y distribución de ideas, bienes y servicios para crear intercambios que satisfagan los objetivos individuales y organizacionales” (p. 66).

Comprende:

- El conocimiento del consumidor, las demandas del mercado y las demandas del consumidor actuales y proyectadas.
- La competencia en el mercado, las ofertas del mercado actuales y proyectadas.
- La comercialización del producto o servicio.
- Los proveedores, la disponibilidad de productos, el precio de los insumos actuales y proyectados (Sapag & Sapag, 2008).

Por su parte Mendez (2014) indica algo que interesa mucho a la presente investigación: el estudio de mercado sobretodo debe atender el análisis de la oferta y la demanda mediante un procedimiento metodológico, y el análisis de la comercialización (los canales y márgenes de comercialización, estrategias de penetración de mercados, comercialización y otros). En esta lógica, es importante identificar al público objetivo (target), conocer las variables que puedan afectar al proyecto, determinar la demanda actual, su evolución y proyección, determinar el programa de oferta de servicio, establecer canales de promoción, definir el precio.

Por tanto, el estudio de mercado comprende una mirada previa y objetiva a toda la realidad del mercado antes de concretar una iniciativa de negocios para que se asegure ganancias y se evite pérdidas.

Las técnicas más comunes de estudio de mercado son:

La encuesta. La encuesta que se propone obtener de manera más o menos masiva una imagen objetiva sobre situaciones sociales [...] para así describir, analizar, interpretar y realizar inferencias acerca de las características de una población (Alarcón, 2008, Pp. 227-228).

La entrevista es una técnica que permite la comunicación directa, espontánea y profunda acerca de un tema para la construcción de nuevos significados (Hernández, Fernández & Baptista, 2010, p. 418). La entrevista puede ser estructurada, es decir, en base a unos ítems completamente pre-elaborados, semi-estructurado o sea en base a ítems algo elaborados pero con espacio para preguntas ocasionales y no estructurados porque se deja todo a la espontaneidad y experiencia del entrevistador.

1.5.3.4 El muestreo.

El muestreo es un procedimiento estadístico moderno que permite obtener información acerca de los elementos que componen a una población objetivo. En cambio, la muestra es un subconjunto de la población que sirve para conocer las características de esa población, esto se realiza con el propósito de economizar recursos, por optimizar el tiempo, porque permite centrar la atención en los casos individuales, permite viabilizar la información aún en caso de poblaciones infinitas (Mendez, 2014: 101).

Esto se puede realizar utilizando métodos cuantitativos o cualitativos. Los métodos cualitativos se usan «cuando los métodos cuantitativos [...] no pueden explicar por sí solos el comportamiento futuro esperado de alguna de las variables» (Sapag & Sapag, 2008: 91) y se aplican en forma de paneles o focus groups ya que dan espacio para un análisis más detallado.

El método cuantitativo permite obtener información pasible de convertirse en valores numéricos los cuales pueden analizarse estadísticamente (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014) para presentar cifras exactas y gráficas para interpretarlas, las cuales favorecerán una adecuada toma de decisiones.

Este estudio de campo se puede realizar de dos maneras: de manera longitudinal y transversal.

- Longitudinal es cuando para responder satisfactoriamente a los objetivos investigativos se requiere recoger información de campo en dos o más ocasiones.
- Transversal es cuando para satisfacer los objetivos se requiere una sola obtención de información (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014).

Por último, el muestreo puede ser probabilístico y no probabilístico. Veamos cada uno (Sapag & Sapag, 2008):

- Probabilístico es cuando cada unidad o elemento tiene la misma posibilidad de ser elegido para la muestra.
- No-probabilístico en el que la probabilidad de ser elegido no es igual para toda la muestra, es decir, cuando se elige a las unidades a criterio personal o por conveniencia.

Todo esto permite comprender que el muestreo es sumamente importante, ya que de él depende la confiabilidad o no de los resultados. Los errores en el muestreo pueden invalidar los resultados del estudio de mercado.

1.5.3.5 Estudio técnico.

El estudio técnico es la ingeniería del proyecto y comprende el conocimiento de la tecnología para «el diseño, programación y elaboración de presupuestos de obras, distribución de planta y descripción de los procesos para la producción de bienes o servicios» (Mendez, 2014: 178).

En esta etapa, con respecto a los servicios, se debe realizar:

- La determinación de la información básica.
- La comprensión integral del servicio y sus diversas fases.
- La descripción de los materiales e implementación necesaria.
- La distribución de los espacios en función del servicio.
- El cronograma de actividades y otros (Mendez, 2014).

Estas labores requieren el apoyo en información relevante para su adecuado acondicionamiento y posterior desempeño favorable.

1.5.3.6 Evaluación económico - financiero.

La evaluación económico financiero permite medir la rentabilidad de un proyecto para así tomar la decisión de invertir o no. Los criterios de evaluación financiera son: el valor actual neto (VAN), la tasa interna de retorno (TIR) y la relación beneficio-costo (RBC). El VAN y el TIR son criterios más útiles a los inversionistas. La selección de uno u otro criterio depende de la especificidad del proyecto.

La evaluación económico - financiero tiene los siguientes objetivos (Mendez, 2014):

- Maximizar las utilidades y minimizar el riesgo y la incertidumbre.
- Asignar con eficiencia los recursos.
- Optimizar en la utilización de los recursos disponibles.
- Controlar y disminuir los costos ambientales, administrativos y políticos.

Se trata de identificar y ponderar todas las variables intervinientes, pero “es un grave error querer esclarecerlo todo” (Chervel & Le Gall, 1991: 3) ya que eso será imposible, una traba para el emprendimiento y síntoma de carencia de capacidad decisiva.

a) El valor actual neto (VPN) o valor actual neto (VAN).

El VAN es el resultado de comparar «el posible beneficio del proyecto con el beneficio que se obtendría si el dinero se invirtiera en el mejor proyecto alternativo [...] el VPN es la equivalencia presente de los ingresos netos y futuros y presentes de un proyecto» (Mendez, 2014: 308, 311). Según Sapag & Sapag (2008) el VAN «es la diferencia entre todos los ingresos y egresos expresados en moneda actual» (321).

Esto quiere decir que la suma de dinero actual debe ser equivalente con el flujo de dinero que se espera recibir en el futuro.

El VAN se halla con la siguiente fórmula matemática:

$$VAN = \text{Valor presente de beneficios} - \text{Valor presente de costos}$$

Criterios de decisión:

- El proyecto debe aceptarse si su VAN es igual o superior a cero porque recupera el dinero invertido, compensa el costo de oportunidad del dinero y genera un beneficio adicional en valor presente (Mendez, 2014: 310).
- Si el VAN es menor a cero se debe rechazar porque significa que el beneficio del proyecto no logra compensar los costos de oportunidad de dejar de lado otras alternativas de inversión.

b) Relación beneficio-costos (RBC).

Es el resultado de traer al valor presente los ingresos brutos el cual se divide por el valor presente de los costos brutos.

Donde:

RBC: Relación costo-beneficio.

$$RBC = \frac{VPI}{VPC}$$

VPI: Valor presente de los ingresos brutos.

VPC: Valor presente de los costos brutos
(inversión + costos operativos del proyecto).

Criterio de decisión:

- Si RBC es mayor que 1 se debe aceptar el proyecto porque indica que el valor presente de los beneficios es mayor que el de los costos.
- Si RBC es igual a 1 es indiferente porque los beneficios netos apenas compensan el costo de oportunidad de dinero.
- Si RBC es menor que 1 se debe rechazar el proyecto porque los beneficios son menores que el de los costos (Mendez, 2014).

c) La tasa interna de retorno o tasa interna de rendimiento (TIR)

El TIR «evalúa el proyecto en función de una única tasa de rendimiento por período, con la cual la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual» (Sapag & Sapag, 2008, p. 323). O dicho de otro modo «es la tasa de interés más alta que un inversionista podría pagar sin perder dinero, si todos los fondos para el financiamiento de la inversión se tomaran prestados y el préstamo (incluido intereses) se pagara con entradas en efectivo de la inversión a medida que se fuesen produciendo» (Bierman & Smidt, 1997: 39).

Donde:

t: el tiempo de flujo de caja.

$$TIR = \frac{\sum Rt}{(1+i)^t} = 0$$

i: la tasa de descuento (la tasa de rendimiento que se podría ganar en los mercados financieros con un riesgo semejante).

Rt: El flujo neto de efectivo (entradas menos salidas) en el tiempo t.

Criterio de decisión:

- El proyecto se considera viable cuando la TIR es mayor al costo del capital o a la tasa de descuento.
- Si la TIR es igual a la tasa mínima aceptable (tasa de oportunidad) es indiferente.
- Si la TIR es menor que la tasa mínima aceptable (tasa de oportunidad), se debe rechazar el proyecto (Mendez, 2014: 313).

d) Punto de equilibrio.

Permite «determinar el nivel de operaciones que debe mantener la empresa para cubrir todos los costos de funcionamiento» (Andía, 2010: 134). En otras palabras, es el análisis que permite determinar el punto en el cual las ventas cubren exactamente todos los costos de implementación del proyecto, asimismo permite determinar la magnitud de los saldos cuando las ventas exceden lo proyectado y la magnitud del déficit cuando las ventas descienden de lo proyectado. Esta información se puede obtener en base a datos de costos fijos (los que no cambian o son constantes en proporción directa con la venta: la renta del local, salarios, impuestos, depreciaciones), costos variables (materia prima, mano de obra, comisiones...) y número de ventas generadas.

La fórmula para hallar el punto de equilibrio en soles es el siguiente:

$$PE \text{ en soles} = \frac{\text{Costos fijos en soles}}{1 - \frac{\text{Costos variables en soles}}{\text{Ventas totales en soles}}}$$

La fórmula para halla el punto de equilibrio en porcentajes es el siguiente:

$$PE \% = \frac{\text{Costos fijos}}{(\text{Ventas totales} - \text{Costos variables})} \times 100$$

$$PE U = \frac{\text{Costos fijos} \times \text{Unidades producidas}}{\text{Ventas totales} - \text{Costos variables}}$$

Por encima de la venta de ese rubro en soles, por encima del porcentaje o por encima de esas unidades halladas se incrementará la utilidad, cuando es igual es indiferente, y cuando es inferior provocará pérdidas.

e) Análisis de sensibilidad.

El siguiente paso, después de la evaluación financiera del proyecto, es el análisis de sensibilidad que consiste en «identificar aquellas variables del proyecto con mayor peso relativo tanto en el período pre operativo como operativo y aplicarles variaciones porcentuales» (Mendez, 2014: 322). En otro lenguaje, el análisis de sensibilidad es una técnica que permite precisar la magnitud de los cambios de rendimientos esperados por efecto al cambio operado en la variable insumo, manteniéndose constantes las demás. Esto requiere identificar los factores significativos que pueden afectar el negocio, entre estos puede considerarse el precio de la materia prima, los intereses bancarios, el volumen de ventas, el salario y otros (Andía, 2010).

Sobre todo es necesario aplicar el análisis de sensibilidad a aquellas variables que mayor impacto pueden tener en la inversión, los ingresos, las ventas. Estas variaciones generalmente suceden entre 5% y 20% (Mendez, 2014): por ejemplo sería bueno saber conoce la rentabilidad si el costo del producto o servicio se incrementa en un 10% o si la materia prima se incrementa en un 12%.

En palabras simples, el análisis de sensibilidad mide cuán sensible es el proyecto respecto a la variación de algunos elementos imprescindibles o constitutivos.

f) Análisis del riesgo.

El análisis financiero, administrativo, tecnológico, legal y de mercado se propone a negar el riesgo y disminuir la incertidumbre mediante una información confiable. Pero sobre todo en algunas economías frágiles las situaciones cambian ya debido al des aceleramiento económico, al ingreso de nuevos competidores, a la presencia de nuevas tecnologías, a la inseguridad de la zona, a los cambios en las importaciones y exportaciones, a los cambios políticos... son factores que escapan del control de los gestores del proyecto (Mendez, 2014).

El riesgo del proyecto es la variabilidad de los flujos de caja respecto a los previamente estimados. En cuanto crezca la variabilidad mayor será el riesgo del proyecto (Sapag & Sapag, 2008).

El análisis de riesgo se propone conocer las probabilidades de que algo suceda y afecte el desarrollo y la rentabilidad del proyecto. La incertidumbre es el desconocimiento total de lo que pueda pasar, es algo incalculable (Ajenjo, 2000).

El riesgo se calcula hallando nuevamente la rentabilidad y el grado de dispersión de los resultados (medidas de tendencia central, desviación estándar y varianza). Cuanto mayor sea la desviación, mayor es el riesgo del proyecto (Mendez, 2014).

La información obtenida permite comprender que un proyecto de inversión es una responsabilidad que debe desarrollarse de manera profesional, teniendo en cuenta criterios técnicos, económicos, financieros y de mercado que incrementen el nivel de objetividad y certeza para así contribuir al bienestar personal y social de manera permanente y sustentable.

1.6 Hipótesis.

Dado que en las familias se vive un contexto de progresivo envejecimiento poblacional. Es probable que al realizar el estudio de pre factibilidad se obtenga información detallada y favorable para la creación de un centro de reposo para personas de la tercera edad en la ciudad de Arequipa 2017.



CAPÍTULO II
PLANTEAMIENTO OPERACIONAL

2.1. Técnicas e instrumentos

- Para la recolección de los datos e información de la investigación se utilizó la encuesta.

La encuesta consiste en la obtención masificada de la información (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014) en base a un instrumento cuyos resultados podrán analizarse estadísticamente.

- Con respecto a la recolección de datos de la investigación se utilizó el instrumento:

“Cuestionario de estudio de pre factibilidad para la creación de centro de reposo”.

Consta de 14 preguntas, los cuales recaban información acerca de si existe o no necesidad de creación de un centro de reposo para adultos de la tercera edad. Además, se sondea los costos que se pueden pagar y la localización más oportuna.

2.3. Campo de verificación

2.3.1. Ámbito

Región: Arequipa
Departamento: Arequipa
Provincia: Arequipa
Distritos: Arequipa, Alto Selva Alegre, Cayma, Cerro Colorado, José Luis Bustamante, Miraflores, Paucarpata y Yanahuara.

2.3.2. Temporalidad

Primer semestre del 2017.

2.3.3. Unidades de estudio

Criterios de inclusión:

- Residentes en los distritos próximos al centro de la ciudad.
- Familias con disposición económica para el pago del servicio (nivel socioeconómico medio y alto).

Criterios de exclusión:

- Quienes carecen de los medios económicos para financiar el servicio.
- Personas enfermas o con deterioro mental grave.
- Adultos varones y mujeres mayores de 65 años.

Universo

Tabla 1: Estimaciones de población adulta de 65 a más años en algunos distritos de Arequipa ciudad 2017.

Distritos	65-69	70-74	75-79	80 a más	Total	
Arequipa	2265	1848	1523	1920	7556	14%
Alto Selva Alegre	1924	1519	1225	1259	5927	11%
Cayma	2009	1502	1209	1349	6069	11%
Cerro Colorado	3480	2579	1862	1922	9843	18%
José Luis Bustamante y Rivero	2843	2038	1462	1457	7800	14%
Miraflores	1474	1203	973	978	4628	9%
Paucarpata	3509	2504	1795	1591	9399	17%
Yanahuara	1037	879	639	698	3253	6%
Sub-total:	18541	14072	10688	11174	54475	100%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (2016).

Elaboración Propia

Arequipa, Alto Selva Alegre, Cayma, Cerro Colorado, José Luis Bustamante, Miraflores, Paucarpata y Yanahuara debido a que este es el foco de mayor impacto del servicio del centro de reposo.

No existen datos exactos y actualizados al 2017, tampoco los hay detallados por niveles socioeconómico, por ello, se ha tomado el total de la población adulta mayor de 64 años proyectada al 2016, estos vienen a ser 54475.

Muestra

La muestra se ha hallado con la siguiente fórmula:

$$n = \frac{(z)^2(N)(p)(q)}{(e)^2(N - 1) + (z)^2(p)(q)}$$

Donde:

n=tamaño de la muestra.

e= error muestral (0.05).

z= distribución normal (1.96).

p= probabilidad a favor (0.5).

q= probabilidad en contra (0.5).

N= población total.

Aplicando a una población tenemos: **54475**

$$n = \frac{(1,96)^2(54475)(0,5)(0,5)}{(0,05)^2(54475 - 1) + (1,96)^2(0,5)(0,5)}$$

$$n = \frac{(3,8416)(54475)(0,25)}{(0,0025)(54474) + (3,8416)(0,25)}$$

$$n = \frac{(209271,16)(0,25)}{(136,185) + (0,9604)} = \frac{52317,79}{137,1454} = 381,48$$

Por tanto, la muestra consta de 381 unidades, que representan a los responsables directos de los adultos mayores puesto que por cada unidad o persona mayor representa un familiar, los cuales se distribuyen en cada distrito estudiado de la siguiente manera:

Tabla 2: Muestra de la población de estudio por distritos.

Distritos	Total	
Arequipa	53	14%
Alto Selva Alegre	42	11%
Cayma	42	11%
Cerro Colorado	69	18%
José Luis Bustamante	54	14%
Miraflores	32	9%
Paucarpata	66	17%
Yanahuara	23	6%
Sub-total:	381	100%

Fuente: INEI (Instituto Nacional de Estadística)

Elaboración propia.

Según la tabla, la muestra está compuesta por los siguientes grupos: Cerro Colorado (18,1%), José Luis Bustamante (14,3%), Arequipa (13,9%), Cayma (11,1%), Alto Selva Alegre (8,5%), Miraflores (8,5%) y Yanahuara (6%).

2.4. Estrategia de recolección de datos

Ante todo, se elaboró el instrumento, y con el visto bueno del asesor, se procedió a preparar el material a las unidades de estudio. Se investigó la población total de adultos mayores de tercera edad, se halló la muestra y los porcentajes proporcionales a cada distrito en estudio.

Se consideró pertinente no se aplicar las encuestas directamente a los adultos mayores de 65 años, sino a los familiares adultos que cuidan de ellos, previo conocimiento de que en casa tengan familiares mayores de 65 años.

La información se recolectó en los Distritos Arequipa, Alto Selva Alegre, Cayma, Cerro Colorado, José Luis Bustamante, Miraflores, Paucarpata y Yanahuara, lugares donde se prevé que la iniciativa tendrá un impacto notable.

Se capacitó a 2 personas para la aplicación de las encuestas, quienes en dos días aplicaron las encuestas durante dos días en los distritos mencionados respetando las proporciones establecidas.

Las encuestas se revisaron y se codificaron para su adecuada digitalización y la obtención de estadísticos. Los resultados obtenidos permitieron hallar las conclusiones que aquí se presentan.

