

**RESUMEN ANALITICO ESPECIALIZADO RAE AVIVID SAS (CLUB DE
INTEGRACION Y RECREACION DIARIA PARA EL ADULTO MAYOR EN LA
CIUDAD DE BOGOTA)**

- Título

Estudio de factibilidad para el diseño y montaje de un club de integración y recreación diaria para el adulto mayor en la en la ciudad de Bogotá.

- Autores

ACEVEDO, Giovanni ID 493680

RINCON, Wilmer ID 470723

- Publicación

21 de Julio de 2018, Bogotá, Universidad Minuto de Dios

- Unidad Patrocinante

Corporación Universitaria Minuto de Dios (UNIMINUTO), Vicerrectoría Académica
U.V.D.

- Palabras Claves

- Estudio.
- Factibilidad.
- Población.
- Adultos mayores.
- Localidades.
- Mercados.
- Estrato.
- Autoestima.
- Normatividad.
- Organización.
- Actividades

- Descripción

Mediante el estudio de factibilidad y viabilidad de la compañía en construcción Avivid SAS, se establece solucionar diferentes hipótesis de aceptación frente al mercado seleccionado. Donde se obtienen resultados de los diferentes participantes que hacen de este un mercado a penetrar con valor agregado o un mercado de fácil acceso. Mediante este estudio se realizaron diversos análisis de los clientes, proveedores, competidores mediante los cuales se puede percibir la posible participación de la compañía frente al mercado nacional colombiano. Adicional a ello se establece un marco teórico donde se detalla la trascendencia

y crecimiento del mercado, lo cual conlleva a concluir que es un mercado en auge y de gran operatividad.

Por último se perciben aspectos de carácter interno para el desarrollo adecuado de la compañía frente a normativas, licencias y permisos distritales, regionales y nacionales.

- Fuentes

- Alcalde Mayor De Bogotá (2010). Secretaría de Planeación: Proyecciones de población Boletín 69. Ciudad de Estadísticas. Recuperado de: <http://www.sdp.gov.co/sites/default/files/dice106-cartillapobdesallourbano-2010.pdf>
- Arroyo, A. (17 de marzo de 2017). Como hacer un estudio de mercado de forma sencilla. Obtenido de <https://www.youtube.com/watch?v=Fc7OgiwhLMg>
- Cámara de Comercio de Bogotá. (25 de marzo de 2018). Obtenido de Constitución de Sociedades por Acciones Simplificadas (SAS): <https://linea.ccb.org.co/SAS/index.html#/>
- Cómo tener ideas de negocio. (22 de octubre de 2012). Obtenido de https://www.youtube.com/watch?v=O_EOkQyk8Mw
- Concurso Nacional Elevator Pitch. (3 de febrero de 2018). Obtenido de <http://www.myelevatorpitch.es/component/content/article/9-sin-clasificar/101-los-ganadores-ellevator-pitch-2013.html>
- Congreso de la Republica. (26 de marzo de 2018). Obtenido de http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1315_2009.html

- Dirección de impuestos nacionales. (17 de julio de 2018). Obtenido de <https://www.dian.gov.co/>
- [Fincaraiz.com.co](https://www.fincaraiz.com.co/). (17 de julio de 2018). Obtenido de <https://www.fincaraiz.com.co/>
- MercadoLibre. (15 de julio de 2018). Obtenido de <https://www.mercadolibre.com.co/>
- Miranda, J. J. (2010). Gestión de Proyectos. Bogotá.
- Monterroso, R. (27 de marzo de 2014). Cálculo del tamaño de la muestra. Obtenido de <https://www.youtube.com/watch?v=x3K3te5q3s0>
- Plan de marketing. (16 de noviembre de 2017). Obtenido de [file:///C:/Users/Satellite/Downloads/20142_TFG_Plan-de-marketing_Alejandro-Jimenez-Falcon%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Satellite/Downloads/20142_TFG_Plan-de-marketing_Alejandro-Jimenez-Falcon%20(1).pdf)
- Plan de Negocio: Los 4 pasos que debes seguir para tener un negocio eficaz. (01 de septiembre de 2014). Obtenido de <https://www.youtube.com/watch?v=BO6REdpE9Kc>
- Porter, M. E. (31 de enero de 2008). Las cinco fuerzas competitivas. Obtenido de http://201840.aulasuniminuto.edu.co/pluginfile.php/250447/mod_resource/content/2/5%20fuerzas%20Porter.pdf

- Contenidos

1. Planteamiento del problema

1.1 Se da a conocer de forma detallada el planteamiento del problema y el enfoque del mercado que queremos abarcar mediante el estudio de factibilidad.

