



Plan de Negocios para la Creación de un Centro de Bienestar Integral para el Adulto
Mayor en Barrancabermeja

Miguel M. Méndez Argumedo ID: 815027

Jhon Freddy Vera Jaimes ID: 811047

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Vicerrectoría Santanderes

Sede Barrancabermeja

Programa Especialización en Gerencia de Proyectos

Barrancabermeja, Mayo 2022

Plan de Negocios para la Creación de un Centro de Bienestar Integral para el Adulto
Mayor en Barrancabermeja

Miguel M. Méndez Argumedo ID: 815027

Jhon Freddy Vera Jaimes ID: 811047

Trabajo de Grado Presentado Como Requisito para Optar al Título de Especialista en
Gerencia de Proyectos

Asesor

Ramiro Andrés Vanegas Rangel

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Vicerrectoría Santanderes

Sede Barrancabermeja

Programa Especialización en Gerencia de Proyectos

Barrancabermeja, Mayo 2022

Dedicatoria

A mi esposa, el ejemplo sublimado de trabajo en equipo.

A mis padres y mis hijos, porque la mejor forma de educar es con el ejemplo.

A la vida, por mostrarme los momentos indicados.

Miguel Mauricio Méndez Argumedo

Dedico este trabajo a Dios que me bendice y me llena de fortaleza y sabiduría cada día.

A mi esposa y mis hijas por su amor y apoyo absoluto. A mis padres por haberme inculcado el valor del estudio y del trabajo, porque de una u otra manera es allí donde se toman las bases y se fundamentan los objetivos del ser humano. A mí mismo porque cada día me demuestro que cada meta que me propongo la puedo cumplir. A mi compañero Miguel que siempre estuvo perseverante y paciente a guiarme para sacar adelante este proyecto.

Jhon Freddy Vera Jaimes

Agradecimientos

A mi hogar, en primer lugar, por su comprensión y apoyo fundamental para lograr esta meta anhelada. A mi compañero Jhon Vera, un complemento ideal en el trabajo en equipo. Así mismo, a la Universidad y sus profesores, por abrirme un horizonte más de conocimiento y posibilidades.

Miguel Mauricio Méndez Argumedo

Quiero expresar mi gratitud a Dios, quien con su bendición llena siempre mi vida y a toda mi familia. De igual manera mis agradecimientos a la Corporación Universitaria Uniminuto, al programa Gerencia de Proyectos, a todos los docentes que nos guiaron de la mejor manera para realizar el presente proyecto.

Jhon Freddy Vera Jaimes

Contenido

	pág.
Resumen	13
1. Introducción	16
2. Justificación	17
3. Descripción del Problema.....	18
3.1. Planteamiento del Problema.....	18
3.1. Formulación del Problema	20
4. Objetivos	21
4.1. Objetivo General	21
4.2. Objetivos Específicos.....	21
5. Marco Referencial.....	22
5.1. Estado del Arte	22
5.1. Marco Teórico.....	25
5.2. Marco Conceptual	29
5.2. Marco Legal	32
6. Diseño Metodológico.....	35
6.1. Tipo de Investigación	35
6.2. Enfoque de la Investigación	35
6.3. Diseño de la Investigación	35

PLAN DE NEGOCIO CENTRO DE BIENESTAR INTEGRAL ADULTO MAYOR

	6
6.4 Selección de la Muestra.....	37
6.4.1 Grupo Objetivo	37
6.4.2 Instrumento de Recolección de Información.	38
6.5 Cronograma de actividades	40
6.6. Presupuesto.....	42
7. Desarrollo de los Objetivos.....	44
7.1 Análisis de la Encuesta.....	51
8. Estudio de Mercado	53
8.1 Definición del Servicio.....	53
8.2 Descripción del Servicio	53
8.3 Análisis de la Competencia	55
8.3.1 Hogar geriátrico ACALIFA.....	55
8.3.2 Hogar Geriátrico SALOMÉ.....	56
8.4 Demanda Potencial.....	57
8.5 Estrategias de Mercado	59
8.5.1 Precio.	59
8.5.2 Distribución (Plaza).	59
8.5.3 Comunicación (Promoción).	60
8.5.4 Producto (Servicio)	60
9. Estudio Técnico	61

PLAN DE NEGOCIO CENTRO DE BIENESTAR INTEGRAL ADULTO MAYOR

	7
9.1 Análisis de Localización	61
9.1.1 Macro localización.....	61
9.1.2 Micro localización	61
9.2 Descripción del Proceso del Servicio.....	63
8.1.1 Servicio de Alojamiento Permanente.....	64
8.1.2 Servicio de alojamiento temporal	65
8.1.3 Servicio abierto al público.	65
8.1.1 Capacidad instalada	65
9.3 Programas de bienestar integral	65
9.4 Secuencia del proceso de ingreso Alojamiento.....	67
9.5 Mapa de Proceso	68
9.6 Recurso Humano.....	69
9.7 Muebles, Enseres y Equipos del Servicio	69
10. Estudio Administrativo / Direccionamiento estratégico.....	71
10.1 Misión.....	71
10.1.1 Valores corporativos:.....	71
10.1.2 Objetivos corporativos	72
10.2 Estructura organizacional y análisis de cargos.....	72
10.2.1 Descripción de cargos	73
11. Estudio Legal.....	76

PLAN DE NEGOCIO CENTRO DE BIENESTAR INTEGRAL ADULTO MAYOR

	8
11.1 Actividad Económica	76
11.2 Código CIUU	76
12.Estudio Financiero	79
12.1 Presupuesto de ingresos, gastos y costos	80
12.1.1 Activos Fijos	81
12.1.2 Inversión Diferida	82
12.1.3 Capital de trabajo	83
12.1.4 Costos.....	83
12.1.5 Gastos.....	85
12.1.6 Precios y Proyección de ventas.....	87
12.2 Depreciaciones	89
12.3 Amortización del crédito.....	90
12.4 Balance General	92
12.5 Balance General	94
12.6 Flujo de Caja	95
12.7 Flujo de Caja Libre.....	97
12.8 Costo Promedio Ponderado del Capital –WACC (Weighted Average Cost of Capital) 98	
12.9 Criterios Financieros	99
13. Conclusiones.....	101

PLAN DE NEGOCIO CENTRO DE BIENESTAR INTEGRAL ADULTO MAYOR

	9
14. Recomendaciones	102
15.Referencias.....	103

Lista de Figuras

	pág.
Figura 1. Representación gráfica género de los adultos mayores encuestados.....	44
Figura 2. Representación gráfica de la edad de los adultos mayores encuestados	44
Figura 3. Representación gráfica del estrato social al que pertenecen los adultos mayores encuestados	45
Figura 4. Representación gráfica del estado civil de los adultos mayores encuestados ...	45
Figura 5. Representación gráfica con quién reside los adultos mayores encuestados	46
Figura 6. Representación gráfica nivel de ingresos de los adultos mayores encuestados	46
Figura 7. Representación gráfica de las personas dependen económicamente de los encuestados	47
Figura 8. Representación gráfica de las actividades que los adultos mayores encuestados realizan todos los días.	47
Figura 9. Representación gráfica de las actividades que le guste hacer a los adultos mayores los fines de semana.....	48
Figura 10. Representación gráfica de los adultos mayores encuestados que han conocido alguna vez un Centro Geriátrico.	48
Figura 11. Representación gráfica del concepto positivo o negativo que tienen los adultos mayores encuestados sobre los centros geriátricos.....	49
Figura 12. Representación gráfica de qué le gustaría encontrar a los adultos mayores si tuvieran la posibilidad de asistir a un centro geriátrico.	49
Figura 13. Representación gráfica de los adultos mayores que estarían dispuestos a utilizar los servicios de un centro geriátrico que cumpliera sus expectativas.....	50

PLAN DE NEGOCIO CENTRO DE BIENESTAR INTEGRAL ADULTO MAYOR

	11
Figura 14. Representación gráfica de los rangos de precio que estarían dispuestos a pagar los adultos mayores al mes por el servicio del centro geriátrico.	50
Figura 15. Ubicación Hogar Geriátrico ACALIFA	55
Figura 16. Ubicación Hogar Geriátrico Salomé.	56
Figura 17. Macro localización	63
Figura 18. Micro localización	63
Figura 19. Mapa de proceso.....	68
Figura 20. Logo corporativo	71
Figura 21. Estructura organizacional	72
Figura 22. Gráfico proyección inflación año 2021 -2026.....	80

Lista de Tablas

	pág.
Tabla 1. Muestra Representativa	38
Tabla 2. Instrumento de Recolección de Información	39
Tabla 3. Cronograma Actividades Plan de Negocio	40
Tabla 4. Presupuesto	42
Tabla 5. Propuesta de Trabajo Bienestar Integral	54
Tabla 6. Datos Generales	56
Tabla 7. Datos Generales Hogar Geriátrico Salome	56
Tabla 8. Estimación de la demanda por método de ratios sucesivos o por investigación de mercados.	58
Tabla 9. Parámetros para la elección de la localización general de la vivienda	62
Tabla 10. Actividades	66
Tabla 11. Convenciones	67
Tabla 12. Secuencia del proceso de ingreso alojamiento.	67
Tabla 13. Recurso Humano	69
Tabla 14. Recurso del Servicio	69
Tabla 15. Proyección estimada de la inflación a 5 años	79
Tabla 16. Equipos y Accesorios	81
Tabla 17. Equipos de Oficina.	81
Tabla 18. Gastos Locativos	82
Tabla 19. Inversión Diferida	82
Tabla 20. Capital de Trabajo	83

Tabla 21. Nomina	84
Tabla 22. Servicios Públicos Costo	84
Tabla 23. Proyección Servicios Públicos y Nomina	85
Tabla 24. Gastos de Nómina	85
Tabla 25. Servicios Públicos Consumo Total	86
Tabla 26. Proyección de Gastos Administrativo	86
Tabla 28. Depreciación a 5 años	89
Tabla 29. Depreciación Edificio	89
Tabla 30. Depreciación de Equipos	90
Tabla 31. Depreciación Muebles y Enseres	90
Tabla 32. Variables	91
Tabla 33 . Inflación	91
Tabla 34. Amortización	91
Tabla 35. Estado de Resultado	92
Tabla 36. Balance General	94
Tabla 37. Flujo de Caja	96
Tabla 38. Flujo de Caja Libre	97
Tabla 39. Costo Promedio Ponderado de Capital	99
Tabla 40. VPN	100

Resumen

Título: Plan de Negocios para la Creación de un Centro de Bienestar Integral para el Adulto Mayor en Barrancabermeja

Autores: Miguel M. Méndez Argumedo y Jhon Freddy Vera Jaimes

Palabras Claves: Plan de negocio, envejecimiento, cuidado, bienestar, adulto mayor

Descripción

El siguiente proyecto busca determinar la viabilidad de crear un centro de atención Integral al adulto mayor bajo la modalidad de alojamiento, teniendo como foco de estudio la estructuración de un plan de negocios y el análisis de sus componentes (mercado, estructura administrativa, diseño técnico y financiero) para la ciudad de Barrancabermeja. Se parte de una tendencia mundial al envejecimiento de la población los próximos años, con sus implicaciones sociales, culturales, económicas, entre otras. Así mismo, constituye una oportunidad de negocio en esta región, en la que se prevé una necesidad creciente de cuidado especializado para este segmento poblacional atendiendo los parámetros de bienestar y cuidado integral.

Abstract

Title: Business Plan for the Creation of a Comprehensive Welfare Center for the Elderly in Barrancabermeja

Authors: Miguel M. Méndez Argumedo y Jhon Freddy Vera Jaimes

Keywords: Business plan, aging, care, well-being, older adult

Description

The following project seeks to determine the feasibility of creating a comprehensive care center for the elderly under the accommodation modality, having as a focus of study the structuring of a business plan and the analysis of its components (market, administrative structure, technical design and finance) for the city of Barrancabermeja. It is part of a global trend of population aging in the coming years, with its social, cultural, economic implications, among others. Likewise, it constitutes a business opportunity in this region, in which a growing need for specialized care is foreseen for this population segment, taking into account the parameters of well-being and comprehensive care.

1. **Introducción**

El presente documento tiene como objetivo principal establecer la viabilidad para la creación de un centro de bienestar integral para el adulto mayor en el Distrito de Barrancabermeja, Santander. en las modalidades de alojamiento permanente y temporal en la ciudad de Barrancabermeja, proyecto que nace de detectar una necesidad creciente y advertida por distintas organizaciones entre ellas la ONU, el Banco Mundial, el gobierno nacional, relacionada con el aumento del proceso de envejecimiento de toda la población mundial frente a una desaceleración en el crecimiento de segmentos poblacionales más jóvenes, con sus repercusiones en los distintos aspectos de la sociedad (seguridad social, económicos, productivos, de consumo, por ejemplo), lo cual exigirá la concurrencia de todos los sectores, estatales y privados, para atender las demandas que se empezarán a presentar con estos procesos de cambio.

El éxito de establecer dicha viabilidad dependerá de la estructuración precisa, sistemática y secuencial de una serie de etapas que se implementarán en este estudio, partiendo de las consideraciones claves de una etapa que contemplará las condiciones de la demanda de la ciudad y su relación con esta propuesta de negocio; los aspectos técnicos que permitirán cumplir con la oferta de servicios que generarán valor a sus beneficiarios; el modelo organizacional y de gestión que permitirá organizar los recursos implicados en este proyecto; así como el marco legal que ampara la ejecución de esta propuesta.

Luego de lo anterior, en el componente financiero de esa propuesta, cuya finalidad no es otra sino la de poder determinar las relaciones costo beneficio a partir de los análisis económicos, presupuestales, de inversión y demás que

constituyen este componente; es decir, establecer la viabilidad financiera y operacional de este plan de negocios.

Por último, este plan de negocios se considerará exitoso en la medida en que el impacto económico y financiero sea atractivo para los participantes emprendedores; por otra parte, en la medida en que su propuesta de valor sea aceptada y reconocida como tal tanto por la población objetivo como las demás partes interesadas al ser una opción que responda a sus necesidades y expectativas, con un eje filosófico primordial, la celebración y dignificación de la vida del Adulto Mayor.

2. **Justificación**

Como menciona Arango (2014), el proceso de envejecimiento mundial es irreversible. Es tan importante esta magnitud, que el Estado, en su máxima extensión, debe volcar sus políticas hacia la atención de esta población por el impacto que se generará en los servicios de salud, sociales y económicos (págs. 57-64), lo cual evidencia la necesidad de materializar todo el despliegue institucional en la consolidación de una infraestructura de bienes y servicios tanto de naturaleza social o pública como privada para atender las demandas cada vez más crecientes de este segmento. Para la empresa privada, en consecuencia, se convierte en un mercado clave que no ha venido siendo explorado con determinación, dado su potencial económico, gracias a una mayor esperanza de vida y de extender su participación dentro del proceso productivo y económico de las sociedades, a tal punto de incorporar el concepto de “economía plateada” (Contreras Ruiz, 2020) en las estrategias venideras de las empresas.

Esta atención lleva implícita la idea del cambio de paradigma que se tiene frente al tema de la vejez, ya que con el pasar del tiempo, el adulto mayor empieza ser visto como una carga o una persona que ya no tiene nada que aportar a la sociedad. Se discrimina al

adulto mayor en favor del joven pues se cree que éste último podrá desempeñarse con más agilidad, aunque no tenga la experiencia acumulada en el adulto. Tal situación se profundiza porque en el adulto mayor empiezan a aparecer factores físicos y biológicos que producen en estas personas la necesidad de adaptarse a nuevas formas de vivir.

Desde luego, con el envejecimiento surgen enfermedades, aunque es claro que los avances tecnológicos y científicos han permitido no solamente mejorar la calidad de vida, sino el aumento considerable de las expectativas de vida; por consiguiente, cada vez más se va a requerir cuidado especializado y personas que puedan suplir el apoyo de las familias en el tema del cuidado del adulto mayor.

Por tal razón, una de las apuestas que se quiere liderar para la ciudad de Barrancabermeja, es la de crear una nueva posibilidad en la que se dignifiquen las condiciones de vida a partir la construcción de una propuesta atractiva de atención de sus demandas y necesidades, analizando la viabilidad de creación de un Centro de Bienestar Integral para el Adulto Mayor en las Modalidades de Alojamiento permanente y temporal.

3. Descripción del Problema

3.1. Planteamiento del Problema

Ante la necesidad de observar la gran demanda del cuidado especial para mayores de edad, basado en los diferentes análisis realizados por entidades internacionales tales como el Banco Mundial, (2021) y la Organización de las Naciones Unidas “ONU”, (2021) donde se analizan las estadísticas y proyecciones a través de los años, se evidencia que la población mundial está envejeciendo, gran parte de los países del mundo experimentan actualmente un aumento considerable de personas mayores, esto acarrea consecuencias para casi todos los sectores de la sociedad y por tal motivo han hecho extensiva su

preocupación por este incremento.

Como resultado de este proceso, la ONU (2019), según datos del informe “Perspectivas de la población mundial 2019”, por cada seis personas en el mundo tendrá más de 65 años equivalente a un 16%. Se estima que el número de personas de 80 años o más se triplicara, de 143 millones en 2019 a 426 millones en 2050 (pág. 1).

La preocupación por el paso del tiempo en la población ya no es exclusiva de las sociedades europeas, Japón o Canadá, sino que ha llegado a todos los habitantes del planeta de manera inexorable. Crisis, problemática, oportunidad, depende de la mirada del observador y las medidas que se pretendan implementar; no obstante, desde estas tribunas se asumen nuevas posturas frente a estas tendencias de envejecimiento y se celebra el triunfo de la vida que debe ser honrada, dignificada, con la ampliación a su vez del horizonte de oportunidades y posibilidades,

En América Latina, el Estudio de Envejecimiento realizado por las Naciones Unidas (2022), estimaba para 2.019 aproximadamente 85 millones de adultos mayores, el 13% de la población de la región, mientras que proyecta para 2.030 un crecimiento de 118 millones, esto es el 17% y para 2.050 ascenderá a 190 millones de personas mayores, lo cual equivaldrá al 25% del total de la pirámide poblacional en esta zona, (pág. 1).

En el caso de Colombia, mientras que en el año 1.985 la población adulta de 60 años o más era de 2 millones aproximadamente, para 2018 pasa a ser mayor a los 6 millones, es decir, se pasa de representar el 7% al 13% del total de la población. En términos comparativos, el aumento de 2 a 6 millones representó un incremento de 190%, mientras que para el mismo período el resto de la población creció 47%, DANE (Como se cita, Ministerio de Salud y Protección Social, 2020)

La participación por géneros tiende al predominio de mujeres sobre los hombres, puesto que en el censo de 1.985 la participación se distribuía 47% hombres y 53% mujeres, mientras que en 2.018 las mujeres aumentan a 55% y los hombres disminuyen al 45%. DANE (Como se cita, Ministerio de Salud y Protección Social, 2020).

Según estudios de la Secretaría de Salud del Distrito de Barrancabermeja, Santander, (2020), informa que para 2005 contaban con una población cercana a los 190 mil habitantes y en el año 2013 se tiene un incremento de 23 mil personas, llegando a 213 mil aproximadamente. En este período de tiempo, la población mayor de 60 años de 16 mil personas (8%) pasa a 20 mil (10%) y esperaba para 2020 un nivel cercano a 26 mil personas en este grupo poblacional (14%). Como puede observarse, la ciudad no escapa a las tendencias en el comportamiento demográfico nacional y mundial, lo cual debe implicar el cambio de paradigma que se ha tenido del adulto mayor como una persona obsoleta, por uno en el que ejerce un rol fundamental dentro de la vida social y económica de la sociedad, (pág. 22.35).