2.5. Recursos necesarios

2.5.1. Humanos

- Entrevista; Dra. Delia Núñez de Álvarez (Especialidad en enfermería)
- Entrevista; Dra. Miriam Camargo (Especialidad en geriatría)
 - Asesoría; Dr. Luis Vargas Espinoza (Experiencia en evaluación de proyectos)

2.5.2. Materiales

Para la realización del presente estudio se requiere de los siguientes materiales y equipos:

- Computadora
- Impresora
- Cuaderno de apuntes
- Lapiceros
- Borradores
- Memoria USB
- Archivadores
- Cámara fotográfica

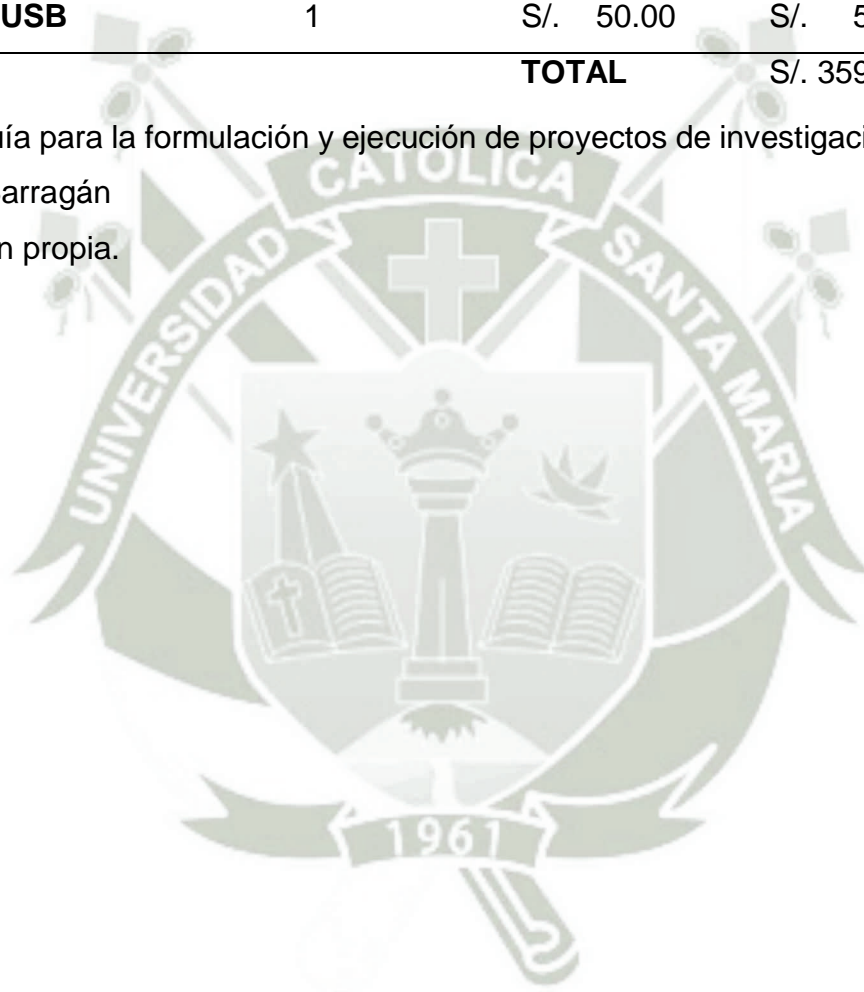
2.5.3. Financieros

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Uso de computadora	100 horas	S/. 1.00	S/. 100.00
Uso de impresora	500 paginas	S/. 0.20	S/. 100.00
Movilidad local	120	S/. 0.70	S/. 84.00
Archivadores	1	S/. 8.00	S/. 8.00
Cuaderno de apuntes	1	S/. 0.50	S/. 0.50
Lápices, lapiceros	3	S/. 1.50	S/. 4.50
Memoria USB	1	S/. 50.00	S/. 50.00
TOTAL			S/. 359.00

Fuente: Guía para la formulación y ejecución de proyectos de investigación 3ª Edición

Rossana Barragán

Elaboración propia.





CAPÍTULO III
RESULTADOS

3.1. ESTUDIO DE MERCADO

3.1.1. Análisis de la situación actual

3.1.1.1. El mercado

Vivimos en una sociedad latinoamericana de progresivo envejecimiento, como se detalló antes, los censos son enfáticos en señalar la migración de la población hacia la edad adulta con el consecuente incremento de este grupo humano y de los retos que esto representa para la sociedad.

Por otra parte, según datos del INEI, el Perú en este primer semestre del 2017 tiene un crecimiento promedio del 3% esto es prometedor si tenemos en cuenta el fenómeno del niño y la paralización de las obras ejecutadas por empresas brasileñas que ha tanto ha perjudicado al estado y a la población. Para fines de años se promete un 5% de crecimiento del producto bruto interno (PBI) (El Peruano, 2017). Esta información confirma que se va entrando en la sociedad del bienestar y es bastante positiva no sólo para la economía del estado peruano, sino que este tiene un efecto expansivo en la consolidación de las empresas gracias al poder adquisitivo de la población.

Esta condición es favorable para la iniciativa privada, ya que al haber poder adquisitivo la población generalmente busca satisfacer primero las necesidades básicas y luego las necesidades las superfluas. La oferta de la presente investigación que está centrada en la atención de calidad a los adultos mayores mediante la atención residencial es una necesidad básica para las familias que tienen adultos mayores.

Las razones expuestas, de principio ya son un apoyo enorme para la viabilidad del proyecto, pero eso no basta. Esta realidad se ha ido percibiendo desde años antes, por esta razón, ya existen otras iniciativas de atención residencial de adultos mayores, como también de atención diurna.

Como se precisará más adelante, hay varios planes nacional para la atención a los adultos mayores de 60 años, así tenemos:

- Los centros integrales de atención al adulto mayor (CIAM) organizados por los municipios provinciales o distritales.
- Los centros del adulto mayor (CAM) de ESSALUD.
- Los círculos del adulto mayor (CIRAM) de ESSALUD y MINSA o de agrupaciones de personas voluntarias.

En estos programas se ofrece talleres ocupacionales, artísticos, autocuidado físico y emocional, turismo y actividades socioculturales.

Pero este es un servicio parcial, diurno y muy limitado para las necesidades de los adultos mayores. Es incipiente la responsabilidad estatal, puesto que esta sigue en manos de las familias que muchas veces se ven limitadas por falta de tiempo o por carencia de una implementación adecuada en casa para la atención de los adultos mayores.

Por estas razones, la creación de un centro de reposo con atención residencial e implementada con todos los criterios que la ley y el bienestar del adulto mayor exigen, es una necesidad progresiva e ineludible.

Esto permite concluir que existe un mercado siempre creciente tanto en el Perú, como en la ciudad de Arequipa, estos son los adultos mayores que requieren atención residencial no sólo diurno o nocturno, sino atención residencia permanente.

3.1.1.2 El consumidor o usuario.

El consumidor es la persona, asociación u organización que se identifica con la oferta debido a que esta puede satisfacer sus expectativas. Uno se convierte en usuario o consumidor cuando sus gustos, deseos y necesidades se ven reflejados en un producto o servicio.

En cuanto agente, el consumidor puede ser una institución, y «se caracteriza por tomar decisiones generalmente muy racionales, basadas en las variables técnicas del producto, en su calidad, precio, oportunidad en la entrega y disponibilidad de repuestos» (Sapag & Sapag, 2008: 71). El consumidor también puede ser individual, esta se caracteriza porque «toma decisiones de compra basado en consideraciones de carácter más emocional, como la moda, exclusividad del producto, el prestigio de la marca» (Sapag & Sapag, 2008: 71).

En el presente caso, el consumidor es individual, estos son varones o mujeres mayores de 60 años que requieren cuidado permanente (día y noche), lo cual los familiares se ven imposibilitados de ofrecerlo por las limitaciones de tiempo y otras exigencias.

Aunque según ley 30490 adultos mayores son las personas comprendidas entre 60 a más años, el presente estudio está dirigido a personas a usuarios de 65 años a más debido a que desde este límite etario se requiere atención residencia permanente.

Los potenciales clientes en los diversos distritos de Arequipa son los siguientes:

Tabla 3: Población adulta de 65 a más años en algunos distritos de Arequipa ciudad 2017.

Districtos	65-69	70-74	75-79	80 a más	Total	
Arequipa	2265	1848	1523	1920	7556	14%
Alto Selva Alegre	1924	1519	1225	1259	5927	11%
Cayma	2009	1502	1209	1349	6069	11%
Cerro Colorado	3480	2579	1862	1922	9843	18%
José Luis Bustamante y Rivero	2843	2038	1462	1457	7800	14%
Miraflores	1474	1203	973	978	4628	9%
Paucarpata	3509	2504	1795	1591	9399	17%
Yanahuara	1037	879	639	698	3253	6%
Sub-total:	18541	14072	10688	11174	54475	100%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (2016).

Elaboración propia.

El cuadro indica que el mayor porcentaje de potenciales usuarios son de Cerro Colorado (18%), el siguiente es de Paucarpata (17%), el menor porcentaje será de Yanahuara (6%).

Muy pocos servicios o productos tienen clientes o usuarios universales, por tal razón, para una mejor focalización y rentabilidad es importante segmentar el mercado. El mercado institucional se segmenta por «rubro de actividad, región geográfica, tamaño, volumen medio de consumo» (Sapag & Sapag, 2008: 72), en cambio, el mercado de los consumidores individuales se segmenta prioritariamente por las variables demográficas como son «edad, sexo, tamaño del grupo familiar, nivel ocupacional, profesión, religión» (Sapag & Sapag, 2008: 72) o por variables psicológicas como «el grado de autonomía en la decisión de compra, el grado de conservadurismo y la clase social» (Sapag & Sapag, 2008: 72).

Es claro que este proyecto no se adecúa a todas las personas, sino sólo a los adultos mayores, pero tampoco es universal en este grupo porque se dirige a:

- Adultos mayores en buenas o regulares condiciones mentales y biológicas, ya que el centro de reposo no podrá hacer el papel del hospital o de la clínica.
- Adultos mayores cuyos familiares tengan la disponibilidad económica mensual que les permita financiar el costo del proyecto (1800 soles).

A nivel de promoción se deberá tener en cuenta que se trata de un grupo bi-focal, es decir, hay dos grupos poblacionales a tener en cuenta: el grupo de los usuarios que son los adultos mayores, y el grupo de quienes tienen el poder de decisión sobre ellos, es decir, los responsables que vendrían a ser los familiares (hijos, u otros familiares cercanos). La estrategia publicitaria deberá ir dirigida a este grupo de decisión.

3.1.1.3 El producto o servicio.

El objeto de interacción comercial puede ser el producto o el servicio que se ofrece a quien lo considera útil para su caso. En ambos casos debe haber un cierto grado de satisfacción.

- El servicio tiene la característica de ser intangible, inmaterial pero que ofrece un beneficio al usuario, es altamente variable (puede cambiar sus matices) y genera una interacción entre el usuario y el proveedor.

El objeto de interacción usuario-proveedor del presente proyecto es el “servicio” de atención residencial permanente que comprende: acogida, alimentación, salud, recreación y capacitación para adultos mayores de 65 años. Se trata de un servicio que permitirá una interacción personal y cuidadosa con los usuarios en todos los requerimientos e imprevistos para la sana estadía.

3.1.2 Análisis de la Oferta

3.1.2.1 Análisis de la Oferta

Ya décadas atrás, muchas instituciones civiles y religiosas se dieron cuenta de la necesidad de centros de atención residencial permanente y los implementaron con la denominación de asilos de ancianos. Estos tenían la característica de ser servicios gratuitos financiados y asesorados por organismos no gubernamentales. Así por ejemplo están:

- Asilo de ancianos Víctor Lira.
- Asilo San José.
- Asilo María Gómez.
- Asilo Virgen de Chapi.
- Asilo San Vicente de Paúl.
- La residencia geriátrica San Lázaro.
- Residencia años maravillosos.
- Casa de reposo Divino Niño.
- Casa de reposo El Buen Pastor.
- Centro Geriátrico El Roble.
- Casa de reposo La edad de oro.
- Casa de reposo Ángel de la luz.

Son centros con similares servicios que acogen desde 14 hasta un máximo de 40 adultos mayores, algunos de los cuales no cobran por el servicio, ya que están a cargo de instituciones benéficas.

Hay también organizaciones o asociaciones que ofrecen servicios diurnos, estos son el Club del golf y el Club internacional con servicios semigratuitos.

Las instituciones hasta ahora mencionadas son insuficientes para el mercado arequipeño, son benéficas, es decir, no persiguen un objetivo lucrativo, o dicho de otro modo, no atienden directamente a los adultos mayores con disponibilidad económica, por esta razón con constituyen realmente una competencia para el presente proyecto.

Por otra parte, sabe que se ha creado a lo largo de la ciudad algunos centros, algunos de los cuales están recientemente formalizados, y otros están en proceso de formalización, por esto, no se sabe cuáles son los nombres y cuáles sus capacidades de atención. Por lo pronto, la presente investigación se basa en las cifras oficiales antes indicadas.

Al respecto, el estudio de campo arroja el siguiente resultado:

Tabla 4: Pregunta de encuestas N°6 ¿Conoce Ud. Alguna residencia para adultos mayores en Arequipa? Escriba su nombre.

	fi	Ni
San Lázaro	65	17%
La edad de oro	57	15%
Ángel de la Luz	53	14%
La Casa de mis abuelos	50	13%
La Sagrada Familia	34	9%
Cari Nonni	27	7%
Marc Godi	15	4%
No recuerdo su nombre	46	12%
No conozco	34	9%
Total	381	100%

Fuente: Estudio de campo junio-2017.

Elaboración propia

Las residencias o centros de adultos más conocidas son San Lázaro, La edad de oro, Ángel de la luz, La casa de mis abuelos. Los que no recuerdan o no conocen el nombre del centro son un porcentaje considerable, esto puede suceder porque son escasos los centros de reposo o porque no se han dado a conocer de manera eficaz en la sociedad arequipeña.

Tabla 5: Costos mensuales en servicios de atención residencial geriátrico.

Casas de reposo	Condición	Costos
Asilo de ancianos Víctor Lira.	Subsidiado	-
Asilo San José.	Subsidiado	-
Asilo María Gómez.	Subsidiado	-
Asilo Virgen de Chapi.	Subsidiado	-
Asilo San Vicente de Paúl.	Subsidiado	-
La residencia geriátrica San Lázaro.	Pagante	s/. 2050
Residencia años maravillosos.	Pagante	s/. 2350
Casa de reposo Divino Niño.	Pagante	s/. 2280
Casa de reposo El Buen Pastor.	Pagante	s/. 2100
Centro Geriátrico El Roble.	Pagante	s/. 2300
Casa de reposo La edad de oro.	Pagante	s/. 2150
Casa de reposo Ángel de la luz.	Pagante	s/. 1850

Fuente: Estudio de campo junio-2017.
Elaboración propia

Al averiguar los costos por el servicio de atención residencial geriátrico se ha encontrado los denominados asilos que son subsidiados por el estado o por alguna institución benéfica, en estos, no se requiere un pago, pero hay requisitos mínimos de aceptación como: demostrar extrema pobreza, colaboración de los familiares con el vestido y los útiles de uso personal, donativos voluntarios, colaboración periódica en la preparación de los alimentos o en la limpieza de la casa y otras. Esta colaboración es muy variada.

Por otra parte, se ha encontrado muchas casas de reposo, muchos de los cuales guardan confidencialmente sus costos mensuales, varios de los cuales porque todavía no están formalizados. Aquí se presenta los costos mensuales de aquellos que aceptaron comunicarlo sin dificultad.

Los costos conocidos fluctúan desde 1850 a 2350, haciendo una media de s/. 2154.00.

En una mirada rápida se puede percibir que estos costos de servicio, después de descontar toda inversión en la entrega del servicio, dejan significativas utilidades para la empresa, por ello, es un mercado bastante lucrativo.

Esto indica que un buen porcentaje sabe cuál es el real costo, esto puede beneficiar al presente proyecto, ya que más adelante se verá que con este conocimiento de sus implicancias manifiesta llevar al centro de reposo a su familiar adulto mayor.

3.1.3 Demanda del proyecto

3.1.3.1 Demanda insatisfecha

Actualmente la necesidad de casa de reposo o de atención residencial permanente en los distritos de estudio es de 54,475 adultos mayores, de iniciativa estatal y privada sólo llega al 7,1%. Por tanto hay una demanda insatisfecha de 92,9%, Esto demuestra que el proyecto está enfocado a un mercado novedoso, por explorar para la inversión de la empresa privada.

Tabla 6: Pregunta de encuesta N°5 ¿Tiene algún familiar viviendo en una casa de reposo?

	Fi	Ni
Sí	46	7.1%
No	335	92,9%
Total	381	100%

Fuente: Estudio de campo junio-2017.

Elaboración propia.

3.1.3.2 Demanda para el proyecto

Hasta ahora, se ha visto la existencia de un gran mercado para la atención residencial permanente, pero esta no es seguridad de que vayan a acoger toda iniciativa de servicio. Por esta razón, se ha estudiado si aceptaría la población una propuesta de servicio de calidad para los adultos mayores.

Tabla 7: Pregunta de encuesta N°13 ¿Estaría dispuesto/a a enviar a su familiar a un centro de reposo si hubiera un buen servicio?

	Fi	Ni
Sí	225	59%
No	76	20%
Perdidos	80	21%
Total	381	100%

Fuente: Estudio de campo junio-2017.

Elaboración propia

El 21% no está en la posibilidad de opinar con pertinencia. El 59% de los encuestados que tienen un familiar adulto mayor dice que en caso de que exista un centro de reposo con buen servicio sí lo llevaría y solicitaría el servicio. El 20% afirma que no, posiblemente este grupo tenga los medios necesarios para atenderlo en casa.

Con este resultado se confirma lo que se hipotetizó antes: que existe un mercado creciente y que previo conocimiento de los costos aceptaría el servicio del centro de reposo.

La población, al solicitar un mejor servicio, indica que haya prioridad en algunos elementos que considera fundamentales para el bienestar de los adultos mayores en la casa de reposo.

Tabla 8: Pregunta de encuesta N°10: Señala el servicio que consideras más importante en caso de tener un familiar en el centro de reposo.

	Fi	Ni
Profesional médico	72	19%
Rehabilitación y terapia	61	16%
Paseos asistidos	57	15%
Apoyo psicológico	46	12%
Lavandería	30	8%
Talleres didácticos	27	7%
Transporte privado	4	1%
Perdidos	80	21%
Total:	381	100%

Fuente: Estudio de campo junio-2017.

Elaboración propia

Teniendo presente que el 21% está excluido por no estar en condiciones de opinar, se ha encontrado los siguientes resultados: El 19% de las personas encuestadas son conscientes de que los adultos mayores requieren un cuidado especial en cuanto a la salud biológica mediante la presencia de un médico. El 16% solicita rehabilitación o terapia debido a que el organismo presenta progresivos dolores en las articulaciones y músculos, dificultad en la respiración, entumecimiento frecuente y otros. El 15% solicita paseos asistidos para que haya recreación y contacto con la naturaleza. El 12% solicita apoyo psicológico para afrontar la crisis de la senectud o para afrontar el deterioro mental. El 7% solicita talleres didácticos y lavandería. El transporte privado no ha sido valorado como algo importante para los adultos mayores.

Tabla 9: Pregunta de encuesta N°11 Señale la característica más importante que debería tener el centro de reposo.

	Fi	Ni
Personal capacitado	88	23%
Buena alimentación	65	17%
Confort y limpieza	53	14%
Espacios verdes	33	9%
Ascensor	31	8%
Un solo nivel	31	8%
Perdidos	80	21%
Total:	381	100%

Fuente: Estudio de campo junio-2017.

Elaboración propia

El 23% de los encuestados considera más importante que haya personal capacitado, el 17% solicita buena alimentación, el 14% pide confort y limpieza, el 9% prefiere espacios verdes, el 8% considera que debe haber ascensor o un solo nivel.

Los adultos mayores requieren personal bien capacitado en todos sus servicios, esto se debe a la delicadeza de su salud y a las complicadas situaciones que deben afrontar. En segundo lugar se reclama buena alimentación, confort y limpieza, esta es la expresión de la búsqueda de calidad en el servicio.

