



**UNIVERSIDAD CASA GRANDE  
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS**

**MODELO DE NEGOCIO  
“Grandes Edades”:  
GERENCIA DE ESTUDIO DE  
MERCADO**

**Elaborado por:**

**María Paula Vergara Viera**

**Tutoría por: María Rosa Segarra García**

**GRADO**

**Trabajo previo a la obtención del Título de:**

**Licenciada en Gestión en Negocios Internacionales**

**Guayaquil, Ecuador  
Noviembre, 2022**

## **Cláusula de autorización para la publicación de trabajos de titulación**

Yo, **Vergara Viera María Paula** declaro libre y voluntariamente lo siguiente:

1. Que soy la autora del trabajo titulado “**Modelo de Negocio Grandes Edades: Gerencia de Estudio de Mercado**”, el cual forma parte del proyecto Modelo de Negocio “**Grandes Edades**”.
2. Que el trabajo de titulación contenido en el documento de titulación es una creación de mi autoría por lo que sus contenidos son originales, de exclusiva responsabilidad de su autor y no infringen derechos de autor de terceras personas.
3. Que el trabajo de titulación fue realizado bajo modalidad de aprendizaje colaborativo junto con los estudiantes, Leslie Desiree Asanza Cevallos, José Emilio Aragundi Vélez, José Marco Troya Recalde, María Gabriela Matamoros Martillo y Thalía del Carmen López Barba.

En virtud de lo antes declarado, asumo de forma exclusiva la responsabilidad por los contenidos del trabajo de titulación, su originalidad y pertinencia y exonero a la Universidad Casa Grande de toda responsabilidad civil, penal o de cualquier otro carácter por los contenidos desarrollados en dicho trabajo.



---

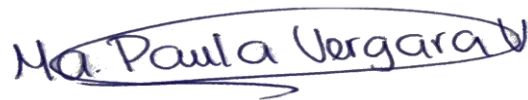
**Vergara Viera María Paula**

**0930216080**

Declaro que

**Yo, Vergara Viera María Paula** en calidad de autor y titular de del trabajo de titulación “**Modelo de Negocio Grandes Edades: Gerencia de Estudio de Mercado**” de la modalidad Modelos de Negocio, autorizo a la Universidad Casa Grande para que realice la digitalización y publicación de este trabajo de titulación en su Repositorio Virtual, con fines estrictamente académicos, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Asimismo, autorizo a la Universidad Casa Grande a reproducir, distribuir, comunicar y poner a disposición del público mi documento de trabajo de titulación en formato físico o digital y en cualquier medio sin modificar su contenido, sin perjuicio del reconocimiento que deba hacer la Universidad sobre la autoría de dichos trabajos.



---

**Vergara Viera María Paula**

**0930216080**

## Resumen ejecutivo

Utilizando la metodología Design Thinking se observó y analizó los diferentes segmentos de edades atractivos para un modelo de negocios hasta decidir elegir uno en particular, los adultos mayores. Este grupo de individuos cuenta con gran potencial debido a su constante crecimiento y poca atención prestada.

Luego de aquel hallazgo, se profundizó sobre sus necesidades y carencias. Se pudo identificar que durante la pandemia del COVID-19 los adultos mayores fueron la población más vulnerable, ya que se estima que “más del 80% pertenece a personas adultas mayores de 65 años” (INREDH, 2020), sus condiciones de vida en general se han visto limitadas, provocando un fuerte declive en la salud física y mental. Como el segmento del adulto mayor activo, consta de una curva de crecimiento atractiva, da oportunidades para ofrecerles servicios que complementen/ayuden en su cotidianidad. Gracias al contexto en mención nace “Grandes edades”, un proyecto enfocado en el adulto mayor activo con óptima salud física y mental de entre 65 a 79 años de la ciudad de Guayaquil. Idealmente el público objetivo está enfocado en la clase A, B y C+.

La población mayor cuenta con una oferta escasa de lugares de recreación y entretenimiento, por ello la idea de negocio ha sido complementada con estrategias de marketing que generen posicionamiento a través actividades de ocio y entretenimiento exclusivo para el adulto mayor en ambientes mixtos, seguros y cómodos. Pensado en crear una comunidad que sea: libre de estereotipos, se fortalezcan las formas de interactuar con sus pares, se potencialicen y desarrollen habilidades del interés del adulto mayor, con la finalidad de contribuir de forma positiva a la salud física y mental.

Para mejorar la operatividad del negocio, en el área técnica se han desarrollado procesos internos el área técnica, dando la apertura de observar los procesos internos de selección de proveedores o alianzas estratégicas, procesos administrativos y de

operaciones de marketing hasta la venta y postventa del servicio. Esta última es de suma importancia, ayudando al equipo a poder mejorar o replantear procesos que mejoren la experiencia del adulto mayor.

El estudio financiero ha permitido determinar que es necesaria una inversión de \$14.421,61, dividida por dos formas de financiamiento se puede identificar la cantidad necesaria de inversión mínima para que el proyecto logre comenzar sus operaciones. La cual se encuentra dividida en dos fuentes de financiamiento, 41.60% de préstamo bancario, que representa un total de \$6.000 y un aporte de los accionistas, equivalente al 58.40%, que representa 8.421,61 dólares. Este proyecto presenta una tasa interna de retorno del 25,51% y un valor actual neto de 6.590,17.

Para cumplir con los objetivos propuestos se ha definido una misión, visión y valores alineados al propósito de valor de la empresa, además los indicadores claves de la gestión ayudarán a medir la satisfacción de los clientes, la rentabilidad y la retención de los usuarios. Es importante señalar que Grandes Edades es socialmente responsable y para ellos tiene dos programas relacionados con sus stakeholders más importantes que son los clientes, accionistas y colaboradores.

Este documento es el resultado del trabajo colaborativo de: Leslie Desiree Asanza Cevallos, María Gabriela Matamoros Martillo, Thalía Del Carmen López Barba, María Paula Vergara Viera, José Marco Troya Recalde, José Emilio Aragundi Vélez. En el mismo se explica el plan de negocios del proyecto denominado “Grandes Edades”; debido a lo mencionado, los contenidos están relacionados con los demás documentos que complementan el trabajo general, existiendo la posibilidad que ciertos datos se repitan, sin que esto implique el plagio por dicho contenido

## Palabras clave

Adultos mayores, entretenimiento, vida activa, entrevistas, estudio de mercado.

## Consideraciones éticas

Grandes Edades nace como una propuesta de un club de entretenimiento hacia el adulto mayor en Guayaquil, en el cual se ha tomado tomando como punto de partida consideraciones éticas, que respetan la propiedad intelectual de las ideas y asumiendo comportamientos éticos con las personas involucradas en la misma. Este proyecto es creado por alumnos de la Universidad Casa Grande, en cual hemos tomado referencia a diferentes autores, los cuales se encuentran citados a lo largo del documento presente.

## Índice de contenido

Cláusula de autorización para la publicación de trabajos de titulación.....	ii
Resumen ejecutivo.....	iv
Palabras clave .....	vi
Consideraciones éticas.....	vi
Índice de Figuras .....	viii
Índice de Tablas.....	viii
1. Antecedentes y justificación .....	9
2. Objetivo general y específicos del proyecto.....	12
3. Breve descripción del modelo de negocio completo.....	12
4. Descripción del modelo de negocio.....	16

1.1 Gerencia: estudio de mercado.....	16
1.1.1 Estudio de Mercado.....	16
1.1.1.1 Investigación de mercado.....	16
1.1.1.1.1. Objetivo General.....	16
1.1.1.1.2. Objetivos Específicos.....	16
1.1.1.1.3. Población.....	17
1.1.1.1.4. Muestra.....	19
1.1.1.1.5. Diseño de la Investigación.....	20
1.1.1.1.6. Desarrollo de Técnicas de Investigación (Encuestas, Entrevistas a profundidad, Grupos focales).....	21
1.1.1.1.7. Resultados de la investigación.....	22
1.1.1.1.7.1. Primer proceso de investigación de mercado.....	22
1.1.1.1.7.2. Segundo proceso de investigación de mercado.....	29
1.1.1.2. Análisis.....	31
1.1.1.2.1.1. Mercado Objetivo y potencial.....	31
1.1.1.2.1.2. Mapa de la competencia.....	32
1.1.1.3. Análisis de las 5 Cs.....	33
1.1.1.3.1. Contexto.....	33
1.1.1.3.2. Compañía.....	37
1.1.1.3.3. Clientes.....	38
1.1.1.3.4. Competencia.....	39
1.1.1.3.5. Colaboradores.....	42

5. Conclusiones y recomendaciones .....	42
6. Referencias bibliográficas .....	45
7. Anexos .....	49

### **Índice de Figuras**

Figura 1 .....	33
----------------	----

### **Índice de Tablas**

Tabla 1 .....	18
Tabla 2 .....	20
Tabla 3 .....	32



## **1. Antecedentes y justificación**

Se estima que en Ecuador existe un millón de personas mayores desde 65 años, esto representan un 6,5% de la población total ecuatoriana (MIES, s.f.), según las proyecciones poblacionales del INEC para el año 2020, Guayaquil tendría 260,785 personas dentro del rango de edad 65 - 79 años (INEC, s.f.). En la Ley Orgánica de las personas Adultas Mayores del Ecuador, cuyo objetivo es promover y garantizar los derechos de los adultos mayores de nacionalidad nacional y extranjera, específicamente se menciona que se debe;

Art.9, c) Garantizar la existencia de servicios especializados dirigidos a la población adulto mayor que brinden atención con calidad y calidez en todas las etapas del envejecimiento; Art. 10, e) Cumplir con los estándares de calidad y accesibilidad para la prestación de los servicios de salud, educación y cultura para las personas adultas mayores; y, Art. 11, e) Proporcionar al adulto mayor espacios de recreación, cultura y deporte (Asamblea Nacional del Ecuador, 2019).

A raíz de la pandemia por el Covid 19, esta parte de la población se vio más afectada aún, ya que cambió considerablemente su estilo de vida, provocando el deterioro de su salud física y mental. Por ende, organizaciones mundiales y profesionales en la salud como la OPS, han determinado como fundamental desarrollar acciones que beneficien el envejecimiento saludable (OPS, 2017). Tal es el caso de promover su actividad física, acordar actividades con responsabilidades, reconocer sus logros y atender su autoestima, escuchar y respetar sus decisiones, permitir que en lo posible interactúen con pares, conceder valor a su experiencia, ejercitar la memoria, escuchar su música y hablar de los personajes de su tiempo, reconocer su capacidad de amar, y sobre todo permitir que cumpla con su propósito de vida.

Para el 2065 en el Ecuador se estima que el grupo de adultos mayores desde los 65 años será el grupo con mayor población en el país (Brito, 2022). Los adultos mayores de ahora son diferentes a los de años pasados, antes se quedaban en casa realizando actividades del hogar, viendo televisión, siendo sedentarios; generando graves consecuencias en la salud como obesidad, enfermedades cardiovasculares, diabetes, entre otras enfermedades (OMS, s.f.). Puesto que a partir de los 65 años los adultos mayores tienden a necesitar mayor atención médica y cuidados en su salud mental, teniendo en cuenta que al perder familiares, amigos o conocidos se sienten más solitarios (Brito, 2022). Actualmente los adultos mayores activos quieren disfrutar plenamente y tener otra perspectiva de su vida, son más dinámicos, cuidan de su salud, son independientes y socialmente activos.

No obstante, en el Ecuador existen centros de atención y cuidado hacia el adulto mayor que no logran cubrir las demandas de este segmento poblacional, muchos de ellos están direccionados a la atención de aquellos que se encuentran en edades más avanzadas dentro del ciclo de envejecimiento, enfocados en terapia físicas o actividades relacionadas a la salud. La oferta de un club de entretenimiento para el adulto mayor activo es mínima, por lo tanto, resulta fundamental aumentar la oferta de este tipo de servicios, en las que el adulto mayor se sienta a gusto con las actividades recreativas apropiadas para su edad en un ambiente seguro y confiable.

Con estas consideraciones surge Grandes Edades, como un club de entretenimiento con una variedad de actividades enfocadas en la salud física y mental para el adulto mayor activo desde los 65 a 79 años, en ambientes seguros y libres que generen confianza, siendo el corazón de una comunidad libre de estereotipos, permitiendo la socialización entre sus pares haciéndolos vivir nuevas experiencias de

vida. Grandes Edades contará con actividades lúdicas, deportivas y artísticas; como yoga, meditación, pintura, juegos de mesa y otras más. Con respecto a la parte social, se desarrollarán actividades enfocadas en la salud mental, buena alimentación, educación tecnológica y el envejecimiento. Además, contará con servicio de transporte para los clientes, aumentando su seguridad, comodidad y flexibilidad en los horarios determinados.

Para validar la propuesta, se realizó el testeo con un grupo de doce adultos mayores que forman parte del segmento del mercado, en Parque Lago, en donde practicaron diversas actividades como pintura, bailoterapia y meditación, incluyendo un refrigerio. Al finalizar, se pudo observar que las horas en las que ellos se sienten más cómodos realizando las actividades son por la mañana, ya que las actividades que desarrollaron los ayudaron a sentirse activos, relajados, viviendo nuevas experiencias.

Es importante mencionar que el servicio de transporte les pareció esencial, siendo un factor clave en la propuesta de valor del modelo de negocio, ya que con este servicio se sintieron más cómodos y seguros; el servicio será puerta a puerta, desde su domicilio hasta el lugar de las actividades y viceversa. Combinando este servicio junto a las actividades antes mencionadas, tendremos adultos mayores activos y seguros, manteniendo un buen estado físico, emocional y viviendo experiencias que logran generar bienestar y satisfacción en su vida.

Grandes Edades busca ofrecer al Adulto Mayor una experiencia diferente que lo ayude a mejorar su salud física y mental, integrando actividades que ayuden tanto mental como físicamente. Podrán salir de su rutina, prevenir enfermedades, intercambiar comunicación con personas de su misma edad, formar una comunidad y ampliar su círculo social.

## **2. Objetivo general y específicos del proyecto**

### **Objetivo General**

Evaluar la viabilidad de un modelo de negocio acerca de la creación de un club de entretenimiento enfocado en el adulto mayor activo que busca nuevas experiencias que mejoren su calidad de vida en la ciudad de Guayaquil.

### **Objetivos Específicos**

- Definir al consumidor final mediante la identificación de patrones y tendencias de consumo del adulto mayor.
- Desarrollar un estudio de mercado que sirva para conocer la demanda potencial del segmento y validar la propuesta del servicio.
- Establecer estrategias de marketing para poder posicionar y comercializar los servicios del Club Grandes Edades.
- Identificar actividades, colaboradores claves y aliados estratégicos para el funcionamiento del modelo de negocio.
- Formular un flujo de procesos que permita el óptimo funcionamiento de las actividades y servicios que brinda el Club Grandes Edades.
- Elaborar un plan financiero capaz de evaluar la viabilidad del negocio de manera sostenible y rentable a largo plazo.

## **3. Breve descripción del modelo de negocio completo**

El Modelo de Negocios Grandes Edades ha surgido gracias al desarrollo de seis gerencias, las mismas que han permitido crear, elaborar, operativizar y rentabilizar una idea, comenzando por el proceso de Design Thinking, este estudio fue esencial para empatizar con el cliente objetivo, conociendo a profundidad por medio de entrevistas,

observaciones, grupos focales, encuestas, conversaciones con expertos, y más. Con ello, fue posible conocer que piensan, que sienten y que hacen los adultos mayores en su día a día; como es su rutina, que actividades prefieren hacer, en que horarios, con quien, etc. El proceso de Design Thinking fue exitoso al cumplir su objetivo de ser un espacio donde buscar soluciones a problemas de forma creativa e innovadora, diseñar y desarrollar productos o servicios, conocer e incrementar el nivel de satisfacción del cliente, realiza prueba y error de las ideas iniciales, proponer innovaciones, etc.

Continuando con el proceso, se efectuó un estudio mercado, enfocado en el adulto mayor con buena salud física y mental entre 65 y 79 años en la ciudad de Guayaquil. Dentro de los objetivos específicos de la investigación, esta identificar patrones de tendencias de consumo, identificar las actividades de entretenimiento que requieren, mapear aliados estratégicos para el segmento. Después de aplicar la segmentación de mercado, se obtiene una población final de 44.214 adultos mayores. Para obtener resultados correctos en la investigación, se utilizó la fórmula finita en la población total. Con un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 7% dio como resultado 196 personas a encuestar. El diseño de la investigación fue mixto, cuantitativo y cualitativo. Las herramientas que ayudaron a recopilar información fueron las entrevistas a expertos, encuestas y grupos focales (6 a 8 personas). A continuación, se desarrolló un MVP (Producto Mínimo Viable), que consistió en llevar a la práctica el modelo de negocio, obteniendo resultados muy alentadores sobre el desarrollo del servicio, destacando un factor clave como fue el servicio de transporte, además las actividades se desarrollaron al aire libre, esto causó un gran impacto dentro de los usuarios.

En cuanto al Estudio Técnico, se pudo elaborar y analizar una descripción de los servicios de entretenimiento desde el punto de vista operativo, en base a un programa mensual de actividades. Es decir, desde el proceso interno, el proceso administrativo y

las actividades de marketing, selección de proveedores o alianzas estratégicas, hasta los servicios de venta y postventa, que se han podido describir paso a paso. Este último es fundamental porque puede ayudar al equipo a mejorar o repensar procesos para ser más satisfactoria la experiencia de los miembros de Grandes Edades. Adicional, se detallan los planes disponibles y sus respectivos costos. También se incluye un estudio legal que hace referencia al contenido relacionado con los derechos de propiedad intelectual y permisos.

Referente al Estudio de Marketing, se han creado estrategias adecuadas que serán de gran utilidad al momento de aumentar las ganancias, la rentabilidad y aumentar su visibilidad en el mercado. Es de gran relevancia destacar que, dentro de esta gerencia se especifica la importancia de la comunicación clara y sencilla para los segmentos de mercado a quienes se pretende llegar: el consumidor directo o usuario de Grandes Edades y los relacionados a estos usuarios que pueden ser familiares, amigos y su entorno cercano. Adicional, se han diseñado estrategias para generar reconocimiento de marca, posicionamiento y otros.

Dentro de la Gerencia Administrativa, se refleja la creación de misión, visión y objetivos para el buen desempeño y funcionamiento de Grandes Edades. Además, se destaca la estructura organizacional dividida en tres áreas: administrativa, operativa y marketing.

Asimismo, cada área posee sus indicadores para mantener un rastreo de su rendimiento como el ROE, ROA, margen de utilidad, tasa de retención de clientes, tasa de engagement y satisfacción de los clientes, utilizando encuestas posteriores al servicio.

El programa de responsabilidad social empresarial, está dirigida a los stakeholder de Grandes Edades. Se proponen proyectos enfocados en la salud mental, alimentación,

estereotipos mediante redes sociales, entre otros para los clientes e iniciativas dirigidas para el personal sujeto a nómina que giran entorno a la salud mental y el cuidado de la alimentación con actividades deportivas y artísticas en lugares al aire libre

En cuanto al Estudio Financiero, dentro del plan de inversiones de Grandes Edades se contemplan un total de activos fijos de \$ 2.160. En activos diferidos se va un total de \$7.490,90, este valor corresponde a gastos de constitución, registro de marca, marketing, patentes, licencias y gastos financiero preoperativos. El capital de trabajo operativo conlleva los gastos administrativos, ventas e imprevistos, dando un total de \$4.770.71. El plan de inversión de \$14.421.61 en sus fuentes de financiación se encuentra el aporte de capital de los accionistas equivalente al 58.40% del capital y un préstamo bancario que corresponde 41.60%.

En el estado de resultados se contempla la proyección de 5 años, en el cual desde el año 1 se obtiene una utilidad neta de \$ 3.984.03 dólares. Esta continúa en aumento y para el último año de la proyección se prevé en \$ 6.834.46 dólares. Por otra parte, la viabilidad financiera del negocio presenta un VAN de \$ 6.438,68 y un TIR de 25.26% la cual supera la tasa mínima aceptable de retorno con la que se compara, siendo de 11.13%. Concluyendo que el proyecto es totalmente rentable y sustentable.

“Grandes Edades” es un servicio que mediante un programa de actividades busca potencializar y dinamizar habilidades que aportan de forma positiva a la salud física y mental creando un espacio de reunión y socialización exclusivo para adultos mayores activos. Se han considerado alianzas estratégicas con proveedores de servicios y beneficios complementarios como la transportación. Esto incluye la movilización de los participantes a los lugares en donde se realicen las actividades con el acompañamiento de un guía.

## **4. Descripción del modelo de negocio**

### **1.1 Gerencia: estudio de mercado**

#### **1.1.1 Estudio de Mercado**

Desarrollar el estudio de mercado ha permitido obtener información relevante sobre los adultos mayores que quieren vivir nuevas experiencias y esto ha llevado a tomar decisiones importantes sobre el modelo de negocios Grandes Edades.

##### **1.1.1.1 Investigación de mercado**

Según la autora Amanda Varga, la investigación de mercado debe de estar enfocada al consumidor de nuestro producto o servicio que queremos brindar en nuestro modelo de negocios. Es por esto que es indispensable identificar los gustos, necesidades y preferencias del cliente potencial (Vargas, 2017).

##### **1.1.1.1.1. Objetivo General**

Evaluar la aceptación de un club de entretenimiento que busca mejorar la calidad de vida de las personas mayores a través de actividades que transformen el concepto de envejecimiento en una experiencia positiva y enriquecedora, enfocado en el adulto mayor con buena salud física y mental entre 65 a 79 años en la ciudad de Guayaquil.

##### **1.1.1.1.2. Objetivos Específicos**

- Identificar los factores que influyen al momento de realizar su rutina diaria del adulto mayor.
- Identificar las actividades de entretenimiento que requiere el adulto mayor.



- Reconocer las diferentes actividades físicas y mentales que forman parte del estilo de vida del adulto mayor.
- Mapear aliados estratégicos para el segmento específicos de adultos mayores

#### **1.1.1.1.3. Población**

De manera global, la población de Guayaquil llega a un total de 2 '748.613 habitantes de acuerdo a las proyecciones poblacionales del año 2021 (INEC, 2021). Aplicando la segmentación del mercado por edades entre 65 a 79 años (clasificación establecida por el INEC en sus documentos de recopilación de datos), se obtiene como resultado 123.158 adultos mayores. De la misma forma se ha considerado el factor: niveles socioeconómicos a los que se pretende llegar en nuestro nicho de mercado que son A, B, C+ y lo cual representan el 1,9%, 11.2% y 22.8% respectivamente. Al final el resultado poblacional es de 44.214 adultos mayores.