3.1 Formulación del Problema

Por lo anterior, surge el siguiente interrogante ¿Cuál puede ser la viabilidad de la creación de un centro de bienestar integral para el adulto mayor en el Distrito de Barrancabermeja, identificándola por intermedio de la estructuración de un plan de negocios?

4. Objetivos

4.1 Objetivo General

Elaborar un plan de negocios que permita establecer la viabilidad para la creación de un centro de bienestar integral para el adulto mayor en la ciudad de Barrancabermeja.

4.2 Objetivos Específicos

Realizar un estudio de mercado que permita justificar la necesidad de crear un Centro de Bienestar Integral para el Adulto mayor en el Distrito de Barrancabermeja.

Determinar un estudio técnico con el fin de definir los procesos y operaciones de los servicios ofrecidos.

Diseñar un estudio administrativo y legal para el centro de bienestar integral para el adulto mayor en el Distrito de Barrancabermeja.

Establecer un estudio financiero que permita demostrar la viabilidad y lo que se requiere para su puesta en marcha.

5. Marco Referencial

5.1 Estado del Arte

En lo que respecta a estudios que permitan constituir la viabilidad de centros de atención que acudan a las necesidades y expectativas del adulto mayor que se han orientado tradicionalmente, en una buena proporción, desde los enfoques asistencialistas a partir de centros de beneficencia o organizaciones sin ánimo de lucro, que dependen de recursos del Estado y donaciones cuyos lineamientos y lógicas operacionales y de la gestión constituyen, no obstante, una fuente de estructuración y de acción necesarias para las pretensiones de emprendimientos que se fomenten desde el sector privado.

Es así como se encuentra un estudio técnico y financiero liderado por San Miguel & Rangel, (2013), para el montaje de un hogar geriátrico orientado a la población adulta mayor de las fuerzas armadas en el área metropolitana de Bucaramanga, un proyecto que surge en el marco de un proceso de una especialización en Gerencia de Proyectos, respaldado a su vez por la Fundación de Militares en Retiro, del que se desprende una ventaja competitiva al pretender ubicarse cerca de unidades hospitalarias con cobertura destinada a personal de las fuerzas militares y por otra parte, refleja una mirada oportuna del papel que puede cumplir un socio como fuente de apalancamiento, (págs. 30-96).

Otro punto de vista que vale la pena explorar, en este caso como alternativa de negocio que se desarrolla con una metodología de orientación al cuidado y bienestar de las personas mayores es el propuesto por Mora & Rojas (2015), quienes a través del plan de negocios Entorno de Alegría proponen la prestación de servicio dirigida a hoteles geriátricos y familias de estratos 3, 4, 5 y 6 de la localidad de Usaqué en Bogotá, con el desarrollo de actividades de promoción de salud, uso del tiempo libre, recreación e

interacción social como fundamentos para la mejora de la calidad de vida y el bienestar integral. Una mirada diferente, que no implica alojamiento permanente, aunque si una estadía temporal en la sede mientras se desarrollan las actividades programadas.

Desde hace aproximadamente un lustro se empieza a encontrar más desarrollos de proyectos enfocados a la calidad desde la profesionalización y especialización del servicio prestado como complemento a la opción de hospedaje para el adulto mayor. Se puede tomar como ejemplo al plan de negocios propuesto por Jaramillo, Guerra & Delgadillo, (2016) el cual consiste en la creación de un Centro Día para el adulto mayor, concepto que entra a configurar una relación más flexible en el servicio de atención a estos grupos pues implica el despliegue de dichos servicios por unas horas al día en el que se realizan las actividades de cuidado y promoción de la salud física y mental en función del bienestar integral, (págs. 21-39).

A esta altura se quiso realizar una búsqueda muy breve en un país vecino como el Perú con el ánimo de vislumbrar las miradas que se tienen sobre el aspecto del envejecimiento poblacional como oportunidad de negocio, del que rescatamos de Cabrejos & Nanfuñay, (2014), sobre un “plan estratégico para la creación de un centro de adulto mayor en la ciudad de Chiclayo”, en la que se evidencia la misma preocupación que se tiene en el presente trabajo, a partir del desarrollo del servicio desde la promoción de la prevención en salud y actividades lúdicas para contribuir a una mejor calidad de vida. Se acude, en este trabajo, al uso de la herramienta Canvas como mecanismo que facilita la construcción de idea de negocio identificando procesos clave en cada etapa del plan centrándose en la caracterización del mercado, el plan operativo y técnico y el análisis del componente financiero, dando como resultado la confirmación de la viabilidad de dicho

proyecto.

A su vez, se procuró realizar un ejercicio preciso en España teniendo en cuenta el desarrollo del párrafo anterior, con su plan de negocio de una residencia para la tercera edad, enmarcado en un contexto de una población envejecida desde hace varias décadas (promedio de vida 81 años y se espera que para 2050 el 40% de la población sea mayor de 60 años), razón por la cual se convierten en referentes obligados en materia de políticas públicas y la puesta en marcha de las estrategias y servicios dirigidos a la atención de la población adulta mayor en nuestro país, en función de las condiciones sociales y por supuesto de la economía de mercado, (Quillon, 2014, págs. 33-78).

El informe de este autor, señala el enorme ambiente competido en materia de construcción de residencias para la población objetivo, por lo que centra su propuesta en una estrategia de precios y calidad del servicio con profesionalidad y especialización que supere la mirada del cuidado hospitalario a un modelo más familiar adaptado a las necesidades de cada usuario; es decir, servicios específicos para usuarios que son dependientes y por lo tanto necesitan mayores cuidados frente a servicios para usuarios más autónomos.

Volviendo a nuestro país, y con propuestas más recientes con Peralta & Vela (2019), se evidencian trabajos que empiezan a recoger nuevos conceptos y criterios de segmentación para la población adulto mayor como el de “economía plateada” que reconoce un gran potencial de consumo en dicho grupo poblacional, diferenciado, especializado y se apoya en los estudios de la firma Raddar realizados el año anterior en el que se realiza la primera caracterización de este segmento, desde sus hábitos y comportamientos, para soportar su plan de negocios ubicado en el municipio de Suárez

(Tolima), desde la perspectiva de análisis de la viabilidad técnica, administrativa y financiera, (págs. 23-65).

En este mismo sentido, el trabajo de Contreras Ruiz (2020), si bien no es un plan de negocios, contiene elementos claves para comprender el peso futuro que tendrá la población adulto mayor en la economía mundial y local, (pág. 45). El trabajo pretende establecer dicha importancia en la generación de nuevas oportunidades de desarrollo de emprendimientos y de bienestar de los sectores de la sociedad, a partir del desarrollo de este concepto de “economía plateada”.

Finalmente, un estudio especial se encontró para la ciudad de Barrancabermeja, lugar en la que se pretende desarrollar el presente plan de negocio, liderado por Duarte & Villalobos (2017) en el que se plantea un plan de negocio para la creación de un club de recreación y ocio para la tercera edad, una propuesta similar a la de (2015), pues funciona desde la lúdica, la recreación y el encuentro generacional como forma de participación activa y de bienestar social, con un elemento diferencial sobre aquella propuesta, la conformación bajo la figura de club para dar soporte financiero a la idea de negocio, además que cuenta con una ventaja parcial: en la ciudad no existe este tipo de oferta de servicios dirigida al adulto mayor o es muy incipiente.

5.1. Marco Teórico

El futuro es incierto y por ende se escapa del control humano. Esta condición de incertidumbre puede generar sensaciones de temor y caos y provocar la inacción en las personas esperando que sea el mismo ritmo de los acontecimientos el que tome las decisiones por ellos mismos, una opción que puede ser válida si se cuenta con la suficiente entereza para soportar ese entorno caótico, de contradicciones, aunque tarde o temprano

cualquier ser desgasta su energía y termina sucumbiendo. Cuando un barco navega sin rumbo, cualquier viento es favorable. El ser humano sabe entonces que ese desgaste energético se minimiza si establece una ruta que transitar, cuando identifica lo que necesita para transitarlo, y si tiene claro a dónde quiere llegar.

Exactamente el mismo panorama enfrentan las empresas, que gracias a los grandes avances tecnológicos y a la facilidad de acceso a la información ha generado una mayor exigencia en los clientes a la hora de satisfacer sus necesidades y un entorno empresarial compitiendo ferozmente por llenar dichas exigencias e identificando constantemente nuevas oportunidades. El proceso entonces gira entorno a decisiones efectivas, el meollo del asunto radica en cómo saber si la decisión tomada lo es.

Si bien la incertidumbre se mantiene en todas las decisiones que se toman lo que se busca es que vayan acompañadas del mínimo riesgo para garantizar el éxito de lo propuesto. Por tal razón siempre será necesaria la formulación y evaluación de los proyectos como mecanismo racional, sistemático y planificado para soportar que una decisión sea la más viable. En este sentido seguimos a Córdoba (2011), donde realizo un “proyecto investigativo enfocado en una propuesta técnica y económica para solucionar problemas de la sociedad utilizando recursos humanos, materiales y tecnológicos” (pág. 10). En un compendio de estudios que permiten saber si es viable su implementación. En este autor, comprendemos, se establece una relación causa – efecto a partir de la identificación de una necesidad que debe ser suplida y para tal fin surge el proyecto o plan de negocio.

Una vez identificado el elemento causal o necesidad, se debe concatenar el conjunto de actividades enfocadas en procesar información sobre los diferentes aspectos que tengan relación con el proyecto sus características, la descripción del bien o servicio que satisface

la necesidad y la mejor forma de optimizar los recursos. Esta concatenación, correspondería, según Córdoba a la formulación del proyecto. La evaluación, según este autor, estaría constituida sobre una base óptima de asignación de recursos desde el punto de vista técnico como financiero para reducir los riesgos de los que se hablaba anteriormente, específicamente los riesgos de pérdida financiera. Así las cosas, podría afirmarse que los proyectos representan el chasis que está soportando el andamiaje del vehículo del desarrollo de un país.

La Empresa, vale la pena definirla desde una perspectiva humanista, alejada un poco de las presiones eficientistas, ultra productivistas y maximizadoras que imperan en el mundo actual con un marcado propósito utilitarista en el que el individuo es asimilado a una pieza de la gran maquinaria de producción. De acuerdo con la filosofía de servicio que se pretende desarrollar en este plan de negocios para la creación de un centro de bienestar para el adulto mayor en Barrancabermeja, se prefiere adherir al concepto desarrollado por García (2014) en la que la empresa es una organización conformada por individuos que, dotados de recursos y dentro de determinados contextos, desarrollan regularmente un conjunto de tareas orientadas, por valores comunes, hacia la obtención de un determinado fin. Su principal razón es servir a los objetivos, así mismo la empresa es un todo complejo y sistémico en el que el todo es la suma de las partes, tal interrelación se encuentra sembrada desde la misma estructuración del proyecto, lo cual evidencia una vez más la importancia de tener un proyecto bien cimentado en sus elementos y con una ruta crítica suficientemente determinada pues se constituirán en el soporte estructural en el momento de la operación de la empresa. Otra postura que se comparte de este autor es el objetivo de la empresa como un modelo orgánico en el que se “pretende buscar la satisfacción, la flexibilidad y el desarrollo

personal. Un modelo más flexible a cualquier cambio ya que prioriza la mayor utilización del potencial humano” (García, 2014).

En este sentido, siguiendo a Mocarro Aguilar (2013), quien desde la disciplina de la enfermería postula las ideas humanistas de Jane Watson como pilar fundamental del cuidado del Adulto Mayor, en el cual deben prevalecer las relaciones interpersonales, la satisfacción de ciertas necesidades humanas, la promoción de la salud con un componente holístico que implica lo biológico, el entorno familiar, social y cultural, lo espiritual y el desarrollo de las potencialidades de los adultos mayores. Un enfoque del cuidado en el que lo primordial es la mejora de la atención a las personas, su dignidad e integridad, en el que el compromiso del cuidador es la de ayudar a las personas a lograr un buen nivel de salud, desde el bienestar.

Finalizando, esta propuesta contiene otro elemento teórico fundamental sobre el cual se centra su propuesta, el bienestar. Se sustenta en la definición planteada por Alonso (2010) en la que se relaciona con un “estado de equilibrio y búsqueda de actividades que proporciona felicidad y le permite al individuo mejorar su vida, (pág. 35). El bienestar deseado, entonces, se obtiene mediante hábitos saludables que resultan en una adecuada adaptación de los componentes del bienestar en cualquier nivel del proceso salud-enfermedad”.

Los principales componentes serían, a su vez:

- Componente físico: relacionado con el nivel de salud y del desarrollo de enfermedades.
- Componente espiritual: es la capacidad de comprender su sentido de vida, lo que lo guía en el universo.

- Componente social: relacionado con el soporte de su red familiar y su interacción con otras personas.
- Componente emocional: relacionado con el manejo y desarrollo de sus emociones y sentimientos.
- Componente mental: se relaciona con la búsqueda de conocimiento y el manejo coherente de sus estructuras de pensamiento.

5.2 Marco Conceptual

Definir la vejez podría parecer innecesario pues es algo que, por lo menos, a nivel perceptivo es algo que se identifica a simple vista, ya que desde muy niños se enseña a relacionar las canas y las arrugas con el envejecimiento; de hecho, la legislación colombiana reconoce, el derecho especial de protección para el adulto mayor al adulto mayor a partir de los 60 años. Sin embargo, al observar que un futbolista profesional, por ejemplo, se considera “viejo” a los 30 años, mientras que por fuera de este ámbito tiene toda una vida por construir y, de la misma manera, al revisar la esperanza de vida a principios del siglo XX (Portafolio 2021) para el caso colombiano se encuentra que rondaba los 30 años y finalizando este siglo llegaba ya a los 75, necesariamente se plantea una invitación a reflexionar sobre este asunto de lo que significa la vejez, más allá de las canas y arrugas.

Un ejemplo simple al que se puede acudir para alimentar esta reflexión se relaciona con el futbolista profesional cuyo rol lo ejecuta en un período específico de su vida, de tal forma que a los 30 – 35 años ya es considerado “viejo” para seguir en competencia. El sentido de “vejez” se aparta un poco de la dimensión biológica, lo cual nos remite a la discusión de la capacidad, habilidad o posibilidad de seguir cumpliendo con un rol determinado. Es por esta vía entonces, que la idea de vejez asume una resignificación, en la

que se debe comprender los roles y/o caracterizaciones en la interacción social y por ende en el imaginario cultural, puesto que lo que en algún momento era considerado viejo hoy ya no lo es; muy probablemente dentro de cien años otros serán los criterios y exigencias de la sociedad alimentados por los desarrollos científicos y médicos futuros; a todas luces, la expectativa de vida ha aumentado, se está cada vez más posponiendo la muerte.

Desde el punto de vista biológico, se asume la vejez como un proceso natural de todo ser vivo, con una degradación paulatina de las funciones y relaciones celulares que incide en los procesos bioquímicos y fisiológicos del cuerpo, (Ministerio de Salud y Protección Social , 2020, pág. 1).

Es el resultado de atravesar las otras etapas de la vida, en la que se constituye como su ciclo final, un punto de no retorno que inicia desde el momento mismo del nacimiento. Este proceso cíclico lleva implícito el sentido de temporalidad por el que cada individuo construye su propio proceso de vida de acuerdo al entorno social, económico y cultural de su momento. Por ende, dado el contexto del desarrollo cíclico de la vida, se podría afirmar que naturaleza y cultura son las dimensiones que moldean todo el proceso de envejecimiento. En este sentido, se afirma entonces que hablar de vejez remite a un concepto “multidimensional de los seres humanos que se caracteriza por ser heterogéneo, intrínseco e irreversible un proceso complejo de cambios biológicos y psicológicos de los individuos en interacción continua con la vida social, económica, cultural y ecológica de las comunidades, durante el transcurso del tiempo”, (Ministerio de Salud y Protección Social, 2020).

Tal y como se ha planteado, las nuevas tendencias en el campo de la ciencia han impactado de manera positiva las condiciones de vida de las sociedades, ampliando aún más

el horizonte de vida. Este hecho, aunado a otros condicionantes como el nivel más alto de participación para la mujer en el mercado laboral ha provocado una reconstitución de las familias y de la estructura poblacional al presentarse una mayor participación en la pirámide poblacional de los adultos mayores. De igual manera se impactará la dinámica del trabajo pues se hará necesario alargar la edad de jubilación, por una parte, por la mayor expectativa de la vida y por otro, por la disponibilidad de mano de obra que pueda hacer el relevo generacional. Cada vez serán más las personas que hay que cuidar y menos las que puedan trabajar.

A pesar de estas mejoras, este marco temporal en el que predomina lo competitivo, eficiente, productivo, útil y hedonista se ha caracterizado por el desprecio de lo “viejo” que es asociado con enfermedad, dependencia y desde lo estético, algo feo. De hecho, el adulto mayor, una vez llegada su edad de jubilación es visto como alguien que no tiene qué aportar a la sociedad ni la sociedad tiene respuestas a las demandas y necesidades de esta nueva etapa a la que ingresan las personas, y para ellos, que han pasado toda su vida definiéndose en función del trabajo, pasan a ser considerados como una carga para la sociedad, dejan de formar parte del engranaje del sistema.

La clave radica entonces en esa capacidad de acompañar activamente al adulto mayor en replantear ese proyecto de vida desde una perspectiva integral al propender por la realización de acciones que impliquen un proceso de envejecimiento activo, entendido como la posibilidad de estar vigente dentro del entorno social, económico, cultural y espiritual y cívico a partir del cuidado de la salud, es necesario implementar acciones de bienestar físico, nutricional y emocional enfocado en los estilos de vida saludable, orientado por profesionales comprometidos y sensibilizados con la importancia que tiene

el cuidado del adulto mayor resumido en los derechos de dignidad y conservación de la vida, con el fin de conservar el enfoque en la construcción del futuro en la sociedad.

La propuesta del presente plan de negocios en torno a la creación de un centro de bienestar integral para el adulto mayor, se enmarca dentro de las características de los centros de protección social para adulto mayor que se orientan al hogar temporal o permanente, en el que además se ofrecen servicios de alimentación, recreación, actividades productivas, de protección y cuidado integral de estas personas., con espacios propicios para la lúdica y recreación, la socialización y el fomento de actividades que le permitan sentirse activos y con crecimiento personal y aporte social, (Ministerio de Salud y Protección Social, 2022, pág. 1). Así mismo comprende la atención integral como un conjunto holístico de servicios o de intervención que tiene que ver más allá de aspectos fisiológicos o biológicos de los adultos mayores, al contemplar otras dimensiones como la espiritual, lo psicológico, el fomento de sus capacidades intelectuales y físicas, la trascendencia de su experiencia a partir de sus interacciones sociales, su entorno familiar, sus gustos, necesidades, expectativas, de tal manera que se reconozca y reivindique su valor como individuos que aportan al desarrollo de la sociedad, (Berzosa Zaballos , 2009, pág. 253)

5.2. Marco Legal

En el país, el adulto mayor es reconocido como sujeto de **especial protección constitucional**; es decir, bajo el ámbito social, económico y cultural, es sujeto de derecho con una participación social cobijada con plenas garantías al mismo tiempo que mantiene responsabilidades sobre sí mismo, su familia y la sociedad. Dicho amparo constitucional en materia de derechos acoge los lineamientos establecidos internacionalmente, suscritos y

firmados por Colombia a través de la “Declaración Universal de Derechos Humanos de 1948” (2022), “el Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos”; (1976), “el Pacto Internacional de Derechos Sociales”, Económicos y Culturales; la Convención Americana de Derechos Humanos y la Convención de Derechos de las Personas con Discapacidad (1973).