Estos son los criterios que al implementar un nuevo centro de reposo se debe tener en cuenta, ya que por esta vía habrá mayor satisfacción.

3.1.3.3 Demanda proyectada

La demanda es la disposición de compradores reales y potenciales de los productos o servicios. Aquí e debe demostrar y cuantificar estos clientes o usuarios. Habrá que tener en cuenta que hay demandas permanentes y «demandas elásticas» (Andía, 2010: 50) porque son sensibles a la variación de precios y otros elementos.

Considerando estos datos, veamos primero que todo la población:

Tabla 10: Proyección de los adultos mayores 2017-2027 en los distritos de estudio

Año	Población de adultos mayores en general en los distritos de estudio
2017	54475
2018	56109
2019	57793
2020	59526
2021	61312
2022	63151
2023	65046
2024	66997
2025	69007
2026	71078
2027	73210

Fuente: (Instituto Nacional de Estadística e Informática - INEI, 2015)

Elaboración propia

La población de adultos mayores se proyecta a ser cada vez mayor: en el 2017 es de 54475 y en el 2027 llegará a 73210.

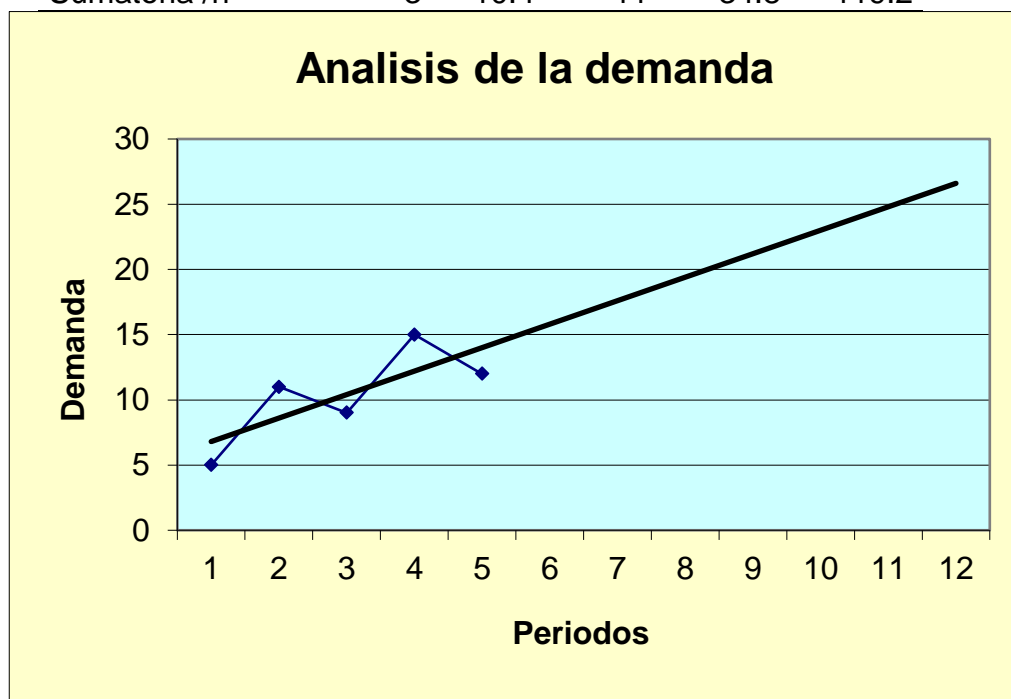
Asimismo, otros informes indican que el índice de mortalidad está disminuyendo, en 1960 era de 18,74%, en el 2000 era de 5,79% y en el 2015 fue de 6,62%; por otra parte, la mortalidad disminuye y aumenta la esperanza de vida: actualmente estamos en 74,6 años promedio de vida, se cree que en el 2050 sea de 79 años (INEI, 2015).

Proyección de la demanda para el proyecto

Tabla 11: Datos Históricos

Periodos	Cantidad demandada
	Y
2013	5
2014	11
2015	9
2016	15
2017	12
Numero de periodos	N = 5

X	Y	X.Y			
1	5	5			
2	11	22			
3	9	27			
4	15	60			
5	12	60			
Sumatorias	15	52	55	174	596
Sumatoria /n	3	10.4	11	34.8	119.2



Pendiente $m = 1.8$ Por proceso de computo en Excel
 1.8 Por aplicación de formula
 Intercepto $Y: b = 5$ Por aplicación de formula

Desv. Típica $S_x = 1.414213562$ Por proceso de computo en Excel
 $S_y = 3.322649545$ Por proceso de computo en Excel
 Coeficiente de
 Correlación $R = 0.766130878$ Por proceso de computo en Excel

De la ecuación $Y = mX + b$

Donde m es: 1.8 y b es: 5

Tabla 12: Demanda Proyectada

Periodos	X	Y
2018	6	16
2019	7	18
2020	8	19
2021	9	21
2022	10	23
	40	97

Periodo $N = 5$

3.1.4 Comercialización

La comercialización de productos o servicios son las acciones concatenadas que se realizan para hacer llegar el servicio a los usuarios con calidad, en el tiempo previsto y provocando satisfacción teniendo en cuenta los «canales de distribución, el precio, la publicidad y el servicio» (Mendez, 2014: 72).

3.1.4.1 Canales de distribución

Los canales de distribución son las formas de hacer llegar al usuario el servicio solicitado. Para los servicios, los canales de distribución son principalmente directos o indirectos. Los canales directos son aquellos que permiten entrar en contacto directo y presencial con el cliente, los

canales indirectos son los que se realizan por alguna mediación, ejemplo: vía internet, vía tutoriales o mediante textos o correos.

El canal de distribución es directo, ya que el objeto del servicio es la atención e interacción proactiva con los usuarios. Esta atención se concretará mediante la alimentación, cuidado, limpieza, evaluación médica y psicológica.

3.1.4.2 Publicidad

El servicio se limita a pocos usuarios, y la conservación de estos cupos generalmente es por varios años hasta que los adultos mayores presenten graves complicaciones. La lógica de este tipo de mercado y el testimonio de los directivos de otros centros permiten concluir que no es necesario realizar mucha publicidad dada la demanda considerable del servicio de casa de reposo en esta ciudad.

La publicidad se realizará en las publicaciones dominicales de dos diarios locales. Durante todo el año, con diseño simple en las páginas secundarias del periódico:

Se ofrece Casa de reposo para adultos mayores. Excelente infraestructura, adecuada alimentación y profesionales calificados para la atención. En el Distrito José Luis Bustamante, teléfono 054-454545.

Costos y número de publicaciones:

	Número de publicaciones anuales	Costo unitario	Costos anuales
Publicidad en Diario El Correo.	52	s/ 57,70	s/ 3000.00
Publicidad en Diario El Pueblo	52	s/ 57,70	s/ 3000.00
Total:	104		s/ 6000.00

Por otra parte, se optará por la publicidad referencial o testimonial que consiste en la comunicación boca a boca gracias a la calidad del servicio que se ofrece.

3.1.4.3 Estimación de precios.

Todos los autores coinciden en que la fijación del precio y las posibles variaciones incide notablemente en el éxito o fracaso de la empresa cuando hay competencia en el mercado.

La fijación del precio por el servicio se ha realizado previa evaluación de los costos de los servicios, la infraestructura, la atención profesional, el esfuerzo, el riesgo, la utilidad esperada y los resultados de las encuestas.

Hay varias ideas de cómo debe ser fijado el precio de los productos o servicios.

Para estimar los precios -dado que se trata de un precio de entrada- en el presente estudio se ha recurrido a la opinión de los usuarios.

Tabla 13: Pregunta de encuesta N°14: Teniendo en cuenta lo que implica el cuidado de los adultos mayores ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente por el servicio de atención residencial?

	Fi	ni
Hasta 1000 soles	43	11%
De 1000 a 1300 soles	53	14%
De 1301 a 1600 soles	76	20%
De 1601 a 1900 soles	99	26%
De 1901 a 2200 soles	30	8%
De 2201 a más	0	0%
Perdidos	80	21%
Total	381	100%

Fuente: Estudio de campo junio-2017.

Elaboración propia

Entre los encuestados figuran personas de mediana y alta economía. El 11% puede pagar hasta mil soles mensuales, el 14% puede pagar 1000 a

1300 soles, el 20% puede pagar del 1301 a 1600 soles, el 26% puede pagar de 1601 a 1900 soles, y el 8% puede pagar más de 1901 soles.

Según esta tabla de resultados, se ve que existe un buen margen de elección que puede ser bastante rentable ya que en este proyecto de inversión se quiere iniciar atendiendo a una pequeña población.

En referencia a esta tabla, se decidió por el costo de servicio mensual de S/ 1800.00, apoyado en un 26% de encuestados que estarían dispuestos a pagar este monto. Además, conviene precisar que este es un monto promedio respecto a la competencia; por otra parte, es necesario considerar que todas casas de reposo están con los cupos agotados, indiferentemente del costo.



3.2. ESTUDIO TÉCNICO

3.2.1. Localización.

3.2.1.1 La macrolocalización.

La localización adecuada del centro de reposo es considerado como un factor determinante para el éxito o fracaso del negocio. Ya que a largo plazo esta decisión traerá repercusiones económicas importantes que debemos considerar con la mayor exactitud posible.

Considerando que debe estar ubicado en un lugar estratégico, el cual tenga facilidades de acceso para los familiares y satisfaga las necesidades de los adultos mayores.

El centro de reposo estará ubicado en el departamento de Arequipa-Perú. En la zona urbana de la provincia Arequipa ya que cuenta con los servicios necesarios y las facilidades de acceso tanto a hospitales, centros de entretenimiento y centros de abastecimiento en general.

Descripción de la provincia de Arequipa

Extensión: 10,430.12 km²

Ubicación: Departamento de Arequipa,

Población: 1 350 246 hab.

Límites: Limita al norte con la provincia de Caylloma, al este con el Departamento de Puno y el Departamento de Moquegua, al sur con la provincia de Islay y al oeste con la provincia de Camaná.

Clima: La región de Arequipa presenta diversos climas en su territorio, que van desde cálido y templado (propios de la costa) hasta el glaciar y de nieves perpetuas (en las altas montañas).

Es cálido en la costa, con atmósfera húmeda y pocas precipitaciones.

Mapa de Macro Localización.

3.2.1.2 La micro localización.

Para determinar la micro localización en la encuesta se ha pedido la preferencia de los usuarios, y estos han sido los resultados:

Tabla 14: Pregunta de encuesta N° 12 ¿En qué distrito le gustaría que esté ubicado el centro de cuidado al adulto mayor?

	Fi	ni
José Luis Bustamante	72	19%
Paucarpata	50	13%
Cayma	39	10%
Alto Selva Alegre	35	9%
Cerro Colorado	35	9%
Miraflores	27	7%
Yanahuara	27	7%
Arequipa	19	5%
Perdidos	80	21%
Total:	381	100%

Fuente: Estudio de campo junio-2017.

Elaboración propia

Se tomó los tres primeros lugares de preferencia y se relacionaron para un análisis más exacto de la ubicación del centro de reposo. Para esto se utilizó el método BROWN y GIBSON, donde se combinan Factores posibles de cuantificar (factores objetivos) con Factores Subjetivos a los que asignan Valores ponderados de peso relativo. Asignación de un Valor relativo a cada Factor Objetivo FO_i para cada Localización optativa viable.

Tabla 15: Valor relativo para los Factor Objetivos FO_i

Localización	FACTORES OBJETIVOS				Total Ci	Reciproco o Ci (1/Ci)
	Disp. Terreno	Mano Obra	Materia Prima	Otro s		
Cayma	9.1	10.7	3.2	7.5	30.5	0.0328
J.L.B.y.R	9.7	10.3	3.8	7.5	31.3	0.0319
Paucarpata	8.9	11.8	3.9	7.5	32.1	0.0312
						0.0959

Tabla 16: Factor de Calificación Objetiva

FO (Cayma)	$0.0328 / 0.0959 = 0.3419$
FO (J.L.B.y.R.)	$0.0319 / 0.0959 = 0.3332$
FO (Paucarpata)	$0.0312 / 0.0959 = 0.3249$
	1.0000

Estimación del Valor relativo de cada Factor Subjetivo FSi para cada Localización optativa viable.

Tabla 17: Valor relativo para los Factores Subjetivos FSi

FACTORES SUBJETIVOS			
Localización	Áreas verdes	Acceso a centros salud	Transporte
Cayma	1	0	0
J.L.B.y.R	0	1	1
Paucarpata	1	0	1

Tabla 18: Comparaciones pareadas Factores Subjetivos FSi

Factor (j)	COMPARACIONES			Suma de Preferencias	Indice WJ
	PAREADAS				
	Cayma	J.L.B.y.R	Paucarpata		
Areas verdes	1	1	0	2	0.50
Acc centros salud	0	0	1	1	0.25
Transporte	0	0	1	1	0.25
				4	1.00

Comparaciones pareadas - resumen FSi

Factor	Áreas verdes				Acceso a centros salud					Transporte					
	Comparaciones Pareadas				Comparaciones Pareadas					Comparaciones Pareadas					
	Localización	Áreas verdes	Acceso a centros salud	Transporte	Suma de Preferencias	Ri1	Áreas verdes	Acceso a centros salud	Transporte	Suma de Preferencias	Ri2	Áreas verdes	Acceso a centros salud	Transporte	Suma de Preferencias
Cayma															
J.L.B.y.R	1	0	1	2	0.5	1	0	1	2	0.5	1	0	0	1	0.333
Paucarpata	0	0	0	0	0	0	1	1	2	0.5	0	1	1	2	0.667
				4	1				4	1				3	1

Tabla 19: Ordenación jerárquica Fsi

Factor	ORDENACIÓN JERÁRQUICA			Indice Wj
	(Ri)			
	Cayma	J.L.B.y.R	Paucarpata	
Áreas verdes	0.5000	0.5000	0.0000	0.50
Acceso centros salud	0.0000	0.5000	0.5000	0.25
Transporte	0.0000	0.3333	0.6667	0.25

Calculo del Valor relativo

FS (Cayma)	0.25
FS (J.L.B.y.R)	0.46
FS (Paucarpata)	0.29
	1

Combinación de los Factores Objetivos y Subjetivos, asignándoles una ponderación relativa, para obtener una medida de preferencia de Localización MPL.

Calculo de la medida de preferencia de localización

$$MPLi = K(Foi)+(1-K)(FSi)$$

$$K = 3(1-K)$$

$$K = 0.75$$

$$(1-K)$$

$$= 0.25$$

Selección de la Ubicación que tenga la máxima medida de preferencia de Localización

Medidas de preferencia de localización

MPLa	0.3189	Cayma
MPLb	0.3645	J.L.B.y.R
MPLc	0.3166	Paucarpata

1

De acuerdo con el Método de Brown y Gibson, la Alternativa elegida es el distrito de José Luis Bustamante y Rivero, puesto que recibe el mayor Valor en la matriz de preferencia de localización; si se hubiesen comparado exclusivamente los Valores Objetivos, esta opción no habría sido la más atractiva; sin embargo, la superioridad con que fueron calificados sus Factores Subjetivos la hace ser la más atractiva.

- A nivel de servicios de salud, se encuentra cerca del hospital regional Honorio Delgado Espinoza, y también desde aquí es bastante asequible el hospital del seguro.
- A nivel de aprovisionamiento alimentario y de múltiples requerimientos se tiene el mercado El Avelino donde los costos son más económicos que en cualquier otro lugar.
- A nivel de transporte los costos son más económicos que en las zonas de mayor nivel económico como son Cayma o Yanahuara. Es más asequible para los familiares que llegan a visitar a los adultos mayores desde otras regiones del país. Asimismo es más asequible para el personal de servicios que va a trabajar en el centro de reposo.

- A nivel de infraestructura los costos de alquiler son más económicos que en otros distritos de la ciudad. Esto se debe a que también los arbitrios municipales son relativamente económicos.
- A nivel ambiental, no es el único, pero este distrito cuenta con muchos parques, y abundante vegetación en sus calles y avenidas.

3.2.1.3 Proceso del servicio

El centro de residencia permanente ofrecerá los servicios de alojamiento las 24 horas del día, servicio de alimentación acorde con los requerimientos nutricionales de las personas adultas residentes del centro de los cuales comprende desayuno, almuerzo y cena así como una alimentación especial conforme con la indicación médica del paciente, atención básica de salud, una evaluación social y medica semestral, lavandería, terapias, y actividades socio recreativas entre otras de participación con la comunidad, y el servicio de atención y cuidado formales permanente durante todo el día.

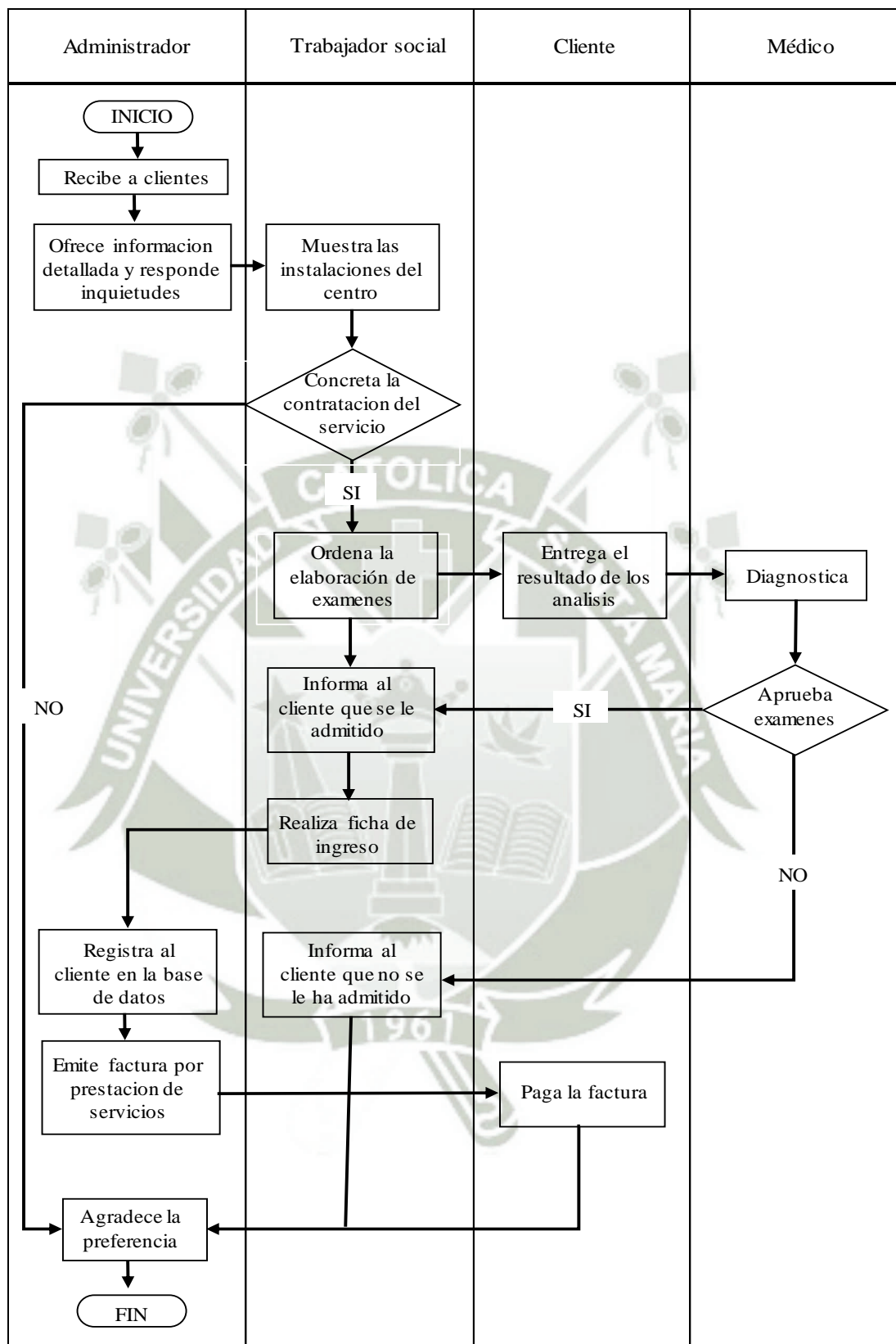
Los servicios que se van a brindar son:

Atención medica geriátrica, enfermería, psicología, fisioterapia, terapia emocional, recreación cultural y artística, transporte, alimentación, peluquería y podología

Los principales procesos de prestación del servicio, se describen a continuación, considerando la siguiente nomenclatura:

- Operación
- ➡ Transporte
- Aprobación
- D Espera
- ◇ Decisión
- ▽ Almacenamiento o archivo

Cuadro 2: Diagrama de flujo general. Pre ingreso e ingreso



Fuente: Administración 6° Edición. Stoner, Freeman, Gilbert Jr. (Procesos Administrativos)
Elaboración propia

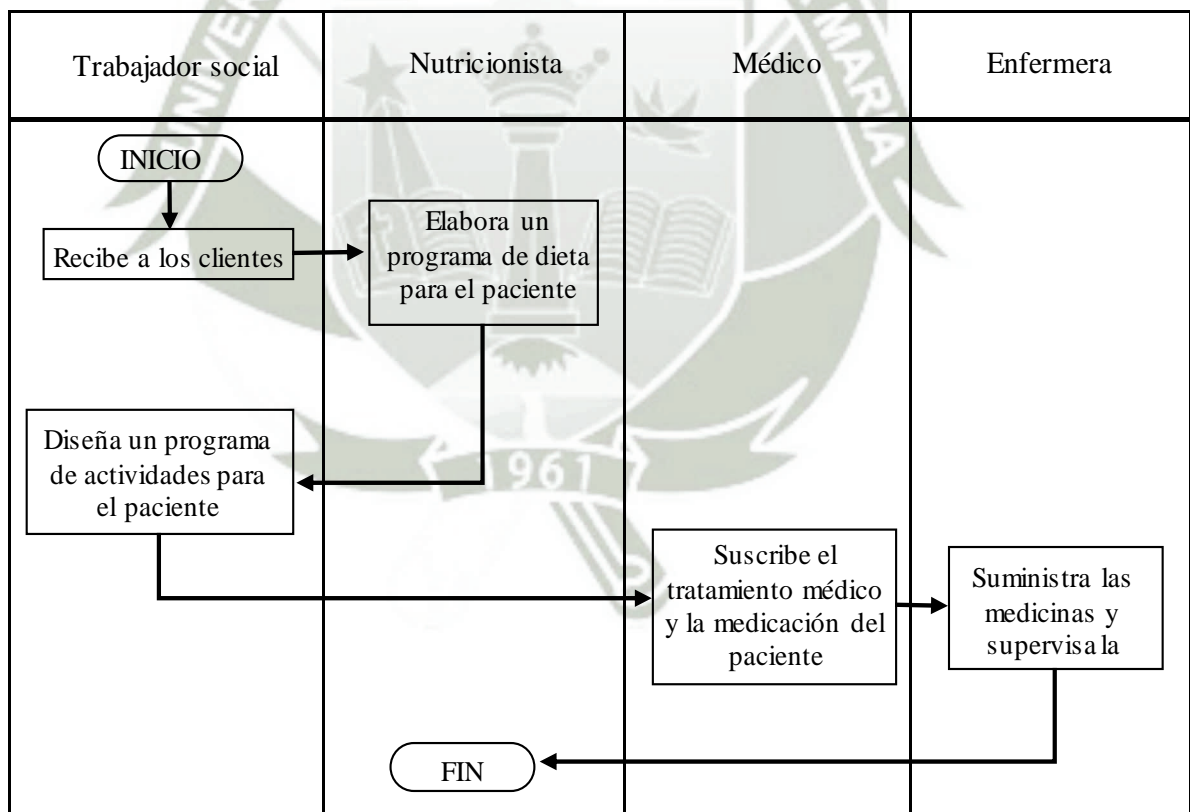
Este diagrama de flujo presenta un conjunto de pasos a realizar en el centro geriátrico en contacto directo con los clientes interesados en la prestación del servicio ofrecido de manera que se facilite y favorezca el ingreso del paciente en condiciones óptimas.

Conocer necesidades asistenciales del futuro/a residente - Informar sobre la residencia - Recibir documentación - Entregar documentos (carta de servicios, reglamento, normas y listado de ropa a aportar en el ingreso)

Siguiendo este diagrama de flujo se propicia el conocimiento mutuo entre el administrador del centro y el cliente sobre las características y funcionamiento del centro geriátrico a la vez que se obtiene información y documentación sobre las necesidades actuales y futuras del paciente a internar.

Cuadro 3: Diagrama de flujo atención inicial.

Proceso: Inducción y adaptación

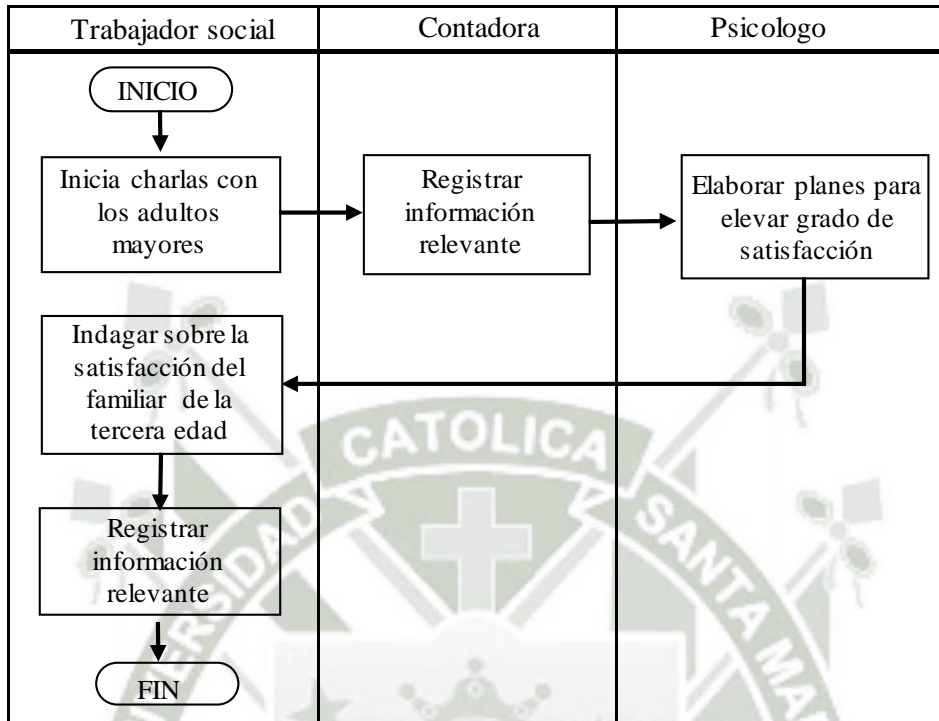


Fuente: Administración 6° Edición. Stoner, Freeman, Gilbert Jr. (Procesos Administrativos)

Elaboración propia

Cuadro 4: Diagrama de flujo de evaluación.

Proceso: Evaluación del servicio



Fuente: Administración 6° Edición. Stoner, Freeman, Gilbert Jr. (Procesos Administrativos)

Elaboración propia

3.2.2 Características físicas

3.2.2.1 Implementación física del proyecto.

Los requerimientos adecuados para la implementación de la casa de reposo para el adulto mayor serán los siguientes:

Colchones: Será necesario adquirir 22 colchones anti escaras, este producto es adecuado para el cuidado del adulto mayor debido a que contiene un diseño de burbujas de aire el cual proporciona un tratamiento terapéutico. Almohadas

Será necesario adquirir 44 almohadas ortopédicas, debido a que estas darán una mejor comodidad al adulto mayor.

Otros detalles de implementos son:

Cuadro 5: Implementación del servicio.

44 juegos de sábanas blancas para el uso diario y el posterior cambio al momento del aseo.
44 cobijas estas deberán ser de material polar el cual brinda un mejor confort y adecuada temperatura para cada adulto mayor.
Cada habitación deberá contar con cortinas blancas de igual manera la habitación de enfermería; esta deberá tener respectivos separadores entre cada cama.
24 bandejas para hacer llegar a cada adulto mayor su respectiva alimentación en las porciones correctas y todos los alimentos al mismo tiempo, se optó por el material de madera debido a ser el más resistente.
Será necesario adquirir las vajillas, vasos y cubiertos adecuados para cada adulto mayor el cual se encontrara identificado para cada uno de los residentes.
2 camas con su respectivo colchón para el área de enfermería.

Fuente: Estudio de campo junio-2017.

Elaboración propia

Cuadro 6: Equipos de oficina.

Cantidad	Equipos de oficina
1	Teléfono fijo oficina
11	Teléfonos anexos
1	Televisor y retroproyector 44"
1	Minicomponente con 5CD potencia de 2800 W
1	SCAK270PL1K
2	computadoras

Fuente: Estudio de campo junio-2017.

Elaboración propia

Muebles y enseres:

Será necesario la adquisición de los diversos muebles y enseres.

Cuadro 7: Lista de muebles.

Cantidad	Muebles
4	Escritorio
4	Silla giratoria
4	Anaqueles de madera
11	Silla estáticas
4	Archivadores
1	Juego de Sala
4	Extintores
22	Mesa de noche
22	Armario
22	Lámparas para mesa de noche
22	Camas 1 1/2 plaza
10	Sillas de acero acolchadas-soporte
22	brazos-
22	Mesa de acero
1	Mesa de Chef
1	Mesas de Trabajo

Fuente: Estudio de campo junio-2017.

Elaboración propia

Equipos varios:

Será necesario la adquisición de equipos varios para la correcta atención a cada uno de los adultos mayores residentes de la casa.

Cuadro 8: Equipos de salud.

Cantidad	Descripción
2	Equipo de fisioterapia
2	Circulo para hombros
2	Escalera para dedos
1	Paralelas graduables
1	Electro estimuladores
1	Equipo de enfermería
2	Fonendoscopio
1	Lámpara cuello de ganso
2	Andadores
2	Rampa
1	Electro estimuladores musculares
1	Electro estimuladores nerviosos

Fuente: Estudio de campo junio-2017.

Elaboración propia

3.2.2.2 Características físicas del proyecto

Para que el centro de cuidado para el adulto mayor tenga una correcta infraestructura deberá de cumplir lo siguiente:

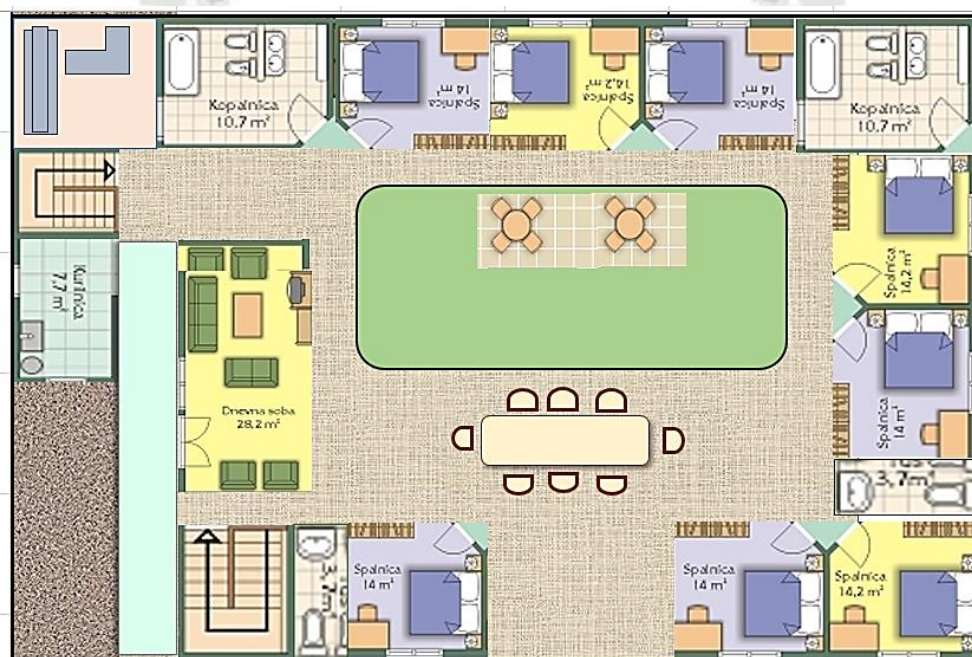
- En el exterior del local se deberá colocar un cartel o placa con letra clara y legible el cual identifique el centro de cuidado al adulto mayor expresando la denominación y tipo de centro.
- Este proyecto contara con un establecimiento de dos pisos, por ese motivo deberá contar con ascensor, rampa, elevado mecánico,

camillas trasportadoras, para que se pueda tener la correcta accesibilidad a los niveles superiores.

- Es fundamental que cada ambiente este correctamente iluminado y ventilado por ese motivo este será un aspecto importante al momento del diseño y distribución del local.
- Las salas de visita deberán tener un espacio para que puedan realizar actividades.
- Es importante tener un comedor amplio y correctamente ubicado, en este caso es necesario considerar el espacio adecuado para la atención a los 22 adultos mayores.
- Cada dormitorio deberá contar con un intercomunicador, timbre o campana que sean de fácil uso.
- Cada dormitorio deberá tener los muebles necesarios para guardar las prendas de vestir de cada residente, en este caso cada dormitorio será doble, es decir dos adultos mayores compartirán un dormitorio, por el cual todo deberá estar ubicado correctamente.
- Respecto a los servicios higiénicos, estos deberán ser diferenciados entre varones y mujeres utilizando los respectivos señaladores, dentro de los baños deberán contar con rampas, barandas y agua caliente en duchas.
- El piso deberá ser antideslizante y así reducir riesgos evitando cualquier tipo de accidente.
- En el área de enfermería que contara el centro de cuidado al adulto mayor deberá contar con los medicamentos básicos para la atención a primeros auxilios, camillas, archivo de fichas de seguimiento a cada uno de los residentes de la casa de reposo.
- Los útiles de aseo también deberán tener un área para su correcto almacenamiento.
- Los alimentos perecibles y no perecibles también deberán tener un área para su correcto almacenamiento.
- La cocina estará establecida en el primer nivel y el área de lavandería en la azotea.

- Se cuenta con un área verde y patio de gran tamaño para que las personas de tercera edad puedan desenvolverse y realizar diversas actividades y terapias.
- Las habitaciones estarán establecidas alrededor del área verde
- Se contará con 5 servicios higiénicos incluyendo el de visitas.
- Al lado del ingreso estará establecido el área de cocina.
- Al costado del área verde se tendrá el área de comedor y sala de estar donde cada persona podrá ver televisión o descansar.

Figura 2: Presentación física del segundo nivel.



Fuente: Estudio de campo junio-2017.

Elaboración propia

- El segundo nivel contará con 6 habitaciones dobles
- Contará con 4 servicios higiénicos
- Contará con un comedor
- Contará con una sala de estar

Cada nivel deberá estar correctamente iluminado y ventilado naturalmente, el área verde solo estará ubicado en el primer nivel, y será asequible para los adultos mayores, con algunas sillas para sentarse y respirar aire libre.

3.3. ESTUDIO LEGAL

3.3.1 La legislación peruana respecto a la iniciativa privada.

Las actividades empresariales se realizan en un contexto geográfico autodeterminado que le ofrece facilidades y responsabilidades, por ello, es importante conocer la legislación referida a la actividad económica y comercial para incorporar los elementos administrativos, posibilidades y limitaciones que lo permitan desenvolverse fluida y oportunamente (Sapag & Sapag, 2008).

En este entender se encontró que la Constitución Política del Perú considera que «la iniciativa privada es libre» (art. 58), aún más, «el estado estimula la creación de riqueza y garantiza la libertad de trabajo y la libertad de empresa, comercio e industria [...] promueve las pequeñas empresas en todas sus modalidades» (Constitución Política del Perú, art. 59).

Por lo dicho, se puede entender que el estado peruano no sólo permite la iniciativa privada de emprendimiento sino que lo promueve ya que esta es una fuente importante para la recaudación del estado para que estos se traduzcan en obras sociales. Sin los impuestos, el estado se vería sumamente limitada para cumplir su propósito.

Desde el 1993 las disposiciones de esta carta magna se aplicaron con muchos matices, en gran medida condicionada por los presupuestos anuales. Actualmente está vigente la ley 30490 del 30 de junio del 2016 que se propone “garantizar el ejercicio de los derechos de la persona adulta mayor, a fin de mejorar su calidad de vida y propiciar su plena integración al desarrollo social, económico, político y cultural de la Nación” (Ley 30490, art. 1) siguiendo los principios de promoción y protección de los derechos de las personas adultas mayores, seguridad física, económica y social, protección familiar y comunitaria, y atención de la salud centrada en la persona del adulto mayor. Se entiende por persona adulta mayor a quien tiene 60 o más años, y se encarga como entidad responsable de su atención y promoción al Ministerio de la mujer y poblaciones vulnerables (ley 30490: artículo único, 2 y 3).

En el art. 5 de la ley 30490 se reconoce los derechos de los adultos mayores:

- a) Una vida digna, plena, independiente, autónoma y saludable.
- b) La no discriminación por razones de edad y a no ser sujeto de imagen peyorativa.
- c) La igualdad de oportunidades.
- d) Recibir atención integral e integrada, cuidado y protección familiar y social, de acuerdo a sus necesidades.
- e) Vivir en familia y envejecer en el hogar y en comunidad.
- f) Una vida sin ningún tipo de violencia.
- g) Acceder a programas de educación y capacitación.
- h) Participar activamente en las esferas social, laboral, económica, cultural y política del país.
- i) Atención preferente en todos los servicios brindados en establecimientos públicos y privados.
- j) Información adecuada y oportuna en todos los trámites que realice.
- k) Realizar labores o tareas acordes a su capacidad física o intelectual.
- l) Brindar su consentimiento previo e informado en todos los aspectos de su vida.
- m) Atención integral en salud y participar del proceso de atención de su salud por parte del personal de salud, a través de una escucha activa, proactiva y empática, que le permita expresar sus necesidades e inquietudes.
- n) Acceder a condiciones apropiadas de reclusión cuando se encuentre privada de su libertad.
- ñ) Acceso a la justicia.

Es importante retomar la mención específica que se hace a su dignidad de seres humanos por lo que deben recibir el cuidado de la familia, en condiciones que hagan posible su capacitación. La ley no prohíbe que puedan estar fuera del contexto familiar, más bien, sino favorece la vejez activa y digna. Esta es una gran puerta abierta para la iniciativa privada, ya que a partir de ello se puede generar centros particulares para el adecuado cuidado de las personas adultas mayores.

3.3.2. Reglamento a la ley 30490.

Posterior a la ley, se dio el Reglamento de Ley n° 30490 que dispone acciones precisas para el cumplimiento de la protección a los adultos mayores. Esta ley incide constantemente en la atención geriátrica integral que favorezca la calidad de vida, el envejecimiento activo y saludable, y expone muchas sanciones para cualquier descuido.

