

Estudio de factibilidad para la creación de un hospedaje especializado

Trabajo de grado

Myriam Ximena Cuellar Sandoval

Luis Adenis Lopez Triana

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Facultad de Ciencias Empresariales

Programa Administración Financiera

La Vega- Cundinamarca

2020

Estudio de factibilidad para la creación de un hospedaje especializado

Trabajo de grado para optar por el título de
Administrador financiero

Myriam Ximena Cuellar Sandoval

Luis Adenis Lopez Triana

Director

Ramiro Gallego Barco

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Facultad de Ciencias Empresariales

Programa Administración de Empresas

La vega Cundinamarca

2020

Dedicatoria

A mis padres por enseñarme a luchar por cada sueño y apoyarme en las decisiones que he tomado a pesar de que hayan significado empezar nuevos caminos, a ellos dedico mis triunfos por que son quienes con sus enseñanzas y su vida han ayudado a forma la persona que soy hoy en dia, este es un sueño mas que cumplo gracias a ellos, este es solo otro de muchos más que me quedan por cumplir.

Luis Lopez Triana

Dedico este logro a mi madre por impulsarme a que nunca es tarde para cumplir los sueños a hacerme creer que los años no son causantes de limitaciones y que aquello que se quiere se puede alcanzar, a mi esposo que fue un gran apoyo emocional, que con su amor me motivo a lograr este sueño, a creer en mi y en mis capacidades, a ellos dos gracias por estar siempre presentes en mi vida y por hacer parte de mi felicidad.

Ximena Cuellar Sandoval

Agradecimiento

Agradecemos a Dios por permitirnos lograr superar todos los inconvenientes que se han presentando, por darnos la fuerza y sabiduría para avanzar en nuestro crecimiento como personas y como profesionales.

Queremos agradecer a todos los tutores que tuvimos en esta época y de quienes aprendimos muchas cosas no solo de lo académico sino de la vida, con una mención especial a Oswaldo Vanegas Flores por habernos enseñado que la disciplina lleva al éxito, por exigirnos que debemos ser los mejores y que las cosas deben hacerse de la mejor manera.

También agradecer a Ramiro Gallego Barco por ser ese tutor dedicado a sus estudiantes, por su buen trato, por ser como un padre que siempre está para sus hijos, por dedicarnos siempre de su tiempo para ayudarnos.

Resumen

El presente documento presenta un estudio de factibilidad financiera para la creación de un hospedaje especializado en personas de la tercera edad que permita presentar a los inversionistas un panorama real y actualizado sobre el comportamiento actual del mercado, los costos y gastos que tiene operar este tipo de establecimientos teniendo en cuenta insumos y mano de obra. De mismo modo se dan a conocer los requerimientos iniciales en cuanto a normatividad, infraestructura e inmobiliario. Se presenta una propuesta de valor que ofrece unos estándares de calidad que cubre las necesidades de la población objetivo y fundamentada en un estudio que realizó una recolección de datos a un grupo representativo de clientes potenciales así como el conocimiento de establecimientos que suplen actualmente la demanda de este servicio. Se realizan proyecciones a 5 años apoyadas en datos económicos que permiten determinar el aumento de los costos e ingresos en el tiempo además de, el análisis de los indicadores financieros obtenidos tras la operación que permitiría a los inversores comprobar si tendría un margen de utilidad atractiva para implementar la idea de negocio.

Palabras claves: indicadores, inversion, estudio, idea de negocio, proyecciones, clientes potenciales

Abstract

This document presents a financial feasibility study for the creation of a specialized accommodation for the elderly that allows investors to present a real and updated overview of the current market behavior, the costs and expenses of operating this type of establishments taking into account supplies and labor. In the same way, the initial requirements in terms of regulations, infrastructure and real estate are disclosed. A value proposition is presented that offers quality standards that covers the needs of the target population and is based on a study that collected data from a representative group of potential customers as well as the knowledge of establishments that currently supply the demand for this service.

The 5-year projections are made supported by economic data that allow determining the increase in costs and income over time, in addition to the analysis of the financial indicators obtained after the operation that would allow investors to check if it would have an attractive profit margin for implement the business idea.

Keywords: indicators, investment, study, business idea, projections, potential customers.

I. Contenido

II. Lista de ilustraciones.....	9
III. Lista de tablas.....	10
1. Introducción	12
2. Justificación	13
3. Problema de Investigación	15
4. Objetivos	18
4.1. Objetivo General	18
4.2. Objetivos Específicos	18
5. Marco teórico	19
5.1. Normatividad	23
6. Tipo de Investigación	28
6.1. Técnica de investigación	28
7.1. Análisis De Encuesta	30
7.2. Informe de entrevista	38
8. Forma De Constitución	41
9. Organización	43
9.1. Misión	43
9.2. Visión	43
10. Organigrama	45
10.1. Ficha Técnica del servicio	46
10.2. Estándares de Calidad	47
11. Modulo financiero	59
11.1. Datos Economicos	60
11.2. Paticipacion en el mercado	60
11.3. Gastos de constitución	60
11.4. Gastos iniciales	62
11.5. Gastos de ventas	66
11.6. Gastos de Personal	67
11.7. Gastos Administrativos	69
11.8. Costos	70
11.9. Definición de Precio	81
11.10. Proyeccion de ventas	81

11.11. Plan de compras.....	86
11.12. Relacion de ingresos y egresos.....	91
11.13. Relacion de inversión-financiación	91
11.14. Flujo de caja	93
11.15. Estado de situacion financiera.....	94
11.16. Analisis Vertical del Estado de situación financiera	97
11.17. Estado de resultados.....	99
11.18. Analisis vertical del estado de resultados	101
11.19. Análisis horizontal del estado de resultados.....	102
11.20. Punto de equilibrio	105
11.21. Indicadores financieros	106
12. Conclusiones	109
13. Bibliografía	112
14.Anexos.....	113

II. Lista de ilustraciones

Ilustración 1: Pirámide de necesidades.....	19
Ilustración 2: Rango de Edad	30
Ilustración 3: Género de los encuestados	31
Ilustración 4: Estado Civil de los encuestados	32
Ilustración 5: Tipo de compañía	32
Ilustración 6: Actividades realizadas	33
Ilustración 7: Relaciones personales	33
Ilustración 8: hogar Geriátrico	34
Ilustración 9: Preferencias	34
Ilustración 10: Posibilidad de residencia	35
Ilustración 11: Acceso	35
Ilustración 12: Clima	36
Ilustración 13: Cuidado y servicios	36
Ilustración 14: valor.....	37
Ilustración 15: Organigrama.....	45

III. Lista de tablas

Tabla 1: Ficha Tecnica	46
Tabla 2:Estandares de Calidad	47
Tabla 3: Datos Económicos.....	60
Tabla 4:Participación en el mercado	60
Tabla 5:Gastos de Constitución.....	60
Tabla 6:Actualización de registro mercantil.....	61
Tabla 7:Permisos Y licencias	62
Tabla 8:Amortizacion de Gastos	62
Tabla 9:Gastos Iniciales	63
Tabla 10: Infraestructura	64
Tabla 11:Muebles y Enseres.....	64
Tabla 12:Maquinaria y equipo	65
Tabla 13:Depreciaciones	66
Tabla 14:gastos de ventas	66
Tabla 15: gastos de ventas anualizados	67
Tabla 16:gastos de personal	68
Tabla 17:gastos de personal anualizados.....	68
Tabla 18:gastos administrativos	69
Tabla 19:Gastos Administrativos Anualizados	70
Tabla 20:Costos totales Aseo	70
Tabla 21:Costos Insumos Aseo Discriminados.....	71
Tabla 22:Costos mano de Obra Aseo.....	72
Tabla 23:Costos totales Alimentación.....	72
Tabla 24:Costos Insumos Alimentación Discriminados	73
Tabla 25:Costos mano de Obra Alimentación.....	75
Tabla 26:Costos Totales Enfermería	76
Tabla 27:Costos Insumos Enfermería Discriminados	76
Tabla 28:Costo Mano de Obra Enfermería	78
Tabla 29:Costos Totales Mantenimiento.....	78
Tabla 30:Costos Insumos Mantenimiento Discriminados.....	79
Tabla 31:Costo Mano de Obra Mantenimiento	79
Tabla 32:Costos Totales Administración	80
Tabla 33:Costos Insumos Administración Discriminados	80
Tabla 34:Costos Mano de Obra Administración	81
Tabla 35:Precio definido	81
Tabla 36:Proyección de Ventas mensuales año 1.....	82
Tabla 37:Proyección anual de ventas	83
Tabla 38: Proyección de Precios	83
Tabla 39:Proyección de ventas en pesos Año 1	84
Tabla 40:Proyeccion de anual de ventas en pesos.....	84
Tabla 41:Comparativo de Proyecciones.....	85
Tabla 42:Plan de compras mensual año 1	87
Tabla 43:Plan de compras mensual año 2	87

Tabla 44:Plan de compras mensual año 3	88
Tabla 45:Plan de compras mensual año 4	89
Tabla 46:Plan de compras mensual año 5	90
Tabla 47:relación ingresos y egresos año 1	91
Tabla 48:Relación de inversión-Financiación	92
Tabla 49:valor de cuota crédito	92
Tabla 50:Relación de Capital e intereses Pagaderos	92
Tabla 51:Flujo de Caja anual.....	93
Tabla 52:Estado de situación Financiera Anual	95
Tabla 53: Análisis Vertical.....	98
Tabla 54:Estado de resultados anual	100
Tabla 55:Análisis Vertical.....	101
Tabla 56:Análisis Horizontal Año 1 y Año 2.....	102
Tabla 57: Análisis horizontal Año 2 y Año 3.....	103
Tabla 58:Análisis horizontal Año 3 y Año 4.....	104
Tabla 59:Análisis Horizontal Año 4 Y Año 5	105
Tabla 60:Punto de equilibrio	106
Tabla 61:Indicadores	107
Tabla 62:Rentabilidad	107
Tabla 63:Liquidez	108
Tabla 64:endeudamiento y riesgo.....	108

1. Introducción

Esta monografía busca llevar a cabo una investigación para determinar la posibilidad de la creación de un Hospedaje especializado en adultos mayores en la Vega Cundinamarca. Se tiene por objetivo la formulación del plan para identificar todas las variables necesarias para una correcta implementación en caso de que sea factible financieramente hablando.

La investigación y creación del hospedaje se da en el marco de la opción de grado para administración financiera de la Corporación Universitaria Minuto de Dios, y pretende el uso de herramientas y conocimientos adquiridos durante la etapa estudiantil para un correcto uso en un escenario real.

Para lograr obtener unos datos solventes y pertinentes se usan diferentes instrumentos que permiten tener en cuenta todos los aspectos para tener bases necesarias, en enfoques teóricos y financieros.

El alcance esperado de este proyecto es que logre tener la información necesaria para conocer la posibilidad real para la creación del negocio, y así tener un adecuado direccionamiento estratégico que pueda ser replicable a otros.

2. Justificación

Esta monografía se fundamenta en la investigación y estudio financiero a llevar a cabo para una idea de negocio que en este caso es la creación de un hospedaje especializado en adultos mayores donde las personas encuentren un lugar adecuado a sus necesidades.

En los últimos años la tasa de crecimiento de las personas mayores de 65 años ha venido en aumento, según estudios para el año 2040 pasaría de 506 millones a 1400 millones de personas, esta cifra plantea la idea de creación de centros especialistas para la atención de adultos mayores en donde encuentren espacios adecuados para el desarrollo de sus actividades a pesar de las limitaciones propias de su edad y salud.

Sus casas habituales ya no están diseñadas para evitar riesgos, al contrario, se pueden incrementar los accidentes y pueden ser fatales, además la soledad en esta etapa de la vida puede repercutir negativamente en su comportamiento y salud, por esta razón se hace necesario mantenerlos socialmente activos con otras personas de la misma edad.

Al igual es importante generar un cambio en sus rutinas de los últimos años, evitarles preocupaciones, ofrecerles comodidad y que puedan vivir tranquilos y al mismo tiempo construir una nueva familia en donde se sientan amados, activos, importantes y siempre acompañados.

La creación del Hospedaje especializado en adultos en la Vega Cundinamarca se basa en la necesidad que tienen las personas mayores de buscar lugares con climas que son recomendados por los especialistas según sus posibles enfermedades y con servicios que les permitan tener tranquilidad, así como espacios adecuados a sus dificultades de movilidad. Del mismo modo se pretende aportar valor agregado al hogar mediante la concesión de actividades

que permitan a los residentes disfrutar su estadía. El segmento inicial visibilizado para el hogar sería personas mayores de 60 años que busquen un lugar para vivir tranquilamente y que tenga servicios adecuados a sus necesidades.

La idea es ayudar al posicionamiento del municipio de la Vega-Cundinamarca con la creación de un Hospedaje con toda la documentación al día, para que sea reconocido como un municipio líder en la prestación de los servicios para los adultos mayores y como un lugar ideal para personas que deseen jubilarse y buscar otra alternativa de vivienda, en donde encontrarán personal especializado, actividades acordes a sus limitaciones, un clima agradable y lo más importante que se sientan como en casa.

Se buscará abrir un campo de acción importante para el personal de la salud que quiera trabajar y contribuir a mejorar la calidad de vida de los adultos mayores aportando sus conocimientos a una de las etapas más importantes de la vida del ser humano que es su vejez.

3. Problema de Investigación

¿Es viable la creación de un hospedaje especializado en adultos mayores en la Vega Cundinamarca?

La región del Gualivá ubicada en el departamento de Cundinamarca, debido a su cercanía a la capital es un destino muy visitado por turistas provenientes de Bogotá y la sabana tales como: Mosquera, Funza, Facatativá, Chía, El Rosal, Subachoque entre otros, que buscan seguridad, un clima cálido y rodeado de naturaleza, con una variada gastronomía para todos los gustos, y con planes enfocados al turismo familiar y de aventura.

Uno de los municipios más visitados es la Vega Cundinamarca ya que se encuentra a tan solo 50 kilómetros de la capital conectada por la autopista Bogotá - Medellín y con altitud de 1230 MSNM (Metros sobre el Nivel del Mar) ahora bien se ha evidenciado en los hoteles en reportes internos que antes del confinamiento ocasionado por la COVID-19 había incrementado el número de visitas de personas mayores a 60 años.

Por otra parte, han preguntado sobre la posibilidad de hospedarse durante tiempo indefinido o de la posibilidad de encontrar hogares geriátricos o lugares similares que les ofrezcan servicios acordes a sus necesidades médicas y personales; sin embargo, en la región no hay suficiente oferta para la alta demanda de personas interesadas en adquirir estos servicios, y es claro que cuando se conceptualiza la calidad de vida se tiende a utilizar como media el bienestar y se tienen muchos factores que pueden llegar a brindarse para lograrlo.

¿Es viable la creación de un hospedaje especializado en adultos mayores en la Vega Cundinamarca?

La región del Gualivá ubicada en el departamento de Cundinamarca, debido a su cercanía a la capital es un destino muy visitado por turistas provenientes de Bogotá y la sabana tales como: Mosquera, Funza, Facatativá, Chía, El Rosal, Subachoque entre otros, que buscan seguridad, un clima cálido y rodeado de naturaleza, con una variada gastronomía para todos los gustos, y con planes enfocados al turismo familiar y de aventura.

Según (Encolombia.com, 2007), La Vega Cundinamarca es uno de los destinos preferidos por los Bogotanos debido a la cercanía, el clima, la ubicación y la carretera, además se puede encontrar turismo de aventura, ecológico o de descanso, es un lugar ideal para todo tipo de persona y según sus preferencias a la hora de vacacionar.

Para complementar esta afirmación según (Cundinamarca, 2019), la región del Gualivá se ha posicionado como un destino predilecto para visitar y realizar actividades de recreación, avistamiento de aves y disfrutar de la gastronomía. Además con un porcentaje del 27% refleja el crecimiento del turismo según información dada por el DANE en el año 2017.

Uno de los municipios más visitados es la Vega Cundinamarca, se encuentra a tan solo 50 kilómetros de la capital conectada por la autopista Bogotá - Medellín y con altitud de 1230 MSNM (Metros sobre el Nivel del Mar) ahora bien se ha evidenciado en los hoteles en reportes internos que antes del confinamiento ocasionado por la COVID-19 había incrementado el número de visitas de personas mayores a 60 años.

Por otra parte, han preguntado sobre la posibilidad de hospedarse durante tiempo indefinido o de la posibilidad de encontrar hogares geriátricos o lugares similares que les ofrezcan servicios acordes a sus necesidades médicas y personales; sin embargo, en la región

no hay suficiente oferta para la alta demanda de personas interesadas en adquirir estos servicios, y es claro que cuando se conceptualiza la calidad de vida se tiende a utilizar como media el bienestar y se tienen muchos factores que pueden llegar a brindarse para lograrlo.

Para corroborar esta informacion los dueños del Hotel Campestre la Vega INN aseguran haber recibido propuestas de visitantes interesados en adquirir una estadia a largo plazo y en donde familiares han cotizado hospedaje para personas adultas mayores seguramente debido al perfil del hotel ya que ellos se especializan en el hospedaje de familias.

4. Objetivos

4.1. Objetivo General

Formular un estudio financiero que defina la viabilidad para la creación de un hospedaje especializado en adultos mayores en el municipio de la vega Cundinamarca.

4.2. Objetivos Específicos

-Determinar la factibilidad financiera de la creación del hospedaje especializado en adultos mayores basándose en una investigación de mercados potenciales.

-Aplicar instrumentos de recolección de datos en el mercado objetivo para determinar la aceptación de la propuesta.

-Indagar sobre diferentes formas de financiación que permitan la creación del hospedaje especializado en adultos mayores teniendo en cuenta variables de costos y de ingresos proyectados.

5. Marco teórico

Las necesidades humanas son el punto de partida de cualquier idea de negocio, ya que teniendo el conocimiento de estas se puede escoger la ruta que permita determinar con que productos o servicios se podrían suplir en la población.

Es de vital importancia decidir el segmento a estudiar, ya que en la mayoría de los casos para empezar es mejor especializarse en un grupo particular, por lo que el enfoque de cubrimiento de necesidades de la Casa Hogar Genesis INN esta dado por el estudio de la teoría de las necesidades humanas de Maslow.

Esta teoría de las necesidades humanas de Abraham Maslow, quien fundó y uno de los mas importantes exponentes de la psicología humanista; habla de aquella serie de necesidades que tiene toda persona y que tienen su grado de importancia según su nivel urgencia a la hora de suplirlas

ILUSTRACIÓN 1: PIRAMIDE DE NECESIDADES



FUENTE: 1[HTTPS://LAMENTEESMARAVILLOSA.COM/WP-CONTENT/UPLOADS/2017/10/PIRAMIDE-MASLOW.PNG](https://lamenteesmaravillosa.com/wp-content/uploads/2017/10/PIRAMIDE-MASLOW.PNG)

Por la naturaleza de alojamiento especializado, la Casa Hogar Genesis se centra en el cubrimiento de las necesidades de la base de la pirámide, puesto que son las principales que tienen las personas en la tercera edad, y mediante los servicios ofrecidos se permita dar la concepción de bienestar a los residentes.

En los últimos años y según reportes de la Organización mundial de la salud, la población mundial ha aumentado en una medida considerable la expectativa de vida, esto debido a diferentes factores que incluyen avances tecnológicos en la medicina, así como que se a aumentado el número de adultos mayores que después de terminar su etapa laboral o perder a sus parejas no tienen con quien sentirse acompañados y cuidados, lo que les disminuye su calidad de vida.

Ahondando en este último concepto se puede inferir que, debido a los cambios generados en la expectativa de vida y el bienestar de una persona, se deben tener más conceptos y factores relevantes.

Para Ferrans (1990) la Calidad de vida en general está definida como bienestar personal que se deriva de la satisfacción o en su caso insatisfacción con áreas que son importantes para el adulto mayor, indistintamente de su género. Hornquist (1982) por su parte la define en términos de satisfacción de necesidades en las esferas que son particularmente física, psicológica, social, de actividades, material y estructural. Mientras que Lawton (2001) define una evaluación multidimensional, que tiene en cuenta criterios de ámbito intrapersonal y socio normativo, así como del sistema personal y/o ambiental de un ser humano.

Como se demostró anteriormente no hay una definición estándar de calidad de vida, sin embargo, se pretende tomar la definición dada por Hornquist ya que este autor toma en conjunto

las necesidades básicas de cualquier persona y claramente son aplicables a una persona mayor en un grado más alto, ya que como el autor determina son físicas, psicológicas, sociales, de actividades, material y estructurales.