Este marco legal se amplía y se profundiza por medio de la política nacional de envejecimiento y vejez (Ministerio de la Protección Social, 2019), el cual pretende incluir de manera enfática el garantizar una vejez digna, saludable e integra en torno a la familia y sociedad, todo esto salvaguardado dentro del marco de los derechos humanos.

Esta política visibiliza e interviene de manera articulada entre el Estado y los estamentos de la sociedad civil, la situación de envejecimiento y las medidas tanto de mitigación como de fomento a la participación activa de esta población en la dinámica social, económica y cultural del país.

La ejecución de esta política se ratifica teniendo en cuenta la Ley 1251 de (2008), por la cual se dictan normas para proteger, promoción y defensa de los derechos del adulto mayor, orientado a políticas, programas y planes en el cual, el gobierno se encuentra involucrado. Así mismo, se controla la organización que brindan el servicio de atención y desarrollo integral del adulto mayor en cada una de las etapas. Por eso con el fin de fortalecer sus procesos su proceso, a partir de la divulgación de principio de acción de respeto y bienestar.

Por otra parte, la Ley 1315 (2008) y la Resolución 0024 (Ministerio de Salud y Protección , 2017) que ha sido modificada por la Resolución 055 del Ministerio de Protección Social, la cual “establece una serie de requisitos mínimos que deban cumplir los centros de protección

de atención” (2018), con el fin de garantizar la vida del adulto mayor y se realice bajo estándares de calidad y seguridad para las líneas de hospedaje, cuidado, bienestar y asistencia social, en consonancia con los principios y valores establecidos en la Política de Envejecimiento: autonomía, dignidad, solidaridad, igualdad, participación y diversidad. Como estrategia que se articula con la Política Nacional de Envejecimiento, el “**Plan Nacional de Recreación**” (2019). parte de la generación de condiciones satisfactorias de vida apoyadas en hrecreación y uso del tiempo libre para lograr un mejor desarrollo físico, emocional y mental de cara a mantenerse como sujeto activo social.

Por último, los fundamentos de este marco orientador encuentran su punto de origen con el “**Plan de Acción Internacional de Madrid sobre el Envejecimiento**” (2002), en el que se trazan medidas tendientes a garantizar el desarrollo del adulto mayor y la promoción del bienestar y la salud como mecanismo de respuesta ante los retos y oportunidades que ofrece la tendencia mundial de envejecimiento para mediados del siglo XXI.

Posteriormente, “**la Conferencia Intergubernamental de América Latina y el Caribe**”, (2021), define, prioriza y formula recomendaciones que se orientan a la protección de los adultos mayores como sujetos de derechos a partir de la creación de condiciones de participación social y seguridad económica que facilite la satisfacción de sus necesidades básicas y el pleno desarrollo activo dentro de la sociedad. Por último, dentro de estos fundamentos de política, bajo la convocatoria de la CEPAL se adopta la **Carta de San José de Costa Rica** en el año 2012, en la que se recomienda la mejoradel sistema de protección social en las áreas de seguridad social, salud y servicios sociales.

6. Diseño Metodológico

6.1 Tipo de Investigación

Este plan de negocios contiene un enfoque de tipo descriptivo pues según Hernández & Mendoza se “especifican las propiedades, perfiles y características de las personas y los grupos en un contexto determinado”. La caracterización del mercado y las condiciones de la oferta dan cuenta de la necesidad de dicho enfoque, lo cual constituye un eje fundamental para el posterior desarrollo de este proyecto y la estructuración de la oferta de servicio como fuente de valor agregado para la ejecución del plan de negocios.

6.2 Enfoque de la Investigación

El marco metodológico para el abordaje de este plan de negocios para la creación de un Centro de Bienestar en Barrancabermeja, parte de los postulados de la ruta cuantitativa expuesto por Hernández (2018) pues se determina por la naturaleza misma de la formulación de este proyecto, por su viabilidad, alcances, implicaciones y consecuencias susceptibles de ser medidas y observadas. Así las cosas, se explora un fenómeno, el del envejecimiento de la población y se analizan sus precedentes o impactos en la generación de una oportunidad de negocio para atender unas demandas o necesidades.

6.3 Diseño de la Investigación

La investigación esta dividida en cuatro (4) fases, una para cada objetivo específico, cada una con sus respectivas actividades, tal como se muestra a continuación:

Fase 1. Diagnosticar los centros de bienestar integral para el adulto mayor que se encuentran en el municipio de Barrancabermeja, por medio de un estudio de mercados.

Actividad 1. Definición de la idea de negocio, población objetivo, análisis de la oferta de servicio y competencia.

Actividad 2. Elaboración de estrategias de mercado y ofrecimiento de precios, y el desarrollo del análisis de demanda.

Actividad 3. Aplicación de encuestas al sector objeto de estudio, tabulando e interpretando los resultados de la información recolectada.

Fase 2. Realizar un estudio técnico que estructure los procesos, recursos y características de operación para su puesta en marcha.

Actividad 1. Determinar la macro y micro localización de la idea de negocio dentro del contexto de la necesidad evidenciada.

Actividad 2. Descripción del proceso servicio, actividades y programas a ofrecer, en búsqueda de generar un valor agregado.

Fase 3. Definir el estudio administrativo y legal que proporcione las herramientas necesarias para el correcto funcionamiento del centro de bienestar para el adulto mayor.

Actividad 1. Establecer los lineamientos, normas y reglamentos que abarcan la idea de negocio desde el ámbito legal.

Actividad 2. Determinar la organización que se debe considerar para el establecimiento de la idea de negocio, estructura organizacional, aspectos laborales, métodos de reclutamiento y planeación estratégica.

Fase 4. Realizar un estudio financiero con el fin de garantizar la factibilidad económica del servicio en el mercado.

Actividad 1. Elaboración de presupuestos de inversión, capital de trabajo, costos y gastos de operación, proyección de ventas y demás balances necesarios.

Actividad 2. Elaborar un análisis de los resultados obtenidos para determinar la viabilidad de la idea de negocio.

6.4 Selección de la Muestra

6.4.1 Grupo Objetivo

El universo de la investigación desde el instrumento de recolección de información se orienta a la población adulta mayor de la ciudad de Barrancabermeja, hombres o mujeres, pertenecientes a estratos 3, 4 y 5, mayores de 60 años.

Una muestra, para el autor citado, “es un subgrupo de la población o universo que interesa, sobre el que se recolectarán los datos pertinentes y deberá ser representativa de dicha población”. Por tal razón se emplea la técnica de muestreo probabilístico de tipo aleatorio simple, ya que el plan se orienta a la población adulta mayor de la ciudad de Barrancabermeja, es decir, la única condición que se requiere es que sean mayores de 60 años, hombres o mujeres y cualquiera representa los intereses o necesidades que el presente plan pretende establecer.

Para determinar el tamaño de la muestra se estableció el universo que para este caso es la cantidad de adultos mayores de la ciudad. Según la Secretaría de Salud de Santander, Barrancabermeja tiene para 2020 un proyectado cercano a los 23 mil habitantes pertenecientes a este rango de edad (Gutierrez, 2016), No obstante, según (Duarte Lopez & Villalobos Pacheco, 2017), la población objetivo de este trabajo correspondiente a los estratos 3, 4 y 5 corresponde a 17.052 adultos mayores.

Las siguientes son las variables para determinar la muestra representativa:

- $N= 17.052$ habitantes mayores de 60 años, estratos 3,4 y 5.
- $Z= 1,96$
- $E= 5\%$
- $P= 0,5$

- Q= 0,5

La Fórmula que se emplea es la siguiente:

Tabla 1.

Muestra Representativa

Nivel de Confianza	95%
Z	1,96
E	5%
N	17.052
p	50%
q	50%
n	375,7175913

$$\frac{N(p * q) Z^2}{Z^2 (p * q) \pm e^2 (N \pm 1)}$$

La muestra resultante a la que se le aplicará el instrumento para recoger la información y sistematizarla corresponde a una muestra de 375 adultos mayores de la ciudad de Barrancabermeja.

6.4.2 Instrumento de Recolección de Información.

Como se mencionó con anterioridad, el instrumento empleado para recolectar la información más adecuado para los propósitos de la investigación es la encuesta estructurada, por medio de la cual se realizará una serie de preguntas, elaborada de forma práctica y sencilla de entender, teniendo como fuente primaria las personas que hacen parte de la población objetivo y se encuentran dentro del tamaño muestral, mientras que las fuentes secundarias surgirán de los textos, artículos y otros planes de negocio que permitan profundizar en el objeto de estudio. Las preguntas que se plantean se detallan a continuación:

Tabla 2.

Instrumento de Recolección de Información

Encuesta					
1. Edad		2. Género	M	F	
3. Estrato en el que reside		3	4	5	
4. Estado Civil	Soltero (a)	Casado (a)	Unión Libre	Separado (a)	Viudo (a)
5. ¿Con quién reside?		Solo	Compañero (a)	Hijos	Otro
6. Nivel de ingresos		< 1 smmlv	Entre 1 y 3 smmlv	> 3 smmlv	
7. ¿Cuántas personas dependen económicamente de usted?		Ninguna	Entre 1 y 2	3 o más	
8. ¿Qué actividades realiza durante el día?		Ver noticias	Caminar	Leer	Practica Deporte
		Ir a la iglesia	Actividades Comunitarias	Cuidar nietos	Labores domésticas
9. ¿Tiene alguna actividad que le guste hacer los fines de semana?		Viajar	Practica Deporte	Visitar amigos	Visitar familia
		Otro			
10. ¿Ha conocido alguna vez un Centro geriátrico?		Sí	No		

Tabla 2. (Continuara)

11. ¿Tiene un concepto positivo o negativo de los Centros geriátricos?	Positivo	¿Por qué?			
	Negativo	¿Por qué?			
12. Si tuviera la posibilidad de asistir a un Centro geriátrico, ¿qué le gustaría encontrar?	Buen trato	Buena alimentación	Comodidad	Cuidado Especializado	
	Actividades recreativas	Otro			
	No interesa				
13. Si encontrara un Centro geriátrico que cumpliera sus expectativas, ¿utilizaría sus servicios?	Si	No			
13. Si encontrara un Centro geriátrico que cumpliera sus expectativas, ¿utilizaría sus servicios?	Si	No			
14. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar al mes?	Entre 1 y 1,3 millones	Entre 1,3 y 1,5 millones	Más de 1,5 millones		

6.5 Cronograma de actividades

Tabla 3.

Cronograma Actividades Plan de Negocio

Cronograma Actividades Plan de Negocio para la Creación de un Centro de Bienestar Integral para el Adulto Mayor en Barrancabermeja						
Actividades	Proyección de Tiempo en Meses					
	ES 1	ES 2	ES 3	ES 4	ES 5	ES 6
	Proyección de Tiempo en Semanas					

Fase 1. Diagnosticar los centros de bienestar integral para el adulto mayor que se encuentran en el municipio de Barrancabermeja, por medio de un estudio de mercados.

Tabla 3. (Continuación)

Actividad 1. Definición de la idea de negocio, población objetivo, análisis de la oferta de servicio y competencia.	█	█	█	█																											
Actividad 2. Elaboración de estrategias de mercado y ofrecimiento de precios, y el desarrollo del análisis de demanda.				█	█	█																									
Actividad 3. Aplicación de encuestas al sector objeto de estudio, tabulando e interpretando los resultados de la información recolectada				█	█	█																									
				█	█	█																									
Fase 2. Realizar un estudio técnico que estructure los procesos, recursos y características de operación para su puesta en marcha.																															
Actividad 1. Determinar la macro y micro localización de la idea de negocio dentro del contexto de la necesidad evidenciada.						█	█	█																							
							█	█	█																						
Actividad 2. Descripción del proceso servicio, actividades y programas a ofrecer, en búsqueda de generar un valor agregado.									█	█	█																				
Fase 3. Definir el estudio administrativo y legal que proporcione las herramientas necesarias para el correcto funcionamiento del centro de bienestar para el adulto mayor.																															
Actividad 1. Establecer los lineamientos, normas y reglamentos que abarcan la idea de negocio desde el ámbito legal.													█	█																	
														█	█																
Actividad 2. Determinar la organización que se debe considerar para el establecimiento de la idea de negocio, estructura organizacional, aspectos laborales, métodos de reclutamiento y planeación estratégica.																						█	█	█							
Fase 4. Realizar un estudio financiero con el fin de garantizar la factibilidad económica del servicio en el mercado.																															
Actividad 1. Elaboración de presupuestos de inversión, capital de trabajo, costos y gastos de operación, proyección de ventas y demás balances necesarios.																							█	█	█						

Tabla 4. (Continuación)

RECURSO HUMANO *				
Administrador	Mes	1	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
Contador (OPS)	Mes	1	\$ 450.000	\$ 450.000
Servicios Generales	Mes	2	\$ 1.000.000	\$ 2.000.000
Auxiliar Enfermería	Mes	4	\$1.400.000	\$5.600.000
Trabajador Social (OPS)	Mes	1	\$ 600.000	\$600.000
Nutricionista (OPS)	Mes	1	\$ 450.000	\$450.000
Médico Geriatra (OPS)	Mes	1	\$ 450.000	\$ 450.000
Técnico Deportivo (OPS)	Mes	1	\$ 300.000	\$ 300.000
Subtotal Recurso Humano				\$ 11.850.000
TOTAL, GASTOS				\$ 24.450.000

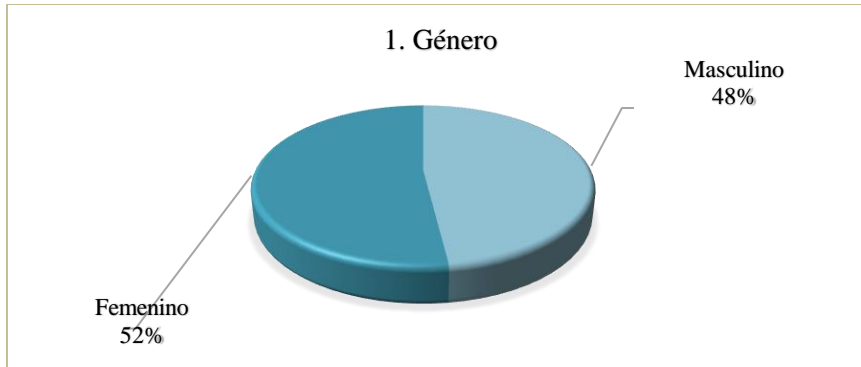
Fuente: Autores

7. Desarrollo de los Objetivos

A continuación, se refleja los resultados del instrumento aplicado, representación porcentual en gráficos de las respuestas a las preguntas de los encuestados.

Figura 1

.Representación Gráfica Genero de los Adultos Mayores Encuestados

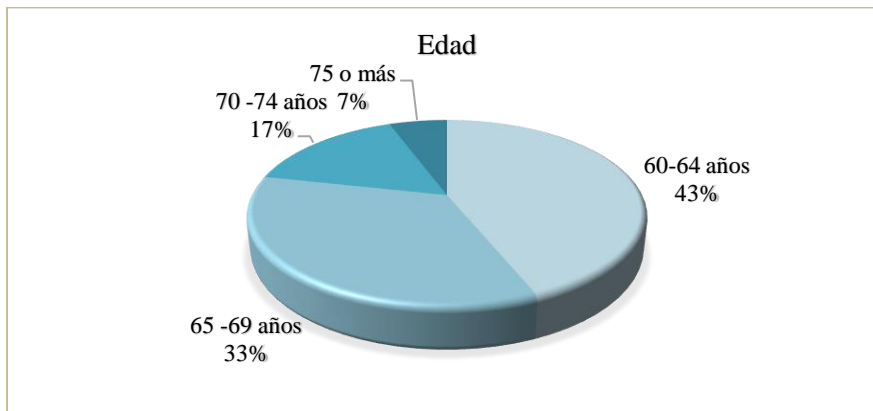


Fuente. Autores

De los 375 adultos mayores encuestados el 52% corresponde al género femenino.

Figura 2.

Representación gráfica de la edad de los adultos mayores encuestados

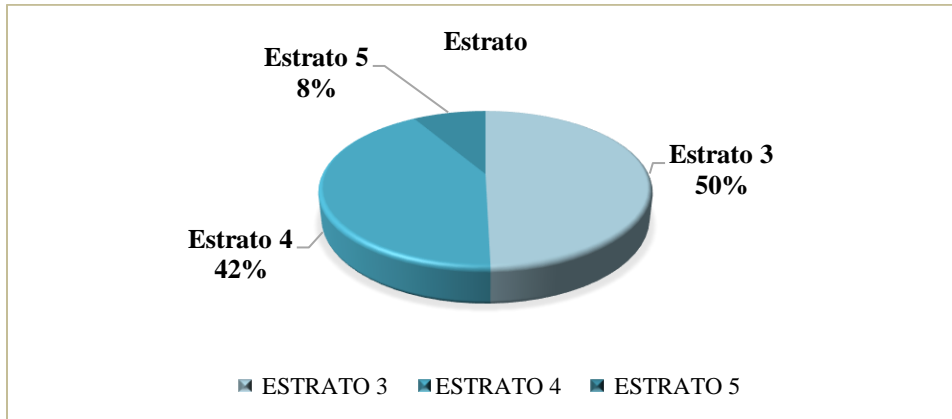


Fuente. Autores

Del total de los adultos mayores encuestados, el 43% se encuentra en el rango de 60 a 64 años, seguido del 33% que se encuentran entre los 65 a 69 años y un menor rango los que tienen 75 años o más, con el 7%.

Figura 3.

Representación gráfica del estrato social al que pertenecen los adultos mayores encuestados

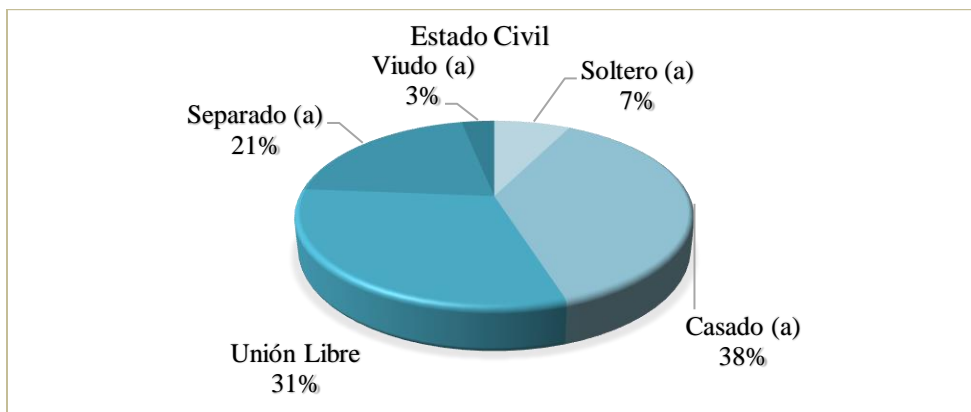


Fuente. Autores

Del 100% de los encuestados, el 50% vive en estrato 3; sin embargo, la participación más pequeña, 8% corresponde a adultos mayores pertenecientes al estrato 5.

Figura 4.