La responsabilidad estatal de la atención a los adultos mayores está confiada al Ministerio de la mujer y las poblaciones vulnerables que favorece los **Centros de Atención Gerontológica** que son servicios públicos o privados. Son centros que promueven el encuentro generacional, la socialización, los derechos humanos, la ciudadanía activa y otros. Aquí también están incluidos los siguientes centros que ya tienen existencia institucional:

- Los centros integrales de atención al adulto mayor (CIAM). Son servicios de Municipios provinciales o distritales para favorecer la calidad de vida de los adultos mayores.
- Los centros del adulto mayor (CAM) de ESSALUD para mejorar el proceso de envejecimiento con programas de soporte.
- Los círculos del adulto mayor (CIRAM) de ESSALUD y MINSA o de agrupaciones de personas voluntarias que promueven la salud y el bienestar de los adultos (art. 12).

Existen algunas condiciones mínimas a cumplir que están precisadas en el reglamento:

El personal mínimo para esta atención es un profesional responsable con conocimiento de gerontología social y un personal de apoyo administrativo (art. 17).

Los ambientes deben ser accesibles, en buenas condiciones higiénicas y sanitarias, con adecuada ventilación e iluminación (art. 18).

De preferencia debe tener un solo piso, con pisos antideslizantes (art. 19).

Los centros de atención gerontológica creados o implementados por personas naturales o jurídicas de naturaleza privada deben registrar sus actividades en los gobiernos regionales de su jurisdicción (art. 20).

Además, existen los Centros de atención para personas adultas mayores (CEAPAM), es una atención especializada dirigida a personas adultas mayores, implementadas por entidades públicas o privadas (art. 22). Se clasifican en 3 tipos:

- Centros de Atención Residencial con atención completa (las 24 horas del día).
- Centros de atención diurna.
- Centros de atención nocturna.

La presente investigación se está categorizada como Centro de Atención Residencial, y debe ofrecer alojamiento, adecuada alimentación, evaluación social, atención básica de salud, evaluación médica física y mental, lavandería, terapias, actividades socio-recreativas y servicio de técnicos de enfermería de manera permanente (art. 25).

La ley tiene muchos otros detalles acerca de la edificación, la socialización el adiestramiento mental y otros elementos que en su momento se precisarán en este proyecto de inversión.

3.3.3 Procedimientos administrativo-tributarios para el funcionamiento del servicio.

El estado peruano realiza esporádicamente ferias para la promoción de la formalización de la micro, pequeña o mediana empresa, a fin de capacitarlos para que conozcan los nuevos beneficios tributarios,

crediticios, etc y así poder incluirlos como emprendedores activos de la economía peruana.

A continuación se detalla los procesos a realizar para crear o formalizar una empresa.

3.3.3.1 Búsqueda y reserva del nombre de la entidad en la SUNARP.

Este primer proceso solo lo realizan las empresas que tienen personería jurídica, en caso de ser persona natural, no es necesario acudir a la SUNARP, se solicita el RUC como persona natural con negocio en la SUNAT.

La búsqueda del nombre, es para saber si este ya existe y se realiza mediante una consulta gratuita en (www.sunarp.gob.pe) o mediante el APP SUNARP. Cuando no hay similitud de nombres, se puede reservar el nombre de la empresa en el índice nacional de registro de personas jurídicas. Esta reserva es por el plazo de 30 días, y el costo es de 20 nuevos soles, superado el plazo, el nombre queda a disposición de todos (Superintendencia Nacional de Registros Públicos - SUNARP, 2017).

3.3.3.2 Elaboración de la minuta, elevación a notaría e inscripción a la SUNARP.

La minuta es un documento elaborado por un abogado en una notaría. Mediante este documento los socios de la empresa se comprometen a un trabajo conjunto, corresponsable y legal. Se debe precisar los siguientes elementos:

- Nombres, apellidos, edad y documentos de identidad de los integrantes de la sociedad.
- El giro de la sociedad o rubro perteneciente.
- Definición del tipo de empresa o sociedad, en caso de ser solo una persona puede optar por ser una E.I.R.L (empresa individual de responsabilidad limitada), pero si son dos o más personas tendrán formar un S.R.L (sociedad de responsabilidad limitada), S.A.A (sociedad anónima abierta) o S.A.C (sociedad anónima cerrada).

- El tiempo de duración de la sociedad puede ser de plazo fijo (para trabajar un determinado proyecto) o el plazo indeterminado (ilimitado en el tiempo). Este último suele ser el caso de las empresas, que nacen con fines de lucro.
- La denominación o razón social de la sociedad.
- Definición de la fecha en la que se da inicio a las actividades comerciales.
- Determinación del domicilio fiscal donde va a funcionar la sociedad.
- Determinación de los lugares donde van a funcionar las agencias o sucursales (si es que las hubieran).
- Presentación de la persona que va a administrar o ser el representante legal de la sociedad.
- Definición de los aportes de cada socio. Los cuales pueden ser mediante bienes dinerarios o sus medios sustitutos tales como cheques, pagarés, letras de cambios, etc, o bienes no dinerarios como inmuebles o muebles tales como equipos, escritorios, mesas, sillas, etc.
- Otros acuerdos que establezcan los socios.

3.3.3.3 Elevación de la minuta a escritura pública.

Una vez que se elaboró la minuta prosigue con la elevación de este documento a un notario público, en la que se deberá llevar conjuntamente el comprobante del depósito del capital aportado en una cuenta bancaria a nombre de la empresa, el inventario detallado y valorizado de los bienes no dinerarios y el certificado de búsqueda mercantil emitido por la oficina de SUNARP.

Teniendo la escritura pública o testimonio de sociedad de la empresa emitida por la notaria se procede a la inscripción del documento en SUNARP (superintendencia nacional de registros públicos), este proceso lo puede realizar el representante legal de la empresa o la misma notaria.

Para saber el costo de la inscripción se puede ingresar a la calculadora registral de la SUNARP (Cámara de comercio e industria de Arequipa - CCIA, 2016).

3.3.3.4. Solicitud del número de RUC (registro único del contribuyente) en SUNAT.

El RUC es una codificación de 11 números que contiene información del contribuyente y se encuentra clasificado en dos códigos:

-Las personas naturales con negocio, en la cual su ruc empieza con el número 10, luego sigue el número de su DNI y por último un número alterno del 1 al 9 que será el número para saber el último día de pago de la tributación según el régimen.

-Las personas jurídicas cuyo RUC comienza con el número 20 y luego 9 números alternos. El último dígito indica el último día de pago de la tributación según el régimen.

El procedimiento se realiza en las oficinas de SUNAT (superintendencia nacional de administración tributaria). El RUC contiene los siguientes datos:

- Información general del contribuyente: apellidos y nombres o razón social, tipo de contribuyente (persona natural o jurídica), fecha de inscripción e inicio de actividades, estado del contribuyente (activo, en cese de actividades), dependencia SUNAT, condición del domicilio fiscal (habido, no habido), comprobantes electrónicos.
- Datos del contribuyente: el nombre comercial, actividad económica principal y secundaria, sistema de emisión de comprobantes de pago, sistema de contabilidad, teléfono y correo electrónico.
- Datos de domicilio fiscal: la actividad económica, departamento, provincia, distrito, tipo y nombre de zona, tipo y nombre de vía, número, otras referencias.
- Datos de la persona natural: el documento de identidad, fecha de nacimiento, sexo, nacionalidad, país de origen del contribuyente, condición del domiciliado.
- Registro de tributos afectos, tipo de tributo régimen tributario (RUS, RER, RG)
- Representantes legales.

Para estas gestiones es imprescindible el DNI o carnet de extranjería en caso de extranjeros, recibo de agua o luz de la empresa en donde será el domicilio fiscal. Ambos documentos deben presentarse en original o en copia. El trámite es gratuito (Superintendencia nacional de administración tributaria, 2016).

Al realizar este trámite el contribuyente deberá acogerse a un tipo de régimen tributario, para ello se tendrá en cuenta el nivel de ingresos o actividades a realizar. Lo regímenes tributarios vigentes desde el 2017 son:



Cuadro 9: Regímenes tributarios.

Conceptos	NRUS	RER	RMT	RG
Persona natural	Sí	Sí	Sí	Sí
Persona jurídica	No	Sí	Sí	Sí
Límite de ingresos	Hasta S/ 96,000.00 anual u S/ 8,000.00 mensual.	Hasta S/ 525,000.00 anual	Ingresos netos que no superen 1,700 UIT en el ejercicio gravable (proyectado o del ejercicio anterior)	Sin límite
Límite de compras	Hasta s/ 96,000 anuales u s/ 8,000 mensuales	Hasta s/ 525000 anuales	Sin límite	Sin límite
Comprobantes que pueden emitir	Boleta de venta y tickets que no dan derecho a crédito fiscal, gasto o costo	Factura, boleta y todos los demás permitidos	Factura, boleta y todos los demás permitidos	Factura, boleta y todos los demás permitidos
DJ anual – Renta	No	No	Sí	Sí
Pago de tributos mensuales	Pago mínimo s/ 20 y máximo s/ 50 de acuerdo a una tabla de ingresos y/o compras por categoría	Renta: cuota de 1,5% de ingresos netos mensuales (cancelatorio)	Renta: si no superan las 300 UIT de ingresos netos anuales: pagarán el 1% de los ingresos netos obtenidos en el mes. Si en cualquier mes superan las 300	Renta: pago a cuenta mensual, el que resulte como coeficiente o el 1.5% según la ley

			UIT de ingresos netos pagarán 1.5% o coeficiente	de impuestos a la renta.
	El IGV está incluido en la única cuota que se paga en este régimen	IGV: 18% (incluye el impuesto de promoción municipal)	IGV: 18% (incluye el impuesto de promoción municipal)	IGV: 18% (incluye el impuesto de promoción municipal)
Restricción por tipo de actividad	Sí tiene	Sí tiene	No tiene	No tiene
Trabajadores	Sin límite	10 por turno	Sin límite	Sin límite
Valor de activos fijos	s/ 70,000	s/ 126,000	Sin límite	Sin límite
Posibilidad de deducir gastos	No tiene	No tiene	Sí tiene	Sí tiene
Pago del impuesto anual en función a la utilidad	No tiene	No tiene	Sí tiene	Sí tiene

Dónde: NRUS (nuevo régimen único simplificado), RER (régimen especial), RMT (régimen MyPE tributario), RG (régimen general).

Fuente: Grupo contable (2017)

Elaboración propia

Una vez que uno se acoge a un régimen tributario, estos generan pagos mensuales y declaraciones anuales, según su tipo, y se dan de la siguiente manera:

-En el NRUS (nuevo régimen único simplificado) el medio de declaración es el formulario FV-1611 y el código del tributo para la primera categoría será el 4131 y para la segunda categoría es 4132. Estos pagos se realizan en agentes autorizados de bancos como el banco de crédito del Perú, banco de la nación o scotiabank.

-En el RER (régimen especial a la renta) el medio de declaración es el formulario FV1611 y el código del tributo es el 3111.

-En el RMT (régimen MyPE tributario) el medio de declaración es el formulario FV1621, FV simplificado 1621, declara fácil PDT621 y el código del tributo 3121.

En el RG (régimen general) el medio de declaración es el formulario FV1621, FV simplificado 1621, declara fácil PDT621 y el código del tributo 3131.

Respecto a los pagos, estos se realizan el primer día hábil del mes y mediante depósito en bancos, no en agentes autorizados tal sucede en el NRUS. Para ello uno se tiene que guiar por el último dígito de su RUC, este determinará el último día de pago (Grupo contable, 2017).

3.3.3.4.1. Categorización tributaria del Centro de reposo.

El Nuevo RUS es para personas naturales con microempresa cuyos ingresos anuales no superen los 96,000 soles. El flujo de caja del proyecto es la referencia básica para la categorización de tributaria. El flujo de caja de este proyecto de inversión es el siguiente:

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo de caja	55066.3	88873.81	105474.40	88873.81	116944.49

Fuente: Estudio de campo junio-2017.

Elaboración propia

El flujo de caja del año 1 es de s/ 550,66.39. Es un valor inferior al establecido para la categorización en el nuevo RUS, por tanto, esta sería la categorización en el primer año. Esto sucede hasta el año 4, pero en el año 5 el flujo de caja es 116,944.49, es un dato que supera al nuevo RUS, por tanto, es necesario elegir el siguiente nivel tributario que es el Régimen especial (RER).

Cabe precisar que a nivel tributario se podría trabajar hasta el cuarto año en referencia al NRUS y luego migar al Régimen especial (RER), pero, para evitar confusiones en el presente proyecto, se opta desde inicio por el RER.

La categorización en el RER implica:

- Un tope de flujo de caja anual s/ de 525000.00.
- Debe emitir boletas y/o facturas.
- Debe tributar el 1.5% de ingresos netos mensuales.
- Debe tributar el 18% de IG.V.
- Puede emplear 10 trabajadores por turno.
- No tiene posibilidad de deducir pagos.
- No paga el impuesto anual en función de la utilidad.
- Llevaduría de libros contables.

Este procedimiento debe realizarse mediante el asesoramiento tributario de un contador porque requiere la llevaduría de libros contables. Los honorarios del contador están considerados en el análisis económico.

3.3.3.5 Libros contables, ESSALUD y licencia municipal

La obligatoriedad de los libros contables se determina según el tipo de régimen tributario en que se encuentra la entidad o la empresa.

En el Régimen tributario denominado Nuevo RUS, no es de obligatoriedad llevar libros ni registros contables, pero si el empresario, desea puede llevar registro de compras y ventas, esto permitirá dar información para la toma de decisiones.

En el régimen especial de renta RER Y el régimen general de renta RG, la llevadura de libros se resume de la siguiente manera.

Cuadro 10: Régimen especial y régimen general de renta.

Régimen Tributario	Libros que se llevan	
Régimen Especial de Renta-RER	Registro de Compras y Registro de Ventas	
Régimen General de Renta	Volumen de Ingresos brutos anuales	Libros obligados a llevar
	Hasta 300 UIT	-Registro de Compras -Registro de Ventas -Libro Diario Simplificado
	Más de 300 UIT hasta 500 UIT	Diario; Mayor; Registro de Compras y Registro de Ventas,
	Más de 500 UIT hasta 1,700 UIT	Libro de Inventario y Balances; Diario; Mayor; Registro de Compras y Reg. De Ventas
	Más de 1,700 UIT	Contabilidad Completa

Fuente: Cámara de comercio e industria de Arequipa (2016).

Elaboración propia

Además la ley del impuesto a la renta, norma algunos libros según el giro del negocio tales como: Libro de retenciones, registro de activos fijos, registro de costos, registro de inventario permanente de unidades físicas y registro de inventario permanente valorizado. Una vez visto los libros a llevar, estos se tienen que legalizar y foliar en una notaría pública.

Con respecto a la inscripción de trabajadores en ESSALUD, este proceso se realiza en oficinas de atención al asegurado y lo hace la asistente social de la empresa. Esto da lugar a las prestaciones de salud gratuita y obligatoria para el asegurado, la esposa y los hijos.

La licencia se solicita en la municipalidad donde esté el domicilio fiscal de la empresa. El trámite documentario y los pagos varían según municipalidad. Para efectos de la presente investigación, la municipalidad de Majes, donde está implantada la ciudad de Pedregal se exige los siguientes documentos:

- Una fotocopia de la ficha RUC.
- El certificado de zonificación (zona industrial, zona comercial, zona residencial, etc.).
- Un croquis de la ubicación de la empresa.
- Una copia del contrato de alquiler o del título de propiedad del local.
- Una copia de la escritura pública.
- El recibo de pago por derecho de licencia.
- El formulario de solicitud (Cámara de comercio e industria de Arequipa, 2016).

Los elementos aquí indicados son los indispensables, pero es importante tener en cuenta que en la práctica estos procedimientos comprenden algunas otras acciones. Por otra parte, los cambios de la normativa y de autoridades pueden incrementar el número de gestiones.

3.4. ESTUDIO DE LA ORGANIZACIÓN

3.4.1. Misión.

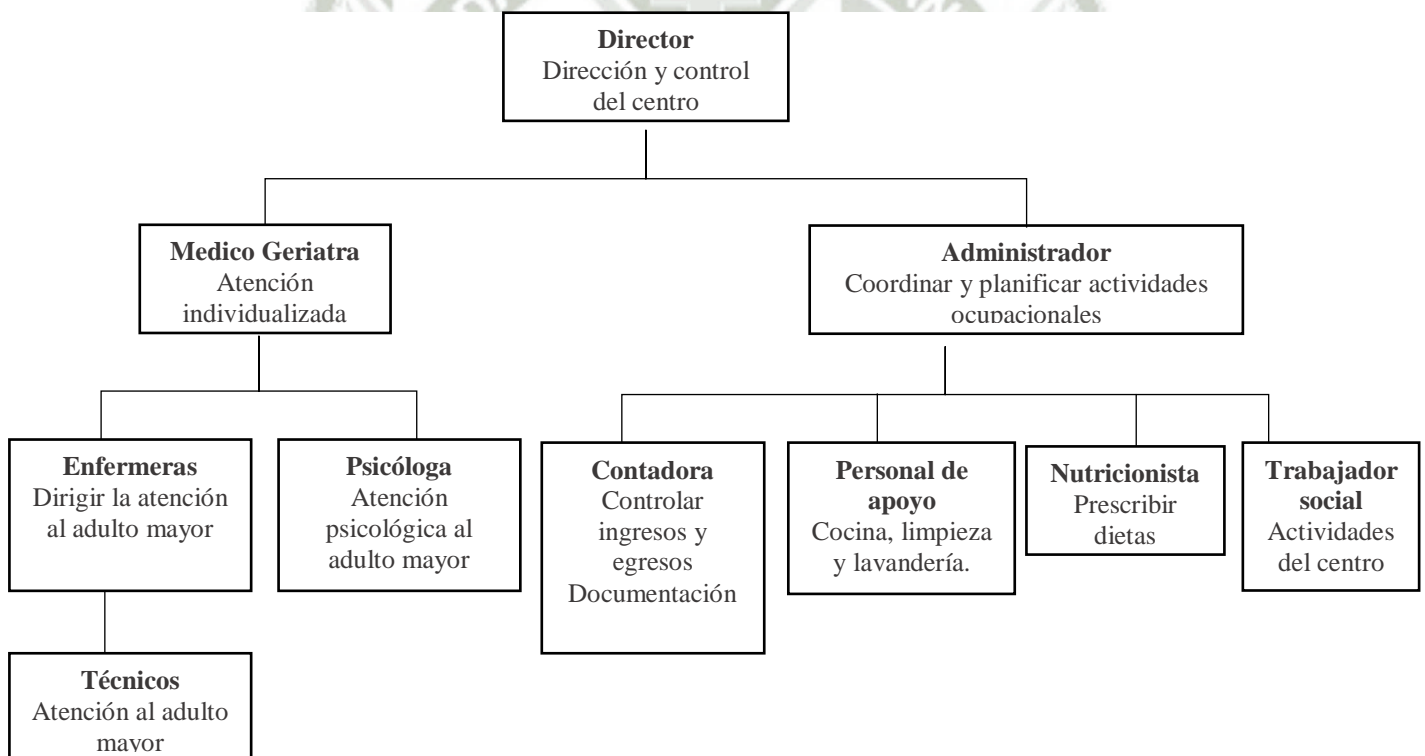
Somos una institución dedicada exclusivamente al servicio de la sociedad en el cuidado de los adultos mayores con el objetivo de ofrecerles afecto, salud y calidad de vida.