Se ha dado que en los últimos años y debido a factores laborales, personales y otros, se traslada el cuidado de los adultos mayores a personas lejanas de la familia, y esto por consiguiente requiere de profesionalismo, respeto, responsabilidad, eficiencia y tolerancia,

Sin dejar de lado una adecuada atención en salud, debido a las condiciones de desgaste físico que normalmente afecta esta población. Hoy en día hay bastantes lugares que dicen especializarse en el cuidado de personas mayores. Sin embargo, no todas ofrecen todos los servicios requeridos; por lo que las quejas van a parar muchas veces al Ministerio de la Protección Social, la Dirección General de Promoción Social quienes reciben diferentes Peticiones, Quejas y Reclamos sobre las deficiencias en la calidad del servicio prestado por los ancianatos, hogares geriátricos, y/o centros de bienestar del ámbito público y privado.

Según lo encontrado en (¿Que deberían tener las habitaciones para ancianos?, 2017) una de las cosas más esenciales para que tengan una estadía placentera es mantener contacto directo con sus seres queridos y para eso es necesario disponer de un teléfono que tenga volumen para ser adecuado a las capacidades auditivas de cada persona y el tamaño de los números grandes para facilitar la visión , además disponer de un timbre de emergencia cerca de su cama de fácil acceso por si requiere atención inmediata , por otro lado es importante que la cama cuente con barandas por que disminuyen el riesgo de sufrir una caída y evita accidentes, es necesario contar con un enfermero especializado para que ofrezca soporte, cuide y chequee en caso de ser requerido , también la calefacción es de vital importancia ya que los cambios de temperatura bruscos repercuten en la salud del adulto mayor , así mismo deben tener un piso

antideslizante para evitar caídas y a su vez dotar los baños con barandas en la pared para que sean un soporte en el momento de sentarse o levantarse, igualmente es importante un sillón agradable para su descanso y unas almohadas ortopédicas para su comodidad.

Según lo publicado por (Yared Nansey Montaña Sánchez, 2019) enfocándose en datos del DANE: la población Colombiana ha envejecido en un 50% y este porcentaje se encuentra concentrado en Manizales, Bogotá y Santander, en un porcentaje de 13,4% de participación en la estructura poblacional en donde el 7,4% son mujeres y el 6% son hombres, con estos porcentajes por cada 100 personas productivas 21 adultos mayores serán beneficiados por ese esfuerzo de inclusión y salud pública, uno de los estudios refleja que hubo una disminución en la tasa de fecundidad lo que significa que las mujeres se dedicaron a trabajar y tomar sus propias decisiones costo beneficio en vez de traer hijos al mundo.

A pesar de que la innovación es importante, se debe brindar mucho mas peso a buscar el éxito mediante la aportación de valor al cubrimiento de lo que necesitan los clientes potenciales, además de tener en cuenta diferentes factores que infieren directamente a la hora de hacer una inversion, y mas en temas de emprendimiento donde se debe potenciar al máximo lo que se tiene es por eso que *“La teoría del emprendimiento basada en los recursos argumenta que el acceso a los recursos es un importante predictor del emprendimiento basado en oportunidades (Alvarez & Busenitz, 2001). Esta teoría enfatiza la importancia de los recursos financieros, sociales y humanos (Aldrich, 1999). Por lo tanto, el acceso a los recursos mejora la capacidad del individuo para detectar y actuar sobre las oportunidades descubiertas (Davidsson & Honig, 2003).”*

Además de esto es necesario tener en cuenta factores internos y externos, pues que como dice la *“Harvard Business School considera el emprendimiento como el resultado de la*

combinación de fuerzas internas y externas, donde las fuerzas internas son aquellas que se refieren a las cualidades internas del individuo tales como la inteligencia, la habilidad, la experiencia del conocimiento, la intuición, la exposición, etc. Estas fuerzas influyen en gran medida en las actividades emprendedoras de un individuo. Mientras que las fuerzas externas, se refieren a los factores económicos, políticos, sociales, culturales y legales que influyen en el origen y el crecimiento del emprendimiento en la economía (Mohanty, 2006)”

5.1. Normatividad

La legislación colombiana tiene diferentes leyes que buscan la protección del adulto mayor, por lo que rigen en los establecimientos que se dedican al hospedaje y/o cuidado de esta población, a lo largo de los años se han ido modificando dependiendo de las necesidades vistas desde el gobierno nacional y las entidades destinadas para velar por su bienestar.

El instituto colombiano de bienestar familiar, no solo se centra en el cuidado de niños y adolescentes, sino que también promueve el cuidado de adultos mayores por lo que mediante la **LEY 1251 DE 2008** *que tiene como objeto proteger, promover, restablecer y defender los derechos de los adultos mayores, orientar políticas que tengan en cuenta el proceso de envejecimiento, planes y programas por parte del estado.* esta ley a pesar de ser enfocada para los adultos mayores no afecta directamente el accionar de la **casa hogar** ya que es de índole privado y no, aunque vela por el bienestar de estas personas, no hace parte de los programas sociales implementados por el estado.

La ley 1315 de 2009 establece las condiciones mínimas que dignifiquen la estadía de los adultos mayores en los centros de protección, centros de día e instituciones de atención; acogiendo dentro de su haber a hospedajes y a centros de cuidado y bienestar. Esta ley delimita

al adulto mayor a toda persona mayor de 60 años. Así mismo define a los establecimientos que pueden prestar el servicio de cuidado a los adultos mayores como lo son los hospedajes especializados, los centro día, las instituciones de atención público-privadas, todas las que favorezcan al adulto mayor en las otras esferas de su desarrollo personal como sujetos con derechos plenos. De la misma manera limitan el ingreso de personas con patologías o alteraciones de gravedad que requieran cuidado médico permanente, también se delimita su diferencia con las instituciones que tienen equipo médico especializado. Dentro de la ley también se dictan las disposiciones sobre el personal a ser contratado en estos establecimientos entre los que se encuentran los relacionados con enfermería, alimentación, cuidado físico-psicológico, y todo lo relacionado con el cuidado integral. Como hospedaje especializado en adultos mayores la casa hogar debe cumplir con lo establecido en la ley con el fin de brindar servicios integrales que promuevan la calidad de vida de sus residentes.

Por su parte la resolución 00024 del 2017 es la que establece los requisitos mínimos esenciales que deben acreditar los Centros Vida y a pesar de que la casa hogar no califica dentro de este tipo de establecimientos si se puede valer de los parámetros establecidos con la intención de obtener unos altos estándares de calidad en los servicios ofrecidos, por lo que se toman en cuenta las variables de: talento humano, infraestructura, dotación, gestión, y Calidad de vida.

La Ley 9 de 1979 título VI reglamenta las actividades y competencias de salud pública para asegurar el bienestar de la población. Esta ley da a conocer las reglas para el funcionamiento de varias entidades que influyen en las condiciones de vida de la sociedad. Así mismo contiene las disposiciones del manejo de los residuos sólidos, residuos líquidos, control sanitario del uso del agua, exposición de excretas, que puedan afectar al medio ambiente y pueda producir efectos en la comunidad.

Las edificaciones deben estar construidas en terrenos que garanticen estabilidad, donde haya servicios públicos domiciliarios y que garanticen el suministro de agua, recolección de basuras y que no estén infestado de roedores o plagas.

El número de personas por dormitorio estará acorde a la capacidad del mismo, las cocinas deberán estar construidas con las normas de seguridad exigidas por el Ministerio de Salud y no deben almacenar sustancias peligrosas, se debe cumplir con los mínimos requisitos sanitarios, desagües, suministro público de agua, tuberías de calidad, sanitarios acorde al número de personas que vivan en él, deben tener buena ventilación e iluminación, además contar con el sistema de recolección de basuras y si hay presencia de roedores o plagas eliminarlas y por último se debe contar con un espacio adecuado para la prestación de primeros auxilios.

La Resolución del Minsalud 14861 de 1985 esta es *“Por la cual se dictan normas para la protección, seguridad, salud y bienestar de las personas en el ambiente y en especial de los minusválidos”*

La vigilancia y control de las edificaciones deben realizarse por las entidades sanitarias para comprobar el cumplimiento de la protección de la salud, bienestar y seguridad de la comunidad en general, a su vez las edificaciones deben estar adecuadas y diseñadas para facilitar el tránsito de las personas con movilidad reducida temporal o permanente, adultos mayores, analfabetismo, incapacidad o enfermedad.

La ley 361 de 1997 se refiere a los mecanismos de integración social de las personas con limitaciones. Define los derechos que tienen estas personas, de su dignidad humana propia de sus limitaciones como derecho fundamental, económico, social y cultural para la completa

realización personal y su integridad social teniendo en cuenta la declaración de los derechos humanos proclamada por las naciones unidas en el año 1948.

A su vez la ley 789 de 2002 define el sistema de protección social orientada a disminuir la vulnerabilidad y a mejorar la calidad de vida de los colombianos más desprotegidos, que tienen derecho a la salud, pensión y al trabajo.

Por último, la Ley 1276 de 2009 tiene por objetivo principal la protección del adulto mayor de los niveles I y II del Sisbén por medio de instituciones especializadas que brinden atención integral y contribuyan en mejorar su calidad de vida mitigando condiciones de vulnerabilidad, aislamiento o carencia de soporte social.

Ahora bien, la coyuntura ocasionada por la pandemia del Covid- 19 requirió que el gobierno implementará leyes transitorias, que permitieran mitigar los impactos económicos en el sector turístico y en general para las empresas prestadoras de servicio.

Uno de los primeros decretos emitidos fue el 397 del 13 de marzo de 2020 donde se establece el beneficio en la presentación y pago de la contribución parafiscal para la promoción del turismo para mitigar los efectos económicos del COVID-19 mediante este se genera un plazo para presentar las liquidaciones privadas correspondientes al primer trimestre del año 2020, hasta el 29 de julio de 2020.

Otro Decreto fue el 766 del 29 de mayo de 2020 donde se dio la Reducción del anticipo de renta para el año gravable 2020 con un porcentaje de 0% para hoteles.

Mas adelante y al preveer que se verían más afectaciones debidas al cierre total del sector se creó el Decreto 799 del 4 de junio de 2020 donde se relacionan las medidas para la suspensión del pago de la sobretasa del sector eléctrico hasta el 31 de diciembre de 2020 para los prestadores

de servicios turísticos inscritos en el registro nacional de turismo y que desarrollen como actividad económica y código ciuu 5511 entre otras.

Luego se define el decreto 789 del 4 de Julio de 2020 que fundamenta la exclusión del impuesto sobre las ventas (IVA) en la prestación de servicios de hotelería y turismo hasta el 31 de diciembre del año 2020.

6. Tipo de Investigación

Descriptiva: Se realizará una descripción de los datos cuantitativos sobre el comportamiento de los posibles consumidores buscando determinar las características del mercado objetivo, enfocándose en sus gustos, calidad de vida y en sus intereses que buscan en un servicio de un hospedaje especializado para adultos mayores. Una investigación de este tipo da bases para tener una medición de variables como la satisfacción de clientes, precios de la competencia y permite determinar los segmentos de mercado que se van a abordar.

6.1. Técnica de investigación

Mercado Objetivo: Hombres y Mujeres mayores de 50 años

Ubicación del Hospedaje: La Vega Cundinamarca

Ubicación del mercado objetivo: Bogotá y zona de sabana.

Cuantitativa: Se realizará una encuesta que contenga preguntas enfocadas al mercado objetivo, para así poder determinar cuáles son sus hábitos, qué expectativas tienen para el ofrecimiento del servicio de hospedaje especializado para adultos mayores, si conocen alguno en la región o si el clima es un factor a tener en cuenta.

Cualitativa: del mismo modo se realizará dos entrevistas a personas que tienen un hogar **geriátrico** en San Francisco Y la Vega Cundinamarca para saber sus expectativas, y otros factores relevantes a considerar para la creación de un hospedaje especializado en adultos mayores.

Metodología: Se realiza un muestreo probabilístico, en el cual se elegirán personas mayores de 50 años como mercado potencial puesto que este segmento es donde se encuentra

el mayor número de quienes pueden adquirir los servicios de un hospedaje especializado en adultos mayores, entre los factores a tener están: el ciclo de vida de las personas, su estado civil, sus posibles enfermedades. Se indagará sobre la necesidad del servicio, si han tenido experiencias en otros centros geriátricos, las razones por las que los llevan a adquirir o rechazar y el grado de confianza que necesitan en un servicio para adultos mayores.

Para tales fines hizo uso de una herramienta de Excel para el calculo de una muestra representativa de la población que para este caso y teniendo en cuenta la capacidad real de la Casa Hogar Genesis INN y la dificultad para la aplicación de encuestas ocasionada por la contingencia de la Covid 19, se tomo una población de 150 personas, en donde para lograr un nivel de confianza superior al 90 % se debía realizar la encuesta a mas de 100 personas.

ILUSTRACIÓN 2:CALCULO DE MUESTRA



ÁLCULO DEL TAMAÑO DE UNA MUESTRA PARA POBLACIÓN FINITA

PARA POBLACION CONOCIDA FINITA, MENOR A 10.000

INTRODUZCA EL MARGEN DE ERROR DESEADO

INTRODUZCA EL TAMAÑO DE LA POBLACION (N)

INTRODUZCA EL VALOR DE p

INTRODUZCA EL VALOR DE q

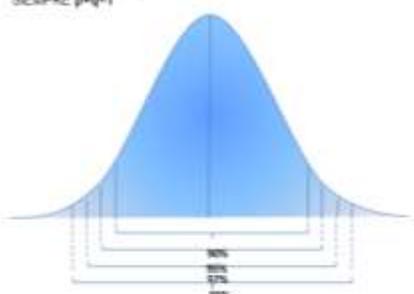
TAMAÑO DE LA MUESTRA DE ACUERDO AL ERROR Y AL NIVEL DE CONFIANZA DESEADO	
TAMAÑO DE LA MUESTRA PARA UN N. DE CONF. DEL 90%=>	97
TAMAÑO DE LA MUESTRA PARA UN N. DE CONF. DEL 95%=>	108
TAMAÑO DE LA MUESTRA PARA UN N. DE CONF. DEL 97%=>	114
TAMAÑO DE LA MUESTRA PARA UN N. DE CONF. DEL 99%=>	123

p = PROPORCION ESPERADA QUE CUMPLE LA CARACTERISTICA DESEADA
q = PROPORCION ESPERADA QUE NO CUMPLE LA CARACTERISTICA DESEADA

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

Error maximo recomendado 7%

SI NO CONOCE p Y q SE DEJA 0.5 Y 0.5
SEMPRE p+q=1



7. Modulo investigativo

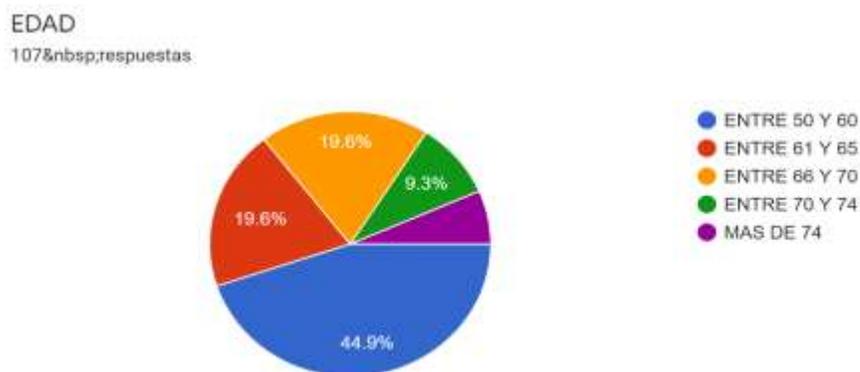
Dentro de la investigación cualitativa que se planteó para la búsqueda de información sobre el funcionamiento de los hogares geriátricos en los municipios de La Vega y San Francisco se realizaron dos entrevistas que permitieron determinar características propias de cada uno de los establecimientos y así tener sustento en la organización de los servicios que ofrecerá “**Casa Hogar Genesis INN**”.

7.1. Análisis De Encuesta

La encuesta fue aplicada a un total de 107 personas ubicadas en diferentes municipios de sabana tales como Chía, Funza, Facatativá, Mosquera y Bogotá. A continuación, se establece análisis de las preguntas realizadas.

Link de la encuesta: <https://forms.gle/QvHe2C8Vfawit4xa7>

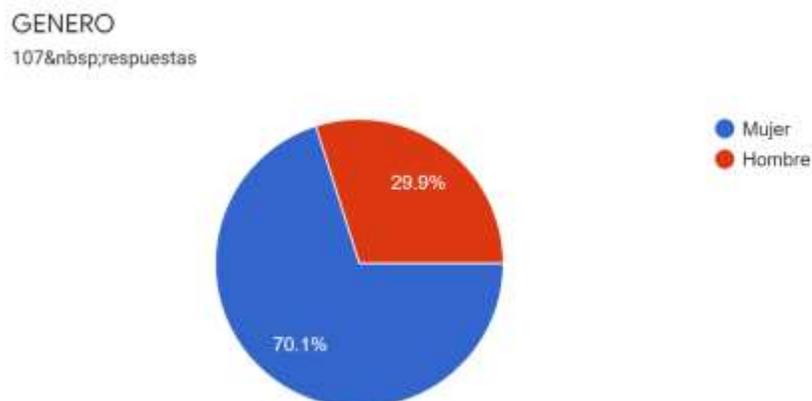
ILUSTRACIÓN 3: RANGO DE EDAD



Del total de las personas encuestadas un 44.9% están en el rango de entre 50 y 60 años, hubo de igual manera un 19,6% entre 61 y 65 años y el mismo porcentaje entre 66 y 70 años,

los menores porcentajes están en personas mayores de 70 años. Lo que ayuda a determinar que hay un amplio margen de personas en edades productivas o finalizando esta etapa, que podrían ser clientes potenciales.

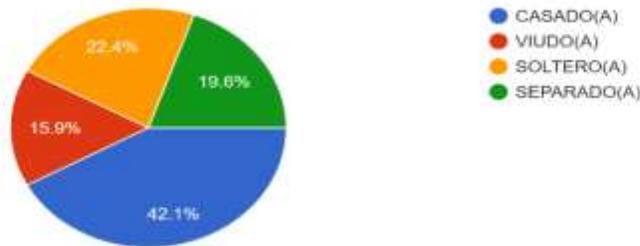
ILUSTRACIÓN 4: GÉNERO DE LOS ENCUESTADOS



Del total de encuestados el 70,1 % es del género femenino y el 29,9% del género masculino, lo que da a entender que la mayoría de los encuestados son mujeres y por lo tanto se debe estudiar en los siguientes ítems la pertinencia de servicios para este género dependiendo de sus respuestas.

ILUSTRACIÓN 5: ESTADO CIVIL DE LOS ENCUESTADOS

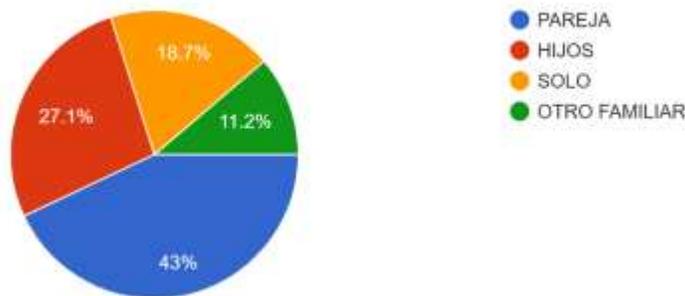
ESTADO CIVIL
107 respuestas



El estado civil del 42,1% es casado, el restante porcentaje está separado entre personas viudas, separadas y solteras, lo que da margen para pensar en que principalmente estaría en este último grupo de personas nuestro mercado potencial.

ILUSTRACIÓN 6: TIPO DE COMPAÑÍA

¿CON QUIEN VIVE?
107 respuestas



El 43% de las personas vive con sus parejas lo que contrasta con la anterior pregunta donde el mismo porcentaje es casado, ahora bien, la mayoría del porcentaje restante (27,1%) vive con sus hijos, en el 18,7% viven solos y en 11,2% con otro familiar, en este 57% es el principal nicho de mercado al que se podría tener en cuenta.

ILUSTRACIÓN 7:ACTIVIDADES REALIZADAS

¿QUE ACTIVIDADES REALIZA DURANTE EL DIA?
107 respuestas



La mitad de las personas encuestadas entre las cosas que más realiza sale a caminar, y un porcentaje importante del 33,6% no sale de casa, esto puede ser claramente por la contingencia ocasionadas por la Covid 19 durante el año 2020.