**Tabla 1***Población*

<b>Variable</b>	<b>Data</b>
Geográfica	Guayaquil 2.748,613
Género	Hombres y Mujeres 2.748,613
Edad	65 a 69 años 55.486
	70 a 74 años 39.690
	75 a 79 años 27.982
	Total 123.158
Estrato Socio- económico A	1.90% 2.340
Estrato Socio- económico B	11.20% 13.794
Estrato Socio- económico +C	22.80% 28.080
<b>Población</b>	<b>44.214</b>

*Fuente: INEC**Elaboración propia*

#### 1.1.1.1.4. Muestra

La muestra se entiende como “el subconjunto de la población que se selecciona para el estudio” (Hueso, A., & Cascant, M, 2012, pág. 10). Para la selección se optó por identificar distintos criterios de la población guayaquileña total. Para poder tener un cálculo apropiado a las necesidades del estudio de mercado, se utilizó la fórmula finita sobre una población de 44,214 sujetos de estudio. Con un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 7% se obtuvo una muestra de 196 personas a encuestar.

$$n = \frac{NZ^2S^2}{d^2(N - 1) + Z^2S^2}$$

Donde, de acuerdo con Aguilar (Aguilar, 2005, pág. 336), se explica que:

n = tamaño de la muestra

N = tamaño de la población

Z = valor de Z crítico (nivel de confianza)

S<sup>2</sup> = varianza de la población en estudio

d = nivel de precisión absoluta (amplitud del intervalo de confianza deseado en la determinación del valor promedio de la variable en estudio).

Al ser una investigación mixta, la muestra usada en la parte cualitativa recae en los mismos parámetros enunciados anteriormente. Se aplican filtros adicionales como su residencia, buscando ubicaciones en el norte de Guayaquil y que su salud se encuentre en buenas condiciones.

**Tabla 2***Muestra cualitativa*

<b>Código/Sujeto</b>	<b>Descripción</b>
<b>Sujeto 1</b>	Mujer, 68 años Residencia: Alborada, salud óptima
<b>Sujeto 2</b>	Hombre, 72 años Residencia: Alborada, salud óptima
<b>Sujeto 3</b>	Mujer, 65 años Residencia: Ceibos, salud óptima
<b>Sujeto 4</b>	Hombre, 69 años Residencia: Ceibos, salud óptima
<b>Sujeto 5</b>	Mujer, 65 años Residencia: Lomas de Urdesa, salud óptima
<b>Sujeto 6</b>	Mujer, Residencia: Ceibos, salud óptima

*Elaboración propia***1.1.1.1.5. Diseño de la Investigación**

La investigación se efectuó en la ciudad de Guayaquil, durante el primer semestre del año 2022-2023. La metodología a implementar fue mixta (cuantitativa y cualitativa) con alcance exploratorio.

Los métodos mixtos según Hernández Sampieri y Mendoza (2008) citado por Hernández, Fernández y Baptista (2010) representan un “conjunto de procesos sistemáticos, empíricos y críticos de investigación e implican la recolección y el análisis de datos cuantitativos y cualitativos, así como su integración y discusión conjunta, para realizar inferencias producto de toda la información recabada” (Hernández, R.,

Fernández, C., & Baptista, P, 2010, pág. 546). Esto tiene la finalidad de poder entender el fenómeno estudiado desde diferentes perspectivas.

Se desarrollaron dos tipos de investigación de mercado, las cuales se realizaron en dos etapas. Una primera etapa se realizó porque teníamos nuestra idea de negocio Grandes Edades, en un lugar físico en el norte de la ciudad de Guayaquil. Luego, después de varios filtros y procesos dentro de la titulación, el modelo de negocio sufrió varias variaciones, por lo cual se realizó una segunda investigación de mercado para validar nuestra propuesta.

#### **1.1.1.1.6. Desarrollo de Técnicas de Investigación (Encuestas, Entrevistas a profundidad, Grupos focales)**

Las técnicas y herramientas utilizadas en el estudio fueron entrevistas a profundidad, encuestas y grupos focales. En esta investigación, se obtuvo y se analizó información de fuentes confiables (primarias y secundarias).

Para la investigación cualitativa se realizaron entrevistas individuales semi-estructuradas, Según Fidias Arias se la considera como una técnica con base “En un diálogo o conversación "cara a cara", entre el entrevistador y el entrevistado acerca de un tema previamente determinado” (Arias, 2012, pág. 73). Se realizó un cuestionario con 13 preguntas a dos profesionales especializados en la salud de adultos mayores. A continuación, se hizo un grupo focal de 6 a 8 personas, con un cuestionario de 19 preguntas, con el objetivo de obtener resultados válidos para el efecto.

En el caso de las encuestas, a estas se las puede entender como “una entrevista de tipo estandarizada y cerrada” (Hueso, A., & Cascant, M, 2012, pág. 21). Esto ayudó al trabajo investigativo ya que se abarcó a un número más significativo de individuos que apoyen a la investigación. A base de una población finita, se generó un resultado de

196 encuestas realizadas de acuerdo a la población del segmento de mercado al cual se dirige Grandes Edades.

#### **1.1.1.1.7. Resultados de la investigación**

##### **1.1.1.1.7.1. Primer proceso de investigación de mercado**

###### **Entrevistas Individuales**

Con las entrevistas realizadas a la profesional Dra. Gabriela Altamirano (Especialista en medicina interna y geriatría con experiencia en atención y cuidado de los adultos mayores) y la Fisioterapeuta Diana Ramírez Lazo (Especialista en el cuidado de adultos mayores, directora del Geronto, Centro de Terapia Física Integral para el adulto mayor), se pudo recolectar diversos resultados a fin de conocer sus opiniones, desde la perspectiva médica, sobre el modelo de negocios Grandes Edades dirigido a adultos mayores (ver anexo 1).

Este segmento de mercado se ha ido descuidando a medida que pasa el tiempo, de acuerdo con la Dra. Altamirano “son algunas cosas que hace que estos pacientes estén un poco descuidados...” haciendo énfasis en la atención de los familiares, paciencia o temas económicos. Al mismo tiempo, esta etapa de crecimiento representa una vulnerabilidad del cuerpo hacia el desarrollo de enfermedades como un déficit sensorial, no pueden ver, ni oír bien y sus movimientos comienzan a ser limitados, este sin número de cosas llevan a, de acuerdo a la perspectiva de Diana Ramírez, tener un concepto negativo del envejecimiento, sin embargo, argumentando que “hoy en día hay muchos adultos mayores sanos, adultos mayores activos, adultos mayores que practican deportes, que van al gimnasio, a tomar un café...” lo que resulta en grandes oportunidades y beneficios al poder tener tiempo de concentrarse en sí mismos y

disfrutar de la vida. Señalando como oportunidades para el Modelo de Negocios que se implementen actividades que les recuerden un hobby, viajes, momentos en familia y cosas fuera de la rutina.

Ahora bien, el sedentarismo es un problema que puede llegar a afectar demasiado a los adultos mayores ya que existe un cambio de estilo de vida, la Dra. Altamirano destacaba que estos “no se preocupan por su salud física, ni por su salud mental, no hay medidas preventivas y podría llegar a ser el principio de alguna enfermedad crónica” como lo es la pérdida de memoria, hipertensión arterial, diabetes, problemas cardíacos, artrosis entre otros. Por otro lado, la fisioterapeuta Diana Ramírez comparte que, entre los 65 a 79, el adulto mayor llega a continuar siendo activo “...la mayoría son laboralmente activos y los que ya están jubilados buscan mantenerse realizando alguna actividad...” como por ejemplo el baile, clases de pintura o música. Ellos “son adultos mayores que no se consideran que son mayores” según la perspectiva de Diana Ramírez al mismo tiempo destaca la importancia que tiene para el ser humano la planificación al llegar a dicha etapa de vida, es decir, la vejez “...cuando el adulto mayor no planifica la etapa de jubilación y luego simplemente no sabe qué hacer, es muy probable que entre una etapa depresiva o de ansiedad”.

Dentro del tema de la rutina diaria de los adultos mayores ambas profesionales dan mucha importancia y énfasis en la estimulación cognitiva, se destacan las actividades para fortalecer la memoria como el sudoku, crucigramas, sopas de letras o juegos mentales. Al mismo tiempo, también se destacan actividades físicas como los deportes, correr, aeróbicos, natación o bailar. Estas actividades logran que tengan “una reserva cognitiva y física mucho mayor vs. a un adulto mayor sedentario...” según Diana Ramírez. Por otra parte, la Dra. Altamirano destaca que dentro de las ventajas

también está que “se puede prevenir enfermedades leves o crónicas como diabetes, hipertensión y mejorar la parte cognitiva en estos pacientes”.

El beneficio del entretenimiento mediante un club recae en la estimulación cognitiva y la interacción social entre pares. Diana Ramírez destaca que dentro de los beneficios de un espacio de entretenimiento está el socializar con personas de su misma edad “con los que pueden conversar de cosas que están viviendo en la misma etapa” a la par de poder energizar y crear una rutina con más alegría, diversión y que puedan relajarse. También se destaca que la especialización es importante porque influyen en el trato hacia el consumidor y así crear una mejor empatía hacia él. Las recomendaciones caen en promover las actividades lúdicas, cognitivas y el ejercicio con actividades como el baile, karaoke, sudokus, cartas, aeróbicos o la “acuaterapia”. También está el poder ofrecerles espacios para el desarrollo de hobbies, lugares de reunión como cafeterías con música de su gusto u ofertas de SPA, es decir, un lugar de relajación y para socializar entre ellos.

Las profesionales entrevistadas destacan la falta de lugares de entretenimiento, la Dra. Altamirano comentaba que “existen pocos lugares en la ciudad para la población de adultos mayores en la actualidad” y Diana Ramírez acota que “no hay suficientes centros o clubes hablando específicamente en la ciudad de Guayaquil” mencionando el crecimiento a futuro de este segmento del mercado y su tamaño actual. También se destaca la importancia de la falta de información y consciencia en la comunidad sobre la importancia de lugares de entretenimiento y la especialización de los mismos.

### **Grupo Focal**

Como parte del análisis de resultados, se decidió categorizar las respuestas del grupo focal (ver anexo 4), con el propósito de tener un control y orden en las respuestas.



Dentro de la primera categoría, se encontraban preguntas relacionadas a la rutina, las respuestas no tienen un cambio significativo, dentro de sus actividades diarias continúan siendo las mismas, como ir al supermercado, caminar o conversar con sus vecinos.

Ocasionalmente están las reuniones con amigos, asistir a un restaurante, tomar un café, visitas a centro comerciales para distraerse y pequeños pasatiempos como armar rompecabezas o ver noticias. No obstante, la inseguridad por la que atraviesa en estos momentos el país, es un factor determinante al momento de salir puesto que los obliga a regresar más temprano a sus hogares o simplemente no salir. Al mismo tiempo influye en los lugares que visitan y la frecuencia en la que lo hacen.

Les gusta mantenerse activos, se ve una tendencia a ejercitar su cuerpo, ya sea caminar 30 minutos al día o tomar clases de yoga. Antes de la pandemia tenían más libertad, salir a cenas o eventos familiares, reuniones con amigos los fines de semanas lo que dio la oportunidad a los medios digitales como Netflix o YouTube a convertirse en sustitutos al momento de pensar en entretenimiento. Los adultos mayores tienen un horario que empieza desde muy temprano, despertándose en un rango de 6 a 8 am, lo que les permite tener tiempo suficiente para realizar los pendientes o buscar nuevas actividades de ocio.

Con esto sigue la categoría de diversión, para ellos conversar y socializar con amigos y familiares es su concepto de diversión, pasar un momento agradable es la clave. Es por eso que los resultados de las entrevistas nos mencionaron en varias ocasiones actividades que realizan en pareja o grupo, por ejemplo: Bailes, socializar con personas de la misma edad, tomar un café, compartir ideas/experiencias y hacer sopa de letras o crucigramas. Por otro lado, es trascendental mencionar el presupuesto que disponen los adultos mayores para pagar sus salidas es de 30 dólares por salida, nos mencionaron que no tienen problema gastando más en sus salidas, pero que igual deben

controlarse para los gastos en medicina y se toman en consideración variables como el transporte y la compañía.

Siendo “servicio” la siguiente categoría, y una de suma importancia para este proyecto, puesto que se relaciona directamente con el club de entretenimiento Grandes Edades. Se torna imprescindible que el establecimiento brinde seguridad para sentirse tranquilos, destacaron que una zona que consideran más céntrica es Urdesa. De igual manera, los entrevistados dieron su opinión sobre los servicios extras que les gustaría tener en el club, destacaron las clases de baile, música (tocar algún instrumento), alimentación (enfocada en una dieta saludable y de sus necesidades) y enseñanza sobre tecnología (enfocado en trámites online). Con respecto a la frecuencia de pago, la gran mayoría opta por un plan mensual debido a que eso conlleva a un compromiso, con una participación máxima de dos a tres veces por semana, pero se requiere información sobre todas las actividades y servicios disponibles. En horarios de mañana y tarde, con un máximo de 2 horas en el club. Por último, con respecto a los medios de información más utilizados, se destaca el uso de redes sociales, empezando por WhatsApp y beneficios como un 2x1 o en farmacéuticas.

## **Encuestas**

Dentro del análisis de las encuestas realizadas al nicho de mercado, se realizaron varias preguntas para segmentar y confirmar la propuesta de negocio con el mercado objetivo. Una vez realizadas las 196 encuestas, se determinó las edades de los encuestados, en el cual el 54.9% representan las edades entre 65 a 69 años, seguidos por el 33.6% de las edades entre 70 a 74 años, por último, con el 11.5%, tenemos a las edades entre 75 a 79 años.

El género que predominó fue el femenino con un 73.8%, seguido del género masculino con un 26.2%. Respecto a la pregunta sobre las actividades que realiza fuera de casa, para tener un referente sobre la frecuencia en la que los consumidores realizan actividades fuera de la misma. Se obtuvo como resultado, que un 35.2% realizan actividades cuando es necesaria, seguido de un 23.8% que salen todos los días de la semana, el 21.3% de los encuestados respondió que salen entre 4 a 3 veces a la semana. Finalizando con el 19.7% que respondieron que salen entre 2 a 1 vez a la semana.

Dentro de los factores importantes que tienen mayor relevancia al momento de salir. Los resultados son que para el 78.7% de los adultos mayores, la seguridad es el primer factor importante al momento de salir. Con un 48,4% se encuentra el presupuesto, un 46,7% respondió que un factor importante es el horario y un 36,9% opto por la opción de transporte. Los lugares que más frecuentan los futuros consumidores potenciales en base a la encuesta realizada son los centros comerciales con un 63,1%. Con un 45,9% tenemos dos lugares que frecuentan los adultos mayores que son los restaurantes y la opción de prefieren quedarse en casa. Seguidos de cafeterías con un 39,3% y lugares turísticos de la ciudad con un 31.1%.

Con las personas con quien más pasan los adultos mayores encuestados son sus hijos (68%), nietos (47,5%), conyugue (45,9%), amigos (44,3%) y solitariamente (30,3%). Con un 69,7% los encuestados respondieron que no han asistido a un centro para adultos mayores, seguidos de un 15.6% que si ha asistido. Con respecto con la probabilidad de asistir a un centro de entretenimiento para el adulto mayor, el 41% respondió que es probable que asista, un 25,5% respondió que es muy poco probable, un 15,6% indicó que muy probable y un 13,9% indico que tendría ninguna probabilidad para asistir al centro.

Una pregunta clave para obtener el horario de las actividades, fueron sobre las horas en las que el adulto mayor le dedicaría a un club de entretenimiento. Obteniendo como resultado que un 76,2% estaría dispuesto en dedicar entre 1 a 2 horas diarias, seguido de un 19,7% que le dedicaría entre 3 a 4 horas. Los días que estarían dispuestos a asistir al centro, el 50,4% asistiría de 2 a 3 días a la semana, un 40,5% indico que un día, culminando con un 9,1% que asistiría de 4 a 5 días. Las actividades que les gustaría realizar a los encuestados son ejercicio (57,4%), baile (53,3%), charlas (31,1%), viajes (30,3%), clases de cocina (29,5%), SPA (26,25%), juegos de mesa (23%), sala de películas (21,3%), sala de lectura (19,7%) y yoga (12,3%).

Los pagos de las membresías del club les gustaría que fueran mensual con un 70,5%, seguido de diarias con un 18% y anual con un 11,5%. Con respecto al precio que estarían dispuesto a pagar por asistir al centro de entretenimiento diario el valor de \$18-\$20 obtuvo un 88,5%, seguido de \$21-\$24 con un 7,4%. Por otro lado, tomando en cuenta la pregunta sobre el pago de una membresía mensual (3 días por semana) que estarían dispuestos a pagar nos indicaron con un 91,8% que estarían dispuesto a pagar \$150-\$200 mensuales y con un 6,6% estarían dispuestos a pagar de \$201-\$250. Con respecto a la mensualidad de 5 días por semana, los encuestados estarían dispuestos a pagar \$200-\$250 mensuales, seguidos de un 9% que estarían dispuesto a pagar \$251-\$300 mensuales.

La última pregunta, fue de gran ayuda para conocer a profundidad los medios por el cual el nicho de mercado se informa de un producto o servicio y así poder promocionar nuestro modelo de negocio. Siendo la televisión (59,8%), el primer medio por donde se informan. Seguido de las redes sociales (59%), familiares (41%), referencias de alguien que comento (34,4%), amigos (31,1%), periódico (18%) y radio

(8,2%). La información antes detallada se puede ver en el anexo 7, que se encuentran los gráficos de la encuesta realizada a los 196 encuestados.

#### **1.1.1.1.7.2. Segundo proceso de investigación de mercado**

Luego de haber realizado la sustentación de pregrado, en donde se recibió un feedback por parte del panel de jueces y de haber efectuado un proceso de validación de la propuesta que hizo reflexionar y analizar la información obtenida en estas instancias. Se decidió realizar una segunda encuesta para validar datos esenciales, que nos fueron de gran ayuda para nuestra propuesta final.

#### **Encuestas**

Dentro de esta segunda encuesta realizada al segmento potencial, se realizaron preguntas similares a la anterior encuesta de la primera investigación de mercado. En la cual nos indico que con un 51,9% de los encuestados tiene entre 65 a 69 años, seguidos de un 28,7% de adultos mayores entre 70 a 74 años, finalizando con un 19,4% con una edad entre 75 a 79 años. En esta encuesta sigue predominando el género femenino (57,4%) que el masculino (42,6%). Una pregunta de gran valor para el estudio de mercado es como se define, en el aspecto de su salud. Obteniendo como resultado que el 41,7% de los adultos mayores se consideran saludable-activos, un 34,3% se considera saludable-sedentario, el 18,5% se considera poco saludable-activo y el 5,6% se considera poco saludable-sedentario.

El factor seguridad (63%) sigue predominando en la encuesta con respecto a los factores a considerar al momento de salir, seguido de horario (50,9%), transporte (45,4%), presupuesto (38,9%), actividades (36,1%) y cercanía (25,9%). Los centros comerciales (54,6%), persiste en el lugar que más frecuenta nuestra potencial cliente. En

segundo lugar, tenemos las cafeterías (42,6%), seguido de restaurantes (41,7%), lugares turísticos y quedarse en casa (29,6%), parques (18,5%) y Bares (10,2%).

Comparando con la primera encuesta los adultos mayores encuestados, pasan sus tiempos de ocio con sus hijos (64,8%), conyugue (53,7%), nietos (39,8%), amigos (25,9%), otro familiar o mascota (18,5%) y solo (12%). La probabilidad a que el adulto mayor asista a un club de entretenimiento con un 43,5% es probable, con un 29,6% muy poco probable, un 16,7% indico que muy probable y un 10,2% indico que ninguna probabilidad de asistir. Las horas que le dedicarían al club de entretenimiento, es con un 66,7% de 2 a 3 horas diarias, con un 26,9% de 3 a 4 horas y un 6,5% indico que dedicaría más de 4 horas.

Los días que consideran optimo para asistir al centro de entretenimiento se encuentra con un 59,3% de 2 a 3 veces por semanas, con un 31,5% 1 día a la semana y con un 9,3% entre 4 a 5 días a la semana, lo cual fue de gran ayuda al momento de realizar nuestro plan de membresías. El factor que molesta a nuestros encuestados al momento de salir es esperar mucho tiempo (65,7%), distancias largas (50%), tomar taxi (23,1%) y manejar (20,4%). Nuestro potencial cliente encuestado indico que mantiene un vehículo propio (53,7%) para transportarse y un 46,3% alguien lo lleva (taxi, familia, transporte público).

Las actividades que más les interesa a nuestros consumidores según el orden que eligieron son: talleres de dibujo/pintura, bingo, natación, taller de alfarería y por último yoga + meditación. El momento del día que posee más tiempo libre nuestro consumidor es en la tarde con un (48,1%), seguido de la mañana (36,1%) y finalizando con la noche (15,7%). Los medios por los cuales se informan de productos o servicios son por medio de recomendaciones de familiares o amigos (40,7%), medios no tradicionales como redes sociales (35,2%) y tradicionales como radio, televisión o periódico (24,1%). Esta

información se la puede constatar en el anexo 9, las tabulaciones de las encuestas realizadas a los encuestados.

### **1.1.1.2. Análisis**

#### **1.1.1.2.1.1. Mercado Objetivo y potencial**

##### **Mercado Objetivo**

Nuestro mercado objetivo dentro de nuestro modelo de negocio, son los adultos mayores entre 65 hasta los 79 años que se encuentren activos y mantengan un buen estado de salud de nivel socio económico A, B, C+, en la ciudad de Guayaquil. Grandes Edades busca que los adultos mayores vivan nuevas experiencias y se sientan vivos con las diferentes actividades que se realizaran dentro del club de entretenimiento.

##### **Mercado Potencial**

Teniendo en consideración que nuestra población son 44.214 adultos mayores en la ciudad de Guayaquil entre 65 a 79 años que mantienen un estatus socio económico A, B, C+. Para obtener la obtener el mercado potencial, se escogió el resultado de la segunda encuesta realizada, la probabilidad de asistir a un club de entretenimiento (43,5%) y frecuencia de ir dos días al club de entretenimiento (59,3%). Dando como resultado que la demanda potencial de nuestro modelo de negocio es 11.405 adultos mayores (ver tabla 3)

**Tabla 3***Demanda Potencial*

<b>Muestra</b>	2.748,613
<b>Edades desde 65 a 79 años</b>	123.158
<b>Estatus económico A, B, +C Población</b>	44.214
<b>Probabilidad de asistir a un club de entretenimiento</b>	43,5%
<b>Frecuencia de ir dos días al club de entretenimiento</b>	59,3%
<b>Total demanda potencial</b>	11.405

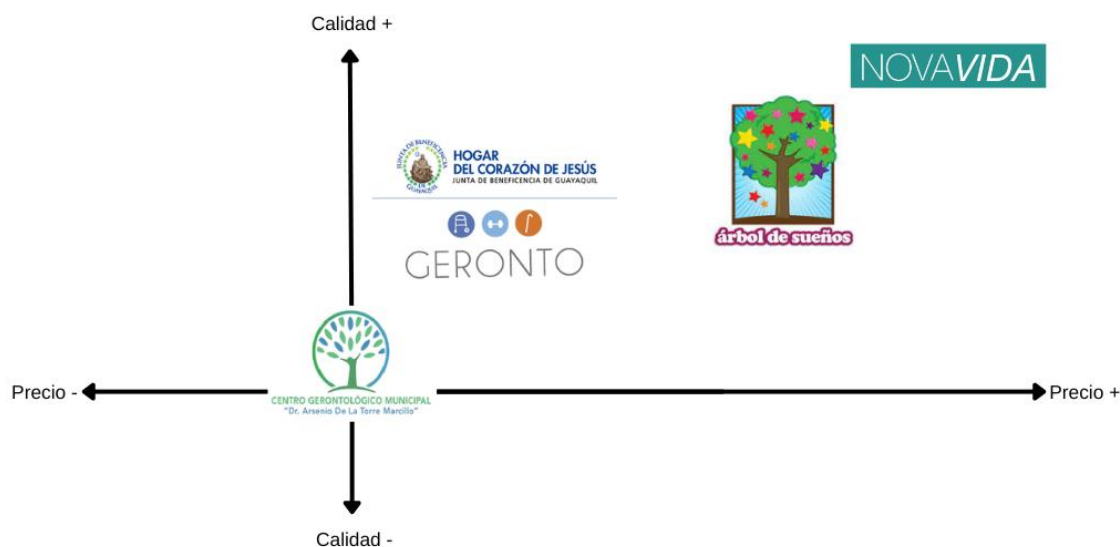
*Elaboración propia***1.1.1.2.1.2. Mapa de la competencia**

Dentro del mapa de la competencia de Grandes Edades, hemos considerado la competencia directa e indirecta. La competencia directa está compuesta por; Árbol de los sueños y Novavida; y los competidores indirectos: Geronto, Centro Gerontológico Municipal Dr. Arsenio de la Torre Marcillo y el Hogar del Corazón de Jesús. Este último se lo tomo como competencia indirecta, por el hecho de que se encuentra en el mercado de adultos mayores desde los 65 años. Como se puede apreciar en la Figura 1, las variables que se tomaron a consideración para crear el mapa fueron: calidad del servicio y precio. Puesto que dentro de nuestro modelo de negocio es de suma importancia identificar nuestros competidores que mantienen una alta calidad de oferta en el mercado y verificar los precios que ofrece al consumidor.