Representación gráfica del estado civil de los adultos mayores encuestados

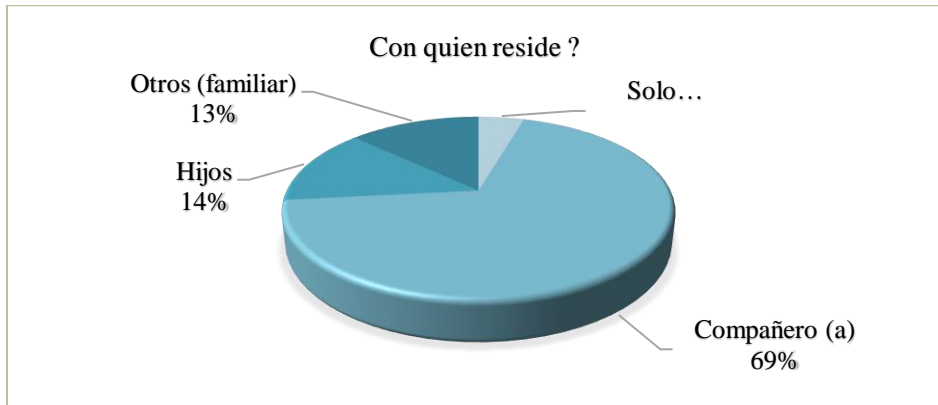


Fuente. Autores

En el gráfico, se observa una tendencia mayoritaria a vivir en pareja, para lo cual del total de los encuestados el 38% manifestaron ser casados, de cerca, los que viven en unión libre corresponden al 31% y ya en una posición más retirada el 7% manifestó estar soltero

Figura 5.

Representación gráfica con quién reside los adultos mayores encuestados

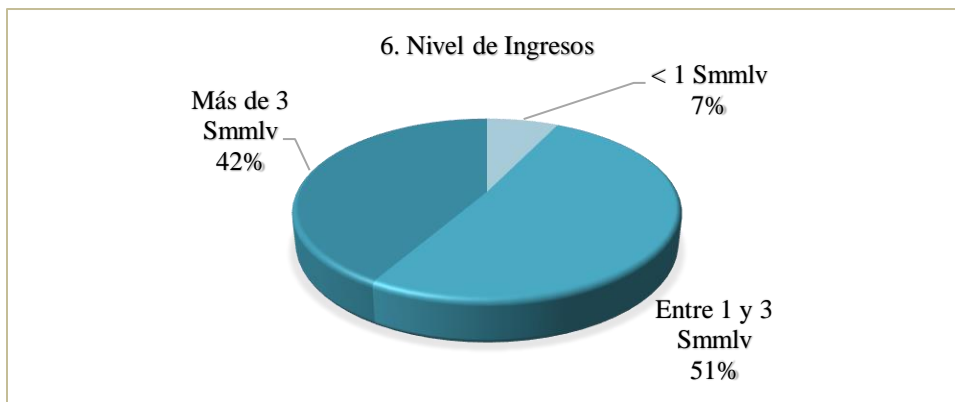


Fuente. Autores

Del total de los encuestados, el 69% manifiesta vivir con compañero (a), siendo la participación más amplia, mientras que el 13% con un familiar.

Figura 6.

Representación gráfica nivel de ingresos de los adultos mayores encuestados

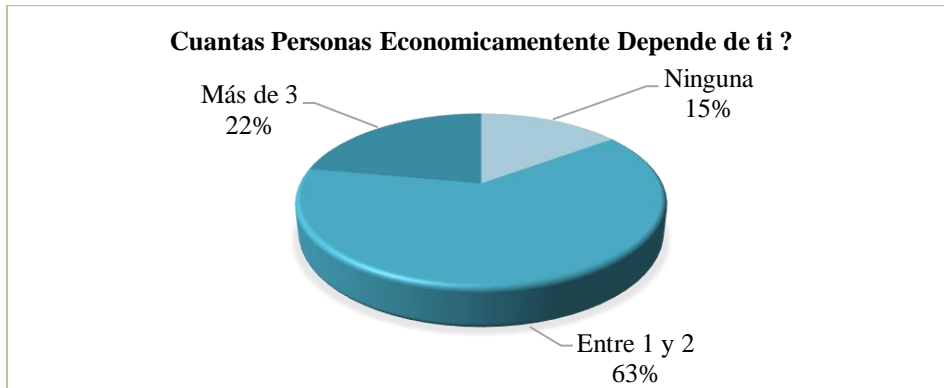


Fuente: Autores

Para el interés de este estudio se resalta que el 42% del total de los encuestados devenga más de 3 smmlv, mientras que la mayoría de estos devenga entre 1 y 3 Salario Mínimo Legal Vigente (Smmlv)..

Figura 7

.Representación gráfica de las personas dependen económicamente de los encuestados

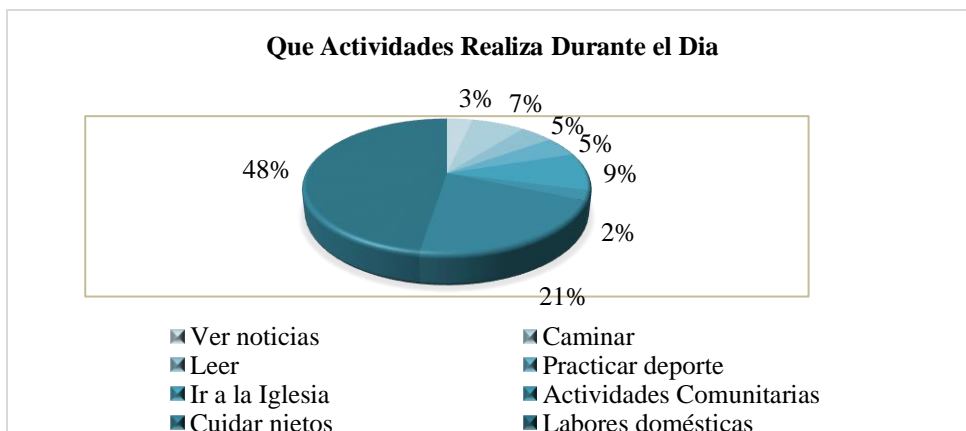


Fuente. Autores

Según los encuestados, el 63% manifiesta que de ellos dependen entre 1 y 2 personas, y en una participación más retirada, los que más de 3 personas dependen económicamente con un 22%. Es de anotar, el 15% de las personas encuestadas que manifiestan que ninguna depende económicamente de ellos.

Figura 8

.Representación gráfica de las actividades que los adultos mayores encuestados realizan todos los días.

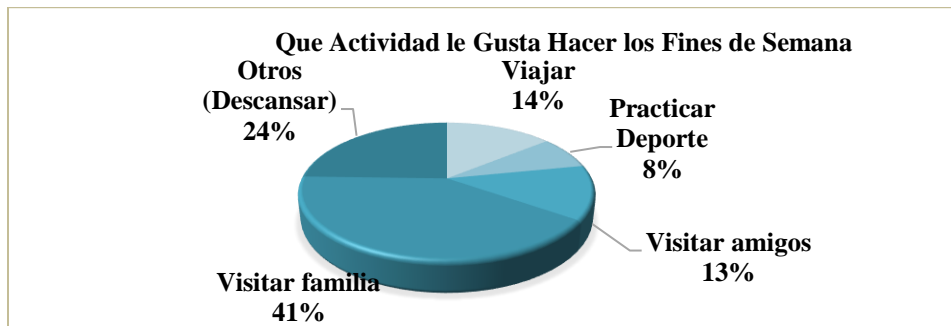


Fuente. Autores

Existen dos actividades diarias que tienen mayor participación dentro del total de los encuestados. La más amplia, relacionada con labores domésticas, con una participación cercana al 48% y la otra, más lejana,, caminar (7%), y mucho más allá, practicar deporte, leer, ver noticias por tv y actividades comunitarias

Figura 9.

Representación gráfica de las actividades que le guste hacer a los adultos mayores los fines de semana.



Fuente. Autores

La mayoría de los encuestados prefiere visitar familiares (41%), seguido de descanso (24%). Viajar y visitar amigos, siguen en su orden (14% y 13%). En una proporción menor, los encuestados prefieren practicar algún deporte los fines de semana (8%).

Figura 10.

Representación gráfica de los adultos mayores encuestados que han conocido alguna vez un Centro Geriátrico.

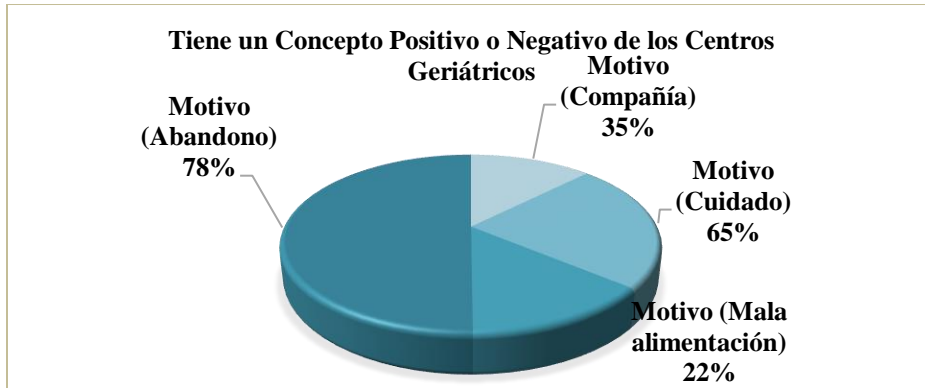


Fuente. Autores

Del total de los encuestados, el 54% manifiesta no haber conocido alguna vez un centro geriátrico, mientras que el 46% responde haberlo conocido.

Figura 11 .

Representación gráfica del concepto positivo o negativo que tienen los adultos mayores encuestados sobre los centros geriátricos.

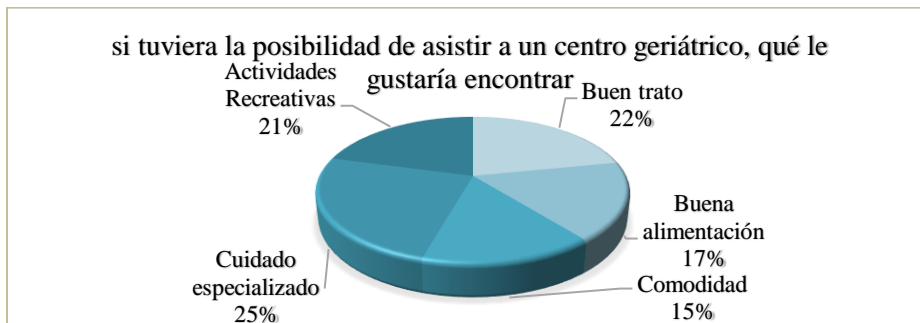


Fuente. Autores

Del total de los adultos mayores encuestados, el 36% responde tener un concepto positivo de los hogares geriátricos, pues consideran dos aspectos importantes de su servicio. El 65% relaciona estos centros con buen cuidado, mientras que el 35% lo relaciona con buena compañía. Por otra parte, el 64% del total de los encuestados manifiesta tener un concepto negativo de estos centros, de los cuales el 78% lo relaciona con abandono y 22% con mala alimentación.

Figura 12.

Representación gráfica de qué le gustaría encontrar a los adultos mayores si tuvieran la posibilidad de asistir a un centro geriátrico.



Fuente: Autores

Del total de los encuestados, el 25% respondió que le gustaría encontrar personas que se dedicaran al cuidado, 22% recibir buen trato y 21% actividades recreativas. Así mismo, un 17% respondió buena alimentación y el 15% un lugar cómodo.

Figura 13.

Representación gráfica de los adultos mayores que estarían dispuestos a utilizar los servicios de un centro geriátrico que cumpliera sus expectativas.



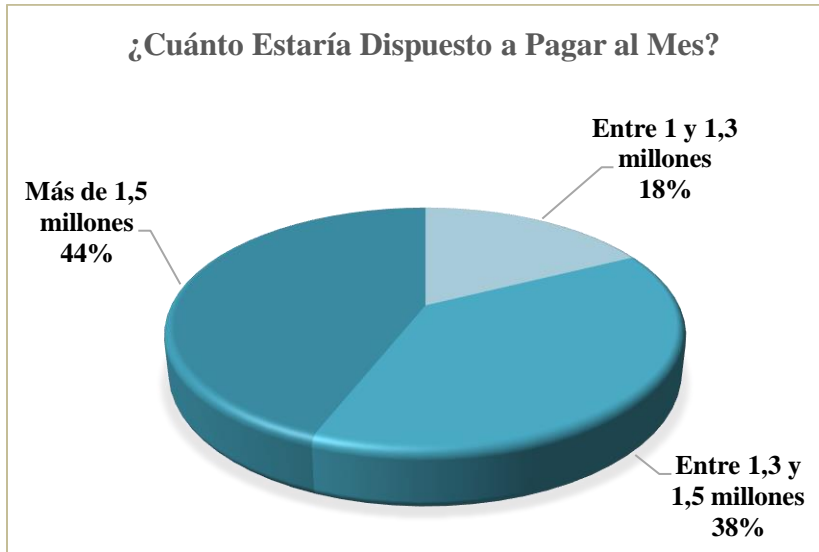
Fuente: Autores

Del 100% de los encuestados, el 55% responde afirmativamente la posibilidad de utilizar los servicios de un centro geriátrico que cumpla sus expectativas, mientras que el 45% manifiesta su negativa.

Representación gráfica de los rangos de precio que estarían dispuestos a pagar los adultos mayores al mes por el servicio del centro geriátrico.

Figura 14

.Representación gráfica de los rangos de precio que estarían dispuestos a pagar los adultos mayores al mes por el servicio del centro geriátrico.



Fuente. Autores

Del 100% de los adultos mayores encuestados, el 44% estaría dispuesto a pagar más de \$1,5 millones, el 38% estaría dispuesto a pagar entre \$1,3 y 1,5 millones, mientras que un 18% manifiesta su disposición a pagar entre \$1 millón y \$1,3 millones.

7.1 Análisis de la Encuesta

La población adulta mayor encuestada presenta una tendencia a convivir con un compañero (a), bien sea bajo el estatus de casado o en unión libre pues entre los dos estados representan aproximadamente el 69%. Adicionalmente, el 26% de estos encuestados viven aún con hijos o familiares. De las encuestas se desprende que el nivel de ingresos del adulto mayor para estos hogares se encuentra alrededor de 1 a 3 smmlv con el 51%, seguido con un 42% aproximadamente de los que devengan más de 3 smmlv.

De la composición del hogar descrita anteriormente, se determina que, en su mayoría, el 63% de estos hogares dependen mínimo dos personas de estos ingresos, lo cual evidencia la necesidad de establecer una estrategia cuidadosa sobre la base del cuidado especializado que demuestre sus ventajas.

Frente al análisis de algunos comportamientos de la población encuestada, se determina la tendencia mayoritaria a las labores domésticas con el 48% aproximadamente y más lejana, el cuidado de los nietos con el 21% lo cual refleja la necesidad de los adultos mayores de sentirse útiles y que aún le aportan a la sociedad, tal y como se viene planteando en apartados anteriores. De esta encuesta se desprende también la tendencia de esta población a la socialización, pues prefieren visitar amigos y familiares en un 52% de los casos. Estos datos constituyen un soporte a las propuestas de bienestar integral para el cuidado del adulto mayor que parten de los programas y actividades de bienestar sicosocial propuestos para esta población.

Finalmente, con respecto al nivel de aceptación de utilizar un centro de cuidado especializado para el adulto mayor, se encuentra una tendencia mayoritaria hacia la poca aceptación, pues el 64% de los encuestados tiene una imagen negativa de ellos asociada al abandono. No obstante, cuando se indaga por lo que a ellos les haría cambiar de opinión, con respecto a elementos que consideran deben existir en estos centros, el 55% contemplaría la posibilidad de utilizarlos en algún momento dado, al punto que el 44% valora la propuesta de precio por encima de \$1,5 millones.

8. Estudio de Mercado

8.1 Definición del Servicio.

La creación del centro de bienestar integral del adulto mayor en las modalidades de alojamiento permanente y temporal en la ciudad de Barrancabermeja pretende responder con sentido de oportunidad y pertinencia a las necesidades crecientes resultantes del aumento de la tasa de envejecimiento y el alto nivel de la expectativa de vida, ya tratada en apartados anteriores, de manera que sea reconocida por la población adulta mayor en general, su círculo familiar cercano y la ciudad en general como una opción válida de cuidado y desarrollo integral bajo criterios de responsabilidad y compromiso de la asistencia profesional, actuando sobre sólidos principios de respeto, reconocimiento y sensibilidad en el cuidado y bienestar integral del adulto mayor.

8.2 Descripción del Servicio

La propuesta tiene su componente de servicio dirigido a los adultos mayores y su entorno familiar cercano, pertenecientes al extracto 3,4 y 5 de la ciudad y con capacidad de pago del servicio adquirido. El primero destinado a ofrecer excelentes condiciones de alojamiento permanente atendiendo los lineamientos exigidos por las normas de hospedaje, en especial las orientadas a este tipo de población. Esto incluye las actividades rutinarias diarias que van desde la nutrición, aseo diario, controles de salud y tiempo de ocio.

La oferta del servicio de alojamiento temporal contempla la duración por días o por horas, en las que el usuario tendrá acceso a la programación de actividades del día o podrá programar alguna actividad específica requerida por el mismo o sus familiares que se establecen en el portafolio de servicios.

El segundo, con el que se pretende dar cobertura al proceso de bienestar integral de

los adultos mayores, a partir del desarrollo de los componentes físico; cognitivo; artístico; y familiar, con el fin de que se sientan, en últimas, queridos, atendidos y respetados. Se proponen cuatro programas de trabajo, de los cuales el cliente puede definir y disfrutar, ver tabla 5.

Tabla 5.

Propuesta de Trabajo Bienestar Integral

Programa	Componente	Actividades
Vida Saludable Y Mente Activa	Físico	Ejercicios de relajación y estiramiento
		Ejercicios de coordinación y equilibrio
		Sesión de belleza
		Masajes y meditación
		Juegos de activación
	Cognitivo	Juegos de mesa
		Jardinería
		Manualidades y productividad
		Musicoterapia
		Pintura
Cultura, Arte Y Bienestar	Artístico	Proyección de películas
		Paseos a sitios culturales
		Fotografía narrativa
		Movimiento y danza
Apoyo Socioemocional Y Espiritual	Familiar	Tardes con hijos y nietos
		Testimonios de vida
		Misa dominical-Confesión
		Orientación familiar

Fuente. Autores

Como puede observarse, el servicio que se presta en materia de actividades de promoción del bienestar integral también se puede ofrecer a aquellos adultos mayores que deseen participar de ellas exclusivamente sin acudir al alojamiento en ninguna modalidad.

8.3 Análisis de la Competencia

Según datos del estudio realizado en octubre del 2020 por la alcaldía de Barrancabermeja existen 48 centros de vida que brindan algunos servicios de hospedaje, otros solo alimentación entre algunos servicios atendiendo 4.016 adultos mayores de los diferentes estratos sociales.

Para el análisis que nos concierne, Se identificaron dos hogares geriátricos de carácter privado y fueron visitados personalmente, en el mes de octubre 2021, con el ánimo de determinar información que sirviera de comparativo con la propuesta de servicio que se quiere realizar.

8.3.1 Hogar geriátrico ACALIFA

Figura 15.

Ubicación Hogar Geriátrico ACALIFA



Tomado de. Google Maps

Tabla 6.

Datos Generales

Dirección	Carrera 27 #50-40
Teléfono	6221168
Celular	317.307-1582
Mensualidad	1.600.000
Capacidad	10 adultos Mayores

Fuente. Información suministrada por el personal del Hogar Geriátrico.

En el momento de la visita no se logró establecer cuántos adultos mayores tenía hospedados, sin embargo, se obtuvo información que a la fecha no está recibiendo otro huésped hasta que el proceso de vacunación anticovid se masifique en la ciudad.