ILUSTRACIÓN 8:RELACIONES PERSONALES

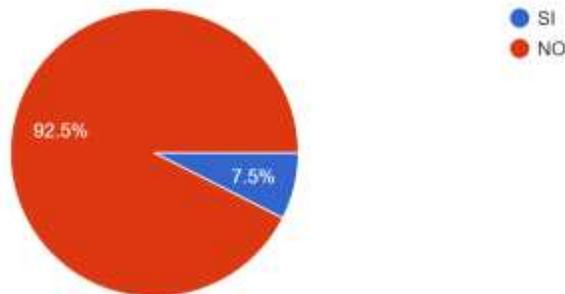
¿TIENE AMIGOS DE SU EDAD?
107 respuestas



El 97% de las personas encuestadas tienen amigos de su edad esta pregunta tiene una incidencia importante teniendo en cuenta que podría haber un grupo de personas que puedan tomar los servicios.

ILUSTRACIÓN 9:HOGAR GERIÁTRICO

¿HA ESTADO EN UN HOGAR GERIATRICO?
107 respuestas



La mayoría de las personas encuestadas no ha estado en un hogar geriátrico, esto no define que no quieran estar en uno, sino por el contrario da una idea sobre los puntos que hay que implementar para que tengan razones de tomar los servicios.

ILUSTRACIÓN 10: PREFERENCIAS

¿Qué no les gusta de los hogares geriátricos? ¿o cree que no le gustaría?
107 respuestas

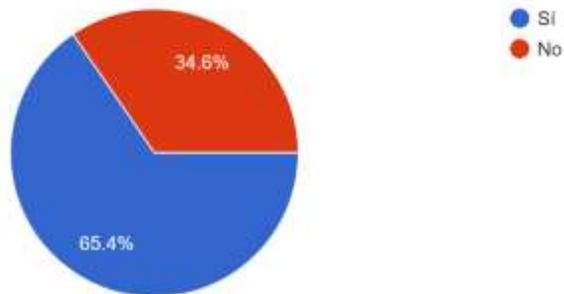


La mayoría de las personas consideran que la lejanía de la familia, es uno de los ítems que menos le llaman la atención a la hora de tomar servicios de un hogar geriátricos, seguido en un porcentaje también importantes de que el trato de los colaboradores podría ser algo a tener también en cuenta.

ILUSTRACIÓN 11; POSIBILIDAD DE RESIDENCIA

¿Estaría dispuesto a entrar Y vivir en un hogar geriátrico si le ofrecen clases de Yoga, gimnasia, pintura, juegos de mesa, capilla?

107 respuestas

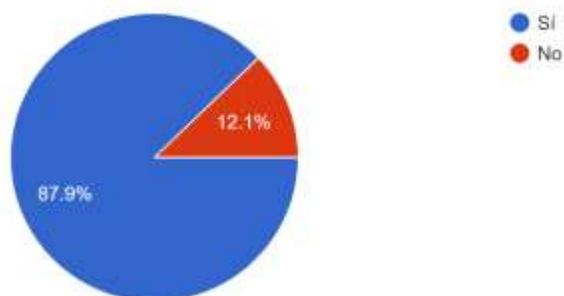


Aunque la mayoría de los encuestados dan por positiva algunos de los servicios posiblemente ofrecidos, sería importante saber por qué un amplio margen de encuestados respondió que no les gustaría estos servicios. Para poder ampliarse en aquellos que a este grupo de encuestados si les interesaría

ILUSTRACIÓN 12: ACCESO

¿Le gusta la opción de que el hogar geriátrico este en un lugar de fácil acceso?

107 respuestas

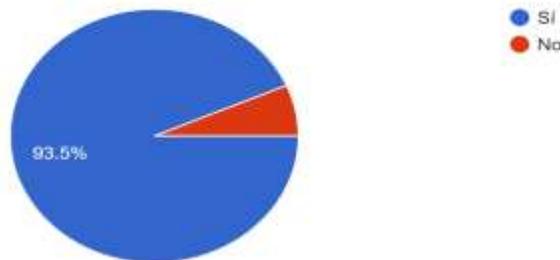


Aunque esta pregunta la respuesta con más alto porcentaje es SI, el porcentaje restante quizás prefiere un lugar más alejado del casco urbano, quizás más rural y con contacto natural.

ILUSTRACIÓN 13:CLIMA

¿para usted sería importante que el clima de donde se encuentre ubicado el hogar geriátrico sea cálido?

107 respuestas



El mayor porcentaje de los encuestados prefiere el clima cálido, esto responde probablemente a que en su mayoría las personas mayores buscan climas agradables para vivir y salir del clima frío que se siente en la sabana.

ILUSTRACIÓN 14: CUIDADO Y SERVICIOS

¿considera importante que en un hogar geriátrico hayan médicos especialistas y enfermeros de manera recurrente?

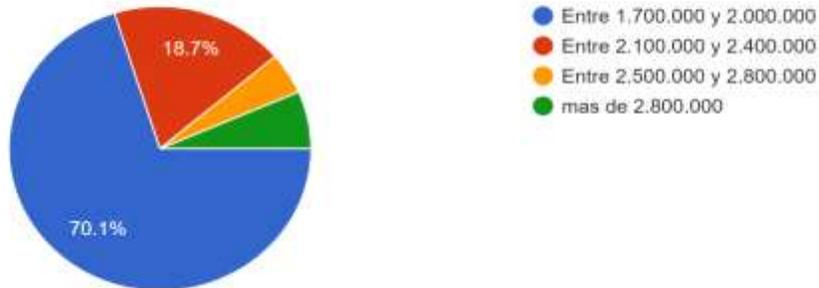
107 respuestas



A esta pregunta la mayoría respondió positivamente lo que supone que tener personas especializadas en su cuidado les brinda seguridad para su residencia en un determinado lugar.

ILUSTRACIÓN 15: VALOR

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por los servicios ofrecidos por un hogar geriátrico?
107 respuestas



La mayoría de las personas encuestadas define su disposición de pagar por los servicios ofrecidos en el margen más bajo, sin embargo, cerca del 30 %, no tendría problema en invertir un poco más en su bienestar. Lo que ayuda a identificar el valor de los servicios debería estar en un equilibrio entre los montos presentados.

7.2. Informe de entrevista

Dentro del módulo cualitativo se realizó entrevista a los gerentes de dos hospedajes especializados en personas mayores; el primero ubicado en San Francisco y el segundo en La Vega, por lo que a continuación se presentan detalles de la información recogida.

7.2.1. Casa campestre Santa Cecilia

Es un hospedaje especializado en personas con discapacidad y adultos mayores ubicado en el municipio de San Francisco donde ofrecen una serie de servicios enfocados en brindar calidad de vida a las personas que allí residan permitiendo tener una vida tranquila y cómoda, en un clima agradable y con facilidad para ser visitados por sus familias.

Esta casa campestre tiene capacidad para 16 de personas y en la actualidad tiene una ocupación del 87% es decir 14 habitaciones, y aunque no se tiene restricción actualmente solo hay clientes del género femenino, con un rango de edad entre 63 y los 94 años, no se discrimina en el ingreso de personas con algún tipo de discapacidad o enfermedad de difícil manejo, sin embargo se reserva el derecho de admisión para personas con esquizofrenia, trastorno bipolar o que tengas dificultades para vivir en comunidad, por lo que antes del ingreso de la persona se solicita una copia de la historia clínica, se deja un lapso de una semana sin ningún costo para saber el comportamiento de la persona y si es pertinente permitir su estadía en el lugar.

El valor cancelado por cada persona residente en la casa campestre es de 2.400.000 (precio 2020), pagaderos dentro de los 5 primeros días de cada mes. Las habitaciones se entregan amobladas o vacías dependiendo del requerimiento del cliente; así mismo se ofrece la alimentación balanceada o recetada por el médico, la realización de actividades cognitivas y física, el cuidado 24/7 en el área de enfermería, así como visitas periódicas por parte de un

médico para hacer controles pertinentes estas visitas son de independientes de las mandadas por su EPS, ya que toda persona que ingrese debe tener vigente su afiliación a alguna entidad prestadora de servicio de salud.

Dentro de los protocolos manejados en la Casa Campestre Santa Cecilia están los aplicados durante la cuarentena mandada por el gobierno, donde no se permitió el ingreso de visitas desde el mes de marzo hasta septiembre, actualmente solo se permiten 2 visitas durante el día en horarios diferentes y con un máximo de 4 personas por visita. Otro protocolo manejado es cuando la salud de alguno de los residentes tiene un percance o un accidente, donde se lleva inicialmente al centro de salud bien sea en carro particular o en ambulancia dependiendo del nivel de complejidad de la urgencia, para que allí se remita al hospital si se considera pertinente. Por último, en caso de muerte súbita de alguna persona se debe avisar a la familia, a la policía y al médico del centro de salud para que proceda a hacer el acta de defunción y otros documentos pertinentes.

Actualmente se maneja una nómina de 10 personas dentro de las que se encuentran 4 enfermeras que hace turnos de 24 horas, en grupos de 2, 2 personas en aseo, 2 en cocina fija y 1 medio tiempo que apoya el momento del almuerzo y cubre el día de descanso, 1 persona encargada de mantenimiento del área externa. Así como algunos empleos transitorios como lo es la Fisioterapeuta y el medico que hace las visitas. Todos manejados mediante la figura de prestación de servicios y con una asignación de entre 650.000 y 1.400.000 dependiendo de la labor.

7.2.2. La Casa de la Pradera Finca Residencial para el Adulto Mayor

El Hogar Geriátrico se encuentra ubicado en la Vega Cundinamarca, cuenta con 3 auxiliares de enfermería, una persona de servicios generales, una auxiliar de cocina, una terapeuta ocupacional y un administrador encargado de velar por el bienestar del adulto mayor. Los sueldos de los empleados son de \$1200.000 al mes independientemente de la labor a desempeñar por cada uno y los contratos son por prestación de servicios.

Los servicios que brinda son de hospedaje en donde puede ser una habitación compartida o para una única persona, lavandería, televisión, wifi, dieta según prescripción médica, servicio de enfermería las 24 horas, valoración médica y nutricional, terapia ocupacional entre otros.

Para la aceptación de un abuelo al Hogar Geriátrico se debe realizar un examen de ingreso ya que únicamente se reciben pacientes funcionales, el valor de la pensión mensual por cada uno es de \$2.500.000 y cada abuelo debe estar afiliado a la EPS para cualquier tipo de emergencia.

En el momento el Hogar cuenta con 9 hombres y 1 mujer, su capacidad máxima es de 12 abuelos. Así mismo las habitaciones se encuentran dotadas de baño privado con pasamanos, piso antideslizante, cama, mesa de noche y armario, aunque hay familias que prefieren llevar todo para amoblar.

En cuanto a las visitas, el adulto mayor puede recibirlas todos los días de la semana a cualquier instante del día, en el momento debido a la emergencia causada por la COVID-19 las visitas se encuentran suspendidas.

8. Forma De Constitución

Para el Hospedaje “Casa Hogar Genesis INN” se escogería como tipo de empresa, una Sociedad por Acciones Simplificada (SAS)” que está definida por la Ley 1258 de 2008,

Y que tiene por característica principal un tipo de estructura donde se promueve la inversión de capital de manera autónoma, porque es permitido que se den leyes internas que permitan tener pautas de gobierno corporativo que mejoren su actuar jurídico y financiero.

El nombre del hospedaje es “Casa Hogar Genesis INN” del cual se hizo un previo estudio en las cámaras de comercio del país para que no tenga homónimos en su registro mercantil.

El Sector económico del hospedaje está relacionado con las actividades de atención de la salud humana y de actividades de asistencia social con alojamiento para personas mayores, este servicio será prestado por el hospedaje y debe ser registrado en cámara y comercio de Facatativá que es la que acoge a esta región. Dentro del sector económico se engloban servicios más que productos, y se busca suplir necesidades observadas mediante la realización de procesos investigativos.

El CÓDIGO CIIU es 8730 actividades de atención en instituciones para el cuidado de personas mayores y/o discapacitadas: que incluye los servicios ofrecidos para aquellos que no tienen condiciones físicas que les permitan atenderse por sí mismas y/o por factores de enfermedades o personas que no desean vivir solas. El cuidado en hospedaje según el código CIIU incluye habitación, alimentación, cuidado supervisado durante el día, acompañando los hábitos de la persona, entre las que están: las de cuidado personal y otras propias de cada persona. Se pretende ofrecer una atención mínima de enfermería especializada en instalaciones separadas dentro de la misma institución.

También se buscará la opción de aplicar para el código CIU 8710, para tener Actividades de atención medicalizada de tipo general.

9. Organización

9.1.Misión

Somos un hospedaje especializado en la atención del adulto mayor que brinda un espacio donde sea el protagonista, ofreciendo servicios personalizados según sus necesidades y permitiendo tener tranquilidad al encontrar todo lo que necesita en un solo lugar.

9.2. Visión

Seremos reconocidos en la región del gualivá como un hospedaje especializado en la atención de los adultos mayores que brinda cuidado y bienestar, que reside en sus instalaciones priorizando en la calidad y pertinencia de sus servicios, así como en el profesionalismo de sus colaboradores.

Valores corporativos

- Amor
- Honestidad
- Compromiso
- Respeto
- Confianza
- Tolerancia
- Responsabilidad

- Profesionalismo

Políticas Institucionales

- Velar por el bienestar y la salud del adulto mayor.
- Contribuir a su calidad de vida por medio de actividades que aporten destrezas y permanezcan activos.
- Reportar a los familiares cualquier tipo de novedad que ocurra con el adulto mayor en el Hospedaje.
- Mejorar la calidad de vida del adulto mayor por medio de la actividad física, mental y social con criterios integrales de costo y oportunidad.

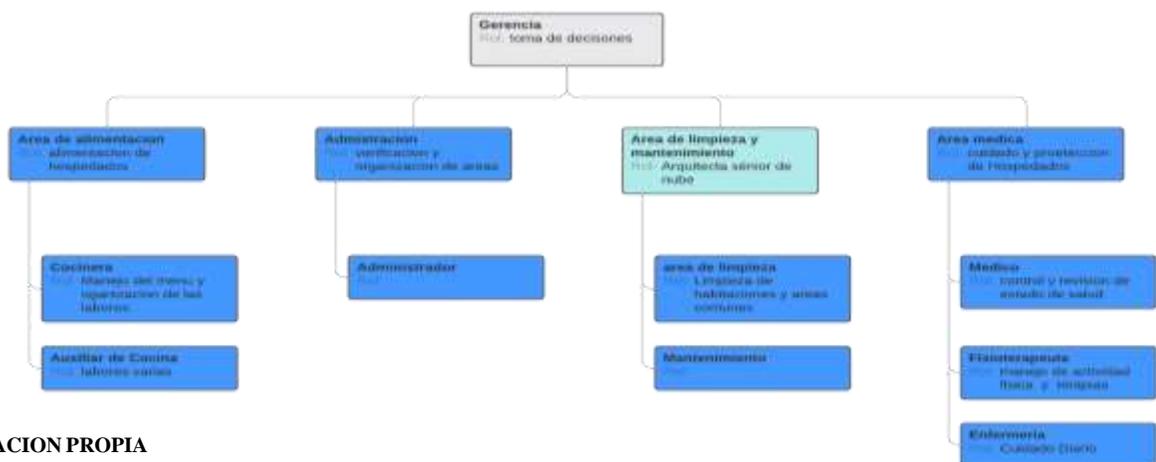
10. Organigrama

Se define una organización donde la gerencia es quien toma las decisiones y esta conformada por los dueños del establecimiento, mientras que hay una persona encargada del área administrativa y que es quien ayuda a organizar el resto de dependencias. En la Casa Hogar Genesis INN habría un área encargada de la alimentación de los hospedados que cuidará sus dietas si llegasen a tener y se encargan de todo lo relacionado.

Por su parte el area de limpieza y mantenimiento tendrá personal en servicios generales que se encargará de todo lo relacionado con la limpieza de habitaciones y área comunes para mantener las condiciones de salubridad del establecimiento, además la persona de mantenimiento será quien mantenga la infraestructura y espacios verdes en buen estado.

Por ultimo el área medica esta encargada del cuidado de la salud de las personas hospedadas esta conformado por un medico y una fisioterapeuta que estarán de manera presencial una vez al mes y que llevaran el control de salud, en el caso de la fisioterapeuta será quien coordine con las enfermeras las actividades físicas pertinentes. Estas ultimas serán quienes diariamente esten al pendiente de los clientes para cuidar de su integridad física y realizar actividades con ellos.

ILUSTRACIÓN 16: ORGANIGRAMA



ELABORACION PROPIA

10.1. Ficha Técnica del servicio

TABLA 1: FICHA TECNICA

Nombre	Casa Hogar Genesis INN
Sector económico	Servicios
Slogan	“El comienzo a una nueva vida”
Actividad o servicio	Centro especializado en atención de adultos mayores.
Descripción	Es un lugar que permite a las personas mayores de 60 años mantener los cuidados necesarios para su salud, alimentación balanceada, desarrollar actividades para mantener su motricidad y tener personas especializadas que brinden apoyo y asesoría en esta etapa de la vida.
Productos	<p>Habitacion con baño privado.</p> <p>Alimentación según recomendaciones médicas.</p> <p>Servicio de Lavandería.</p> <p>Cuidados y atención prioritaria las 24 horas al día.</p> <p>Enfermería 24 horas al día</p> <p>Actividades Lúdicas.</p> <p>Terapia Física.</p> <p>Actividades Cognitivas</p> <p>Actividades motoras</p> <p>Circuito cerrado de Televisión.</p> <p>Visitas de sus familiares</p>

	Servicio de Capilla
Responsables	Auxiliares Enfermeros Fisioterapeutas Médico General Servicios generales Cocina

ELABORACIÓN PROPIA

10.2. Estándares de Calidad

Estos estándares están definidos por la resolución 00024 del 2017 que, aunque no esta dirigida de manera directa para los hospedajes, si brinda un camino a seguir en cuanto al bienestar de quienes tomen el servicio y determina la integralidad y la propuesta de valor del mismo.

TABLA 2:ESTANDARES DE CALIDAD

Estándar	Criterio
	<p>Gerente</p> <p>Persona encargada de dirigir y vigilar los procesos internos y externos que se llevan a cabo para la atención del adulto mayor.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Administra los recursos para el buen funcionamiento del Hospedaje. • Toma las decisiones <p>Auxiliares de Enfermería</p> <p>Las enfermeras deben estar certificadas mediante la inscripción en el registro único nacional del talento humano en salud (ReTHUS), mediante este</p>

Talento Humano:

documento se certifica que está autorizado para ejercer una profesión en el área de la salud según como está dispuesto en el artículo 23 de la ley 1164 de 2007. Deben tener tarjeta profesional según la ley 266 de 1996 y decreto 825 de 2003.

- Deben promover la atención integral del adulto mayor por medio de la valoración de su dignidad, su bienestar y su autonomía.
- Deben ofrecer cuidados de calidad teniendo en cuenta las diferencias individuales, sus historias de vida y sus vivencias personales.
- Ofrecer una atención individualizada para promover el autocuidado, fomentando la autonomía para retrasar episodios de dependencia, por otro lado, evalúa casos para detectar situaciones de riesgo o comportamientos que afecten su salud.

Médico General

El medico debe estar certificado mediante la inscripción en el registro único nacional del talento humano en salud (ReTHUS), mediante este documento se certifica que está autorizado para ejercer una profesión en el área de la salud según como está dispuesto en el artículo 23 de la ley 1164 de 2007. Requiere de tarjeta profesional según ley 14 de 1962, ley 23 de 1981 (Código de Ética Médica) y Decreto 1465 de 1992.

- Especialista en la atención integral de los adultos mayores, previene, diagnostica y trata procesos de envejecimiento.
- Conoce la historia natural de la fragilidad, dependencia, sus manifestaciones y como prevenirlas.

- Trata aspectos de multimorbilidad y discapacidad.
- Uso apropiado de fármacos
- Fomentar el envejecimiento activo.
- Conocer los cuidados espirituales y humanistas en la salud y bienestar del adulto mayor.

Área de Alimentos

Los requisitos para poder ejercer en la preparación de alimentos es la siguiente: certificado de manipulación de alimentos al día es decir no mayor a 1 año, examen médico (frotis de garganta, muestra de uñas, examen coprológico y examen de sangre) donde garanticen el perfecto estado de su salud para preparar alimentos.

Este espacio está diseñado para la preparación de los alimentos. El personal se encargará de revisar las dietas dadas por el nutricionista y a su vez preparar según indicaciones para garantizar la salud optima de los adultos mayores.