**Figura 1**

Mapa de competencia



Elaboración propia

**1.1.1.3. Análisis de las 5 Cs****1.1.1.3.1. Contexto****Análisis PESTEL****a) Político y Legal**

Según el Diario el Universo, en el Ecuador, las pensiones jubilares reciben un promedio de \$661,95, teniendo en cuenta que son aproximadamente más de 584.000 pensionistas; de los cuales tres de cada diez adultos mayores reciben una pensión, el resto vive a raíz de sus familiares, emprendimientos e incluso por parte del bono del Estado (Zambrano, El universo, 2022). En la constitución del Ecuador se menciona en el artículo 37: “El Estado garantizará a las personas adultas mayores los siguientes derechos:... 3. La jubilación universal. 4. Rebajas en los servicios públicos y en

servicios privados de transporte y espectáculos. 5. Exenciones en el régimen tributario.” (Asamblea Nacional del Ecuador, 2008).

Las leyes ecuatorianas promueven reglamentos para el adulto mayor, como lo observamos en el primer artículo de la ley orgánica de las personas adultos mayores. Mencionando sobre la garantía y los derechos de atención prioritaria y especializada para las personas mayores (Asamblea Nacional del Ecuador, 2019). Existen varios beneficios no tributarios para los adultos mayores como los menciona, Zambrano, en el Diario El universo:

Exoneración del 50 % de las tarifas de transporte aéreo, terrestre, marítimo y fluvial: en las entradas a los espectáculos públicos, culturales, deportivos, artísticos, paquetes turísticos y recreacionales y servicio de telefonía celular e internet básica. Además, tendrán acceso gratuito a los museos. Además, tendrán una exoneración del 50 % del valor del consumo que causare el uso de los servicios de un medidor de energía eléctrica cuyo consumo mensual sea de hasta 138 kW/hora; de un medidor de agua potable cuyo consumo mensual sea de hasta de 34 metros cúbicos; y el 50 % de la tarifa básica del teléfono fijo residencial de propiedad del beneficiario en su domicilio. Toda persona que ha cumplido 65 años de edad y con ingresos mensuales estimados en un máximo de 5 remuneraciones básicas unificadas, o que tuviere un patrimonio que no exceda de 500 remuneraciones básicas unificadas, estará exonerada del pago de impuestos fiscales y municipales (Zambrano, , 2021) .

#### **b) Económico**

Según The Observatory of Economic Complexity, “En el año 2020 en Ecuador la economía pasó a ocupar el puesto 65 del mundo en términos de PIB el número 67 en exportaciones totales, el número 79 en importaciones totales, el número 98 economía en términos de PIB per cápita” (OEC, s.f.). El Producto Interno Bruto (PIB) del Ecuador,

según el banco central: “Creció 4,2% en 2021, superando la proyección más reciente de 3,55% presentada por el Banco Central del Ecuador (BCE). Este aumento respondió a la variación de 10,2% del Gasto de Consumo Final de los Hogares, cuyo nivel superó el período de pre pandemia” (Banco Central del Ecuador, 2022).

Según Miller y Mejía “Para el año 2045, se espera que Ecuador se convierta en una economía envejecida, ya que el consumo agregado de las personas mayores superaría al de las personas jóvenes” (Miller, T & Mejía, I, s.f.). El Ministerio de Inclusión Económica y Social argumenta que las características del adulto mayor son:

El 45% vive en condiciones de pobreza y extrema pobreza (424.824 adultos mayores), el 42% vive en el sector rural (395.180 adultos mayores), el 14,6% de hogares pobres se compone de un adulto mayor viviendo solo, el 14,9% son víctimas de negligencia y abandono, el 74,3% no accede a seguridad social de nivel contributivo (MIES, s.f.).

### **c) Social**

La esperanza de vida del adulto mayor es de 77,6 años, para las mujeres se incrementa hasta los 83,5 años. Aunque en esta edad aumentan las necesidades de atenciones, desde el Ministerio de inclusión económica y social ecuatoriana se promueve el envejecimiento positivo fomentando una ciudadanía activa. (MIES, s.f.). Existen casos de adultos mayores que no cuentan con ingresos dignos ni condiciones de bienestar, son maltratados o abandonados por sus familias, renunciando a vivir con ellas por falta de reconocimiento. De acuerdo a testimonios señalan a la soledad, la aceptación, el afecto y la falta de ingresos como sus principales problemas (Yanzapanta, 2020)

Los adultos ecuatorianos cuentan con una gran historia y vivencias de superación personal y familiar. Al ser los mismos muy arraigados a sus creencias, en ciertas

ocasiones el cambio les cuesta. En el 2020 empezó una pandemia considerada la más mortífera del último siglo, provocando más de 14,4 millones de contagios y 606.922 muertes por el virus en todo el mundo. Durante la pandemia COVID-19, los adultos mayores fueron la población más vulnerable, ya que, de esta cifra, se estima que “más del 80% pertenece a personas adultas mayores de 65 años” (INREDH, 2020), sus condiciones de vida en general se han visto aún más limitadas. Provocando un fuerte declive en la salud física y mental de la sociedad.

No cabe duda que, ante la mirada de los ecuatorianos, las acciones por parte de los organismos del estado han sido insuficientes. No basta con pedirles a las minorías que se queden en casa, o tratar de distraerlos durante un par de horas en un ambiente deprimente; “las personas mayores sanas e independientes contribuyen al bienestar de la familia y la comunidad y constituye un mito presentarlas como receptoras pasivas de servicios sociales o de salud” (OPS, 2017)

#### **d) Tecnológico**

El periódico infobae sostiene que: “Todas las plataformas han aumentado su penetración, su tiempo de uso, y su base de usuarios; el e-commerce ha ganado usuarios de forma recurrente; el uso del entretenimiento online aumenta más rápido que muchas otras cosas: gaming, streaming, noticias, etc.” (INFOBAE, 2021). Más de 4660 millones de personas en todo el mundo se pueden considerar como “usuarios de internet”, lo que traducido en cifras porcentuales representa casi un 60 % de la población en todo el planeta. Pero “apenas el 4,2% de quienes tenían más de 65 años usaban estos aparatos” (El comercio, 2020).

La pandemia impactó de forma considerable en la vida de todas las personas, especialmente en lo relacionado con el uso de la tecnología y la necesidad del internet en la vida “normal” de las personas. Es inimaginable que, durante la crisis sanitaria, no

lograran utilizar algún aparato electrónico para comunicarse o interactuar con sus familiares y amigos. (Matute, 2020). Una publicación de la revista La hora, 2021 sostiene que “Los dispositivos digitales pueden ayudar a los mayores a mantenerse comprometidos, activos y conectados con los demás” (La Hora, 2022) . Sin embargo, estos a su vez corren riesgos de estafas. Aunque utilicen todos estos servicios digitales, están propensos a realizar la presencialidad de las cosas como: pagos, compras, visitas médicas, entre otras actividades.

#### **1.1.1.3.2. Compañía**

##### **Análisis FODA**

###### **a) Fortalezas:**

- Entretenimiento en ambientes variados, adecuando los espacios en donde se presenten las actividades. Permitiendo la liberación y relajamiento del adulto mayor.
- Supervisión por parte de guías altamente capacitados en la precautelación del adulto mayor en todas las actividades a realizar. Permitiendo que el mismo se sienta cómodo, al saber que cuenta con ayuda especializada en caso de presentarse algún inconveniente.
- Servicio de transporte adecuado y amplio, permitiendo la máxima confortabilidad del adulto mayor. Mientras es llevado a las actividades pertinentes.

###### **b) Oportunidades:**

- Enfocarse en el grupo objetivo de alto poder adquisitivo. Este segmento puede costearse el servicio con un valor justo, lo que permitirá ofrecer un servicio de mayor calidad.
- Adaptabilidad hacía el consumidor, al ser un startup se tiene la facilidad de observar las tendencias y ajustarnos a la necesidad del mismo.

- Es un segmento que está en aumento, la posibilidad de que el grupo de adultos mayores crezcan de forma exponencial es alta. Por ello deben existir instituciones que puedan lograr esas suplir esas necesidades.
- Posicionarse en la mente del consumidor. Los “Baby Boomer” son una generación arraigada a ciertas creencias, objetos y servicios. En primera instancia lo nuevo no le llama la atención, pero una vez que demuestren interés al servicio, estos se quedan de por vida (Hernandez, 2022).

**c) Debilidades:**

- Falta de experiencia, Al ser un startup podemos caer en cierto desconocimiento las primeras semanas o meses. Aumenta la probabilidad de cometer errores en la implementación de los procesos.
- Selección adecuada del personal que se encuentre altamente especializado.

**d) Amenazas:**

- Resistencia por parte del adulto mayor a utilizar/adquirir los servicios del establecimiento, debido que ciertas generaciones se rehúsan a experiencias nuevas.
- Falta de confianza con el cliente al adquirir nuestro servicio.
- Riesgo de factores externos (COVID-19, Gripe Aviar) que obliguen a cerrar de forma indefinida o parcial dicho espacio.

### **1.1.1.3.3. Clientes**

El cliente potencial, es el adulto mayor con óptima salud física y mental entre 65 y 75 años en la ciudad de Guayaquil. En Ecuador se estima que existen un millón de personas mayores desde los 65 años. Representando un 6,5% de la población. Para el año 2054 se espera que la participación del adulto aumente, alcanzando el 18% del colectivo (MIES, s.f.). Los baby boomers (aquellos nacidos entre 1946 y 1964) son la

generación que más menosprecia la edad, no se consideran “viejos” y definitivamente no quieren que los demás se refieran a ellos con tales términos (Angus, A & Westbrook, G, 2019). A menudo denominados la generación “siempre joven”, ahora están llegando a los 70 y redefiniendo el envejecimiento. Son un consumidor maduro, un grupo diverso que disfruta de las mismas cosas que sus contrapartes más jóvenes y desean seguir haciéndolo mientras puedan (Angus, A & Westbrook, G, 2019). De acuerdo a la información reflejada sobre las proyecciones poblacionales del INEC al 2021, Guayaquil tendría 123,158 personas dentro del rango de edad 65 a 79 años (INEC, 2021). De los cuales el segmento ideal del proyecto está enfocado la clase A, B, C+ dando como resultado 44,214 adultos mayores.

#### **1.1.1.3.4. Competencia**

Dentro del análisis de la competencia se escogió a la competencia más importante dentro de nuestro mercado objetivo, en la cual, se ha determinado dos tipos de competencia: la competencia directa e indirecta.

##### **a) Directos**

#### **Nova Vida**

Es un centro que trabaja exclusivamente para los adultos mayores, con el propósito de que el mismo se mantenga activo y saludable. Las fortalezas que poseen al estar consolidado en el mercado, hacen que los consumidores conozcan su marca. Actualmente, poseen en Instagram más de 10.000 seguidores y están ubicados en la Vía Samborondón. Dentro de las actividades que brindan, destacan: bailoterapia, manualidades, estimulación cognitiva, fisioterapia, pintura, juegos de mesa, festejos, espiritualidad y paseos (Novavida, s.f.). Se dirigen a su público a través de redes sociales, poseen iniciativas interesantes para que los clientes puedan probar sus

servicios, ofreciendo un día de prueba completamente gratuito, para que los adultos mayores no se sientan comprometidos a comprar un paquete completo. Los cuales son mensualidades, con un pago de \$280 dólares al ser 2 veces a la semana, \$350 por 3 veces a la semana (plan favorito) y el de 4 veces a la semana con un pago de \$420 al mes. Debilidades frente al modelo de negocio “grandes edades”, al estar ubicados en Samborondón se están olvidando de Guayaquil, los cuales tienen que moverse grandes distancias para lograr visitar a Nova Vida.

### **Árbol de Sueños**

Este centro se promociona como “un centro recreativo que nace por la idea de crear un ambiente donde nuestros seres especiales como padres o abuelitos puedan divertirse en un ambiente creado específicamente para ellos” (Arbol de los Sueños, s.f.). El cual funciona de lunes a viernes, de 09:30 a 12:30 y realiza actividades específicas como talleres de memoria, bailoterapia, canto, yoga, manualidades, pintura, jardinería y costura; así como actividades de paseos y fiestas. Se destaca por brindar servicios adicionales como apoyo familiar al adulto mayor y transporte. Cuentan con presencia en Facebook, Instagram y su propio sitio web, aunque este último no cuenta con el mantenimiento adecuado. En cuanto a sus precios, “el valor de la matrícula es de \$150 y las mensualidades varían entre \$270 y \$390, según la cantidad de días que asista el adulto mayor” (Arbol de los Sueños, s.f.).

#### **b) Indirectos:**

### **Centro Gerontológico Municipal “Dr. Arsenio De La Torre Marcillo**

Se encuentra ubicado en la Av. Carlos Julio Arosemena, frente al Alban Borja y sus clubes en el sector suroeste, sur y noroeste. Ellos, en su página de Facebook declaran que, sus clubes “están integrados por personas mayores de 60 años sean hombres o mujeres que habiten en las zonas de desarrollo seleccionadas, que sean



autovalentes, o con dependencia leve. Cada club conformado con un número no inferior a 50 personas inicialmente, el mismo que puede aumentar en lo posterior” (Centro Gerontológico Municipal Dr. Arsenio de la Torre Marcillo, s.f.), cuentan con presencia digital en Facebook y su propio sitio web, sin embargo, su página de Facebook no ha sido actualizada desde el 2017, y su sitio web se encuentra fuera de servicio.

### **Geronto,**

Se clasifica como otro fuerte competidor indirecto, ya que se destaca por ser “el primer Centro de Terapia Física Integral para el Adulto Mayor en Guayaquil” (Geronto, s.f.), se encuentra ubicado en Urdesa, av. Las Monjas 105 y Costanera. El establecimiento cuenta con presencia digital en Facebook, Instagram y su propio sitio web, donde se encuentran fuertemente activos y actualizando contenido constantemente.

Por la parte pública existen 14 centros de atención directa con el MIES y 428 convenios con cooperativas e instituciones tanto públicas como privadas para atender a personas mayores (MIES, s.f.). A parte de no estar en el perímetro de la urbe, son centros gerontológicos y no son espacios de entretenimiento enfocado en el realce de las habilidades del adulto mayor, como se plantea en esta tesis.

Una vez analizados los competidores, se puede determinar que *Grandes Edades* se estaría adentrando en un sector donde existe competencia directa e indirecta leve, pero se pueden aprovechar las debilidades de la competencia, como una alta actividad de creación de contenido, presencia en medios donde la competencia no ha debutado, servicio al cliente online 24/7, beneficios a los miembros, actividades recreativas no convencionales.

### **1.1.1.3.5. Colaboradores**

Grandes Edades al ser un servicio de entretenimiento con múltiples alianzas estratégicas con el propósito de mejorar los ingresos, reducir costos, atraer socios y demás beneficios. Algunas de sus alianzas estratégicas serán:

- a) Guías en actividades lúdicas y recreativas. Estos sujetos serán la pieza principal para Grandes Edades, ya que serían los influenciadores de un espacio amigable, positivo y los encargados de animar, acompañar y supervisar en todo momento a los adultos mayores.
- b) Transporte para la movilización de los adultos mayores. Se va a contratar a una empresa externa que brinda el servicio de transporte para realizar rutas desde el domicilio del cliente, hasta el lugar en el que se va a realizar las actividades.

## **5. Conclusiones y recomendaciones**

Después de haber analizado la gerencia de estudio de mercado se concluye, que actualmente en Ecuador existe un potencial nicho de mercado que son los adultos mayores entre 65 a 79 años que se encuentran activos. Como es de conocimiento actualmente, en el país existen varios centros gerontológicos para ayudarlos a mantenerse activos e incluso para sentirse acompañados. Sin embargo, nuestro nicho al ser adultos mayores que se encuentran activos y que desean realizar diferentes actividades de entretenimiento no ha sido explotado en su totalidad. Puesto que la mayoría de los centros gerontológicos, se encuentran enfocados al adulto mayor en una etapa de envejecimiento.

Al realizar las encuestas, entrevistas y grupos focales, nos dio la claridad al momento de formar nuestra idea y de encaminarla hacia lo que es Grandes Edades. Y estas herramientas fueron de gran ayuda al momento de seleccionar las actividades,

factores por las cuales salen los adultos mayores, los medios por los cuales reciben la publicidad. Además, tener las entrevistas con las expertas con los adultos mayores, nos dio la seguridad de seguir con nuestro proyecto e intentar nuevas opciones y estrategias para mejorar el club de entretenimiento.

Grandes Edades busca el entretenimiento del adulto mayor activo en la ciudad de Guayaquil. Este modelo de negocio tiene la ventaja de ser replicable en otras ciudades, haciendo que esta iniciativa no solo se quede en Guayaquil, si no que se replique en otras ciudades del Ecuador y quien quita en un futuro, en otros países. Este modelo al ser viable para en las diferentes gerencias analizadas, vemos que en la actualidad no es necesario contar con un espacio físico para poder laboral. Los aliados estratégicos son un punto muy importante para el desarrollo de nuestro modelo de negocio.

Una recomendación que se da al modelo de negocio es que a un futuro se pueda ampliar el rango de estatus socioeconómico, para que así más adultos mayores activos puedan acceder al club de entretenimiento. Y crear nuevos paquetes de membresías, dependiendo de las actividades y días que se vaya a realizar las actividades. Otra recomendación, es que con el pasar del tiempo, los transportes ya no se manejen por medio de contratación. Si no que la empresa Grandes Edades, pueda adquirir sus propios transportes manejados por colaboradores directos. Esto nos puede ayudar a crear una brecha más afectiva con nuestros clientes. Porque al momento de saber que nosotros nos encargamos del transporte, nuestros consumidores se sientan tranquilos y seguros que al momento que los van a recoger a su hogar, están con colaboradores directos de Grandes Edades.

## **Reflexión**

Después de realizar el proceso de titulación en diseño del Plan de Negocio, me dejo muy satisfecha, ya que, al crear Grandes Edades, me he dado cuenta de una necesidad que tiene los adultos mayores activos. Puesto que la mayoría de las personas, se enfocan en el adulto mayor en una etapa de envejecimiento avanzado. Y el grupo que se mantiene activos, ha estado apartado. Me di cuenta que los adultos mayores, quieren vivir nuevas experiencias e incluso, realizar las actividades que en su juventud realizaban.

Durante todo el proceso de modelo de negocio, fue muy gratificante aprender de todas las gerencias, puesto al ser un grupo, compartíamos ideas para mejorar el negocio, e incluso cambiamos nuestra idea de modelo de negocio por varias ocasiones. Pero al ver que nos estábamos desviando de la idea principal que manteníamos. Decidimos regresar a la idea principal y mejorarla gracias al feedback por parte del jurado y de nuestra tutora que nos estuvieron ayudando durante todo el proceso de titulación.