2. Estudio de mercado

2.1 Mediante uso de instrumentos de investigación se obtienen resultados que nos permite dar inicio a lo que se va a desarrollar, apoyando estos resultados mediante fuentes secundarias para una mayor complementación de los mismos. Así mismo, la fundamentación de nuestro mercado disponible, potencial y cautivo al cual llegaremos.

3. Propuesta de negocio:

3.1 Como consecuencia de nuestro estudio de mercado procedemos a realizar nuestra propuesta de servicios a ofrecer, donde resolvemos la problemática enfatizada, generando así servicios acoplados a las condiciones y preferencias de nuestros clientes potenciales.

4. Estudio técnico

4.1 Nos adentramos a la operatividad directa del estudio, donde se determina de manera teórica la funcionalidad de la compañía. Así mismo la capacidad instalada necesaria para el correcto funcionamiento y operatividad de nuestros centros.

5. Estudio Organizacional

5.1 Capítulo en el cual nos hacemos responsables de las diferentes normas a las cuales estaremos acogidos y que debemos de implementar en el funcionamiento

de nuestra compañía. Así mismo de los trámites, permisos y licencias que debemos de realizar para una correcta constitución de la compañía. Además, damos a conocer las intenciones de carácter interno de la compañía, nuestra filosofía corporativa, nuestra organización humana y la respectiva jerarquización de la misma.

6. Estudio financiero

6.1 Se realiza el debido estudio financiero mediante el cual detalla mediante resultados numéricos la viabilidad y los resultados para posibles inversiones y justificación del servicio a comercializar.

7. Plan operativo

7.1 Mediante el práctico diagrama de Gantt se realiza una proyección con fechas de los pasos a seguir para la respectiva puesta en marcha de las actividades de preapertura de nuestras sedes.

8. Impactos

8.1 Se dan a entender las consecuencias positivas de carácter económico, social y ambiental que genera la ejecución de nuestro plan de negocio.

9. Conclusiones

9.1 Se exponen los resultados que generan nuestro estudio de factibilidad para el montaje de nuestro club de integración.

10. Referencias

- Metodología

En este estudio de factibilidad se realizaron diferentes herramientas para la recopilación de información necesaria y así implementar diversos análisis y conclusiones frente al mercado seleccionado. Por el primer aspecto tenemos la fuente primaria que se desarrolló mediante la encuesta de factibilidad (ver [aquí](#)) la cual arrojo datos interesantes como la aceptabilidad total frente a este tipo de servicios que integran y fortalecen las capacidades de los adultos mayores.

Por otro lado, se establecen fuentes de información secundaria, que nos dan a conocer de manera mas profunda, las condiciones y el crecimiento de esta población colombiana a lo largo de los últimos años.

Conclusiones

- Se establece como principal conclusión el lograr percibir una gran cabida de nuestro servicio frente al mercado disponible, puesto que se desarrolla en un mercado que está en auge y crecimiento.
- Hay una gran expectativa frente a los clientes ya que se genera una aceptación de las actividades a ofrecer de carácter personalizado, así mismo la ejecución de 3 sedes alternas nos permite abarcar una gran población al tiempo.
- El desarrollo organizacional permite establecer los diferentes procesos que se deben de detallar mediante la ejecución del proyecto.
- Con los resultados expuestos en el estudio financiero analizamos la capacidad por parte de la compañía AVIVID SAS para asumir sus costos y gastos, generando una rentabilidad para los socios capitalistas e inversores.