- Elaborar las comidas según menús establecidos.
- Controlar el aseo y desinfección del área de trabajo.
- Velar por el cumplimiento de la normatividad en cuanto a sanidad.
- Control en el stock de los productos por medio de inventarios.

Área de mantenimiento

Encargada de mantener los espacios agradables, disminuyendo posibles accidentes y contribuyendo a mermar el deterioro del establecimiento.

- Reparar y mantener lo que diariamente necesite el establecimiento
- Corte de pasto y mantenimiento de jardines.

	<ul style="list-style-type: none"> • Resanar y pintar áreas desgastadas o deterioradas por la humedad y el uso. • Mantener el agua de piscina en óptimas condiciones para su uso. <p style="text-align: center;">Terapeuta Ocupacional</p> <p>El terapeuta debe estar certificado mediante la inscripción en el registro único nacional del talento humano en salud (ReTHUS), mediante este documento se certifica que está autorizado para ejercer una profesión en el área de la salud según como está dispuesto en el artículo 23 de la ley 1164 de 2007. Debe presentar su tarjeta profesional según ley 949 de 2005.</p> <p>El terapeuta ocupacional por medio de terapias de rehabilitación se encargará de capacitar a los adultos mayores para sus actividades diarias para que sean cada vez más independientes.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prevenir, mantener, rehabilitar a pacientes con deterioro o enfermedad funcional. • Estimulación Física, Funcional y Cognitiva • Entrenamiento con prótesis, productos de apoyo y ortesis. • Ayuda en la adaptación del entorno • Mantener a los abuelos activos en su tiempo libre y animarlos a participar en actividades para que sean más sociables.
	<p>Habitaciones</p>

Infraestructura

- Las habitaciones pueden ser individuales o colectivas, deben tener el espacio suficiente que permita un fácil desplazamiento y evitar el hacinamiento. Las áreas mínimas son de 6 (seis) y 5 (cinco) metros cuadrados reservando 1(un) metro por cada lado de la cama.
- Las habitaciones deben estar individualizadas por sexo y debe tener su baño privado.
- La cama debe tener las siguientes dimensiones 1,80 metros de largo X 0,90 metros de ancho X 0,80 metros de altura. Debe ser de colchón suave y tener un protector antifluido, tendidos calientes y suficientes para un buen descanso.
- El closet o armario deben tener dimensiones para el fácil acceso, además permitir privacidad en sus objetos personales
- Timbre o intercomunicador es importante para la comunicación con el personal.
- El interruptor de luz debe estar ubicado cerca de la cama del abuelo para su fácil uso.
- Las puertas deben abrir hacia fuera y deben tener unas barras en ambas caras para que las personas limitadas puedan abrirlas fácilmente. Las medidas son de 1,20 metros para el ingreso de silla de ruedas o camillas.
- Las ventanas deben tener un sistema para que se abran y cierren fácilmente y se debe contar con buena ventilación.

Consultorio Medico

- Debe funcionar dentro del establecimiento y debe tener los siguientes elementos: Escritorio, camilla, sillas, fonendoscopio, tensiómetro, bascula, linterna de mano, equipo de órgano de los sentidos, martillo de reflejos, termómetro.

Servicio de Enfermería

- Este espacio debe contener lo siguiente: Una sala de curación, una zona de lavado para el material quirúrgico, sondas, pinzas, guantes y otros, un salón u oficina donde se llevarán los controles de enfermería. Además deberá estar dotada de: camilla articulable para curaciones, carro de curaciones, equipo de cirugía menor, tensiómetro, fonendoscopio, trípode para suero, sondas nasogástricas y sondas urológicas (Foley y Nelaton); recipientes para gasa y algodón con material estéril y suficiente, recipientes para medicamentos prescritos, botiquín vitrina para almacenamiento de medicamentos básicos, bandejas, antisépticos, jeringas, estufas, un mesón y lavamanos, archivador para historias clínicas y registros.

Sala de terapias

Se debe disponer de un salón amplio para realizar las fisioterapias, también las reuniones sociales, culturales y educativas.

Comedor

Debe ser un espacio acogedor, muy familiar y espacioso, debe tener una superficie mínima de dos metros cuadrados por adulto mayor. Debe tener

mesa, sillas, televisión, radio, juegos de salón e implementos para actividades sociales y culturales.

Cocina

Debe estar al lado del comedor, debe contener todos los elementos necesarios como la estufa, horno, vajilla, nevera, ollas, también dispondrá de un depósito para guardar vajilla y ollas.

Despensa

Debe ser ventilado para el almacenamiento de los alimentos y debe contener cajones debidamente cerrados con puertas para garantizar la conservación de los alimentos.

Lavandería

Debe contener todas las instalaciones de agua y luz para el buen funcionamiento, las paredes deben estar enchapadas para su fácil aseo.

Depósito de Basuras

Debe contener las canecas con bolsa y tapas, deben tener pisos y paredes de fácil aseo y estará en un área ventilada.

Deposito para los Utensilios de Aseo

Deberá contener una poceta para asear los implementos de aseo y un espacio para depositarlos.

Oficinas

Designar un espacio adecuado para la administracion del negocio, deberá tener muebles y enseres diseñados para su atención.

Área de Construcción

La superficie total de construcción debe contener como mínimo diez metros cuadrados por residente en la superficie cubierta.

Número de Pisos

Por la actividad a desarrollar debería ser preferiblemente de un piso o máximo de dos y se garantiza las rampas con pendientes entre 5 y el 8% para la circulación de los abuelos.

Las Rampas

Deben contener pasamanos a dos niveles, uno a 0,76 metros y otro a 0,90 metros para facilitar el desplazamiento de los ancianos y las personas en silla de ruedas, el ancho mínimo de las rampas debe ser de 1,2 metros y los pasamanos serán en material antideslizante.

Las Escaleras

Deben tener como mínimo un metro de ancho y una pendiente de 35 X 35%, los escalones deben ser cortos y máximo de 10 escalones por tramo. Deben estar diseñadas con material antideslizante y los pasamanos se extenderán 0,60 metros antes del primer y último escalón.

Áreas de Acceso, Circulación y Salida

Debe contener lo antes mencionado además de señalización estableciendo zonas restringidas en sitios visibles.

Localización

Debe estar ubicado en un sitio de fácil acceso, peatonal y vehicular, no tener peligro de inundación, cerca de focos de insalubridad y en zonas inseguras.

Condiciones de los Pisos

Serán de material impermeable, antideslizante, uniforme y de fácil desinfección, no debe contener obstáculos como tapetes que pueden provocar accidentes. La unión con la pared deberá llevar guarda escoba a media caña.

Condiciones Generales de Cielo-rasos, Techos, Paredes y Muros

Deberán ser impermeables, sólidos y resistentes debido a la humedad o temperatura, si requiere pintura debe ser no toxica.

De la Preparación de Alimentos

Debe tener un área de cocina y deben cumplir con lo establecido en el Decreto 2333 de 1982 y demás normas sanitarias vigentes relacionada con la manipulación y elaboración de alimentos.

Abastecimiento de Agua Potable

Deberán garantizar calidad, presión adecuada y tener válvulas de control manual o automática para regular la temperatura de agua caliente según exigencias del Decreto 2150 de 1983 y demás normas.

El volumen del agua por paciente por dia no puede ser inferior a 900 litros.

Tanque de Abastecimiento

Deben ser instalados obligatoriamente y se deben desinfectar y limpiar como mínimo cada tres meses para garantizar la potabilidad.

Disposiciones de Residuos Líquidos

Se realizará mediante conexión al alcantarillado, si no existe por su ubicación se debe garantizar la instalación de un sistema de tratamiento y evacuación sanitaria.

Disposición de Residuos Solidos

Se utilizará la recolección a domicilio, si no se usa se deberá dar la mejor disposición para evitar la contaminación de áreas.

Iluminación y Ventilación

De alcobas, pasillos, corredores y demás áreas debe ser en forma manual y si no garantizar un sistema artificial exigidos para tal fin.

Cantidad de Baños

Aparte de los baños para personal de servicio, deberá existir un baño por cada residente y por sexo.

Dotación

Para uso masculino: Debe contener retrete, lavamanos y una ducha. El retrete debe tener apoyos laterales de 30 centímetros, pasamanos de 0,85 y 0,75 metros, debe haber un espacio a la izquierda por si el adulto mayor requiere de ayuda, apoyos perimetrales (ducha, ducha de asiento, retrete y lavamanos)

La altura del lavamanos será de 0,83 metros de altura del piso y el fondo no debe estar a más de 0,65 o 0,75 metros del piso para que pueda ser usado por personas con silla de ruedas.

Sanitario Especial

Deberá tener un baño especial de servicio sanitario con sillón de ruedas adaptable al retrete para pacientes en silla de ruedas.

	<p style="text-align: center;">Puerta de los Baños</p> <p>Deben abrir hacia fuera o corredizas sin cerraduras herméticas en el interior, deben abrir fácilmente y debe tener un tirador para ser abierta por personas en silla de ruedas. El ancho de la puerta es de 1,2 metros.</p> <p style="text-align: center;">Timbre en los Baños</p> <p>Necesario para comunicarse en caso de requerir ayuda.</p> <p style="text-align: center;">Baño Especial</p> <p>Especial para abuelos discapacitados que requieren un baño con duchero móvil y una silla desmontable.</p>
Gestión	<ul style="list-style-type: none"> • Cuenta con misión, visión y valores que le permiten orientar su futuro. • Se implantará un sistema de monitoreo para evaluar y llevar a cabo los procesos. • Se implementará registros, historias de vida debidamente sistematizados y archivados. • Se contará con estados financieros básicos: balance general, estado de resultados, estado de cambios en el patrimonio, estado de cambios de la situación financiera, estado de flujo de efectivo para verificar la sostenibilidad financiera, su liquidez y el cumplimiento de obligaciones.
Valoración Integral y Plan Personalizado de Atención	<ul style="list-style-type: none"> • Se realizará un registro socioeconómico de cada adulto mayor. • Se realizará una evaluación periódica de la salud de los abuelos. • Se realizarán evaluaciones mensuales para determinar si existen cambios en su comportamiento para ser abordadas a tiempo.

	<ul style="list-style-type: none"> • Se realizará un examen físico de ingreso para saber las condiciones de los abuelos y saber si son aptos para su ingreso.
<p>Calidad de Vida</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Se estimulará la independencia de los adultos mayores, independencia psíquica y funcional de los adultos mayores. • Se vinculará a las familias en el desarrollo en la independencia de los adultos mayores. • Se evaluará la calidad de vida de los adultos mayores para saber sus condiciones y vivencias antes de ingresar al hogar hospedaje.

ELABORACIÓN PROPIA

11. Modulo financiero

Este módulo estará enfocado en la proyección de ventas, gastos y costos de la casa hogar Genesis INN para luego determinar la pertinencia de la propuesta y tomar decisiones sobre la inversión.

Inicialmente se ha realizado una investigación de datos económicos para proyectar el comportamiento que tendría la economía dentro de los 5 primeros años, los datos del año cero son el año 2020, los datos de inflación de año 1 y 2 fueron publicados por la revista portafolio en el mes de agosto de 2020 basándose en datos del Banco de la república.

Por su parte la TRM se dio según pronósticos de analistas de la revista dinero en publicación realizada también en el mes de agosto.

El PIB según el informe emitido por el ministro de hacienda donde se muestra que para el año 2020 se tendrá contracción de 7%, pero que para el año 2021 lograría recuperarse hasta el 5%, estos datos son del mismo modo soportados por el jefe de investigaciones económicas de Bancolombia, Juan Pablo Espinosa, quien además define que el país crecería por encima de 4 % hasta 2024. (Espinosa, 2020)

Los valores de los años 3,4 y 5 se dan promediados de acuerdo a los obtenidos en los dos primeros años, para los cuales se espera crecimiento bajo debido a toda la afectación ocasionada por el virus.

11.1. Datos Economicos

TABLA 3: DATOS ECONÓMICOS

DATOS ECONOMICOS						
Indicadores	año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inflacion	2%	3,50%	4,09%	4,38%	4,50%	4,12%
D.T.F	1,98%	3,60%	3,70%	3,80%	3,90%	4,00%
T.R.M	\$ 3.810	\$ 3.650	\$ 3.416	\$ 3.249	\$ 3.277	\$ 3.398
P.I.B	-7,00%	5,50%	4,50%	4,50%	4,00%	4,50%

ELABORACIÓN PROPIA

11.2. Participacion en el mercado

La ocupación total de la Casa Hogar es de 18 personas y que se estima tener ocupación total, se define que se tendrían una participación del 33 % ya que hay dos hogares Geriátricos en la vega y serian la competencia directa. Esto no esta definido tan marcado por el numero de personas residentes en los municipios donde se hizo la encuesta sino por el amplio margen de personas que pueden tener la necesidad de usar el servicio ofrecido.

TABLA 4: PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO

<i>Participación en el Mercado</i>						
Servicio	Clientes Potenciales	Veces x Clientes	Venta Mensual	Venta unida d /Año	Participación en el mercado	Participación de la mezcla de producto
Habitación con todo incluido	18	1	18	216	33,00%	100,00%

ELABORACIÓN PROPIA

11.3. Gastos de constitución

La Casa Hogar Genesis INN se ubicará donde actualmente funciona el Hotel Campestre La Vega INN que pertenece a una de las socias proponentes del proyecto, por lo que no se

incurrirá en gastos de compra de terrenos, construcción ni otros iniciales, sin embargo, si son necesarias la actualización de algunos permisos y licencias que se tienen actualmente.

<i>Gastos de Constitución</i>			
<i>Concepto</i>	<i>Unidad</i>	<i>Valor</i>	<i>Total</i>
Registro Mercantil	Un.	\$ 308.000	\$ 308.000
Permisos y Licencias	Un.	\$ 930.000	\$ 930.000
Total Año		\$ 1.238.000	\$ 1.238.000

ELABORACIÓN PROPIA

Se debe realizar un cambio de actividad directamente en la camara de Comercio de Facatativá ya que es la perteneciente a la region. Esto se hace con el fin de empezar a operar.

TABLA 6:ACTUALIZACIÓN DE REGISTRO MERCANTIL

<i>Registro Mercantil</i>			
<i>Concepto</i>	<i>Unidad</i>	<i>Valor</i>	<i>Total</i>
Actualizacion ante camara de comercio	Unidad	\$ 308.000	\$ 308.000
Total Año	308.000,00		308.000,00

ELABORACIÓN PROPIA

Se deben mantener activas los permisos de bomberos ya que se va a trabajar con una población vulnerable y se debe estar preparado ante las posibles emergencias que puedan ocurrir y que pongan el riesgo a los Hospedados.

Por su parte la Licencia de Sayco y Acimpro ya se tiene, pero anualmente se debe pagar nuevamente por lo que se debe pensar en actualizar, ya que se hará uso de propiedad intelectual para actividades de los residentes.

TABLA 7: PERMISOS Y LICENCIAS

<i>Permisos y Licencias</i>			
<i>Concepto</i>	<i>Unidad</i>	<i>Valor</i>	<i>Total</i>
Bomberos actualizar	1	\$ 230.000	\$ 230.000
Sayco Acinpro	1	\$ 700.000	\$ 700.000
Total Año		\$ 930.000	\$ 930.000

ELABORACIÓN PROPIA

Se estima que los gastos de puesta en marcha serán amortizados dentro del primer año, ya que anualmente se deben actualizar, y no se deberían tener estos gastos amortizados por fuera del tiempo de su validez.

TABLA 8: AMORTIZACION DE GASTOS

<i>Gastos de Puesta en Marcha</i>							
<i>Concepto</i>	<i>Valor Total</i>	<i>Amotizacion Año</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
Registro Mercantil	\$ 308.000	1	\$ 308.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Permisos y Licencias	\$ 930.000		\$ 930.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Año	\$ 1.238.000		\$ 1.238.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

ELABORACIÓN PROPIA

11.4. Gastos iniciales

Como se había expresado anteriormente no será necesaria la compra de ningún terreno ni construcción para empezar a funcionar, sin embargo, la infraestructura actual si necesita algunas adecuaciones y compra de algunos otros insumos que actualmente no se tienen.

TABLA 9:GASTOS INICIALES

<i>Gastos iniciales</i>		
<i>Concepto</i>	<i>Valor</i>	<i>Total</i>
Adecuaciones	\$ 16.480.000	\$ 16.480.000
Muebles y Enseres	\$ 9.660.000	\$ 9.660.000
Maquinaria y Equipo	\$ 5.350.000	\$ 5.350.000
Gastos de constitución	\$ 1.238.000	\$ 1.238.000
Gastos variables/no especificados	\$ 650.000	\$ 650.000
Total Gastos Preoperativos	\$ 33.378.000	\$ 33.378.000

ELABORACIÓN PROPIA

Se realiza una cotización con un maestro de obra para las adecuaciones que están pendientes de realizar en el predio. Se necesita instalar unas barandas en los pasillos para que los abuelos tengan un soporte para caminar y evitar accidentes, esto tiene un costo de \$6.480.000 e incluye materiales y mano de obra, esto quiere decir que al cancelar este valor cubre en su totalidad la terminación de la obra. Los materiales que se van a usar son barandas en aluminio tornillos y algunos otros materiales propios de la obra.

Las habitaciones necesitan de timbres inalámbricos especiales al lado de la cama y en los baños por si requieren de alguna emergencia, serian dos por habitación para un total de 36 timbres con un valor de \$150.000 cada uno para un total de \$5.400.000. Estos timbres ya vienen configurados y listos para instalar, no requiere de cables.

Se debe realizar una adecuación a 8 puertas que no cumplen con las medidas necesarias para el ingreso de sillas de ruedas, cada puerta con su marco e instalación tienen un valor de \$450.000 para un total de \$3.600.000. La madera que será utilizada para las puertas es triple flor morado y el marco es en hierro.

Se necesita modificar el sitio de recolección de basuras ya que actualmente se encuentra al lado de la cocina y por esta razón es necesario cambiar el sitio, para esto se necesita mandar a hacer una estructura en hierro, con malla y debe ir pintada con anticorrosivo y pintura especial para la intemperie. El costo de esta obra es de \$1.000.000 e incluye materiales y mano de obra.

TABLA 10: INFRAESTRUCTURA

<i>INFRAESTRUCTURA</i>				
<i>Descripción</i>	<i>Un. Medida</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Valor Unit.</i>	<i>Total</i>
Adecuaciones	Unidad	1,00	\$25.000.000	\$25.000.000,00

ELABORACION PROPIA

Para las habitaciones se requiere 18 sillas ergonómicas cotizadas en home center cada una a un valor de \$160.000 para un total de \$2.880.000.

Los muebles de oficina son para la adecuación de las oficinas principales y el consultorio médico, constan de escritorio, y silla de escritorio por un valor cada una de \$600.000 para un total de \$1200.000.

Se requiere de 18 closets para las habitaciones los cuales tienen un valor cada uno de \$250.000 para un total de \$4.500.000.

Es necesario colocar mesas en las habitaciones para la comodidad de los abuelos o para recibir visitas, cada mesa tiene un costo de \$60.000 y son 18 para un total de \$1.080.000.

TABLA 11: MUEBLES Y ENSERES

<i>Muebles y Enseres</i>				
<i>Descripción</i>	<i>Un. Medida</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Valor Unit.</i>	<i>Total</i>
Mesas y Sillas acolchadas	Unidad	18,00	\$ 220.000	\$3.960.000,00
muebles de oficina	unidad	2,00	\$ 600.000	\$1.200.000,00

closet	unidad	18,00	\$ 250.000	\$4.500.000,00
Total				\$9.660.000,00

ELABORACIÓN PROPIA

Se hace la inversión de un tocadiscos por un valor de \$350.000.

Es necesario adquirir implementos de enfermería para la dotación del consultorio (camilla, sillas, fonendoscopio, tensiómetro, bascula, equipo de órgano de sentidos, martillo de reflejos, termómetro entre otros) todo por un valor de \$5.000.000.

TABLA 12:MAQUINARIA Y EQUIPO

<i>Maquinaria y Equipo</i>				
<i>Descripción</i>	<i>Un. Medida</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Valor Unit.</i>	<i>Total</i>
Tocadiscos USB	Unidad	1,00	\$350.000	\$350.000,00
implementos enfermería	unidad	1,00	\$ 5.000.000	\$5.000.000,00
Total				\$5.350.000,00

ELABORACIÓN PROPIA

Se define un tiempo de depreciación que para las adecuaciones será de 10 años ya que este tiempo de adecuaciones son de larga duración y si se llega a requerir cambios no suelen darse a corto plazo. Para los muebles y maquinaria se define la mitad del tiempo ya que estos son insumos con mucho mas desgaste de uso y que la vida útil de los equipos suele no ser mayor a este tiempo.