## 6. Referencias bibliográficas

- Aguilar, S. (2005). Mexico. Recuperado el 10 de Noviembre de 2022, de <https://www.redalyc.org/pdf/487/48711206.pdf>
- Angus, A & Westbrook, G. (11 de Noviembre de 2019). *Euromonitor*. Recuperado el 16 de Octubre de 2022, de <https://www.euromonitor.com/article/agnosticos-respecto-a-la-edad-la-generacion-por-siempre-joven>
- Arbol de los Sueños. (s.f.). Recuperado el 16 de Octubre de 2022, de <https://arbordesuenos.com/>
- Arias, F. (2012). El proyecto de la Investigación. EPISTEME, C.A. Recuperado el 12 de Noviembre de 2022, de <https://abacoenred.com/wp-content/uploads/2019/02/El-proyecto-de-investigaci%C3%B3n-F.G.-Arias-2012-pdf-1.pdf>
- Asamblea Nacional del Ecuador. (20 de Octubre de 2008). Recuperado el 12 de Octubre de 2022, de [https://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4\\_ecu\\_const.pdf](https://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_const.pdf)
- Asamblea Nacional del Ecuador. (9 de Mayo de 2019). Recuperado el 5 de Noviembre de 2022, de [https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2019-06/Documento\\_%20LEY%20ORGANICA%20DE%20LAS%20PERSONAS%20ADULTAS%20MAYORES.pdf](https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2019-06/Documento_%20LEY%20ORGANICA%20DE%20LAS%20PERSONAS%20ADULTAS%20MAYORES.pdf)
- Banco Central del Ecuador. (31 de Marzo de 2022). *Banco central del Ecuador*. Recuperado el 12 de Octubre de 2022, de <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1482-la-economia-ecuatoriana-crecio-4-2-en-2021-superando-las-previsiones-de-crecimiento-mas-recientes>

- Brito, J. (2022). *Deloitte*. Recuperado el 9 de Noviembre de 2022, de <https://www2.deloitte.com/ec/es/pages/life-sciences-and-healthcare/articles/el-futuro-de-la-longevidad-en-ecuador.html>
- Centro Gerontologico Municipal Dr. Arsenio de la Torre Marcillo*. (s.f.). Recuperado el 16 de Octubre de 2022, de <https://dase.gob.ec/project/centro-gerontologico/>
- El comercio*. (26 de Agosto de 2020). Recuperado el 16 de Octubre de 2022, de <https://www.elcomercio.com/tendencias/tecnologias-informacion-desafio-adultos-mayores.html>
- Geronto*. (s.f.). Recuperado el 16 de Octubre de 2022, de <https://gerontoecuador.com/>
- Hernandez, A. (20 de Agosto de 2022). *Bright Marketing*. Recuperado el 16 de Octubre de 2022, de <https://www.brightmarketing.mx/marketing-para-baby-boomers/>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2010). En *Metodología de la Investigación 5ta Edición*. Recuperado el 10 de Noviembre de 2022, de <https://www.icmujeres.gob.mx/wp-content/uploads/2020/05/Sampieri.Met.Inv.pdf>
- Hueso, A., & Cascant, M. (2012). UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE VALÈNCIA . Recuperado el 6 de Noviembre de 2022, de [https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/17004/Metodolog%c3%ada%20y%20t%c3%a9cnicas%20cuantitativas%20de%20investigaci%c3%b3n\\_6060.pdf?sequence=3&isAllowed=y](https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/17004/Metodolog%c3%ada%20y%20t%c3%a9cnicas%20cuantitativas%20de%20investigaci%c3%b3n_6060.pdf?sequence=3&isAllowed=y)
- INEC. (25 de Agosto de 2021). *Secretaria Nacional de Planificación*. Recuperado el 30 de Octubre de 2022, de <https://sni.gob.ec/proyecciones-y-estudios-demograficos>
- INEC. (s.f.). *Instituto nacional de estadísticas y censos*. Recuperado el 22 de Octubre de 2022, de <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web->

- inec/EMPLEO/2021/Anual-  
2021/Bolet%C3%ADn+t%C3%A9cnico+anual+enero-diciembre+2021.pdf
- INFOBAE. (20 de Septiembre de 2021). *INFOBAE*. Recuperado el 16 de Octubre de 2022, de <https://www.infobae.com/tecnologia/2021/09/21/uso-de-internet-aumento-en-2021-debido-a-la-pandemia-por-covid-19/>
- INREDH. (24 de Julio de 2020). Recuperado el 16 de Octubre de 2022, de <https://inredh.org/ecuador-personas-de-la-tercera-edad-frente-al-covid-19/>
- La Hora*. (24 de Agosto de 2022). Recuperado el 16 de Octubre de 2022, de [https://issuu.com/la\\_hora/docs/la\\_hora\\_esmeraldas\\_24\\_agosto\\_2022\\_compressed](https://issuu.com/la_hora/docs/la_hora_esmeraldas_24_agosto_2022_compressed)
- Matute, G. (24 de Julio de 2020). *CNN*. Recuperado el 16 de Octubre de 2022, de <https://cnnespanol.cnn.com/video/coronavirus-tecnologia-ayuda-a-adultos-mayores-confinamiento-incrementa-uso-de-tecnologia-en-abuelos-pkg-gabriela-matute/>
- MIES. (s.f.). *Ministerio de inclusión económica y social*. Recuperado el 15 de Octubre de 2022, de <https://www.inclusion.gob.ec/direccion-poblacion-adulta-mayor/>
- MIES. (s.f.). *Ministerio de inclusión Económica y Social*. Recuperado el 5 de Noviembre de 2022, de <https://www.inclusion.gob.ec/direccion-poblacion-adulta-mayor/>
- Miller, T & Mejía, I. (s.f.). Recuperado el 12 de Octubre de 2022, de [https://www.igualdad.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2020/05/el\\_envejecimiento\\_poblacion\\_ecuador.pdf](https://www.igualdad.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2020/05/el_envejecimiento_poblacion_ecuador.pdf)
- Novavida. (s.f.). Recuperado el 16 de Octubre de 2022, de <https://novavidaec.business.site/>

- OEC. (s.f.). *The Observatory of Economic Complexity*. Recuperado el 12 de Octubre de 2022, de <https://oec.world/es/profile/country/ecu>
- OMS. (s.f.). *Organización Mundial de la Salud*. Recuperado el 20 de Octubre de 2022, de <https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/337004/9789240014817-spa.pdf>
- OPS. (31 de Agosto de 2017). *Organización Panamericana de la Salud*. Recuperado el 20 de Octubre de 2022, de [https://www3.paho.org/hq/index.php?option=com\\_content&view=article&id=13634:healthy-aging&Itemid=42449&lang=es#gsc.tab=0](https://www3.paho.org/hq/index.php?option=com_content&view=article&id=13634:healthy-aging&Itemid=42449&lang=es#gsc.tab=0)
- Sánchez, J. (30 de Agosto de 2020). *Economipedia*. Recuperado el 21 de Noviembre de 2022, de <https://economipedia.com/definiciones/demanda-potencial.html>
- Vargas, A. (2017). Investigación de Mercados. En A. Vargas, *Investigación de Mercados* (Fondo editorial Areandino ed.). Bogotá D.C, Colombia: Fundación Universitaria del Área Andina. Recuperado el 19 de Noviembre de 2022, de <https://core.ac.uk/download/pdf/326425903.pdf>
- Yanzapanta, N. (2020). Recuperado el 16 de Octubre de 2020, de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/31869/1/T4881i.pdf>
- Zambrano, R. (1 de Octubre de 2021). *El universo*. Recuperado el 12 de Octubre de 2022, de <https://www.eluniverso.com/noticias/informes/llego-a-la-tercera-edad-conozca-los-derechos-de-las-personas-de-mas-de-65-anos-y-los-beneficios-a-los-que-pueden-acceder-en-ecuador-nota/>
- Zambrano, R. (1 de Octubre de 2021). *El Universo*. Recuperado el 12 de Octubre de 2022, de <https://www.eluniverso.com/noticias/informes/llego-a-la-tercera-edad-conozca-los-derechos-de-las-personas-de-mas-de-65-anos-y-los-beneficios-a-los-que-pueden-acceder-en-ecuador-nota/>



Zambrano, R. (14 de Febrero de 2022). *El universo*. Recuperado el 15 de Octubre de 2022, de [eluniverso.com/noticias/economia/la-pension-no-me-alcanza-las-claves-para-tener-una-vejez-con-dignidad-economica-en-ecuador-nota/](http://eluniverso.com/noticias/economia/la-pension-no-me-alcanza-las-claves-para-tener-una-vejez-con-dignidad-economica-en-ecuador-nota/)

## 7. Anexos

### Anexo 1. Categorización de entrevistas a Expertas

Categoría	Pregunta	Resultados
Conociendo al Adulto Mayor	Interacciones con el Adulto Mayor	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Hay muchas barreras: déficit sensorial, no escuchan bien, no ven bien, no caminan bien y son más lentitos. Pacientes estén un poco descuidados (Atención del familiar, fuerzas económicas).</li> <li>- Concepto negativo del envejecimiento. Hoy en día hay muchos adultos mayores sanos, adultos mayores activos, adultos mayores que practican deportes, que van al gimnasio, a tomar un café. Se olvidan de las oportunidades que podemos encontrar como un hobby, retomar un curso, viajar, planificar, disfrutar con la familia y dedicarse a cosas nuevas</li> </ul>
	Perfil/estilo de vida	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La mayoría son muy sedentarios, en poco porcentaje todavía trabajan. No se preocupan por su salud física, ni por su salud mental. No hay medidas preventivas y podría llegar a ser el principio de alguna enfermedad crónica.</li> <li>- Son activos, la mayoría son laboralmente activos y los que ya están jubilados buscan mantenerse realizando alguna actividad como baile, algún curso (muy común las clases de pintura o tocar un instrumento). Se involucran mucho en la vida familiar. Son adultos mayores que no se consideran que son mayores, sino que</li> </ul>

		<p>todavía tienen esta juventud y que quieren aportar todavía en la sociedad</p>
	Actividades	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se pueden adaptar actividades físicas, como caminar 30 o 45 minutos al día y 5 veces a la semana es lo recomendable. Natación o aeróbicos (ejercicios de bajo impacto). Actividades cognitivas: terapia cognitiva que son ejercicios para fortalecer memoria. Actividades recreativas como juegos como el sudoku, crucigramas o bingos.</li> <li>- Es importante la estimulación cognitiva, más o menos en ese rango de edad, muchos dejan de hacer sus actividades cotidianas y laborales. Esto va a depender del gusto de cada persona Inclusive hay aplicaciones en el celular como crucigramas, sopas de letras, sudokus, juegos mentales que se pueden hacer tanto en internet como de manera escrita. Se recomienda que todas estas actividades sean con personas de la misma edad para que así interactúen, por otro lado, también se recomienda mucho lo que son bailes. Practicar algún tipo de deporte también es muy bueno. Deportes acuáticos o gimnasia acuática también es una excelente recomendación.</li> </ul>
	Ventajas de actividades en la rutina del Adulto Mayor	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Favorecen y harán que el paciente se encuentre activo (física y mentalmente). Se puede prevenir enfermedades leves o crónicas como diabetes, hipertensión y mejorar la parte cognitiva en estos pacientes.</li> <li>- Van a tener una reserva cognitiva y física mucho mayor vs. a un adulto mayor sedentario.</li> </ul>
	Impacto psicológico	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La jubilación sí suele pegar duro a los adultos mayores Cuando no se ha preparado o no se ha propuesto pensar en que se hará después de una jubilación. Cuando el adulto mayor no planifica la etapa de jubilación Y luego simplemente no sabe qué hacer Es muy</li> </ul>

		probable que entre una etapa depresiva o de ansiedad.
	Enfermedades Frecuentes	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Enfermedades como la pérdida de memoria es muy común en el adulto mayor. Hipertensión arterial, diabetes mellitus, problemas cerebrovasculares, isquemias, problemas cardiacos, problemas óseo musculares, artrosis.</li> </ul>
Modelo de Negocio	Beneficios del Entretenimiento	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Beneficia muchísimo a nivel cognitivo, la parte social, que los pacientes interactúen con otras personas de su misma edad</li> <li>- Espacio donde pueden socializar con personas de su misma edad, con los que pueden conversar de cosas que están viviendo en la misma etapa. También aportar una actividad de ocio hará que en su rutina diaria tengan más alegría, espacio para relajarse y para divertirse. Por otro lado, el tema que sea especializado es importante porque el trato es distinto y habrá una mejor empatía</li> </ul>
	Recomendaciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Actividades lúdicas, ejercicios, terapia cognitiva, armar rompecabezas, sudokus, terapias manuales, ocupacionales y la interacción social.</li> <li>- Les gusta mucho el baile junto con canciones de su época, también les gusta mucho cantar tipo karaoke. Les gusta también hacer aeróbicos como una actividad física y juegos de mesas como los típicos: sudoku, cartas, bingo.</li> </ul>
	Opinión profesional: necesidad de opciones de Entretenimiento	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Hacen falta, existen pocos los lugares en la ciudad para la población de adultos mayores en la actualidad</li> <li>- Sí, porque la población adulta mayor está creciendo enormemente y no hay suficientes centros o clubes hablando específicamente en la ciudad de Guayaquil</li> </ul>
Tendencias	Tendencias de Servicio	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Acuaterapia</li> <li>- Buscan como alternativo que no sea gimnasio es la acuática por lo general,</li> </ul>

		una cafetería exclusiva para adultos mayores, porque tomar café es algo muy típico de los abuelitos, entonces sería bueno una cafetería con música que les guste a ellos.
	Oferta actual	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Faltan más lugares y actividades.</li> <li>- Es importante que sean lugares con personas que tengan conocimiento en el área geriátrica. hace falta crear más consciencia en la comunidad y en la familia de esto.</li> </ul>
	Desarrollo de Servicios	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Baile: Escuelas de baile para el adulto mayor, música. Servicios como cocina para ellos. SPA y otros tipos de juegos.</li> <li>- En otros países hay supermercados exclusivos para adultos mayores, porque qué sé yo, las cosas están más accesibles, las perchas no son tan altas, los pisos son especiales para que el adulto mayor no se resbale, hay barandas dentro y fuera del supermercado, también hay teatros exclusivos para el adulto mayor.</li> </ul>

*Elaboración propia*

## **Anexo 2. Transcripción de entrevista a Expertas**

**Fecha:** Jueves 09 de Junio del 2022

**Encargada:** Leslie Asanza

**Entrevistada:** Dra. Gabriela Altamirano, Geriatra

**¿Cuántos años de experiencia posee en la rama de la geriatría?**

Más de 15 años de experiencia en la rama geriátrica.

**¿Por qué eligió una rama enfocada en el adulto mayor?**

Porque existen pocos profesionales en esta rama del adulto mayor, no solo en nuestro medio sino a nivel mundial que se encarguen de este trabajo, del trabajo con el adulto mayor. El adulto mayor es una persona vulnerable, es una persona que requiere cuidado. Cada vez la población envejece más, entonces cada vez más se va a necesitar un mayor número de profesionales y especialistas que se dediquen a eso, pero lamentablemente no hay. Entonces el campo de trabajo que tienen y que se dedican, por ejemplo, en mi caso como médico geriatra es amplio, entonces realmente pienso que se necesitan más profesionales. En mi caso fue una buena opción dedicarme a esto porque estoy de alguna manera ayudando a estas personas que son consideradas vulnerables porque son personas que se enferman con más frecuencia y que requieren ocupar mayor números de servicios de salud.

### **Conociendo del Adulto Mayor**

**Usted que ha interactuado/contacto con los adultos mayores, ¿Cuál cree que es la parte más difícil para interactuar con un adulto mayor?**

Hay muchas barreras, como el tema de que algunos de ellos tienen déficit sensorial, no escuchan bien, no ven bien, no caminan bien y son más lentitos, son consultas largas, son consultas demoradas, muchas veces el familiar no tiene paciencia. Todo eso son como barreras que dificultan incluso el examen de este tipo de pacientes. A veces también es tema económico, muchas veces la familia ya no los lleva a revisión, a hacer atenderlos porque hay otras prioridades, como, por ejemplo, el niño pequeño está enfermito y lo llevo al pediatra en vez de llevar al abuelito al geriatra. Entonces son algunas cosas que hace que estos pacientes estén un poco descuidados.

**¿Cómo podría describir el perfil/estilo de vida del adulto mayor entre 65 y 75 años?**

Aquí en nuestro medio la mayoría son muy sedentarios, uhmmm, todavía hay gente quizás en poco porcentaje que todavía trabaja, pero sobre todo es por el tema económico, se vuelve importante que a medida que se jubila una persona se disminuyen sus ingresos. Es por eso que algunos adultos mayores se ven forzados a trabajar en edades muy avanzadas para tratar de cubrir este tema. La gente es muy sedentaria, no se preocupa por su salud física, ni por su salud mental. No hay medidas preventivas, esperan a que estén enfermos para que en ese momento adquieran una consulta y a lo mejor se llegan a complicar, entonces eso es el problema y podría llegar a ser el principio de alguna enfermedad crónica.

### **¿Qué actividades se pueden integrar en la rutina del adulto mayor?**

Se pueden adaptar actividades físicas, como caminar 30 o 45 minutos al día y 5 veces a la semana es lo recomendable, por ejemplo, ciertos ejercicios como natación o aeróbicos que son ejercicios de bajo impacto que yo le doy a mis pacientes. En cuanto a actividades cognitivas podría ser terapia cognitiva que son ejercicios para fortalecer memoria en estos pacientes como son los adultos mayores, son tipo de terapias en las cuales debemos trabajar más puesto que es algo que sus ventajas no son conocidas ampliamente, ya que tienen una serie de beneficios al realizar estos ejercicios de terapia cognitiva para mejorar memoria es algo muy bueno. También actividades recreativas como juegos, ahorita afortunadamente ya muchos de ellos están vacunados y se ha podido retomar un poco más el tema, puesto que todo el tiempo de pandemia prácticamente se dedicaron a estar encerrados, es por ello que se trata de trabajar su cuerpo y mente a través de juegos como el sudoku, crucigramas o bingos.

### **Las ventajas de actividades dentro de una rutina en el adulto mayor**

Las ventajas de estas actividades favorecen y harán que el paciente se encuentre activo, no solamente en la parte física, sino también en la parte mental y al tener este tipo de actividades previene algún tipo de enfermedad leve o crónicas como diabetes, hipertensión y mejorar la parte cognitiva en estos pacientes. Evitar enfermedades como la pérdida de memoria que es muy común en el adulto mayor.

**¿Cuáles son las enfermedades más frecuentes en los adultos mayores entre 65 y 75 años? ¿Por qué se desarrollan?**

Hipertensión arterial, diabetes mellitus, problemas cerebrovasculares, isquemias, problemas cardiacos, problemas óseo musculares, artrosis. Todo estas antes mencionadas van limitando al paciente adulto mayor. Cualquier problema que tenga impacto a nivel circulatorio, como ejemplo la diabetes mellitus o hipertensión arterial, al tener una disminución en actividades a nivel cerebral, favorece a que este paciente esté al alcance de secuelas isquémicas y esto va de la mano con una mayor sentido cognitivo o pérdida de memoria. Es por ello que algo ideal sea controlar adecuadamente todos estos factores para que sumen algún peso extra en el paciente, para tratar de evitar y prevenir que tengan un problema más grave posteriormente.

**Modelo de negocio**

**¿Qué beneficios tendría que un adulto mayor acuda a un centro de entretenimiento y ocio especializado?**

Beneficia muchísimo a nivel cognitivo, la parte social también, ya que es bueno que estos pacientes interactúen con otras personas de su misma edad ya que la mayoría de veces tienen intereses similares. Eso los ayuda porque los hace sentir integrados en un núcleo social. Muchas veces ellos se aíslan porque no escuchan bien o porque tienen algún problema específico que no quieren decirle a nadie como incontinencia urinaria y

ya no quieren salir por vergüenza, pero si comparten con personas de su misma edad esto será realmente favorable para el adulto mayor.

**Recomendaciones de entretenimientos para el adulto mayor en buenas condiciones físicas.**

Actividades lúdicas, ejercicios, terapia cognitiva, armar rompecabezas, sudokus, terapias manuales, ocupacionales, todo ese tipo de actividades hacen que los pacientitos se entretengan. Si están reunidos les ayudaría mucho más, porque no es solamente que trabajen terapias sino también la interacción social.

**Opinión suya como experta en el área geriátrica, ¿es necesario o no que exista un nuevo centro de entretenimiento para el adulto mayor.**

Sí, siempre hacen falta porque son pocos los lugares con los que contamos acá en nuestra ciudad, entonces realmente no es que no haya, pero igual siguen siendo pocos para la población que tenemos hoy en día de adultos mayores, entonces nunca está de más un nuevo centro para estas personas en Guayaquil.

**Tendencias en servicios para el Adulto Mayor**

**¿Cuáles son las nuevas tendencias en servicios para el adulto mayor?**

Las nuevas tendencias en servicios podrían ser acuaterapia, ya que es muy bueno que hagan ejercicios en piscina y no se veía antes.

**¿Qué opina sobre lo que se está ofertando actualmente?**

Pienso que faltan más lugares, definitivamente faltan más lugares y si se pueden agregar más actividades está súper bien.



**¿Cree que la oferta de servicios es la adecuada o cree que se pueden desarrollar otro tipo de servicio para el adulto mayor?**

Sí se podrían desarrollar más cosas, ejemplo baile, escuelas de baile para el adulto mayor, música, también servicios como cocina para ellos. Hay otro lugares como asilos que cuentan con spa, que cuentan con distintos tipos de juegos, aquí no tenemos ni uno.

### **Anexo 3. Transcripción de entrevista a Expertas**

**Fecha:** Domingo 05 de junio del 2022

**Encargada:** Leslie Asanza

**Entrevistada:** Fisioterapeuta Diana Ramírez Lazo, directora de Geronto

**¿Cuántos años de experiencia posee en la rama de la geriatría?**

Más de 10 años de experiencia en la rama geriátrica.

**¿Por qué eligió una rama enfocada en el adulto mayor?**

Porque hace 10 años atrás cuando yo me gradué vi que había una necesidad muy grande en la ciudad de Guayaquil y en el país, en relación a otros países que estaban más avanzados en el área geriátrica con mejores servicios y mejor atención hacia el adulto mayor y aquí en Guayaquil no existía un centro de terapia física especializado para adultos mayores y el adulto mayor necesita un trato diferenciado a un adulto joven, a un adolescente o un niño, en muchos aspectos, pero obviamente en mi área que es la terapia física, por eso decidí servir a esta comunidad enlazado con mi carrera que es la terapia física.

**Usted que ha interactuado/contacto con los adultos mayores, ¿Cuál cree que es la parte más difícil para interactuar con un adulto mayor?**

Hay un concepto muy negativo en cuanto al envejecimiento, puesto que al oír envejecimiento muchas personas no quieren hablar del tema, no quieren que les digan que son adultos mayores. Hay mucho tabú acerca del adulto mayor, en que siempre se refleja en las publicidades y en la comunidad en general lo ven como algo negativo, como un adulto mayor que siempre está enfermo, que no puede hacer las cosas o que es muy sedentario. La realidad es que hoy en día hay muchos adultos mayores sanos, adultos mayores activos, adultos mayores que practican deportes, que van al gimnasio, a tomar un café. Quizás antes sí había una cultura del adulto mayor más inactiva, pero hoy en día ya ha cambiado y ya no se piensa tan igual. Sin embargo, sigue siendo un tabú el tema del envejecimiento porque lo ven como algo negativo y no como una fase de la vida, entonces cuando lo dejamos de ver como una fase de la vida nos olvidamos de las oportunidades que podemos encontrar como un hobby, retomar un curso, viajar, planificar, disfrutar con la familia y dedicarse a cosas nuevas. Entonces cuando tenemos esa visión negativa del envejecimiento, nos olvidamos de todas las oportunidades e incluso laboralmente si todavía puede seguir trabajando, porque hay muchas empresas que sí trabajan con adultos mayores, además, hay muchos dueños de negocios o emprendimientos que van encabezados con adultos mayores. También hay adultos mayores que se les abren oportunidades en consultorías. Entonces es importante que no solo el adulto mayor deje de percibir esa visión negativa del envejecimiento sino también la familia y la sociedad.

**¿Cómo podría describir el perfil/estilo de vida del adulto mayor entre 65 y 75 años?**

Actualmente los adultos mayores de esa edad son activos, muchos o al menos un 50% son laboralmente activos y los que ya están jubilados buscan mantenerse realizando alguna actividad como baile, algún curso, es muy común las clases de pintura o aprender a tocar un instrumento. Además, son adultos mayores que se involucran mucho en la vida familiar y como ya no están en esa etapa de padres, entran a la etapa de abuelos, el cuidar a los nietos, el acompañarlos en su proceso formativo. Son adultos mayores que no se consideran que son mayores, sino que todavía tienen esta juventud y que quieren aportar todavía en la sociedad. Quizás si tuvieran alguna limitación física o alguna enfermedad estarían en una etapa en la que luchan para que las enfermedades no los venza o los limiten.

### **¿Qué actividades se pueden integrar en la rutina del adulto mayor?**

Es importante la estimulación cognitiva Porque más o menos en ese Rango de edad Muchos dejan de hacer sus actividades cotidianas Y laborales y obviamente hay un decrecimiento De esa necesidad de forzar tu cerebro Para poder utilizar todas las capacidades cognitivas. Es decir por ejemplo si es un adulto mayor que antes era un contador Pero al momento de jubilarse ya no tiene la necesidad de estar rodeado 8 horas al día con números Entonces claramente con el tiempo puede ir perdiendo esta habilidad o por ejemplo una persona que siempre pasaba leyendo como un abogado deja obviamente de leer deja de escribir entonces con el tiempo va perdiendo esta habilidad Entonces se recomienda hacer muchas actividades cognitivas Las que más le gustan porque va a depender del gusto de cada persona Inclusive hay aplicaciones en el celular y como crucigramas, sopas de letras, sudokus, juegos mentales que se pueden hacer tanto en internet como de manera escrita. Se recomienda que Todas estas actividades sean con personas de la misma edad para que así interactuar por otro lado también se recomienda mucho lo que son bailes Ya que esta es una actividad cognitiva

y física ya que tienes que entrelazar tu cuerpo con tu cerebro ya que debes coordinar los pasos, lateralidad, derecha, izquierda, arriba y abajo. Practicar algún tipo de deporte también es muy bueno, Pero obviamente depende del adulto mayor ya que muchas veces ellos dicen “yo nunca he ido a un gimnasio o yo nunca he realizado algún deporte o yo nunca he pateado un balón” entonces como que se cierra pero no se dan cuenta que durante este este tiempo libre pueden sacar provecho en buscar nuevas alternativas de actividades que en sus años anteriores no pudieron haber realizado debido a la falta de tiempo. Deportes acuáticos o gimnasia acuática también es una excelente recomendación.

