

PROYECTO PARA INSTITUIR UN CENTRO DE SERVICIOS PARA EL BIENESTAR SOCIAL DEL ADULTO MAYOR

**FREDDY ALBERTO PERAFÁN PECHENÉ
CLAUDIA SANDOVAL VILLALOBOS
JORGE ARMANDO YACUMAL CAJAS**



**UNIVERSIDAD DEL CAUCA
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA DE PROYECTOS
POPAYÁN, ENERO DE 2016**

**PROYECTO PARA INSTITUIR UN CENTRO DE SERVICIOS PARA EL
BIENESTAR SOCIAL DEL ADULTO MAYOR**

**FREDDY ALBERTO PERAFÁN PECHENÉ
CLAUDIA SANDOVAL VILLALOBOS
JORGE ARMANDO YACUMAL CAJAS**

**Trabajo de Grado para optar al Título de:
Especialista en Gerencia de Proyectos**

**Directora:
MARTHA LUCÍA SANCLAMENTE DAZA
Doctora en Ciencias de la Educación**

**UNIVERSIDAD DEL CAUCA
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA DE PROYECTOS
POPAYÁN, ENERO DE 2016**

ADVERTENCIA

El material aquí contenido es propiedad de Fredy Alberto Perafán Pechené, Jorge Armando Yacumal Cajas y Claudia Sandoval Villalobos y no puede ser reproducido en todo o en parte, o resumirse, sin la autorización y consentimiento de sus autores. Así mismo este documento está protegido por la Circular No. 06 del 15 de abril de 2002 emanada por la Unidad Administrativa Especial Dirección Nacional de Derecho de Autor (Ministerio del Interior y de Justicia) cuyo asunto es el Derecho de autor en el ámbito universitario, dirigida a instituciones de educación superior.

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN.....	12
1. MERCADEO.....	13
1.1 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.....	13
1.1.1 Definición de objetivos.....	13
1.1.2 Justificación y antecedentes.....	13
1.1.3 Análisis del Sector.....	17
1.1.4 Análisis del Mercado.....	28
1.1.5 Análisis de Competencia.....	50
1.2 ESTRATEGIA DE MERCADOS.....	51
1.2.1 Concepto del producto o servicio portafolio del producto.....	51
1.2.2 Estrategia de distribución.....	52
1.2.3 Estrategia de precio.....	52
1.2.4 Estrategia de promoción.....	52
1.2.5 Estrategias de comunicación.....	52
1.2.6 Estrategias de servicios.....	53
1.2.7 Presupuesto de la mezcla de mercado.....	53
1.3 PROYECCIÓN DE VENTAS.....	56
2. OPERACIÓN.....	59
2.1 OPERACIÓN.....	59
2.1.1 Estado de desarrollo.....	59
2.1.2 Descripción del proceso.....	60
2.1.3 Necesidad o requerimiento.....	62
2.2 INFRAESTRUCTURA.....	64
2.2.1 Parámetros técnicos especiales.....	64
3. ORGANIZACIÓN.....	65
3.1 ESTRATEGIA ORGANIZACIONAL.....	65
3.1.1 Organismos de apoyo.....	65
3.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	66
3.2.1 Estructura organizacional.....	66
3.3 ASPECTOS LEGALES.....	67
3.3.1 Constitución Empresa y Aspectos Legales.....	67
3.4 COSTOS ADMINISTRATIVOS.....	70
3.4.1 Gastos de personal.....	70
3.4.2 Gastos anuales de administración.....	71
4. FINANZAS.....	71
4.1 INGRESOS.....	72
4.1.1 Fuentes de financiación.....	72
5. PLAN OPERATIVO.....	73
5.1 PLAN OPERATIVO.....	73

5.2 METAS SOCIALES.....	73
5.2.1 Metas Sociales del plan de negocios.....	73
5.2.2 Plan Nacional de Desarrollo.....	73
5.2.3 Plan Regional de Desarrollo.....	74
6. IMPACTO.....	75
6.1 IMPACTO ECONÓMICO, REGIONAL, SOCIAL, AMBIENTAL.....	75
7. RESUMEN EJECUTIVO.....	76
7.1 RESUMEN EJECUTIVO.....	76
7.1.1 Concepto de negocios.....	76
7.1.2 Potencial de Mercado en cifras.....	76
7.1.3 Ventajas competitivas y propuestas de valor.....	76
7.1.4 Resumen de inversiones.....	76
7.1.5 Conclusiones financieras y evaluación de viabilidad.....	81
8. CONCLUSIONES.....	86
9. RECOMENDACIONES.....	87
BIBLIOGRAFÍA.....	88

LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Localización Municipio de Popayán	14
Figura 2. Mapa No. 1 Comunas Área Urbana Ciudad de Popayán	30
Figura 3. Estrategias de aprovisionamiento	56
Figura 4. Flujograma del proceso de servicios del instituto GEROVAX`	61
Figura 5. Flujograma del proceso de instalación del adulto mayor del instituto GEROVAX	62
Figura 6. Organigrama	66

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Caracterización demográfica por sexo de la ciudad de Popayán	15
Tabla 2. Caracterización demográfica por sexo adulto mayor de la ciudad de Popayán.....	16
Tabla 3. Porcentaje de población adulto mayor	30
Tabla 4. Datos generales Comunas de Popayán.....	32
Tabla 5. Proyección de ventas y política de cartera.....	56
Tabla 6. Infraestructura	64
Tabla 7. Gastos en mano de obra directa.....	70
Tabla 8. Honorarios profesionales	70
Tabla 9. Gastos puesta en marcha	70
Tabla 10. Nómina área de administración	71
Tabla 11. Gastos de dotación área administrativa	71
Tabla 12. Gastos de Dotación – Área Técnica-Operativa.....	71
Tabla 13. Recursos económicos solicitados a Fondo Emprender	72
Tabla 14. Inversión para infraestructura requerida	77
Tabla 15. Capital de trabajo requerido.....	78
Tabla 16. Proyección de ventas y rentabilidad	78

LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Caracterización demográfica de la ciudad de Popayán	15
Cuadro 2. Matriz de Factores Externos	27
Cuadro 3. Ficha técnica de la Encuesta	31
Cuadro 4. Formato encuesta	35
Cuadro 5. Comparativo hogares geriátricos en Popayán	50
Cuadro 6. Portafolio de servicios	51
Cuadro 7. Estrategia de comunicación	53
Cuadro 8. Mezcla de mercados	53
Cuadro 9. Política de precios	54
Cuadro 10. Política de distribución de plaza	55
Cuadro 11. Política de comunicación – promoción	55
Cuadro 12. Ficha técnica del producto	59
Cuadro 13. Recurso Humano	63
Cuadro 14. Muebles y Enseres.....	63
Cuadro 15. Análisis DOFA.....	65
Cuadro 16. Plan de Desarrollo Municipal.....	74
Cuadro 17. Evaluación de Viabilidad	84

LISTA DE GRÁFICAS

	Pág.
Gráfica 1. Adulto mayor a su cargo.....	38
Gráfica 2. Número de adultos mayores en su hogar.....	39
Gráfica 3. Edad de los adultos mayores en su hogar	40
Gráfica 4. Sexo del adulto mayor que hay en el hogar	41
Gráfica 5. Condición de salud del adulto mayor a su cargo	42
Gráfica 6. Lugar donde es atendido el adulto mayor que está a su cargo	43
Gráfica 7. Disponibilidad de llevar el adulto mayor a su cargo a un hogar geriátrico	44
Gráfica 8. Presupuesto mensual para el pago de un servicio de un hogar geriátrico	45
Gráfica 9. Lugar de la ciudad apropiado para este establecimiento	46
Gráfica 10. Servicios complementarios que preferiría encontrar en el hogar geriátrico	47
Gráfica 11. Servicios por los cuales estaría dispuesto a pagar en la nueva Institución para el adulto mayor en Popayán	48
Gráfica 12. Nivel de interés para adquirir este servicio	49
Gráfica 13. Disponibilidad para acompañar al adulto mayor en alguna de sus actividades	50
Gráfica 14. Punto de Equilibrio - Año 1	82
Gráfica 15. Punto de Equilibrio – Año 2	82
Gráfica 16. Punto de equilibrio - Año 3	83
Gráfica 17. Punto de Equilibrio – Año 4	83
Gráfica 18. Punto de Equilibrio – Año 5	84
Gráfica 19. Valor presente Neto y TIR	85

LISTA DE ANEXOS

	Pág.
Anexo A. Estado de Resultados	89
Anexo B. Balance General.....	90
Anexo C. Razones e Indicadores Financieros - Rendimiento.....	91
Anexo D. Razones e Indicadores Financieros – Liquidez y Endeudamiento	92
Anexo E. Plan operativo meses: 1 – 6	93
Anexo F. Plan operativo meses: 7 – 12	94
Anexo G. Plan operativo Total Anual	95

RESUMEN

Este Proyecto está enfocado en la prestación del servicio de cuidado, compañía y seguimiento al adulto mayor para la población de los estratos 3, 4, 5 y 6 de la ciudad de Popayán, cuya gestión es la de vincular hacia un nuevo paradigma a los jefes de los hogares de la ciudad que quieran brindar bienestar al familiar que tienen a cargo en esta etapa de la vida. Por ello, se realiza una investigación de mercado donde se pudo conocer que actualmente los lugares que existen en la ciudad de Popayán, para el cuidado del adulto mayor, y el deseo de las familias encuestadas por tomar el servicio.

Una vez analizado el mercado donde existe oferta local conociendo la demanda del servicio se plantean los requerimientos técnicos, logística, para el funcionamiento del hogar, la organización administrativa, el estudio y análisis financiero que muestra un VPN positivo y una TIR razonablemente alta, que se pueda comparar con las tasas del mercado financiero.

Con el propósito de definir la mejor estrategia para lograr un proyecto exitoso, y de esta manera cumplir con el objetivo propuesto, el Trabajo está estructurado de la siguiente manera: primero se definió, conceptualizó y caracterizó la población objetivo; segundo, se formuló una estrategia de servicio para esta población con el fin de brindar una solución al problema de: “escasez de instituciones integrales” diferentes a sus casas y que cumplan con los parámetros legales e instituidos para el cuidado y la distracción de los adultos mayores guiada por la teoría de la estrategia competitiva, enfoque y posición estratégica de Michael Porter, tercero, validar dicha estrategia a través de la aplicación de dos herramientas: panorama competitivo y análisis de fuerzas del mercado pertenecientes a la teoría de análisis estructurales de sectores estratégicos, cuarto, se presentó y evaluó como posible barrera de entrada un marco legal para el Proyecto, y por último se realizó una proyección financiera para el mismo, mostrando su viabilidad y reafirmando que la estrategia presentada realmente puede hacer de este Proyecto una empresa perdurable y rentable.

INTRODUCCIÓN

El Bienestar social y la participación del adulto mayor en el hogar y la sociedad es tema de la Gerontología. “La **gerontología**¹ (de gero, anciano y logos, estudio) es el área de conocimiento que estudia la vejez y el envejecimiento. A diferencia de la geriatría -rama de la medicina que se centra en las patologías asociadas a la vejez, y el tratamiento de las mismas-, la gerontología se ocupa, en el área de salud, estrictamente de aspectos de promoción de salud. Por lo demás, aborda aspectos psicológicos, sociales, económicos, demográficos y otros relacionados con el adulto mayor”.

El adulto mayor, a diferencia de lo que ocurría anteriormente, ya no conserva vínculos familiares tan estrechos, de este aislamiento resulta la necesidad de preocuparse por su autonomía económica y por diferentes problemas vinculados a la soledad, motivación, afecto, tiempo libre y estímulo emocional.

La propuesta descrita en este Proyecto pretende crear una idea de negocio cuyo mercado son hogares con adultos mayores interesados en el bienestar social de aquellos seres que aún son valiosos para la sociedad. Lo importante aquí no es dar más años a la vida, sino dar más vida a los años.

¹ Wikipedia® es una marca registrada de la organización sin ánimo de lucro Wikimedia Foundation, Inc. <http://es.wikipedia.org/wiki/Gerontolog%C3%ADa>.

1. MERCADEO

1.1 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

1.1.1 Definición de objetivos.

Objetivo general. Crear en la ciudad de Popayán un Instituto especializado en gerontología para mejorar la calidad de vida del adulto mayor.

Objetivos específicos.

- Implementar en el centro de servicios GEROVAX, el programa de medicina preventiva para el adulto mayor.
- Garantizar el programa de recreación para el adulto mayor en el centro de servicios GEROVAX.
- Contribuir al desarrollo socioeconómico de la ciudad mediante la generación de 6 empleos directos y 10 indirectos.
- Ofrecer un servicio con precios asequibles a los estratos 3, 4, 5, y 6.
- Crear un impacto positivo para la obtener reconocimiento, empresarial y social de la Organización.
- Crear un lugar cuya atención esté enfocada en el respeto, armonía, afecto, comprensión y amor que permitan un mejor disfrute de la senectud.
- Diseñar campañas para la prevención de enfermedades a causa de la senectud.
- Desarrollar estrategias de mercadeo y publicidad para ser competitivos.

1.1.2 Justificación y antecedentes.

Justificación. El adulto mayor es un ser humano que al igual que los niños requiere del acompañamiento, afecto, aprecio y cuidado para lograr un bienestar social y calidad de vida que le permitan gozar a plenitud los años que aún le faltan por disfrutar.

La ciudad de Popayán es un mercado propicio para realizar la idea de negocio, debido a que existen espacios separados como grupos de hipertensos, grupos de danzas para adultos, grupos musicales para adultos, grupos de diabéticos y asilos los cuales operan como islas y no se integran o interactúan

Apropiarse de las experiencias y complementarlas con servicios adicionales para concentrarlas en un instituto con ánimo de lucro conduce a una eficaz y eficiente operación (principal debilidad de los asilos locales y factor por el cual son discriminados por hogares con capacidad de pago)

Así mismo, lograr realizar convenios interadministrativos tales como Indeportes Cauca, COOMEVA, Secretaría de Cultura Alcaldía de Popayán, entre otras, con el fin de contar con una integración que permita el mayor beneficio para los adultos mayores.

Ubicación Geográfica. Popayán es una ciudad colombiana, capital del departamento del Cauca, que se encuentra localizada en el valle de Pubenza, entre la Cordillera Occidental y Central al occidente del País.

Figura 1. Localización Municipio de Popayán



Fuente: <https://es.wikipedia.org/wiki/Popay%C3%A1n>

Demografía. Tiene 277.540 habitantes, de acuerdo a las proyecciones para el 2015 del censo del DANE (Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas) año 2015.

Cuadro 1. Caracterización demográfica de la ciudad de Popayán

Variable	Unidad	Cifra o Dato	Referente
Población total	Personas	277.540	Censo 2015
Total mujeres	Personas	134.493	Censo 2015
Total hombres	Personas	143.047	Censo 2015

Fuente: DANE (Información Estadística 2015)

De acuerdo a la página del DANE de 2015, el total de la población que reside en la ciudad de Popayán es de 277.540 personas.

Dentro de los datos de la página del DANE actualmente, muestra las proyecciones por género y grupos quinquenales de edad.

Tabla 1. Caracterización demográfica por sexo de la ciudad de Popayán

EDAD	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	277.540	134.493	143.047
0-4	18.589	9.469	9.120
5-9	19.481	9.897	9.584
10-14	211.118	10.723	10.395
15-19	23.230	11.695	11.535
20-24	23.669	11.928	11.741
25-29	23.983	11.848	12.135
30-34	24.722	12.411	12.311
35-39	21.525	10.786	10.739
40-44	18.101	8.660	9.441
45-49	17.653	8.200	9.453
50-54	17.162	7.784	9.378
55-59	13.969	6.181	7.788
60-64	10.970	4.981	5.989
65-69	8.450	3.724	4.726
70-74	6.067	2.652	3.415
75-79	4.506	1.882	2.624
80 Y MAS	4.345	1.672	2.673

Fuente: DANE Información Estadística 2015

Dentro de esta información se puede observar que el total de adulto mayor femenino es de 13.438 y el total de adulto mayor masculino 9.930, para un gran total de 23.368 (rango de edad de 65 -80 y más).

Tabla 2. Caracterización demográfica por sexo adulto mayor de la ciudad de Popayán

EDAD	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	23.368	9.930	13.438
65-69	8.450	3.724	4.726
70-74	6.067	2.652	3.415
75-79	4.506	1.882	2.624
80 Y MAS	4.345	1.672	2.673

Fuente: DANE Información Estadística 2015

La ciudad de Popayán es un mercado propicio para realizar la idea de negocio, debido a que existen espacios separados como grupos de hipertensos, grupos de danzas para adultos, grupos musicales para adultos, grupos de diabéticos y asilos los cuales operan como islas y no se integran o interactúan.

Apropiarse de las experiencias y complementarlas con servicios adicionales para concentrarlas en un instituto con ánimo de lucro conduce a una eficaz y eficiente operación (principal debilidad de los asilos locales y factor por el cual son discriminados por hogares con capacidad de pago).

Antecedentes. Actualmente en la ciudad de Popayán existen espacios limitados, dispersos, desconocidos y descentralizados para actividades focalizadas en el adulto mayor, y, los pocos lugares que ofrecen servicios profesionales para adultos mayores, limitan el acceso al costo de sus servicios (estrato social medio, medio-alto y alto) o son de carácter benéfico (entidades sin ánimo de lucro).

Además los grupos sociales para adultos mayores actuales están caracterizados por alguna afinidad (integran alguna entidad, padecen una enfermedad común, son vecinos, tiene algún gusto cultural, entre otros).

Complementado lo anterior, en la cultura de los hogares payaneses el tema de esparcimiento e integración familiar se caracteriza por el poco aprovechamiento de los espacios, escasa o baja asistencia a actividades institucionales. Además el adulto mayor dentro del núcleo familiar se siente en un ambiente de “inutilidad”, “incapacidad” y aislamiento que lo conducen a la desmotivación, falta de estímulo, ansiedad, depresión y cambios de comportamiento que lo llevan lentamente a enfermedades.

Las instituciones que actualmente atienden al adulto mayor en la ciudad son:

- Asilo San Vicente de Paul. Institución de beneficencia.
- Asilo Divino Niño. Institución de beneficencia que tiene como requisito el llevarle la ropa, elementos de aseo y alimentación. Cuenta con 63 adultos.
- Fundación Plenitud. Institución con ánimo de lucro que cobra una inscripción de \$ 60.000 y mensualidad de \$ 994.000 y cuenta con 13 adultos.

1.1.3 Análisis del Sector. El plan de negocios para el Instituto Gerontológico se desarrollará dentro de un entorno social y cultural, ya que las investigaciones se enfocarán en el estilo de vida del adulto mayor con el fin de mirar el impacto que genera la creación de un lugar con las características mencionadas en la ciudad de Popayán.

Se realizarán las investigaciones pertinentes sobre aspectos económicos en cuanto a su funcionamiento como empresa; como también se analizarán cuáles serán las bases para fijar y determinar precios.

Entorno Económico. Desde la óptica de la estructura del PIB Departamental, se refleja una alta preponderancia de los sectores primarios (21.39%) e industrial (18.92%) respecto al año 2002, seguido aunque de manera muy distante, por sectores como el de la intermediación financiera (5.39%), el comercio (3.27%), la construcción (3.05%) y el de hoteles y restaurantes (2.45%).

El Instituto Gerontológico desarrollará servicios que tendrán un impacto social y económico significativo en el municipio de Popayán de tal forma que la preponderancia en el rubro denominado “Demás Actividades” del PIB departamental genere un crecimiento y no un detrimento en la economía del municipio.

Entorno político legal. El Instituto se acogerá a las leyes, normas, decretos y proyectos establecidos para el cuidado del adulto mayor, con el fin de evitar posibles sanciones y/o sellamiento del establecimiento. Éstas sirven para el desarrollo de políticas, normas y procedimientos para llevar a cabo el buen funcionamiento de la entidad y para el aprovechamiento de algunos programas o proyectos que ofrece el Estado en beneficio del adulto mayor.