TABLA 13:DEPRECIACIONES

<i>Depreciaciones</i>							
<i>Concepto</i>	<i>Valor Total</i>	<i>Vida Util</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
Adecuaciones	16.480.000	10	1.648.000	1.648.000	1.648.000	1.648.000	1.648.000
Muebles y Enseres	9.660.000	5	1.932.000	1.932.000	1.932.000	1.932.000	1.932.000
Maquinaria y Equipo	5.350.000	5	1.070.000	1.070.000	1.070.000	1.070.000	1.070.000
Total, Depreciación	31.490.000		4.650.000	4.650.000	4.650.000	4.650.000	4.650.000

ELABORACION PROPIA

11.5. Gastos de ventas

En el área de ventas no se requerirá personal encargado puesto que no se estima tener ventas permanentes, sin embargo, se alimentará una página web con los servicios ofrecidos, para ganar popularidad y cuando se tengan espacios libres no se tarde en ser cubiertos, para el sostenimiento de la página web se paga un valor anual, que incluye modificaciones mensuales y así como un pago del dominio para mantenerse visibles en los navegadores.

Además, se define un valor de papelería y tarjetería necesario para publicitar iniciando el negocio y para mantener la expectativa para posibles clientes futuros.

TABLA 14:GASTOS DE VENTAS

<i>Gastos de Ventas</i>		
<i>Concepto</i>	Mes 1	<i>Total, Año</i>
<i>Pagina web</i>	\$2.800.000,00	\$2.800.000,00

<i>Tarjetería y papelería</i>	\$350.000,00	\$350.000,00
<i>dominio .com</i>	140.000,00	\$140.000,00
Total Gastos de Ventas	3.290.000,00	\$3.290.000,00

ELABORACIÓN PROPIA

Los gastos de ventas darían inicialmente de manera anual dentro del primer mes de cada año con cobertura para todo el año, su incremento de costo está definido por el incremento de la inflación proyectado anteriormente.

TABLA 15: GASTOS DE VENTAS ANUALIZADOS

Gastos de Venta Anualizada				
<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 2.800.000	\$ 2.917.880	\$ 3.040.723	\$ 3.168.737	\$ 3.302.141
\$ 350.000	\$ 364.735	\$ 380.090	\$ 396.092	\$ 412.768
\$ 140.000	\$ 145.894	\$ 152.036	\$ 158.437	\$ 165.107
\$ 3.290.000	\$ 3.428.509	\$ 3.572.849	\$ 3.723.266	\$ 3.880.016

ELABORACION PROPIA

11.6. Gastos de Personal

El personal requerido se definió basándose en los requerimientos establecidos a partir de las entrevistas realizadas, por lo que el valor pagado a cada colaborador es correlacionado con lo que se paga allí, así como el número de personas requeridas.

TABLA 16:GASTOS DE PERSONAL

<i>Gastos de Personal</i>				
Cargo	Salario	Cantidad	Valor Unitario	<i>Total</i>
ENFERMERAS	\$1.500.000,00	4,00	\$1.500.000	\$6.000.000
COCINERA	\$1.200.000,00	2,00	\$1.200.000	\$2.400.000
AUXILIAR DE COCINA	\$900.000,00	1,00	\$900.000	\$900.000
SERVICIOS GENERALES	\$900.000,00	2,00	\$900.000	\$1.800.000
MANTENIMIENTO	\$1.100.000,00	1,00	\$1.100.000	\$1.100.000
MEDICO	\$800.000,00	1,00	\$800.000	\$800.000
FISIOTERAPEUTA	\$500.000,00	1,00	\$500.000	\$500.000
ADMINISTRADOR	\$2.000.000,00	1,00	\$2.000.000	\$2.000.000
Total Mensual Gastos de Personal			\$15.500.000	

ELABORACION PROPIA

Para los Colaboradores se establecerá un contrato por prestación de servicios, donde se pagará un valor neto por la labor contratada y anualmente este contrato tendría un incremento porcentual, que para este caso sería del 4.21%, que se define desde la gerencia teniendo en cuenta los datos económicos proyectados anteriormente

TABLA 17:GASTOS DE PERSONAL ANUALIZADOS

Gastos de Personal Anualizado						
<i>Cargo</i>	<i>Mes 1</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
ENFERMERAS	\$6.000.000,00	\$72.000.000	\$75.031.200	\$78.190.014	\$81.481.813	\$84.912.197
COCINERA	\$2.400.000,00	\$28.800.000	\$30.012.480	\$31.276.005	\$32.592.725	\$33.964.879
AUXILIAR DE COCINA	\$900.000,00	\$10.800.000	\$11.254.680	\$11.728.502	\$12.222.272	\$12.736.830

SERVICIOS GENERALES	\$1.800.000,00	\$21.600.000	\$22.509.360	\$23.457.004	\$24.444.544	\$25.473.659
MANTENIMIENTO	\$1.100.000,00	\$13.200.000	\$13.755.720	\$14.334.836	\$14.938.332	\$15.567.236
MEDICO	\$800.000,00	\$ 9.600.000	\$10.004.160	\$10.425.335	\$10.864.242	\$11.321.626
FISIOTERAPEUTA	\$500.000,00	\$ 6.000.000	\$ 6.252.600	\$ 6.515.834	\$ 6.790.151	\$ 7.076.016
ADMINISTRADOR	\$2.000.000,00	\$24.000.000	\$25.010.400	\$26.063.338	\$27.160.604	\$28.304.066
Total Gastos de Personal	\$ 15.500.000	\$72.000.000	\$75.031.200	\$78.190.014	\$81.481.813	\$84.912.197

ELABORACION PROPIA

11.7. Gastos Administrativos

Se relacionan los gastos necesarios para el funcionamiento de la Casa Hogar, como es un negocio que actualmente se encuentra activo se tienen en cuenta los consumos reales ya que se va a mantener el mismo flujo de personas aunque con mas frecuencia.

TABLA 18:GASTOS ADMINISTRATIVOS

<i>Gastos Administrativos</i>	
<i>Concepto</i>	<i>Mes 1</i>
<i>energia</i>	\$1.100.000,00
<i>agua</i>	\$800.000,00
<i>gas</i>	\$120.000,00
<i>internet</i>	\$ 120.000,00
<i>servicio de television</i>	\$125.000,00
<i>Seguro todo riesgo</i>	\$310.000,00
<i>Dotaciones</i>	\$1.300.000,00
Total, Gastos Administrativos	\$ 3.875.000,00

ELABORACION PROPIA

Se registran los Gastos administrativos pero anualizados para saber con claridad su valor final y cada año tiene el incremento de la inflación para tener en cuenta la variación de los precios y el aumento del coste de vida en los 5 años siguientes.

TABLA 19:GASTOS ADMINISTRATIVOS ANUALIZADOS

Gastos Administrativos Anualizado					
<i>Concepto</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
<i>Energía</i>	\$ 13.200.000	\$ 13.755.720	\$ 14.334.836	\$ 14.938.332	\$ 15.567.236
<i>Agua</i>	\$ 9.600.000	\$ 10.004.160	\$ 10.425.335	\$ 10.864.242	\$ 11.321.626
<i>Gas</i>	\$ 1.440.000	\$ 1.500.624	\$ 1.563.800	\$ 1.629.636	\$ 1.698.244
<i>Internet</i>	\$ 1.440.000	\$ 1.500.624	\$ 1.563.800	\$ 1.629.636	\$ 1.698.244
<i>Servicio De Televisión</i>	\$ 1.500.000	\$ 1.563.150	\$ 1.628.959	\$ 1.697.538	\$ 1.769.004
<i>Seguro todo riesgo</i>	\$ 3.410.000	\$ 3.553.561	\$ 3.703.166	\$ 3.859.069	\$ 4.021.536
<i>Dotaciones</i>	\$ 3.600.000	\$ 3.751.560	\$ 3.909.501	\$ 4.074.091	\$ 4.245.610
Total, Gastos Administrativos	\$ 34.190.000	\$ 35.629.399	\$ 37.129.397	\$ 38.692.544	\$ 40.321.500

ELABORACIÓN PROPIA

11.8. Costos

Se relacionan los costos unitarios de aseo anualizados para discriminar el valor real del arreglo de cada habitación incluyendo insumos y mano de obra, es importante aclarar que estos gastos son por cada habitación.

TABLA 20:COSTOS TOTALES ASEO

COSTOS HABITACION TODO INCLUIDO TOTALIZADOS						
<i>Habitación con todo incluido</i>						
<i>Costo Unitario Total ASEO</i>						
<i>Concepto</i>	<i>Costo Unit. Año Base</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>

Insumos varios	\$50.070	\$ 50.070	\$ 51.341	\$52.645	\$53.983	\$55.354
Mano de Obra	\$100.000	\$ 00.000	\$104.210	\$ 108.597	\$113.169	\$117.934
Total	\$150.069,53	\$150.069,53	\$155.551,30	\$161.242,61	\$167.151,74	\$173.287,32

ELABORACION PROPIA

Estos implementos de aseo son aquellos que se tuvieron en cuenta y son necesarios para dejar la habitación en perfecto estado a su vez se relaciona los insumos discriminados con su unidad de medida para conocer el consumo real de cada uno y determinar el costo total.

TABLA 21: COSTOS INSUMOS ASEO DISCRIMINADOS

<i>Insumos Varios</i>	<i>Un. Medida</i>	<i>Consumo</i>	<i>Valor Un.</i>	<i>Total, Unitario</i>
Sábanas	Juego	4	\$4.500	\$ 18.000
Jabones	Pequeños	2	\$200	\$ 400
Toalla	Unidad	4	\$2.000	\$ 8.000
Agua	Litro	20	\$24	\$ 478
Cloro	Mililitros	1.000	\$1	\$ 1.100
Líquido para piso	Mililitros	1.000	\$9	\$ 9.000
Jabón en polvo	Gramos	500	\$7,96	\$ 3.980
Implementos de aseo	Unidad	3	\$3.000,00	\$ 9.000
Luz	Kilovatio	1	\$159,90	\$ 112
Total				\$50.070

ELABORACION PROPIA

Se tiene en cuenta el salario de las personas de servicios generales y se divide en la cantidad de habitaciones rentadas para obtener el costo de mano de obra por cada habitación.

TABLA 22: COSTOS MANO DE OBRA ASEO

<i>Costo Mano de Obra aseo</i>				
<i>Mano de Obra</i>	<i>Un. Medida</i>	<i>Consumo</i>	<i>Valor Un.</i>	<i>Total, Unitario</i>
Personal de servicios generales	mes	1,0000	100.000	\$ 100.000,0
Total				\$ 100.000,0

ELABORACION PROPIA

En esta tabla se involucran los costos unitarios de alimentación por los próximos 5 años y su respectivo crecimiento de los costos teniendo en cuenta la inflación proyectada anteriormente.

TABLA 23: COSTOS TOTALES ALIMENTACIÓN

COSTOS HABITACION TODO INCLUIDO TOTALIZADOS						
<i>Costo Unitario Total alimentación</i>						
<i>Concepto</i>	<i>Costo Unit. Año Base</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
Insumos varios	\$ 310.163	\$ 310.163	\$ 318.041	\$ 326.119	\$ 330.809	\$ 339.212
Mano de Obra	\$ 183.333	\$ 183.333	\$ 191.052	\$ 199.095	\$ 207.477	\$ 216.212
Total	\$493.496,41	\$493.496,41	\$509.092,88	\$525.214,41	\$538.285,90	\$555.423,22

ELABORACION PROPIA

Se relacionan los insumos de restaurante que son necesarios para la alimentación de los abuelos, cada uno con su unidad de medida para conocer el cálculo real por cada uno, además las veces en el mes que van a utilizarse y de esta manera conocer el valor total unitario, es de resaltar que pueden necesitarse otros insumos que se cambiarían con algunos de los nombrados a continuación.

TABLA 24: COSTOS INSUMOS ALIMENTACIÓN DISCRIMINADOS

<i>Insumos varios</i>	<i>Un. Medida</i>	<i>Consumo</i>	<i>Valor Un.</i>	<i>Total, Unitario</i>
Agua	M3	0,617	\$ 2.984	\$ 1.840
Carne	gramos	1200	\$ 16	\$ 19.200
Pollo	gramos	1200	\$ 8	\$ 9.600
Pescado	gramos	1200	\$ 7	\$ 8.400
Habichuela	gramos	750	\$ 3	\$ 2.250
Zanahoria	gramos	750	\$ 3	\$ 1.950
Papa	gramos	400	\$ 1	\$ 560
Pasta	gramos	333	\$ 3	\$ 1.000
Arveja	gramos	750	\$ 5	\$ 3.750
Lenteja	gramos	56	\$ 3	\$ 167
Frijol	gramos	111	\$ 8	\$ 889
Garbanzo	gramos	111	\$ 5	\$ 511
Coliflor	gramos	222	\$ 4	\$ 800
Espinaca	gramos	667	\$ 6	\$ 4.000
Brócoli	gramos	222	\$ 7	\$ 1.556
Acelga	gramos	667	\$ 4	\$ 2.933
Lechuga	gramos	1250	\$ 5	\$ 6.250
Berenjena	gramos	167	\$ 4	\$ 667
Cebolla cabeza	gramos	833	\$ 5	\$ 4.167
Cebolla larga	gramos	833	\$ 4	\$ 3.333
Tomate	gramos	833	\$ 3	\$ 2.500
Leche	militros	9000	\$ 2	\$ 20.900
Queso	gramos	833	\$ 12	\$ 10.000
Panela	gramos	666,667	\$ 4	\$ 2.667
Pimentón	gramos	66,67	\$ 4	\$ 267
Calabacín	gramos	100	\$ 3	\$ 340
Ahuyama	gramos	666,667	\$ 5	\$ 3.333
Bellota7cidrayota	gramos	208,3	\$ 4	\$ 833
Pepino cohombro	gramos	155,6	\$ 5	\$ 716
Pepino de guiso	gramos	833,3	\$ 5	\$ 3.833
Gas	mts cúbicos	17,745	\$ 2.273	\$ 40.334
Huevos	unidad	60	\$ 267	\$ 16.000
Yogurt	militros	3.556	\$ 5	\$ 17.778
Remolacha	gramos	111	\$ 4	\$ 444
Ajos	gramos	167	\$ 11	\$ 1.889

Sal	gramos	6.667	\$ 1	\$ 6.000
Arroz	gramos	1.222	\$ 4	\$ 4.400
Mora	gramos	278	\$ 6	\$ 1.667
Maracuyá	gramos	556	\$ 4	\$ 2.444
Limón	gramos	167	\$ 3	\$ 500
Guayaba	gramos	111	\$ 4	\$ 400
Guanábana	gramos	167	\$ 3	\$ 500
Banano	unidad	15	\$ 200	\$ 3.000
Papaya	gramos	3.333	\$ 3	\$ 10.000
Lulo	gramos	111	\$ 5	\$ 600
Fresa	gramos	417	\$ 4	\$ 1.667
Feijoa	gramos	167	\$ 5	\$ 833
Manzana	unidad	7	\$ 1.100	\$ 7.700
Pera	unidad	7	\$ 800	\$ 5.600
Durazno	gramos	56	\$ 3	\$ 167
Aguacate	gramos	833	\$ 3	\$ 2.778
Patilla	gramos	222	\$ 1	\$ 311
Naranja	unidad	7	\$ 200	\$ 1.400
Mandarina	unidad	7	\$ 200	\$ 1.400
Melón	gramos	250	\$ 2	\$ 500
Mango	gramos	167	\$ 3	\$ 467
Champiñón	gramos	111	\$ 18	\$ 2.000
Cubios	gramos	56	\$ 6	\$ 317

Arepa	unidad	15	\$ 250	\$ 3.750
Aromáticas	unidad	20	\$ 158	\$ 3.167
Pan	unidad	15	\$ 250	\$ 3.750
Café	gramos	417	\$ 14	\$ 5.833
Chocolate	gramos	104	\$ 250	\$ 26.042
Galletas de soda	unidades	18	\$ 411	\$ 7.400
Mazorca	gramos	267	\$ 13	\$ 3.333
Avena	gramos	167	\$ 9	\$ 1.533
Piña	gramos	167	\$ 9	\$ 1.500
Plátano	gramos	125	\$ 7	\$ 875
Papa criolla	gramos	625	\$ 2	\$ 1.500
Especias	gramos	0,17	\$ 30	\$ 5
Aceite	mililitros	0,07	\$ 4	\$ 0
Jabón de loza	gramos	150,00	\$ 3	\$ 477,00
Esponjillas	unidades	2	\$ 345	\$ 690
Total				\$ 310.163

ELABORACION PROPIA

Se discrimina el valor de la mano de obra del personal de cocina por mes y de esta manera sacar el costo unitario por concepto de restaurante. El salario mensual se divide por la cantidad de habitaciones rentadas y así se sabe el costo total unitario.

TABLA 25: COSTOS MANO DE OBRA ALIMENTACIÓN

<i>Mano de Obra</i>	<i>Un. Medida</i>	<i>Consumo</i>	<i>Valor Un.</i>	<i>Total, Unitario</i>
Cocineras	MES	1,0000	\$ 133.333	\$ 133.333,3

Auxiliar de cocina	MES	1,0000	\$ 50.000	\$ 50.000
Total				\$ 183.333

ELABORACIÓN PROPIA

En esta tabla se ven reflejados los insumos mensuales por concepto de enfermería y la mano de obra del personal. Se realiza el cálculo para los próximos 5 años teniendo en cuenta el promedio anual de inflación.

TABLA 26: COSTOS TOTALES ENFERMERÍA

COSTOS HABITACION TODO INCLUIDO TOTALIZADOS						
<i>Costo Unitario Total enfermería</i>						
<i>Concepto</i>	<i>Costo Unit. Año Base</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
Insumos varios	\$112.915	\$112.915	\$115.783	\$118.724	\$121.740	\$124.832
Mano de Obra	\$337.346	\$337.346	\$351.548	\$366.348	\$381.771	\$397.844
Total	\$450.260,71	\$450.260,71	\$467.331,01	\$485.072,07	\$503.510,91	\$522.675,67

ELABORACIÓN PROPIA

Esta tabla muestra los implementos más necesarios en la enfermería, se encuentran discriminados por unidad de medida y el consumo aproximado mensual para conocer con exactitud en costo total unitario.

TABLA 27: COSTOS INSUMOS ENFERMERÍA DISCRIMINADOS

Insumos varios	Un. Medida	Consumo	Valor Un.	Total, Unitario
Gasa	unidad/uso	1	\$133	\$ 133
Yodopovidona	mililitro	0,009	\$116	\$ 1
Alcohol	mililitro	33,333333333	\$7	\$ 231

Curas	unidad/uso	10	\$372	\$ 3.717
Material para sutura	unidad/uso	1,000000000	\$750,00	\$ 750
Cuello ortopédico	unidad/uso	1,000000000	\$30.250	\$ 30.250
Yeso	yardas	1,0	\$9.850	\$ 9.850
Termómetro	unidad/uso	0,033333333	\$12.600	\$ 420
Tensiómetro	unidad/uso	0,033333333	\$250.000	\$ 8.333
Glucómetro	unidad/uso	0,033333333	\$45.000	\$ 1.500
Bascula	unidad/uso	0,333333333	\$45.900	\$ 15.300
Extintor	unidad/uso	0,083333333	\$35.000	\$ 2.917
Tabla de primeros auxilios	unidad/uso	0,083333333	\$120.000	\$ 10.000
Camilla	unidad/uso	0,041666667	\$220.000	\$ 9.167
Fonendoscopio	unidad/uso	0,041666667	\$75.000	\$ 3.125
Trípode para suero	unidad/uso	0,055555556	\$80.000,00	\$ 4.444
Recipiente de gasa y algodón	unidad/uso	0,055555556	\$60.000,00	\$ 3.333
Algodón	gramos	0,100000000	\$4.440	\$ 444
Jeringas	unidad/uso	60,000000000	\$ 150	\$ 9.000
Total				\$ 112.915

ELABORACIÓN PROPIA

En esta tabla se tienen en cuenta el personal médico indispensable para el funcionamiento de la Casa Hogar, se hace la proyección mensual para saber el valor total unitario, se definen las enfermeras como personal fijo mientras que el medico y fisioterapeuta es transitorio.