Por otra parte, se logró establecer que sus dueños están en proceso de negociación de un predio más grande para aumentar su capacidad.

8.3.2 Hogar Geriátrico SALOMÉ

Figura 16.

Ubicación Hogar Geriátrico Salomé



Fuente. Google Maps

Tabla 7.

Datos Generales Hogar Geriátrico Salome

Dirección	Cra 26 44-65 Barrio el Recreo
Celular	320-698-5080
Mensualidad	1.400.000

Tabla 7. (Continuación)

Comodidad	Dos a tres huéspedes teniendo en cuenta el tamaño de la habitación
Incluye	Elementos de ropa personal
Instalaciones	<p>Frente a la casa que tiene una reja baja, se ingresa por un garaje donde se encuentra el comedor y el escritorio de atención.</p> <p>Una sala con un par de mecedoras y un tv, la cocina y luego un patio de luz también con algunas sillas, luego nos encontramos el baño social y las habitaciones al fondo de la casa, así mismo se encuentran un patio que se utiliza para extender ropa y bañas a los huéspedes que según sea informados.</p> <p>Las habitaciones cuentan con cama, closet y ventilador, no tienen mesa de noche ni baño, ni aire.</p>
Bioseguridad	Se logro evidenciar que desde la calle antes de ingresar que el personal no portaba el tapabocas, a el ingreso no se pretendió ni registro ni ningún control de bioseguridad ni se verbalizaron algunas prevenciones
Personal	Actualmente cuenta con 4 personas, pero se deduce que lo siguiente en el momento en que se visitaron las instalaciones, sin embargo, esto no significa que porten el uniforme de las instalaciones
Higiene	las instalaciones se ven muy aseadas y los huéspedes también se ven vestidos, solo uno que se encontraba en una habitación lo vimos acostado en los pañales, el ambiente no genera tristeza.
Actividades	Cada 15 días va una fisioterapeuta a realizar las terapias correspondientes.
Salud o seguridad social	Cada huésped debe tener su EPS para en caso de emergencia igualmente para el traslado se apoyan con los bomberos del sector.

Nota: la señora que nos atendió que es la dueña nos mostró el grupo de WhatsApp que tiene creado con los familiares en donde todos los días le envía fotos e información de las actividades que realizan.

8.4 Demanda Potencial

En los apartados anteriores, hemos establecido que la población de estudio corresponde a 23 mil adultos mayores, de los cuales, la población objetivo responde a 17 mil. No obstante, y derivado del instrumento aplicado, se ha estimado la demanda del servicio ofrecido por el método de estimación de ratios sucesivos (Vasquez, 2021) o lo que es lo mismo, método de

estimación de demanda por investigación de mercados. En otras palabras, se ha depurado aún más la información al punto de determinar con mayor certeza el perfil de las personas que necesitan, desean y están dispuestos a pagar por el servicio propuesto, tal y como se refleja a continuación:

Tabla 8.

Estimación de la demanda por método de ratios sucesivos o por investigación de mercados.

POBLACIÓN OBJETIVO	17.052	Adultos mayores de 60 años pertenecientes a estratos 3, 4 y 5	
Necesidad Básica	P.10 HA CONOCIDO ALGUNA VEZ UN CENTRO GERIÁTRICO	46%	Adultos mayores que han conocido alguna vez un Centro Geriátrico
Deseo	P.13 SI ENCONTRARA UN CENTRO GERIÁTRICO QUE CUMPLIERA SUS EXPECTATIVAS, ¿UTILIZARÍA SUS SERVICIOS?	55%	Adultos mayores que utilizarían los servicios de un Centro Geriátrico si cumpliera sus expectativas
Demanda	P.14 ¿CUÁNTO ESTARÍA DISPUESTO A PAGAR AL MES?	44%	Adultos mayores que pagarían desde \$1,5 millones o más al mes por utilizar un Centro Geriátrico
Necesidad Básica	Adultos mayores que han conocido alguna vez un Centro Geriátrico	7.867	
Deseo	Adultos mayores que han conocido alguna vez un Centro Geriátrico y utilizarían sus servicios si cumpliera sus expectativas	4.342	
Demanda Estimada	Adultos mayores que han conocido alguna vez un Centro Geriátrico, estarían dispuestas a utilizar sus servicios y pagarían desde \$1,5 millones o más al mes	1.911	
	Demanda Potencial	11,2%	

Fuente. Autores

La demanda estimada del presente plan de negocio se establece en 1.911 adultos mayores que necesitan, desean y estarían dispuestos a pagar por el servicio ofrecido en el centro de bienestar integral en la ciudad, representando a su vez una demanda potencial del 11,2%.

8.5 Estrategias de Mercado

Teniendo en cuenta que esta demanda potencial no es solo el mercado atractivo para este proyecto sino también para la competencia, para captar una porción de esta torta se acude a la siguiente estrategia de mercado:

8.5.1 Precio.

- Se parte de la consideración del conocimiento previo de los precios establecidos por la competencia, teniendo en cuenta que solo existen dos competidores ya relacionados y cuyo rango se encuentra entre \$1,4 y \$1,6 millones.
- Los resultados de la encuesta reflejan un valor percibido por encima del \$1,5 millones y se apela al interés que se tiene por las personas encuestadas, identificadas dentro del mercado potencial.
- La calidad del servicio, liderada por profesionales con experiencia en el medio como garantía de satisfacción en la relación precio/beneficio.

8.5.2 Distribución (Plaza).

- Consolidación de redes de expertos y conocedores del medio (Trabajadores sociales, Sicólogos, Terapistas Ocupacionales, entre otros), con el fin que, a través de una mirada selectiva, permita establecer un sistema voz a voz para que el servicio prestado por el centro de bienestar integral pueda llegar a las personas interesadas.
- Contacto a través de base de datos de personas interesadas en el servicio, en función del mercado potencial.
- Apoyo y participación en eventos relacionados con la población adulto mayor, de manera que el cliente asuma una imagen de experticia en la materia.

8.5.3 *Comunicación (Promoción).*

- Campañas enfocadas hacia la sensibilización sobre el cuidado especializado a través de medios de comunicación local (radio y televisión).
- Manejo de redes sociales, principalmente Facebook e Instagram con publicidad referida al cuidado y bienestar del adulto mayor.
- Difusión en los medios sobre las actividades y el servicio que presta el Centro de Bienestar Integral para el adulto mayor en la ciudad.
- Empleo de vallas fijas o móviles en el que se promocióne la empresa y se sensibilice a la ciudadanía sobre el cuidado y bienestar del adulto mayor.

8.5.4 *Producto (Servicio)*

- Transmitir el valor agregado en la prestación del servicio por la atención de profesionales idóneos para el manejo del cuidado y el desarrollo del bienestar integral de sus usuarios.
- Las actividades abiertas al público y la estadía temporal, si bien representan un nivel de ingresos adicional al proyecto, representan un mecanismo de fidelización y de reconocimiento del centro de bienestar integral para el adulto mayor.
- Por lo anterior, el cliente debe percibir que el servicio ofrecido es personalizado, pues se adapta a la medida de las necesidades de sus clientes y entorno familiar.
- Apalancándose en la poca competencia respecto del servicio que se ofrece, se ofrece un precio por encima del establecido en el mercado, resaltando que los atributos del servicio lo hacen plenamente reconocibles y diferenciables.

9. Estudio Técnico

9.1 Análisis de Localización

El centro de bienestar integral para el adulto mayor se clasifica como empresa prestadora de servicios; por tal motivo, este análisis se realiza con el objetivo de determinar la viabilidad del sitio o ubicación estratégica donde se desarrollará el proyecto, teniendo en cuenta la proximidad con la población objetivo y de fácil acceso de los usuarios.

Para la selección del sitio estratégico del proyecto es indispensable englobar dos etapas principales, la macro-localización y la micro-localización.

9.1.1 *Macro localización*

La ubicación a nivel macro para el centro de bienestar integral para el adulto mayor en el departamento de Santander, exactamente en la ciudad de Barrancabermeja.

La población objetivo está representada en los adultos mayores pertenecientes a estratos 3, 4 y 5 que cuentan con recursos para acceder a los programas que se ofrecen.

9.1.2 *Micro localización*

Teniendo en cuenta los aspectos más relevantes para la macro localización, las necesidades que requieren el proyecto y expectativas de la población objeto se ha determinado la comuna dos, precisamente en la carrera 24 con calle 62 del barrio Parnaso, esta decisión se tomó teniendo en cuenta los siguientes puntos de vista.

- **Cercanía del mercado:** se tiene en cuenta la cercanía con los proveedores y la cercanía con el mercado consumidor, ya que a su alrededor podemos encontrar los barrios con los estratos objeto de la investigación.
- **Área de la vivienda:** se proyecta rentar el inmueble elegido, este cumple con las áreas necesarias para llevar a cabo el proyecto.

- **Centros de salud cercanos:** se logra tener proximidad con la policlínica de Ecopetrol, y no muy lejano encontramos el hospital Regional del Magdalena Medio.
- **Vías de acceso:** se logra evidenciar que el sitio elegido, es de fácil acceso, vías en buen estado y áreas para el parqueadero de vehículos.
- **Costo de la renta de la vivienda:** se realizó un análisis de viviendas con las mismas características en el sector, logrando un equilibrio entre los costos y beneficios planteados en el presupuesto.
- **Zonas de esparcimiento al aire libre:** la ubicación de la vivienda se encuentra a escasos 50 metros del parque los Gallos, en la cual se pueden proyectar actividades a al aire libre para los clientes.
- **Estado de la vivienda:** El diseño y estado de la vivienda es un factor importante, esta cuenta con características que mitigan gastos que en otro inmueble no se evitarían.

Tabla 9.

Parámetros para la elección de la localización general de la vivienda

Variable Analizada	Porcentaje Ponderación	Valoración
Cercanía con el mercado	20%	0-10
Área de la vivienda	15%	0-10
Centros de salud cercano	20%	0-10
Vías de acceso	10%	0-10
Costo de la renta de la vivienda	10%	0-10
Zona de esparcimiento al aire libre	15%	0-10
Estado de la vivienda	10%	0-10
Total	100%	

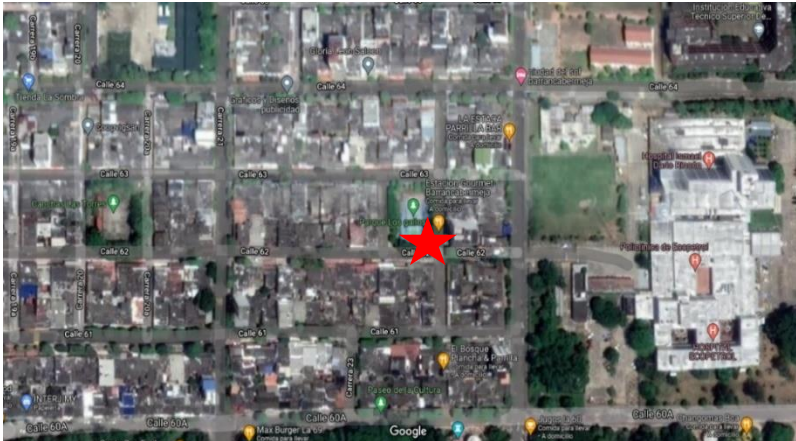
Fuente. Autores

Posterior a este análisis y seleccionar la vivienda que tenga los mayores puntajes, la valoración es 0-10 para todas las variables analizadas, donde 10 es la calificación más alta de

todas las posibles localizaciones analizadas, teniendo en cuenta los aspectos que se tuvieron en cuenta para la toma de decisiones y hacer viable y rentable el proyecto.

Figura 17.

Macro localización



Fuente. Google Maps

Figura 18.

Micro Localización



Nota. Carrera 24 # 62-18. Fuente. Google Maps

9.2 Descripción del Proceso del Servicio

El Centro de Bienestar Integral para el Adulto Mayor, tiene como finalidad

constituirse como una alternativa válida en materia de cuidado especializado y desarrollo integral, bajo sólidos principios de respeto, reconocimiento y sensibilidad en el trato hacia sus clientes. Este Centro pretende que sus clientes perciban un mejor trato que el recibido en casa. Dirigida a estratos 3, 4 y 5 de la ciudad, el servicio tiene los siguientes componentes:

9.2.1 *Servicio de Alojamiento Permanente*

Implica que el cliente haga uso de nuestras unidades como su nuevo hábitat en el que, desde el momento de su ingreso, empezará a desarrollar su vida bajo una mirada de cuidado y servicio especializado. En esta vivienda encontrará:

- Baño individual acorde a normas técnicas de protección al adulto mayor
- Sala –comedor acondicionado según sus necesidades
- Habitación amplia, con buena ventilación e iluminación para el descanso y/o la lectura.
- Aire acondicionado, ventilador
- Televisión si lo desea en su habitación o en la sala.
- Cocina dotada por si desea preparar sus propios alimentos, espacio para nevera.
- Cobertura de servicios públicos incluido internet y telefonía fija.
- Servicio de lavandería
- Servicio de alimentación ajustado a plan nutricional
- Disponibilidad de enfermeras las 24 horas y administración de medicamentos, según prescripción de su EPS.
- Circuito cerrado de cámaras
- Acompañamiento a citas o trámites seleccionados.
- Participación en las actividades desarrolladas por el Centro, sin costo adicional.

- Valoración médica periódica
- Amplio horario de visitas.

9.2.2 *Servicio de alojamiento temporal*

En esta modalidad, el adulto mayor será alojado en nuestras instalaciones por días o por horas, en las que recibirá el mismo tratamiento que recibe el adulto mayor que se encuentra en la modalidad permanente. En cualquier caso, se realizará una valoración de ingreso para el que es necesario certificación activa de la EPS.

9.2.3 *Servicio abierto al público.*

En esta modalidad, las personas adultas mayores pueden participar de las actividades que se programen durante el día pagando una cuota por asistir (ejemplo, sala de belleza, actividades físicas, actividades recreativas, restaurante).

9.2.4 *Capacidad instalada*

En la modalidad de alojamiento permanente se ofrecen todos los programas de atención para una capacidad de 10 personas y bajo la modalidad de servicio de alojamiento temporal en la cual se estableció una estadía mínima de 2 horas, adicional a esto se ofrece la participación de hasta 20 personas en las actividades que se mencionaron anteriormente, estas actividades se desarrollaran 2 veces por semana. La capacidad descrita se basa en la infraestructura física y previendo la demanda existente.

9.3 *Programas de Bienestar Integral*

Si bien, desde el mismo momento de su estancia, el adulto mayor debe sentir comodidad, buen trato y respeto, los programas planteados apuntan a fortalecer desde el ser el sentido de vida y su relevancia dentro de la sociedad. Las actividades serán desarrolladas de una manera cíclica y con mucha creatividad, con el fin de mantener más interesados a los

adultos mayores en su participación dentro de éstas.

Tabla de actividades

Tabla 10.

Actividades

Programa	Tema	Actividad	Precio
VIDA SALUDABLE -MENTE ACTIVA	Actívate	Ejercicios funcionales	\$ 15.000
		Estiramientos	\$ 15.000
		Relajación	\$ 15.000
		Masaje corporal	\$ 15.000
		Coordinación y Equilibrio	\$ 15.000
	Re-creando	Juegos de mesa	\$ 15.000
		jardinería	\$ 15.000
		Musicoterapia	\$ 15.000
		Álbum de fotografías	\$ 15.000
		Lectura	\$ 15.000
CULTURA - ARTE Y BIENESTAR	La Gozadera	Tarde de películas	\$ 15.000
		Talleres de pintura	\$ 15.000
		Paseos a museos o zonas naturales	\$ 40.000
		Danza y movimiento	\$ 15.000
		Celebraciones especiales	\$ 15.000
APOYO SOCIOEMOCIONAL	Recargando Baterías	Belleza sin edad	\$ 15.000
		Yoga y meditación	\$ 15.000
		Encuentros con la naturaleza	\$ 15.000
		Servicio social	\$ 15.000
	Vínculos de Amor	Tardes de hijos, nietos	\$ 15.000
		Lunadas en familia	\$ 15.000
		Sensibilización familiar (El cuidado)	\$ 15.000


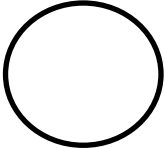
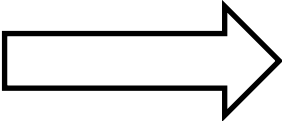
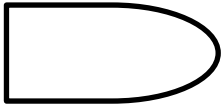
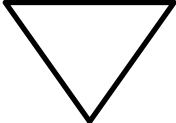
Fuente: Autores

9.4 Secuencia del proceso de ingreso Alojamiento

Convenciones

Tabla 11.

Convenciones

Símbolo	Descripción
	Inspección / Verificar
	Operación
	Transporte
	Demora / Espera
	Almacenamiento

Fuente: Autores

Tabla 12.

Secuencia del proceso de ingreso alojamiento.


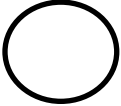
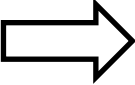

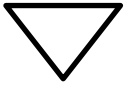

Descripción	Verificar	Tiempo en MIN					
Entrevista Director		20					

Tabla 12. (Continuación)

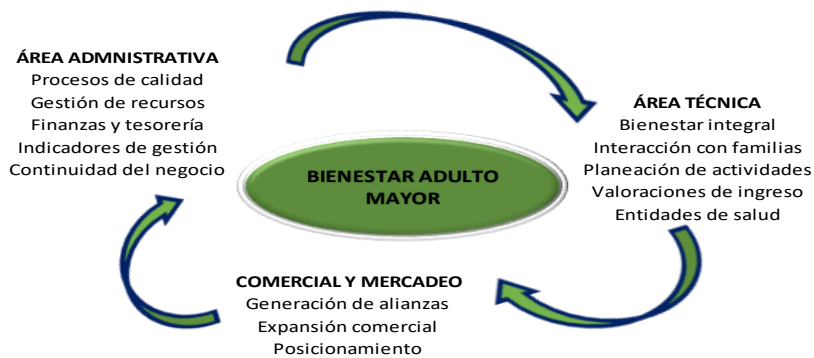
Llenado de formulario		19					
Verificación formulario		5	←				
Presentación de condiciones		5	↓				
Selección de modalidad		3	↓	→			
Creación de Ficha Personal		5		↓			
Registro de Pagarés		5	←	↓			
Entrega menú semanal		1	↓	→			
Entrega actividades semanal		1		↓			
Asignación de Vivienda		5		↓			
Recorrido por instalaciones		15		↓			
Total		75					

Fuente. Autores

9.5 Mapa de Proceso

Figura 19.

Mapa de Procesos



Fuente: los autores

9.6 Recurso Humano

Tabla 13.

Recurso Humano

Proceso Técnico Especializado	Cantidad	Modalidad Contratación
Director Técnico (Trabajador Social)	1	Director
Auxiliar Enfermería	4	Director
Médico Geriatra	1	Director
Fisio Terapeuta	1	Director
Preparador Físico	1	Director
Nutricionista	1	Prest Servicio
Psicólogo	1	Prest Servicio
Proceso Administrativo	Cantidad	Modalidad Contratación
Administrador	1	Directo
Servicios Generales	4	Directo
Auxiliar de Cocina	1	Directo
Auxiliar de Mantenimiento	1	Directo
Auxiliar Mantenimiento	1	Directo
Proceso Mercadeo y Ventas	Cantidad	Modalidad Contratación
Director de Mercadeo	1	Directo
Auxiliar Tecnológico	1	Prest Servicio

Fuente. Autores

9.7 Muebles, Enseres y Equipos del Servicio

Tabla 14.