La Tercera edad, es una etapa de la vida que comienza entre los sesenta y los sesenta y cinco años, según los estándares de la Organización de las Naciones Unidas ONU, requiere el cumplimiento pleno de los derechos establecidos en las legislaciones constitucionales y de los recursos destinados a mejorar las condiciones de vida de las personas mayores.

En este caso se contextualizarán los beneficios del adulto mayor en el territorio colombiano bajo la Ley 1171 de 2007².

La ley del adulto mayor proporciona beneficios significativos. Desde su perspectiva social, económica, turística. En Colombia hay amparos para los ancianos y pocos los conocen. Por ejemplo el metro tiene tarifa preferencial para el adulto; sin embargo el transporte público de buses no tiene ninguna predilección aparte de sillas específicas para ancianos y discapacitados. Es preocupante que la conciencia del cuidado de los adultos mayores no este inmersa en el colectivo, hay casos de accidentes por la falta de conciencia de algunos conductores por exceso de velocidad, muchos abuelos se caen por impactos bruscos o la impaciencia a la hora que deben desocupar la buseta.

Otro caso bastante alarmante es ver las filas para reclamar las pensiones, durante horas deben mendigar un salario pago hace muchos años. Cientos de ancianos son atracados en esos días por la inclemencia de personas sin escrúpulos, su seguridad es pertinencia del Estado y la sociedad. Lo interesante es que ellos se pueden acercar a las ventanillas de los bancos cualquier día del mes, para reclamar su mesada lo cual si es asimilado disminuye los atracos.

Es de resaltar que a partir de la ley 1171 de 2007 son incluidos y pensados como sujetos activos, y máxime es importante la divulgación al colectivo de la necesidad de su esparcimiento, los espectáculos tiene descuentos y sitios de recreo siempre y cuando sean propiedad del Estado, las oportunidades están latentes es responsabilidad de las familias y los amigos que los hagan partícipes de los beneficios.

Muchos adultos mayores mantienen el interés por continuar en la academia, incluso existen algunos que en la vejez comienzan el proceso de aprendizaje en aulas, la Ley los ampara con descuentos, así también son incluidos.

Ley 1171 de 2007 del Adulto Mayor: Expedida desde el Congreso de la República, por medio de la cual se establecen unos beneficios a las personas adultas mayores.

El Congreso de Colombia

DECRETA:

Artículo 1º. Objeto de la Ley. La presente Ley tiene por objeto conceder a las personas mayores de 62 años beneficios para garantizar sus derechos a la

² Diario Oficial No.46.835 2007

educación, a la recreación, a la salud y propiciar un mejoramiento en sus condiciones generales de vida.

Artículo 2º. Beneficios. Podrán acceder a los beneficios consagrados en esta Ley los colombianos o extranjeros residentes en Colombia que hayan cumplido 62 años de edad. Para acreditar su condición de persona mayor de 62 años de edad bastará con la presentación de la cédula de ciudadanía o el documento legal que acredite tal condición para los extranjeros.

Para las circunstancias en las cuales se requiera demostrar el nivel de Sisbén, se acreditará mediante certificación expedida por la autoridad competente.

CAPITULO I.

Beneficios económicos.

Artículo 3º. Descuentos en espectáculos. Las personas mayores de 62 años, gozarán de un descuento del cincuenta por ciento (50%) en la boletería para espectáculos públicos, culturales, deportivos, artísticos y recreacionales que se celebren en escenarios que pertenezcan a la NACIÓN O A LAS ENTIDADES TERRITORIALES.

Podrá limitarse por parte de los empresarios de dichos espectáculos, el número de boletería con este beneficio siempre y cuando se garantice un mínimo del siete por ciento (7%) de la boletería expedida para el cumplimiento de lo dispuesto en este artículo.

Artículo 4º. Descuentos en instituciones educativas. Las personas mayores de 62 años, tendrán derecho a un descuento del cincuenta por ciento (50%) en costo de la matrícula en instituciones oficiales de educación superior cuando decidan adelantar estudios en dichas instituciones.

CAPITULO II

Tarifa diferencial.

Artículo 5º. Transporte público. Los sistemas de servicio público masivo urbano de pasajeros, establecerán una tarifa diferencial para las personas mayores de 61 años, inferior a la tarifa ordinaria.

La tarifa diferencial con sus ajustes, deberá quedar prevista y regulada en los contratos de concesión que se celebren con las empresas operadoras del sistema a partir de la entrada en vigencia de la presente Ley.

Artículo 6º. Operadores de turismo. Las Entidades y Empresas que reciban recursos del Estado para desarrollar actividades de hotelería y turismo o que se

beneficien de exenciones tributarias, deberán establecer con destino a las personas mayores de 62 años, tarifas diferenciales con descuentos en los servicios que ofrezcan.

El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo reglamentará lo señalado en este artículo.

Artículo 7º. Sitios turísticos. Los sitios turísticos de acceso permitido al público que sean de propiedad del Estado, deberán establecer una tarifa diferencial que otorgue un descuento no menor del cincuenta por ciento (50%) sobre el valor de las tarifas de ingreso a ellos, para las personas mayores de 62 años.

CAPITULO III

Otros beneficios.

Artículo 8º. Entrada gratuita. Los museos, bienes de interés cultural de la Nación, Distritos y Municipios, y centros culturales, permitirán el ingreso gratuito a sus instalaciones a las personas mayores de 62 años, cuando su destinación sea atender o recibir público.

Artículo 9º. Ventanilla preferencial. Las entidades públicas que tengan servicio de atención al público, deberán establecer dentro de seis (6) meses siguientes a la promulgación de la presente Ley, una ventanilla preferencial para la atención a las personas mayores de 62 años con el fin de facilitar y agilizar las gestiones que realicen.

Artículo 10. Asientos preferenciales. Las empresas de transporte público urbano, a las que se les permita el transporte de pasajeros de pie, deberán contar en cada una de sus unidades con asientos destinados para el uso de las personas mayores de 62 años, las cuales deben estar debidamente señalizadas.

Las autoridades de transporte en cada municipio y distrito vigilarán el cumplimiento de lo dispuesto en el presente artículo.

Artículo 11. Consultorios jurídicos. Los consultorios jurídicos de las Facultades de Derecho deberán dar prioridad a la atención de consultas y solicitudes efectuadas por personas mayores de 62 años.

Artículo 12. Consultas médicas. Sin perjuicio de los derechos que le asisten a los niños y a las niñas, las Empresas Promotoras de Salud deberán asignar los servicios de consulta externa médica, odontológica y por médico especialista y apoyos diagnósticos a los afiliados mayores de 62 años dentro de las 48 horas siguientes a la solicitud por parte de éstos.

Artículo 13. Fórmula de medicamentos. Cuando la Entidad Promotora de Salud no suministre de manera inmediata los medicamentos formulados que estén incluidos en el Plan Obligatorio de Salud a las personas mayores de 62 años, deberán garantizar su entrega en el domicilio del afiliado dentro de las 72 horas siguientes, salvo si ésta es de extrema urgencia a la solicitud por parte de éste.

Parágrafo. La Superintendencia Nacional de Salud vigilará el cumplimiento de las disposiciones establecidas en los artículos 12 y 13 e impondrá las sanciones a que haya lugar de conformidad con el ámbito de sus competencias.

Artículo 14. Los artículos 3º, 4º, 5º, 6º, 7º, 8, se aplicarán para las personas mayores de sesenta y dos (62) años de edad que se encuentren clasificados en los niveles I o II del sistema de identificación de beneficiarios, Sisbén.

Artículo 15. Acceso a la Educación Superior en Colombia. En ningún caso la edad podrá ser tenida en cuenta como criterio para definir el acceso a las instituciones de educación superior del País.

Artículo 16. El inciso 1º del artículo 5º de la ley 700 del 2001 quedará así: “Artículo 5º. Para hacer efectivo el cobro de las mesadas, los pensionados podrán acercarse a la entidad financiera en que tengan su cuenta corriente o de ahorros cualquier día del mes, una vez ésta se haya consignado y el cobro se podrá realizar en cualquier ventanilla de la entidad financiera sin excepción. La Superintendencia Financiera conforme a sus competencias, vigilará el cumplimiento de lo aquí dispuesto e impondrá las sanciones del caso cuando a ellos hubiere lugar.

Artículo 17. La presente Ley rige a partir de su promulgación.

Para tal finalidad nombramos las siguientes leyes:

Proyecto de Ley Estatutaria 006/07. Mediante el cual se crea el Estatuto del Adulto Mayor y se dictan disposiciones sobre su defensa y protección.

Ley 1251 de Noviembre de 2008. En el contexto Nacional se maneja una Ley de Protección Social, que mediante su resolución 412 de febrero 25 de 2000 del Ministerio de Salud, señala que:

Las normas técnicas y guías de atención para protección específica, de atención temprana y atención de enfermedades en salud pública, por lo cual se pretende trabajar desde un ámbito preventivo, por eso analizamos que a medida que transcurren los años, la calidad y la velocidad con que ocurren estos cambios difieren en el estilo de vida de cada sujeto. A pesar de ello el Gobierno Nacional ha implementado unos programas para este tipo de población, teniendo en cuenta

que para salud se atendería desde los 45 años y para los subsidios monetarios y programas complementarios desde los 60 años.

Ley 1276 de 5 de enero de 2009. Congreso de la República, A través de la cual se modifica la Ley 687 del 15 de agosto de 2001 y se establecen nuevos criterios de atención integral del adulto mayor en los centros vida.

Concepto 021821 de 21 de Junio de 2012. Ministerio de Hacienda y Crédito Público. Estampilla pro dotación y funcionamiento de los centros de bienestar del anciano, instituciones y centros de vida para la tercera edad.

Ley 1251 de 2008 - Por la cual se dictan normas tendientes a procurar la protección, promoción y defensa de los derechos de los adultos mayores

Ley 1171 de 2007 - Por medio de la cual se establecen unos beneficios a las personas adultas mayores; Art. 9o.

Ley 1151 de 2007 - Por la cual se expide el Plan Nacional de Desarrollo 2006-2010; Art. 126

Ley 1091 de 2006 - Por medio de la cual se reconoce al colombiano y colombiana de Oro.

Ley 931 de 2004 - Por la cual se dictan normas sobre el derecho al trabajo en condiciones de igualdad en razón de la edad.

Ley 820 de 2003 - Por la cual se expide el régimen de arrendamiento de vivienda urbana y se dictan otras disposiciones; Art. 41 Inc. 3o.

Ley 812 de 2003 - Por la cual se aprueba el Plan Nacional de Desarrollo 2003-2006, hacia un Estado comunitario, Art. 8o. Lit. C Num. 2o.

Ley 687 de 2001 - Por medio de la cual se modifica la Ley 48 de 1986, que autoriza la emisión de una estampilla pro-dotación y funcionamiento de los Centros de Bienestar del Anciano, instituciones y centros de vida para la tercera edad, se establece su destinación y se dictan otras disposiciones.

Ley 368 de 1997 - Por la cual se crea la Red de Solidaridad Social, el Fondo de Programas Especiales para la Paz y el Fondo del Plan Nacional de Desarrollo Alternativo -Fondo Plante- y se dictan otras disposiciones; Art. 3o. Num. 2o.

Ley 294 de 1996 - Por la cual se desarrolla el artículo 42 de la Constitución Política y se dictan normas para prevenir, remediar y sancionar la violencia intrafamiliar; Art. 21

Ley 136 de 1994 - Por la cual se dictan normas tendientes a modernizar la organización y el funcionamiento de los municipios; Art. 3o. Num. 5o.

Ley 48 de 1986 - Por la cual se autoriza la emisión de una estampilla pro - construcción, dotación y funcionamiento de los centros de bienestar del anciano, se establece su destinación y se dictan otras disposiciones.

Ley 29 de 1975 - Por el cual se faculta al Gobierno Nacional para establecer la protección a la ancianidad y se crea el Fondo Nacional de la Ancianidad desprotegida.

Entorno Social. “La cultura es un conjunto de creencias, actitudes y patrones de conducta compartidos por miembros de una sociedad y transmitidos de una generación a la siguiente por medio de la socialización”³ La subcultura, por otro lado, está definida como grupos de personas que comparten ciertas características más específicas, “como orígenes geográficos, étnicos raciales o religiosos, por lo que preservan algunos valores, actitudes y patrones de conducta que les son exclusivos”

Existe una relación muy estrecha entre La cultura, la investigación y el desarrollo de mercados, según los nuevos conceptos introducidos por las teorías del marketing cultural, el cual considera que “la cultura es uno de los factores clave que determinan la forma que tomará la actividad empresarial en una sociedad”⁴ y por lo tanto a través de su estudio e investigación se pueden identificar escenarios de acción, ventajas y desventajas y escenarios de pérdida para las empresas que se quieran llevar a cabo.

Por tanto, la cultura puede de alguna manera incentivar el consumo de productos y servicios innovadores si se puede acceder a ella de manera correcta, la cultura y sus subculturas no son estáticas, son elementos dinámicos y que se transforman con el tiempo dependiendo de muchos otros factores contextuales, están compuestas por hombres y a los hombres les gusta el cambio, les gusta lo nuevo.

Los adultos mayores se han visto afectados directamente por la transformación cultural que ha dejado una brecha enorme entre sus costumbres y las de hoy en día, la cultura se ha visto afectada directamente por las innovaciones tecnológicas y en el caso colombiano por la gran apertura a los mercados mundiales, la cantidad de información que se recibe a diario ha transformado la cultura y ha modificado las costumbres, la brecha entre la generación a la que pertenecen los

³ <http://definicion.de/entorno-social/>

⁴ Ibíd.

adultos mayores y las nuevas generaciones es enorme, lo que lleva a que sea más difícil el poder comunicarse y entenderse entre ellas.

Gerontología en el Mundo. No se puede negar que el envejecimiento es un fenómeno mundial, donde se desencadenan problemáticas a nivel biológico, social, psicológico y espiritual que impiden un envejecimiento saludable en la población mayor y por el contrario los conducen a una situación de fragilidad física y cognitiva. El rápido envejecimiento de la población en los países en desarrollo está acompañado de cambios estructurales fundamentales, que incluyen modificaciones en las familias, estatus laborales, migración de jóvenes a la ciudad en busca de mejores oportunidades en el mercado laboral. De otro lado, el envejecimiento conduce a cambios en los patrones de enfermedad, llevando a que en los países en desarrollo se concentren luchas simultáneas por las enfermedades infecciosas (responsables de las altas tasas de mortalidad), y las crónicas (generadoras de discapacidad y deterioro en la calidad de vida). Esta doble carga de enfermedad impacta las condiciones económicas y financieras de los países.

Con el devenir de los años son muchas las estrategias que se siguen para mejorar las condiciones de vida y ofrecer condiciones de vida óptimas que permitan un envejecimiento exitoso, es así como la promoción de la salud permite disminuir la probabilidad de presentar enfermedades y discapacidades asociadas a la edad, así como el mantenimiento de la funcionalidad cognitiva y fisiológica y la participación en actividades sociales y familiares que exigen la intervención adecuada y oportuna de especialistas en el tema.

Con base en esta premisa, la Gerontología y la Geriátrica han tenido gran auge en relación a la adquisición de buenos hábitos de vida y disminución del sedentarismo en la población mayor del mundo. En el caso de Latinoamérica se focaliza la investigación internacional de nuevos agentes terapéuticos que permitan definir políticas científicas y de salud en función de los intereses de los países de la región y de las necesidades de la población.

Gerontología en Colombia. En la actualidad, el País ha dado un énfasis especial al tema de envejecimiento y la vejez, especialmente en la atención a la población adulta mayor, debido al aumento del crecimiento poblacional de este grupo y a las necesidades que presenta este grupo poblacional a nivel holístico e integral del sujeto. De esta manera, este tema ha sido debatido en las mesas de trabajo en la Agenda Pública como lo demuestra el diseño y la implementación de la Política Nacional de Envejecimiento y Vejez.

Lo anterior obliga a las organizaciones, profesionales y ocupaciones involucradas en el tema, a reestructurar sus acciones y estrategias de intervención basándose en un diagnóstico específico de la situación actual del envejecimiento y vejez,

evaluando así los factores de riesgo de los individuos, y la forma de prestación de los servicios sociales complementarios con un mayor énfasis en la edad adulta, con el fin de contribuir a alcanzar una vida digna en el marco de un envejecimiento saludable que esté inmerso en la promoción de la salud, en la prevención de las enfermedades y en la restitución de los derechos humanos.

En consecuencia, se requiere profesionales competentes, donde sus conocimientos se enfoquen a la investigación, intervención y conocimiento del envejecimiento y vejez, brindando un mayor beneficio a la población adulta mayor, con el fin de que las entidades encargadas de la dirección e implementación de la política pública, realicen los ajustes institucionales pertinentes para que se refleje con claridad la responsabilidad concreta de garantizar la atención integral en el proceso de envejecimiento y vejez.

Es de vital importancia tener presente que las instituciones que prestan servicios a este grupo poblacional, además de suplir las necesidades básicas, labor que puede ser desarrollada por un profesional capacitado, brinde una atención a nivel ecológico, biológico, psicológico, social y espiritual, contribuyendo en su independencia y autonomía que constituyen una base fundamental en el envejecimiento saludable, labor que explícitamente le corresponde al profesional de gerontología. Se espera que en el futuro las instituciones tengan un profesional en gerontología que lidere estos procesos y que estipule espacios acordes a las capacidades funcionales de la persona.

De igual manera, las altas direcciones gubernamentales nacionales, departamentales y municipales deben contar con instancias que busquen mecanismos de coordinación intra y extra sectorial ágiles y eficientes, encaminados a manejar una Agenda Única enfocada a realizar acciones que conlleven a dar resultados de impacto en la población adulta mayor.

Estas organizaciones de dirección requerirán más de un millar de personal idóneo que además de ser gerontólogos o especialistas en gerontologías deberán tener competencias que les permitan planear, organizar, direccionar y controlar a través de otros directivos, las principales actividades gubernamentales para que se aplique, de manera eficiente, la Política Pública diseñada.

Con respecto a las entidades que prestan el servicio directo de atención a la persona mayor, se prevé un aumento considerable de ellas como respuesta al aumento de la expectativa de vida, la concientización del Estado y de la ciudadanía, de brindar una atención adecuada a este grupo poblacional, y como consecuencia favorable de una respuesta a la progresión de la implementación de la Política Nacional de envejecimiento y vejez.

Instituciones que Prestan Servicios de Gerontología en Colombia. La reglamentación realizada por el Congreso de la República sobre el ejercicio de la profesión de gerontología, dicta disposiciones en relación a la adopción de los campos de trabajo de esta área así: clínicas y hospitales; unidades gerontológicas hospitalarias, centros y consultas gerontológicas; centros geronto-geriátricos; centros día, empresas promotoras de salud, instituciones prestadoras de salud; organizaciones no gubernamentales, fundaciones, asociaciones de adultos mayores, cajas de compensación familiar y demás entes gubernamentales y privados.

En la actualidad, en Colombia, el mayor ofrecimiento de servicios se encuentra en el área de alojamiento y alimentación, a través de los Centros de Atención al Adulto Mayor, Programas de Promoción y Prevención de la Salud y cursos de capacitación, específicamente formación de cuidadores.

Gerontología en la Ciudad de Popayán. En el municipio de Popayán uno de los temas principales es el incremento de los problemas socio demográficos de la población de personas mayores. Sin embargo no se cuenta con estudios específicos que muestren la situación actual de los adultos mayores.

La población de personas mayores se ha incrementado sobre todo en el área urbana. Esto ha generado que la situación social, económica, política, laboral y cultural de las personas mayores no sea la más adecuada, debido a las profundas desigualdades en el acceso, la cobertura y la atención en la prestación de servicios.

Así mismo la dependencia y el envejecimiento permiten prever como este grupo crece más que el total de la población del Municipio, esa dependencia se debe a que no son económicamente productivos, por no tener ni la formación, ni una oportunidad de empleo.

En cuanto a la prestación del servicio del sistema de seguridad social en salud a nivel municipal, no se cuenta con un servicio adecuado y oportuno, ya que no hay una amplia cobertura sobre todo para el régimen subsidiado de salud; y si lo hay las personas beneficiadas con este régimen no gozan de la prestación de un servicio médico apropiado y eficaz.