### **Las ventajas de actividades dentro de una rutina en el adulto mayor**

Las ventajas serán que van a tener una reserva cognitiva y física mucho mayor vs. a un adulto mayor sedentario. Un adulto mayor en cambio que se jubila y pasa de lunes a viernes de forma inactiva, solamente acostado o viendo televisión, con el tiempo después de los 75 años, 80 años o cuando aparezca la primera enfermedad, van a tener una menor reserva cognitiva y física para poder enfrentar los achaques propios de la edad o de una enfermedad. En cambio, un adulto mayor que hace todas estas actividades antes mencionadas, tanto cognitivas como físicas o físicas, van a tener una mejor reserva para tratar el envejecimiento de una manera más saludable, más activa y cómoda. Además, al verse activos y ver que pueden hacer las cosas por sí solos, es una dosis de serotonina diaria.

**¿Cuál es el impacto psicológico de entrar a esta edad (tendencias a la depresión, se vuelven menos activos o no les importa y todavía quieren seguir trabajando como lo hacían en sus 30)**

La jubilación Sí suele pegar duro a los adultos mayores Cuando no se ha preparado o no se ha propuesto en pensar en que se hará después de una jubilación Cuando el adulto mayor no planifica la etapa de jubilación Y luego Simplemente no sabe qué hacer Es muy probable que entre una etapa depresiva O de ansiedad porque se ponen a pensar en que voy a hacer durante 8 horas diarias en las que antes eran laborables. En cambio un adulto mayor que ha sabido planificar vas a ver cómo, el hecho de ya no tener esta actividad de un día a otro De la vieja manera suelen haber estados depresivos ya que es una etapa en la que Aparecen duelos como la pérdida de un familiar la pérdida de un amigo, pareja, familia o de algún conocido o

También la propia ansiedad de verte que están envejeciendo y empieza alguna limitación física y necesitan utilizar un bastón o andador y ya no pueden hacer alguna actividad porque justo, por ejemplo, una persona que trotaba todas las mañanas de la nada le prohíben entonces tomas un cambio brusco de la noche a la mañana, así que muchas veces esto se refleja como un detonante para la depresión. Otro duelo en qué enfrentan es el hecho de que todos los hijos se empiezan a ir de la casa, entonces solo queda la pareja, esto es otro duelo que sucede frecuentemente, o de repente los hijos viven fuera del país y no los ven ni a ellos ni a sus nietos. Suele haber psicológicamente depresión, ansiedad, trastornos del sueño, preocupaciones y cosas así.

### **Modelo de negocio**

**¿Qué beneficios tendría que un adulto mayor acuda a un centro de entretenimiento y ocio especializado?**

Espacio donde pueden socializar con personas de su misma edad, con los que pueden conversar de cosas que están viviendo en la misma etapa, porque igual un adulto mayor puede tener el fin de semana visita con los hijos, sin embargo, los temas de

conversación no serán iguales que con las personas de su misma edad. Al acudir a estos centros, les vendría bien por el tema sociable, ya que es una facultad importante que debemos conservar. También aportar una actividad de ocio hará que en su rutina diaria tengan más alegría, espacio para relajarse y para divertirse. Es importante para un ser complementario como es el adulto mayor y al asistir a ese lugar hará que tenga una actividad durante el día.

Por otro lado, el tema que sea especializado es importante porque el trato es distinto y habrá una mejor empatía. No es lo mismo ir a un lugar familiar donde van todas las edades, a un lugar donde te van a poner la canción que te gusta de tu época, los juegos que usualmente jugaban cuando eran más jóvenes, el ambiente diferente, entonces como que los ayuda, los motiva.

### **Recomendaciones de entretenimientos para el adulto mayor en buenas condiciones físicas.**

A los adultos mayores sí les gusta mucho el baile junto con canciones de su época, también les gusta mucho cantar tipo karaoke. Les gusta también hacer aeróbicos como una actividad física y juegos de mesas como los típicos: sudoku, cartas, bingo.

### **Opinión suya como experta en el área geriátrica, ¿es necesario o no que exista un nuevo centro de entretenimiento para el adulto mayor.**

Sí, porque la población adulta mayor está creciendo enormemente y no hay suficientes centros o clubes hablando específicamente en la ciudad de Guayaquil, entonces sí es una oportunidad para poder acompañar, servir a más adultos mayores que lo necesitan. Además, también existe una necesidad por parte de la familia que es como una preocupación al preguntarle ¿qué hago con mi papá, mamá abuelitos? ya que no quiero que pasen todo el día metidos en casa, yo me encuentro trabajando y no puedo sacarlos

a pasear, entonces ya tendría el lugar en donde pueda distraerse. Por otro lado, sí hay una población en donde se verán beneficiados ya que es muy importante para ellos.

### **Tendencias en servicios para el Adulto Mayor**

#### **¿Cuáles son las nuevas tendencias en servicios para el adulto mayor?**

Bueno, por lo general lo que más buscan como alternativo que no sea gimnasio es la acuático por lo general, también un adulto mayores nos mencionaron que debe haber una cafetería exclusiva para adultos mayores, porque tomar café es algo muy típico de los abuelitos, entonces sería bueno una cafetería con música que les guste a ellos.

#### **¿Qué opina sobre lo que se está ofertando actualmente?**

Es importante que sean lugares con personas que tengan conocimiento en el área geriátrica, creo que los servicios que existen hoy en día siguen siendo insuficientes para la población de adulto mayor. También creo que a pesar de que haciendo una retrospectiva de hace diez años que yo empecé, hoy en día sí hay una mayor importancia por parte de las familias en buscar estos espacios para los adultos mayores vs. hace diez años atrás que era como un tabú. Sin embargo, hace falta crear más consciencia en la comunidad y en la familia de esto y también de no esperar que el adulto mayor sea mayor con tal, ya que por lo general acuden a estos lugares cuando ya tienen 80 años y sus capacidades físicas y cognitivas ya están muy reducidas. En vez de empezar desde los 70 o 75 a acudir a espacios de esparcimientos y actividades para reforzar su motriz física y mental.

#### **¿Cree que la oferta de servicios es la adecuada o cree que se pueden desarrollar otro tipo de servicio para el adulto mayor?**

Creo que aún hay muchas oportunidades que se podrían dar, bueno yo estoy enfocada en el área de salud, pero por ejemplo en otros países hay supermercados exclusivos para adultos mayores, porque qué sé yo, las cosas están más accesibles, las perchas no son tan altas, los pisos son especiales para que el adulto mayor no se resbale, hay barandas dentro y fuera del supermercado, también hay teatros exclusivos para el adulto mayor. En nuestro país falta mucho todavía por desarrollar en beneficio del adulto mayor.

#### Anexo 4. Categorización del Focus Group

<b>Categoría</b>	<b>#</b>	<b>Pregunta</b>	<b>Resultados</b>
Rutina	1	Salidas Actualmente	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Disminuyeron las salidas a causa de la delincuencia.</li> <li>- Salen y viajan por asuntos de trabajo.</li> <li>- Se reúnen con familiares y amigos (barrio).</li> </ul>
	2	Frecuencia de salidas (antes pandemia)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Reuniones con amigos todas las semanas hasta tarde.</li> <li>- Reuniones familiares sin miedo a la pandemia e inseguridad.</li> <li>- Relaciones comerciales a menudo.</li> </ul>
	3	Frecuencia de salidas (después pandemia)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Salir con amigos de repente a tomar un café.</li> <li>- Relaciones comerciales a menudo.</li> <li>- Reuniones con amigos hasta las 22:00 debido a la delincuencia.</li> <li>- Jugar volley y ping pong.</li> </ul>



			<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pedir comida a domicilio.</li> </ul>
	4	Horarios	<ul style="list-style-type: none"> <li>- En la mañana al supermercado o excusa para salir por un cafecito.</li> <li>- En la tarde es de repente cuando tienen alguna actividad exclusiva con amigos, familiares, a terapias (4-5pm) o voluntariados (4-5pm).</li> <li>- En la noche con vecinos o amigos (de repente)</li> </ul>
	5	Factores importantes al momento de salir	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La hora</li> <li>- La distancia</li> <li>- La seguridad</li> </ul>
	6	Actividades diarias	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Caminar 30 minutos</li> <li>- Salir al supermercado, centro comercial o por un café</li> <li>- Armar rompecabezas, sopa de letras, ver televisión (noticias poco por las desgracias) (novelas)</li> <li>- Revisar las plantas</li> <li>- Salir por reuniones laborales</li> <li>- Tocar la guitarra, cantar y escuchar música</li> <li>- Rezar el rosario, rezar por las mañanas</li> <li>- Quehaceres del hogar, cocinar, coser</li> <li>- Terapias (4-5pm)</li> <li>- Recibe y hace llamada por trabajo</li> <li>- Viajar</li> </ul>

			<ul style="list-style-type: none"> <li>- Trabajo, conferencias, reuniones laborales</li> <li>- Pasear a los nietos</li> <li>- Ver netflix y youtube</li> <li>- Clases de yoga, ejercicios básicos</li> <li>- Se duermen tarde (a partir de las 22:30 pm)</li> </ul>
Diversión	7	Concepto	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pasar y conversar con amigos y familiares</li> <li>- Pienso en baile</li> <li>- Socializar con personas de la misma edad</li> <li>- Tomar un café, compartir ideas</li> <li>- Hacer sopas de letras, crucigramas, sudokus</li> </ul>
	8	Otras actividades de entretenimiento	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Clases de baile</li> <li>- Consultorías agrónomas</li> <li>- Manualidades, psicología, reuniones entre amigos</li> </ul>
	9	Lugares que frecuenta	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Supermercado, centro comercial, cafetería</li> </ul>
	10	Presupuesto	<ul style="list-style-type: none"> <li>- \$20 o \$30 en pareja por salida.</li> <li>- \$30 individualmente si voy a Samborondón</li> </ul>

			<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se debe controlar porque el gasto de la medicina es aproximadamente el 30% de los ingresos.</li> <li>- \$30 como máximo individualmente</li> </ul>
Servicio	11	Ubicación	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cercanía al hogar</li> <li>- No hay lugar seguro, pero sería ideal en el norte de Guayaquil (Urdesa, Ceibos, Vía a la Costa)</li> <li>- Que les brinde seguridad</li> </ul>
	12	Servicios extras	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Parqueadero</li> <li>- Transporte (puerta a puerta)</li> <li>- Alimentación / lunch / bebidas (Depende del horario, también tener en cuenta que no haga daño).</li> <li>- Enseñar sobre tecnología (Trámites online)</li> <li>- Aprender sobre instrumentos</li> <li>- Clases de cocina</li> <li>- Clases de etiqueta</li> <li>- Baile</li> </ul>
	13	Frecuencia al pagar	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mensual (Dos veces o máximo tres veces por semana)</li> <li>- No les gustaría diario (miedo a que no pueda asistir y perder los días que se le ofrecen el servicio en el mes)</li> </ul>
	14	Horario / tiempo estimado	<ul style="list-style-type: none"> <li>- En la tarde, después de almuerzo (a partir de las 15:00 hasta las 17:00 pm)</li> </ul>

			- Máximo 2 horas en el club
	15	Medios de información	- Whatsapp

*Elaboración propia*

## **Anexo 5. Transcripción de Focus Group**

**Fecha:** Sábado 11 de junio

**Encargada:** Leslie Asanza

**Grupo:** Adultos Mayores entre 65 a 79 años



**Moderador:** Antes de comenzar queremos agradecerles de antemano mis compañeros y yo, mi nombre es Leslie Asanza, mi compañera Ma. Paula Vergara y mi compañero José Troya, somos estudiantes de la universidad Casa Grande, estudiamos Negocios Internacionales y estamos en nuestro proceso de titulación. El objetivo de este grupo focal es evaluar la aceptación de un club de entretenimiento que busca mejorar la

calidad de vida del adulto mayor a través de actividades que formen el concepto de envejecimiento en una experiencia positiva y enriquecedora enfocado en el adulto mayor con una buena salud física y mental entre 65 a 75 años en la ciudad de Guayaquil. Por lo tanto, nuestra idea es la creación de un club de entretenimiento y ocio para adultos mayores entre 65 a 75 años con buena salud física. Vamos a realizar una serie de preguntas para que todos participemos. Empecemos con las preguntas:

**Moderador:** Nombres completos y la edad.

**Entrevistado 1:** Elba Rendón de Viera, 68 años

**Entrevistado 2:** Jorge Viera Muñoz, 72 años

**Entrevistado 3:** Kelita Coronel de Asanza, 65 años

**Entrevistado 4:** Pedro Asanza, 69 años

**Entrevistado 5:** Sara Ordoñez, 65 años

**Entrevistado 6:** Vilka Rodriguez, 70 años

**Entrevistado 7:** Mirian Alexis Nieto Orellana. 71 años

**Entrevistado 8:** Julio Anival Acosta , 72 años

**Moderador:** Sector donde habita

**Entrevistado 1:** Alborada

**Entrevistado 2:** Alborada

**Entrevistado 3:** Ceibos

**Entrevistado 4:** Ceibos

**Entrevistado 5:** Lomas de Urdesa

**Entrevistado 6:** Los ceibos

**Entrevistado 7:** Sector Tarqui, Ciudadela Simón bolívar

**Entrevistado 8:** Sector Tarqui, Ciudadela Simón bolívar

**Moderador:** ¿A qué se dedicaba o se dedica actualmente?

**Entrevistado 1:** Yo toda mi vida he sido ama de casa

**Entrevistado 2:** Yo soy ingeniero graduado de la Espol en electrónica

**Entrevistado 3:** Yo también soy ama de casa, mamá.

**Entrevistado 4:** Jubilado ingeniero agrónomo y actualmente sigo como independiente como productor bananero

**Entrevistado 5:** Yo siempre he trabajado, trabajé en el banco central, siempre he sido asesora comercial y sigo trabajando hasta la actualidad

**Entrevistado 6:** Ama de casa a tiempo completo

**Entrevistado 7:** Profesora de Colegio

**Entrevistado 8:** Marinero Mercante

**Moderador:** ¿Le gusta salir actualmente?

**Entrevistado 1:** Si, si salimos

**Entrevistado 2:** Si, si salimos actualmente

**Entrevistado 3:** Más o menos. Por la situación actual de la inseguridad, uno se limita mucho **Entrevistado 4:** Bueno, en la actualidad en pareja se ha reducido las salidas.

Pero, por el asunto del trabajo si salgo mucho fuera de la ciudad.

**Entrevistado 5:** Si, yo si salgo. Tengo 3 voluntariados, mi trabajo, o sea tengo que salir a la fuerza

**Entrevistado 6:** Nos reunimos en casa particulares con la familia, así mismo en reuniones y de vez en cuando cuando tenemos alguna fiestecita porque me encanta

bailar. **Entrevistado 7 y 8:** Cada semana, siempre tratábamos de salir una vez a la semana al cine, a comer, tomar un café. Ahora es más complicado salir. Yo ayudo en el consultorio de la clínica Kennedy de mi hermano.

**Moderador:** ¿Cada cuánto sale? Puede explicar este aspecto, antes de la pandemia y ahora actualmente, ¿cuánto usted frecuentaba antes de la pandemia vs ahora?

**Entrevistado 1:** Bueno, antes de la pandemia, nosotros teníamos un grupo de amigos que todas las semanas como quien dice farreábamos, o sea que tenemos reuniones de cumpleaños o bueno, reuniones así. Ya cuando tuvimos la pandemia, ya nos dejamos de ver, casi ya dos años, pero de ahí salir con amigos así a un centro comercial a tomar cafecito a dar vueltas por ahí, porque de noche la verdad es que ya no salimos por temas de seguridad.

**Entrevistado 2:** Lo mismo que mi esposa, pero por nuestra casa salimos a conversar con los vecinos.

**Entrevistado 3:** Poco muy poco actualmente. Antes de la pandemia, salíamos lo normal porque así también en cumpleaños de la familia, más que nada con la familia.

**Entrevistado 4:** Salimos con la familia para celebrar el cumpleaños y reuniones familiares. Y bueno por mi trabajo tengo muchas relaciones comerciales.

**Entrevistado 5:** Antes de la pandemia yo sí salía, e incluso yo soy viuda entonces tengo mucha libertad en salir. Entonces por el trabajo también y yo mantengo relaciones de un cliente que la invita a tomar un café o cosas así. O sea, se paró un poco durante la pandemia, pero igual sí sigo saliendo.

**Entrevistado 6:** Yo creo que la pandemia hizo un cambio brutal, antes nos reunimos a partir de las 8 o 7 de la noche y llegaba tardísimo a la casa. Pero ahora no, ahora son a

las 5 de la tarde porque a las 10 y media 11 ya todos están en la casa por la delincuencia.

**Entrevistado 7 y 8:** A nosotros nos gustaba el cine, pero desde la pandemia solo vemos Netflix y salimos a comer. Gracias a la tecnología podemos ver películas que nos llaman mucho la atención. Aunque en lo personal no me gusta ver la televisión, pero si hay buenas series

**Moderador:** Al momento de salir, ¿Qué es importante para usted? Por ejemplo: fecha, salir entre semana, quizás es importante el tema de la hora, quizás los servicios a donde usted acuda.

**Entrevistado 1:** Si, o sea ya le comenté que de noche no estamos saliendo, pero generalmente en la mañana salimos todo el día con el pretexto de ir a comprar algo, los sábados a dar una vuelta así sea a comprar algo del supermercado y de ahí se nos va la mañana. De ahí a veces en la tarde nos reunimos con una prima que nos invita al mall del sol a tomar un cafecito y de ahí salimos de noche a conversar con los vecinos

**Entrevistado 2:** Bueno, yo tengo un grupo de compañeros que nos reunimos siempre, una parte nos reunimos mucho por teléfono o por chat y nos reunimos en la casa de uno o incluso en un local y básicamente esa es una de las partes. Independientemente con los compañeros del colegio que es la mejor época que uno tiene y que estamos bien físicamente, nos reunimos con nuestras señoras y celebramos ya los 50 años de habernos graduado.

**Entrevistado 3:** Por temas de seguridad uno busca que no sea tan lejos de la casa, no muy altas horas de la noche, más que nada buscando la seguridad. Bueno, nosotros así salimos por cualquier pretexto para comprar y darse una escapadita, de un cafecito.

**Entrevistado 4:** La pandemia nos hizo cambiar bastante nuestras rutinas, pero



actualmente la inseguridad que estamos viviendo en estos momentos uno piensa dos veces en ir a un restaurante. Pero aquí sí es importante salir y viajar, porque eso a uno le da vida y ese pensamiento lo llevo más a menudo porque esos problemas afectan psicológicamente. Mientras estés en actividad ese estrés tú lo vas a eliminar.

**Entrevistado 5:** No sé si este bien decir mi comentario, pero nosotros asistimos a un centro de terapias martes y jueves y eso también es parte de nuestras salidas, en un horario de 4 a 5pm y después de eso nos vamos a un lugar cerca. Esas son las salidas más rutinarias. Yo si lo veo por la seguridad que ahora está muy fuerte, con mi voluntariado y por mis terapias, a las cuales no faltó por nada del mundo. Eso me ayuda mucho porque tengo mucho contacto con varias personas de diferentes edades.

**Entrevistado 6:** La ciudad está peligrosa, ya no se puede decir que un lugar es seguro. Si vamos a Urdesa o Ceibos, en todos lados está igual. Pero como dice mi esposo, no hay que vivir con miedo, hay que vivir con cautela. Hay que cambiar los estados de ánimo, hay que cambiar el ambiente, cambiar de personas. A mí me gustaría acotar algo, pero yo creo que pueden hacer un grupo de danza de tango, de baile de salón o de baile en general porque el baile no solamente es una actividad física es un ejercicio que da vida. Ya estamos cansados de hacer lo mismo de siempre, a mí me gusta leer, pero eso es una actividad solitaria, porque a mí me gusta que nadie me moleste mientras hago esa actividad. Y en cambio el baile con mi esposo es divertido y sería increíble poder aprender nuevos ritmos.

**Entrevistado 7 y 8:** Para mí la ubicación es lo más importante, no voy a ir a un lugar donde sé que es peligroso. Siempre hay que buscar la seguridad, teniendo en cuenta la situación actual, no se puede disfrutar de la ciudad, hay que tener mucho cuidado.

**Moderador:** Nos podría contar un poco de su rutina diaria, ¿está conforme con ella?

**Entrevistado 1:** Bueno de mañana, yo estoy despierta desde las 5 am o 5 y media de la mañana, entonces él se despierta y me dice: ¿quieres ver cuántos muertos hay hoy día? Todos los días dice eso, dice quieres, quieres escuchar, porque esas son las primeras noticias que ponen, entonces le digo ponme para escuchar porque yo estoy con los ojos cerrados y solo escuchando. Entonces de ahí ya espero que sean las 8 para ir a caminar tres vueltas, unos 30 minutos de ahí yo entro a hacer el desayuno, este ya desayunamos, él tiene el hobbie de hacer rompecabezas. Entonces él se pone a armar rompecabezas conmigo y como ya me ve media aburridona me pregunta si quiero dar una vuelta, bueno vamos, aunque sea al comisariato, ahí ya nos damos una vuelta por el comisariato, la parte que no le gusta a él es para pagar. Esa es la parte que no le gusta, porque yo le digo que no mas así sea de ir a comprar arroz al supermercado y coge una cosa, se coge otra. Entonces esa es la parte que a él no le gusta, cuando me dice quieres ir al mall del sol, pero yo le digo, pero si voy a comprar algo porque a dar vueltas a si no más no me llesves. Entonces eso, nosotros hacemos así durante la semana, pero ya de tarde tipo después de almuerzo, este estamos en la casa viendo televisión, esas series retro, en el canal 70 en oromar televisión que dan todos los programas que le gusta a él y eso ve, y de ahí ya salimos. Y van llegando los vecinos y yo tengo una silla y la pongo afuera y van llegando los vecinos y se acercan a conversar entonces ahí nos quedamos hasta las 8 o 10 de la noche. Entramos a merendar algo y volvemos a salir. Esa es nuestra rutina.

**Entrevistado 2:** Mi rutina es diferente, yo me levanto 6 o 6 y media de la mañana, a mí me gustan mucho las plantas, ahí me pongo a revisarlas. Antes de la pandemia, si me podía jugar volleyball, han pasado algunos años y se ha perdido el ejercicio. A mi me gusta mucho bailar, en lo personal, pero hay una gran diferencia de altura. Pienso yo que el baile nos ayuda a mantenernos con buena salud con todos, también tengo una

mesa de ping pong pero no tengo contrincante, pero por ahí aprendí de mis nietos. Y yo soy operado del corazón abierto y me prohibieron jugar volleyball por el fuerte impacto. Por eso me refería, yo antes hacía ejercicio, pero ahora ya no hago y el baile sería una buena opción para hacer ejercicio. De ahí el rompecabezas que es mi hobbie para entretenerme e incentivar la mente. Y también la música, mi hijo me retornó un órgano ahora en la pandemia y he aprendido, aunque yo siempre he tocado guitarra. También me gusta cantar, pero más me gusta tocar esos dos instrumentos. Eso es parte de mi pasatiempo hoy en día. Y la televisión, veo las series que a mí me encantaban, pero como ahora dan esas noticias, he dejado de ver la televisión. O sea, no nos ayuda.