Recurso del Servicio

Detalle	Cantidad
Equipo Cocina	
Estufa industrial 6 puestos	1
Campana Extractora	1
Lavandería	
Lavadoras de 20 tbs	

Tabla 14. (Continuación)

Secadora de 20 tbs	3
Seguridad Industrial	
Extintores	5
Camilla Primeros Auxilios	1
Botiquín Primeros Auxilios	1
EPP	20
Actividades De B. I	
Caminadora	2
Camillas	3
Balones fitball	10
Bandas Elásticas	20
Soporte Médico	
Fonendoscopio	2
Tensiometro	2
Cilindro de Oxígeno	1
Termometro	5
Bascula	1
Computador	1
Administración y Atención	
Escritorio	4
Sillas de Oficina	6
Mesa de Actividades	20
Computador	4
Impresora	1
Archivador 5 gavetas	2
Muebles para la Sala	1
Televisor 40"	1

Fuente. Autores

10. Estudio Administrativo/ **Direccionamiento estratégico**

10.1 Misión

VIDA PLENA SAS es una empresa enfocada en cumplir a cabalidad las necesidades de los clientes y generar soluciones convenientes; prestando servicio Biopsicosocial y cultural para el adulto mayor a través de profesionales capacitados y la implementación de metodologías que permitan dar cumplimiento a la ley.

Visión: VIDA PLENA SAS para el año 2029 será reconocida en el municipio de Barrancabermeja como una empresa líder para el cuidado y bienestar del adulto mayor, a través de alternativas saludables, lúdicas, ocupacionales cumpliendo los estándares de calidad.

10.1.1 *Valores corporativos:*

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

Figura 20.

Logo Corporativo



Fuente: los autores

10.1.2 Objetivos corporativos

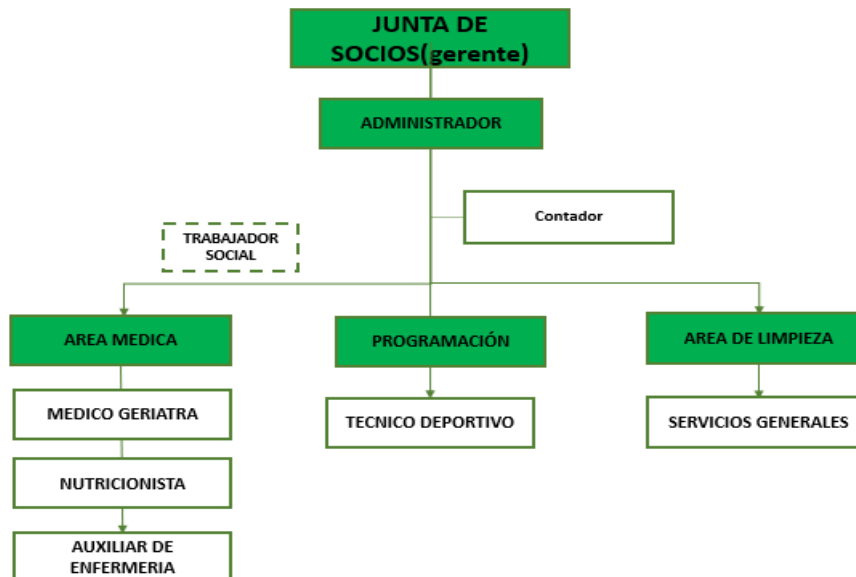
- Ofrecer servicios que garanticen la satisfacción y el cumplimiento de las expectativas del cliente.
- Mejorar la calidad de vida del adulto mayor por medio de actividades físicas y lúdicas acorde con su estado de salud.
- Promover espacios que faciliten la integración social del núcleo familiar.
- Construir un equipo de salud competente para lograr prestar servicios de calidad.

10.2 Estructura organizacional y análisis de cargos

VIDA PLENA está conformada por la junta de socios, administradora, auxiliar de enfermería, nutricionista, trabajador social, medico geriatra, técnico deportivo, contador, servicios generales.

Figura 21.

Estructura Organizacional



Fuente: los autores

10.2.1 *Descripción de cargos*

Gerente: Encargado de dirigir la empresa y sus trabajadores para que todo funcione de la mejor manera, organizar los recursos en un corto, mediano y largo plazo, fijación de objetivos que marcan el rumbo y el trabajo de la organización.

Funciones:

- Rendir informe a junta de socios
- Cumplir y hacer cumplir las exigencias o requisitos legales de la empresa
- Resolver todo tipo de conflictos y problemas
- Mantener los programas de salud ocupacional e impactos ambientales
- Selección, control y evaluación del personal

Administrador(a): Es la persona encargada del contador y el auxiliar de servicios generales, asumiendo responsabilidades de gestión y organización de los diferentes procesos de la organización.

Funciones:

- Realizar facturas, manejo de caja menor y demás documentos para la operación de la empresa
- Elaborar diariamente los asientos contables
- Responder correspondencia, quejas y sugerencias
- Brindar atención efectiva y oportuna a los clientes.
- Hacer cumplir los programas establecidos

Contador: Se encarga de todo los procesos y procedimientos contables de la organización desde la programación de actividades mensuales, manejo de impuestos y registros contables, además de la creación de los balances generales.

Funciones:

- Liquidar impuestos de retención en la fuente y aportes parafiscales
- llevar mensualmente los libros generales de compras y ventas
- verificar las facturas correspondientes a la razón social de la empresa
- elaborar las declaraciones de renta, retención en la fuente, IVA.

Geriatra: Es un profesional de la medicina con especialización en velar por la protección y cuidados de los adultos mayores.

Funciones:

- Realizar seguimiento, control e identificación de los efectos que puede ocasionar los medicamentos en las diferentes patologías.
- Establecer una relación médico-paciente y médico-familia y cuidadores

Nutricionista: se encarga de programar y revisar los planes de alimentación del adulto mayor.

Funciones:

- Realizar observaciones habituales de la alimentación, nutrición y dietas de los adultos mayores.
- Crear un historial alimenticio de cada adulto mayor

Auxiliar de enfermería: Profesional capacitado para ofrecer una amplia gama de servicios orientado desde la atención y cuidado del paciente.

Funciones:

- Acompañamiento y supervisión en la ejecución de las actividades programadas por la empresa y velar por el bienestar del adulto mayor
- Realizar inspecciones diarias de los signos vitales de los pacientes, brindar

acompañamiento y guía al adulto mayor en el desarrollo de las actividades diarias, administrar medicamentos y apoyar en las funciones geriátricas

Trabajador social: Profesional capacitado para prestar el servicio de relaciones sociales y saludables con el propósito de fomentar cambios positivos a la cotidianidad de la vida del paciente.

Funciones:

- Diseñar y evaluar el plan de soporte psicosocial bajo el esquema de bienestar integral para los usuarios del servicio
- Propiciar los cambios sociales que permitan al adulto mayor tener una mejor calidad de vida y su entorno

Técnico deportivo: Profesional con la capacidad de enseñar y transmitir habilidades técnicas de distintos deportes desde principiantes a expertos, creando un sano esparcimiento.

Funciones:

- Planear y desarrollar actividades físicas, lúdicas, deportivas y de integración
- Determinar los materiales deportivos para la ejecución de la actividad
- Planificar secciones de entrenamiento basado en las actitudes del adulto mayor

Auxiliar de servicios generales: Se encarga del orden y aseo, lavandería, garantizando el correcto funcionamiento de la empresa.

Funciones:

- Organizar los servicios de la cafetería
- Realizar las solicitudes de los implementos de aseo necesarios para el correcto funcionamiento de la empresa
- Realizar labores de limpieza y desinfección de todas las instalaciones

11. Estudio Legal

La empresa VIDA PLENA será constituida legalmente ante la Cámara de Comercio de Barrancabermeja, mediante un documento privado, registrado como persona jurídica (CCB, s.f.). Hará parte del grupo de microempresas, con el domicilio en el municipio de Barrancabermeja.

Además, estará constituida como una sociedad por acción simplificada, siendo una de ámbito comercial y conformada por una o varias personas naturales o jurídicas de acuerdo por la Ley 1258 de (2008), por el cual se crea la sociedad de acciones simplificadas.

Requisitos para la constitución:

Se debe tener en cuenta el nombre, el documento, nacionalidad y lugar de residencia.

Para la razón social o denominación de la sociedad

Lugar de referencias de las sucursales

El termino de duración, dado caso que no se indique se dará entender que ha sido creada de manera indefinida.

Es importante una misión, visión, objetivos, valores corporativos y un portafolio de servicios que indique su actividad de comercio.

Por último, la forma del nombre e identidad y las facultades de los administradores es netamente libre y es fundamental la elección de un representante legal.

11.1 Actividad Económica

En primer lugar, se realiza la verificación que no exista una empresa con el mismo nombre en el portal nacional de creación de empresa de Confecámaras.

11.2 Código CIUU

El Código CIUU es la clasificación industrial internacional uniforme que tiene como

principal propósito unir las actividades económicas por categorías, de forma que todos los empresarios puedan clasificarse de acuerdo a las actividades específicas que faciliten el manejo y análisis de la información.

El plan de negocio VIDA PLENA, está dentro de la sección Q ((actividades de atención de la salud humana y de asistencia social). La división correspondiente es la número 88: actividades de asistencia social sin alojamiento. El grupo es el 873: actividades de asistencia social sin alojamiento para personas mayores y discapacitadas, identificada con el Actividades de atención en instituciones para el cuidado de personas mayores y/o discapacitadas con el Código CIIU8730. (DIAN, s.f)

Actividades de Atención en Instituciones para el Cuidado de Personas Mayores Y/O Discapacitadas

Son las personas que se encuentran en condiciones de no estar capacitadas para atenderse por sí mismas y que no tienen el deseo de vivir independientemente. Entonces, para el cuidado incluye habitación, las tres comidas, supervisión y asistencias en los programas adscritos, desde el cuidado personal y mantenimiento.

En algunos casos, estas instituciones proveen atención mínima de enfermería especializada en instalaciones separadas dentro de la misma institución.

El Código CIIU 8730 incluye

- Esta establecido por la Cámara de Comercio y la DIAN, el cual está contemplado por las siguientes actividades:
- Instalaciones residenciales con las condiciones adecuadas para una vida cotidiana
- Atención permanente para el cuidado del adulto mayor

- Atención de profesional, ejemplo, doctores, pediatras, enfermeros, trabajadores sociales.

El Código CIU 8730 excluye

Para que no te equivoques al momento de seleccionar el código adecuado, ten presente que esté no contempla las siguientes labores:

- Los servicios en hospitales y clínicas con internación, prestados por médicos. Se incluyen en el código 8610, (Actividades de hospitales y clínicas, con internación).
- Los hogares para ancianos con cuidado de enfermería. Se incluyen en el código 8710 (Actividades de atención medicalizada de tipo general.)
- Las actividades de casas de convalecencia de pacientes con retardo mental, enfermedad mental y consumo de sustancias psicoactivas. Se clasifican en el código 8720, (Actividades de atención residencial, para el cuidado de pacientes con retardo mental, enfermedad mental y consumo de sustancias psicoactivas)
- Las actividades de trabajo social con alojamiento, tales como orfanatos, hogares y albergues infantiles, albergues temporales para personas vulnerables.
- Se clasifican en el código 8790, (Otras actividades de atención en instituciones con alojamiento).

12. Estudio Financiero

Con el fin de realizar una mejor aproximación a las proyecciones presupuestales que se plantean a continuación y atendiendo a la importancia del valor del dinero a través del tiempo se realiza primero una proyección del IPC o nivel de inflación para los próximos 5 años. Se aclara que se parte de datos reales suministrados por el Banco Mundial para poder realizar la proyección de la inflación estimada a 2.026.

Tabla 15.

Proyección estimada de la inflación a 5 años

AÑO		TASA DE INFLACIÓN
2000	1	9,2%
2001	2	7,9%
2002	3	6,3%
2003	4	7,1%
2004	5	5,9%
2005	6	5,0%
2006	7	4,2%
2007	8	5,5%
2008	9	6,9%
2009	10	4,2%
2010	11	2,0%
2011	12	3,4%
2012	13	3,1%
2013	14	2,0%
2014	15	2,8%
2015	16	4,9%
2016	17	7,5%
2017	18	4,3%
2018	19	3,2%
2019	20	3,5%
2020	21	2,5%
2021	22	3,1%
2022	23	3,33%

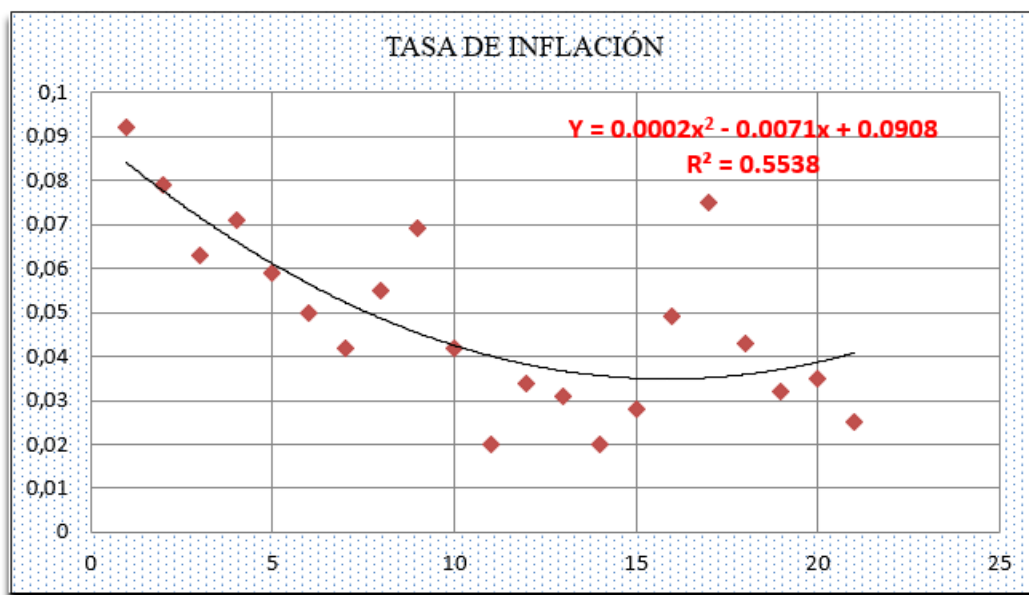
Tabla 15. (Continuación)

2023	24	3,56%
2024	25	3,83%
2025	26	4,14%
2026	27	4,49%

Fuente. Banco Mundial

Figura 22..

Gráfico proyección inflación año 2021 -2026



Fuente. Autores.

12.1 Presupuesto de ingresos, gastos y costos

Con base en los elementos plateados en el estudio de mercado y el diseño técnico para determinar la capacidad, estrategias y posibilidades de la prestación del servicio de un Centro de Bienestar para el Adulto Mayor en Barrancabermeja se determinan las necesidades de inversión, así como la estimación de los ingresos, costos y gastos proyectados a un período de 5 años, tiempo considerado suficiente para recoger elementos de evaluación que den viabilidad al proyecto.

12.1.1 Activos Fijos

Se ha considerado para este proyecto 4 componentes del Activo fijo, entre estos, los equipos y accesorios como las caminadoras, las bicicletas estáticas, por ejemplo; los muebles y enseres, como, por ejemplo, ventiladores, estufas, sillas, camas, mobiliario; los equipos de oficina, que, si bien son pocos, representan una inversión importante teniendo en cuenta el tamaño del negocio, pues este ítem asciende a 6,5 millones aproximadamente. Por último, lo relacionado con la parte locativa, de la cual uno de los socios aporta la vivienda como forma de participación y las adecuaciones giran en torno a los \$600.000 por m2.

Tabla 16.

Equipos y Accesorios

EQUIPOS ACCESORIOS	CANTIDAD	\$ UNITARIO	\$ TOTAL
Caminadoras	2	\$ 850.000	\$ 1.700.000
Camillas	2	\$ 520.000	\$ 1.040.000
Balones Fitball	10	\$ 40.000	\$ 400.000
Bandas Elasticas Tubulares (Kit x 5 bandas)	3	\$ 25.000	\$ 75.000
Juegos de Mesa	15	\$ 25.000	\$ 375.000
Silla de Ruedas	2	\$ 640.000	\$ 1.280.000
Bicicleta Estática	3	\$ 850.000	\$ 2.550.000
kit Estetoscopio y Tensiómetro	1	\$ 220.000	\$ 220.000
Muletas	2	\$ 80.000	\$ 160.000
Bascula IMC	1	\$ 500.000	\$ 500.000
TOTAL, EQUIPOS ACCESORIOS			\$ 8.300.000

Fuente. Autores

Tabla 17.

Equipos de Oficina.

EQUIPOS DE OFICINA	CANTIDAD	\$ UNITARIO	\$ TOTAL
Computador	3	\$ 1.800.000	\$ 5.400.000
Impresora	1	\$ 800.000	\$ 800.000

Teléfono Fijo	1	\$ 220.000	\$ 220.000
TOTAL, EQUIPOS			\$ 6.420.000

Tabla 18.

Gastos Locativos

LOCATIVOS	CANTIDAD	\$ UNITARIO	\$ TOTAL
Vivienda propia (300mts2)	1	\$ 230.000.000	\$ 230.000.000
Adecuaciones	1	\$ 170.000.000	\$ 170.000.000
TOTAL LOCATIVOS			\$ 400.000.000

Fuente. Autores

En resumen, la inversión en el activo fijo corresponde a \$461 millones

12.1.2 Inversión Diferida

Tabla 19.

Inversión Diferida

Inversión Diferida	
Estudio de Mercados y Financieros	\$2.200.000
Permisos Legales	\$1.000.000
Lanzamiento	\$3.000.000
Cámara de Comercio	\$1.300.000
Publicidad	\$800.000
Total	8,300.000

Fuente. Autores

En este ítem se tuvieron en cuenta todos los gastos que se tuvieron para el estudio y apertura del centro del centro de bienestar integral para el adulto mayor. El registro en Cámara de Comercio incluye impuestos como el de Industria y Comercio. La inversión en publicidad se contempla desde antes de entrar en operación el proyecto como parte de la

campana de expectativa para el mercado potencial.

12.1.3 Capital de trabajo

Tabla 20.

Capital de Trabajo

Capital de Trabajo	Valor Mensual
Mano de obra directa	\$8.769.000
Gastos administrativos	\$8,172.000
Total,	\$16.932.000

Fuente. Autores.

Se presenta la total inversión de capital de trabajo, El cálculo de capital de trabajo se tiene en cuenta los egresos a cubrir durante un mes, que en este caso equivale a \$16,9 millones. La mano de obra directa, que incide en la prestación del servicio del hogar de bienestar integral es jalonada primordialmente por la contratación directa de 4 auxiliares de enfermería, 1 administrador y 2 auxiliares de servicios generales, sobre las que recaerá la atención principal y cotidiana de los adultos mayores.

12.1.4 Costos

Estos rubros son los que inciden directamente en la prestación del servicio del Centro de bienestar integral para el adulto mayor. Se contempla para el análisis de este plan la nómina que incide en la prestación del servicio y el costo en el que incurre la operación a nivel de servicios públicos, para el que se determinó una participación del 70% .

Tabla 21.

Nomina

Descripción	Unidad	Salario	Prestación	Total
Auxiliar Enfermería	4	\$ 1.400.000	\$ 630.000	\$ 8.120.000
Nutricionista (OPS)	1	\$ 450.000	-	\$ 450.000
Trabajador Social (OPS)	1	\$ 600.000	-	\$ 600.000
Médico Geriatra (OPS)	1	\$ 450.000	-	\$ 450.000
Técnico Deportivo (OPS)	1	\$ 300.000		\$ 300.000
TOTAL				\$ 9.920.000

Fuente. Autores.