Con el régimen contributivo también se presentan problemas pero más específicamente se vulneran los derechos fundamentales del adulto mayor, en este sentido cabe resaltar que las personas mayores son las que utilizan más el servicio de salud por su condición, por enfermedades debido a los años, accidentes y medicamentos.

El municipio de Popayán cuenta con 239.087 habitantes de los cuales el 8.3% corresponde a hombres mayores de 45 años dando una cifra de 19.902 personas, el 9.6% corresponde a las mujeres mayores de 45 años dando como resultado una cifra de 23.056 personas.

El municipio de Popayán cuenta con instituciones que ofrecen servicios para la atención al adulto mayor, en la mayoría de estos sitios los servicios son limitados y la institución que ofrece un paquete completo de servicios, tiene un costo muy alto y además que operan en forma descentralizada.

La ciudad cuenta con una población de adulto mayor del 6.62% de los cuales el 0.98% es atendida por las instituciones existentes quedando un 5.64% de la población sin la cobertura de servicios idóneos para su edad.

Popayán cuenta con instituciones que ofrecen servicios para la atención al adulto mayor, en la mayoría de estos sitios los servicios son limitados y la institución que ofrece un paquete completo de servicios, tiene un costo muy alto y además que operan en forma descentralizada.

Cuadro 2. Matriz de Factores Externos

MATRIZ DE FACTORES EXTERNOS CENTRO PARA EL BIENESTAR DEL ADULTO MAYOR					
Entorno	Oportunidad	Amenaza	Ponderación	Calificación	Calificación
			0-1	1 A 4	Ponderada
ECONÓMICO					
Ubicación del Centro Geriátrico	X		0,09	4	0,36
Nuevos competidores		X	0,07	3	0,21
Inversión en equipos y materiales	X		0,04	2	0,08
Convenios con asociaciones	X		0,06	2	0,12
Tarifas	X		0,05	3	0,15
SOCIO CULTURAL					
Bienestar social para el adulto mayor	X		0,07	3	0,21
Manejo cultural en la ciudad		X	0,06	3	0,18
Generación de empleo	X		0,05	3	0,15
Personal calificado	X		0,08	3	0,24
Programa social	X		0,04	2	0,08
Mejorar estilos de vida	X		0,05	2	0,1

1/2

MATRIZ DE FACTORES EXTERNOS CENTRO PARA EL BIENESTAR DEL ADULTO MAYOR					
Entorno	Oportunidad	Amenaza	Ponderación	Calificación	Calificación
			0-1	1 A 4	Ponderada
AMBIENTAL					
Manejo de los Desechos		X	0,06	3	0,18
POLÍTICO LEGAL					
Registros y documentos ante autoridades pertinentes	X		0,1	3	0,3
Desarrollar las Políticas expuestas por el Gobierno para el adulto mayor	X		0,18	4	0,72
TOTAL			1		3,08

2/2

Fuente: Elaboración propia

La calificación total ponderada 3.08; indica que el proyecto Gerovax va a utilizar bien las estrategias para aprovechar las oportunidades del entorno. Adicionalmente el entorno se presenta favorable para implementar dicho plan de negocios ya que en este sector existen pocos centros y/o empresas que prestan el servicio con las características de Gerovax, y la mayoría de estos lugares ya no tiene disponibilidad de cupos.

1.1.4 Análisis del Mercado.

Mercado objetivo. Adultos mayores (personas cuya edad es 65 años o más) y se clasifican en el grupo de Tercera Edad, dicho rango de edad está creciendo en la pirámide de distribución por edades en la estructura de la población; debido a la baja tasa de natalidad, la mejora de la calidad de vida y la esperanza de vida.

El adulto mayor a pesar de su edad y envejecimiento continuo todavía puede acceder a espacios o actividades que le permitan obtener bienestar social y gozar a plenitud los años que aún le faltan por disfrutar.

Países en vía de desarrollo como Colombia, actualmente por condiciones socio económicas pensionan a sus empleados a los 62 años (hombres) y 57 años (mujeres), edad en la cual se pierde rápidamente oportunidades de trabajo y capacidad de interacción con la sociedad. El adulto que no labora o deja de laborar a los 62 años, se siente relegado, erradicado y sin mayores opciones que

estar en casa con su familia o simplemente terminar en un asilo. Problemas como: la soledad, la falta de motivación, la disminución del afecto familiar, el no ocupar adecuadamente el tiempo libre y la falta de estímulo emocional son característicos en el adulto mayor.

Las enfermedades asociadas al envejecimiento (alzheimer, artrosis, entre otras comunes) son más recurrentes en los países del tercer mundo que en los del primer mundo debido a la falta de programas o espacios dispuestos por el Estado para los adultos mayores.

Los países desarrollados que gozan de un mejor estándar de vida subsidian a los adultos mayores y crean normas o leyes de estado para brindar el acceso a mejores pensiones, garantías de salud y otros beneficios sociales, Incluso hay países desarrollados que otorgan trabajo sin discriminar la edad y donde prima la experiencia y capacidad del adulto.

Tipo de investigación. Según la naturaleza de la información que se recoge para responder al problema, la Investigación es de tipo descriptiva porque utiliza predominantemente información de encuestas, estudios de casos, evaluación de resultados en diseños experimentales (consistente en aplicar una serie de técnicas específicas con el objeto de recoger, procesar y analizar características que se dan en personas de un grupo determinado) y análisis de datos ya existentes.

Magnitud de la necesidad. El municipio de Popayán cuenta con instituciones que ofrecen servicios para la atención al adulto mayor, en la mayoría de estos sitios los servicios son limitados y la institución que ofrece un paquete completo de servicios, tiene un costo muy alto y además que operan en forma descentralizada.

La ciudad cuenta con una población de adulto mayor del 6.62% de los cuales el 0.98% es atendida por las instituciones existentes quedando un 5.64% de la población sin la cobertura de servicios idóneos para su edad.

Estimación del segmento. El municipio de Popayán cuenta con 277.540 habitantes de los cuales el 11,08% corresponde a hombres mayores de 65 años dando una cifra de 14.911 personas, el 13,58% corresponde a las mujeres mayores de 65 años dando como resultado una cifra de 19.427 personas, para un total 34.338 adultos mayores equivalente al 24.66% de la población total. Según los datos estadísticos de la página del DANE de 2015.

Tabla 3. Porcentaje de población adulto mayor

EDAD	HOMBRES	%	MUJERES	%	TOTAL	TOTAL %
TOTAL	14.911	11.08%	19.427	13.58%	34.338	24.66%
60-64	4.981	3,70%	5.989	4,19%	10.970	7,89%
65-69	3.724	2,77%	4.726	3,30%	8.450	6,07%
70-74	2.652	1,97%	3.415	2,39%	6.067	4,36%
75-79	1.882	1,40%	2.624	1,83%	4.506	3,23%
80 Y MAS	1.672	1,24%	2.673	1,87%	4.345	3,11%

Fuente: DANE (Información Estadística 2015)

Nicho de Mercado. Al realizar encuestas para analizar el mercado, se identificó que el nicho objeto para el proyecto se orientará a realizar investigaciones de aceptación en familias de estratos 3, 4, 5 y 6 por su capacidad de pago (ingresos totales del hogar).

Figura 2. Mapa No. 1 Comunas Área Urbana Ciudad de Popayán



Fuente: Plan integral único Popayán 2011-2014

Método de investigación. En esta investigación se aplicará un estudio de carácter exploratorio y descriptivo, con el cual se obtiene la información necesaria

para esclarecer la necesidad de las familias de Popayán en torno a los servicios geriátricos. Además aspectos de calificación de los servicios actuales y disposición de inversión de los familiares.

Para este tipo de investigación el método a utilizar es el inductivo, es decir se parte de situaciones particulares para llegar a conclusiones generales que permite aplicarse a situaciones similares, observando cómo se está atendiendo esa población actualmente y cómo espera ser atendida por un servicio superior.

Diseño Metodológico.

Tipo de estudio: El tipo de estudio que se implementará para conocer los componentes mercado, técnico, administrativo, legal, financiero y ambiental será descriptivo-evaluativo, para luego someter a un proceso de evaluación todas estas condiciones que se preguntaran en la encuesta, a fin de determinar la conveniencia o no del proyecto.

Método de estudio: El método de estudio del presente Proyecto será deductivo por que la encuesta se está planteando de lo general a lo particular es decir inicialmente se abordará un análisis general de las condiciones sociales posteriormente las económicas.

Captación de la información: El método de captación de la información será cualitativo, ya que permite obtener información directamente del usuario objeto del estudio.

Cuadro 3. Ficha técnica de la Encuesta

1. Título:	Encuesta a hogares de la Ciudad de Popayán donde estén a cargo de un adulto mayor
2. Responsables:	Estudiantes de Especialización Gerencia de Proyectos
3. Cobertura:	Ciudad de Popayán
4. Unidad de análisis:	Hogares estrato 3, 4, 5 y 6
5. Periodo:	Octubre de 2015
6. Plan de muestreo:	
6.1. Población objetivo:	Adultos mayores de 65 años
6.2. Marco:	Barrios de Estratos 3, 4, 5 y 6 de la ciudad de Popayán
6.3. Unidades de muestreo:	Unidades habitacionales de estrato 3, 4, 5 y 6
6.4. Niveles de confianza:	95%
6.5. Coeficiente de confianza (Z):	1,96
6.6. Probabilidad si compras (P):	50%

1/2

6.7. Probabilidad de no compra (Q):	50%
6.8. Error máximo permitido (E):	5%
6.9. Tipo de diseño:	Probabilístico
6.10. Procedimiento:	Muestreo aleatorio simple M.A.S.
6.11. Variables utilizadas:	Consumo
6.12. Tipo de entrevista:	Personalizada
6.13. Tamaño de la población (N)	277.540
6.13. Tamaño de la muestra (n):	384

2/2

Estratificación	Cantidad	Proporción	Número de encuestas
Estrato 3	16358	65,23%	250
Estrato 4	6076	24,23%	93
Estrato 5	2230	8,89%	34
Estrato 6	415	1,65%	6
TOTAL	25079	100%	384

Planeación del trabajo de campo: Para el desarrollo del trabajo de campo se estableció varias actividades y responsables para la recolección, ordenación, interpretación y análisis de los datos. Las actividades a desarrollar se detallan a continuación:

- Determinación de la población y muestra. Las encuestas serán levantadas en los estratos 3, 4, 5 y 6 de la ciudad de Popayán, repartidos en las siguientes comunas:

Tabla 4. Datos generales Comunas de Popayán

Comuna	Viviendas	Estrato 3	Estrato 4	Estrato 5	Estrato 6	Porcentaje de encuestas	Total	Nº de encuestas x Comuna
1	2.499		829	1.368	302	10%	2.499	38
2	3.458	2.815	197	336	110	14%	3.458	53
3	5.030	2.386	2.248	391	5	20%	5.030	77
4	6.392	3.455	2.802	135		25%	6.392	98
5	551	551				2%	551	8

1/2

Comuna	Viviendas	Estrato 3	Estrato 4	Estrato 5	Estrato 6	Porcentaje de encuestas	Total	Nº de encuestas x Comuna
6	931	931				4%	931	14
7	0					0%	0	0
8	4.068	4.068				16%	4.068	62
9	2.150	2.150				9%	2.150	33
TOTAL	25.079	16.356	6.076	2.230	417	100%	25.079	384

2/2

Comuna 1: 2.497 – hogares. Ubicada al nor-occidente de la ciudad y cuenta con 28 barrios, 180 manzanas, 2.497 viviendas y habitan 10.794 personas; priman las viviendas de los estratos 5 y 6 en un 67%, el resto es estrato 4.

Los barrios objeto de la encuesta son: Modelo, Loma Linda, Prados del Norte, La Cabaña, Santa Clara, Casas Fiscales, Nueva Granada, Machangara, La Playa, Campamento, Puerta de Hierro, Catay, Antonio Nariño, Villa Paula, Campobello, El Recuerdo, La Villa, Bloques De Pubenza, Belalcázar, Los Laureles, Los Rosales, Alcalá, Monte Rosales, Fancal, Capri, María Alejandra, Navarra Y Cerritos de la Paz.

Comuna 2: 7.380 – hogares. Se compone de 58 barrios del norte de la ciudad de Popayán, 604 manzanas, 7.380 viviendas y la habitan 36.452 personas, existen muy pocas viviendas de estrato 5 y 6 tan solo el 6%.

Los barrios objeto de la encuesta son: Canterbury, La Arboleda, Bella Vista, El Tablazo, Morinda, Balcón del Norte, Pino Pardo, Quintas de San Miguel, La Aldea.

Comuna 3: 5.558 – hogares. Se compone de 52 barrios del norte-centro, 319 manzanas y 5.558 viviendas y la habitan 26.159 personas, también cuenta con viviendas de todos los estratos primando en ellos las de 3 y 4 con el 83%.

Los barrios objeto de la encuesta son: Ciudad Jardín, Villa Mercedes, La Ximena, Palacé, Torres del Río, Las Tres Margaritas, Galicia, La Virginia, Rincón de la Estancia, Periodistas, Villa Docente, Altos del Jardín, Rincón de la Ximena, La Plazuela del Poblado, Portal de la Vega, Altos del Río, La Estancia, Aida Lucia, Alicante, Las Acacias, Portón de la Hacienda, La Cristina, Poblado de San Sebastián, La Vega Campestre, El Portal de los Pinos.

Comuna 4: 6.530 – hogares. Se compone de 33 barrios del centro-oriente, 359 manzanas y 6.530 viviendas y la habitan 31.149 personas, también cuenta con viviendas de todos los estratos primando en ellos las de 3 y 4 con el 95.8%.

Los barrios objeto de la encuesta son: Valencia, El Empedrado, Santa Inés, Loma de Cartagena, La Pamba, Caldas, El refugio, Santa Teresita, Pomona, Bosques de Pomona, Portales del Río, Provitec, Santa Catalina, Belén, Villa Helena.

Comuna 5: 3.163 – hogares. Se compone de 16 barrios del extremo sur – oriental de la ciudad, 161 manzanas y 3.163 viviendas y la habitan 16.090 personas, también cuenta con viviendas de estrato1 y2 y un pequeña porción de estrato 3.

Los barrios objeto de la encuesta son: La campiña, Santa Mónica, Colgate Palmolive.

Comuna 6: 3.989 – hogares. Se compone de 31 barrios del extremo sur - oriental, 279 manzanas y 3.989 viviendas y la habitan 20.263 personas, también cuenta con viviendas de estrato1 y2 y un pequeña porción de estrato 3.

Los barrios objeto de la encuesta son: Pajonal, Panamericano.

Comuna 7: 5.731 – hogares. Se compone de 29 barrios del extremo sur - oriente, 442 manzanas y 5.731 viviendas y la habitan 29.307 personas, también cuenta con viviendas de estrato1 y2 y una pequeña porción de estrato 3.

Los barrios objeto de la encuesta son: no hay ninguno.

Comuna 8: 4.625- hogares. Se compone de 17 barrios del occidente de la ciudad 201 manzanas y 4.625 viviendas y la habitan 23.125 personas, también cuenta con viviendas de estrato1 y2 y el 88% de la comuna es estrato 3.

Los barrios objeto de la encuesta son: Pandiguando, Camilo Torres, Esmeralda, Guayabal, Edificio Llano Largo, Perpetuo Socorro.

Comuna 9: 3.365 – hogares. Se compone de 14 barrios del extremo occidental de la ciudad 225 manzanas y 3.356 viviendas y la habitan 16.923 personas, también cuenta con viviendas de estrato 2 y 3.

Los barrios objeto de la encuesta son: Lomas de Granada, Carlos primero.

Sesión de Grupo. Se realizaran 3 sesiones de grupo.

Objetivo: Cómo estructurar una investigación de mercado para poder evaluar con un alto grado de certeza la situación actual y el contexto económico, social, y cultural de los adultos mayores, para poder conocer si es factible implementar un centro geriátrico en la ciudad de Popayán.

Preguntas:

- ¿Cómo podemos determinar el número de usuarios y el nivel de uso del servicio presentado con ciertas características al precio determinado?
- ¿Cómo podemos determinar los gustos y preferencias de los potenciales consumidores?
- ¿Cómo podemos establecer la cantidad de servicios provenientes del nuevo centro que el mercado estaría dispuesto a usar a determinado precio?
- ¿Cómo podemos determinar qué servicios adicionales que se ofrecerá con el objeto de tener fuentes adicionales de ingresos que permita cubrir con los costos y gastos?
- ¿Cómo podemos establecer el segmento meta del mercado del cual estará dirigido el Proyecto?

Cuadro 4. Formato encuesta



La encuesta se realiza para evaluar en forma general el bienestar social del adulto mayor en la ciudad de Popayán. La honestidad en tus respuestas y el tiempo que dediques a responder las preguntas es valioso e importante para el objetivo: crear una institución que brinde servicios de bienestar social para adultos mayores de la ciudad de Popayán.

Apellidos del encuestado		Nombres del encuestado		
Apellidos del adulto mayor	Nombres del adulto mayor	Sexo M F	Edad	Teléfono
Apellidos del adulto mayor	Nombres del adulto mayor	Sexo M F	Edad	Teléfono
1. ¿Tiene a su cargo un adulto mayor? SI ____ NO ____				
2. ¿Cuántos adultos mayores hay en su hogar?				
1__ Adulto				
2__ Adultos				
3__ Adultos				
Más de 3 ____ adultos				

3. ¿De qué edad son los adultos mayores que hay en su hogar?
 Entre 65 y 70 ____
 Entre 70 y 75 ____
 Entre 75 y 80 ____
 Más de 80 _____

4. El adulto mayor que hay en su hogar es:
 Femenino ____
 Masculino ____
 Masculino y Femenino _____

5. ¿Cómo es la condición de salud del adulto mayor a su cargo?
 ¿Puede caminar solo? SI ____ NO ____
 ¿Camina con ayuda de algún aparato? SI ____ NO ____
 ¿Está en silla de ruedas? SI ____ NO ____
 ¿No puede movilizarse? SI ____ NO ____

6. ¿Dónde es atendido el adulto mayor que está a su cargo?
 ¿En su casa? SI ____ NO ____
 ¿En la casa de algún familiar? SI ____ NO ____
 ¿En un hogar geriátrico? SI ____ NO ____
 Si su familiar es atendido en un hogar geriátrico identifique cual _____

¿Está dispuesto a llevar el adulto mayor a su cargo a un hogar geriátrico? ¿Porque?
 SI _____ ¿Porque? _____ NO

8. ¿Qué presupuesto mensual manejaría para el pago de un servicio de un hogar geriátrico?
 \$800.000 a \$900.000 ____
 \$900.000 a \$1.000.000 ____
 Más de \$1.000.000 _____

9. ¿En qué lugar de la ciudad le parece apropiado para este establecimiento?
 Zona Urbana ____
 Zona Rural (sede campestre) _____

10. ¿Qué servicios complementarios preferiría encontrar en el hogar geriátrico?
 Masajes ____
 Hidroterapia ____
 Elaboración de manualidades _____
 Deporte _____
 Otros _____ cuáles _____

11. Popayán contará con una nueva institución que brindará servicios de bienestar social para adultos mayores. Seleccione los servicios por los cuales estaría(n) dispuesto a pagar.

<input type="checkbox"/> Medicina general	<input type="checkbox"/> Recreación	<input type="checkbox"/> Turismo	<input type="checkbox"/> Enfermería
<input type="checkbox"/> Rehabilitación	<input type="checkbox"/> Deporte	<input type="checkbox"/> Psicología	<input type="checkbox"/> Terapia Ocupacional
<input type="checkbox"/> Fisioterapia	<input type="checkbox"/> Lúdicas	<input type="checkbox"/> Relajación	<input type="checkbox"/> Desarrollo Personal
<input type="checkbox"/> Otro, Sugieranos el servicio _____			

12. De las siguientes expresiones ¿Cuán interesado (a) estaría usted en adquirir este servicio?

Definitivamente lo tomaría

Probablemente lo tomaría

Definitivamente no lo tomaría

Escriba cual sería la mayor dificultad para acceder a los servicios.