**Entrevistado 3:** Bueno, mi rutina por lo general yo me levanto a hacer mi rosario a las 6 de la mañana ya es un hábito. Luego el desayuno, de ahí las plantas, este por ahí por acá regarlas, arreglarlas, tenía una mascotita que se me escapó. Teníamos un lorito, entonces ahí ese era nuestro pasatiempo, ahí me mantengo activa en la casa, ahí medio coso hago mis arreglos y mis cosas. De ahí, después del mediodía después del almuerzo, descanso, no es que duermo, pero me acuesto a ver la televisión a ver la novela. Le doy razón al canal oromar televisión, veo hasta que la plata nos separe. De ahí en la tarde, así mismo llega los martes y jueves vamos a las terapias. Pero de ahí si le doy la razón a la señora, que a mí no me gusta ir a centros comerciales, pero si voy, voy a algo concreto, no voy a estar caminando, no me gusta. Si voy, voy por algo concreto, no para estar así dando vueltas. No, no soy vitrinera, entonces eso. De ahí si en la noche, ver noticias, como dicen ver todos los acontecimientos que han sucedido en el día y ya. De ahí descansar, pero eso sí me duermo a las 11 de la noche.

**Entrevistado 4:** Mi horario es 5 de la mañana levantarme, porque desde muy pequeño me han enseñado a levantarme temprano. Realmente de mañanita me gusta ver las noticias, para ver cuántos muertos hay, hay que estar informado, inclusive por la misma

delincuencia, hay que enterarse porque uno tiene que prevenir. En la mañana yo comienzo a llamar porque yo tengo mi finca y a las 6 y media yo prendo el celular para ver las cámaras y ver lo que están haciendo los trabajadores y también coordino actividades. Cada dos días viajo a la finca tipo 6 de la mañana, antes salía mucho antes. Pero hoy por el peligro, así mismo uno la visión la pierde y ya no salgo tan temprano, ahora salgo a las 6 de la mañana. Entonces yo voy a la finca 6 de la mañana y estoy regresando 6 u 8 de la noche. Entonces no siempre estoy allá, depende de las actividades que se realicen. En cuanto estoy en casa, vengo a tabular información, a participar de varias conferencias y grupos en la parte profesional. Una de las diversiones que tengo es ir a pasear a los nietos, eso es en la tarde. Cuando dicen abuelito una vuelta, son tres que viven con nosotros. Se dan la vuelta en la ciudadela y a veces hay que retarlos porque comienzan a llorar.

**Entrevistado 5:** Mis días de las semanas son diferentes. Martes, Jueves y Viernes, me levanto 6 de la mañana, me hago el desayuno, hago mis oraciones, o prendo la televisión. Los miércoles preparo el desayuno para los dos de mis hijos que ya quiero que se vayan. Entonces, yo vivo con dos solteros, un varón y una niña. Entonces, ellos ya son profesionales, gracias a Dios y de ahí a la piscina. Y de ahí, viene la rutina del almuerzo y en la noche me encanta ver las series de Narcos. Soy técnica, el gobierno me debería de contratar, me encanta, no veo televisión nacional porque creo que si lo veo y veo las muertes y todo lo demás afecta todo. Como dijo el presidente, estamos a la par de Mexico, Colombia pero ese no es el tema. Pero si, yo prefiero no ver televisión nacional, y me acuesto tipo 11 depende de qué tan buena esté la serie.

**Entrevistado 6:** Me levanto a las 6 de la mañana porque tengo que alimentar a mis 12 gatos. No son míos, pero un día les dí comida y nunca más se fueron, pero se van reproduciendo, ya los tengo que llevar al médico, eso lo hago a las 7 de la mañana.

Después desayunamos y me voy a poner la televisión, yo no veo televisión nacional, yo pongo youtube que es peor. Porque tu ves ahí en el mundo está ocurriendo tantas cosas, en Italia no se que, en Francia no se que y nosotros estamos bien todavía. Después ya comienzo a hacer la comida, porque voy por partes, luego si ya no hay nada más que hacer hago un poco de yoga, hago mis ejercicios básicos. Pero cuando voy a Estados Unidos con mi hijo, ahí sí voy al gimnasio. En youtube pongo la música que me gusta y me pongo a bailar media hora. Y me pongo a hacer lo que me gusta por la tarde, yo soy maestra en la iglesia y se me va el tiempo preparando las clases y toda la vaina y ya eso es toda mi vida. A las 11 me duermo, porque no puedo dormir antes.

**Entrevistado 7:** No estoy conforme con mi rutina diaria, porque estoy acostumbrada a salir y ayudar a mi hermano en el consultorio. Antes de la pandemia, 6:30 am iba al consultorio, ayudaba o me iba a dar vuelta por el policentro, después regresaba a la casa y salías con mi esposo a comer cangrejo. Después de la pandemia me volví más sedentaria, pasando dentro de la casa, arreglando las cosas del hogar y haciendo manualidades, que me encanta. Me gusta estar escuchando música cuando voy manejando, pongo una emisora que me pone todo los géneros posibles

**Entrevistado 8:** Yo paso distraído en el trabajo, nunca dejé de trabajar. Nosotros brindamos servicios a todas las agencias de los buques, no tengo horario, cuando necesiten mi servicio voy al trabajo y cuando no estoy trabajando descanso en casa. Dentro de mi rutina diaria, cuando estoy en casa, también me pongo a arreglar cosas de la casa la verdad, me gusta arreglar los electrodomésticos, cambiar los focos, arreglar todo lo que se dañe, en caso de que sea algo más grave, ahí solicito ayuda. Utilizamos netflix desde antes de la pandemia. Nos gusta bastante las películas que relata de sucesos de la vida real que uno ni se imagina y uno que otro tipo de película de acción.

**Moderador:** ¿Le gustaría realizar algún otro tipo de actividad de entretenimiento? ¿De lo que ya normalmente hace, le gustaría o que haya hecho o quizás lo dejó?

**Entrevistado 1:** Bueno, así como ustedes dicen, bailar. La verdad no es que haya sido muy bailarina que se diga. Pero a lo mejor a estas alturas de mi vida me vuelvo una excelente bailarina.

**Entrevistado 2:** Quizás aquí en Ecuador sería conversar mucho ya que no he conversado. O sea, realmente, quizás volvería a conversar mucho con mis compañeros, creo que es una actividad necesaria, converso mucho con mis compañeros, trato de ayudar, pero creo que es una actividad necesaria. Es más, si está encerrado en la casa conmigo sale un rato y hacemos conversación.

**Entrevistado 3:** A mí sí, yo soy muy amigüera. Yo converso con cualquier persona que esté al lado mío, así sea desconocido, pero yo debo estar hablando. Un día le hice conversa al chico que enviaba los periódicos. Yo veo al chico bien guapo ahí en la iglesia y le digo ¿qué pasó te vas a casar?

**Entrevistado 4:** A mí también me gusta bordar, cuando me hace falta. Entonces me dedico a bordar y me dedico en eso. También me entretengo con la sopa de letras. Mire, yo tenía a mi mamá también cuando estábamos en el centro de terapia nos incentivaba, a pesar que siempre me ha gustado. Yo tengo libros y todo eso. Y también me gusta bordar. Pero, si hubiera la oportunidad de participar en algo de baile, si me animaría. Yo tengo molestias en la pierna, pero cuando se trata de baile, no le molestan las piernas.

**Entrevistado 5:** Yo creo que retomar las clases de baile si me gustaría, y lo otro es las visitas (vecindad), eso sí me gustaría. Por mi profesión, a mí me encantan. A mí me

gusta realizar este tipo de charlas, dar recomendaciones y resolver problemas. Eso me encanta.

**Entrevistado 6:** Haber, yo me considero estar siempre ahí cuando lo necesiten. Pero mis actividades por lo general son la gestión de la oración, enseñando la deidad. Pero, si fuera posible también dar algo de terapia, psicología e inteligencia. Pero, me gustaría que enseñaran diferentes cosas. Por ejemplo, alguien que aún tenga el físico para jugar básquet, para jugar fútbol, al golf o formar un equipo de mujeres o realizar el crucigrama. Considero que se realice algo que incentive a los adultos mayores. Porque, hay personas que tienen 84 años u 85. Pero, tiene un físico que no se limita a las demás personas. Ella es una persona bien activa. No por nada, tiene el físico que tiene. Tengo 28 años de soltera, aunque no me crean. Las personas tienden a enfocarse siempre a un mundo y de ahí si esto está bien, se pueden realizar otras cosas, porque por lo general las personas mayores hacen crucigramas. Yo ya no formo parte de ello. Para mí, el baile es todo, es un complemento total de la vida, donde se puede hacer lo que sea. El baile nos mantiene felices, nos permite ser nosotros mismos, que se yo. No hay un músculo que no se mueva si no se baila.

**Entrevistado 7:** Me gustan las manualidades, en eso me entretengo. Justo en este momento mi hija viene a casarse y yo me entretengo organizando todo.

**Entrevistado 8:** La verdad, salir con amigos, sentarnos a conversar y tomar un café sería lo ideal. También, me gusta arreglar lo que sea que se dañe en la casa, desde cambiar un foco hasta arreglar los baños.

**Moderador:** ¿Para usted que significa la diversión? O sea ¿Qué es lo primero que se piensa cuando le dicen vamos a divertirnos?

**Entrevistado 1:** Bueno yo le cuento, yo soy muy divertida estando en grupo, conversando y eso me divierte mucho. A parte que ya le digo que si me gustaría compartir clases de baile y esas cosas. Yo pienso en baile al momento de pensar en diversión.

**Entrevistado 2:** Bueno yo si pienso que el baile forma una parte importante de la diversión. También, me gusta estar con otras personas, conversar y disfrutar. O sea, conocer a otras personas, conocer a otras especialidades, a mi me gusta disfrutar. Para mí, es disfrutar. El baile yo digo como salud es bueno, personalmente. Yo tampoco quisiera que me metieran todo el tiempo en esos centros, siendo que eso no se acaba, principalmente en los asilos.

**Entrevistado 3:** A lo que se refiere es a los asilos. Justamente eso es lo que dice la señora, que ella cree que el centro oncológico debe ser los adultos mayores tengan la mayor actividad. No que sea monótona y hacerlo más amigable más amigable.

**Entrevistado 4:** Considero que la actividad debe ser constante, considerando que una hora de actividad física es importante. Pero hacerlo solo una hora a la semana es poco. Por ejemplo, nuestros cursos son libres y si uno mira la televisión y lo hace, aunque no todos. Actividades como realizar un rompecabezas todo eso lo hacemos para estirar la mente. Pero, a veces hay personas que no son constantes. ¿Cómo se llama? Hay grupos de al menos unos 11, que cada día se da una hora diaria de diferentes actividades. Por ejemplo, no es lo mismo si se da la camaradería. Por ejemplo, ahora, sin conocernos, nosotros estamos dando una conversación, conocernos bien, igual que los jóvenes. A eso me refiero, dar la apertura.

**Entrevistado 5:** Es compartir, es compartir también con los amigos. Tu estas, por ejemplo, para ir a tomar un café. Te estas divirtiendo, estas compartiendo ideas, estás



compartiendo lo que ha pasado, compartiendo la última rutina. Eso también es diversión no solamente el baile.

**Entrevistado 6:** O sea el núcleo de la persona es la diversión. Es decir, divertirse no es solo es el baile. Pero, en la casa puedo bailar un bolero para no aburrirme. Puedo tomar medidas y realizar cualquier actividad entretenida. Entonces sí, muchas cosas hay de diversión. En lo principal, la diversión es compartir. Por ejemplo, esto sin conocernos, estamos aquí compartiendo y divirtiéndonos.

**Entrevistado 7:** Para mí es viajar y distraerme, estar viajando y pasarla bien

**Entrevistado 8:** Viajar y visitar a mis parientes, disfrutar los momentos de tranquilidad que uno tiene, compartir con amigos y la familia.

**Moderador:** Y ¿Al momento de salir cuenta con algún presupuesto para salir? ¿Cuál es su presupuesto? ¿Si tiene algún presupuesto?

**Entrevistado 1:** Está bien \$20.00 o \$30.00, no más de eso tampoco, en pareja.

Aquí tomándonos un cafecito por aquí. Pero, ya cuando salgo a tomar el café con unas amiguitas que tengo por aquí en Samborondón, ya sale caro. Porque, se van a comer por Samborondón y entonces me sale como de \$30.00 a \$40.00 yo sola. Eso, en lo cristiano. Entonces ahora en la pandemia si los he extrañado, pero como que no tanto. Porque pude ahorrar para la medicina. Es fuerte el gasto de la medicina.

**Entrevistado 2:** Creo que el presupuesto, realmente el presupuesto, es lo último que toca. Pero si trato de controlarme un poco. No es por nada, pero la parte médica a veces los costos si son más o menos fuertes, se me lleva el 50%. Se me lleva algo personal todo un siempre y las enfermedades van saliendo y los costos son fuertes. De presupuesto como decir, no tengo presupuesto. Pero si toca, toca. Si toca hacerlo.

**Entrevistado 3:** Igual nosotros, cuando se sale tampoco nos vamos a exceder. Pero, lo necesario o lo que algo que esté a tu orden como para poder pasarla bien. O si es de ir a una reunión igual hay que aportar y llevar regalo. Cositas así uno lo hace limitándose a lo que puede, eso es lo que hay que hacer.

**Entrevistado 4:** Entiendo yo como presupuesto así para salir no. Pero, si salimos lo hacemos bien porque nos van a ver. Pero, yo me he dado cuenta que hay cosas que no tiene que ir cortando. Antes, un almuerzo valía \$200.00 entre 6 a 7 personas. Igual se lo hacía. Porque, porque igual soy un jubilado y el sueldo ya tiene un límite, siendo del 60%

**Entrevistado 5:** Yo si he tenido el presupuesto correcto. Porque como yo dije, yo tengo que coger taxi, toda la salida tiene un costo. Más la cuota es un costo. Más lo que voy a consumir es un costo. Entonces, depende de quién vaya a salir. Si no, no puedo. Tengo que considerar mis gastos. Por ejemplo, en medicinas. Yo gasto cualquier cantidad de dinero en pilas pasando un día.

**Entrevistado 6:** Yo cuando he salido puedo salir un momento con mis amigas, pasar un momento en chévere y gastar \$50.00. Pero, ahora por más increíble que esté la salida trato siempre de gastar \$20.00 como máximo. Pero, eso es lo que siempre busco hacer lo sencillo que no sea mayor de \$20.00. Pero, siempre acostumbro a llevar un poco más, porque puede darse el caso que la salida sea larga, o tenga mucha hambre. Puedo ir a algunos bares o a irme a pasear. Sweet and Coffee siempre escojo lo más barato.

**Entrevistado 7 y 8:** No, revisamos el presupuesto, gracias a dios estamos super bien, pero claro que no exageramos y vamos a comer siempre a lugares bastantes caros. Si queremos un barato, vamos a un lugar barato y si nos hacen una invitación para ir a uno

caro, por supuesto vamos a ir. No nos centramos en el presupuesto solo en cómo nos sentimos y donde queremos salir a comer

**Moderador:** ¿Le gustaría que en la ciudad de Guayaquil existiera un club de entretenimiento para el adulto mayor? ¿En que lugar le gustaría que se encuentre? ¿O sea, en el norte de Guayaquil?

**Entrevistado 1:** Claro que sí. Me gustaría y poder asistir.

**Entrevistado 2:** Si. Pero yo diría que en ningún lugar ya sería seguro. Yo justamente quería comentar algo. Yo tenía un compañero que vivía en Daule. Y suspendí la reunión. Justamente, fue la tercera vez porque mataron a alguien. La violencia es lamentablemente nos corta. El tema delincriminal es un tema que nos corta y nos tiene un poco encerrados. Pero, yo pienso que si es bueno salir. Yo he tenido como cuatro grupos de amigos. Unos de colegio, otros de universidad y son grupos que siempre hemos tenido amistad hasta con nuestros hijos con cada uno. Incluso ahora yo no pude ver a mis amigos hace muchos años. No nos hemos podido ver por la pandemia. Pero ahora la delincuencia no deja. Siempre mis amigos decían, suspendamos eso por ahora. El tema del lugar es comprometedor. No hay ningún lugar seguro. El tema del lugar hoy en día es peligroso se ha vuelto complicado. Pienso que quizás Manabí o fuera del país está bien. De pronto, vía a la costa.

**Entrevistado 3:** Por supuesto sí. Bueno uno también cuando se quiere integrar a los grupos busca el lugar más tranquilo o más cerca posible para reducir el costo del transporte y todo eso. Pero sí, es algo muy interesante lo que tienen como proyecto me parece bien. Por ejemplo, a nivel Urdesa hay grandes casas que la gente la ha abandonado. Ahí por ejemplo se puede buscar algo más adecuado para que le preste las cualidades para todo. Urdesa, me parece una de las mejores opciones y ya estamos

repitiendo que no hay lugar seguro. Pero de todas maneras me parece un lugar céntrico que posee facilidades para acceder.

**Entrevistado 4:** Bueno uno siempre busca uno lo más cerca de donde vive. Eso es lo que siempre busca.

**Entrevistado 5:** Yo siempre discrepo en lo establecido como adultos mayores.

Adultos mayores, adulto viene de 65 años y vienen los mayores, porque las actividades que tienen las personas a esa edad son diferentes.

**Entrevistado 6:** Si me gustaría, para realizar también nuevas actividades. Por ejemplo, hay actividades que jamás hemos realizado dentro de un grupo de colaboradores, con actividades exclusivas para cada paso. Actividades como poner la huella digital que nunca habíamos hecho forma parte de las actividades.

**Entrevistado 7 y 8:** Si, creo que es necesario un centro de entretenimiento, casi no hay por aquí. He escuchado de otros centros, donde tienen actividades, bailes, manualidades, cosas así. Allá por Barcelona, donde vive mi hijo, tienen un centro súper divertido que me gustaría que hagan acá, se divierten gente de nuestra edad, como un lugar para conversar, bares, para bailar.

**Moderador:** Si usted adquiere el servicio ¿Le gustaría pagar algún tipo de membresía mensual o diaria? O sea, como prefiere.

**Entrevistado 1:** Membresía mensual

**Entrevistado 2:** Membresía mensual

**Entrevistado 3:** Membresía mensual. porque diario me suena a como que voy hoy día y pago. Pero si no voy esta semana no pago. En cambio, en mensual yo creo que se hay un compromiso, para ustedes en tal caso. Por ejemplo, para que alguien que tenga el

negocio tenga algo seguro. Porque eso de un día viene y el otro no viene, no resulta.

Como el gimnasio

**Entrevistado 4:** Membresía mensual

**Entrevistado 5:** Membresía mensual

**Entrevistado 6:** Membresía mensual

**Entrevistado 7:** Yo creo que me voy por el diario, porque quizás si pago por el mes, pero tengo otras cosas que hacer y no pueda asistir y pierda el dinero que pagué para el mes. Dos días a la semana si estaría super bien, porque puedo ir un lunes, después un martes o cuando tenga disponibilidad la verdad.

**Entrevistado 8:** Diario o un periodo corto, debido a que mi horario de trabajo no es fijo, se nos dificulta.

**Moderador:** Y ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por algo, sería dos veces por semana o tres veces por semana?

**Entrevistado 1:** O sea, yo te puedo decir que dependerá. Es necesario que tengan alternativas. La base no es de mil dólares. Si me dan la mano.

**Entrevistado 2:** Es necesario que tengan alternativas. La base no es de mil dólares. Si me dan la mano.

**Entrevistado 3:** Dependerá de lo que ofrezcan ustedes. Todo eso será de la mano con personas más que necesitan movilizarse a lo que se refiere a la señora con lo que es ayuda desde el carro mismo.

**Entrevistado 4:** NA

**Entrevistado 5:** El precio deberá ser acorde al bolsillo de cada persona

**Entrevistado 6:** NA

**Entrevistado 7:** No sabría decir, porque no se todos los servicios que me estarían ofreciendo **Entrevistado 8:** Tampoco sabría, pero no se olviden que igual algunos se manejan con el sueldo de jubilados.

**Moderador:** ¿algún servicio extra que les gustaría añadir al momento que ustedes acudan? Puede ser como el expreso. Tal vez algún otro servicio como alimentación.

**Entrevistado 1:** Considero que es importante que se ayude al adulto mayor a estar en el lugar con prestaciones como ayuda para caminar.

**Entrevistado 2:** Que me den un agua

**Entrevistado 3:** Bueno sí., un lunch. Un cafecito con un sanduchito, algo ligero.

**Entrevistado 4:** Que me den un agua

**Entrevistado 5:** Finalmente, las personas de nuestras edades te piden límite en la comida. Entonces, por ejemplo, como el almuerzo y la cena es algo super ligero, nuestra comida tiene que ser algo como una gelatina, tortilla o algo que no le haga daño al estómago. **Entrevistado 6:** Un morocho caliente.

**Entrevistado 7:** Me gustaría que sea un lugar de reunión, para compartir con los de nuestra edad, que nos enseñan las nuevas tecnologías, nosotros queremos seguir aprendiendo, pero no hay muchas personas que nos quieran enseñar. Para mi consideración, bordado, manualidades, bailes. Les cuento una idea que sería muy interesante, que no todos los mayores están de la misma forma, unos escuchan menos o tienen problemas con la visión y no pueden manejar. Sería de bastante ayuda que les faciliten el transporte, que los vayan a ver y los dejen en sus casas. Considero que con las facilidades de transporte los ayudarían un montón.

**Entrevistado 8:** Para mí un curso de mecánica, carpintería o algunas de estas cosas. Aparte de estas cosas, me gustaría algo relacionado con la música, aprender algún instrumento. Otra cosa que me gustaría mencionar es que nos hemos visto forzados a aprender sobre los celulares, pero hay muchas cosas que no sabemos y que ahora son necesarios, imprimir, escanear, etc. Que nos enseñen las cosas básicas de las tecnologías, necesarias para sobrevivir a este mundo del internet.

**Moderador:** Y en lo que ustedes van a acudir ¿A qué hora irían o les sería más conveniente?

**Entrevistado 1:** Podría ser en la tarde, tipo 3, 4 o 5 de la tarde por ahí. Desde las 3 hasta las 5

**Entrevistado 2:** Que puede ser.

**Entrevistado 3:** Preferible es en la tarde. Porque ahí uno se organiza en la mañana el almuerzo. De 3 en adelante.

**Entrevistado 4:** En la tarde.

**Entrevistado 5:** En la tarde, máxima dos horas. para tener la mañana para comprar los remedios

**Entrevistado 6:** Depende también de los oficios también. Porque si a mí me gusta el baile o me gusta jugar puede ser temprano. O sea, hay personas que les gusta eso.

**Entrevistado 7 y 8:** No tenemos horario, pero por lo general en las tardes. Para salir a divertirse siempre es en la tarde, después del trabajo.