TABLA 28: COSTO MANO DE OBRA ENFERMERÍA

<i>Costo Mano de Obra enfermería</i>				
<i>Mano de Obra</i>	<i>Un. Medida</i>	<i>Consumo</i>	<i>Valor Un.</i>	<i>Total Unitario</i>
Enfermera	Mes	1,0000	\$333.333	\$ 333.333,3
Medico	horas	0,0556	\$44.444	\$ 2.469
fisioterapeuta	horas	0,0556	\$27.777,78	\$ 1.543
		0,0000		\$ -
Total				\$ 337.346

ELABORACIÓN PROPIA

Se registra los costos totales por mantenimiento incluyendo los insumos más la mano de obra, se realiza un cálculo para los próximos 5 años teniendo en cuenta el promedio de la inflación.

TABLA 29: COSTOS TOTALES MANTENIMIENTO

COSTOS HABITACION TODO INCLUIDO TOTALIZADOS						
<i>Costo Unitario Total mantenimiento</i>						
<i>Concepto</i>	<i>Costo Unit. Año Base</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
Insumos varios	\$ 165.061	\$ 165.061	\$ 169.253	\$ 173.552	\$ 177.961	\$ 182.481
Mano de Obra	\$ 61.111	\$ 61.111	\$ 63.684	\$ 66.365	\$ 69.159	\$ 72.071
Total	\$226.171,89	\$226.171,89	\$232.937,21	\$239.917,33	\$247.119,53	\$254.551,32

ELABORACIÓN PROPIA

Se registra los implementos necesarios para el mantenimiento general del negocio, cada uno con su unidad de medida, uso promedio y el valor real para discriminar su costo total unitario.

TABLA 30: COSTOS INSUMOS MANTENIMIENTO DISCRIMINADOS

Insumos varios	Un. Medida	Consumo	Valor Un.	Total Unitario
Rastrillos	unidad/uso	0,013157895	\$39.900	\$ 525
Hidro lavadora	unidad/uso	0,020833333	\$2.200.000	\$ 45.833
Manguera	metros	0,083333333	\$22.900	\$ 1.908
Cepillos para lavado	unidad/uso	0,041666667	\$15.000	\$ 625
Martillo	unidad/uso	0,006944444	\$14.900	\$ 103
Destornillador	unidad/uso	0,006944444	\$20.900	\$ 145
Puntillas	unidad/uso	0,050000000	\$2.500	\$ 125
Cloro	gramos	0,200000000	\$74.900	\$ 14.980
Regulador De Ph	unidad/uso	0,200000000	\$150.000	\$ 30.000
Alicate	unidad/uso	0,006944444	\$22.000	\$ 153
Guadaña	unidad/uso	0,041666667	\$1.500.000	\$ 62.500
Escalera	unidad/uso	0,020833333	\$160.000	\$ 3.333
Carro limpia fondo piscina	unidad/uso	0,013157895	\$125.000	\$ 1.645
Kit Limpieza Piscina	unidad/uso	0,013157895	\$193.900	\$ 2.551
Machete	unidad/uso	0,033333333	\$19.000	\$ 633
Total				\$ 165.061

ELABORACIÓN PROPIA

Se discrimina el costo mano de obra para el personal de mantenimiento salario/ numero de habitaciones para encontrar el costo valor unitario.

TABLA 31: COSTO MANO DE OBRA MANTENIMIENTO

<i>Mano de Obra</i>	<i>Un. Medida</i>	<i>Consumo</i>	<i>Valor Un.</i>	<i>Total Unitario</i>
personal de mantenimiento	horas	1,0000	\$ 61.111	\$ 61.111,1
Total				\$ 61.111

ELABORACIÓN PROPIA

Se puede ver reflejado los costos unitarios de administracion en donde se incluye insumos mas mano de obra con proyeccion a 5 años incluyendo inflacion.

TABLA 32: COSTOS TOTALES ADMINISTRACIÓN

COSTOS HABITACION TODO INCLUIDO TOTALIZADOS						
<i>Costo Unitario Total administración</i>						
<i>Concepto</i>	<i>Costo Unit. Año Base</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
Insumos varios	\$ 138.575	\$ 138.575	\$ 142.095	\$ 145.704	\$ 149.405	\$ 153.200
Mano de Obra	\$ 111.111	\$ 111.111	\$ 115.789	\$ 120.664	\$ 125.744	\$ 131.037
Total	\$249.686,11	\$249.686,11	\$257.883,69	\$266.367,61	\$275.148,43	\$284.237,12

ELABORACIÓN PROPIA

Esta tabla muestra los elementos necesarios para el uso de la oficina principal. Se encuentran discriminados por unidad de medida, cantidad de consumo y valor unitario para poder saber el valor total .

TABLA 33: COSTOS INSUMOS ADMINISTRACIÓN DISCRIMINADOS

Insumos varios	Un. Medida	Consumo	Valor Un.	Total Unitario
Computador	unidad/uso	0,001369863	1.700.000	\$ 2.329
Resma papel	Unidad/uso	500,0	24	\$ 12.000
Internet	unidad/uso	720	166,67	\$ 120.000
Teléfono celular	minutos	60	42	\$ 2.500
Cosedora	unidad	0,001369863	18.000	\$ 25
Perforadora	unidad	0,001369863	18.000	\$ 25
Tijeras	unidad	0,002739726	8.000	\$ 22
Esferos	unidad	2,000000000	750	\$ 1.500
Carpetas	unidad	1,000000000	175	\$ 175
Total				\$ 138.575

ELABORACIÓN PROPIA

La tabla muestra el valor mensual del personal de administración, se maneja unidad de medida, consumo y valor unitario para obtener el costo total unitario.

TABLA 34: COSTOS MANO DE OBRA ADMINISTRACIÓN

<i>Mano de Obra</i>	<i>Un. Medida</i>	<i>Consumo</i>	<i>Valor Un.</i>	<i>Total Unitario</i>
Personal	Mes	1,0000	\$ 111.111	\$ 111.111,1
Total				\$ 111.111

ELABORACIÓN PROPIA

11.9. Definición de Precio

Esta tabla es muy importante ya que muestra el precio aproximado de venta mensual por habitación, este valor se tiene en cuenta por las proyecciones de las tablas anteriores sobre gastos de personal, gastos administrativos y costos por habitación según departamentos. El margen de contribución es de \$1.430.315 y es la diferencia entre el precio de venta y los costos variables.

TABLA 35: PRECIO DEFINIDO

Productos/Servicios	Precio V/ta	Total, costos	Marg Cont
Habitación con todo incluido	\$ 3.000.000	\$ 1.569.685	\$ 1.430.315
TOTAL			

ELABORACIÓN PROPIA

11.10. Proyección de ventas

La siguiente tabla define los valores de ventas para el primer año de funcionamiento, se define de manera progresiva durante los 4 primeros meses donde se lograría el llegar a llenar la totalidad de habitaciones.

TABLA 36:PROYECCIÓN DE VENTAS MENSUALES AÑO 1

CICLICIDAD DE VENTA EN UNIDADES TOTAL AÑO				
ESTACIONALIDAD	Año 1		Habitación con todo incluido	
	UNIDADES	VENTAS \$	UNIDADES	VENTAS \$
Enero	9	\$ 23.142.857	9	\$ 23.142.857
Febrero	12	\$ 30.857.143	12	\$ 30.857.143
Marzo	15	\$ 38.571.429	15	\$ 38.571.429
Abril	18	\$ 45.000.000	18	\$ 45.000.000
Mayo	18	\$ 45.000.000	18	\$ 45.000.000
Junio	18	\$ 45.000.000	18	\$ 45.000.000
Julio	18	\$ 45.000.000	18	\$ 45.000.000
Agosto	18	\$ 45.000.000	18	\$ 45.000.000
Septiembre	18	\$ 45.000.000	18	\$ 45.000.000
Octubre	18	\$ 45.000.000	18	\$ 45.000.000
Noviembre	18	\$ 45.000.000	18	\$ 45.000.000
Diciembre	18	\$ 45.000.000	18	\$ 45.000.000
TOTAL	199	\$ 497.571.429	199	\$497.571.429

ELABORACIÓN PROPIA

En la tabla se evidencia las proyecciones de venta para el año 2 donde indica que según ventas se podría ampliar el cupo para una habitación adicional es decir pasar de 18 a 19 habitaciones

Se puede apreciar que para el año 3 según proyecciones se debe seguir con las mismas 19 habitaciones, no muestra expansión del negocio y sabiendo la capacidad real del hotel con estas habitaciones es suficiente.

En la actualidad el negocio cuenta con 20 habitaciones y estas proyecciones para el año 4 son acomodadas a la realidad, además son las habitaciones adecuadas para el espacio

Las proyecciones de ventas para el año 5 se mantiene en 20 habitaciones y según espacio es el ideal para ofrecer un buen servicio, que permita mantenerse con cierto concepto de exclusividad.

TABLA 37: PROYECCIÓN ANUAL DE VENTAS

<i>Año 2</i>	<i>Proyección de Ventas</i>		
<i>Producto</i>	<i>Mes 1</i>	<i>Mes 12</i>	<i>Total</i>
Habitacion con todo incluido	19	19	228
<i>Año 3</i>	<i>Proyección de Ventas</i>		
<i>Producto</i>	<i>Mes 1</i>	<i>Mes 12</i>	<i>Total</i>
Habitacion con todo incluido	19	19	228
<i>Año 4</i>	<i>Proyección de Ventas</i>		
<i>Producto</i>	<i>Mes 1</i>	<i>Mes 12</i>	<i>Total</i>
Habitacion con todo incluido	20	20	236
<i>Año 5</i>	<i>Proyección de Ventas</i>		
<i>Producto</i>	<i>Mes 1</i>	<i>Mes 12</i>	<i>Total</i>
Habitacion con todo incluido	20	20	240

ELABORACIÓN PROPIA

Se estiman los precios de la mensualidad anual para cada habitación con todo incluido, el crecimiento porcentual se define por la inflación proyectada para cada año.

TABLA 38: PROYECCIÓN DE PRECIOS

<i>Precios de Venta (Pesos colombianos)</i>						
<i>Producto</i>	<i>Año Base</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
Habitación con todo incluido	\$3.000.000	\$3.000.000	\$3.098.100	\$3.169.666	\$3.246.689	\$3.329.236

ELABORACIÓN PROPIA

A continuación, se proyectan los valores en pesos colombianos teniendo en cuenta las ventas estimadas y su valor proyectado., en la tabla del primer año se definen únicamente 4 meses puesto que en estos es donde hay valores diferenciales ya que como se había determinado

anteriormente en el 4 mes es cuando se lograría llenar la capacidad total de la casa hogar, y a partir de este mes se estima mantener el número de residentes.

TABLA 39:PROYECCIÓN DE VENTAS EN PESOS AÑO 1

<i>Año 1</i>	<i>Proyección de Ventas (Pesos colombianos)</i>				
<i>Producto</i>	<i>Mes 1</i>	<i>Mes 2</i>	<i>Mes 3</i>	<i>Mes 4</i>	<i>Total</i>
<i>Habitación con todo incluido</i>	\$27.771.429	\$37.028.571	\$46.285.714	\$ 54.000.000	\$597.085.714,29
<i>Total, Ventas Año</i>	\$27.771.429	\$37.028.571	\$46.285.714	\$ 54.000.000	\$597.085.714

ELABORACIÓN PROPIA

Para el año 2 se estima mantener el número de residentes, para que se mantenga el margen de ventas por lo que mensualmente se recibiría un valor de ingresos de \$58.863.900.

Las proyecciones de ventas para el año 3 se mantiene para las 18 habitaciones existentes, se tiene en cuenta la inflación de los próximos 5 años.

Se muestra para el año 4 las proyecciones de ventas con su inflación correspondiente y se mantiene la capacidad inicial.

El año 5 según sus proyecciones de ventas indica una mensualidad por todos los residentes de \$66. 584.721 manteniendo el máximo de su capacidad.

TABLA 40:PROYECCION DE ANUAL DE VENTAS EN PESOS

<i>Año 2</i>	<i>Proyección de Ventas (Pesos colombianos)</i>	
<i>Producto</i>	<i>Mes 1</i>	<i>Total</i>
Habitacion con todo incluido	\$ 58.863.900	\$ 706.366.800
Total Ventas Año		\$ 706.366.800
<i>Año 3</i>	<i>Proyección de Ventas (Pesos colombianos)</i>	
<i>Producto</i>	<i>Mes 1</i>	<i>Total</i>
Habitacion con todo incluido	\$ 60.223.656	\$ 722.683.873
Total Ventas Año		\$ 722.683.873

Año 4		Proyección de Ventas (Pesos colombianos)	
Producto	Mes 1	Total	
Habitacion con todo incluido	\$ 63.969.513	\$ 767.634.160	
Total Ventas Año		\$ 767.634.160	
Año 5		Proyección de Ventas (Pesos colombianos)	
Producto	Mes 1	Total	
Habitacion con todo incluido	\$ 66.584.721	\$ 799.016.655	
Total Ventas Año		\$ 799.016.655	

ELABORACIÓN PROPIA

En la tabla se puede apreciar las proyecciones de ventas por unidades, el primer año en su totalidad es de 199 por un valor de \$ 597.085.714 , por que los primeros 4 meses no se tendria la totalidad de residentes, para los años 2 con un valor total en pesos de \$ 706.366.800 y el año 3 con un valor de \$722.683.873 se mantiene la misma totalidad de 228 por que corresponde a 19 habitaciones, unicamente varia de un año a otro por el porcentaje de inflacion y para los años 4 con un valor de \$ 767.634.160 y el año 5 por un valor total de \$ 799.016.655 con un total de 240 correspondiente a 20 habitaciones y su variacion corresponde a la inflacion correspondiente a cada año.

En esta tabla podemos ver los costos totales por año en pesos para saber en realidad la utilidad del año 1 al año 5.

TABLA 41:COMPARATIVO DE PROYECCIONES

Proyección de Ventas (Unidades)					
Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Habitación con todo incluido	199	228	228	240	240

Total, Ventas Año	199	228	228	236	240
<i>Proyección de Ventas (Pesos)</i>					
Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Habitación con todo incluido	\$597.085.714,3	\$706.366.800,0	\$722.683.873,1	\$767.634.159,6	799.016.655,4
Total, Ventas Año	\$ 597.085.714	\$ 706.366.800	\$ 722.683.873	\$ 767.634.160	\$799.016.655
<i>Proyección de Costos Totales (Pesos)</i>					
<i>Producto</i>	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
Habitación con todo incluido	\$29.868.124,2	\$ 35.465.695,5	\$ 36.763.314,2	\$ 39.520.689,3	\$41.588.957,2
Total Ventas Año	\$ 29.868.124	\$ 35.465.696	\$ 36.763.314	\$ 39.520.689	\$ 41.588.957

ELABORACION PROPIA

11.11. Plan de compras

A continuación se aprecia el valor de los insumos por número de residentes para el año 1, teniendo en cuenta que los meses de enero, febrero y marzo no tienen la totalidad de la ocupación, en el mes de abril se estabiliza logrando la ocupación de la Casa Hogar y manteniéndose hasta finalizar el año.

TABLA 42:PLAN DE COMPRAS MENSUAL AÑO 1

PLAN DE COMPRAS			
<i>Habitación con todo incluido</i>			
AÑO	Año 1		
MES	UNIDADES	COSTO UNITARIO	TOTAL
Enero	9	\$ 776.783	\$ 7.190.795,02
Febrero	12	\$ 776.783	\$ 9.587.726,69
Marzo	15	\$ 776.783	\$ 11.984.658,37
Abril	18	\$ 776.783	\$ 13.982.101,43
Mayo	18	\$ 776.783	\$ 13.982.101,43
Junio	18	\$ 776.783	\$ 13.982.101,43
Julio	18	\$ 776.783	\$ 13.982.101,43
Agosto	18	\$ 776.783	\$ 13.982.101,43
Septiembre	18	\$ 776.783	\$ 13.982.101,43
Octubre	18	\$ 776.783	\$ 13.982.101,43
Noviembre	18	\$ 776.783	\$ 13.982.101,43
Diciembre	18	\$ 776.783	\$ 13.982.101,43
TOTAL	199		\$ 154.602.092,93

ELABORACIÓN PROPIA

Se ve reflejado para el año 2 los insumos por residente en donde pasa de 18 habitaciones a 19 y en el valor se tiene encuentra el incremento de la inflacion.

TABLA 43:PLAN DE COMPRAS MENSUAL AÑO 2

Año 2		
UNIDADES	COSTO UNITARIO	TOTAL
19	\$ 796.514	\$ 15.133.760,52

19	\$ 796.514	\$ 15.133.760,52
19	\$ 796.514	\$ 15.133.760,52
19	\$ 796.514	\$ 15.133.760,52
19	\$ 796.514	\$ 15.133.760,52
19	\$ 796.514	\$ 15.133.760,52
19	\$ 796.514	\$ 15.133.760,52
19	\$ 796.514	\$ 15.133.760,52
19	\$ 796.514	\$ 15.133.760,52
19	\$ 796.514	\$ 15.133.760,52
19	\$ 796.514	\$ 15.133.760,52
19	\$ 796.514	\$ 15.133.760,52
19	\$ 796.514	\$ 15.133.760,52
19	\$ 796.514	\$ 15.133.760,52
228		\$ 181.605.126,19

ELABORACIÓN PROPIA

Para el año 3 los insumos por residente se mantienen para 19 habitaciones, aunque varia el costo unitario por la inflacion correspondiente a este año.

TABLA 44: PLAN DE COMPRAS MENSUAL AÑO 3

Año 3		
UNIDADES	COSTO UNITARIO	TOTAL
19	\$ 816.745	\$ 15.518.158,03
19	\$ 816.745	\$ 15.518.158,03
19	\$ 816.745	\$ 15.518.158,03
19	\$ 816.745	\$ 15.518.158,03
19	\$ 816.745	\$ 15.518.158,03

19	\$ 816.745	\$ 15.518.158,03
19	\$ 816.745	\$ 15.518.158,03
19	\$ 816.745	\$ 15.518.158,03
19	\$ 816.745	\$ 15.518.158,03
19	\$ 816.745	\$ 15.518.158,03
19	\$ 816.745	\$ 15.518.158,03
19	\$ 816.745	\$ 15.518.158,03
19	\$ 816.745	\$ 15.518.158,03
228		\$ 186.217.896,39

ELABORACIÓN PROPIA

En el año 4 los insumos son para 20 residentes para un total de habitaciones rentadas al año de 240 y un total de costos mensuales de \$16.677.932,94.

TABLA 45:PLAN DE COMPRAS MENSUAL AÑO 4

Año 4		
UNIDADES	COSTO UNITARIO	TOTAL
20	\$ 833.897	\$ 16.677.932,94
20	\$ 833.897	\$ 16.677.932,94
20	\$ 833.897	\$ 16.677.932,94
20	\$ 833.897	\$ 16.677.932,94
20	\$ 833.897	\$ 16.677.932,94
20	\$ 833.897	\$ 16.677.932,94
20	\$ 833.897	\$ 16.677.932,94
20	\$ 833.897	\$ 16.677.932,94
20	\$ 833.897	\$ 16.677.932,94
20	\$ 833.897	\$ 16.677.932,94
20	\$ 833.897	\$ 16.677.932,94
20	\$ 833.897	\$ 16.677.932,94

20	\$ 833.897	\$ 16.677.932,94
20	\$ 833.897	\$ 16.677.932,94
240		\$ 200.135.195,31

ELABORACIÓN PROPIA

En el año 5 las habitaciones se mantienen en 20 unidades con un costo unitario mensual de \$855.078 el incremento corresponde a la inflacion y un total mensual de \$17.101.552,44.

TABLA 46:PLAN DE COMPRAS MENSUAL AÑO 5

Año 5		
UNIDADES	COSTO UNITARIO	TOTAL
20	\$ 855.078	\$ 17.101.552,44
20	\$ 855.078	\$ 17.101.552,44
20	\$ 855.078	\$ 17.101.552,44
20	\$ 855.078	\$ 17.101.552,44
20	\$ 855.078	\$ 17.101.552,44
20	\$ 855.078	\$ 17.101.552,44
20	\$ 855.078	\$ 17.101.552,44
20	\$ 855.078	\$ 17.101.552,44
20	\$ 855.078	\$ 17.101.552,44
20	\$ 855.078	\$ 17.101.552,44
20	\$ 855.078	\$ 17.101.552,44
20	\$ 855.078	\$ 17.101.552,44
20	\$ 855.078	\$ 17.101.552,44
20	\$ 855.078	\$ 17.101.552,44
240		\$ 205.218.629,27

ELABORACIÓN PROPIA

11.12. Relación de ingresos y egresos

Se definen los valores que ingresarían por concepto de ventas contra los egresos en el primer año el cual arroja el saldo en caja para los próximos 12 meses. En la tabla a partir del 4 mes son los mismos valores es decir del mes 5 al mes 12, siendo el primer año se podrían establecer diferentes decisiones administrativas para disminuir el valor negativo de los dos primeros meses.