13. ¿Estaría usted o la familia dispuesta a acompañar al adulto mayor en alguna de sus actividades?

Definitivamente Probablemente No podría

Observaciones y Sugerencias: _____

3/3

Diseño y elaboración de los instrumentos para la recolección de la información.

- Número de Encuestadores 5 personas – 75 encuestas promedio por cada encuestador.
- Tiempo estimado en la obtención de datos para cada encuesta 15 minutos.
- Tiempo estimado que gastara cada encuestador en cubrir 75 encuestas 18 horas. - 2.5 días cada encuestador.
- Tiempo total estimado 3 días para cubrir 378 encuestas.
- Número de supervisores 2 personas.
- Medio de transporte: caminando.

Posteriormente se realizarán las siguientes actividades:

- Corrección, codificación y reproducción de los instrumentos.
- Aplicación de las encuestas.
- Tabulación de los datos recolectados.
- Procesamiento de la información obtenida.
- Diseño y elaboración de tablas y gráficos con la información recolectada.

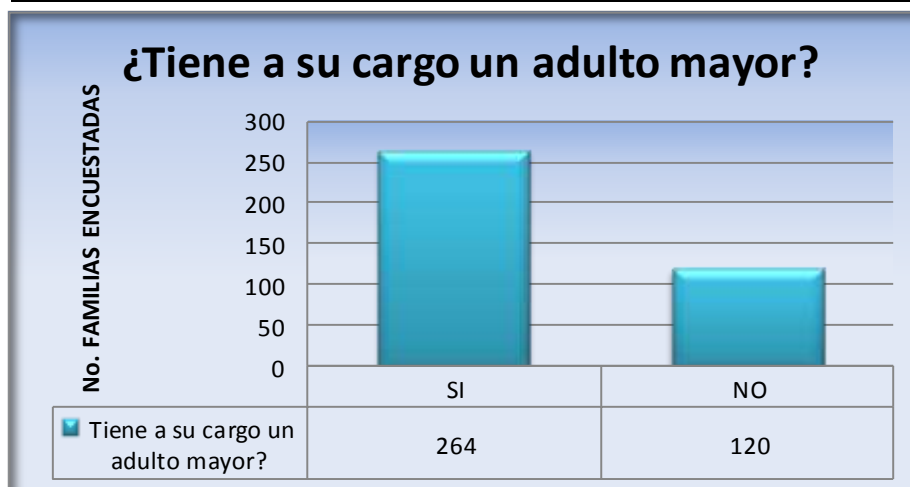
- Redacción de las conclusiones de la investigación de mercado.

Los instrumentos de recolección de datos (cuestionario) fueron diseñados en un sistema de cómputo, y los datos obtenidos en la investigación después de la aplicación del instrumento serán procesados, es decir organizados, codificados, tabulados, comparados, analizados e interpretados.

Tabulación, Presentación y Análisis de Resultados. A continuación se detalla el análisis del muestreo en el campo con el fin de determinar las preferencias de los usuarios potenciales para el servicio del hogar geriátrico en la ciudad de Popayán.

Gráfica 1. Adulto mayor a su cargo

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	264	69%
NO	120	31%
TOTAL	384	100%

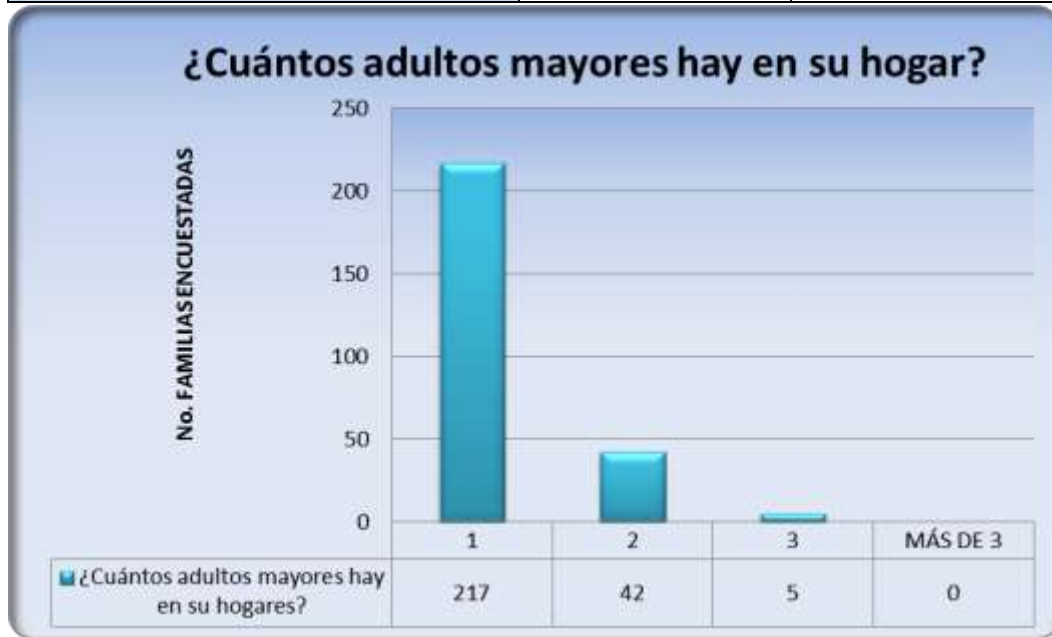


Fuente: Encuesta realizada en: Septiembre de 2015

Conclusión: El resultado anterior denota que el 69% de los hogares de estratos 3, 4, 5, y 6 de la ciudad de Popayán cuentan con adultos mayores, esto indica que se encuentra una buena población para este estudio y que puede existir una gran demanda en cuanto a una institución de servicios para el adulto mayor.

Gráfica 2. Número de adultos mayores en su hogar

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
UN (1) ADULTO MAYOR	217	82%
DOS (2) ADULTOS MAYORES	42	16%
TRES (3) ADULTOS MAYORES	5	2%
MÁS DE 3 ADULTOS MAYORES	0	0%
TOTAL	264	100%



Fuente: Encuesta realizada en: Septiembre de 2015

Conclusión: Según lo manifestado por la población encuestada prevalece la presencia de un adulto mayor representado en un 82% de los hogares Payaneses, quienes generalmente son los padres de la cabeza de familia en cada unidad habitacional.

Gráfica 3. Edad de los adultos mayores en su hogar

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
65 A 70 AÑOS	124	47%
70 A 75 AÑOS	85	32%
75 A 80 AÑOS	45	17%
MÁS DE 80 AÑOS	10	4%
TOTAL	264	100%



Fuente: Encuesta realizada en: Septiembre de 2015

Conclusión: De acuerdo a la respuesta de la población encuestada las edades entre las que oscilan los adultos mayores están entre 60 y 100 años, presentándose un mayor valor porcentual del 47% en el rango de los 60 y 70 años.

Gráfica 4. Sexo del adulto mayor que hay en el hogar

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
FEMENINO	118	45%
MASCULINO	99	38%
MASCULINO Y FEMENINO	47	18%
TOTAL	264	100%



Fuente: Encuesta realizada en: Septiembre de 2015

Conclusión: Según los resultados arrojados por la encuesta realizada, se logró conocer que los hogares con dos o más adultos mayores a cargo cuentan con adultos mayores femeninos y masculinos, para los que cuentan con sólo un adulto mayor prevalece el género femenino en un 45%, y en segundo lugar está el género masculino con 38%.

Gráfica 5. Condición de salud del adulto mayor a su cargo

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
CAMINA SOLO	156	59%
CAMINA CON APARATO	66	25%
ESTÁ EN SILLA DE RUEDAS	38	14%
NO SE MOVILIZA	4	2%
TOTAL	264	100%



Fuente: Encuesta realizada en: Septiembre de 2015

Conclusión: En cuanto a la condición o estado de los adultos mayores en los hogares de Popayán se pudo conocer que el 84% puede moverse por su propia cuenta, facilitándosele la estadía en un hogar geriátrico, siendo de mayor cuidado el 14% que está en silla de ruedas y el 2% que no puede moverse por sí solo.

Gráfica 6. Lugar donde es atendido el adulto mayor que está a su cargo

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
CASA	200	76%
CASA FAMILIAR	59	22%
HOGAR GERIÁTRICO	5	2%
TOTAL	264	100%



Fuente: Encuesta realizada en: Septiembre de 2015

Conclusión: El 98% de los hogares de la ciudad de Popayán de los estratos 3, 4 y 5 atienden a los familiares adultos mayores en sus casas o en las casas de un familiar, solo el 2% mantiene al adulto mayor a su cargo en un hogar geriátrico.

Gráfica 7. Disponibilidad de llevar el adulto mayor a su cargo a un hogar geriátrico

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	193	73%
NO	71	27%
TOTAL	264	100%



Fuente: Encuesta realizada en: Septiembre de 2015

Conclusión: Según las respuestas de la población encuestada prevalece en un 73% la disposición de llevar al adulto mayor a cargo a un hogar geriátrico debido a que cada día se hace más difícil su cuidado, se molesta, está en constante controversia, por trabajar le hace falta tiempo para cuidar al adulto mayor, consideran que le suministraría mejor atención, alimentación o medicamento a tiempo y podrían contar con una compañía acorde a su edad sintiéndose mejor acompañados. Frente a la disposición negativa de llevar el adulto mayor a cargo geriátrico se debe a motivos presupuestales ya que no cuentan con dichos valores para este pago, se pueden atender muy bien.

Gráfica 8. Presupuesto mensual para el pago de un servicio de un hogar geriátrico

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
\$800.000 A \$900.000	126	65%
\$900.000 A \$1.000.000	42	22%
MÁS DE \$1.000.000	25	13%
TOTAL	193	100%



Fuente: Encuesta realizada en: Septiembre de 2015

Conclusión: Se pudo conocer que el 65% de la población objeto pagaría un servicio especializado entre \$800.000 y \$900.000 mil pesos para el cuidado de su familiar adulto mayor, el 22% pagaría entre \$900.000 y \$1.000.000 mil pesos y el 13% estaría dispuesto a pagar más de \$1.000.000 de pesos.

Gráfica 9. Lugar de la ciudad apropiado para este establecimiento

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
ZONA URBANA	136	70%
ZONA RURAL	57	30%
TOTAL	193	100%



Fuente: Encuesta realizada en: Septiembre de 2015

Conclusión: Según el trabajo de campo realizado se pudo conocer por parte de la población en estudio en un 70% que el lugar apropiado para la creación de un centro de servicios para el adulto mayor es la zona urbana de la ciudad de Popayán ya que es más cerca, fácil de llegar, podrían estar más atentos y visitar con mayor frecuencia el adulto mayor allí dejado; para el 30% la predilección está en lugares ubicados a las afueras de la ciudad, ya que se encontrarían lejos de la contaminación, menos ruido, más espacio, más naturaleza para dar paseos, respirar aire puro, por tranquilidad, se podría dar una mejor recreación y gozarían de mejores condiciones climáticas.

Gráfica 10. Servicios complementarios que preferiría encontrar en el hogar geriátrico

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MASAJES	102	23%
HIDROTERAPIA	75	17%
MANUALIDADES	89	20%
DEPORTE	150	34%
OTROS	23	5%
TOTAL	439	100%

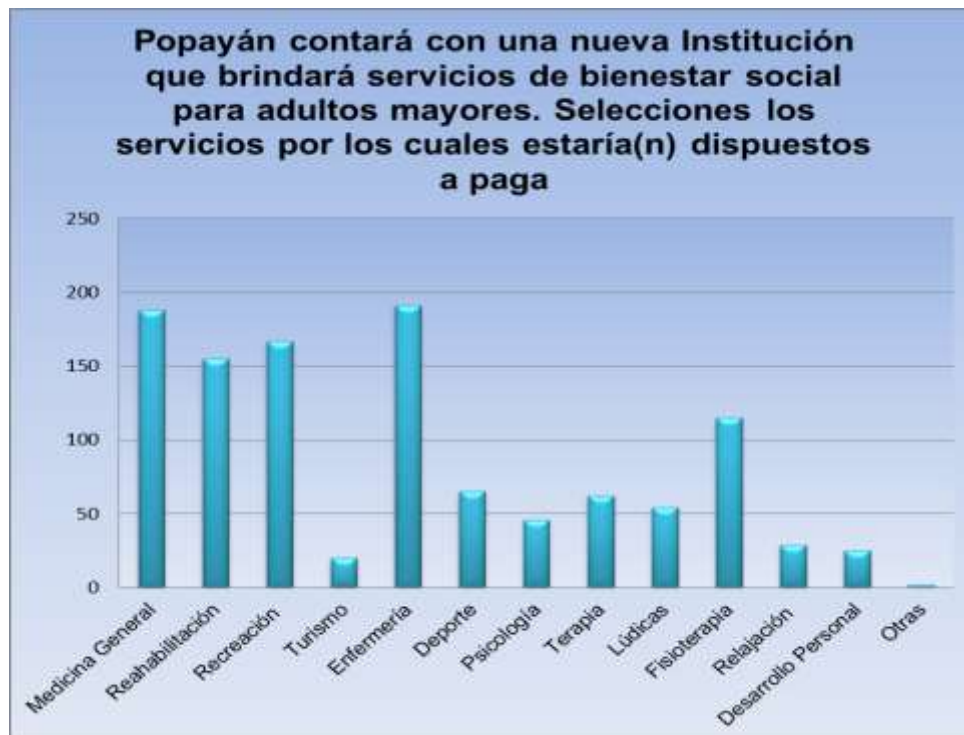


Fuente: Encuesta realizada en: Septiembre de 2015

Conclusión: Dentro de los servicios especiales está principalmente el de deporte con una prevalencia del 37%, le sigue los masajes con un 23%, las manualidades con un 20% y la terapia de hidromasajes con un 17%.

Gráfica 11. Servicios por los cuales estaría dispuesto a pagar en la nueva Institución para el adulto mayor en Popayán

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MEDICINA GENERAL	188	17%
REHABILITACIÓN	155	14%
RECREACIÓN	167	15%
TURISMO	20	2%
ENFERMERÍA	191	17%
DEPORTE	65	6%
PSICOLOGÍA	46	4%
TERAPIA	62	6%
LÚDICAS	54	5%
FISIOTERAPIA	115	10%
RELAJACIÓN	29	3%
DESARROLLO PERSONAL	25	2%
TOTAL	1117	100%



Fuente: Encuesta realizada en: Septiembre de 2015

Conclusión: Según el trabajo de campo realizado se pudo determinar por parte de la población en estudio que la mayoría de ellos requiere de los servicios especializados en salud, tales como medicina general enfermería y rehabilitación, seguido de los servicios de bienestar.

Gráfica 12. Nivel de interés para adquirir este servicio

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI LO TOMARÍA	159	82%
PROBABLEMENTE	34	18%
NO LO TOMARÍA	0	0%
TOTAL	193	100%



Fuente: Encuesta realizada en: Septiembre de 2015

Conclusión: Según las respuestas de los encuestados el 82%, tienen la disponibilidad de llevar a un adulto mayor y tomar el servicio de un Centro para adultos mayores, solo un 18% probablemente si los tomaría.

Gráfica 13. Disponibilidad para acompañar al adulto mayor en alguna de sus actividades

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI LO HARÍA	112	58%
PROBABLEMENTE	59	31%
NO LO HARÍA	22	11%
TOTAL	193	100%



Fuente: Encuesta realizada en: Septiembre de 2015

Conclusión: Según las respuestas de los encuestados el 58%, tiene la posibilidad de acompañar a su familiar adulto mayor durante algunas actividades que se realicen en el centro de servicios geriátricos y un 11% no podría.

1.1.5 Análisis de Competencia. El municipio de Popayán cuenta con instituciones que ofrecen servicios para la atención al adulto mayor, en la mayoría de estos sitios los servicios son limitados y la institución que ofrece un paquete completo de servicios, tiene un costo muy alto y además que operan en forma descentralizada.

Cuadro 5. Comparativo hogares geriátricos en Popayán

NOMBRE	CARÁCTER	SERVICIO	CAPACIDAD	MODALIDAD
Hogar San Vicente de Paul	Privado	Alojamiento, seguimiento de medicamentos, lavado y arreglo de ropa, alimentación terapia física	100 Adultos Mayores	Habitaciones individuales y compartidas

1/2

NOMBRE	CARÁCTER	SERVICIO	CAPACIDAD	MODALIDAD
Hogar Divino Niño	Privado	Alojamiento, seguimiento de medicamentos, lavado y arreglo de ropa, alimentación terapia física	120 Adultos Mayores	Habitación compartida (4 personas)
Hogar Plenitud	Privado	Alojamiento, seguimiento de medicamentos, lavado y arreglo de ropa, alimentación terapia física	80 Adultos Mayores	Habitaciones individuales y compartidas

2/2

1.2 ESTRATEGIA DE MERCADOS

1.2.1 Concepto del producto o servicio portafolio del producto. El centro de servicios GEROVAX, cuenta con profesionales capacitados y preparados en la asesoría, acompañamiento y atención para el bienestar del adulto mayor en servicios dentro y fuera de la institución

Cuadro 6. Portafolio de servicios

SERVICIO	INSTITUCION	DOMICILIO
Gerontología	●	●
Asistencia Médica General (Valoraciones y Consultorio)	●	●
Enfermería	●	●
Fisioterapia (Valoraciones y Consultorio)	●	●
Psicología	●	●
Ergoterapia (Trabajos manuales y plásticos, juegos de movimiento)	●	●
Terapias Integrales (ocupacional, laboral, motivación y estímulo)	●	●
Recreación (Lúdica, juegos de mesa y salón)	●	
Turismo Social	●	
Cultura, Artes y Oficios	●	
Integración Familiar	●	●

Fuente: Elaboración propia

El instituto GEROVAX es una entidad de carácter privado especializada en prestar servicios de bienestar social para el adulto mayor enfocados en áreas como gerontología, recreación psicología, especialmente en el apoyo emocional y socio afectivo, deporte, medicina general acompañamiento, rehabilitación física y fisioterapia, todo lo anterior acompañado de programas para la promoción y prevención que contribuya a la calidad de vida del adulto mayor y recuperar el acompañamiento de su entorno familiar.

1.2.2 Estrategia de distribución. Se utilizará la publicidad como medio principal de comunicación para la promocionar los servicios mediante la radio, el periódico local, volantes, avisos en el canal local de televisión, se creara una página Web donde los usuarios tendrán acceso al portafolio de servicios, como también a las instalaciones en donde se ofrecerán los servicios.

1.2.3 Estrategia de precio. El precio se maneja por servicio o paquetes de servicios al cual las personas deseen acceder, teniendo en cuenta los precios que ha fijado nuestra competencia en el mercado.

1.2.4 Estrategia de promoción.

Producto: Gerovax prestará sus servicios con profesionales altamente calificados siempre buscando la satisfacción del cliente, ya sea a domicilio o dentro de las instalaciones de la institución.

Precio: El precio se manejará por servicio o paquetes de servicios al cual las personas deseen acceder, teniendo en cuenta los precios que ha fijado la competencia en el mercado.

Plaza: El canal de distribución serán los medios de información local como lo son; la radio, el periódico local, volantes, avisos en el canal local de televisión, se creará una página Web donde los usuarios tendrán acceso al portafolio de servicios, como también a las instalaciones en donde se ofrecerán los servicios.

Promoción: Mediante el portafolio de servicios, el logotipo, el lema y las relaciones públicas se dará a conocer la Institución con el fin de generar persuasión y recordación al mercado dirigido.

1.2.5 Estrategias de comunicación. Nuestra estrategia de difusión del servicio será mediante la radio, T.V local, Periódico.

Cuadro 7. Estrategia de comunicación

Medio	Servicio	Cantidad diaria	Cantidad mensual	Cantidad meses	Valor	Vr. Total
Radio	Un comercial de 20 segundos lunes a domingo (Emisora Súper Noticias)	3	30	12	\$ 12.000,00	\$12.960.000,00
	Un comercial de 30 segundos lunes a viernes EMISORA MIL 40)	3	20	12	\$ 8.000,00	\$ 5.760.000,00
Periódico	Publicación recuadro de 30 x 15 cm a color Domingo Diario el Liberal	1	4	12	\$320.000,00	\$15.360.000,00
Televisión	Pauta comercial 15 segundos Viernes y sábados emisión noticiero del medio día Cable-Cauca:	1	8	6	\$ 360.000,00	\$17.280.000,00

Fuente: Elaboración propia

1.2.6 Estrategias de servicios. Los servicios profesionales que se prestarán al adulto mayor serán accesibles en comparación a la competencia.