**Moderador:** ¿Y si se ofrecen cursos de tecnología?

**Entrevistado 1:** Manejo de redes sociales, porque todo el mundo está digitalizado.

**Entrevistado 2:** Los jubilados deberían estar siempre informados sobre las posibles estafas en línea.

**Entrevistado 3:** NA

**Entrevistado 4:** Mucha gente empieza a compartir información muy íntima, muy confidencial.

**Entrevistado 5:** NA

**Entrevistado 6:** El mundo se ha actualizado. Ahora se usa la tecnología para muchas cosas. Hay que pedir unas cosas y hay que seguir pasos.

**Entrevistado 7:** Que nos enseñen las nuevas tecnologías, nosotros queremos seguir aprendiendo, pero no hay muchas personas que nos quieran enseñar.

**Entrevistado 8:** Que nos enseñen las cosas básicas de las tecnologías, necesarias para sobrevivir a este mundo del internet.

**Moderador:** ¿Cuáles son los medios por los cuales ustedes se informan de este producto o algún producto o servicio? ¿Por medio del teléfono, recomendación o a ustedes los llaman? ¿Cómo se informan ustedes?

**Entrevistado 1:** A través del teléfono celular

**Entrevistado 2:** A través del teléfono celular. He visto algunos mensajes que te manda que saben identificar a las personas, ofreciendo cosas sin pedirlo.

**Entrevistado 3:** A través del teléfono celular, claro todos hemos hecho eso. A veces necesitamos información para poder desactivar cosas que uno ni pide. A veces, es necesario más información para no dejarse estafar

**Entrevistado 4:** He visto en algunos casos que te mandan mensaje sin conocerlo.



**Entrevistado 5:** Atraves del teléfono celular

**Entrevistado 6:** Redes sociales todos hemos estado para informarnos

**Entrevistado 7 y 8:** Para nosotros creo que es el celular, nos enteramos por completo en el teléfono, veo todo ahí, las noticias, promociones, etc. Ya por la televisión un poco menos la verdad y ahora para nosotros el periódico ya no existe, porque cancelamos nuestra suscripción que nos venían a dejar a la puerta de la casa el periódico todos los días.

**Moderador:** Si ustedes se llegan a inscribir a nuestro club ¿Les interesaría algún tipo de descuento al momento de adquirir el servicio? Serían descuentos en la compra del servicio. O también, tener alianzas con ópticas o farmacias.

**Entrevistado 1:** Si, me gustaría

**Entrevistado 2:** Si

**Entrevistado 3:** O sea si somos dos me imagino que ya ha de haber un descuento. Esos descuentos nos interesan. Espero que sigan adelante con su proyecto.

**Entrevistado 4:** SI

**Entrevistado 5:** Por ejemplo, yo siempre digo. Tengo 30 años y la discapacidad es un problema. Porque, a uno que no tiene elementos como la silla de ruedas, o el audífono no puede hacer ciertas actividades. El audífono te cuesta, la mantención te cuesta y las pilas que te cuesta. El paquete cuesta de 6 a 8 dólares. Con las alianzas te saldría más económico. Y cada pila me dura dos días. Entonces sí sería una ventaja.

**Entrevistado 6:** Que puedan seguir adelante con el proyecto.



**Entrevistado 7 y 8:** Claro, por supuesto nos encantaría tener descuentos, de un 2x1 obviamente, el mejor descuento posible. También, nos encantaría la idea de tener beneficios en farmaceuticas o alguna tienda que nos den mejores precios.

Los principales Insight que se encontraron en los adultos mayores, fueron el aprender actividades como la danza y el baile, por sus propiedades para mejorar su motricidad, mantener el estado de salud y permitir el acercamiento hacia otras personas. Consideran que es importante tener acceso a la información tecnológica por los cambios en la sociedad que obligan a todas las personas a saber utilizar la tecnología. Están dispuestos a adquirir un servicio como el acceso a un espacio exclusivo para los adultos mayores para que se puedan entretener con sus similares, esperando que puedan distraerse de forma segura y cerca de sus hogares. Además, generaría una mayor ventaja que se ofrecieran beneficios como descuentos en ópticas, farmacias y que la atención siempre sea de la mayor calidad y calidez posible.

#### Anexo 6 Encuesta primer estudio de mercado

## Grandes Edades

Un gusto saludarlo/a, somos estudiantes de la Universidad Casa Grande y estamos desarrollando un proyecto sobre un Club de Entretenimiento para Adultos Mayores, para nosotros es de suma importancia su opinión y desde ya agradecemos su colaboración y tiempo para responder las siguientes preguntas. La información es netamente para el contexto académico.

 maria.vergara@casagrande.edu.ec (no compartidos)   
[Cambiar de cuenta](#)

\*Obligatorio

1. Edad \*

- 65 - 69
- 70 - 74
- 75 - 79

## 2. Género \*

- Femenino
- Masculino
- Prefiero no decirlo

## 3. ¿Con qué frecuencia realiza alguna actividad fuera de casa? \*

- Todos los días de la semana
- Entre 4 a 3 veces a la semana
- Entre 2 a 1 vez a la semana
- Cuando es necesario

## 4. Al momento de salir, ¿A qué factores le da mayor importancia? Escoja máximo 2 opciones. \*

- Seguridad
- Presupuesto
- Actividades
- Horario
- Transporte
- Cercanía

## 5. ¿Qué lugares frecuenta en sus tiempos de ocio? Escoger máximo 2 opciones \*

- Centros Comerciales
- Cafeterías
- Restaurantes
- Bares
- Lugares turísticos de la ciudad
- Me quedo en casa

6. ¿Con quién o quiénes pasas sus momentos de ocio? Escoger máximo 2 opciones \*

- Cónyuge
- Hijos
- Amigos
- Nietos
- Solo

7. ¿Asiste o ha asistido a un centro para adultos mayores? \*

- Si
- No
- Me gustaría
- No me gustaría

8. ¿Qué probabilidad habría de asistir a un centro de entretenimiento y ocio para adultos mayores en la ciudad de Guayaquil? \*

- Ninguna
- Muy poco probable
- Probable
- Muy probablemente

9. ¿Cuántas horas al día le dedicaría a un club de entretenimiento para adultos mayores? \*

- 1 - 2 horas
- 3- 4 horas
- Más de 4 horas

10. ¿Cuántas veces al semana considera, que podría asistir al centro de entretenimiento para adultos mayores? \*

- 1 día
- 2 -3días
- 4 - 5 días

11. ¿Qué actividades le gustaría realizar dentro de este Club de Entretenimiento? \*  
Escoja máximo 2 opciones

- Baile
- Charlas
- Ejercicio
- SPA
- Sala de lectura
- Sala de películas
- Clases de cocina
- Viajes
- Juegos de Mesa
- Yoga

12. ¿Cómo le gustaría pagar la membresía al club de entretenimiento? \*

- Diaria
- Mensual
- Anual

13. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por asistir al centro de entretenimiento diario? \*

- \$18 - \$20 diario
- \$21 - \$24 diario
- \$25 - \$30 diario

14. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por asistir al centro de entretenimiento mensual (por 3 días en la semana)? \*

- \$150 – \$200 mensuales
- \$201 - \$250 mensuales
- \$251 - \$280 mensuales

15. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por asistir al centro de entretenimiento por mes (5 días en la semana)? \*

\$ 200 – \$250 mensuales

\$251 - \$300 mensuales

\$301 - \$330 mensuales

16. ¿Cuáles son los medios por los cuales usted se informa de un producto o servicio? Escoja máximo 2 opciones \*

Televisión

Redes Sociales

Radio

Periódico

Alguien me lo recomendó

Familiares

Amigos

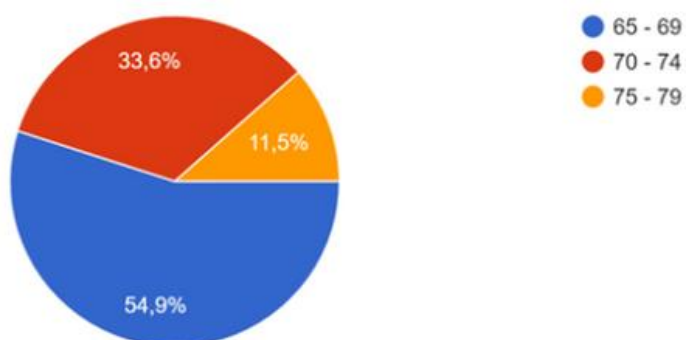
[Enviar](#) [Borrar formulario](#)

*Elaboración propia*

## Anexo 7 Resultados de las encuestas (primer estudio de mercado)

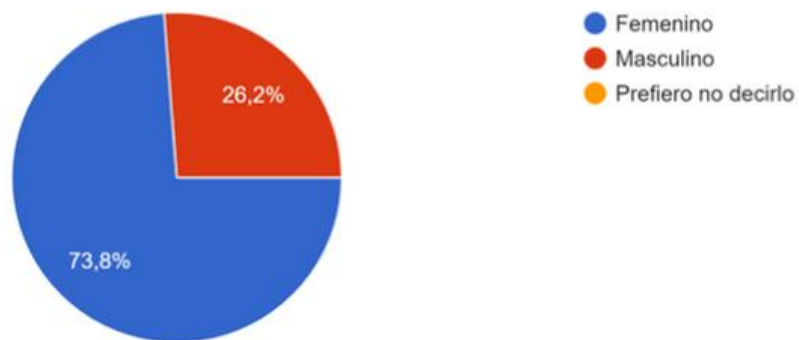
### 1. Edad

196 respuestas



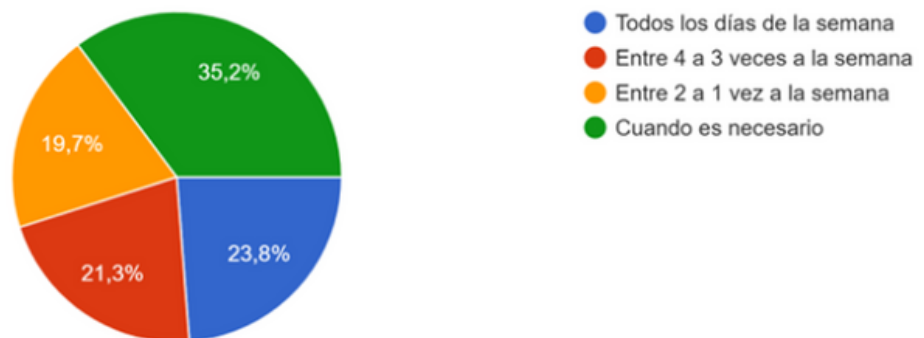
## 2. Género

196 respuestas



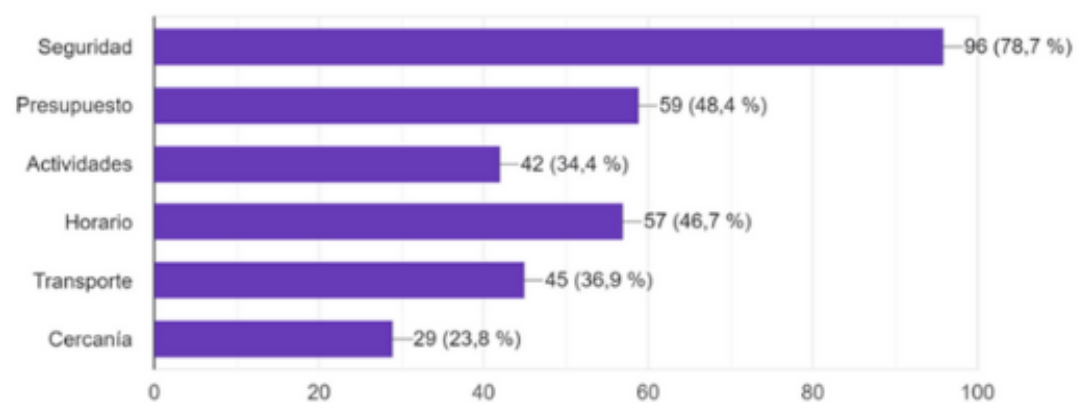
## 3. ¿Con qué frecuencia realiza alguna actividad fuera de casa?

196 respuestas



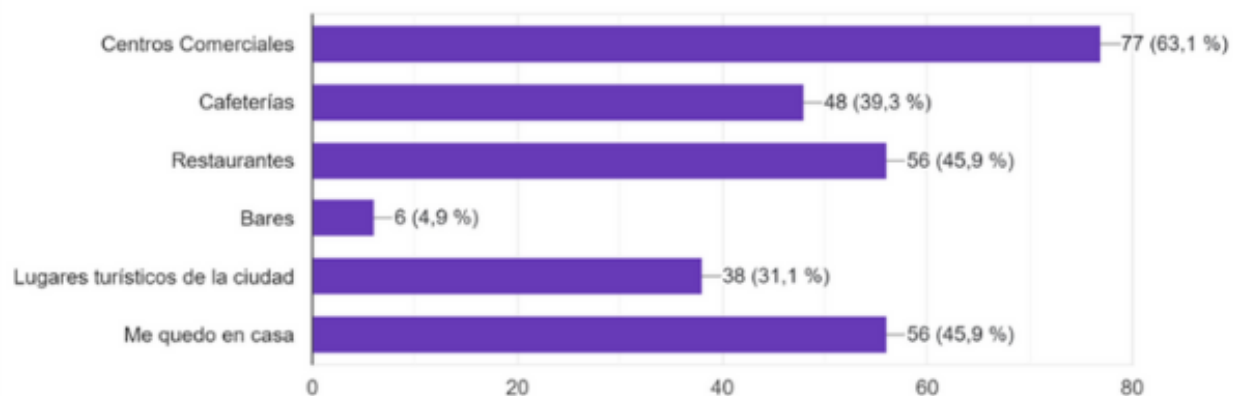
## 4. Al momento de salir, ¿A qué factores le da mayor importancia? Escoja máximo 2 opciones.

196 respuestas



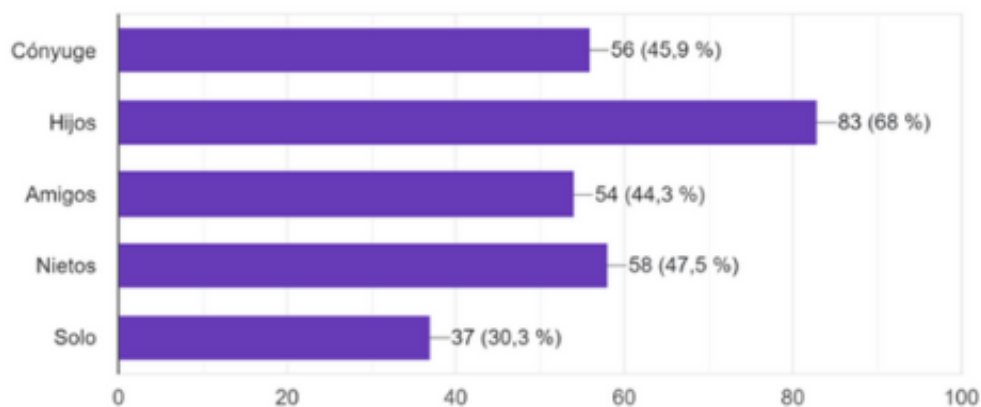
5. ¿Qué lugares frecuenta en sus tiempos de ocio? Escoger máximo 2 opciones

196 respuestas



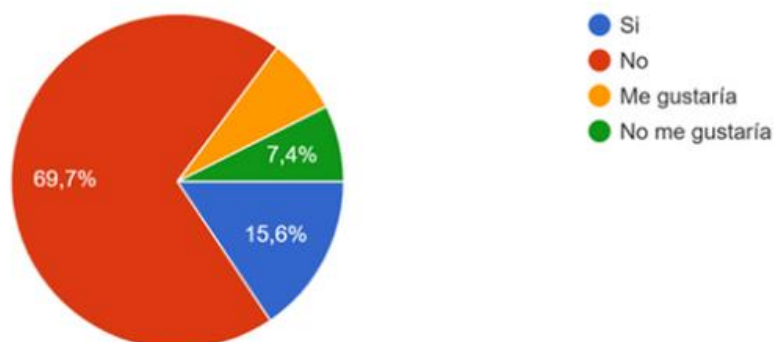
6. ¿Con quién o quiénes pasas sus momentos de ocio? Escoger máximo 2 opciones

196 respuestas



7. ¿Asiste o ha asistido a un centro para adultos mayores?

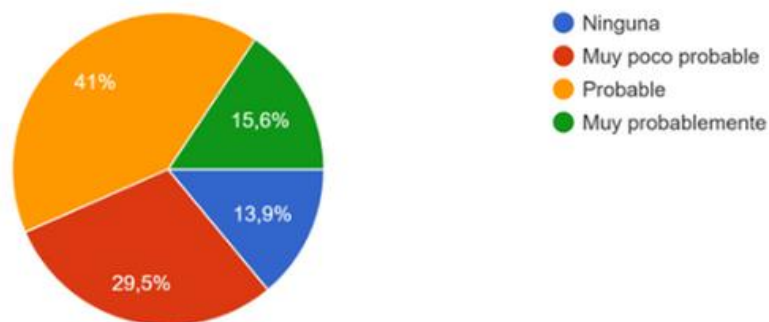
196 respuestas





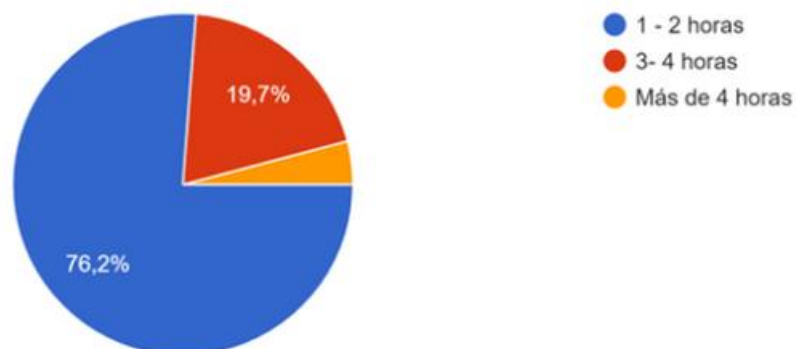
8. ¿Qué probabilidad habría de asistir a un centro de entretenimiento y ocio para adultos mayores en la ciudad de Guayaquil?

196 respuestas



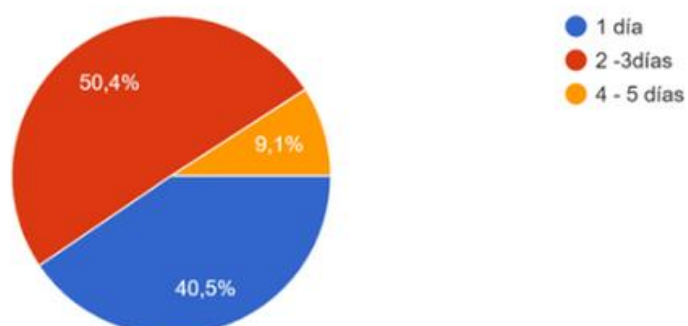
9. ¿Cuántas horas al día le dedicaría a un club de entretenimiento para adultos mayores?

196 respuestas



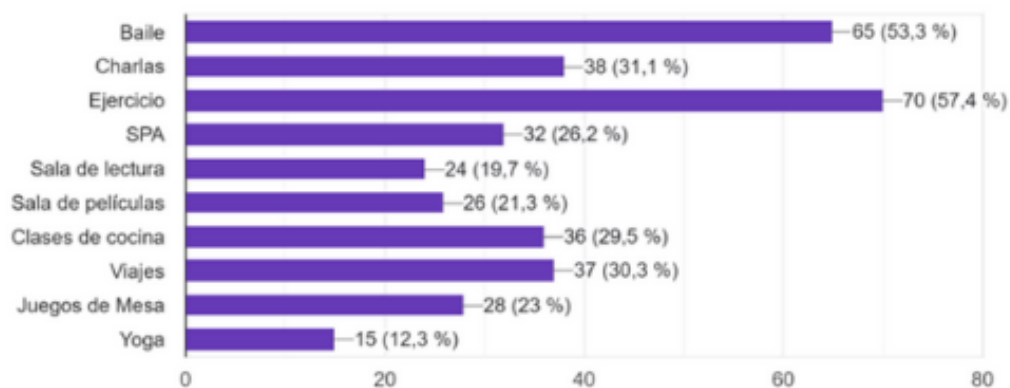
10. ¿Cuántas veces al día considera, que podría asistir al centro de entretenimiento para adultos mayores?

196 respuestas



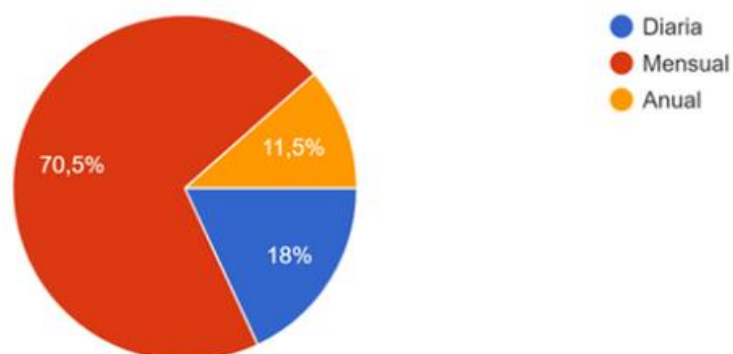
11. ¿Qué actividades le gustaría realizar dentro de este Club de Entretenimiento? Escoja máximo 2 opciones

196 respuestas



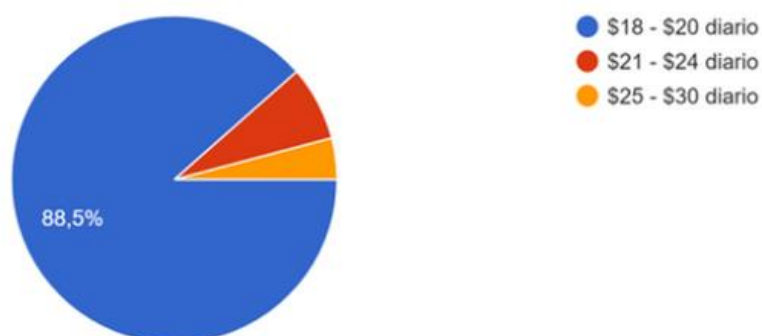
12. ¿Cómo le gustaría pagar la membresía al club de entretenimiento?

196 respuestas



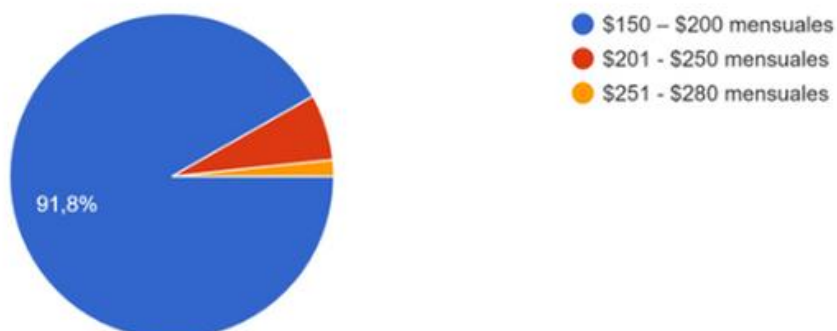
13. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por asistir al centro de entretenimiento diario?