Dentro de estos se contempla la contratación directa de 4 auxiliares de enfermería y bajo la modalidad de contratación de prestación de servicios de 3 profesionales y 1 técnico para el apoyo de las diversas actividades planteadas en el Centro. El valor reflejado para los OPS, son los que la empresa está dispuesta a pagar, en atención a unas actividades específicas que deben cumplir mensualmente, sin que se necesite su presencia diaria.

Así mismo se realiza proyección a 5 años de la nómina incluido los aportes de ley.

Tabla 22.

Servicios Públicos Costo

Costos	Mes
Servicios Públicos	\$ 910.000
Mantenimiento	\$ 140.000
Papelería	\$ 140.000
Nómina	\$ 9.920.000

Fuente: Autores

Tabla 23.

Proyección Servicios Públicos y Nomina

Costo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Servicios Públicos	\$ 10.920.000	\$ 11.283.600	\$ 11.685.300	\$ 12.132.800	\$ 12.635.100
Mantenimiento	\$ 1.680.000	\$ 1.735.900	\$ 1.797.700	\$ 1.866.600	\$ 1.943.900
Papelería	\$ 1.680.000	\$ 1.735.900	\$ 1.797.700	\$ 1.866.600	\$ 1.943.900
Nómina	\$ 119.040.000	\$ 123.004.000	\$ 127.382.900	\$ 132.261.700	\$ 137.737.300
Total	\$ 133.320.000	\$ 137.759.400	\$ 142.663.600	\$ 148.127.700	\$ 154.260.200

Fuente: Autores

Se observa en esta tabla, para el año1, un costo de operación aproximado de \$133 millones hasta llegar al año5 de \$154 millones.

12.1.5 Gastos

Estos rubros son los que inciden indirectamente en la prestación del servicio del Centro de bienestar integral para el adulto mayor. Se contempla para el análisis de este plan la nómina administrativa para el soporte de la operación del servicio y el gasto en los servicios públicos que genera esta actividad, para el que se determinó una participación del 30%.

Tabla 24.

Gastos de Nomina

Gastos admon y Ventas	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Servicios Públicos	\$ 4.680.000	\$ 4.835.800	\$ 5.008.000	\$ 5.199.800	\$ 5.415.100
Papelería	\$ 720.000	\$ 744.000	\$ 770.500	\$ 800.000	\$ 833.100
Mantenimiento	\$ 720.000	\$ 744.000	\$ 770.500	\$ 800.000	\$ 833.100
Nómina Admón	\$ 75.000.000	\$ 77.497.500	\$ 80.256.400	\$ 83.330.200	\$ 86.780.100
Total	\$ 81.120.000	\$ 83.821.300	\$ 86.805.400	\$ 90.130.000	\$ 93.861.400

Fuente: Autores.

Dentro de este rubro se contempla la contratación directa de 1 administrador y 2 auxiliares de servicios generales, mientras que, bajo la modalidad de contratación de prestación de servicios de 1 profesional, el contador. El valor reflejado para la OPS, es el que la empresa está dispuesta a pagar, en atención a unas actividades específicas que deben cumplirse mensualmente, sin que se necesite su presencia diaria.

Tabla 25.

Servicios Públicos Consumo Total

Servicios Públicos	Mensual
Acueducto y Alcantarillado	\$350.000
Servicios de Energía	\$750.000
Internet	&160.000
Gas	\$70.000
Total	1.330.000
Publicidad	800.000
Celulares	70.000
Mantenimiento	\$200.000

Fuente: Autores

Tabla 26.

Proyección de Gastos Administrativo

Gastos admon y Ventas	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Servicios Públicos	\$ 4.680.000	\$ 4.835.800	\$ 5.008.000	\$ 5.199.800	\$ 5.415.100
Papelería	\$ 720.000	\$ 744.000	\$ 770.500	\$ 800.000	\$ 833.100
Mantenimiento	\$ 720.000	\$ 744.000	\$ 770.500	\$ 800.000	\$ 833.100
Nómina Admón	\$ 75.000.000	\$ 77.497.500	\$ 80.256.400	\$ 83.330.200	\$ 86.780.100
Total	\$ 81.120.000	\$ 83.821.300	\$ 86.805.400	\$ 90.130.000	\$ 93.861.400

Fuente. Autores

La tabla anterior indica el presupuesto anual de gasto administrativo que se tiene destinado para el soporte de la operación, iniciando el año 1 aproximadamente con \$81 millones hasta llegar al año 5 con cerca de \$93,8 millones.

12.1.6 Precios y Proyección de ventas.

Según el análisis de la competencia, los precios oscilan, para habitaciones con un solo adulto mayor entre 1.400.000 y 1.600.000, en la modalidad de alojamiento permanente, con capacidad de alojamiento entre 10 y 12 personas. En el caso que nos ocupa, tal y como lo hemos manifestado anteriormente, la capacidad inicial del proyecto parte de 10 adultos mayores en alojamiento permanente.

Tabla 27.

Proyección de Ventas

PROYECCIÓN DE VENTAS ANUALES								
CENTRO DE ATENCIÓN INTEGRAL PARA EL ADULTO MAYOR								
SERVICIOS	CAPACIDAD TOTAL (40 PERS)	TARIFA INDIVIDUAL	MENSUAL	TASA DE INFLACIÓN PROYECTADA POR AÑO				
				3,33%	3,56%	3,83%	4,14%	4,49%
				Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Servicio de Alojamiento Permanente	10	\$ 1.700.000	\$ 17.000.000	\$ 210.793.200	\$ 218.297.400	\$ 226.658.200	\$ 236.041.800	\$ 246.640.100
Servicio de Alojamiento Temporal (2 horas)	6	\$ 50.000	\$ 9.000.000	\$ 111.596.400	\$ 115.569.200	\$ 119.995.500	\$ 124.963.300	\$ 130.574.200
Actividades abiertas al Público (2 x semana)	20	\$ 15.000	\$ 2.400.000	\$ 29.759.000	\$ 30.818.400	\$ 29.903.000	\$ 29.992.300	\$ 30.093.100
TOTAL INGRESOS X VENTAS				\$ 352.148.600	\$ 364.685.000	\$ 376.556.700	\$ 390.997.400	\$ 407.307.400
INGRESOS FINANCIEROS				\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

TOTAL INGRESOS DE VENTA				\$ 352.148 .600	\$ 364.685 .000	\$ 376.556 .700	\$ 390.997 .400	\$ 407.307 .400
--	--	--	--	--------------------------------	--------------------------------	--------------------------------	--------------------------------	--------------------------------

Fuente: Autores

En esta tabla de proyección de ventas, se contempla además de las 10 personas ocupando la capacidad total del servicio de alojamiento permanente, la posibilidad de albergar temporalmente a 6 adultos mayores (para los que se ha establecido una estadía mínima de 2 horas) y la participación de hasta 20 personas adicionales en actividades diarias, tales como actividades de relajación, estética, artes, entre otras. Para el caso de alojamiento permanente se establece un precio mensual pagado por anticipado de \$1,7 millones; en el caso de alojamiento temporal con una tarifa mínima de \$50 mil y actividades que son abiertas al público con tarifa mínima de \$15 mil pesos.

Se observa, para el caso de alojamiento permanente, que es la actividad crítica de este plan de negocios, una proyección mensual de ventas de \$17 millones y para el año 1, un estimado de \$210 millones, terminando el año 5 con \$246 millones. El servicio de alojamiento temporal y de actividades abiertas al público constituyen, como se mencionó en el apartado del mercado, estrategias de fidelización y de acercamiento a la decisión que tienen las personas en el futuro de elegir un centro de bienestar integral para el cuidado del adulto mayor.

Por otra parte, y dada la importancia que reviste la elaboración del Estado de resultados y del flujo de efectivo, así como el Balance General, se ha realizado las estimaciones de las depreciaciones y de la tasa de amortización para crédito de funcionamiento que se consigue al 12,00%EA., tal y como se muestra a continuación.

12.2 Depreciaciones

Las depreciaciones se plantean para 5 años, por la estimación del estudio de viabilidad del proyecto de creación de un Centro de bienestar integral para el adulto mayor.

Tabla 28.

Depreciación a 5 años

Activo	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
Edificio	\$ 20.000.000	\$ 20.000.000	\$ 20.000.000	\$ 20.000.000	\$ 20.000.000
Equipos Accesorios	\$ 1.660.000	\$ 1.660.000	\$ 1.660.000	\$ 1.660.000	\$ 1.660.000
Muebles y Enseres	\$ 9.360.000	\$ 9.360.000	\$ 9.360.000	\$ 9.360.000	\$ 9.360.000
Equipos de Oficina	\$ 1.284.000	\$ 1.284.000	\$ 1.284.000	\$ 1.284.000	\$ 1.284.000
Total, Depreciación Anual	\$ 32.304.000	\$ 32.304.000	\$ 32.304.000	\$ 32.304.000	\$ 32.304.000
Depreciación Acumulada	\$ 32.304.000	\$ 64.608.000	\$ 96.912.000	\$ 129.216.000	\$ 161.520.000

Fuente: Autores

Tabla 29.

Depreciación Edificio

	Año0	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
Depreciación Anual		20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000
Depreciación Acumulada		20.000.000	40.000.000	60.000.000	80.000.000	100.000.000
Valor En libros	400.000.000	380.000.000	360.000.000	340.000.000	320.000.000	300.000.000

Fuente. Autores

Teniendo en cuenta que el tiempo de depreciación o pérdida de valor de un predio es a 20 años, se puede establecer que al finalizar el año 5, el predio tiene un valor de \$300 millones.

Tabla 30.

Depreciación de Equipos

		Año0	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
Equipos Accesorios	Depreciación Anual		\$ 1.660.000	\$ 1.660.000	\$ 1.660.000	\$ 1.660.000	\$ 1.660.000
	Depreciación Acumulada		\$ 1.660.000	\$ 3.320.000	\$ 4.980.000	\$ 6.640.000	\$ 8.300.000
	Valor En libros	\$ 8.300.000	\$ 6.640.000	\$ 4.980.000	\$ 3.320.000	\$ 1.660.000	\$ -

Fuente. Autores.

La depreciación de los equipos está determinada a 5 años, por lo que al finalizar el año 5, para el proyecto el valor de los equipos será igual a cero (0).

Tabla 31.

Depreciación Muebles y Enseres

		Año0	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
MUEBLES Y ENSERES	Depreciación Anual		\$ 9.360.000	\$ 9.360.000	\$ 9.360.000	\$ 9.360.000	\$ 9.360.000
	Depreciación Acumulada		\$ 9.360.000	\$ 18.720.000	\$ 28.080.000	\$ 37.440.000	\$ 46.800.000
	Valor en libros	\$ 46.800.000	\$ 37.440.000	\$ 28.080.000	\$ 18.720.000	\$ 9.360.000	\$ -

Fuente. Autores

La depreciación de equipos de oficinas, establecida a 5 años, tendrá un valor al finalizar el año 5 igual a cero (0).

12.3 Amortización del crédito

A continuación, se presenta en primer lugar la participación del crédito dentro del activo y patrimonio del proyecto.

Tabla 32.

Variables

	Activos Fijos	\$ 458.050.000
	Capital de Trabajo	\$ 16.932.000
	Inversión diferida	\$ 7.643.000
	Total Inversión	\$ 482.625.000
33%	Deuda	\$ 159.266.300
67%	Patrimonio	\$ 323.358.800

Fuente: Autores

Para un total de \$482,6 millones aproximadamente en el total de la inversión, se ha establecido que el 33% de este valor corresponda a deuda y el restante, el 67% será aportado por los socios del proyecto.

Tabla 33

. Inflación

		año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
	INFLACION	3,33%	3,56%	3,83%	4,14%	4,49%
HIPOT 12% _{FA}	TASA DE INTERÉS	12,00%	12,00%	12,00%	12,00%	12,00%

Fuente: Autores

Se tiene en cuenta la tasa de interés del crédito del 12% y una tasa inflación para el año 1 equivalente al 3,33%, para el año 2 del 3,56%; en el año 3 del 3,83% y en el año 4 y 5 del 4,14% y 4,49% respectivamente.

Tabla 34.

Amortización

Monto	\$ 160.545.000
Tasa	12,00%
No Cuotas	5
Cuota Anual	\$ 44.536.745

Tabla 34.(Continuación)

No Cuota	Año0	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
Cuota		\$ 44.536.745	\$ 44.536.745	\$ 44.536.745	\$ 44.536.745	\$ 44.536.745
Abono Capital		\$ 25.271.345	\$ 28.303.907	\$ 31.700.376	\$ 35.504.421	\$ 39.764.951
Abono Interés		\$ 19.265.400	\$ 16.232.839	\$ 12.836.370	\$ 9.032.325	\$ 4.771.794
Saldo	\$ 160.545.000	\$ 135.273.655	\$ 106.969.748	\$ 75.269.372	\$ 39.764.951	-

Fuente: Autores

El crédito está establecido de la siguiente manera: Se parte de un crédito inicial por \$159 millones aproximadamente, a una tasa del 12% E.A., pagaderos a 5 años y del que se ha establecido una cuota anual fija de \$44 millones aproximadamente. Como se observa en la tabla de amortización del crédito, al finalizar el año 5 se lograría saldar la deuda

estado de resultados.

12.4 Balance General

Se presenta el informe financiero de la empresa proyectado a 5 años, en la que se muestra la forma en que la empresa llega al resultado final del ejercicio, lo cual representa una fortaleza patrimonial para sus dueños.

Tabla 35.

Estado de Resultado

ESTADO DE RESULTADOS <small>Proyectado</small>					
CENTRO DE BIENESTAR INTEGRAL PARA EL ADULTO MAYOR					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS	\$ 352.148.600	\$ 364.685.000	\$ 376.556.700	\$ 390.997.400	\$ 407.307.400
COSTO DE VENTAS	\$ 165.624.000	\$ 170.063.400	\$ 174.967.600	\$ 180.431.700	\$ 186.564.200
Servicios Públicos	\$ 10.920.000	\$ 11.283.600	\$ 11.685.300	\$ 12.132.800	\$ 12.635.100

Tabla 35. (Continuación)

Mantenimiento	\$ 1.680.000	\$ 1.735.900	\$ 1.797.700	\$ 1.866.600	\$ 1.943.900
Papelería	\$ 1.680.000	\$ 1.735.900	\$ 1.797.700	\$ 1.866.600	\$ 1.943.900
Salario	\$ 119.040.000	\$ 123.004.000 0	\$ 127.382.900 0	\$ 132.261.700 0	\$ 137.737.300 0
Depreciación Anual	\$ 32.304.000	\$ 32.304.000	\$ 32.304.000	\$ 32.304.000	\$ 32.304.000
UTILIDAD BRUTA	\$ 186.524.600	\$ 194.621.600 0	\$ 201.589.100 0	\$ 210.565.700 0	\$ 220.743.200 0
GASTOS ADMON	\$ 81.120.000	\$ 83.821.300	\$ 86.805.400	\$ 90.130.000	\$ 93.861.400
Servicios Públicos	\$ 4.680.000	\$ 4.835.800	\$ 5.008.000	\$ 5.199.800	\$ 5.415.100
Papelería	\$ 720.000	\$ 744.000	\$ 770.500	\$ 800.000	\$ 833.100
Mantenimiento	\$ 720.000	\$ 744.000	\$ 770.500	\$ 800.000	\$ 833.100
Salarios	\$ 75.000.000	\$ 77.497.500	\$ 80.256.400	\$ 83.330.200	\$ 86.780.100
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 105.404.600	\$ 110.800.300 0	\$ 114.783.700 0	\$ 120.435.700 0	\$ 126.881.800 0
Otros Ingresos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otros Egresos	\$ 19.265.400	\$ 16.232.839	\$ 12.836.370	\$ 9.032.325	\$ 4.771.794
Intereses	\$ 19.265.400	\$ 16.232.839	\$ 12.836.370	\$ 9.032.325	\$ 4.771.794
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 86.139.200	\$ 94.567.461	\$ 101.947.330 0	\$ 111.403.375	\$ 122.110.006
Impuestos 33%	\$ 28.425.900	\$ 31.207.300	\$ 33.642.600	\$ 36.763.100	\$ 40.296.300
UTILIDAD O PÉRDIDA EJERCICIO	\$ 57.713.300	\$ 63.360.161	\$ 68.304.730	\$ 74.640.275	\$ 81.813.706

Fuente. Autores

Tabla 36. (Continuación)

TOTAL, ACTIVOS	\$ 486.500.000	\$ 547.367.855	\$ 585.205.509	\$ 624.245.164	\$ 666.501.518	\$ 712.083.473
PASIVOS						
Obligaciones Financieras	\$ 160.545.000	\$ 135.273.655	\$ 106.969.748	\$ 75.269.372	\$ 39.764.951	\$ -
Impuestos por Pagar		\$ 28.425.900	\$ 31.207.300	\$ 33.642.600	\$ 36.763.100	\$ 40.296.300
TOTAL PASIVOS	\$ 160.545.000	\$ 163.699.555	\$ 138.177.048	\$ 108.911.972	\$ 76.528.051	\$ 40.296.300
PATRIMONIO						
Capital Social	\$ 325.955.000	\$ 325.955.000	\$ 325.955.000	\$ 325.955.000	\$ 325.955.000	\$ 325.955.000
Utilidad o Pérdida del Ejercicio		\$ 57.713.300	\$ 63.360.161	\$ 68.304.730	\$ 74.640.275	\$ 81.813.706
Utilidad o Pérdida Acumulada			\$ 57.713.300	\$ 121.073.461	\$ 189.378.192	\$ 264.018.467
TOTAL PATRIMONIO	\$ 325.955.000	\$ 383.668.300	\$ 447.028.461	\$ 515.333.192	\$ 589.973.467	\$ 671.787.173
TOTAL PASIVO + PATRIM	\$ 486.500.000	\$ 547.367.855	\$ 585.205.509	\$ 624.245.164	\$ 666.501.518	\$ 712.083.473
Validar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

Fuente: Autores

El balance general proyectado para el presente plan de negocios refleja la capacidad del activo para cumplir con sus pasivos y generar soporte patrimonial para sus socios.

12.6 Flujo de Caja

A continuación, se refleja el flujo de caja de la empresa, en la que se muestra el comportamiento del flujo de efectivo en el período proyectado. El cual, a su vez, da una idea de la capacidad de pago de sus acreencias.

Tabla 37.

Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA PROYECTADO						
CENTRO DE ATENCIÓN INTEGRAL PARA EL ADULTO MAYOR						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
Caja Inicial	\$ 16.680.000	\$ 109.851.85 5	\$ 179.993.50 9	\$ 251.337.16 4	\$ 325.897.51 8	
INGRESOS	\$ 352.148.60 0	\$ 364.685.00 0	\$ 376.556.70 0	\$ 390.997.40 0	\$ 407.307.40 0	
EGRESOS	\$ 258.976.74 5	\$ 294.543.34 5	\$ 305.213.04 5	\$ 316.437.04 5	\$ 329.421.44 5	
Pago Impuestos		\$ 28.425.900	\$ 31.207.300	\$ 33.642.600	\$ 36.763.100	\$ 40.296.300
Cuota Crédito	\$ 44.536.745	\$ 44.536.745	\$ 44.536.745	\$ 44.536.745	\$ 44.536.745	
Costos	\$ 133.320.00 0	\$ 137.759.40 0	\$ 142.663.60 0	\$ 148.127.70 0	\$ 154.260.20 0	
Gastos	\$ 81.120.000	\$ 83.821.300	\$ 86.805.400	\$ 90.130.000	\$ 93.861.400	
CAJA FINAL	\$ 109.851.85 5	\$ 179.993.50 9	\$ 251.337.16 4	\$ 325.897.51 8	\$ 403.783.47 3	

Fuente: Autores

El flujo de caja del plan de negocios muestra la liquidez que obtiene la empresa luego de cumplir con sus obligaciones. Para el año 1 genera una liquidez de \$109 millones, mientras que para el año 5 cierra con un flujo de \$403 millones.