1.2.7 Presupuesto de la mezcla de mercado.

Cuadro 8. Mezcla de mercados

		Producto	Nombre	Calidad	Característica
Política del Producto	En la política del producto se definen las características del producto que le va a ofrecer a los consumidores.	Producto 1	Fisioterapia	Excelente	Este servicio cuenta con alta calidad que está a cargo de un profesional.
	Entendiéndose como producto el paquete total de beneficios que el consumidor recibe cuando compra.	Producto 2	Enfermería	Excelente	Este servicio cuenta con alta calidad que está a cargo de un profesional en el área asistencial

1/2

		Producto	Nombre	Calidad	Característica
Política del Producto	En la política del producto se definen las características del producto que le va a ofrecer a los consumidores.	Producto 3	Psicología	Excelente	Este servicio cuenta con alta calidad que está a cargo de un profesional en el área de la psicología.
	Entendiéndose como producto el paquete total de beneficios que el consumidor recibe cuando compra.	Producto 4	Talleres de Ergoterapia	Excelente	Este servicio cuenta con alta calidad que está a cargo de un profesional.
		Producto 5	Medicina General	Excelente	Este servicio cuenta con alta calidad que está a cargo de un profesional.

2/2

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 9. Política de precios

		Producto	Nombre	Precios proyectados (\$)				
				Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Política de precios	En la política de precios se determina el costo financiero total que el producto representa para el cliente incluida su distribución, descuentos, garantías, rebajas, etc. Hay que tener en cuenta que el precio es una expresión del valor del producto para los consumidores potenciales	Producto 1	Fisioterapia	80.000	84.800	89.888	95.281	100.998
		Producto 2	Enfermería	53.000	56.180	59.551	63.124	66.911
		Producto 3	Psicología	80.000	84.800	89.888	95.281	100.998
		Producto 4	Talleres de ergoterapia	83.000	87.980	93.259	98.855	104.786
		Producto 5	Medicina general	55.000	58.300	61.798	65.506	69.436

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 10. Política de distribución de plaza

		Presupuesto de distribución	Costos proyectados (\$)				
Política de distribución (plaza)	En la política de distribución, escoja los intermediarios a través de los cuales su producto llegará a los consumidores		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
		Gastos de transporte	0	0	0	0	0
		Seleccione el canal de distribución	Productor – consumidor final				

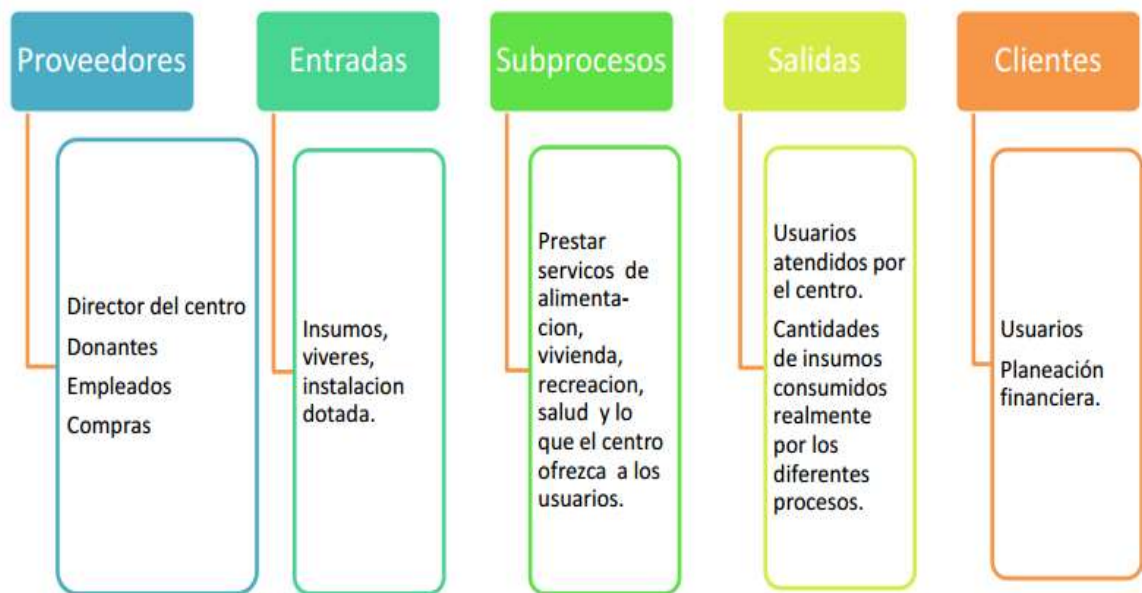
Fuente: Elaboración propia

Cuadro 11. Política de comunicación – promoción

		Medio de promocionar el producto	Costos de promoción proyectados (\$)				
Política de comunicación (promoción)	Seleccione los medios para hablar con los intermediarios en la distribución de sus productos, así como también con sus consumidores actuales y potenciales		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
		Publicidad	1.920.000	2.035.200	2.157.312	2.286.751	2.423.956
		Ventas personales	0	0	0	0	0
		Personales	0	0	0	0	0
		Promociones	0	0	0	0	0
		Exhibiciones	0	0	0	0	0
		Ventas electrónicas	0	0	0	0	0
		Total promoción	1.920.000	2.035.200	2.157.312	2.286.751	2.423.956

Fuente: Elaboración propia

Figura 3. Estrategias de aprovisionamiento



Fuente: Elaboración propia

1.3 PROYECCIÓN DE VENTAS

Tabla 5. Proyección de ventas y política de cartera

PROYECCIÓN DE VENTAS					
PRODUCTO 1:	Fisioterapia				
IVA:	0%				
% VENTA DE CONTADO	100%				
% VENTA A CRÉDITO	0%				
%RETENCIÓN EN LA FUENTE:	0%				
PERIODOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Factor de Inflación 6%		6%	6%	6%	6%
Cantidad Semestre 1.	528	563	598	634	704
Cantidad Semestre 2.	563	563	598	634	704
TOTAL UNIDADES PRODUCIDAS	1.091	1.126	1.197	1.267	1.408
Precio de venta	75.000	79.500	84.270	89.326	94.686

1/3

PROYECCIÓN DE VENTAS					
PRODUCTO 2:	Enfermería				
IVA:	0%				
% VENTA DE CONTADO	100%				
% VENTA A CRÉDITO	0%				
% RETENCIÓN EN LA FUENTE:	0%				
PERIODOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Factor de Inflación 6%		6%	6%	6%	6%
Cantidad Semestre 1.	528	563	598	634	704
Cantidad Semestre 2.	563	563	598	634	704
TOTAL UNIDADES PRODUCIDAS	1.091	1.126	1.197	1.267	1.408
Precio de venta	50.000	53.000	56.180	59.551	63.124
PRODUCTO 3:	Psicología				
IVA:	0%				
% VENTA DE CONTADO	100%				
% VENTA A CRÉDITO	0%				
% RETENCIÓN EN LA FUENTE:	0%				
PERIODOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Factor de Inflación 6%		6%	6%	6%	6%
Cantidad Semestre 1.	528	563	598	634	704
Cantidad Semestre 2.	563	563	598	634	704
TOTAL UNIDADES PRODUCIDAS	1.091	1.126	1.197	1.267	1.408
Precio de venta	75.000	79.500	84.270	89.326	94.686
PRODUCTO 4:	Talleres de Ergoterapia				
IVA:	0%				
% VENTA DE CONTADO	100%				
% VENTA A CRÉDITO	0%				
% RETENCIÓN EN LA FUENTE:	0%				
PERIODOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Factor de Inflación 6%		6%	6%	6%	6%
Cantidad Semestre 1.	528	563	598	634	704
Cantidad Semestre 2.	563	563	598	634	704
TOTAL UNIDADES PRODUCIDAS	1.091	1.126	1.197	1.267	1.408
Precio de venta	85.000	90.100	95.506	101.236	107.310

2/3

PRODUCTO 5:	Medicina General				
IVA:	16%				
% VENTA DE CONTADO	100%				
% VENTA A CRÉDITO	0%				
%RETENCIÓN EN LA FUENTE:	0%				
PERIODOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Factor de Inflación 6%		6%	6%	6%	6%
Cantidad Semestre 1.	528	563	598	634	704
Cantidad Semestre 2.	528	563	598	634	704
TOTAL UNIDADES PRODUCIDAS	1.056	1.126	1.197	1.267	1.408
Precio de venta	53.000	56.180	59.551	63.124	66.911
TOTAL UNIDADES VENDIDAS	5.421	5.632	5.984	6.336	7.040

3/3

Fuente: Elaboración propia

2. OPERACIÓN

2.1 OPERACIÓN

Cuadro 12. Ficha técnica del producto

FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO	
ITEM	CONCEPTO
SERVICIO PRINCIPAL	Alojamiento de adultos mayores 24 horas del día con asistencia de alimentación cuidado personal, seguimiento de medicamentos, con ambiente familiar y recreación
DISEÑO	Habitación individual con baño privado o compartida
USOS	Cuidado especial y atención al adulto mayor
ESPECIFICACIONES TÉCNICAS	Cinco comidas diarias desayuno, almuerzo y cena y dos meriendas o entredía. Asistencia de enfermería. Seguimiento de servicios generales, terapia, recreación, actividades lúdicas
VIDA ÚTIL	Se toma 5 años para la vida del Proyecto, para el adulto mayor de 60 años en adelante

Fuente: Elaboración propia

2.1.1 Estado de desarrollo. Se han realizado muchos estudios en pro de investigar la gerontología, a continuación se describen varias de las investigaciones realizadas por la Asociación Colombiana de Gerontología y Geriatria.

Investigación científica y tecnológica. Documento que presenta, de manera detallada, los resultados originales de proyectos terminados de investigación en gerontología.

Artículo de reflexión. Documento que presenta resultados de investigación terminada desde una perspectiva analítica, interpretativa o crítica del autor, sobre un tema específico, recurriendo a fuentes originales.

Artículos de Reportes de caso. Documento que presenta los resultados de un estudio sobre una situación particular con el fin de dar a conocer las experiencias técnicas y metodológicas consideradas en un caso específico. Incluye una revisión sistemática comentada de la literatura sobre casos análogos.

Así mismo, la revista de la Asociación Colombiana de Gerontología y Geriatria órgano oficial de la Asociación Colombiana de Gerontología y Geriatria, publica artículos de las áreas relacionadas con ellas, previa aprobación del Comité Editorial. También ha realizado varios trabajos investigativos en relación al tema de la vejez y el adulto mayor, tales como:

Trabajos Originales. Cuidadores formales de personas mayores de setenta años, pertenecientes a cuatro centros geriátricos de la ciudad de Bogotá y a tres del municipio de Chía y la salud mental: depresión

Así mismo el Ministerio de Protección Social ha realizado un completo estudio en relación a los procedimientos para la implementación de estándares de calidad en los centros de promoción y protección social de personas mayores., y diferentes políticas en pro de mejorar la calidad de vida del Adulto Mayor.

2.1.2 Descripción del proceso. El proceso de prestación de los servicios del hogar geriátrico al adulto mayor se hace teniendo en cuenta la toma del servicio y la actividad escogida para la estadía en el hogar.

Actividades diarias.

Aseo personal del adulto mayor. Los que pueda movilizarse por sí solos pasan al baño del pabellón masculino o femenino según sea el caso y los que se requieran apoyo debido a su condición física son aseados por el personal especializado.

Alimentación. Comprende las tres principales comidas del día (desayuno, almuerzo y cena) incluye dos meriendas una en horas de la mañana y otra en horas de la tarde las cuales se ofrecen de acuerdo a la minuta o patrón elaborada con base para cada uno dependiendo del caso, y valorada por un nutricionista.

Caminata al aire libre. Esta se hará alrededor del hogar en compañía de personal especializado.

Terapia de relajación. En las técnicas de relajación, se realizará con personal especializado donde se enseñará técnicas de respiración, y relajación física.

Terapia ocupacional. Esta terapia se realizará con personal especializado, en manualidades y actividades de jardinería, éstas serán servicios adicionales de libre escogencia y pago adicional por lo que se subcontratará con entidades especializadas en el tema como cajas de compensación que se encarguen de la prestación de dicho servicio.

Todas estas actividades se programan de lunes a viernes, diferenciando las actividades de los fines de semana, tomando 24 horas del día iniciando el día a las 7:00 am donde se levanta el adulto mayor y finalizando a la hora de acostarse 8:00 pm.; cabe aclarar que para el caso del adulto mayor se requiere medicamentos permanentes según la descripción médica dada por la EPS, a la cual pertenezcan deben ser suministrados por la enfermera de turno.

De igual forma, es importante resaltar que el adulto mayor recibido debe tener su respectiva afiliación a EPS y es encargada del seguimiento médico, el centro de servicios GEROVAX, se encarga de valorar y trasladar al adulto mayor para control o cita, se tomará como un cobro adicional.

Figura 4. Flujograma del proceso de servicios del instituto GEROVAX`

Descripción del evento	Tiempo minutos	Nº Operarios	□	○	➡	D	▽
1. El usuario solicita el servicio de alojamiento en el hogar geriátrico	2	1		●			
2. La secretaria le habla sobre las opciones: compartida, sencilla y los precios	3	1	●				
3. Usuario escoge la modalidad y confirma la fecha de ingreso del adulto mayor	5	1		●			
4. La secretaria le hace entrega al usuario del formulario de vinculación del adulto mayor y diligencia la historia clínica, adjuntando los demás documentos a traer y requisitos a tener en cuenta	5	1		●			
5. La secretaria programa el ingreso del adulto mayor al hogar geriátrico	5	1		●			
TOTAL	20						

Fuente: Elaboración propia

Figura 5. Flujograma del proceso de instalación del adulto mayor del instituto GEROVAX

Descripción del evento	Tiempo minutos	Nº Operarios					
1. Adulto mayor ingresa a Hogar Geriátrico	5	1		●			
2. El adulto mayor es llevado a enfermería para ser valorado	15	1		●			
3. Se conduce al adulto mayor para que conozca el Hogar Geriátrico	15	1		●			
4. El adulto mayor se instala en el pabellón masculino o femenino según sea el caso	5	1		●			●
TOTAL	40						

Fuente: Elaboración propia

Iconos del proceso - instituto GEROVAX

ICONO	DESCRIPCIÓN
	VERIFICACIÓN Y/O DECISIÓN
	OPERACIÓN
	TRANSPORTE
	DEMORA
	BODEGA

2.1.3 Necesidad o requerimiento.

Recurso humano. Para la puesta en marcha del centro geriátrico se analiza el recurso humano requerido está compuesto por la siguiente planta de personal:

Cuadro 13. Recurso Humano

RECURSO HUMANO	CANTIDAD
AUXILIAR DE ENFERMERÍA	1
AUXILIAR 1	1
AUXILIAR 2	1
AUXILIAR 3	1
FISIOTERAPEUTA	1
MÉDICO	1
PSICÓLOGO	1
TRABAJADOR SOCIAL	1
RECREACIONISTA	1

Fuente: Elaboración propia

Recurso físico. Está compuesto por la maquinaria, equipos, muebles, enseres y equipos de oficina que se utilizan para las labores diarias de para el servicio del adulto mayor

Cuadro 14. Muebles y Enseres

MAQUINARIA Y EQUIPO	CANTIDAD
CAMILLAS	3
CAMAS	10
COBIJAS	15
ALMOHADAS	15
TELEVISOR	10
DVD	5
STÉREO	1
BALONES	25
BALONES DE TERAPIA	5
JUEGOS DIDÁCTICOS	25
MESAS	15
ASIENTOS	50
JUEGOS DE SALA	3
GLUCÓMETROS	2
TENSIÓMETRO	2

1/2

MUEBLES Y ENSERES	CANTIDAD
JUEGO DE CUBIERTOS	3
VAJILLAS	4
ESTUFA	1
LICUADORA	3
NEVERA	2
JUEGO DE OLLAS	2
EQUIPO DE OFICINA	CANTIDAD
COMPUTADOR	6
ESCRITORIO	6
SILLA	6

2/2

Fuente: Elaboración propia

2.2 INFRAESTRUCTURA

Tabla 6. Infraestructura

Maquinaria y Equipo	Cantidad	Vr. Unitario (\$)	Vr. Total (\$)
Camillas	3	300.000	900.000
Camas	10	280.000	2.800.000
Cobijas	15	25.000	375.000
Almohadas	15	5.000	75.000
Televisor	10	800.000	8.000.000
DVD	5	100.000	500.000
Stéreo	1	600.000	600.000
Balones	25	20.000	500.000
Balones de terapia	5	50.000	250.000
Juegos Didácticos	25	18.000	450.000
Mesas	15	28.000	420.000
Asientos	50	8.000	400.000
Juego de Sala	3	500.000	1.500.000
Glucómetros	2	200.000	400.000
Tensiómetros	2	200.000	400.000

Fuente: Elaboración propia

2.2.1 Parámetros técnicos especiales. El funcionamiento del centro de servicios GEROVAX, en cuanto a las adaptaciones locativas, se diseñará según el servicio a prestar teniendo en cuenta requerimientos de norma para personas en situación de discapacidad, y áreas mínimas requeridas en cuanto a la funcionabilidad de centros a nivel geriátrico.

3. ORGANIZACIÓN

3.1 ESTRATEGIA ORGANIZACIONAL

Cuadro 15. Análisis DOFA

DEBILIDADES	AMENAZAS
<p>El reducido capital humano para cubrir los servicios.</p> <p>Costos fijos directos e indirectos.</p> <p>Sitio adecuado (ubicación, espacio, costo, ambiente, entre otros) para implementar el proyecto.</p>	<p>Ingreso per cápita de los hogares (baja capacidad de pago)</p> <p>Normatividad Nacional o Local.</p> <p>Competencia de otras regiones que se establezcan en la ciudad.</p> <p>Cultura ciudadana (“todo cerca”, “todo barato”, “que haga de todo”).</p>
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<p>Personal profesional preparado y capacitado.</p> <p>Proyecto novedoso con servicios sociales integrados en un solo lugar.</p>	<p>Falta de programas y proyectos para atención al adulto mayor en la ciudad.</p> <p>El adulto mayor es tomado como una carga para el hogar, o, es normal la falta de atención en su núcleo familiar.</p> <p>Poca competencia local.</p> <p>Proyecto novedoso.</p> <p>Convenios y Acuerdos Comerciales.</p>

Fuente: Elaboración propia

3.1.1 Organismos de apoyo.

SENA: Mediante el Fondo Emprender que contribuirá con la parte del requerimiento económico para el desarrollo de la empresa.

Universidad del Cauca: que apoya con el conocimiento requerido para la realización de planes de negocios, fortalece el conocimiento científico y brinda herramientas para el desempeño laboral en cuanto a capacitación se refiere.