196 respuestas



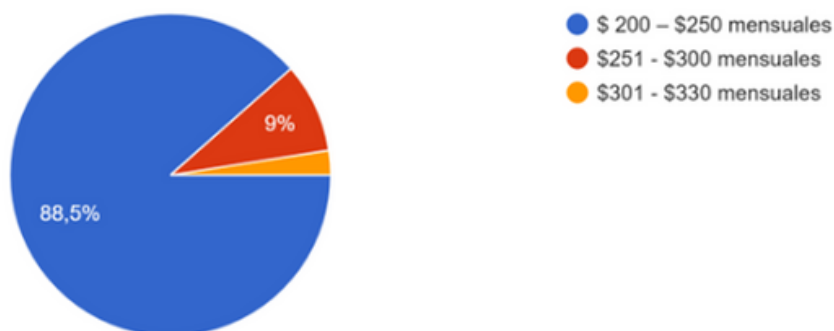
14. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por asistir al centro de entretenimiento mensual (por 3 días en la semana)?

196 respuestas



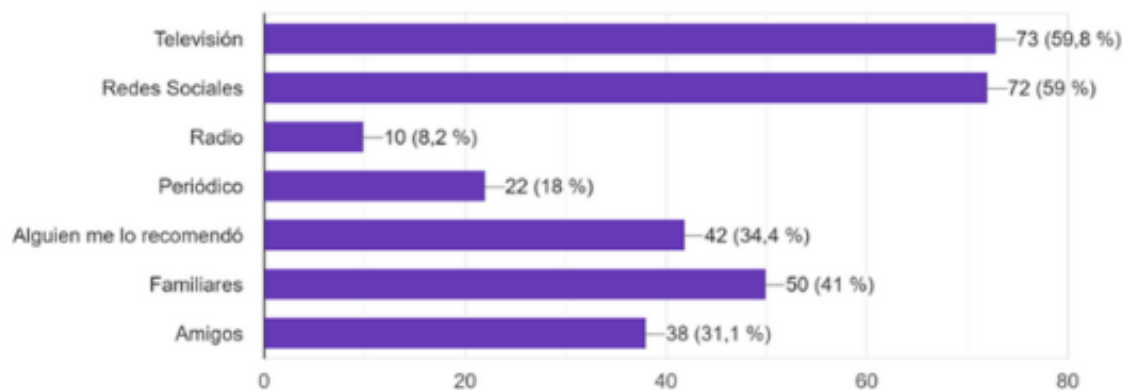
15. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por asistir al centro de entretenimiento por mes (5 días en la semana)?

196 respuestas



16. ¿Cuáles son los medios por los cuales usted se informa de un producto o servicio? Escoja máximo 2 opciones

196 respuestas





*Elaboración propia*

## Anexo 8 Encuesta segundo estudio de mercado

### Grandes Edades

Un gusto saludarlo/a, somos estudiantes de la Universidad Casa Grande y estamos desarrollando un proyecto sobre un Club de Entretenimiento para Adultos Mayores, para nosotros es de suma importancia su opinión y desde ya agradecemos su colaboración y tiempo para responder las siguientes preguntas. La información es netamente para el contexto académico.

 maria.vergara@casagrande.edu.ec (no compartidos) 

[Cambiar de cuenta](#)

**\*Obligatorio**

**1. Edad \***

65 - 69

70 - 74

75 - 79

**2. Género \***

Femenino

Masculino

**3. ¿Cómo se define usted ? \***

Saludable - Activo

Saludable - Sedentario

Poco Saludable - Activo

Poco Saludable - Sedentario

**4. Al momento de salir, ¿A qué factores le da mayor importancia? (Escoger máximo 2 opciones) \***

Seguridad

Presupuesto

Actividades

Horario

Transporte

Cercanía

**5. ¿Qué lugares frecuenta en sus tiempos de ocio? (Escoger máximo 2 opciones)** \*

- Centros Comerciales
- Cafeterías
- Restaurantes
- Bares
- Parques
- Lugares turísticos de la ciudad
- Prefiero quedarme en casa
- Otro: \_\_\_\_\_

**6. ¿Con quién o quiénes pasas en sus momentos de ocio? (Escoger máximo 2 opciones)** \*

- Cónyuge
- Hijos
- Nietos
- Otro familiar
- Amigos
- Mascota
- Solo

**7. ¿Cuál sería la probabilidad de que usted asista a un club de entretenimiento para adultos mayores en la ciudad de Guayaquil?** \*

- Ninguna
- Muy poco probable
- Probable
- Muy probable

**8. ¿Cuántas horas al día le dedicaría al club de entretenimiento de adultos mayores?** \*

- 2 - 3 horas
- 3- 4 horas
- Más de 4 horas

**9. ¿Cuántas veces a la semana considera que podría asistir al centro de entretenimiento para adultos mayores?** \*

- 1 día
- 2-3 días
- 4 - 5 días

**10. ¿Qué le disgusta cuando tiene una salida con amigos o familiares? (Escoger \*  
máximo dos opciones)**

- Tomar Taxi
- Distancias largas (más de 45 minutos)
- Manejar
- Esperar mucho tiempo
- Otro: \_\_\_\_\_

**11. ¿Cuenta con transporte propio o de alguna persona que lo lleve? \***

- Vehículo propio
- Alguien me lleva (Taxi, familia, transporte público)

12. Del 1 al 3, califique estas actividades entorno a su preferencia ¿Qué tanto le <sup>\*</sup> interesan estas actividades? 1 siendo que no le interesa y 3 le interesa mucho

	1	2	3
Bingo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Yoga + Meditación	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Natación	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Taller de alfarería	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Talleres de dibujo / Pintura	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Bailoterapia	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tomar un café	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Talleres de Tecnología	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Clases de Música	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pilates	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Karaoke	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>



**13. ¿Qué momento del día posee más tiempo libre? \***

Mañana

Tarde

Noche

**14. ¿Cuáles son los medios por los cuales usted se informa de un producto o servicio? \***

Alguien me lo recomendó (Familiares, amigos)

Tradicionales (Radio, televisión, periódico)

No tradicionales (redes sociales, whatsapp, Facebook)

**Enviar** [Borrar formulario](#)

Nunca envíes contraseñas a través de Formularios de Google.

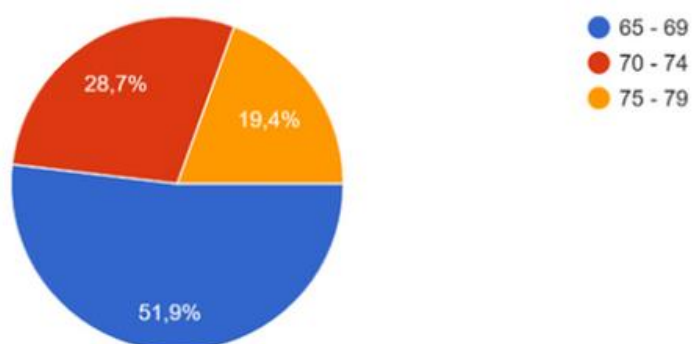
Este formulario se creó en Universidad Casa Grande. [Notificar uso inadecuado](#)

*Elaboración propia*

## Anexo 9 Resultados de las encuestas (segundo estudio de mercado)

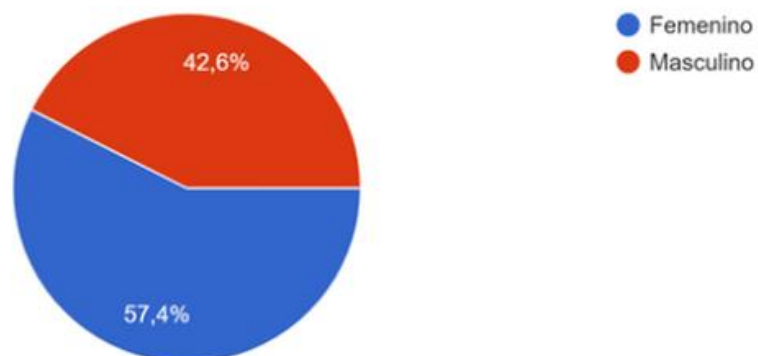
### 1. Edad

196 respuestas



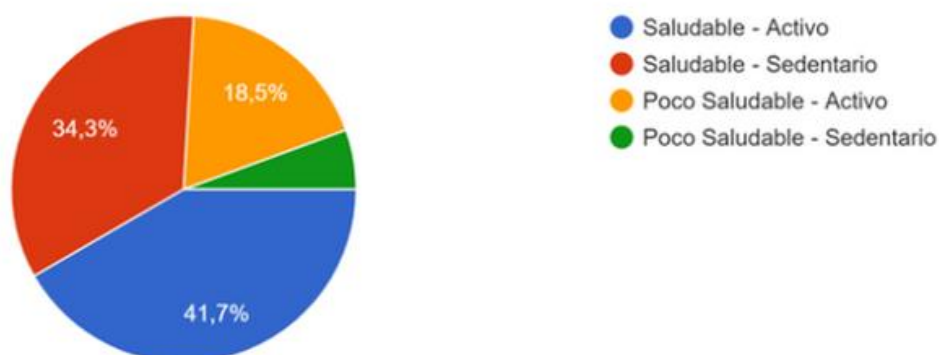
## 2. Género

196 respuestas



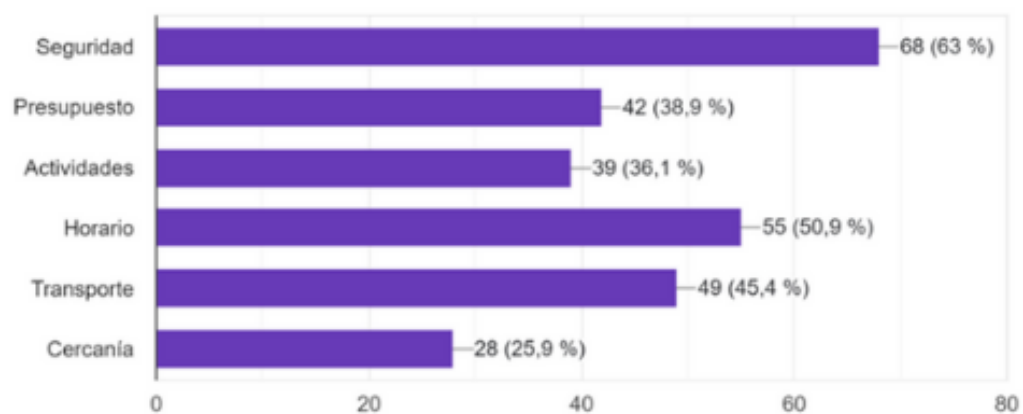
## 3. ¿Cómo se define usted ?

196 respuestas



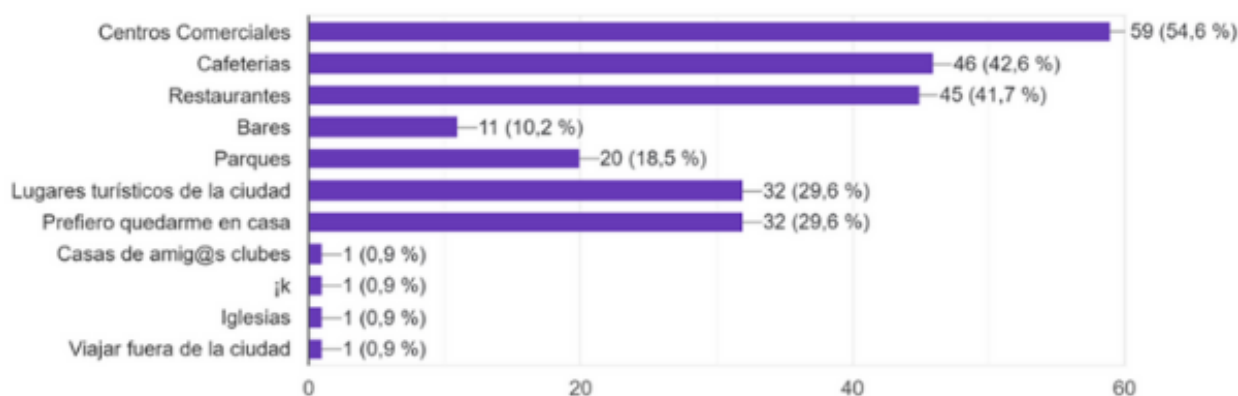
## 4. Al momento de salir, ¿A qué factores le da mayor importancia? (Escoger máximo 2 opciones)

196 respuestas



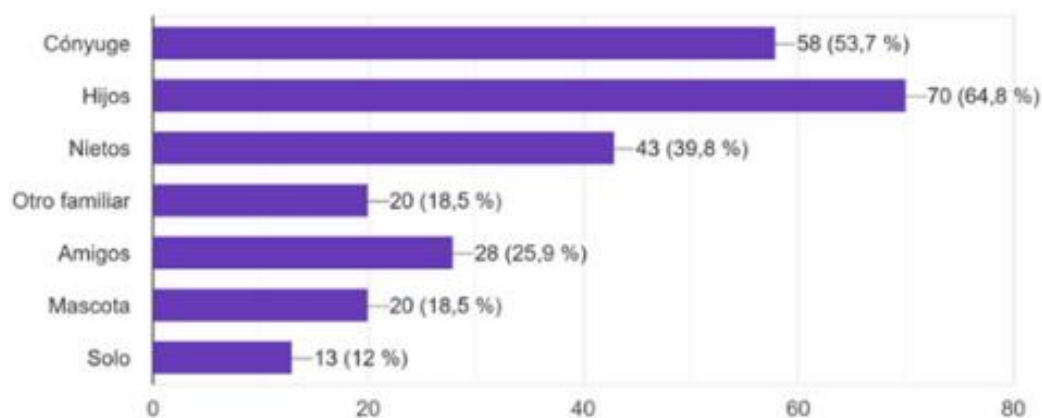
### 5. ¿Qué lugares frecuenta en sus tiempos de ocio? (Escoger máximo 2 opciones)

196 respuestas



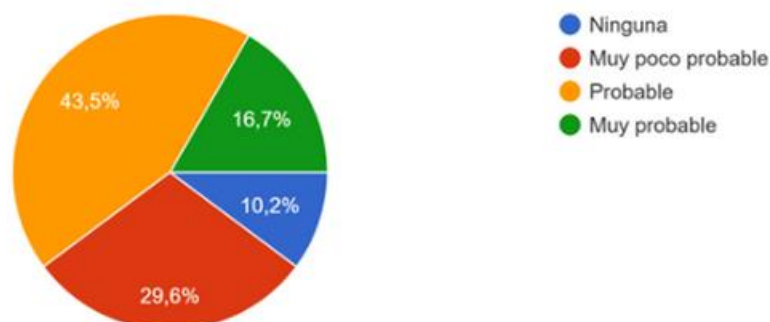
### 6. ¿Con quién o quiénes pasas en sus momentos de ocio? (Escoger máximo 2 opciones)

196 respuestas



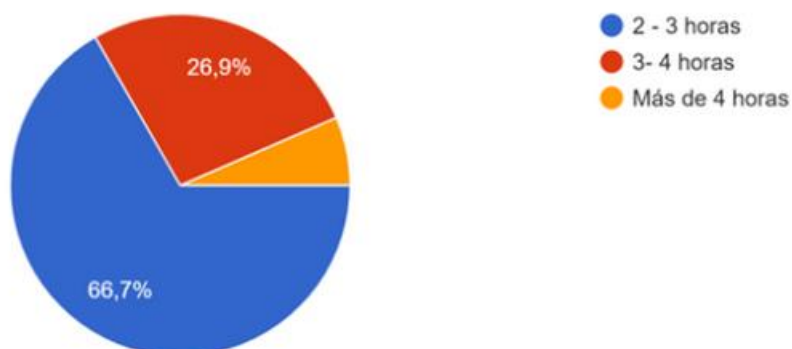
### 7. ¿Cuál sería la probabilidad de que usted asista a un club de entretenimiento para adultos mayores en la ciudad de Guayaquil?

196 respuestas



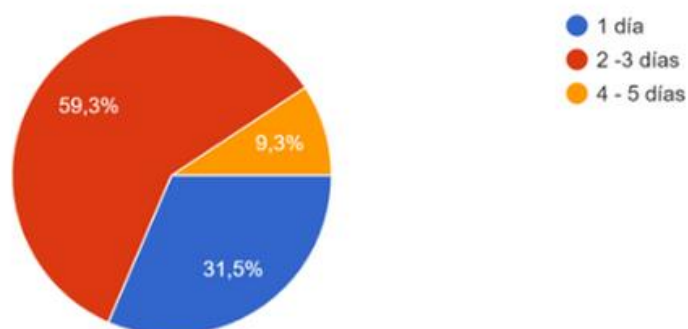
### 8. ¿Cuántas horas al día le dedicaría al club de entretenimiento de adultos mayores?

196 respuestas



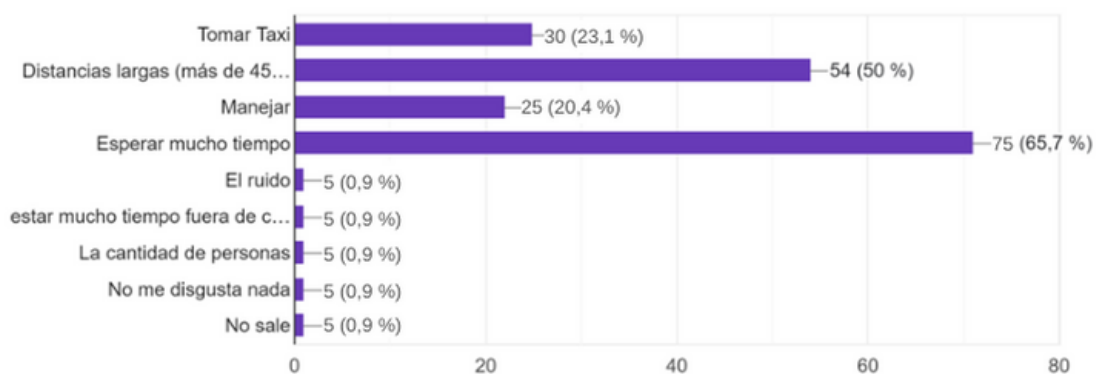
### 9. ¿Cuántas veces a la semana considera que podría asistir al centro de entretenimiento para adultos mayores?

196 respuestas



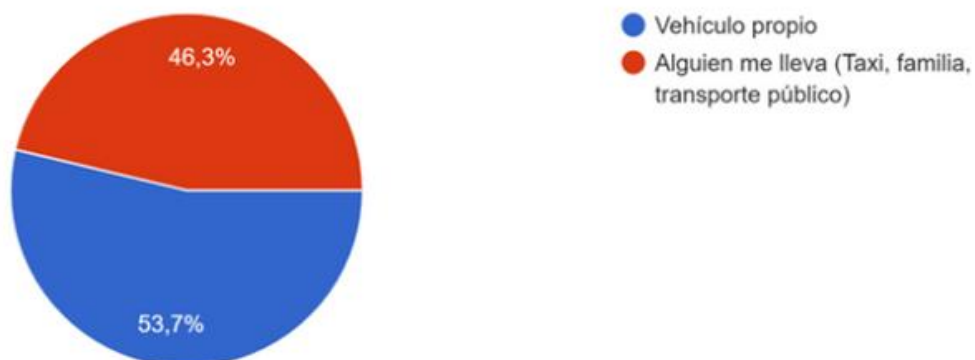
### 10. ¿Qué le disgusta cuando tiene una salida con amigos o familiares? (Escoger máximo dos opciones)

196 respuestas

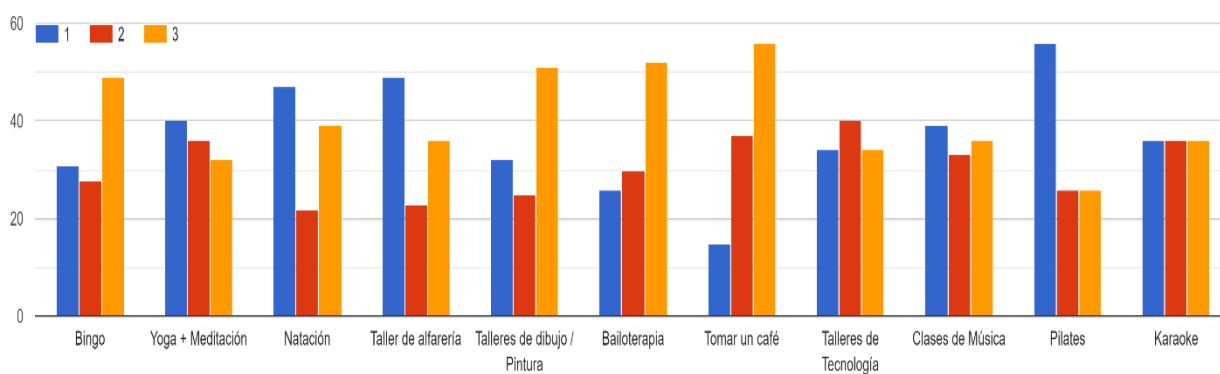


### 11. ¿Cuenta con transporte propio o de alguna persona que lo lleve?

196 respuestas

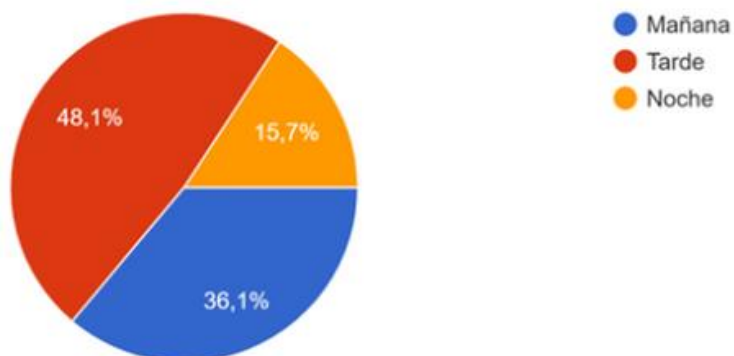


### 12. Del 1 al 3, califique estas actividades entorno a su preferencia ¿Qué tanto le interesan estas actividades? 1 siendo que no le interesa y 3 le interesa mucho



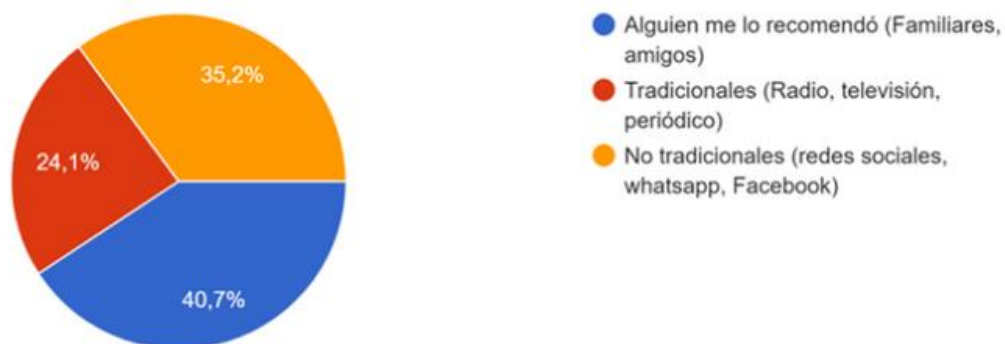
### 13. ¿Qué momento del día posee más tiempo libre?

196 respuestas



## 14. ¿Cuáles son los medios por los cuales usted se informa de un producto o servicio?

196 respuestas

*Elaboración propia*