3.4.2. Visión.

Al 2022 llegaremos a ser una institución reconocida en la sociedad arequipeña gracias a la calidad y dedicación en el cuidado de los adultos mayores con personal calificado, con infraestructura propia y con la capacidad de ampliar la oferta a más personas.

3.4.3. Organigrama jerárquico.

Cuadro 11: Organigrama institucional.



Fuente: Libro guía Procesos administrativos

Elaboración propia

3.4.4. Puestos y funciones principales

La mano de obra será seleccionada rigurosamente, pues de ello depende la credibilidad de la institución, según el Reglamento de los Centros de Atención para Personas Adultas Mayores decreto supremo n° 0042016MIMP, establece que debe existir en un ratio de 1 a 8, profesionales en el centro geriátrico, establecido de la siguiente manera:

- a) Directora o Director.
- b) Administradora o Administrador.
- c) Médica cirujana o médico cirujano a disposición las veinticuatro horas al día
- d) Técnicas o técnicos de enfermería, uno o una por cada cinco personas usuarias.
- e) Cuidadoras o cuidadores formales, uno o una por cada cinco personas usuarias.
- f) Nutricionista.
- g) Trabajadora o trabajador social.
- h) Psicóloga o psicólogo.
- i) Personal de apoyo.



3.4.5. Requerimiento de personal.

El equipo de personal se constituirá de la siguiente manera:

Cuadro 12: Personal.

Descripción	Cantidad
Administradora	1
Medico	1
Enfermeras	2
Técnicas	2
Nutricionista	1
Trabajadora Social	1
Psicólogo	1
Personal de apoyo	2

Fuente: Estudio de campo junio-2017.

Elaboración propia

El personal de trabajo permanente en el centro de reposo son: las enfermeras, las técnicas para el tratamiento directo y permanente de los adultos mayores. Además, estará el personal de apoyo, algunos de los cuales se ocuparán de la preparación de alimentos, otros de la lavandería y la limpieza.

Aunque es imposible contar con un médico permanente, a solicitud de los encuestados, el médico tendrá un horario restringido para realizar todos los días una revisión de cada uno de los internos con el objetivo de detectar alguna anomalía o prevenir complicaciones.

La presencia de la nutricionista será dos veces por semana, y verá el menú de cada interno y de todo el grupo en general. Por otra parte, inspeccionará el estado de los insumos alimentarios y la limpieza en la preparación de los alimentos.

La trabajadora social tendrá un horario de trabajo restringido, y atenderá las relaciones de la institución con otras instituciones. Ofrecerá orientación a los adultos mayores que requieren gestionar o actualizar documentación de seguros, jubilaciones y otros derechos.

El psicólogo realizará talleres personales y grupales de estimulación física y mental, ofrecerá sugerencias para la creación de un ambiente psicológicamente saludable.

3.4.6. Funciones y perfil del personal

En relación al personal del Centro de residencia geriátrica, este debe cumplir con los siguientes requisitos:

a) La Dirección de los centros de atención recae en persona profesional con experiencia comprobada en el trabajo con personas adultas mayores de un año como mínimo. Dentro de sus funciones estará:

1. Planificar, organizar, dirigir y controlar la administración del Centro.
2. Buscar fuentes de financiamiento.
3. Establecer y aprobar adquisiciones de requerimientos de insumos, materias primas y equipos necesarios para el centro.
4. Establecer alianzas estratégicas
5. Analizar los estados financieros y los flujos de caja.
6. Establecer propuestas para la reinversión
7. Crear confiabilidad y respeto entre los funcionarios y clientes del centro.
8. Evaluar y tomar medidas tras opiniones de los clientes.

b) El administrador.

1. Registrar el ingreso de los clientes.
2. Realizar cartas, documentos varios, entre otros.
3. Contactar a los proveedores.
4. Solicitar cotizaciones.

5. Realizar adquisiciones de materia prima, insumos, equipos, otros.
6. Confirmar entrega de adquisiciones.
7. Controlar mediante kárdex los insumos, materias primas y otros.
8. Realizar pagaduría.
9. Realizar rol de pagos de los funcionarios.
10. Abonar sueldos a las cuentas de los funcionarios.
11. Emitir facturas por los servicios proporcionados.
12. Controlar los cobros de las pensiones mensuales.
13. Realizar ingresos y egresos del centro.
14. Mantener al tanto de la contabilidad con el contador externo.
15. Recopilar opinión de los clientes y clientes.
16. Proporcionar información de los servicios que proporciona el centro, vía telefónica, fax o e-mail.

En el Centro de Atención Residencial Geriátrico y Mixto, la médica cirujana o médico cirujano responsable del servicio de salud, debe ser colegiado y estar habilitado, con experiencia comprobada en la atención de personas adultas mayores y conocimientos en geriatría y gerontología.

c) Los demás profesionales y personal del Centro de Atención deben tener experiencia en la atención de personas adultas mayores de un año como mínimo.

d) La Directora o Director, las personas profesionales y el personal del Centro de Atención deben contar con certificados de salud física y mental, y carecer de antecedentes penales y judiciales.

e) Actualizar sus conocimientos anualmente en temas de atención a las personas adultas mayores, priorizando temas gerontológicos, geriátricos, de buen trato a las personas adultas mayores usuarias y de derechos.

3.5. ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO

3.5.1. Inversión

Con respecto a la inversión, en esta parte generará los desembolsos en activos fijos, activos intangibles y capital de trabajo.

3.5.1.1 Inversión en activos fijos.

Los activos fijos están constituidos por bienes inmuebles, equipos, obras civiles, muebles y materiales que se utilizará para la puesta en marcha de un centro de reposo.

Tabla 20: Activos fijos - muebles y enseres

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	IGV	Total
cama de 1 1/2 plazas	22	S/. 300.00	S/. 1,188.00	S/. 7,788.00
camillas	2	S/. 120.00	S/. 43.20	S/. 283.20
Colchones	22	S/. 800.00	S/. 3,168.00	S/. 20,768.00
Almohadas	44	S/. 35.00	S/. 277.20	S/. 1,817.20
Sábanas	22	S/. 70.00	S/. 277.20	S/. 1,817.20
Cobijas	22	S/. 100.00	S/. 396.00	S/. 2,596.00
Cortinas	11	S/. 50.00	S/. 99.00	S/. 649.00
Escritorio	1	S/. 350.00	S/. 63.00	S/. 413.00
Silla giratoria	1	S/. 100.00	S/. 18.00	S/. 118.00
Anaquele de madera	2	S/. 150.00	S/. 54.00	S/. 354.00
Silla estáticas	5	S/. 50.00	S/. 45.00	S/. 295.00
Juego de Sala	1	S/. 1,400.00	S/. 252.00	S/. 1,652.00
Extintores	4	S/. 80.00	S/. 57.60	S/. 377.60
Mesa de noche	22	S/. 60.00	S/. 237.60	S/. 1,557.60
Lámparas individuales	22	S/. 30.00	S/. 118.80	S/. 778.80
Sillas de acero acolchadas	10	S/. 80.00	S/. 144.00	S/. 944.00
barras metálicas	22	S/. 50.00	S/. 198.00	S/. 1,298.00
mesa de chef	1	S/. 100.00	S/. 18.00	S/. 118.00
mesas de trabajo	1	S/. 100.00	S/. 18.00	S/. 118.00
Total			S/. 6,672.60	S/. 43,742.60

Fuente: Estudio de campo junio-2017.
Elaboración propia

El total de los activos fijos y enseres es de S/. 43,742.60, por tanto, la implementación es uno de los mayores costos, de aquí la importancia de una adecuada cotización.

Tabla 21: Activos fijos - equipos varios

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	IGV	Total
Equipo de fisioterapia	2	S/. 350.00	S/. 126.00	S/. 826.00
Circulo para hombros	2	S/. 60.00	S/. 21.60	S/. 141.60
Escalera para dedos	2	S/. 100.00	S/. 36.00	S/. 236.00
Paralelas graduables	1	S/. 150.00	S/. 27.00	S/. 177.00
Electro estimuladores	1	S/. 70.00	S/. 12.60	S/. 82.60
Equipo de enfermería	1	S/. 100.00	S/. 18.00	S/. 118.00
Fonendoscopio	2	S/. 350.00	S/. 126.00	S/. 826.00
Lámpara cuello de ganso	1	S/. 60.00	S/. 10.80	S/. 70.80
Andadores	2	S/. 80.00	S/. 28.80	S/. 188.80
Rampa	2	S/. 150.00	S/. 54.00	S/. 354.00
Electro estimuladores musculares	1	S/. 180.00	S/. 32.40	S/. 212.40
Electro estimuladores nerviosos	1	S/. 180.00	S/. 32.40	S/. 212.40
Total			S/. 525.60	S/. 3,445.60

Fuente: Estudio de campo junio-2017.
Elaboración propia

Tabla 22: Activos fijos - Menajería.

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	IGV	Total
Vasos de vidrio	44	S/. 1.50	S/. 11.88	S/. 77.88
Juegos de cubiertos	6	S/. 10.00	S/. 10.80	S/. 70.80
Juegos de Vajilla	3	S/. 40.00	S/. 21.60	S/. 141.60
Juegos de tazas	2	S/. 20.00	S/. 7.20	S/. 47.20
Bandejas	44	S/. 20.00	S/. 158.40	S/. 1,038.40
Total			S/. 209.88	S/. 1,375.88

Fuente: Estudio de campo junio-2017.
Elaboración propia

Tabla 23: Activos fijos -equipos de oficina

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	IGV	Total
Teléfono fijo oficina	1	S/. 50.00	S/. 9.00	S/. 59.00
Teléfonos anexos	11	S/. 50.00	S/. 99.00	S/. 649.00
Televisor y retroproyector 44"	2	S/. 2,000.00	S/. 720.00	S/. 4,720.00
Minicomponente	2	S/. 800.00	S/. 288.00	S/. 1,888.00
SCAK270PL1K	1	S/. 700.00	S/. 126.00	S/. 826.00
Computadoras	1	S/. 1,000.00	S/. 180.00	S/. 1,180.00
Total			S/. 1,422.00	S/. 9,322.00

Fuente: Estudio de campo junio-2017.
Elaboración propia

Tabla 24: Resumen de la inversión en activos fijos

Inversión en Activos Fijos	Total	
Muebles y enseres	S/.	43,742.60
Menajería	S/.	1,375.88
Equipos de Oficina	S/.	9,322.00
Equipos Varios	S/.	3,445.60
Imprevistos	S/.	2,080.00
Total	S/.	59,966.08

Fuente: Estudio de campo junio-2017.
Elaboración propia

3.5.1.2. Inversión en activos intangibles.

Los activos intangibles se encuentran constituidos por gastos incurridos para poner operativo el proyecto, tales como; constitución de empresa, alquiler, licencia de funcionamiento, publicidad, registro de marca y otros gastos.

Tabla 25: Resumen de la inversión en activos intangibles

Descripción	Costo Unitario		Total	
Constitución de la Empresa	S/.	1,650.00	S/.	1,650.00
Licencia de funcionamiento	S/.	1,200.00	S/.	1,200.00
Publicidad	S/.	500.00	S/.	500.00
Registro de marca	S/.	1,255.00	S/.	1,480.00
Total			S/.	4,830.00

Fuente: Estudio de campo junio-2017.
Elaboración propia

3.5.1.3. Inversión en capital de trabajo.

El capital de trabajo es la cantidad dineraria que requiere una empresa para sus operaciones en un ciclo activo, en el proyecto incluye remuneraciones, insumos y servicios (Andía, 2010).

Tabla 26: Remuneraciones

CARGO U OCUPACIÓN	ASIGNACIÓN FAMILIAR	INGRESOS DEL TRABAJADOR		TOTAL REMUNERACI N BRUTA	RETENCIONES A CARGO DEL TRABAJADOR					TOTAL DESCUENTO	REMUNERACI N NETA	
		SUELDO BÁSICO	ASIGNACIÓN FAMILIAR		ONP	SISTEMA PRIVADO DE PENSIONES - AFP						
						APF	APORTE OBLIGATORIO	COMISIÓN % SOBRE R.A.	PRIMA DE SEGURO			
GERENTE	NO	S/. 2,500.00	S/. 0.00	S/. 2,500.00	NO	0	PRIMA	S/. 375.00	S/. 50.00	S/. 75.00	S/. 500.00	S/. 2,000.00
ADMINISTRADOR	NO	S/. 2,000.00	S/. 0.00	S/. 2,000.00	NO	0	HORIZONTE	S/. 320.00	S/. 40.00	S/. 60.00	S/. 420.00	S/. 1,580.00
MEDICO	NO	S/. 1,500.00	S/. 0.00	S/. 1,500.00	NO	0	INTEGRA	S/. 255.00	S/. 30.00	S/. 45.00	S/. 330.00	S/. 1,170.00
ENFERMERAS	NO	S/. 1,500.00	S/. 0.00	S/. 1,500.00	NO	0	PROFUTURO	S/. 270.00	S/. 30.00	S/. 45.00	S/. 345.00	S/. 1,155.00
TECNICAS	SI	S/. 1,000.00	S/. 75.00	S/. 1,075.00	NO	0	INTEGRA	S/. 182.75	S/. 21.50	S/. 32.25	S/. 236.50	S/. 838.50
NUTRICIONISTA	NO	S/. 1,000.00	S/. 0.00	S/. 1,000.00	NO	0	INTEGRA	S/. 170.00	S/. 20.00	S/. 30.00	S/. 220.00	S/. 780.00
PSICOLOGA ASISTENTE SOCIAL	NO	S/. 1,000.00	S/. 0.00	S/. 1,000.00	NO	0	INTEGRA	S/. 170.00	S/. 20.00	S/. 30.00	S/. 220.00	S/. 780.00
PERSONAL DE APOYO	SI	S/. 850.00	S/. 75.00	S/. 925.00	NO	0	INTEGRA	S/. 157.25	S/. 18.50	S/. 27.75	S/. 203.50	S/. 721.50
TOTALES S/.		S/. 12,350.00	S/. 150.00	S/. 12,500.00	0			S/. 2,070.00	S/. 250.00	S/. 375.00	S/. 2,695.00	S/. 9,805.00

Fuente: Estudio de campo junio-2017.
Elaboración propia

CARGO U OCUPACIÓN	REMUNERACIÓN NETA	APORTACIONES DEL EMPLEADOR			TOTAL REMUNERACIONES AL MES
		SALUD	SCTR	TOTAL APORTES	
GERENTE	S/. 2,000.00	S/. 225.00	S/. 31.25	S/. 256.25	S/. 2,256.25
ADMINISTRADOR	S/. 1,580.00	S/. 180.00	S/. 25.00	S/. 205.00	S/. 1,785.00
MEDICO	S/. 1,170.00	S/. 135.00	S/. 18.75	S/. 153.75	S/. 1,323.75
ENFERMERAS	S/. 1,155.00	S/. 135.00	S/. 18.75	S/. 153.75	S/. 1,308.75
TECNICAS	S/. 838.50	S/. 96.75	S/. 13.44	S/. 110.19	S/. 948.69
NUTRICIONISTA	S/. 780.00	S/. 90.00	S/. 12.50	S/. 102.50	S/. 882.50
PSICOLOGA ASISTENTE	S/. 780.00	S/. 90.00	S/. 12.50	S/. 102.50	S/. 882.50
SOCIAL PERSONAL DE APOYO	S/. 780.00	S/. 90.00	S/. 12.50	S/. 102.50	S/. 882.50
	S/. 721.50	S/. 83.25	S/. 11.56	S/. 94.81	S/. 816.31
	S/. 9,805.00	S/. 1,125.00	S/. 156.25	S/. 1,281.25	S/. 11,086.25

Fuente: Estudio de campo junio-2017.
Elaboración propia

Tabla 27: Servicios (Mensual)

Concepto	Total	
Agua	S/.	150.00
Luz	S/.	200.00
Teléfono	S/.	250.00
Servicio de contador	S/.	500.00
Alquiler	S/.	4,000.00
Total	S/.	5,100.00

Fuente: Estudio de campo junio-2017.
Elaboración propia

Tabla 28: Insumos (Mensual)

Descripción	Costo Unitario	Mes
Desayuno		
Media Mañana	S/.	S/.
Almuerzo	375.00	1,185.00
Cena		

Fuente: Estudio de campo junio-2017.
Elaboración propia

Tabla 29: Resumen de la inversión en capital de trabajo

Concepto	Mes		Año	
Remuneración	S/.	14,160.00	S/.	198,240.00
Insumos	S/.	1,185.00	S/.	14,220.00
Servicios	S/.	5,100.00	S/.	61,200.00
Total	S/.	20,445.00	S/.	273,660.00

Fuente: Estudio de campo junio-2017.
Elaboración propia

Por tanto, la inversión en capital de trabajo asciende a s/. 20,445.00

3.5.1.4. Cronograma de inversiones

Tabla 30: Inversión total del proyecto

Concepto	Total
Activos Tangibles	S/. 59,966.08
Activos Intangibles	S/. 4,830.00
Capital trabajo	S/. 20,445.00
Total	S/. 85,241.08

Fuente: Estudio de campo junio-2017.
Elaboración propia

La inversión total del proyecto asciende a S/ 85,241.08.

3.5.1.5. Depreciación y amortización de inversiones

3.5.1.5.1. Depreciación

La depreciación es la recuperación de la inversión en activos fijos que servirá como capital de reposición de equipos que intervienen en el proceso productivo. En la siguiente tabla se calcula la depreciación aplicando el artículo 38°, artículo 40° y el inciso b) del artículo 22° del reglamento del TUO de la ley del impuesto a la renta. (Urteaga, 2016).

Tabla 31: Depreciación según TUO- SUNAT

Bienes	% Anual
Maquinarias y equipos	10%
Equipos de oficina (otros bienes del activo fijo)	10%

Fuente: SUNAT

Elaboración propia

Tabla 32: Depreciación de activos fijos

Bienes	Monto	%	Depreciación	Valor residual
Maquinarias y equipos	S/. 47,188.20	10%	S/. 4,893.35	S/. 42,294.85
Equipos de oficina	S/. 9,322.00	10%	S/. 932.20	S/. 8,389.80
Total	S/. 56,510.20		S/. 5,825.55	S/. 50,684.65

Fuente: Estudio de campo junio-2017.

Elaboración propia

3.5.1.5.2 Amortización de inversiones

Tabla 33: Amortización de la inversión en activos intangibles

Detalle monto	Total	Años	Total depreciado	Valor residual
inversión en activos intangibles	9,330.00	5	9,330.00	0
Total	S/. 9,330.00	-	S/. 9,330.00	0

Fuente: Estudio de campo junio-2017.

Elaboración propia

3.5.2. Financiamiento

Es esta fase del proyecto de pre factibilidad evaluamos la fuente de financiamiento de la inversión y la estructura de capital.

3.5.2.1. Estructura del capital

- Aporte propio

El capital será conformado por aporte propio con un 41.3% (recursos económicos y financieros de la interesada) a favor del proyecto.

- Financiamiento bancario

El financiamiento bancario es el 58.7% de la inversión total, la cual se detalla en la siguiente tabla.

Tabla 34: Estructura del capital

Descripción	Monto	%
Aporte propio	S/. 35,241.08	41.3%
Financiamiento	S/. 50,000.00	58.7%
Inversión total	S/. 85,241.08	100.0%

Fuente: Estudio de campo junio-2017.
Elaboración propia

3.5.2.2. Financiamiento de la deuda

Con respecto al financiamiento de la deuda, se realizó la gimnasia financiera (consulta a diferentes bancos sobre el financiamiento de un proyecto), se encontró estos datos.