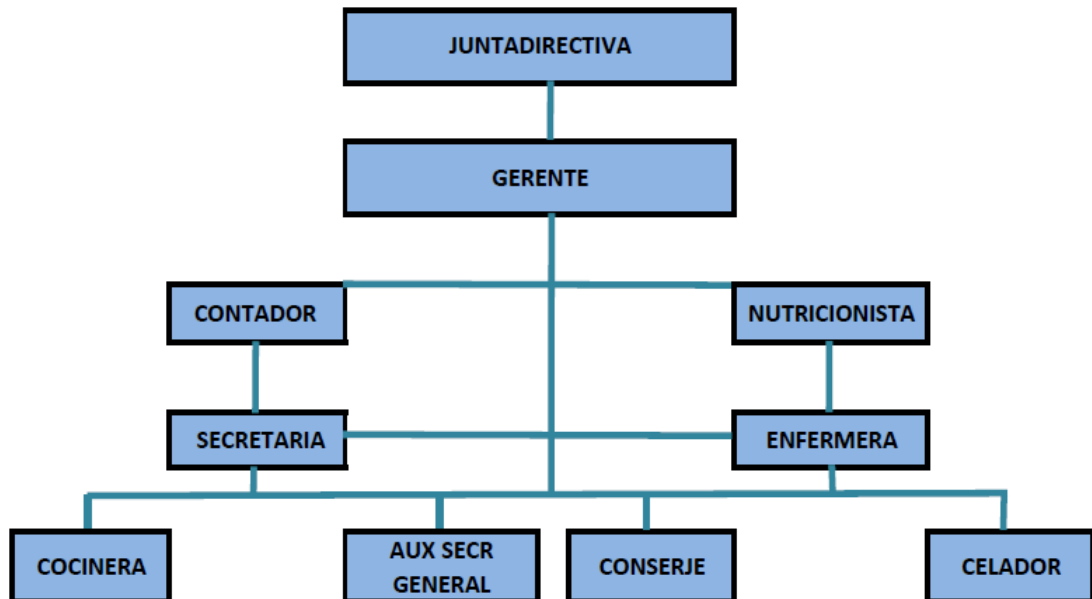
3.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

3.2.1 Estructura organizacional. La estructura organizacional del centro de servicios GEROVAX, está conformada por: la Junta de Socios, un administrador, una secretaria, dos enfermeras, dos cocineras, dos auxiliares de servicios generales, un conserje y un celador.

De igual forma, se cuenta con recurso humano por prestación de servicios como el contador público, el cual se contratará para asesorías contables, la especialista en nutrición o dietista a la cual se le contratará la minuta patrón que va hacer valorada mensualmente o según los requerimientos de atención al adulto mayor, exigido por la Secretaría de Salud, manteniendo los parámetros de bienestar familiar.

Se aclara el impulso del servicio promoción del centro de servicios, adicionalmente de las estrategias de publicidad, se tiene en cuenta la labor del gerente que no sólo va a dirigir y coordinar las labores de la institución si no a gestionar a través de los contactos con las cooperativas de empleados, docentes, profesionales, que apoyan subsidian y establecen convenios con sus asociados para la obtención de beneficios particulares en este entorno familiar como lo es el de un instituto de servicios geriátricos para el adulto mayor a nivel local.

Figura 6. Organigrama



Fuente: Elaboración propia

3.3 ASPECTOS LEGALES

3.3.1 Constitución Empresa y Aspectos Legales

Estudio Administrativo y Legal. En el análisis administrativo es importante trazar el tipo empresa a crear, con base a lo enmarcado legalmente proponiendo no solo las políticas, sino la jerarquía, funciones y los respectivos salario.

Forma de Constitución. Para el Centro de Servicios, a crear se escoge como tipo de empresa la sociedad responsable limitada, con 5 socios fundadores que tiene como característica principal que éstos responden hasta por el monto de aporte. Por lo tanto la razón social según los mandatos legales es “GEROVAX”.

Constitución de la Empresa. Para la constitución de GEROVAX, se debe hacer una escritura pública en la que se estipulen ciudad y fecha de constitución, denominada social, nombre de los socios, identificación y nacionalidad, domicilio social, término de duración, objeto social (valor total, número de cuotas) y distribución del mismo entre socios, forma de pago de capital social, facultades de representante legal, nombramientos entre otros.

Los tramites y documentos que se deben presentar para la constitución de la empresa son:

- Acta de constitución.
- Solicitud de estudio del nombre comercial, autorizado en la Cámara y Comercio de la ciudad de Popayán.
- Minuta de escritura pública debidamente protocolizada en la Notaria, a la Cámara y Comercio de la ciudad de Popayán.
- Obtener registro mercantil en la Cámara y Comercio de la ciudad de Popayán.
- Obtener Nit. de la DIAN.
- Matricula de oficina de Registro y Comercio.
- Obtener certificados sanitarios.
- Registro de libros (socios, acta de junta y asambleas).
- Licencia ambiental.

Visión. Ser reconocidos para el año 2019, como el centro de servicios para el adulto mayor líder en la atención integral del adulto mayor regional, caracterizado por prestación de servicios satisfactorios hacia los adultos mayores de la ciudad de Popayán.

Misión. El centro de servicios GEROVAX, tiene como fin la atención integral y permanente del adulto mayor en la población de Popayán propiciando acciones conjuntas hacia la calidez, en un ambiente familiar, dotado de recurso humano y técnicos funcionales hacia a prestación de un servicio ameno eficiente, generando el agrado y acogida de sus usuarios.

Políticas de personal.

El centro de servicios GEROVAX, concierta en materia de personal las siguientes políticas:

- La incorporación de hojas de vida del recurso humano del área de influencia que cumpla el perfil según el manual de funciones establecido para cada cargo.
- Experiencia mínima del recurso humano a contratar en labores de o empresas similares.
- Toda persona que aspire a un cargo en el centro de servicios GEROVAX, debe haber cumplido con todos los pasos del proceso de selección y haber sido notificado del mismo.
- No debe existir ningún grado de consanguinidad, ni de afinidad entre los empleados contratados para la empresa.
- El pago del salario del recurso humano contratado se hará con una periodicidad mensual.
- Manejar la contratación del recurso humano en la modalidad de contrato a término fijo por seis meses, una vez cumplido el periodo de prueba satisfactoriamente, renovándose hasta por un año.
- Todo llamado de atención al trabajador debe hacerse por escrito, anexándolo en su hoja de vida, perdiendo la renovación de su contrato al tercer llamado de atención en el desacato de las funciones propias del cargo o mal comportamiento.

Política de compras.

- Todas las compras deben ser aprobadas por el gerente y realizadas por la persona a cargo o administrador.

- Toda compra de mayor cuantía o superar a \$1.000.000 debe ser aprobada por la Junta de Socios.
- La adquisición de insumos debe hacerse a proveedores reconocidos de la ciudad y su zona de influencia.
- Cada compra debe hacerse con el análisis mínimo de las propuestas dadas por tres proveedores diferentes.
- Se debe seleccionar la cotización que demuestre una mejor oferta económica y que sus productos sean de la calidad reconocida.
- Contratar con proveedores que manejen crédito a 30 días aunque las compras se vayan a realizar de contado.
- Se pueden hacer compras a proveedores que permitan pagos en efectivo, con cheque o mediante transferencia bancaria o electrónica.

Política de ventas.

- Las tarifas fijadas para la prestación del servicio se hace con base a los costos y el precio promedio del mercado.
- Los pagos de los servicios prestados deben realizarse con una periodicidad mensual los cinco primeros días de inicio de cada mes.
- El cliente podrá realizar sus pagos en las oficinas administrativas, en consignación bancaria y por sistemas de datafono con tarjeta crédito o débito sin ningún recargo. Una vez tomado el servicio y efectuado el pago del mes, no se devolverá dinero en caso que éste no haya llegado a su término.

3.4 COSTOS ADMINISTRATIVOS

3.4.1 Gastos de personal.

Tabla 7. Gastos en mano de obra directa

Cargo	Salario Básico	Total devengado	Cesantía	Intereses sobre cesantías	Prima de Servicios	Vacaciones	Aportes parafiscales	Pensión	Salud	Riesgo Profesional	Total mensual	Total anual
Provisiones mensuales			8,33%	1,00%	8,33%	4,17%	9,00%	10,13%	9,00%	2,50%		
AUXILIAR DE ENFERMERIA	850.000	850.000	70.805	708	70.805	35.445	76.500	86.105	76.500	21.250	1.288.118	15.457.417
AUXILIAR 1	850.000	850.000	70.805	708	70.805	35.445	76.500	86.105	76.500	21.250	1.288.118	15.457.417
AUXILIAR 2	850.000	850.000	70.805	708	70.805	35.445	76.500	86.105	76.500	21.250	1.288.118	15.457.417
AUXILIAR 3	850.000	850.000	70.805	708	70.805	35.445	76.500	86.105	76.500	21.250	1.288.118	15.457.417
TOTALES MENSUALES	3.400.000	3.400.000	283.220	2.832	283.220	141.780	306.000	344.420	306.000	85.000	5.152.472	61.829.666
TOTALES ANUALES	40.800.000	40.800.000	3.398.640	33.986	3.398.640	1.701.360	3.672.000	4.133.040	3.672.000	1.020.000	61.829.666	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 8. Honorarios profesionales

Cargo	Honorario mensual	Número de periodos al año	Honorarios anuales
FISIOTERAPEUTA	2.800.000	12	33.600.000
MEDICO	3.200.000	12	38.400.000
PSICÓLOGO	2.800.000	12	33.600.000
TRABAJADOR SOCIAL	2.000.000	12	24.000.000
RECREACIONISTA	1.800.000	12	21.600.000
Totales	12.600.000		151.200.000

Fuente: Elaboración propia

Tabla 9. Gastos puesta en marcha

CONCEPTO	VALOR (En pesos)
Diseño de imagen corporativa y etiquetas	836.500
Escritura y gastos notariales	350.000
Permisos y licencias	25.500
Publicidad inicial	3.500.000
Registro de marca y código de barras	3.050.000
Registro mercantil	300.000
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	8.062.000

Fuente: Elaboración propia

3.4.2 Gastos anuales de administración.

Tabla 10. Nómina área de administración

ITEM	CARGO	BÁSICO	TOTAL DEVENG.	CESANTÍAS	INTERESES SOBRE CESANTÍAS	PRIMA DE SERVICIOS	VACACIONES	APORTES PARAFISCALES	PENSIÓN	SALUD	RIESGO PROFESIONAL ES 1%	TOTAL DEVENGADO MENSUAL	TOTAL DEVENGADO ANUAL
	Cargos			8,33%	1%	8,33%	4,17%	9%	10,13%	9,0%	1%		
1	Administrador	3.500.000	3.500.000	291.550	2.916	291.550	145.950	315.000	354.550	315.000	35.000	5.251.516	63.018.186
2	Secretaria	750.000	750.000	62.475	625	62.475	31.275	67.500	75.975	67.500	7.500	1.125.325	13.503.897
	Total mensual	4.250.000	4.250.000	354.025	3.540	354.025	177.225	382.500	430.525	382.500	42.500	6.376.840	76.522.083
	Total anual	51.000.000	51.000.000	4.248.300	42.483	4.248.300	2.126.700	4.590.000	5.166.300	4.590.000	510.000	76.522.083	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 11. Gastos de dotación área administrativa

ITEM	DOTACIÓN	Cantidad	Valor Unitario	Costo total
1	Camisa	3	45.000	135.000
2	Zapatos	2	70.000	140.000
3	Pantalón	3	45.000	135.000

Fuente: Elaboración propia

Tabla 12. Gastos de Dotación – Área Técnica-Operativa

ITEM	DOTACIÓN	Cantidad	Valor Unitario	Costo total
1	Uniformes	6	35.000	210.000
2	Pijamas	20	40.000	800.000

Fuente: Elaboración propia

4. FINANZAS

4.1 INGRESOS

4.1.1 Fuentes de financiación.

Tabla 13. Recursos económicos solicitados a Fondo Emprender

DESCRIPCIÓN	PARCIAL
Gastos puesta en marcha	8.062.000
Capital de trabajo	49.558.057
Inversión en activos	27.645.000
TOTAL SOLICITADO	85.265.057
SALARIO MÍNIMO VIGENTE	644.350
SOLICITADO EN SMVL	132,33

Fuente: Elaboración propia

5. PLAN OPERATIVO

5.1 PLAN OPERATIVO

El plan operativo se puede apreciar en el archivo de Excel; “estudio contable y evaluación gerovax.xls; en la hoja PlanO”, adjunto en el CD.

5.2 METAS SOCIALES

5.2.1 Metas Sociales del plan de negocios

- Aporte al jefe de hogar y el núcleo familiar al facilitarles la labor de asistir y cuidar el adulto mayor a su cargo, para que se mantenga en un ambiente sano, seguro y en compañía de personal especializado en un entorno familiar.
- Contribuir al mantenimiento de una vejez digna en todas las personas que entran a una de las edades más privilegiadas como lo es la del adulto mayor, propiciando el sano esparcimiento, salud mental y emocional.
- Generación de empleo en diversas áreas como lo son la administrativa, de servicios generales y de enfermería entre otras, aunando esfuerzos por la consecución de recurso humano de la ciudad de Popayán.
- Surgimiento en el renglón de la economía local de una nueva entidad que contribuye al mejoramiento de la actividad empresarial y comercial en un nuevo paradigma de servicios e interés en su bienestar al ser humano en su etapa de envejecimiento.
- Fomento en el estudiante del espíritu empresarial a nivel gerencial de proyectos, en la creación de sociedades distante de la ideología de la dependencia laboral en las empresas.
- Las empresas de servicios como GEROVAX, se caracterizan por generar poca contaminación, tomando las medidas necesarias para mitigar cualquier impacto ambiental que se pueda generar.

5.2.2 Plan Nacional de Desarrollo. Uno de los objetivos fundamentales del Gobierno Nacional es “Garantizar la igualdad de oportunidades para todos, contribuyendo a la preservación y la formación de capital humano y social, para el mejoramiento de la calidad de vida de las personas y el fomento de la movilidad social”.

“a. Sistema de Promoción Social para garantizar mínimos vitales”

“1.3. Aumentar la cobertura y el portafolio de servicios de atención al adulto mayor desprotegido. El Ministerio del Trabajo aumentará la cobertura del programa Colombia Mayor, para lo cual mejorará los aspectos logísticos y operativos necesarios, en coordinación con el Ministerio de Hacienda y Crédito Público. De manera adicional, y en coordinación con otras entidades que tengan competencias en el tema, promoverá el acceso a otros servicios, como servicios de alimentación y cuidado para esta población”.

5.2.3 Plan Regional de Desarrollo. El Gobierno Municipal contempla los siguientes programas y subprogramas, para el bienestar del adulto mayor.

Cuadro 16. Plan de Desarrollo Municipal

PROGRAMA:		1.5.3. ADULTO MAYOR		
Objetivo: Brindar la atención integral a la población adulto mayor con el fin de impactar en su calidad de vida bajo los parámetros establecidos en la ley 1276 de 2009.				
SUB PROGRAMAS:	META	INDICADOR	LÍNEA DE BASE 2011	
1.5.3.1 CENTROS DE BIENESTAR DE ADULTO MAYOR	Dos centros de bienestar dotados para la atención del adulto mayor.	Número de centros de bienestar dotados para la atención del adulto mayor.	2	
1.5.3.2 "CENTROS VIDA"	300 adultos mayores beneficiados con programas de atención en centros vida.	Número de adultos mayores beneficiados/ Número de adultos mayores X 100.	12.620 Adultos mayores	
	Construcción de un nuevo centro vida Adecuación y consolidación de los tres "Centros Vida"	Nuevo centro vida construido. "Centros Vida" adecuados, consolidados y operando.	Nuevo Tres "Centros Vida" en el municipio	
1.5.3.3 POLÍTICA PÚBLICA ADULTO MAYOR	Implementación del Plan de Acción de la Política Pública Acuerdo 019 de 2011	% de implementación del Plan de Acción previamente formulado.	Política Pública Acuerdo 019 de 2011	
1.5.3.4 APOYOS CONSEJO DEL ADULTO MAYOR DEL MUNICIPIO DE POPAYÁN	Apoyo pertinente a las iniciativas y proyectos, del consejo municipal de adulto mayor.	Número de iniciativas apoyadas / Número de iniciativas presentadas X100	Consejo Municipal de del Adulto Mayor	
	Coordinar el proceso de elección de los miembros del Consejo del Adulto Mayor del Municipio de Popayán.	Consejo del Adulto Mayor del Municipio de Popayán elegido y operando		

Fuente <http://popayan.gov.co/ciudadanos/popayan/territorios>

6. IMPACTO

6.1 IMPACTO ECONÓMICO, REGIONAL, SOCIAL, AMBIENTAL

La calidad de vida con que cuenta todo el Municipio es muy baja, el acceso de los hogares a bienes y servicios, a la posibilidad de seguridad y a espacios de recreación y esparcimiento, y por otro lado, a satisfactores que proporcionen una vida digna.

El Centro de servicios GEROVAX genera nuevos empleos, los cuales serán contratados con sus respectivos pagos y prestaciones legales, según lo estipulado por la ley, que pertenezcan al Municipio de Popayán contribuyendo a la economía de la región.

Con la realización de los estudios se analiza socialmente que la puesta en marcha del proyecto genera un impacto social positivo, tanto por los empleos generados como por la razón de ser del servicio a prestar, que trasciende al bienestar de la tercera edad. Así mismo dando cumplimiento a la normatividad ambiental y poniendo en marcha el plan de mitigación ambiental no trae repercusiones negativas hacia el medio ambiente.

7. RESUMEN EJECUTIVO

7.1 RESUMEN EJECUTIVO

7.1.1 Concepto de negocios. GeroVax es un hogar de paso o guardería cuyo mercado objetivo son las familias interesadas en el bienestar social de los adultos mayores que la integran. Ofrece programas para el bienestar a través de actividades profesionalmente preparadas y diseñadas para promover servicios de atención en salud y cuidado que incluye desde la alimentación (balanceada y nutritiva) en un ambiente seguro, alegre y agradable

7.1.2 Potencial de Mercado en cifras. El paquete de servicios está dirigido a la población de adultos mayores desde los 60 años en adelante de estrato 3, 4, 5,6; de los cuales inicialmente se proyectó para cincuenta y un (51) personas cada una con una mensualidad de Cuatrocientos Veinte Mil pesos (420.000) por todo el paquete, obteniendo unos ingresos mensuales de Veintiún Millones Cuatrocientos Veinte mil Pesos (21.420.000) y unos ingresos anuales de Doscientos Cincuenta y Siete Millones Cuarenta Mil pesos (257.040.000) mcte.

7.1.3 Ventajas competitivas y propuestas de valor. La competencia más fuerte en la ciudad de Popayán es la Fundación Hogar Plenitud porque ofrece gran parte de los servicios que Gerovax brinda.

La principal ventaja de Gerovax frente a la competencia es la amplia diferencia en precio debido a que la Fundación maneja un precio bastante oneroso.

Gerovax es un Instituto Día a Día que cuenta con un paquete de servicios más amplio y dirigido a gran parte de la población de adulto mayor.