TABLA 47: RELACIÓN INGRESOS Y EGRESOS AÑO 1

INGRESOS y EGRESOS POR VENTAS						
Concepto	Mes 0	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Total Año
Habitación con todo incluido		\$27.771.429	\$37.028.571	\$46.285.714	\$54.000.000	\$597.085.714
TOTAL, EGRESOS	\$ 32.728.000	\$37.286.462	\$37.940.060	\$42.783.658	\$47.719.990	\$541.780.093
SALDO DE CAJA	\$ -32.728.000	\$ -9.515.033	\$ -911.489	\$ 3.502.056	\$ 6.280.010	\$ 55.305.621

ELABORACIÓN PROPIA

11.13. Relación de inversión-financiación

Se solicitaría un crédito a Bancolombia ya que es la entidad de preferencia para poder suplir las adecuaciones iniciales y a su vez los primeros 3 a 4 meses que necesita la Casa Hogar para poder estabilizarse en el mercado, el valor del crédito es de \$32.728.000 a un interés mensual del 1% y un plazo de 60 meses. A su vez se requiere de un aporte por parte de los socios para ayudar a cubrir los gastos de los meses mencionados anteriormente ya que los ingresos no suplen los gastos por valor de \$15.000.000.

TABLA 48:RELACIÓN DE INVERSIÓN-FINANCIACIÓN

INVERSION requerida puesta en marcha	\$ 32.728.000	
PROVISION DE GASTOS/INVERSION SOCIOS	\$ 15.000.000	
% de Financiación	100%	
SOLICITUD DE CREDITO	\$ 32.728.000	
Interés Mensual	1,00%	
Plazo	60	MESES
Tasa Efectiva	12,68%	
Tasa Nominal	12,00%	

ELABORACION PROPIA

Se relaciona a continuacion el valor de la cuota del credito por valor de \$728.016 mensual, se sugiere prestamo a 60 meses para no afectar la liquidez de la empresa.

TABLA 49:VALOR DE CUOTA CRÉDITO

CUOTA No.	VR. CUOTA
1	\$ 728.016

ELABORACIÓN PROPIA

A continuacion se aprecia los intereses y el capital de los aportes realizados a la cuota de credito en los proximos 5 años por el plazo en el cual se aplicaria la solicitud.

TABLA 50:RELACIÓN DE CAPITAL E INTERESES PAGADEROS

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Intereses	\$ 3.653.856	\$ 3.009.288	\$2.282.973	\$1.464.543	\$ 542.316
Capital	\$ 5.082.339	\$ 5.726.907	\$6.453.222	\$7.271.652	\$ 8.193.880

ELABORACIÓN PROPIA

11.14. Flujo de caja

El flujo de caja para el primer año de funcionamiento muestra una liquidez que permite el cubrimiento de los costos necesarios para su funcionamiento, teniendo un porcentaje de flujo de caja libre del 5,93 durante el primer año, y que se verá incrementar mas adelante gracias a la estabilidad en las ventas.

Para los años dos y tres se incrementarían los ingresos gracias al aumento de una habitación para rentar y al incremento del valor de la mensualidad a cobrar, para el año 2 se lograría un flujo de caja libre del 10% y se ve un claro aumento frente al año uno. Por su parte en el año 3 se proyecta que este valor se tendría un 9.3% de flujo de caja libre, que, aunque es mas bajo que el anterior, permitiría tener un margen para realizar alguna inversión.

Por ultimo los años 4 y 5, mantendrían la tendencia de crecimiento, y de tener suficiente liquidez para afrontar posibles contratiempos o para brindar dividendos a los socios.

TABLA 51:FLUJO DE CAJA ANUAL

ESTADO DE FLUJO DE CAJA LIBRE						
Conceptos	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	\$ -	\$597.085.7	\$706.366.8	\$722.683.8	\$767.634.1	\$799.016.6
Total Ventas		\$597.085.7	\$706.366.8	\$722.683.8	\$767.634.1	\$799.016.6
Costo de Produccion	-	\$312.412.0	\$357.888.1	\$369.997.5	\$396.695.6	\$415.491.9
Depreciacion	-	\$4.650.000	\$4.650.000	\$4.650.000	\$4.650.000	\$4.650.000
Total Costos de Produccion	-	\$317.062.0	\$362.538.1	\$374.647.5	\$401.345.6	\$420.141.9
UTILIDAD BRUTA	-	\$280.023.6	\$343.828.7	\$348.036.3	\$366.288.5	\$378.874.6
Gastos Administrativos	-	\$34.190.000	\$35.629.399	\$37.129.397	\$38.692.544	\$ 40.321.500

Gastos de Personal	-	\$186.000.000	\$193.830.600	\$201.990.868	\$210.494.684	\$219.356.510
Gastos de Ventas	-	\$ 3.290.000	\$3.428.509	\$ 3.572.849	\$ 3.723.266	\$ 3.880.016
Gastos Diferidos	-	\$ 1.238.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Intereses del Credito	-	\$ 3.653.856	\$3.009.288	\$ 2.282.973	\$ 1.464.543	\$ 542.316
Total Gastos Operacionales		\$228.371.856	\$235.897.796	\$244.976.088	\$254.375.038	\$264.100.342
UTILIDAD OPERACIONAL	-	\$ 51.651.765	\$107.930.904	\$103.060.278	\$111.913.485	\$114.774.351
Ingresos No Operacionales						
Depreciacion	\$ -	\$ 4.650.000	\$4.650.000	\$ 4.650.000	\$ 4.650.000	\$ 4.650.000
Gastos Diferidos	\$ -	\$ 1.238.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
EBITDA	\$ -	\$57.539.765	\$112.580.904	\$107.710.278	\$116.563.485	\$119.424.351
Impuesto de Renta	\$ -	\$17.045.082	\$35.617.198	\$ 34.009.892	\$ 36.931.450	\$ 37.875.536
Inversion fija	\$32.728.000					
Inversion Capital de Trabajo	\$ -					
Deuda por pagar	\$ -	\$ 5.082.339	\$5.726.907	\$ 6.453.222	\$ 7.271.652	\$ 8.193.880
Total	\$32.728.000	\$22.127.422	\$41.344.105	\$40.463.114	\$ 44.203.102	\$ 46.069.415
Flujo de Caja Libre	-	\$35.412.343	\$ 71.236.799	\$ 67.247.164	\$ 72.360.383	\$73.354.935

ELABORACION PROPIA

11.15. Estado de situacion financiera

El estado de situacion financiera para el año cero muestra los valores iniciales en todos los aspectos, sin haber iniciado labores, si embargo a partir del año 1 se empiezan a evidenciar la relación de disminución de pasivos, ya que la liquidez de la Casa Hogar Genesis INN

permitiría el cumplimiento de las obligaciones adquiridas, con esto se fortalece el patrimonio propio de la empresa.

Para los años 2 y 3 se puede evidenciar como el valor de los activos corrientes se aumenta considerablemente, basándose en la buena liquidez obtenida por la actividad económica, y proyectando que se mantendría con ingresos continuos. Se disminuyen las obligaciones bancarias, sin embargo el impuesto de renta se ve incrementado debido al aumento de ingresos, sin embargo, a pesar de ser alto se mantiene la posibilidad de cubrir la obligación. Elaboración Propia

Finalmente, para los años 4 y 5, se mantiene la tendencia de crecimiento, por tanto, se debe estimar para este año la toma de decisiones administrativas que mantengan el crecimiento y estabilidad, bien sea en potenciación de los servicios o en ampliación de los mismos. Durante el año 5 se establece el pago del penultimo año del crédito adquirido por lo que podría darse la opción de cancelar durante este año la deuda y poder empezar un nuevo ciclo sin este item entre los pasivos.

TABLA 52:ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA ANUAL

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA						
Conceptos	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ACTIVOS						
Activos Corrientes						
Caja y Bancos	\$15.000.000	\$29.894.104	\$126.074.494	\$164.287.205	\$175.345.524	\$189.710.266
Gastos Diferidos	\$1.238.000	\$-	\$-	\$-	\$-	\$-
Total Activos Corrientes	\$16.238.000	\$29.894.104	\$126.074.494	\$164.287.205	\$175.345.524	\$189.710.266
Activos Fijos						

Adecuaciones	\$16.480.000	\$16.480.000	\$16.480.000	\$16.480.000	\$16.480.000	\$16.480.000
Muebles y Enseres	\$9.660.000	\$9.660.000	\$9.660.000	\$9.660.000	\$9.660.000	\$9.660.000
Maquinaria y Equipo	\$5.350.000	\$5.350.000	\$5.350.000	\$5.350.000	\$5.350.000	\$5.350.000
Total Activos Fijos	\$31.490.000	\$31.490.000	\$31.490.000	\$31.490.000	\$31.490.000	\$31.490.000
Depreciacion Acumulada	\$-	\$4.650.000	\$9.300.000	\$13.950.000	\$18.600.000	\$23.250.000
Total Activos Fijos Neto	\$31.490.000	\$26.840.000	\$22.190.000	\$17.540.000	\$12.890.000	\$8.240.000
TOTAL ACTIVOS	\$47.728.000	\$56.734.104	\$148.264.494	\$181.827.205	\$188.235.524	\$197.950.266
PASIVOS						
Pasivos Corriente						
Impuesto de renta por pagar	\$-	\$17.045.082	\$35.617.198	\$34.009.892	\$36.931.450	\$37.875.536
Obligaciones credito	\$5.082.339	\$5.082.339				
Total Pasivos Corriente	\$5.082.339	\$22.127.422	\$35.617.198	\$34.009.892	\$36.931.450	\$37.875.536
Pasivos a largo Plazos						
Obligaciones credito	\$27.645.661	-	\$5.726.907	\$6.453.222	\$7.271.652	\$8.193.880
Total Pasivos a largo Plazos	\$27.645.661	\$-	\$5.726.907	\$6.453.222	\$7.271.652	\$8.193.880
TOTAL PASIVOS	\$32.728.000	\$22.127.422	\$41.344.105	\$40.463.114	\$44.203.102	\$46.069.415
PATRIMONIO						
Patrimonio						
Capital	\$15.000.000	\$-	\$-	\$-	\$-	\$-
Utilidad en ejercicio		\$34.606.683	\$72.313.706	\$69.050.386	\$74.982.035	\$76.898.815
Utilidad Retenida Ejercicio Anterior			\$34.606.683	\$72.313.706	\$69.050.386	\$74.982.035
TOTAL PATRIMONIO	\$-	\$34.606.683	\$106.920.388	\$141.364.092	\$144.032.421	\$151.880.850
TOTAL ACTIVO	\$47.728.000	\$56.734.104	\$148.264.494	\$181.827.205	\$188.235.524	\$197.950.266
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$47.728.000	\$56.734.104	\$148.264.494	\$181.827.205	\$188.235.524	\$197.950.266

ELABORACION PROPIA

11.16. Análisis Vertical del Estado de situación financiera

A continuación, se presenta el análisis vertical del estado de situación financiera proyectado para los 5 primeros años de la Casa Hogar Genesis INN, donde se puede determinar el crecimiento exponencial del porcentaje de caja y bancos, gracias a la buena liquidez esperada.

A su vez los activos no corrientes irán perdiendo peso dentro del activo debido a su depreciación, por lo que dependiendo de su desgaste en la vida real se definirá en su momento si es necesario reinvertir o mantener su uso durante algún tiempo más.

El pasivo tendrá una disminución en las obligaciones financieras que serán adquiridas para iniciar el negocio. el valor de impuesto si crecerá anualmente a la para de las utilidades, por su parte el patrimonio se verá fortalecido gracias al incremento de las utilidades.

TABLA 53: ANÁLISIS VERTICAL

ANÁLISIS VERTICAL DEL ESTADO DE LA SITUACION FINANCIERA						
Conceptos	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ACTIVOS						
Activos Corrientes						
Caja y Bancos	31%	53%	85%	90%	93%	96%
Gastos Diferidos	3%	0%	0%	0%	0%	0%
Total Activos Corrientes	34%	53%	85%	90%	93%	96%
Activos Fijos	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Adecuaciones	35%	29%	11%	9%	9%	8%
Muebles y Enseres	20%	17%	7%	5%	5%	5%
Maquinaria y Equipo	11%	9%	4%	3%	3%	3%
Total Activos Fijos	66%	56%	21%	17%	17%	16%
Depreciacion Acumulada	0%	8%	6%	8%	10%	12%
Total Activos Fijos Neto						
TOTAL ACTIVOS	100%	100%	100%	100%	100%	100%
PASIVOS						
Pasivos Corriente						
Impuesto de renta por pagar	0%	77%	86%	84%	84%	82%
Obligaciones credito	16%	23%	0%	0%	0%	0%
Total Pasivos Corriente	16%	100%	86%	84%	84%	82%
Pasivos a largo Plazos						
Obligaciones credito	84%	0%	14%	16%	16%	18%
Total Pasivos a largo Plazos	84%	0%	14%	16%	16%	18%
TOTAL PASIVOS	100%	100%	100%	100%	100%	100%
PATRIMONIO						
Patrimonio						
Capital		0%	0%	0%	0%	0%
Utilidad en ejercicio		100%	68%	49%	52%	51%
Utilidad Retenida Ejercicio Anterior		0%	32%	51%	48%	49%
TOTAL PATRIMONIO		100%	100%	100%	100%	100%
TOTAL ACTIVO						
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO						

ELABORACIÓN PROPIA

11.17. Estado de resultados

El Estado de resultados, esta al igual que los anteriores estados proyectado para los 5 primeros años de operación, se realiza una comparación de años para determinar el crecimiento o decrecimiento en las cuentas.

Las ventas son determinadas por el incremento en el numero de habitaciones rentadas y el aumento del valor anualizado por el servicio, para el año 1 son menores ya que al empezar se estima que no se logrará tener todas las habitaciones rentadas sino hasta el 4 mes de operación. A partir del año 2 si se espera logra tener la totalidad de habitaciones rentadas y aunque alguno de los residentes se vaya haya alguien que pueda adquirir el servicio y no se afecte la liquidez.

Por su parte los costos son altos y se incrementan anualmente sin embargo se cuenta con un amplio margen que permite su cubrimiento total aun si llegara a ser mas alto por algún fenómeno económico que aumente los precios del mercado.

A pesar de que el segundo año casi que se duplica la utilidad operacional, asi mismo sube el impuesto de renta por lo que se ve disminuida la utilidad neta.

Las proyecciones para los años 2 y 3 no son ajenas al comportamiento del resto de estados. Es decir que se mantiene la tendencia de crecimiento en ventas y de crecimiento en el valor a pagar del impuesto. Que tiene su contraste con la disminución de lo pagado en el crédito bancario que se pagaría puesto este si se disminuye.

El año 5 no tiene un comparativo ya que es el ultimo del ciclo estimado de operación, a partir de aquí no se estimaron datos, pero basándose en los valores de este ultimo año se pueden tomar decisiones sobre si se debería continuar con el servicio.

TABLA 54:ESTADO DE RESULTADOS ANUAL

ESTADO DE RESULTADOS					
Conceptos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	\$597.085.714	\$706.366.800	\$722.683.873	\$767.634.160	\$799.016.655
Total Ventas	\$597.085.714	\$706.366.800	\$722.683.873	767.634.160	\$799.016.655
Costo de Produccion	\$312.412.093	\$357.888.100	\$369.997.508	\$396.695.637	\$415.491.963
Depreciacion	\$ 4.650.000	\$ 4.650.000	\$ 4.650.000	\$ 4.650.000	\$ 4.650.000
Total Costos de Produccion	\$317.062.093	\$362.538.100	\$374.647.508	\$401.345.637	\$420.141.963
UTILIDAD BRUTA	\$280.023.621	\$343.828.700	\$348.036.365	\$366.288.523	\$378.874.693
Gastos Administrativos	\$ 34.190.000	\$ 35.629.399	\$ 37.129.397	\$ 38.692.544	\$ 40.321.500
Gastos de Personal	\$186.000.000	\$193.830.600	\$201.990.868	\$210.494.684	\$219.356.510
Gastos de Ventas	\$ 3.290.000	\$ 3.428.509	\$ 3.572.849	\$ 3.723.266	\$ 3.880.016
Gastos Diferidos	\$1.238.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Intereses del Credito	\$ 3.653.856	\$ 3.009.288	\$ 2.282.973	\$ 1.464.543	\$ 542.316
Total Gastos Operacionales	\$228.371.856	\$235.897.796	\$244.976.088	\$254.375.038	\$264.100.342
UTILIDAD OPERACIONAL	\$51.651.765	\$107.930.904	\$103.060.278	\$111.913.485	\$114.774.351
Ingresos No Operacionales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Ingresos No Operacionales	\$ -				
UTLIDAD ANTES DE IMPUESTO	\$51.651.765	\$107.930.904	\$103.060.278	\$111.913.485	\$114.774.351
Impuesto de Renta	\$17.045.082	\$ 35.617.198	\$ 34.009.892	\$ 36.931.450	\$ 37.875.536
UTILIDAD NETA	\$34.606.683	\$ 72.313.706	\$ 69.050.386	\$ 74.982.035	\$ 76.898.815

ELABORACIÓN PROPIA

11.18. Análisis vertical del estado de resultados

A la hora de realizar el análisis vertical del estado de resultados proyectado el valor de las ventas es el porcentaje más relevante puesto que partiendo de este se puede interpretar si hay un crecimiento o disminución anual en el valor recibido por la operación, o si dichas ventas son suficientes para cubrir los costos y gastos resultantes de la operación.

En este análisis se puede determinar que se definió mantener los costos en un porcentaje estable, donde no se debe pasar de un determinado número para no ver afectadas utilidades.

Lo mismo pasa con los gastos que a pesar de tener un crecimiento porcentual anualmente deben mantenerse en un nivel que permita cumplir con la obligación, es decir no inflarlos desmedidamente a pesar de los buenos niveles de liquidez. Ya que debe buscarse incrementar la utilidad neta, que en este caso se puede evidenciar como crece en relación al año anterior.

TABLA 55: ANÁLISIS VERTICAL

ANÁLISIS VERTICAL DEL ESTADO DE RESULTADOS					
Conceptos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Total Ventas	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Costo de Producción	52,3%	50,7%	51,2%	51,7%	52,0%
Depreciación	0,8%	0,7%	0,6%	0,6%	0,6%
Total Costos de Producción	53,1%	51,3%	51,8%	52,3%	52,6%
UTILIDAD BRUTA	46,9%	48,7%	48,2%	47,7%	47,4%
Gastos Administrativos	5,7%	5,0%	5,1%	5,0%	5,0%
Gastos de Personal	31,2%	27,4%	28,0%	27,4%	27,5%
Gastos de Ventas	0,6%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%
Gastos Diferidos	0,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Intereses del Crédito	0,6%	0,4%	0,3%	0,2%	0,1%

Total, Gastos Operacionales	38,2%	33,4%	33,9%	33,1%	33,1%
UTILIDAD OPERACIONAL	8,7%	15,3%	14,3%	14,6%	14,4%
Ingresos No Operacionales	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Total Ingresos No Operacionales	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
UTLIDAD ANTES DE IMPUESTO	8,7%	15,3%	14,3%	14,6%	14,4%
Impuesto de Renta	2,9%	5,0%	4,7%	4,8%	4,7%
UTILIDAD NETA	5,8%	10,2%	9,6%	9,8%	9,6%

ELABORACIÓN PROPIA

11.19. Análisis horizontal del estado de resultados

A continuación se ve reflejado el análisis horizontal del estado de resultados entre el año 1 y 2, donde se aprecia un incremento en las ventas por valor de \$109.281.085,71 correspondiente a 18,3% para el segundo año. Según tablas anteriores se logra llegar a una capacidad de alquiler de 19 habitaciones y es debido a esto el incremento significativo, además que se proyecta mantenerlas rentadas en el mismo número durante todo el año.