Tabla 35: Tasas de interés bancaria - mayo 2017

Banco	Tea
Interbank	26.7%
BCP	23.5%
Scotiabank	22.0%

Fuente: Estudio de campo junio-2017.
Elaboración propia

- Banco Scotiabank

Con las consultas realizadas en distintas entidades bancarias se optó por la mejor tasa en el mercado financiero y se decidió por la antes mencionada entidad bancaria, cuyos datos se da como detalla la siguiente tabla.

Tabla 36: Esquema del financiamiento bancario

Monto	S/. 50,000.00
Interés anual	22.0%
Interés mensual	1.8%
Años	5
Cuotas	60
Periodo de gracia	0

Fuente: Estudio de campo junio-2017.
Elaboración propia

El proyecto de inversión es de S/. 85,241.08, así mismo el financiamiento bancario será de S/ 50.000 según tabla 27, de manera que la deuda bancaria asciende a un 58.7% se realizara en 60 cuotas o 5 años, sin periodos de gracia, con un interés mensual del 1.8% y anual de 22%, a su vez los pagos se darán de la siguiente manera.

Tabla 37: Esquema de pagos del financiamiento de la deuda

Periodo	Amortización	Interés	Saldo insoluto	Importe total a pagar
Saldo inicial			50000.00	
1	S/. 464.28	S/. 916.67	S/. 49,535.72	S/. 1,380.95
2	S/. 472.79	S/. 908.15	S/. 49,062.93	S/. 1,380.95
3	S/. 481.46	S/. 899.49	S/. 48,581.47	S/. 1,380.95
4	S/. 490.29	S/. 890.66	S/. 48,091.19	S/. 1,380.95
5	S/. 499.27	S/. 881.67	S/. 47,591.91	S/. 1,380.95
6	S/. 508.43	S/. 872.52	S/. 47,083.49	S/. 1,380.95
7	S/. 517.75	S/. 863.20	S/. 46,565.74	S/. 1,380.95
8	S/. 527.24	S/. 853.71	S/. 46,038.50	S/. 1,380.95
9	S/. 536.91	S/. 844.04	S/. 45,501.59	S/. 1,380.95
10	S/. 546.75	S/. 834.20	S/. 44,954.84	S/. 1,380.95
11	S/. 556.77	S/. 824.17	S/. 44,398.07	S/. 1,380.95
12	S/. 566.98	S/. 813.96	S/. 43,831.09	S/. 1,380.95
13	S/. 577.38	S/. 803.57	S/. 43,253.71	S/. 1,380.95
14	S/. 587.96	S/. 792.98	S/. 42,665.75	S/. 1,380.95
15	S/. 598.74	S/. 782.21	S/. 42,067.01	S/. 1,380.95
16	S/. 609.72	S/. 771.23	S/. 41,457.29	S/. 1,380.95
17	S/. 620.90	S/. 760.05	S/. 40,836.40	S/. 1,380.95
18	S/. 632.28	S/. 748.67	S/. 40,204.12	S/. 1,380.95
19	S/. 643.87	S/. 737.08	S/. 39,560.25	S/. 1,380.95
20	S/. 655.67	S/. 725.27	S/. 38,904.57	S/. 1,380.95
21	S/. 667.70	S/. 713.25	S/. 38,236.88	S/. 1,380.95
22	S/. 679.94	S/. 701.01	S/. 37,556.94	S/. 1,380.95
23	S/. 692.40	S/. 688.54	S/. 36,864.54	S/. 1,380.95
24	S/. 705.10	S/. 675.85	S/. 36,159.45	S/. 1,380.95
25	S/. 718.02	S/. 662.92	S/. 35,441.42	S/. 1,380.95
26	S/. 731.19	S/. 649.76	S/. 34,710.24	S/. 1,380.95
27	S/. 744.59	S/. 636.35	S/. 33,965.65	S/. 1,380.95
28	S/. 758.24	S/. 622.70	S/. 33,207.40	S/. 1,380.95
29	S/. 772.14	S/. 608.80	S/. 32,435.26	S/. 1,380.95
30	S/. 786.30	S/. 594.65	S/. 31,648.96	S/. 1,380.95
31	S/. 800.71	S/. 580.23	S/. 30,848.25	S/. 1,380.95
32	S/. 815.39	S/. 565.55	S/. 30,032.85	S/. 1,380.95
33	S/. 830.34	S/. 550.60	S/. 29,202.51	S/. 1,380.95
34	S/. 845.57	S/. 535.38	S/. 28,356.94	S/. 1,380.95

35	S/. 861.07	S/. 519.88	S/. 27,495.87	S/. 1,380.95
36	S/. 876.85	S/. 504.09	S/. 26,619.02	S/. 1,380.95
37	S/. 892.93	S/. 488.02	S/. 25,726.09	S/. 1,380.95
38	S/. 909.30	S/. 471.64	S/. 24,816.79	S/. 1,380.95
39	S/. 925.97	S/. 454.97	S/. 23,890.82	S/. 1,380.95
40	S/. 942.95	S/. 438.00	S/. 22,947.87	S/. 1,380.95
41	S/. 960.23	S/. 420.71	S/. 21,987.64	S/. 1,380.95
42	S/. 977.84	S/. 403.11	S/. 21,009.80	S/. 1,380.95
43	S/. 995.77	S/. 385.18	S/. 20,014.03	S/. 1,380.95
44	S/. 1,014.02	S/. 366.92	S/. 19,000.01	S/. 1,380.95
45	S/. 1,032.61	S/. 348.33	S/. 17,967.40	S/. 1,380.95
46	S/. 1,051.54	S/. 329.40	S/. 16,915.85	S/. 1,380.95
47	S/. 1,070.82	S/. 310.12	S/. 15,845.03	S/. 1,380.95
48	S/. 1,090.45	S/. 290.49	S/. 14,754.58	S/. 1,380.95
49	S/. 1,110.44	S/. 270.50	S/. 13,644.13	S/. 1,380.95
50	S/. 1,130.80	S/. 250.14	S/. 12,513.33	S/. 1,380.95
51	S/. 1,151.53	S/. 229.41	S/. 11,361.80	S/. 1,380.95
52	S/. 1,172.65	S/. 208.30	S/. 10,189.15	S/. 1,380.95
53	S/. 1,194.14	S/. 186.80	S/. 8,995.01	S/. 1,380.95
54	S/. 1,216.04	S/. 164.91	S/. 7,778.97	S/. 1,380.95
55	S/. 1,238.33	S/. 142.61	S/. 6,540.64	S/. 1,380.95
56	S/. 1,261.03	S/. 119.91	S/. 5,279.60	S/. 1,380.95
57	S/. 1,284.15	S/. 96.79	S/. 3,995.45	S/. 1,380.95
58	S/. 1,307.70	S/. 73.25	S/. 2,687.75	S/. 1,380.95
59	S/. 1,331.67	S/. 49.28	S/. 1,356.08	S/. 1,380.95
60	S/. 1,356.08	S/. 24.86	S/. 0.00	S/. 1,380.95

Fuente: Estudio de campo junio-2017.

Elaboración propia

3.5.2.3. Amortización e intereses

Tabla 38: Amortización e interés del financiamiento bancario

Año	Total	
	Amortización	Intereses
1	S/. 6,168.91	S/. 10,402.43
2	S/. 7,671.64	S/. 8,899.71
3	S/. 9,540.43	S/. 7,030.92
4	S/. 11,864.44	S/. 4,706.91
5	S/. 14,754.58	S/. 1,816.77

Fuente: Estudio de campo junio-2017.

Elaboración propia

3.5.3. Presupuestos

Con referencia a los ingresos y egresos del proyecto se puede mencionar que son los cálculos anticipados que se elaboran en referencia a precios actuales del mercado como proformas y cotizaciones. (Alfaro, 2009).

3.5.3.1. Presupuesto de ingresos

Los ingresos son justificados por los pagos que realizarán los residentes del centro de reposo o apoderado del residente, por el servicio brindado.

Tabla 39: Demanda Proyectada

Periodos	X	Y
2018	6	16
2019	7	18
2020	8	19
2021	9	21
2022	10	23
	40	97

Periodo N = 5

Tabla 40: Presupuesto de ingresos

	2018	2019	2020	2021	2022
Servicios de residencia	190	211	233	254	276
Total ingresos (S/)	S/. 360,240	S/. 401,280	S/. 442,320	S/. 483,360	S/. 524,400

Fuente: Estudio de campo junio-2017.
Elaboración propia



3.5.3.2. Presupuesto de egresos

Dentro de los egresos se puede distinguir los gastos administrativos, publicidad, operativos y gastos necesarios para que el proyecto de inversión cumpla sus actividades normales.

3.5.3.2.1. Costo de producción

Se toma como costos de producción los insumos para desarrollar el servicio, en este caso se le llama insumos operativos a la alimentación que corresponde a desayuno, break de media mañana, almuerzo y cena del día.

Tabla 41: Costos de producción

	2018	2019	2020	2021	2022
Desayuno					
Break media mañana	S/. 71,100	S/. 79,200	S/. 87,300	S/. 95,400	S/. 103,500
Almuerzo					
Cena					
Total	S/. 71,100	S/. 79,200	S/. 87,300	S/. 95,400	S/. 103,500

Fuente: Estudio de campo junio-2017.

Elaboración propia

3.5.3.2.2 Gastos de operación

Los gastos de operación comprenden al talento humano requerido para la actividad de la empresa, tales como: médico general, enfermera, técnica en enfermería, nutricionista, trabajadora social, psicólogo (a) y personal de apoyo detalla la siguiente tabla.

Tabla 42: Gastos de operación.

	2018	2019	2020	2021	2022
Médico					
General (1)	S/. 18,533	S/. 19,459	S/. 19,644	S/. 18,588	S/. 20,386
Enfermera (2)	S/. 36,645	S/. 38,477	S/. 38,844	S/. 36,755	S/. 40,310
Técnica en enfermería (2)	S/. 26,563	S/. 27,891	S/. 28,157	S/. 26,643	S/. 29,220
Nutricionista (1)	S/. 12,355	S/. 12,973	S/. 13,096	S/. 12,392	S/. 13,591
Trabajadora Social (1)	S/. 12,355	S/. 12,973	S/. 13,096	S/. 12,392	S/. 13,591
Psicólogo (1)	S/. 12,355	S/. 12,973	S/. 13,096	S/. 12,392	S/. 13,591
Personal de apoyo (3)	S/. 22,857	S/. 24,000	S/. 24,228	S/. 22,925	S/. 25,142
Total S/	S/. 141,663	S/. 148,746	S/. 150,162	S/. 142,087	S/. 155,829

Fuente: Estudio de campo junio-2017.
Elaboración propia

3.5.3.2.3. Gastos de administración

Con respecto a los gastos de administración comprende los honorarios de los profesionales tales como: gerente, administrador y papelería.

Tabla 43: Gastos de administración.

	2018	2019	2020	2021	2022
Gerente	S/. 31,588	S/. 33,167	S/. 33,483	S/. 31,682	S/. 34,746
Administrador	S/. 24,990	S/. 26,240	S/. 26,489	S/. 25,065	S/. 27,489
Total	S/. 56,578	S/. 59,406	S/. 59,972	S/. 56,747	S/. 62,235

Fuente: Estudio de campo junio-2017.
Elaboración propia

3.5.3.2.4. Gastos de publicidad

Los gastos de publicidad se realizarán sólo inicialmente por medio de comunicación escrita en diarios y revistas locales de preferencia dominicales.

Tabla 44: Gastos de publicidad

	2018	2019	2020	2021	2022
Publicidad en					
revistas y diarios	6000.00	6000.00	6000.00	6000.00	6000.00
Total S/	6000.00	6000.00	6000.00	6000.00	6000.00

Fuente: Estudio de campo junio-2017.

Elaboración propia

3.5.3.2.5. Otros gastos

En referencia a otros gastos, estos comprenden servicios de agua y energía eléctrica, teléfono y cable, transporte (para paseos y eventos programados), alquiler del local y honorarios del contador.

Tabla 45: Otros gastos del proyecto.

Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
Agua	S/. 1,800	S/. 1,800	S/. 1,800	S/. 1,800	S/. 1,800
Luz	S/. 2,400	S/. 2,400	S/. 2,400	S/. 2,400	S/. 2,400
Teléfono	S/. 3,000	S/. 3,000	S/. 3,000	S/. 3,000	S/. 3,000
Servicio de					
contador	S/. 6,000	S/. 6,000	S/. 6,000	S/. 6,000	S/. 6,000
Alquiler	S/. 48,000	S/. 48,000	S/. 48,000	S/. 48,000	S/. 48,000
Total	S/. 61,200	S/. 61,200	S/. 61,200	S/. 61,200	S/. 61,200

Fuente: Estudio de campo junio-2017.

Elaboración propia

3.5.3.2.6. Gastos financieros

Los gastos corresponden a las amortizaciones e intereses por el apalancamiento financiero en el banco Scotiabank.

Tabla 46: Gastos financieros.

Año	Total	
	Amortización	Intereses
1	S/. 6,168.91	S/. 10,402.43
2	S/. 7,671.64	S/. 8,899.71
3	S/. 9,540.43	S/. 7,030.92
4	S/. 11,864.44	S/. 4,706.91
5	S/. 14,754.58	S/. 1,816.77

Fuente: Estudio de campo junio-2017.

Elaboración propia

3.5.3.3. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es conocido como el umbral de la rentabilidad, ya que esta herramienta facilita el control y planificación de la actividad operacional del proyecto. (Mendez, 2014)

Descripción		Donde:
Pu	S/. 1,900.00	Pu: Precio unitario
CVu	S/. 375.00	PVu: Precio variable unitario
CF	S/. 20,445.00	CF: Costo fijos
PE	13.41	PE: Punto de equilibrio

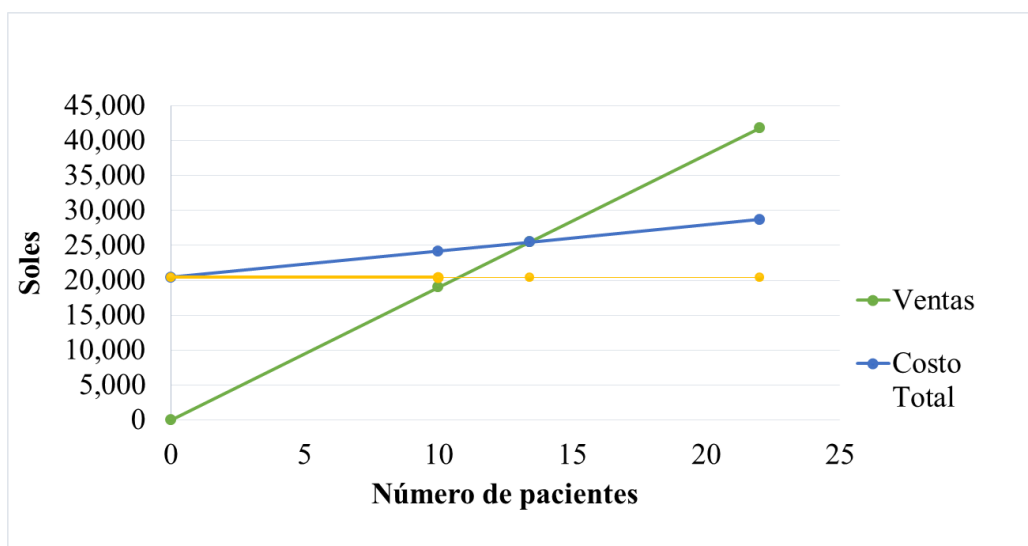
La operación matemática para hallar el punto de equilibrio es la siguiente:

$$PE = \frac{CF}{Pu - CVu}$$

PE: 20,445.00 / (1900.00 - 375.00)

PE: 13.41

Figura 3: Punto de equilibrio



Fuente: Estudio de campo junio-2017.

Elaboración propia

Tabla 47: Análisis del punto de equilibrio.

Datos	Columna1	PERDIDA	P.E.	UTILIDAD
Q Ventas	0	10	13	22
\$ Ventas	S/. -	S/. 19,000	S/. 25,472	S/. 41,800
Costo Variable	S/. -	S/. 3,750	S/. 5,027	S/. 8,250
Costo Fijo	S/. 20,445	S/. 20,445	S/. 20,445	S/. 20,445
Costo Total	S/. 20,445	S/. 24,195	S/. 25,472	S/. 28,695

Fuente: Estudio de campo junio-2017.

Elaboración propia

En consecuencia, el análisis del punto de equilibrio podemos observar la región de pérdida donde se ubican ventas de s/ 16,200.00 mensuales, teniendo una cantidad de 10 residentes, por otra esta la región de utilidad, donde las ventas ascienden a S/24,472, con 22 residentes y por ultimo están la ventas de s/ 41,800 con una cantidad de 13 residentes en la casa de reposo, este es el punto de equilibrio, es decir el centro de reposo tiene que tener como mínimo 13 residentes para que la empresa pueda cubrir todos los costos de funcionamiento.

3.5.4. Estados financieros proyectados

En cuanto a los estados financieros estos nos proporciona estimaciones numerarias básicas que puedan incurrir durante el proyecto de pre factibilidad.

3.5.4.1. Estado de ganancias y pérdidas

Para analizar el resultado dinerario de las operaciones del centro de reposo en un periodo de cinco años, se necesita realizar una proyección del estado de ganancias y pérdidas, para determinar si se incurre en ganancia o pérdida del proyecto.



Tabla 48: Estado de ganancias y pérdidas.

Descripción	2018		2019		2020		2021		2022	
Ventas	S/.	360,240	S/.	401,280	S/.	442,320	S/.	483,360	S/.	524,400
Costo de Ventas	S/.	330,540	S/.	348,552	S/.	358,634	S/.	355,435	S/.	382,764
Utilidad Bruta	S/.	29,700	S/.	52,728	S/.	83,686	S/.	127,925	S/.	141,636
Depreciación	S/.	-5,826	S/.	-5,826	S/.	-5,826	S/.	-5,826	S/.	-5,826
Utilidad Antes de Intereses	S/.	35,526	S/.	58,554	S/.	89,511	S/.	133,751	S/.	147,462
Préstamo	S/.	16,571	S/.	16,571	S/.	16,571	S/.	16,571	S/.	16,571
Utilidad Antes de Impuestos	S/.	18,954	S/.	41,982	S/.	72,940	S/.	117,179	S/.	130,890
Impuesto a las Ganancias (IR) 30%	S/.	5,686	S/.	12,595	S/.	21,882	S/.	35,154	S/.	39,267
Utilidad Después de Impuestos	S/.	13,268	S/.	29,388	S/.	51,058	S/.	82,026	S/.	91,623

Fuente: Estudio de campo junio-2017.

Elaboración propia

Como resultado del estado de ganancias y pérdidas del proyecto, se concluye que desde el primer año se obtiene una utilidad de S/ 13,268, además que este monto se van incrementando con el paso de los años, así logrando una estabilidad financiera.

3.5.4.2. Flujo de caja económico y financiero

La evaluación de un proyecto de pre factibilidad, tanto económica y financiera se basa en resultados proporcionados por el flujo de caja, ya que tiene por finalidad mostrar la rentabilidad intrínseca de la inversión. (Andía, 2010).



Tabla 49: Flujo económico y financiero.