7.1.4 Resumen de inversiones.

Infraestructura. La inversión requerida en infraestructura para llevar a cabo el proyecto GEROVAX es de Veintisiete Millones seiscientos cuarenta y Cinco Mil Pesos (27.645.000 mcte), relacionados así:

Tabla 14. Inversión para infraestructura requerida

Maquinaria y Equipo	Cantidad	Vr. Unitario (\$)	Vr. Total (\$)
Camillas	3	300.000	900.000
Camas	10	280.000	2.800.000
Cobijas	15	25.000	375.000
Almohadas	15	5.000	75.000
Televisor	10	800.000	8.000.000
DVD	5	100.000	500.000
Stéreo	1	600.000	600.000
Balones	25	20.000	500.000
Balones de terapia	5	50.000	250.000
Juegos Didácticos	25	18.000	450.000
Mesas	15	28.000	420.000
Asientos	50	8.000	400.000
Juego de Sala	3	500.000	1.500.000
Glucómetros	2	200.000	400.000
Tensiómetros	2	200.000	400.000
Subtotal Maquinaria y Equipo			15.570.000
Muebles y Enseres			
Juego de Cubiertos	3	30.000	90.000
Vajillas	4	80.000	320.000
Estufa	1	560.000	560.000
Licuadaora	3	55.000	165.000
Nevera	2	750.000	1.500.000
Juego de Ollas	2	120.000	240.000
Subtotal Muebles y Enseres			2.875.000
Equipos de Oficina			
Computador	6	950.000	5.700.000
Escritorio	6	180.000	1.080.000
Silla	6	70.000	420.000
Subtotal Equipo de Oficina			7.200.000
Total inversión en Activos Depreciables			27.645.000

Fuente: Elaboración propia

Capital de trabajo. El Capital de Trabajo requerido para el desarrollo del proyecto antes mencionado es de Cuarenta y nueve Millones Quinientos cincuenta y ocho

mil cincuenta y siete Pesos (\$ 49.558.057 mcte), discriminado de la siguiente manera:

Tabla 15. Capital de trabajo requerido

Capital de Trabajo	Cantidad	Unidad	Valor (\$)
Un mes de materia prima directa	1	Mes	379.417
Nómina de producción, administración y ventas			
Total salario más prestaciones sociales	3	Meses	34.587.937
Gastos de dotación	12	Meses	1.420.000
Útiles de aseo	12	Meses	1.200.000
Papelería	12	Meses	600.000
Arrendamiento	6	Meses	9.000.000
Imprevistos (% de gastos de administración más gastos en ventas)	2%		2.370.703
Total Capital de Trabajo			49.558.057

Fuente: Elaboración propia

Tabla 16. Proyección de ventas y rentabilidad

	Un.	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Variables Macroeconómicas							
Inflación	%		6,00%	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%
Devaluación	%		8,00%	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%
PAGG	%		0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
IPP	%		4,00%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%
Crecimiento PIB	%		5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%
DTF T.A.	%		9,80%	9,80%	9,80%	9,80%	9,80%
Ventas, Costos y Gastos							
Precio Por Producto							
Precio Producto 1	\$ / unid.		75.000	79.500	84.270	89.326	94.686
Precio Producto 2	\$ / unid.		50.000	53.000	56.180	59.551	63.124
Precio Producto 3	\$ / unid.		75.000	79.500	84.270	89.326	94.686
Precio Producto 4	\$ / unid.		85.000	90.100	95.506	101.236	107.310
Precio Producto 5	\$ / unid.		53.000	56.180	59.551	63.124	66.911

1/4

	Un.	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Unidades Vendidas por Producto							
Ventas Producto 1	unid.		1.091	1.126	1.197	1.267	1.408
Ventas Producto 2	unid.		1.091	1.126	1.197	1.267	1.408
Ventas Producto 3	unid.		1.091	1.126	1.197	1.267	1.408
Ventas Producto 4	unid.		1.091	1.126	1.197	1.267	1.408
Ventas Producto 5	unid.		1.056	1.126	1.197	1.267	1.408
Total Ventas							
Precio Promedio	\$		67.695	71.656	75.955	80.513	85.343
Ventas	unid.		5.421	5.632	5.984	6.336	7.040
Ventas	\$		366.960.000	403.566.592	454.517.114	510.127.834	600.817.536
Rebajas en Ventas							
Rebaja	% ventas		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Pronto pago	\$		0	0	0	0	0
Costos Unitarios Materia Prima							
Costo Materia Prima Producto 1	\$ / unid.		312,8317	321,2393	351,5082	372,6113	394,9808
Costo Materia Prima Producto 2	\$ / unid.		2.653,9498	2.725,2752	2.981,9728	3.160,8491	3.350,9446
Costo Materia Prima Producto 3	\$ / unid.		472,4789	485,1767	530,9116	562,7541	596,4545
Costo Materia Prima Producto 4	\$ / unid.		546,9776	561,6779	614,6181	651,4820	690,5078
Costo Materia Prima Producto 5	\$ / unid.		192,4403	191,2376	216,2266	229,2006	242,9545
Costos Unitarios Mano de Obra							
Costo Mano de Obra Producto 1	\$ / unid.		36.494,8103	37.664,5197	37.952,8317	38.372,3587	37.327,2244
Costo Mano de Obra Producto 2	\$ / unid.		5.703,0141	6.045,1944	6.407,9044	6.792,3801	7.199,9219
Costo Mano de Obra Producto 3	\$ / unid.		36.494,8103	37.664,5197	37.952,8317	38.372,3587	37.327,2244
Costo Mano de Obra Producto 4	\$ / unid.		75.822,9289	78.988,0442	81.051,6335	83.393,6498	83.854,2621
Costo Mano de Obra Producto 5	\$ / unid.		42.066,6619	42.181,5696	42.459,2530	42.883,7839	34.472,6577
Costos Variables Unitarios							
Materia Prima (Costo Promedio)	\$ / unid.		839,9129	856,9213	939,0475	995,3794	1.055,1684
Mano de Obra (Costo Promedio)	\$ / unid.		39.298,5865	40.508,7695	41.164,8909	41.962,9062	40.036,2581
Materia Prima y M.O.	\$ / unid.		40.138,4995	41.365,6909	42.103,9383	42.958,2857	41.091,4265

2/4

	Un.	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Otros Costos de Fabricación							
Otros Costos de Fabricación	\$		0	0	0	0	0
Costos Producción Inventariables							
Materia Prima	\$		4.553.000	4.826.181	5.619.260	6.306.724	7.428.386
Mano de Obra	\$		213.029.778	228.145.390	246.330.707	265.876.974	281.855.257
Materia Prima y M.O.	\$		217.582.778	232.971.571	251.949.967	272.183.698	289.283.643
Depreciación	\$		3.772.000	3.772.000	3.772.000	3.772.000	3.772.000
Agotamiento	\$		0	0	0	0	0
Total	\$		221.354.778	236.743.571	255.721.967	275.955.698	293.055.643
Margen Bruto	\$		39,68%	41,34%	43,74%	45,90%	51,22%
Gastos Operacionales							
Gastos de Ventas	\$		11.028.000	11.689.680	12.391.061	13.134.525	13.922.596
Gastos Administración	\$		107.507.161	113.957.591	120.795.046	128.042.749	135.725.314
Total Gastos	\$		118.535.161	125.647.271	133.186.107	141.177.274	149.647.910
Capital de Trabajo							
Cuentas por cobrar							
Rotación Cartera Clientes	días		0	0	0	0	0
Cartera Clientes	\$	0	0	0	0	0	0
Provisión Cuentas por Cobrar	%		0%	0%	0%	0%	0%
Inventarios							
Invent. Prod. Final Rotación	días costo			0	0	0	0
Invent. Prod. Final	\$	0	0	0	0	0	0
Invent. Prod. en Proceso Rotación	días		0	0	0	0	0
Invent. Prod. Proceso	\$	0	0	0	0	0	0
Invent. Materia Prima Rotación	días compras		30	30	30	30	30
Invent. Materia Prima	\$	0	379.417	402.182	468.272	525.560	619.032
Total Inventario	\$		379.417	402.182	468.272	525.560	619.032
Anticipos y Otras Cuentas por Cobrar							
Anticipos y Otras Cuentas por Cobrar	\$	0	0	0	0	0	0
Gastos Anticipados							
Gastos Anticipados	\$	8.062.000	0	0	0	0	0

3/4

	Un.	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cuentas por Pagar							
Cuentas por Pagar Proveedores	días		0	0	0	0	0
Cuentas por Pagar Proveedores	\$	0	0	0	0	0	0
Acreedores Varios	\$		0	0	0	0	0
Acreedores Varios (Var.)	\$		0	0	0	0	0
Otros Pasivos	\$		0	0	0	0	0
Inversiones (Inicio Período)							
Terrenos	\$	0	0	0	0	0	0
Construcciones y Edificios	\$	0	0	0	0	0	0
Maquinaria y Equipo	\$	17.570.000	0	0	0	0	0
Muebles y Enseres	\$	2.875.000	0	0	0	0	0
Equipo de Transporte	\$	0	0	0	0	0	0
Equipos de Oficina	\$	7.200.000	0	0	0	0	0
Semovientes pie de Cría	\$	0	0	0	0	0	0
Cultivos Permanentes	\$	0	0	0	0	0	0
Total Inversiones	\$		0	0	0	0	0
Otros Activos							
Valor Ajustado	\$	0	0	0	0	0	0
Estructura de Capital							
Capital Socios	\$		0	0	0	0	0
Capital Adicional Socios	\$		0	0	0	0	0
Obligaciones Fondo Emprender	\$	85.265.057	85.265.057	85.265.057	85.265.057	85.265.057	85.265.057
Obligaciones Financieras	\$	0	0	0	0	0	0
Dividendos							
Utilidades Repartibles	\$		0	17.056.633	35.035.761	64.659.787	104.447.162
Dividendos	%		50%	50%	50%	50%	50%
Dividendos	\$		0	8.528.316	13.253.722	21.438.874	30.613.125

4/4

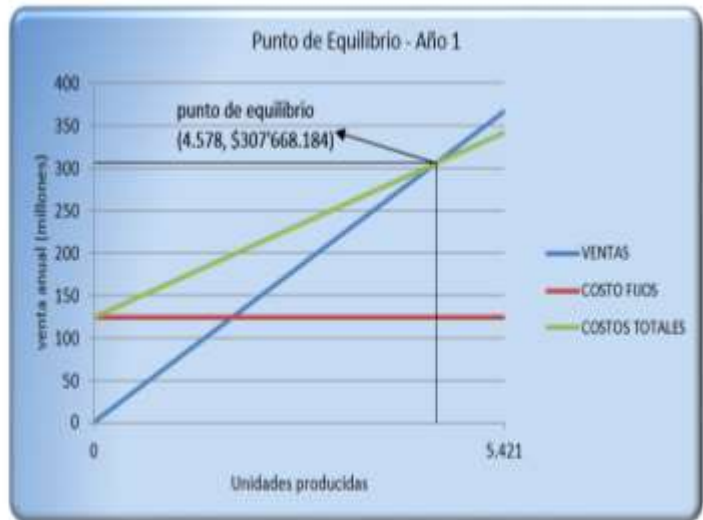
Fuente: Elaboración propia

7.1.5 Conclusiones financieras y evaluación de viabilidad. De acuerdo al presupuesto de ventas se han proyectado 5421 paquetes de servicios para el primer año, con un valor de venta de \$366.960.000 (sin IVA), con una rentabilidad operacional del 6,9% y una rentabilidad neta del 4,6%.

Gráfica 14. Punto de Equilibrio - Año 1

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 1

Cantidad producidas	5.421
Precio de venta ponderado	\$ 67.695
Ventas anuales	\$ 366.960.000
Costos variables	\$ 217.582.778
Costos fijos	\$ 124.005.453
Costos totales	\$ 341.588.231
Punto de equilibrio en pesos	\$ 304.631.727
punto de equilibrio en unidades	4.500



Fuente: Elaboración propia

Para el segundo año, se han proyectado 5632 paquetes de servicios, con un valor de venta de \$403.566.592 (sin IVA), con una rentabilidad operacional del 9,8% y una rentabilidad neta del 6,6%

Gráfica 15. Punto de Equilibrio – Año 2

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 2

Cantidad producidas	5.632
Precio de venta ponderado	\$ 71.656
Ventas anuales	\$ 403.566.592
Costos variables	\$ 232.971.571
Costos fijos	\$ 131.122.716
Costos totales	\$ 364.094.287
Punto de equilibrio en pesos	\$ 310.189.286
punto de equilibrio en unidades	4329



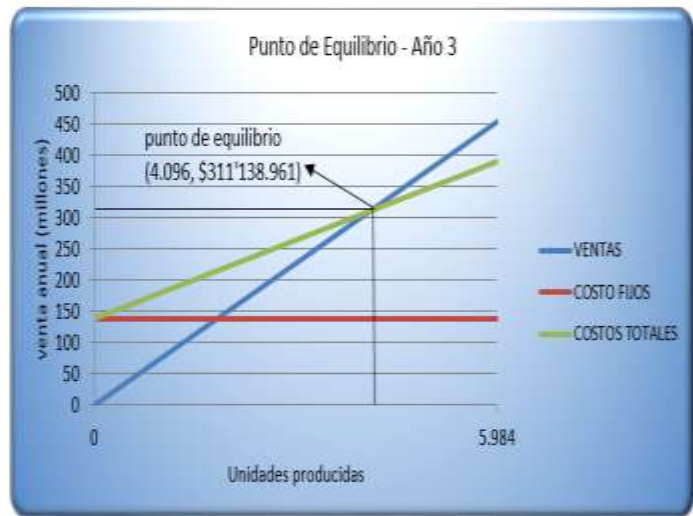
Fuente: Elaboración propia

Para el tercer año, se han proyectado 5984 paquetes de servicios, con un valor de venta de \$454.517.114 (sin IVA), con una rentabilidad operacional del 14,1% y una rentabilidad neta del 9,4%;

Gráfica 16. Punto de equilibrio - Año 3

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 3

Cantidad producidas	5.984
Precio de venta ponderado	\$ 75.955
Ventas anuales	\$ 454.517.114
Costos variables	\$ 251.949.967
Costos fijos	\$ 138.667.015
Costos totales	\$ 390.616.982
Punto de equilibrio en pesos	\$ 311.138.961
punto de equilibrio en unidades	4.096



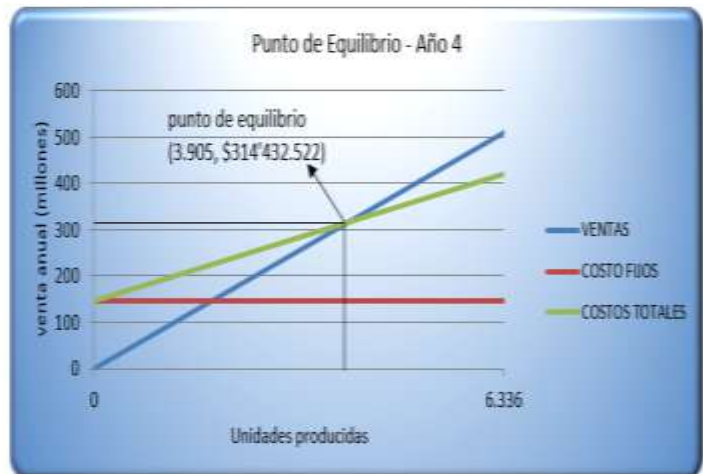
Fuente: Elaboración propia

Para el cuarto año, se han proyectado 6336 paquetes de servicios, con un valor de venta de \$510.127.834 (sin IVA), con una rentabilidad operacional del 17,9% y una rentabilidad neta del 12%

Gráfica 17. Punto de Equilibrio – Año 4

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 4

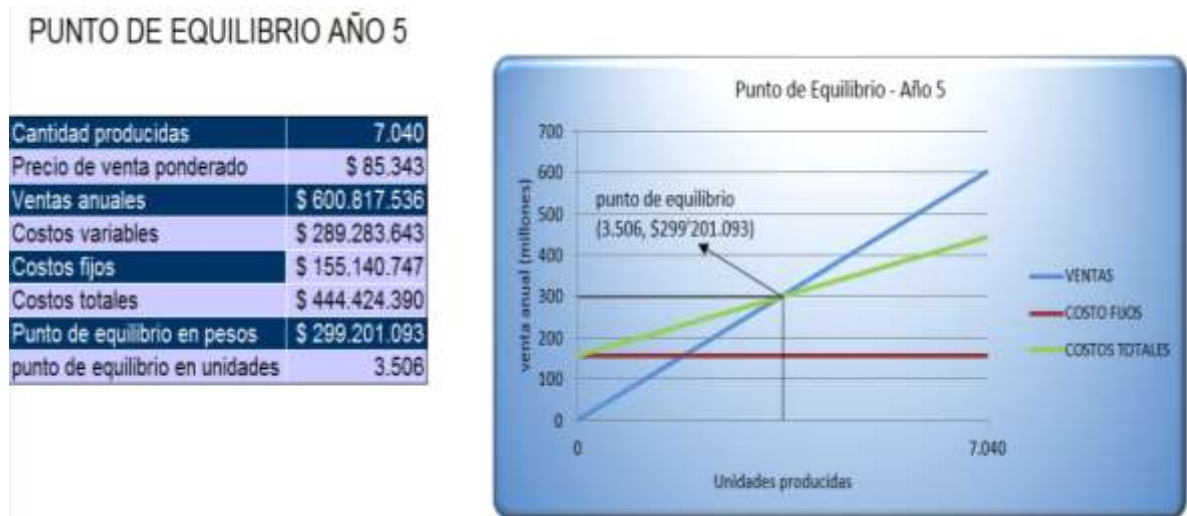
Cantidad producidas	6.336
Precio de venta ponderado	\$ 80.513
Ventas anuales	\$ 510.127.834
Costos variables	\$ 272.183.698
Costos fijos	\$ 146.663.973
Costos totales	\$ 418.847.671
Punto de equilibrio en pesos	\$ 314.432.522
punto de equilibrio en unidades	3.905



Fuente: Elaboración propia

Para el quinto año, se han proyectado 7040 paquetes de servicios, con un valor de venta de \$600.817.536 (sin IVA), con una rentabilidad operacional del 26,3% y una rentabilidad neta del 17,6%.

Gráfica 18. Punto de Equilibrio – Año 5



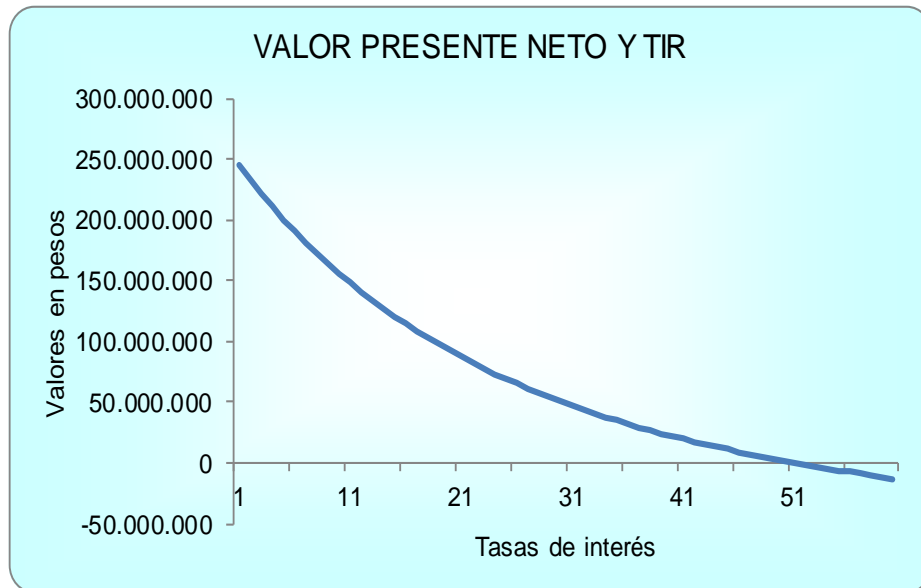
Fuente: Elaboración propia

Cuadro 17. Evaluación de Viabilidad

Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el emprendedor	18%
TIR (Tasa Interna de Retorno)	50,05%
VAN (Valor actual neto)	97.321.973
PRI (Periodo de recuperación de la inversión)	1,29
Duración de la etapa improductiva del negocio (fase de implementación).en meses	12 mes
Nivel de endeudamiento inicial del negocio, teniendo en cuenta los recursos del fondo emprender. (AFE/AT)	100,00%

Fuente: Elaboración propia

Gráfica 19. Valor presente Neto y TIR



TIR		TMR
50,05%	MAYOR QUE	18%
VPN		
\$ 97.321.973	POSITIVO MAYOR QUE CERO	

La TIR (Tasa Interna de Retorno) es mayor que la TMR (Tasa Mínima de Rendimiento a la que aspira el emprendedor), por tanto, se recomienda invertir en el Plan de Negocio, puesto que el Proyecto genera una rentabilidad mayor al 18%.

El Valor Presente Neto (VPN) es el equivalente en pesos (\$) actuales de todos los ingresos y egresos, presentes y futuros, que constituyen el Proyecto. Como se puede observar el VPN es positivo, esto indica que el rendimiento sobre la inversión es superior al 18%. Por tanto, se debe invertir el Proyecto.

Evaluación social. GEROVAX generara ocho (8) empleos directos y ocho (8) indirectos

Evaluación ambiental. GEROVAX por no ser una empresa de producción ni transformación, implementará políticas y normas bajo los parámetros ambientales y sanitarios establecidos por el Estado.