TABLA 56: ANÁLISIS HORIZONTAL AÑO 1 Y AÑO 2

ANÁLISIS HORIZONTAL DEL ESTADO DE RESULTADOS		
Conceptos	DIFERENCIA	Año 2
Ventas	\$ 109.281.085,71	18,3%
Total Ventas	\$ 109.281.085,71	18,3%
Costo de Producción	\$ 45.476.006,64	14,6%
Depreciación	\$ -	0,0%
Total Costos de Producción	\$ 45.476.006,64	14,3%
UTILIDAD BRUTA	\$ 63.805.079,08	22,8%
Gastos Administrativos	\$ 1.439.399,00	4,2%
Gastos de Personal	\$ 7.830.600,00	4,2%
Gastos de Ventas	\$ 138.509,00	4,2%
Gastos Diferidos	\$ -1.238.000,00	-100,0%

Intereses del Crédito	\$ -644.567,81	-17,6%
Total Gastos Operacionales	\$ 7.525.940,19	3,3%
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 56.279.138,89	109,0%
Ingresos No Operacionales	\$ -	0,0%
Total Ingresos No Operacionales	\$ -	0,0%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	\$ 56.279.138,89	109,0%
Impuesto de Renta	\$ 18.572.115,83	109,0%
UTILIDAD NETA	\$ 37.707.023,06	109,0%

ELABORACIÓN PROPIA

Siendo el año mas reciente el año 3 y el año base el 2. En la cuenta Ventas se aprecia una diferencia de \$16.317.073,08. Se concluye que tuvo un incremento correspondiente al 2,3% de las ventas que se tenia en el año 2. El cual es relativamente bajo y que por esta razón se disminuyen las utilidades al final del ejercicio. Puesto que el aumento no es tan alto teniendo en cuenta el incremento de los costos y gastos se aumentaron.

TABLA 57: ANÁLISIS HORIZONTAL AÑO 2 Y AÑO 3

ANALISIS HORIZONTAL DEL ESTADO DE RESULTADOS		
Conceptos	DIFERENCIA	Año 3
Ventas	\$ 16.317.073,08	2,3%
Total, Ventas	\$ 16.317.073,08	2,3%
Costo de Producción	\$ 12.109.408,47	3,4%
Depreciación	\$ -	0,0%
Total, Costos de Producción	\$ 12.109.408,47	3,3%
UTILIDAD BRUTA	\$ 4.207.664,61	1,2%
Gastos Administrativos	\$ 1.499.997,70	4,2%
Gastos de Personal	\$ 8.160.268,26	4,2%
Gastos de Ventas	\$ 144.340,23	4,2%
Gastos Diferidos	\$ -	
Intereses del Crédito	\$ -726.315,15	-24,1%
Total Gastos Operacionales	\$ 9.078.291,04	3,8%
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ -4.870.626,43	-4,5%
Ingresos No Operacionales	\$ -	0,0%
Total Ingresos No Operacionales	\$ -	0,0%

UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	\$ -4.870.626,43	-4,5%
Impuesto de Renta	\$ -1.607.306,72	-4,5%
UTILIDAD NETA	\$ -3.263.319,71	-4,5%

ELABORACIÓN PROPIA

Para el analisis horizontal del año 3 y 4 la cuenta ventas tuvo una diferencia de \$44.950.286,49 es decir tuvo una variacion positiva para el año 4 con un porcentaje de crecimiento del 6,2% respecto al periodo anterior. Por que se recupera en parte lo que se dejó de ganar el año anterior.

TABLA 58:ANÁLISIS HORIZONTAL AÑO 3 Y AÑO 4

ANALISIS HORIZONTAL DEL ESTADO DE RESULTADOS		
Conceptos	DIFERENCIA	Año 4
Ventas	\$ 44.950.286,49	6,2%
Total Ventas	\$ 44.950.286,49	6,2%
Costo de Producción	\$ 26.698.128,59	7,2%
Depreciación	\$ -	0,0%
Total Costos de Producción	\$ 26.698.128,59	7,1%
UTILIDAD BRUTA	\$ 18.252.157,90	5,2%
Gastos Administrativos	\$ 1.563.147,60	4,2%
Gastos de Personal	\$ 8.503.815,55	4,2%
Gastos de Ventas	\$ 150.416,95	4,2%
Gastos Diferidos	\$ -	
Intereses del Crédito	\$ -818.430,09	-35,8%
Total Gastos Operacionales	\$ 9.398.950,02	3,8%
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 8.853.207,88	8,6%
Ingresos No Operacionales	\$ -	0,0%
Total Ingresos No Operacionales	\$ -	0,0%
UTLIDAD ANTES DE IMPUESTO	\$ 8.853.207,88	8,6%
Impuesto de Renta	\$ 2.921.558,60	8,6%
UTILIDAD NETA	\$ 5.931.649,28	8,6%

ELABORACIÓN PROPIA

Las ventas en el año 5 se han incrementado en 4,1% con una diferencia en pesos de (\$31.382.495,84) esto demuestra que la empresa se encuentra en una buena aceptacion frente a su mercado objetivo. Es consecuente que el año 3 y 5 las utilidades se ven disminuidas ya que

se mantiene el mismo numero de habitaciones del año anterior y los costos se incrementan por lo que para estos años se hará necesario realizar estrategias que minimicen los gastos sin afectar el servicio.

TABLA 59:ANALISIS HORIZONTAL AÑO 4 Y AÑO 5

ANALISIS HORIZONTAL DEL ESTADO DE RESULTADOS		
Conceptos	DIFERENCIA	Año 5
Ventas	\$ 31.382.495,84	4,1%
Total Ventas	\$ 31.382.495,84	4,1%
Costo de Producción	\$ 18.796.325,99	4,7%
Depreciación	\$ -	0,0%
Total Costos de Producción	\$ 18.796.325,99	4,7%
UTILIDAD BRUTA	\$ 12.586.169,85	3,4%
Gastos Administrativos	\$ 1.628.956,11	4,2%
Gastos de Personal	\$ 8.861.826,19	4,2%
Gastos de Ventas	\$ 156.749,51	4,2%
Gastos Diferidos	\$ -	
Intereses del Crédito	\$ -922.227,51	-63,0%
Total Gastos Operacionales	\$ 9.725.304,30	3,8%
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 2.860.865,55	2,6%
Ingresos No Operacionales	\$ -	0,0%
Total Ingresos No Operacionales	\$ -	0,0%
UTLIDAD ANTES DE IMPUESTO	\$ 2.860.865,55	2,6%
Impuesto de Renta	\$ 944.085,63	2,6%
UTILIDAD NETA	\$ 1.916.779,92	2,6%

ELABORACIÓN PROPIA

11.20. Punto de equilibrio

Para alcanzar el punto de equilibrio se necesita tener una ocupacion en ventas de 160,362 habitaciones en el año para poder cubrir los costos fijos y variables, un aumento por encima de este punto dara como resultado una rentabilidad o en caso contrario se tendria perdida.

TABLA 60:PUNTO DE EQUILIBRIO

Año 1					
PRODUCTO	PRECIO DE VENTA	COSTO UNITARIO	PUNTO DE EQUILIBRIO	PARTICIPACION	COSTOS FIJOS
Habitacion con todo incluido	3000000	\$1.569.685	160,362	100%	\$229.368.000
TOTAL				100%	\$229.368.000

ELABORACIÓN PROPIA

El punto de equilibrio debe tener un nivel de ventas en pesos de \$6.292.319 para que no vaya diferencia entre los egresos con los ingresos.

punto de equilibrio en pesos
\$ 6.292.319

11.21. Indicadores financieros

Analizando la TIR (Tasa Interna de Retorno) se encuentra que el margen de ganancia llega al 149% lo que indica un amplio margen de ganancia cuando se define una TIO de 25%, esto indica que se puede pensar en tomar la decisión de invertir.

La TIO (Tasa Interna de Oportunidad) es del 25% en donde se determina el valor actual neto de los flujos futuros de caja del proyecto además es la rentabilidad mínima que se le debe exigir al negocio y que los socios esperan obtener.

La VPN (Valor Presente Neto) en el momento es de \$129.299.732,00, al ser un VAN positivo es conveniente realizar la inversión.

La PRI (Periodo de Recuperacion del a Inversion) se tomará un año para recuperarse la inversión.

TABLA 61:INDICADORES

TIR	149%
TIO	25%
VPN	\$ 129.299.732,00
PRI	1,05

ELABORACIÓN PROPIA

En cuanto a los indicadores de rentabilidad se puede definir, que el margen neto es del 67% lo que indica que se obtiene un flujo de ingresos alto.

Por su parte el margen operacional esta entre el 9% y el 15% lo que determina que se tiene una rentabilidad con tendencia baja en relación con los ingresos por lo que seria necesario estudiar como reducir los costos para aumentar este margen.

La rentabilidad sobre el patrimonio es alta teniendo en cuenta que la gran mayoría del patrimonio esta definida por las utilidades del ejercicio.

TABLA 62:RENTABILIDAD

RENTABILIDAD	Margen Neto	67%	67%	67%	67%	67%
	Margen Operacional	9%	15%	14%	15%	14%
	Rentabilidad sobre el patrimonio	100%	68%	49%	52%	51%

ELABORACIÓN PROPIA

La razón corriente refleja lo que anteriormente había sido visto en cuanto a la liquidez por lo que se define que aunque el primer año se tienen menos ingresos sin embargo se tienen suficiente para cubrir las obligaciones adquiridas, a partir del segundo año este margen sube satisfactoriamente lo que indicaría que se podría pagar las deudas en menor tiempo que el estipulado.

TABLA 63:LIQUIDEZ

LIQUIDEZ	Razon Corriente	1,4	3,5	4,8	4,7	5,0
-----------------	----------------------------	------------	------------	------------	------------	------------

ELABORACIÓN PROPIA

En los indicadores de riesgo se resalta lo anteriormente dicho y se estima que el endeudamiento solo será al principio de la operación e irá disminuyendo año a año., mientras que la solvencia ira incrementando hasta lograr un 77% que define un valor que puede ser muy atrayente para decidir si hacer la inversión.

TABLA 64:ENDEUDAMIENTO Y RIESGO

ENDEUDAMIENTO Y RIESGO	Endeudamiento total	39%	28%	22%	23%	23%
	Solvencia	61%	72%	78%	77%	77%

ELABORACIÓN PROPIA

12. Conclusiones

En primera instancia, se demuestra a través de la investigación realizada que es posible crear la Casa Hogar Genesis INN en el municipio de la vega ya que hay varios factores que contribuyen que sea factible, uno de ellos es que la infraestructura donde funcionaría ya existe y es de propiedad de una de las personas interesadas en la creación del establecimiento, por lo que se disminuirían en un amplio margen los costos iniciales. Además, se cuenta con facilidades en cuanto a normatividad ya que actualmente donde funcionaría es un hotel tradicional que ya cumple con todos los requisitos estipulado por la ley para velar por la integridad de los residentes.

La estructura organizacional actual permite la creación del hogar, ya que los socios están de acuerdo con los cambios que se darían debido al cambio de actividad económica.

Por otro lado, dando respuesta a la pregunta de investigación, donde se establece si sería pertinente la creación de un Hospedaje especializado en el municipio de la vega se establece que si es posible ya que mediante las encuestas realizadas si hay un grupo poblacional que esta interesado en adquirir los servicios ofrecidos, además que las entrevistas arrojan también un buen panorama de la demanda actual de este tipo de establecimientos que se ha incrementado por la contingencia ocasionada por la pandemia generada por el COVID-19, y que no hay una oferta que logre cubrirla.

Lo anterior fundamentado en estudios consultados sobre el envejecimiento de la población y su necesidad de buscar climas calidos y lugares alejados de las ciudades principales, ya que el cambio de estilos de vida es beneficioso para la salud y esto determina un enfoque favorable para la implementación de la idea de negocio estudiaba.

Es indispensable tener en cuenta que para obtener éxito en la idea de negocio se debe ser innovadores en los servicios ofrecidos para ofrecer un valor agregado para que sea elegida la Casa Hogar Genesis INN, que permita a los clientes potenciales elegirla en vez de sus competidores.

Se estimó el mercado objetivo para la casa hogar a través del estudio de mercado y se obtuvo como resultado que son hombres y mujeres mayores de 50 años pertenecientes a los municipios de sabana principalmente, aunque no se determina como el único mercado ya que el principal enfoque es que busquen un lugar donde tener todas las comodidades que les brinden una estadia integral.

Es importante recordar que se encuentran estudios donde se soporta que ha crecido significativamente la poblacion de adultos mayores y este es un motivo de peso para que los dueños tomen la decision de realizar un cambio de actividad consientes de los deberes que se tiene como establecimiento en donde se brindaria calidad de vida, seguridad y tranquilidad a esta poblacion tan vulnerable, ademas esta transicion viene acompañada de capacitaciones, cursos y charlas para estar mas preparados y poder abordar cualquier situacion que surja.

En la actualidad el establecimiento cuenta con una capilla, la cual aporta un valor agregado frente a la competencia ya que los dos establecimientos existentes en el municipio no cuentan con esto, es una oferta de valor en el momento de tomar una decision ya que los adultos mayores tienen la necesidad de tener mas contacto espiritual en esta etapa de la vida.

En cuanto a la ubicación es otro punto positivo para el establecimiento ya que las vias de acceso es un determinante en la posicion competitiva y el éxito del lugar, los clientes pueden

sentirse atraídos por que esta a solo 6 cuadras del centro y sobre la autopista medellin, además cuenta con un parqueadero amplio en donde pueden dejar con tranquilidad su vehículo mientras visitan su familiar. En cuanto al acceso de proveedores y la adquisición de insumos baja los costos de transporte por la cercanía y esto se puede ver retribuido en la compra de productos de mejor calidad.

13. Bibliografía

(SEEGG), S. E. (1 de marzo de 2019). *¿Cuáles son los objetivos y funciones de la enfermería geriátrica?* Obtenido de <https://grupolasmimosas.com/mimoonline/papel-la-enfermeria-geriatrica/#:~:text=La%20enfermer%C3%ADa%20geri%C3%A1trica%20se%20ocupa,poblaci%C3%B3n%20a%20su%20entorno%20inmediato>.

Aldrich, H. E. (1999). *Organizations Evolving*. London: Sage Publications.

Alvarez, S., & Busenitz, L. (2001). The entrepreneurship of resource based theory. *Journal of Management*, 27, 755-775.

Davidsson, P., & Honig, B. (2003). The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18(3), 301-331.

desconocido. (15 de Octubre de 2018). *Las empresas*. Obtenido de <https://www.lasempresas.com.co/tag/atencion-en-instituciones-para-el-cuidado-de-personas-mayores-discapacitadas/page/2/>

Espinosa, J. (1 de septiembre de 2020). *Valora analitika*. Obtenido de <https://www.valoraanalitik.com/2020/09/01/bancolombia-mejora-visi-n-de-pib-para-colombia-desde-2021-podr-a-perder-grado-de-inversi-n/#:~:text=En%20el%20caso%20del%20Producto,mejor%20que%20su%20pron%C3%B3stico%20anterior>.

Ferrans C. E. (1990b). Development of a quality of life index for patients with cancer. *Oncology Nursing*, 17, 15 - 21.

geard, G. (7 de agosto de 2019). *¿Cuáles documentos se requieren para ejercer legalmente una profesión?* Obtenido de <https://grupoguard.com/co/ayuda/convocatorias/documentos-ejercer-profesion/>

Hornquist J.O. (1982) The concept of quality of life. *Scandinavian Journal of Social Medicine*. 10, 57-61.

Lawton, M. (1999). Quality of life in chronic illness. *Gerontology*, 45, 181-183

Ministerio de protección Social. (23 de Diciembre de 2002). *Juriscol*. Obtenido de [http://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?id=1668469#:~:text=LEY%20789%20DE%202002&text=\(diciembre%2023\)-](http://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?id=1668469#:~:text=LEY%20789%20DE%202002&text=(diciembre%2023)-)

,por%20la%20cual%20se%20dictan%20normas%20para%20apoyar%20el%20empleo,de
l%20C%C3%B3digo%20Sustantivo%20de%20Trabajo

Mohanty S. K. (2006). *Fundamentals of Entrepreneurship*. New Delhi: Prentice Hall of India

ocupacional, G. d. (7 de julio de 2016). *Terapia Ocupacional en Geriatría*. Obtenido de
<https://www.segg.es/ciudadania/2016/07/07/terapia-ocupacional-en-geriatria>

Oficial, P. (25 de febrero de 2019). *La casa de la pradera*. Obtenido de
<https://www.hogarcasadelapradera.com/>

oficial, P. (01 de Noviembre de 2020). *Casa Campestre Santa Cecilia*. Obtenido de
<https://www.hogargeriatricosantacecilia.com/>

proteccion, M. d. (12 de enero de 2018). *ESTÁNDARES Y CRITERIOS QUE DEBEN
ACREDITAR LOS CENTROS VIDA PARA LA ATENCIÓN INTEGRAL*. Obtenido de
<https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/DE/DIJ/Resolucion-055-de-2018.pdf>

Republica, C. d. (24 de enero de 1979). *Ley 9 de 1979*. Obtenido de
https://www.arlsura.com/files/ley9_1979.pdf

republica, C. d. (5 de enero de 2009). *Ley 1276*. Obtenido de
http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1276_2009.html

Salud, M. d. (4 de octubre de 1985). *RESOLUCIÓN No 14 861*. Obtenido de
<http://fastmed.com.co/wp-content/uploads/2019/01/Resoluci%C3%B3n-14861-de-1985-13.pdf>

social, M. d. (7 de febrero de 1997). *Ley 361* . Obtenido de
https://www.google.com/search?q=Ley+361+de+1997&rlz=1C1CHBF_esCO854CO854&oq=Ley+361+de+1997&aqs=chrome..69i57j0l6j69i60.598j0j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8

Sánchez, Y. N. (02 de MAYO de 2019). *La población mayor de 60 años incrementó un 50%*.
Obtenido de https://caracol.com.co/radio/2019/05/02/nacional/1556822724_828109.html

Zapata, C. (20 de mayo de 2016). *Acoger*. Obtenido de <https://acoger.com.co/condiciones-minimas-para-la-atencion-al-adulto-mayor/>

14. Anexos

Encuesta de caracterización

La presente encuesta busca caracterizar a la población para la creación de un hogar geriátrico y forma parte de la propuesta para opción de grado de estudiantes de administración financiera de la Corporación Universitaria Minuto de Dios.

***Obligatorio**

1. EDAD *

Marca solo un óvalo.

- ENTRE 50 Y 60
- ENTRE 61 Y 65
- ENTRE 66 Y 70
- ENTRE 70 Y 74
- MAS DE 74

2. GENERO *

Marca solo un óvalo.

- Mujer
- Hombre

3. ESTADO CIVIL *

Marca solo un óvalo.

- CASADO(A)
- VIUDO(A)
- SOLTERO(A)
- SEPARADO(A)

4. ¿CON QUIEN VIVE? *

Marca solo un óvalo.

- PAREJA
- HIJOS
- SOLO
- OTRO FAMILIAR

5. ¿QUE ACTIVIDADES REALIZA DURANTE EL DIA? *

Marca solo un óvalo.

- SALE A CAMINAR
- ENCUENTRO CON AMIGOS
- NO SALE DE CASA
- FRECUENTA BARES U LUGARES DE REUNION

6. ¿TIENE AMIGOS DE SU EDAD? *

Marca solo un óvalo.

- Sí
- No

7. ¿HA ESTADO EN UN HOGAR GERIATRICO? *

Marca solo un óvalo.

- SI
- NO

8. ¿Qué no les gusta de los hogares geriátricos? ¿o cree que no le gustaría? *

Marca solo un óvalo.

- COMIDA
- TRATO DE LOS COLABORADORES
- LEJANIA DE LA FAMILIA
- FALTA DE ACTIVIDADES A REALIZAR

9. ¿Estaría dispuesto a entrar Y vivir en un hogar geriátrico si le ofrecen clases de Yoga, gimnasia, pintura, juegos de mesa, capilla? *

Marca solo un óvalo.

- Sí
- No

10. ¿Le gusta la opción de que el hogar geriátrico este en un lugar de fácil acceso? *

Marca solo un óvalo.

- Sí
- No

11. ¿para usted sería importante que el clima de donde se encuentre ubicado el hogar geriátrico sea cálido? *

Marca solo un óvalo.

- Sí
- No

12. ¿considera importante que en un hogar geriátrico hayan médicos especialistas y enfermeros de manera recurrente? *

Marca solo un óvalo.

- Sí
 No

13. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por los servicios ofrecidos por un hogar geriátrico? *

Marca solo un óvalo.

- Entre 1.700.000 y 2.000.000
 Entre 2.100.000 y 2.400.000
 Entre 2.500.000 y 2.800.000
 mas de 2.800.000

MODELO PARA CALCULAR LA MUESTRA.

<https://drive.google.com/file/d/1QTRFCVOTwvbcIo--vIMnRyD8O6vkvwQ0/view?usp=sharing>