12.7 Flujo de Caja Libre

Representamos a continuación la cantidad de dinero con la que cuenta la empresa la empresa para pagar sus deudas o para retribuir a sus inversionistas. Con esta proyección se quiere establecer el funcionamiento del flujo de caja para cumplir sus compromisos.

Tabla 38.

Flujo de Caja Libre

FLUJO DE CAJA LIBRE							
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	LIQUIDACIÓN
UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 118.086 .600	\$ 123.881 .400	\$ 128.305 .900	\$ 134.449 .100	\$ 141.446 .700	
IMPUESTOS 33%		\$ 28.199. 500	\$ 31.545. 000	\$ 34.732. 100	\$ 38.840. 100	\$ 43.656. 500	
UODI (UTIL OPER DESP IMP)		\$ 89.887. 100	\$ 92.336. 400	\$ 93.573. 800	\$ 95.609. 000	\$ 97.790. 200	
DEPRECIACIÓN, PROVISIONES O AMORTIZACIONES		\$ 31.610. 000	\$ 31.610. 000	\$ 31.610. 000	\$ 31.610. 000	\$ 31.610. 000	
FLUJO DE CAJA BRUTO		\$ 121.497 .100	\$ 123.946 .400	\$ 125.183 .800	\$ 127.219 .000	\$ 129.400 .200	
INVERSIONES EN KTNO - OPEX (CAP DE TRAB NETO OPERATIVO)		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
INVERISIONES EN ACTIVOS FIJOS -CAPEX		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
FCL - FLUJO DE CAJA LIBRE	-\$ 486.500 .000	\$ 121.497 .100	\$ 123.946 .400	\$ 125.183 .800	\$ 127.219 .000	\$ 129.400 .200	\$ 109.703 .700

Tabla 38. (Continuación)

KTNO (DEUDORES+INVENTARIOS- PROVEEDORES)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	\$ 461.520.0 00	\$ 461.520.0 00	\$ 461.520.0 00	\$ 461.520.0 00	\$ 461.520.0 00
LIQUIDACIÓN	\$ 109.703.700				
DEUDORES	\$ -				
ACTIVOS FIJOS	\$ 150.000.000				
PROVEEDORES	\$ -				
ACREEDORES	\$ -				
IMPUESTOS	\$ 40.296.300				

Fuente. Autores.

En esta tabla se descuenta el gasto del capital, representado en este caso en las depreciaciones, para obtener el dinero real en caja que permita el pago de dividendos a sus socios. Se observa para el año1 un valor aproximado de \$121 millones, mientras que para el año5, el valor llega a \$129 millones. Al estar planteado este ejercicio para 5 años, se asume que el siguiente año es el de liquidación, por lo que al finalizar este, queda un saldo de \$104 millones después de descontar al 50% de los activos fijos (150 millones) del balance, el efecto de la depreciación acumulada del balance y el pago de los impuestos pendientes (45 millones).

12.8 Costo Promedio Ponderado del Capital –WACC (Weighted Average Cost of Capital)

Es la tasa promedio ponderada de las fuentes de financiamiento de la empresa (deuda u obligación financiera y capital invertido para el caso del presente plan de negocios) cuya medición determina el costo de la deuda y del capital invertido para operar. Puede afirmarse que representa el costo de oportunidad del socio por invertir en este plan de negocios.

Para el presente estudio, se toma como base datos sobre la rentabilidad del sector salud (Ke%) (Sarmiento, 2020) en general, dada la escasa información que se tiene sobre los hogares geriátricos, por ser un sector relativamente nuevo en el país, desde la perspectiva de negocio.

Tabla 39.

Costo Promedio Ponderado de Capital

COSTO PROMEDIO PONDERADO DEL CAPITAL					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Patrimonio	\$ 325.955.000	\$ 325.955.000	\$ 325.955.000	\$ 325.955.000	\$ 325.955.000
Deuda	\$ 160.545.000	\$ 135.273.655	\$ 106.969.748	\$ 75.269.372	\$ 39.764.951
Deuda+ Patrimonio	\$ 486.500.000	\$ 461.228.655	\$ 432.924.748	\$ 401.224.372	\$ 365.719.951
%Deuda	33,00%	29,33%	24,71%	18,76%	10,87%
%Patrimonio	67,00%	70,67%	75,29%	81,24%	89,13%
Kd%	12,00%	12,00%	12,00%	12,00%	12,00%
Kdt%	8,04%	8,04%	8,04%	8,04%	8,04%
Ke%	5,2%	5,2%	5,2%	5,2%	5,2%
WACC%	6,14%	6,03%	5,90%	5,73%	5,51%
$(kd\%*wd\%*(1-tx)+ke\%*we\%$					

Fuente. Autores

El costo promedio ponderado del capital para el año 1 es del 6,14%; para el año 2 del 6,03% y así hasta llegar al año 5 con el 5,51%. Es decir, que para el año 1 la tasa promedio ponderada de las fuentes de financiamiento sugiere un costo de oportunidad del 6,14% para operar, mientras que, para el año 5, se reduce al 5,51%.

12.9 Criterios Financieros

Una vez proyectados los flujos de caja que se esperan obtener en este plan de negocios, se hace necesario traer dichos valores futuros a valores presentes para verificar su rentabilidad.

Por ende, se recurre al cálculo del Valor Presente Neto – VPN de dichos valores.

Tabla 40.

VPN

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	LIQUIDACIÓN
FCL	-\$ 486.500.000	\$ 121.497.100	\$ 123.946.400	\$ 125.183.800	\$ 127.219.000	\$ 129.400.200	\$ 109.703.700
Wacc%		6,14%	6,03%	5,90%	5,73%	5,51%	
Factor de Redescuento		1,06	1,13	1,19	1,26	1,33	
Valores Traídos Al Presente	-\$ 486.500.000	\$ 114.471.740	\$ 110.135.030	\$ 105.035.633	\$ 100.955.700	\$ 97.325.165	\$ 82.510.929
VPN	\$ 123.934.198						
TIR	13%						

Fuente: Los Autores

La tasa interna de retorno, TIR, refleja para el proyecto el 14%, mientras que el VPN se aproxima a los \$124 millones.

Según los resultados que arrojan los criterios financieros se concluye que el Plan de negocios de un Centro de Bienestar Integral para el adulto mayor en la ciudad de Barrancabermeja es viable, tal y como está propuesto, pues se observa claramente como la TIR (14%), que viene siendo la tasa de rendimiento de todo el plan, es mayor que la tasa ponderada del costo del Capital (entre 6% para el año1 y 5% para el año5 aprox) y el VPN arroja resultados positivos.

13. Conclusiones

La evaluación del plan permite determinar su viabilidad financiera desde el primer año, toda vez que se evidencia la sostenibilidad en el cumplimiento de sus compromisos legales, financieros y con los socios, garantizando un flujo continuo de recursos para la operación y con tendencias crecientes a incrementar dichos flujos, según los resultados de sus proyecciones financieras.

En el estudio de mercado se manifiesta la poca resistencia de los competidores a generar barreras de entrada al negocio, por ser un modelo de negocio incipiente en la ciudad, sin embargo, la propuesta del centro de bienestar integral para el adulto mayor genera buena aceptación teniendo en cuenta las respuestas de los clientes potenciales consultados que manifestaron su disposición a adquirir los servicios.

Con respecto al esquema operativo se logra identificar el modelo de gestión con el que se pretende ejecutar y desarrollar la propuesta del presente plan, estableciendo los criterios y lineamientos que servirán de facilitadores del desarrollo de cada proceso.

Por último, el proyecto encuentra su propuesta de valor en el arraigo generado a partir del desarrollo del concepto de bienestar integral promovida por los mismos profesionales capacitados y especializados tanto en el cuidado, como en el fomento activo de la condición humana de los adultos mayores en todas sus dimensiones.

14. **Recomendaciones**

En la medida que el mercado responda se debe ir contemplando la posibilidad de plantear un nuevo proyecto que determine la viabilidad de expandir la empresa a partir de la mejora de su capacidad instalada, de sus condiciones de infraestructura y de la oferta de servicio.

La garantía de la viabilidad de este plan de negocio necesita de una estrategia de comunicación bien estructurada, que permita llegar con claridad a la población objetivo en la ciudad, de manera que se logre la visibilización y reflexión sobre la tendencia poblacional al envejecimiento y la importancia del cuidado especializado.

El cuidado especializado se realiza con profesionales altamente preparados y capacitados de manera permanente, de tal manera que al combinarse con los valores y principios alineados con los de la empresa, se logre una excelencia en el servicio al adulto mayor. Por ende, la preocupación del Centro de Bienestar Integral también debe incluir el bienestar de su personal y el fomento permanente de capacitaciones.

15. Referencias

- Alonso, L. R. (2010). *Percepción del envejecimiento y bienestar que tienen los adultos mayores del hogar geriátrico San Camilo de la ciudad e Barranquilla*. Obtenido de Universidad del Norte: <https://www-proquest-com.ezproxy.uniminuto.edu/scholarly->
- Arango, V. (2014). Análisis del Concepto de Envejecimiento. *Scielo*, 57-62. Obtenido de https://scielo.isciii.es/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1134-928X2014000200002
- Belmont, J. (21 de Junio de 2021). *Banco Mundial*. Obtenido de Como envejecer bien en Lationamerica: <https://www.bancomundial.org/es/news/feature/2021/07/21/c-mo-envejecer-bien-en-latinoam-rica>
- Berzosa Zaballos , G. (2009). *Hacia una cultura de envejecimiento: ser persona mayor activa, relacionada y comprometida socialmente*. Madrid: Publicaciones Imerso e.s.
- Cabreros Alcantara, D. M., & Nanfuñay Santisteban, M. A. (31 de Octubre de 2014). *Plan de negocio para la creación de un centro de adulto mayor en la ciudad de Chiclayo*. Obtenido de Universidad Católica Santo Torino: http://tesis.usat.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/20.500.12423/151/TL_CabrejosAlcantaraDayri_NanfunaySantistebanMartha.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Cámara de Comercio de Barrancabermeja. (2016). Barrancabermeja. *Barrancabermeja en cifras 2016*, 11, 27.
- CCB. (s.f.). <https://www.ccb.org.co/>.
- Coldeportes . (2019). *Plan Nacional de Recreación*. Obtenido de Estrategia Nacional de Recreación para primera Infanci: <http://www.deceroasiempre.gov.co/Prensa/CDocumentacionDocs/Estrategia-Nacional-Recreacion-Primera-Infancia.pdf>
- Conferencia Intergubernamental de América Latina y el Caribe*. (18 de Noviembre de 2021). Obtenido de <https://www.cepal.org/es/organos-subsidiarios/conferencia-regional-intergubernamental-envejecimiento-derechos-personas>
- Congreso de Colombia . (2008). *Por medio de la cual se establecen las condiciones mínimas que dignifiquen la estadia de los adultos mayores en los centros de protección* . Obtenido de Gestor Normativo, Función pública : funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma_pdf.php?i=36834

- Congreso de Colombia. (2008). Ley 1258, Por medio de la cual se crea la sociedad por acciones simplificada. *Diario Oficial No. 47.194 de 5 de diciembre de 2008* (pág. 28). Bogota. D,C: Diario Oficial.
- Congreso de la Republica. (27 de Noviembre de 2008). *Ley 1251* . Obtenido de Por la cual se dictan normas tendientes a procurar la protección, promoción y defensa de los derechos de los adultos mayores.:
https://www.icbf.gov.co/cargues/avance/docs/ley_1251_2008.htm#:~:text=La%20presente%20ley%20tiene%20como%20finalidad%20lograr%20que%20los%20adultos,y%20ejercicio%20de%20sus%20derechos.
- Contreras Ruiz, W. (26 de Mayo de 2020). *Economía plateada en Bogotá: Oportunidades nacientes para adultos mayores y mas* . Obtenido de Universidad Militar Nueva Granada: <https://repository.unimilitar.edu.co/handle/10654/36228>
- Cordoba Padilla, M. (2011). *Formulación y evaluación de proyectos*. Obtenido de Corporación Universitaria Minuto de Dios: <https://elibro.net/es/ereader/uniminuto/69169?page=1>.
- Departamento Nacional de Planeacion. (10 de 05 de 2017). *Apoyo y Atención al Adulto Mayor*. Obtenido de Barrancabermeja:
<https://www.barrancabermeja.gov.co/loader.php?lServicio=Tools2&lTipo=descargas&lFuncion=descargar&idFile=8921>
- DIAN. (s.f). *Dirección de Impuestos y Aduanas*. Obtenido de <https://dian-rut.com/codigos-ciiu-de-actividades-economicas/>
- Distrito de Barrancabermeja. (2020). *Secretaría de Salud*. Obtenido de Plan de Salud Territorial 2020-2023: file:///C:/Users/ALEXA/Downloads/plan_territorial_de_salud_2020_-_2023_definitivo.pdf
- Duarte Lopez, I. H., & Villalobos Pacheco, A. (2017). *Plan de negocios para la creación de un club de recreación y ocio para la tercera edad en la ciudad de Barrancabermeja*. Obtenido de Universidad Cooperativa de Colombia :
http://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/12808/1/2017_plan_negocio_creacion_c3b3n.pdf
- Garcia, A. E. (2014). *Teoría de las Organizaciones*. Buenos Aires: Alfaomega.

- Gutierrez, A. (2016). *Percepciones de los Adultos Mayores Institucionalizados en un Hogar Geriátrico en Barrancabermeja*. Universidad pontifica Javeriana, Santander, Bogota. Obtenido de <https://repository.javeriana.edu.co/handle/10554/20443>
- Hernandez, R. &. (2018). *Metodología de la Investigación*. McGraw Hill. Obtenido de <https://www-ebooks7-24-com.ezproxy.uniminuto.edu/?il=6443&pg=148>
- Jaramillo Garzon, J. M., Sierra Sanchez, D. C., & Delgadillo, S. L. (2016). *Plan de negocio para la creación de un centro dia para el adulto mayor*. Obtenido de Universidad Sergio Arboleda:
<https://repository.usergioarboleda.edu.co/bitstream/handle/11232/967/Plan%20de%20negocios%20para%20la%20creacion%20de%20un%20centro%20dia%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Ministerio de la Protección Social. (Diciembre de 2019). *Republica de Colombia*. Obtenido de Política nacional de envejecimiento y vejez :
<file:///C:/Users/ALEXA/Downloads/Politica%20Nacional%20de%20Envejecimiento%20y%20Vejez.pdf>
- Ministerio de Salud y Protección . (11 de Enero de 2017). *Resolución 0024 del 2017*. Obtenido de
https://www.minsalud.gov.co/Normatividad_Nuevo/Resoluci%C3%B3n%200024%20de%202017.pdf
- Ministerio de Salud y Protección Social . (Enero de 2020). *Guia para implementación de políticas departamentales y distritales de envejecimiento humano y vejez, con énfasis en salud*. Obtenido de Centro de comunicaciones :
<https://www.minsalud.gov.co/Portada2021/index.html>
- Ministerio de Salud y Protección Social. (12 de Enero de 2018). *Resolución 055*. Obtenido de Por medio de la cual se modifica la Resolución 024 de 2017. :
<https://sis.valledelcauca.gov.co/documentos/resolucion-055-de-2018>
- Ministerio de Salud y Protección Social. (20 de Diciembre de 2020). *Boletines poblacionales: Personas adultas mayores de 60 años* . Obtenido de
<https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/DE/PS/280920-boletines-poblacionales-adulto-mayorI-2020.pdf>

- Ministerio de Salud y Protección Social. (23 de Mayo de 2022). *Estandares de calidad para instituciones que atienden personas mayores* . Obtenido de <https://www.minsalud.gov.co/proteccionsocial/promocion-social/Paginas/vejez-calidad.aspx>
- Mocarro Aguilar, R. (12 de Noviembre de 2013). *Cuidado Humanizado al adulto mayor-teoria de Watson*. Obtenido de : <https://es.slideshare.net/RosarioMocarro/cuidado-humanizado-al-adulto-mayor-teoria-de-watson>.
- Mora Novoa, J. V., & Rojas Camacho, P. A. (2015). *Plan de negocios-entorno alegria*. Obtenido de Universidad del Rosario: <https://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/11416/MoraNovoa-JessicaViviana-2015.pdf?sequence=5&isAllowed=y>
- Naciones Unidas . (3 de Enero de 1973). *Derechos Humanos*. Obtenido de Pacto Internacional de derechos economicos, sociales y culturales: <https://www.ohchr.org/es/instruments-mechanisms/instruments/international-covenant-economic-social-and-cultural-rights>
- Naciones Unidas. (23 de Marzo de 1976). *Derechos Humanos*. Obtenido de Pacto Internacional de Derechos Civiles y Poliyicos : <https://www.ohchr.org/es/instruments-mechanisms/instruments/international-covenant-civil-and-political-rights>
- Naciones Unidas. (2022). *Paz, dignidad e igualdad en un planeta sano*. Obtenido de La declaración universal de derechos humanos : <https://www.un.org/es/about-us/universal-declaration-of-human-rights>
- Naciones Unidas.(CEPAL). (2022). *Comisión Económica para América Latina y Caribe*. Obtenido de Envejecimiento : <https://www.cepal.org/es/temas/envejecimiento>
- Organización de las Naciones Unidas . (20 de Junio de 2019). *Desafios Globales. Envejecimientos* . Obtenido de <https://www.un.org/es/global-issues/ageing>
- Plan de Acción Internacional de Madrid sobre el Envejecimiento*. (12 de Abril de 2002). Obtenido de <https://social.un.org/ageing-working-group/documents/mipaa-sp.pdf>
- Quillon, E. M. (2014). *Plan de negocio para una residencia de tercera edad* . Obtenido de https://e-archivo.uc3m.es/bitstream/handle/10016/22669/PFC_emilio_miguel_quilon_2014.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- San Miguel Ruiz, O., & Rangel Sepulveda, L. E. (15 de Febrero de 2013). *Estudio tecnico y financiero para el montaje de un hogar geriatrico en el area metropolitana de Bucaramanga, Santander*. Obtenido de Universidad Industrial de Santander:
<http://tangara.uis.edu.co/biblioweb/tesis/2013/150508.pdf>
- Sarmiento, L. (2020). *ASMEDAS*. Obtenido de Asociacion Medica Sindical Colombiana:
<https://asmedasantioquia.org/2020/06/14/la-salud-en-colombia-que-buen-negocio>
- Vásquez, B. (26 de enero de 2021). *Ejercicio para estimar la demanda mediante encuesta de opinión*. Obtenido de https://www.youtube.com/watch?v=c_GspcEn-C8
- Vasquez, B. (26 de Enero de 2021). *youtube*. Obtenido de
https://www.youtube.com/watch?v=c_GspcEn-C8
- Vela Vázques, V., & Peralta, M. A. (13 de Septiembre de 2019). *Plan de negocio para una propuesta de hogar geriatrico denominado mis años dorados en suarez Tolima*. Obtenido de Universidad Cooperativa de Colombia:
<https://repository.ucc.edu.co/handle/20.500.12494/13866>