8. CONCLUSIONES

Con el objetivo de tener una mejor percepción del sector de hogares, casas y hogares geriátricos en la ciudad de Popayán y de esta manera poder realizar este Trabajo, se utilizó la metodología de: Análisis estructural de sectores estratégicos una herramienta utilizada en muchos casos empresariales a través de la cual se pudieron trabajar dos pruebas importantes: panorama competitivo para identificar las necesidades del adulto mayor, y segundo la prueba de fuerzas del mercado que intentó analizar las fuerzas existentes en el sector y sus diferentes relaciones; por medio de la aplicación de dichas herramientas se evaluó la estrategia propuesta en este Trabajo y se concluyó:

Primero, que efectivamente existen grandes manchas blancas en el cubrimiento de la escala de necesidades identificadas en la población de adultos mayores y que este Proyecto puede ser una respuesta a dichas necesidades, así como manchas blancas en la oferta de productos y servicios dirigidos a este nicho de mercado, para lo cual el Proyecto propuesto tendría un buen campo de acción si continua alineado con la estrategia que propone.

Segundo, y en lo referente al análisis de fuerzas del mercado se concluye que teniendo en cuenta las barreras de entrada y de salida, el Proyecto es riesgoso con rendimientos medios en los primeros años, pero a largo plazo es rentable.

Como conclusión general se puede decir también, que aunque el negocio puede a llegar a necesitar un nivel alto de inversión en los primeros años, en el mediano y largo plazo representa una muy buena oportunidad, es un proyecto efectivamente viable y rentable, como se demostró a lo largo del Trabajo y ya que se puede esperar recuperar el total de la inversión en los primeros años con facilidad, y cuenta con una vida útil muy alta, más cuando se tiene en cuenta las expectativas de envejecimiento de la población, las cuales permiten esperar que la población objetivo no disminuya si no que aumentará rápidamente en los próximos años, lo cual permite esperar la perdurabilidad del Centro de Servicios GEROVAX.

9. RECOMENDACIONES

El Centro de Servicios GEROVAX es nuevo concepto de centro privado que pretende ofrecer al adulto mayor el bienestar, la atención y toda la independencia que necesita por medio de la prestación de un servicio garantizado y a través de un equipo multiprofesional. El objetivo es conseguir que las personas mayores vivan sus años de madurez según lo desean, con libertad, independencia, y teniendo en cuenta sus necesidades de acuerdo a sus costumbres y aficiones. La idea principal es ofrecer una atención novedosa y diferente, integrado con todas las comodidades y el confort exclusivo de un club privado

Es de suma importancia la existencia de personal y equipo médico al interior del Centro de servicios GEROVAX, esto con el fin de estar en condiciones de afrontar cualquier eventualidad, a la vez de contar con diferentes convenios con hospitales y centros de salud para poder solucionar cualquier eventualidad y emergencia.

Es importante contemplar la posibilidad de ir implementado las diferentes unidades de negocio y servicios de manera gradual a medida que va creciendo el número de socios, esto con el fin de tratar de disminuir los costos mientras se llega a niveles de ingresos óptimos para el funcionamiento.

Se podría buscar alguna forma de tercerizar algunos de los servicios que prestaría El Centro de servicios GEROVAX, esto con el fin de disminuir los costos de operación, y de esta forma disminuir la necesidad de inversión.

BIBLIOGRAFÍA

Algunos Cambios Asociados al Envejecimiento, Documento de la Escuela de Medicina La Pontificia Universidad Católica de Chile.

Departamento de Consultores de Negocios. Grupo INCO (Inteligencia en Negocios Corporativos)

Don Lavoie, Don. Wright, Chamlee. Cultura y Empresa: El desarrollo, la representación, y la moralidad del negocio.

Duque Gómez, Ernesto. Marketing una evidencia cultural. Publicaciones Universidad Sergio Arboleda.

Estrategias competitivas genéricas de Porter

Gómez, Ernesto. Marketing una evidencia cultural. Publicaciones Universidad Sergio Arboleda.

Proyecciones de Población DANE año 2015

Restrepo Puerta, Luis Fernando, Rivera, Hugo Alberto. Análisis estructural de sectores estratégicos. Centro de estudios empresariales para la perdurabilidad. Facultad administración de empresas universidad del Rosario. Segunda Edición Ed.

Restrepo Puerta, Luis Fernando, Rivera, Hugo Alberto. Análisis estructural de sectores estratégicos. Centro de estudios empresariales para la perdurabilidad. Facultad administración de empresas universidad del Rosario. Segunda edición Ed.

Sandoval, Gabriela. Revista digital: mercadeo.com

PAGINAS DE INTERNET

Página del DANE, www.dane.gov.co

Mercadeo y publicidad, www.elprisma.com

Dirección general centro documental de información y archivo legislativo. Sección 9: de la sanidad educación y cultura, <http://www.cedom.gov.ar>,

Valencia Pozo, Víctor. Artículo publicado en: www.marketingdeservicios.com, www.teoriasadministrativas.com.co.

Entorno social página <http://definicion.de/entorno-social/>

Plan de desarrollo Municipal <http://popayan.gov.co/ciudadanos/popayan/territorios>

Wikimedia Foundation, Inc. <http://es.wikipedia.org/wiki/Gerontolog%C3%ADa>.

Anexo A. Estado de Resultados

ESTADO DE RESULTADOS	2015	2016	2017	2018	2019
Ventas	366.960.000	403.566.592	454.517.114	510.127.834	600.817.536
Devoluciones y rebajas en ventas	0	0	0	0	0
Materia Prima, Mano de Obra	217.582.778	232.971.571	251.949.967	272.183.698	289.283.643
Depreciación	3.772.000	3.772.000	3.772.000	3.772.000	3.772.000
Agotamiento	0	0	0	0	0
Otros Costos	0	0	0	0	0
Utilidad Bruta	145.605.222	166.823.021	198.795.147	234.172.136	307.761.893
Gasto de Ventas	11.094.000	11.759.640	12.465.218	13.213.132	14.005.920
Gastos de Administracion	107.527.053	113.978.676	120.817.397	128.066.441	135.750.427
Provisiones	0	0	0	0	0
Amortización Gastos	1.612.400	1.612.400	1.612.400	1.612.400	0
Utilidad Operativa	25.371.769	39.472.305	63.900.131	91.280.163	158.005.546
Otros ingresos					
Intereses	0	0	0	0	0
Otros ingresos y egresos	0	0	0	0	0
Utilidad antes de impuestos	25.371.769	39.472.305	63.900.131	91.280.163	158.005.546
Impuestos (34%)	8.372.684	13.025.861	21.087.043	30.122.454	52.141.830
Utilidad Neta Final	16.999.085	26.446.444	42.813.088	61.157.709	105.863.716

Anexo B. Balance General

BALANCE GENERAL	0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activo Corriente	2015					
Efectivo	51.172.175	81.548.927	109.510.641	152.479.999	206.593.686	307.576.452
Cuentas X Cobrar	0	0	0	0	0	0
Provisión Cuentas por Cobrar						
Inventarios Materias Primas e Insumos	0	379.417	402.182	468.272	525.560	619.032
Inventarios de Producto en Proceso	0	0	0	0	0	0
Inventarios Producto Terminado	0	0	0	0	0	0
Anticipos y Otras Cuentas por Cobrar	0	0	0	0	0	0
Gastos Anticipados	8.062.000	8.062.000	8.062.000	8.062.000	8.062.000	8.062.000
Total Activo Corriente:	57.621.775	86.765.544	113.137.622	154.560.671	207.119.247	308.195.485
Terrenos	0	0	0	0	0	0
Construcciones y Edificios	0	0	0	0	0	0
Maquinaria y Equipo de Operación	17.570.000	17.570.000	17.570.000	17.570.000	17.570.000	17.570.000
Muebles y Enseres	2.875.000	2.875.000	2.875.000	2.875.000	2.875.000	2.875.000
Equipo de Transporte	0	0	0	0	0	0
Equipo de Oficina	7.200.000	7.200.000	7.200.000	7.200.000	7.200.000	7.200.000
Semovientes pie de cría	0	0	0	0	0	0
Cultivos Permanentes	0	0	0	0	0	0
Total Activos Fijos:	27.645.000	23.873.000	20.101.000	16.329.000	12.557.000	8.785.000
Total Otros Activos Fijos	0	0	0	0	0	0
ACTIVO	85.266.775	110.638.544	133.238.622	170.889.671	219.676.247	316.980.485
Pasivo						
Cuentas X Pagar Proveedores	0	0	0	0	0	0
Impuestos X Pagar	0	8.372.684	13.025.861	21.087.043	30.122.454	52.141.830
Acreedores Varios		0	0	0	0	0
Obligaciones Financieras	0	0	0	0	0	0
Otros pasivos a LP		0	0	0	0	0
Obligacion Fondo Emprender (Contingente)	85.266.775	85.266.775	85.266.775	85.266.775	85.266.775	85.266.775
PASIVO	85.266.775	93.639.459	98.292.636	106.353.818	115.389.229	137.408.605
Patrimonio						
Capital Social	0	0	0	0	0	0
Reserva Legal Acumulada	0	0	0	0	0	0
Utilidades Retenidas	0	0	8.499.543	21.722.765	43.129.309	73.708.163
Utilidades del Ejercicio	0	16.999.085	26.446.444	42.813.088	61.157.709	105.863.716
Revalorizacion patrimonio	0	0	0	0	0	0
TOTAL PATRIMONIO	0	16.999.085	34.945.987	64.535.853	104.287.018	179.571.879
TOTAL PAS + PAT	85.266.775	110.638.544	133.238.622	170.889.671	219.676.247	316.980.485

Anexo C. Razones e Indicadores Financieros - Rendimiento

RAZONES E INDICADORES FINANCIEROS								
Indicador	Razón	Formula	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Análisis
Rendimiento Los indicadores de rendimiento, denominados también de rentabilidad o lucratividad, sirven para medir la efectividad de la administración del proyecto para controlar los costos y gastos y, de esta manera, convertir las ventas en utilidades	Margen operacional de utilidad	$= \frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Ventas netas}}$	6,9%	9,8%	14,1%	17,9%	26,3%	El margen operacional de utilidad para el primer año es de 24% lo que significa que la utilidad operacional corresponde a un 24% de la ventas netas en el año 1, o dicho en otras palabras, por cada peso vendido en el año uno se reportaron 24 centavo de utilidad operacional.
	Margen neto de utilidad	$= \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$	4,6%	6,6%	9,4%	12,0%	17,6%	El margen neto de utilidad para el primer año es de 15.24%, el cual se puede interpretar de la siguiente manera: la utilidad neta corresponde a un 15% de las ventas netas en el primer año de actividades del proyecto, lo anterior equivale a decir que cada peso vendido genero 15 centavo de utilidad para el año uno.
	Rendimiento del patrimonio	$= \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$	100,0%	75,7%	66,3%	58,6%	59,0%	El rendimiento del patrimonio es de 100% para el primer año, lo que significa que la utilidad neta corresponde al 100% sobre el patrimonio , o dicho en otras palabras, los socios o dueños del proyecto obtienen una utilidad sobre la inversión del 100% en el primer año.
	Rendimiento de activo total	$= \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total bruto}}$	15,4%	19,8%	25,1%	27,8%	33,4%	Los indicadores calculados significan que la utilidad neta, con respecto al activo total, corresponde a 21.74% en el primer año y 30.73% para el segundo año. Es decir, que cada peso invertido en activo total genera una utilidad neta de 22 centavos aproximadamente en el primer año y 31 centavos de utilidad neta para el segundo año.

Anexo D. Razones e Indicadores Financieros – Liquidez y Endeudamiento

RAZONES E INDICADORES FINANCIEROS								
Indicador	Razón	Formula	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Análisis
<p>LIQUIDEZ</p> <p>Estos indicadores miden la capacidad que tiene el proyecto para cancelar sus obligaciones de corto plazo. Sirven para establecer la facilidad o dificultad que presenta una organización para pagar sus pasivos corrientes con el producto de convertir a efectivo sus activos corrientes.</p>	Razón Corriente	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	10.36	8.69	7.33	6.88	5.91	Se interpreta diciendo que el proyecto tendrá una razón corriente de 6.64 para el primer año. Esto quiere decir, que por cada peso que se debe en el corto plazo, se cuenta con aproximadamente 7 pesos para respaldar esa obligación. De igual forma para los años 2,3,4 y 5.
	Prueba acida	$\frac{\text{Activo corriente - Inventarios}}{\text{Pasivo corriente}}$	10.32	8.65	7.31	6.86	5.90	Se conoce también con el nombre de prueba del ácido o liquidez seca. Es un tés más riguroso, el cual pretende verificar la capacidad del proyecto para cancelar sus obligaciones corrientes pero sin depender de la venta de sus existencias, es decir, básicamente con su saldo en efectivo. Se interpreta diciendo que el proyecto presenta una prueba ácida de 6.33 para el primer año, lo que quiere decir que por cada peso que se debe a corto plazo se cuenta, para su cancelación, con 7 pesos aproximadamente en activos corrientes de fácil realización, sin tener que recurrir a la venta de inventarios.
<p>Endeudamiento</p> <p>Los indicadores de endeudamiento tienen por objeto medir en que grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento del proyecto. De la misma manera se trata de establecer el riesgo que corren tales acreedores, el riesgo de los dueños y la conveniencia o inconveniencia de un determinado nivel de endeudamiento para el proyecto.</p>	Nivel de endeudamiento	$\frac{\text{Total Pasivo con terceros}}{\text{Total activos}}$	84.64%	73.77%	62.24%	52.53%	43.35%	El proyecto presenta un nivel de endeudamiento de 0.39 para el primer año, lo que significa que por cada peso que la empresa tiene invertido en activos, 39 centavos han sido financiados por los acreedores en este caso por el crédito bancario.
	Concentración del endeudamiento en el corto plazo	$\frac{\text{Pasivo corriente}}{\text{Total pasivo con terceros}}$	0.00	0.09	0.13	0.20	0.26	Este indicador establece qué porcentaje del total del pasivo con terceros tiene vencimiento corriente, es decir, a menos de un año. Se interpreta este indicador diciendo que por cada peso de deuda que el proyecto tiene con terceros, 18 centavos tienen vencimiento corriente. O, lo que es igual, que el 18% de los pasivos tienen vencimiento en menos de un año.

Anexo E. Plan operativo meses: 1 – 6

ACTIVIDAD	MES		MES		MES		MES		MES		MES	
	1		2		3		4		5		6	
	Fondo	Emprendedor	Fondo	Emprendedor	Fondo	Emprendedor	Fondo	Emprendedor	Fondo	Emprendedor	Fondo	Emprendedor
Materia prima	379.417	0	0	379.417	0	379.417	0	379.417	0	379.417	0	379.417
Nóminasde producción, administración y ventas (Salario básico mas Auxilio de Transporte)	7.650.000	0	7.650.000	0	7.650.000	0	7.650.000	0	7.650.000	0	7.650.000	0
Salud, pensión y riesgos profesionales	1.590.945	0	1.590.945	0	1.590.945	0	1.590.945	0	1.590.945	0	1.590.945	0
Prima de servicios											1.911.735	1.911.735
Vacaciones												
Cesantías e intereses sobre cesantías												
Aportes parafiscales	688.500	0	688.500	0	688.500	0	688.500	0	688.500	0	688.500	0
Gastos de dotación	1.420.000											
Arrendamientos	1.500.000	0	1.500.000	0	1.500.000	0	1.500.000	0	1.500.000	0	1.500.000	0
Otros insumos		-84.167		-84.167		-84.167		-84.167		-84.167		-84.167
Servicios públicos		225.000		225.000		225.000		225.000		225.000		225.000
Promoción y Publicidad		160.000		160.000		160.000		160.000		160.000		160.000
Comisión vendedor externo		764.500		764.500		764.500		764.500		764.500		764.500
Maquinaria y equipo	8.785.000		8.785.000									
Muebles y enseres			2.875.000									
Equipo de Oficina	3.600.000		3.600.000									
Imprevistos	2.372.421											
Útiles y papelería			600.000									
Elementos de aseo			1.200.000									
Honorarios profesionales		300.000		300.000		300.000		300.000		300.000		300.000
Impuesto de industria y comercio												
Impuesto de cámara de comercio												
Mantenimiento		125.000		125.000		125.000		125.000		125.000		125.000
Gastos puesta en marcha	8.062.000											
Intereses del crédito bancario												
TOTALES	36.048.283	1.490.333	28.489.445	1.869.750	11.429.445	1.869.750	1.500.000	11.799.195	1.500.000	11.799.195	3.411.735	13.710.930

Anexo F. Plan operativo meses: 7 – 12

ACTIVIDAD	MES		MES		MES		MES		MES		MES	
	7		8		9		10		11		12	
	Fondo	Emprendedor	Fondo	Emprendedor	Fondo	Emprendedor	Fondo	Emprendedor	Fondo	Emprendedor	Fondo	Emprendedor
Materia prima	0	379.417	0	379.417	0	379.417	0	379.417	0	379.417	0	379.417
Nóminasde producción, administración y ventas (Salario básico mas Auxilio de Transporte)	0	7.650.000	0	7.650.000	0	7.650.000	0	7.650.000	0	7.650.000	0	7.650.000
Salud, pensión y riesgos profesionales	0	1.590.945	0	1.590.945	0	1.590.945	0	1.590.945	0	1.590.945	0	1.590.945
Prima de servicios												3.823.470
Vacaciones											957.015	2.871.045
Cesantías e intereses sobre cesantías											1.930.852	5.792.557
Aportes parafiscales	0	688.500	0	688.500	0	688.500	0	688.500	0	688.500	0	688.500
Gastos de dotación												
Arrendamientos	0	1.500.000	0	1.500.000	0	1.500.000	0	1.500.000	0	1.500.000	0	1.500.000
Otros insumos		-84.167		-84.167		-84.167		-84.167		-84.167		-84.167
Servicios públicos		225.000		225.000		225.000		225.000		225.000		225.000
Promoción y Pulicidad		160.000		160.000		160.000		160.000		160.000		160.000
Comisión vendedor externo		764.500		764.500		764.500		764.500		764.500		764.500
Maquinaria y equipo												
Muebles y enseres												
Equipo de Oficina												
Imprevistos												
Útiles y papelería												
Elementos de aseo												
Honorarios profesionales		300.000		300.000		300.000		300.000		300.000		300.000
Impuesto de industria y comercio												2.633.305
Impuesto de cámara de comercio												230.000
Mantenimiento		125.000		125.000		125.000		125.000		125.000		125.000
Gastos puesta en marcha												
Intereses del crédito bancario												0
TOTALES	0	13.299.195	0	13.299.195	0	13.299.195	0	13.299.195	0	13.299.195	2.887.867	28.649.572

Anexo G. Plan operativo Total Anual

ACTIVIDAD	TOTAL ANUAL		TOTALES
	Fondo	Emprendedor	
Materia prima	379.417	4.173.583	4.553.000
Nóminas de producción, administración y ventas (Salario básico mas Auxilio de Transporte)	22.950.000	68.850.000	91.800.000
Salud, pensión y riesgos profesionales	4.772.835	14.318.505	19.091.340
Prima de servicios	1.911.735	5.735.205	7.646.940
Vacaciones	957.015	2.871.045	3.828.060
Cesantías e intereses sobre cesantías	1.930.852	5.792.557	7.723.409
Aportes parafiscales	2.065.500	6.196.500	8.262.000
Gastos de dotación	1.420.000	0	1.420.000
Arrendamientos	9.000.000	9.000.000	18.000.000
Otros insumos	0	-1.010.000	-1.010.000
Servicios públicos	0	2.700.000	2.700.000
Promoción y Pulicidad	0	1.920.000	1.920.000
Comisión vendedor externo	0	9.174.000	9.174.000
Maquinaria y equipo	17.570.000	0	17.570.000
Muebles y enseres	2.875.000	0	2.875.000
Equipo de Oficina	7.200.000	0	7.200.000
Imprevistos	2.372.421	0	2.372.421
Utiles y papelería	600.000	0	600.000
Elementos de aseo	1.200.000	0	1.200.000
Honorarios profesionales	0	3.600.000	3.600.000
Impuesto de industria y comercio	0	2.633.305	2.633.305
Impuesto de cámara de comercio	0	230.000	230.000
Mantenimiento	0	1.500.000	1.500.000
Gastos puesta en marcha	8.062.000	0	8.062.000
Intereses del crédito bancario	0	0	0
TOTALES	85.266.775	137.684.700	222.951.475