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos		S/. 360,240	S/. 401,280	S/. 442,320	S/. 483,360	S/. 524,400
Total Ingresos		S/. 360,240	S/. 401,280	S/. 442,320	S/. 483,360	S/. 524,400
Egresos		S/. 352,798	S/. 377,718	S/. 397,088	S/. 407,160	S/. 438,602
Total Egresos	S/. 85,241	S/. 352,798	S/. 377,718	S/. 397,088	S/. 407,160	S/. 438,602
Total Flujo						
Económico	S/. -85,241	S/. 7,442	S/. 23,562	S/. 45,232	S/. 76,200	S/. 85,798
FLUJO FINANCIERO						
Préstamo	S/. 50,000					
Devolución del						
Préstamo		S/. 16,571	S/. 16,571	S/. 16,571	S/. 16,571	S/. 16,571
Total Flujo						
Financiero	S/. -35,241	S/. -9,129	S/. 6,991	S/. 28,661	S/. 59,629	S/. 69,226

Fuente: Estudio de campo junio-2017.
Elaboración propia

En cuanto al flujo de caja económico y financiero, nos da un resultado positivo en la rentabilidad intrínseca del proyecto de pre factibilidad.

3.5.5. Evaluación económica financiera

3.5.5.1. Relación beneficio/ costo.

Este es uno de los indicadores de rentabilidad para un proyecto de pre factibilidad.

Méndez (2014), en su libro formulación y evaluación de proyectos nos brinda los siguientes criterios de interpretación para la relación beneficio costo:

“Si el RBC es mayor que 1, se debe aceptar el proyecto. Refleja que el valor presente de los beneficios es mayor que el de los costos.

Si el RBC es menor que 1 se debe rechazar el proyecto. Indica que el valor presente de los beneficios es menor que el de los costos.

Si el RBC es igual a 1 es indiferente invertir en el proyecto se debe aceptar el proyecto. En este caso los beneficios netos apenas compensan el costo de oportunidad del dinero” (p. 318)

Por consiguiente la relación beneficio costo del proyecto de pre factibilidad da un 2.79 tomando los criterios de interpretación se acepta el proyecto, asimismo el periodo de recuperación de la inversión es a 4 años, en consecuencia la relación beneficios costo refleja que el beneficio es mayor que los costos incurridos en la empresa.

3.5.5.2 Valor actual neto económico y financiero (VAN)

El valor actual neto (VAN) del proyecto de pre factibilidad tiene un saldo positivo, este indicador nos dice que el proyecto de inversión es rentable. Con respecto a la tasa interna de retorno (TIR) resultante del proyecto de inversión está referenciada al inversionista para evaluar diferentes alternativas y optara por la que ofrezca un TIR mayor.

Tabla 50: VAN - TIR económico y financiero

Tasa Interna de Retorno	TIR Económico	32%	
	TIR Financiero	41%	
Valor Actual Neto	VAN Económico	S/.	64,052
	VAN Financiero	S/.	62,248
Coefficiente beneficio costo	B/C	2.79	
Periodo de recuperación de la inversión	PRI	3.79	

Fuente: Estudio de campo junio-2017.
Elaboración propia

3.5.5.3 Análisis de sensibilidad

En cuanto al análisis de sensibilidad, nos indica de manera exacta como cambiará el rendimiento supuesto, como respuesta a cambios inesperados de precios en materia prima, salarios, volumen de ventas, tasa de interés, etc. (Andía, 2010).

Tabla 51: Análisis de sensibilidad

Indicador	Escenario Pesimista	Escenario Optimista
	50%	100%
VAN Económico	S/. 32,026	S/. 128,105
VAN Financiero	S/. 31,124	S/. 124,495
TIR Económico	16%	64%
TIR Financiero	20%	81%

Fuente: Estudio de campo junio-2017.
Elaboración propia

En relación al análisis del proyecto y sus indicadores posibles se realizó en dos escenarios; el escenario pesimista que arrojó un VAN económico de s/. 32,026 y un TIR de 16%, por otro lado está el escenario optimista que dio un VAN económico de s/. 128,105 y un TIR de 64% que se pueda encontrar en un futuro se realizó el análisis en dos escenarios. En consecuencia se puede afirmar que hay viabilidad económica y financiera favorable.

Por tanto la relación beneficio-costos es de 2.79 que permitirá recuperar la inversión en un período de 4 años. Con el VAN y el TIR económico se ha obtenido un saldo positivo. El análisis de sensibilidad siempre resulta favorable al proyecto. De todo lo dicho se concluye que es factible la creación de un centro de reposo para adultos mayores en el Distrito José Luis Bustamante y Rivero. Se aprueba la hipótesis de investigación y se rechaza la hipótesis nula.

CONCLUSIONES

En el estudio de pre factibilidad de un Centro de reposo para adultos mayores se ha llegado a las siguientes conclusiones:

PRIMERA:

La oferta de centros de reposo en la ciudad de Arequipa es pequeña en relación a la demanda que existe sin embargo el 59% de la muestra estudiada indica que estaría dispuesto hacer uso del servicio, siempre y cuando este sea completo, personalizado ofreciendo servicios de rehabilitación y fisioterapia, con profesionales calificados al servicio de los pacientes, el 26% de la muestra está dispuesto a pagar entre 1600 a 1900 soles por este servicio; Por lo tanto después de comparar el precio de los competidores establecemos un precio de venta de 1900 por nuestro servicio. Estando este por debajo del precio mínimo ofrecido por el competidor dándonos una ventaja competitiva.

SEGUNDA:

La Ley 30490 que habla sobre los derechos del adulto mayor en relación a la correcta atención ofrecida por los establecimientos públicos y privado indica contar con profesional médico integral, personal de servicios capacitado, sesiones permanentes de rehabilitación e infraestructura adecuada para el confort vivencial es decir exige ambientes seguros, bien implementados, alimentación adecuada, cuidado de la salud biológica y mental, la adultez activa y productiva y la preferencia de las instituciones privadas y públicas en la atención a los adultos mayores.

TERCERA

El proyecto de pre factibilidad del centro de reposo requiere de una inversión total de S/ 85,241 de la cual el 58.7% corresponde al financiamiento bancario. Por otro lado el 41.3% corresponde al aporte propio de los de los titulares.

El proyecto será financiado con el banco Scotiabank el cual nos ofrece tasa de interés anual del 22% a un plazo de 5 años.

El punto de equilibrio se establece en 13 pacientes en el cual el proyecto no se verá afectado ni beneficiado, por lo que se deberá superar este número de clientes para obtener la rentabilidad esperada.

En cuanto a la viabilidad del proyecto el análisis financiero nos muestra un VAN de s/. 64,052 y un TIR de 32%, con un periodo de recupero de la inversión de 4 años, por lo tanto estos indicadores nos muestran una rentabilidad favorable para la creación de un centro de reposo en Arequipa, 2017.

Por consiguiente se aprueba la hipótesis de investigación y se rechaza la hipótesis nula.



RECOMENDACIONES

PRIMERO

Cubrir el mercado al que se está dirigiendo considerando el porcentaje de demanda, ofreciendo un servicio completo, mantener siempre la calidad de servicio ofrecida y tener en cuenta el precio que está dispuesto a pagar el consumidor y el precio establecido por la competencia.

SEGUNDO

El ministerio de la mujer y poblaciones vulnerables deberá Verificar constantemente el cumplimiento de la legislación de tal manera que se ofrezca a los adultos mayores un servicio que contemple calidad en la alimentación, infraestructura, atención y socialización. Esto permitirá una iniciativa privada responsable con los usuarios y con el estado mediante la inscripción del servicio ante el organismo estatal competente y la tributación, por ende este proyecto deberá tener en cuenta cada una de la reglamentación cuyo cumplimiento es vinculante para toda iniciativa de servicio de atención residencial permanente para adultos mayores.

TERCERO

Para que el proyecto obtenga resultados favorables en cuanto a rentabilidad este deberá superar los 13 pacientes el cual es el punto de equilibrio

Se recomienda dar a conocer el presente proyecto de inversión para que sirva de guía a la iniciativa privada y de antecedente para futuros estudios

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ajenjo, D. (2000). Dirección y gestión de proyectos: un enfoque práctico. Madrid: RA-MA Editorial.
- Alarcón, R. (2008). Métodos y diseños de investigación del comportamiento. Lima: Editorial Universitaria.
- Alfaro, J. (2009). Proyectos de inversión. Arequipa: Universidad Católica de Santa María.
- Alfaro, J. J., Castillo, F., & Villa, E. (2016). Perfil de calidad de vida del adulto mayor de los Centros del Adulto Mayor en los distritos de Chaclacayo y Chosica, Lima, Perú, 2014. Lima: Universidad Peruana Unión.
- Andía, W. (2010). Formulación y evaluación estratégica de proyectos. Lima: El saber.
- Bierman, H., & Smidt, S. (1997). El presupuesto de bienes de capital. México: Fondo de Cultura Económica.
- Cámara de comercio e industria de Arequipa. (25 de noviembre de 2016). Información de interés: formalización de empresa. Obtenido de <http://www.camara-arequipa.org.pe/?q=informacion-de-interes/como-formalizar-su-empresa>
- Chervel, M., & Le Gall, M. (1991). Manual de evaluación económica de proyectos: el método de los efectos. Bogotá: Santillana.
- El Peruano. (13 de mayo de 2017). El PBI se acelerará desde el segundo semestre del 2017. Obtenido de <http://www.elperuano.pe/noticia-el-pbi-se-acelerara-desde-segundo-semestre-del-2017-54773.aspx>
- Franciscolo, B. (2003). Centro recreacional y habitacional para las personas en tercera edad. Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.
- Grupo contable. (06 de mayo de 2017). Regímenes tributarios 2017. Obtenido de <http://www.grupocontable.pe/regimenes-tributarios-2017/>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). Metodología de la investigación. México: McGraw-Hill.

- INEI. (10 de noviembre de 2015). Esperanza de vida de la población peruana aumentó en 15 años. Nota de prensa n° 188. Obtenido de <https://www.inei.gob.pe/prensa/noticias/esperanza-de-vida-de-poblacion-peruana-aumento-en-15-anos-en-las-ultimas-cuatro-decadas-8723/>
- Instituto Nacional de Estadística e Informática - INEI. (10 de noviembre de 2015). Estimaciones y proyecciones de población. Obtenido de <https://www.inei.gob.pe/estadisticas/indice-tematico/poblacion-y-vivienda/>
- Instituto Nacional de Estadística e Informática - INEI. (2016). Boletines especiales de estimaciones y proyecciones de población, n° 17 - 20. Arequipa: INEI.
- Ley 30490: Ley de la persona adulta mayor. (30/06/2016). Lima-Perú: El Peruano.
- Marcelo, E., & Vargas, R. d. (2016). Proyecto de inversión: casa de reposo Virgen de Guadalupe ubicado en carabayllo – lima - Peru. Lima: Universidad Privada del Norte.
- Mendez, R. (2014). Formulación y evaluación de proyectos. Bogotá: Worldcolor.
- Reglamento de la Ley 30490. (2016). Lima: El Peruano.
- Sapag, N., & Sapag, R. (2008). Preparación y evaluación de proyectos. Bogotá: McGraw-Hill.
- Superintendencia nacional de administración tributaria. (17 de agosto de 2016). Simplifican requisitos para diversos trámites de registro único de contribuyentes. Obtenido de Resolución de Superintendencia N° 208-2016/SUNAT
- Superintendencia Nacional de Registros Públicos - SUNARP. (05 de enero de 2017). Conoce cómo conservar la denominación y razón social de tu empresa en 24 horas. Obtenido de <https://www.sunarp.gob.pe/PRENSA/inicio/post/2017/01/05/conoce-como-reservar-la-denominacion-o-razon-social-de-tu-empresa-en-24-horas>

Urteaga, C. (10 de Agosto de 2016). Depreciación. SUNAT. Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/oficios/2006/oficios/i1962006.htm>

Valencia, B. (2013). Análisis para determinar la creación de un centro de reposo para personas de la tercera edad. Arequipa: Universidad Católica de Santa María.



Anexo 1: Matriz de consistencia

Título: Estudio de pre factibilidad para la creación de un centro de reposo en la ciudad de Arequipa 2017.

Variables y dimensiones	Interrogantes	Objetivos	Hipótesis	Metodología
<p>Variable independiente: Creación de un centro de reposo.</p> <p>Dimensiones: Evaluación del mercado objetivo. Evaluación de la demanda. Evaluación de los servicios requeridos.</p> <p>Variable dependiente: Rentabilidad</p> <p>Dimensiones:</p>	<p>Interrogante general: ¿Es factible la apertura de un centro de reposo para personas de tercera edad en la ciudad de Arequipa 2017?</p> <p>Interrogantes específicas: 1. ¿Cómo es la oferta, demanda y comportamiento del consumidor respecto a la creación de un centro de reposo para personas de tercera edad en la ciudad de Arequipa 2017? 2. ¿Cuáles son los requerimientos físicos y técnicos para la creación de un centro de reposo para personas de tercera edad en la ciudad de Arequipa 2017?</p>	<p>Objetivo general: Determinar la factibilidad de la apertura del centro de reposo para personas de tercera edad en la ciudad de Arequipa 2017.</p> <p>Objetivos específicos: 1. Analizar la oferta, demanda y comportamiento del consumidor respecto a la creación de un centro de reposo para personas de tercera edad en la ciudad de Arequipa 2017. 2. Efectuar el estudio para determinar los requerimientos físicos y técnicos para la creación de un centro de</p>	<p>Hipótesis general: Ha: Dado que en las familias se vive un contexto de progresivo envejecimiento poblacional. Es probable que al realizar el estudio de pre factibilidad se obtenga información detallada y favorable para la creación de un centro de reposo</p>	<p>Tipo de investigación: Cuantitativa. Descriptiva. Explicativa. De campo. Transversal.</p> <p>Nivel de investigación: Aplicativa.</p> <p>Método: Analítico-crítico.</p> <p>Población: Toda la población adulta de Arequipa.</p> <p>Muestra: 374 unidades.</p> <p>Técnica:</p>

<p>Viabilidad técnica. Viabilidad legal y administrativa. Viabilidad financiera.</p>	<p>3. ¿Cuáles son las condiciones legales y administrativas para la creación de un centro de reposo para personas de tercera edad en la ciudad de Arequipa 2017? 4. ¿Cuál es la inversión necesaria y la fuente de financiamiento más adecuada para la creación de un centro de reposo para personas de tercera edad en la ciudad de Arequipa 2017?</p>	<p>reposo para personas de tercera edad en la ciudad de Arequipa 2017. 3. Efectuar el estudio legal y administrativo para la creación de un centro de reposo para personas de tercera edad en la ciudad de Arequipa 2017. 4. Realizar el estudio financiero para precisar la inversión necesaria y la fuente de financiamiento para la creación de un centro de reposo para personas de tercera edad en la ciudad de Arequipa 2017.</p>	<p>para personas de la tercera edad en la ciudad de Arequipa 2017. Es probable que haya factibilidad para la creación de un centro de reposo en la ciudad de Arequipa 2017. Ho: No es probable que haya factibilidad para la creación de un centro de reposo en la ciudad de Arequipa 2017.</p>	<p>Encuesta. Instrumento: Cuestionario de estudio de pre-factibilidad de creación de centro de reposo.</p>
--	---	---	---	---

Anexo 2: Índices de población arequipeña.

Población de adultos mayores de Arequipa en el 2017.

Distritos	65-69	70-74	75-79	80 a más
Arequipa Distrito	2265	1848	1523	1920
Alto Selva Alegre	1924	1519	1225	1259
Cayma	2009	1502	1209	1349
Cerro Colorado	3480	2579	1862	1922
Jacobo Hunter	1223	993	712	694
Mariano Melgar	1487	1205	956	1148
Miraflores	1474	1203	973	978
Paucarpata	3509	2504	1795	1591
Sachaca	520	366	258	311
Yanahuara	1037	879	639	698
José Luis Bustamante	2843	2038	1462	1457

Población arequipeña 2008 - 2015

Sexo y grupos quinquenales de edad	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Ambos sexos	1 192 932	1 205 317	1 218 168	1 231 553	1 245 251	1 259 162	1 273 180	1 287 205
0-4	103 418	103 430	103 435	103 457	103 537	103 634	103 714	103 739
5-9	106 112	105 292	104 730	104 471	104 399	104 445	104 538	104 607
10-14	110 353	110 295	110 075	109 587	108 863	108 062	107 342	106 861
15-19	114 332	114 466	114 617	114 850	115 140	115 408	115 563	115 527
20-24	112 867	113 131	113 430	113 777	114 168	114 583	114 999	115 396
25-29	106 769	106 525	106 568	106 936	107 440	108 026	108 641	109 230
30-34	97 746	99 580	100 943	101 686	101 987	102 070	102 161	102 482
35-39	85 978	86 871	88 096	89 862	92 056	94 363	96 468	98 059
40-44	78 125	79 114	80 171	81 207	82 141	83 104	84 225	85 635
45-49	67 275	69 487	71 422	73 017	74 379	75 596	76 759	77 958
50-54	54 225	55 923	57 779	59 908	62 270	64 690	66 991	69 001
55-59	43 642	45 254	46 877	48 478	50 078	51 725	53 464	55 343
60-64	34 419	35 579	36 834	38 209	39 698	41 264	42 870	44 478
65-69	27 381	28 083	28 887	29 792	30 769	31 821	32 955	34 173
70-74	21 370	21 984	22 614	23 236	23 838	24 457	25 131	25 895
75-79	15 120	15 797	16 439	17 037	17 607	18 163	18 720	19 290
80+	13 800	14 506	15 251	16 043	16 881	17 751	18 639	19 531

Fuente INEI

Elaboración Propia

Anexo 3: Estructura de los instrumentos

Formulario de encuesta para adultos varones y mujeres en edades comprendidas entre 40 y 80 años, cuyo motivo es conocer opiniones y preferencias, respecto a centros de reposo.

Cuestionario de estudio de prefactibilidad para la creación de centro de reposo.

1. Género: Masculino (). Femenino ().

2. Edad:

3. Distrito: Arequipa (). Alto Selva Alegre (). Cayma (). Cerro Colorado (). José Luis Bustamante (). Miraflores (). Paucarpata (). Yanahuara ().

4. ¿Tiene algún familiar adulto mayor de 60 o más años?

Sí (). No ().

5. ¿Tiene algún familiar viviendo en una casa de reposo?

Sí (). No ().

6. ¿Conoce Ud. Alguna residencia para adultos mayores en Arequipa?
Escriba su nombre.

.....

8. ¿Cuánto es el costo del servicio al mes?

.....

9. ¿Qué comentarios tiene del servicio?

Satisfecho (). Regular (). Insatisfecho ().

10. Señala el servicio que consideras más importante en caso de tener un familiar en el centro de reposo.

- Transporte privado ().

- Talleres didácticos ().
- Rehabilitación y terapia ().
- Profesional médico ().
- Paseos asistidos ().
- Lavandería ().
- Apoyo psicológico ().

11. Señale las características con las que debería contar el centro de reposo:

- Personal capacitado ().
- Espacios verdes ().
- Ascensor ().
- Confort y limpieza ().
- Buena alimentación ().
- Un solo nivel ().

12. ¿Dónde le gustaría que esté ubicado el centro de cuidado al adulto mayor?

Arequipa (). Alto Selva Alegre (). Cayma (). Cerro Colorado (). José Luis Bustamante (). Miraflores (). Paucarpata (). Yanahuara ().

13. ¿Estaría dispuesto/a a enviar a su familiar a un centro de reposo si hubiera un buen servicio?

Sí (). No ().

14: Teniendo en cuenta lo que implica el cuidado de los adultos mayores ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio?

Hasta 1000 soles (). De 1000 a 1300 soles (). De 1301 a 1600 soles ().
De 1601 a 1900 soles (). De 1901 a 2200 soles (). De 2201 a más ()