

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ESPARCIMIENTO  
PARA PERSONAS ADULTAS Y PENSIONADOS EN BARRANCABERMEJA**

**CARMEN CECILIA SALAZAR ROMERO  
LAURA FABIOLA CATALINA VELÁSQUEZ GRANADOS**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER  
INSTITUTO DE PROYECCIÓN REGIONAL Y EDUCACIÓN A DISTANCIA  
GESTIÓN EMPRESARIAL  
BUCARAMANGA  
2014**

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ESPARCIMIENTO  
PARA PERSONAS ADULTAS Y PENSIONADOS EN BARRANCABERMEJA**

**CARMEN CECILIA SALAZAR ROMERO  
LAURA FABIOLA CATALINA VELÁSQUEZ GRANADOS**

**Proyecto presentado como requisito para obtener el título de  
PROFESIONAL EN GESTIÓN EMPRESARIAL**

**Directora  
MARTHA CECILIA RODRÍGUEZ SUÁREZ  
Economista  
Especialista en Gerencia de Proyectos**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER  
INSTITUTO DE PROYECCIÓN REGIONAL Y EDUCACIÓN A DISTANCIA  
GESTIÓN EMPRESARIAL  
BUCARAMANGA  
2014**

## DEDICATORIA

*A Dios por iluminarme y darme la sabiduría para alcanzar esta meta, a mis padres por su amor y dedicación, a mi esposo Cristian por su constante apoyo y motivación para seguir caminando hacia el éxito, a mi compañera Laura, por su constancia y carisma y a todos aquellos quienes se convirtieron en mi principal apoyo y soporte para superar todas las dificultades presentadas e hicieron posible la culminación y el éxito de este triunfo.*

**Carmen Cecilia**

*A Dios Padre Todopoderoso por ser mi guía durante este camino permitiéndome superar todos los obstáculos presentados a través de mi formación profesional, por ser mi luz y mi motivación, por darme la fuerza y voluntad, a mis Padres, quienes con su apoyo hicieron posible el alcanzar este nuevo éxito, a mis amigos más cercanos, con todo mi amor por ser la bendición motivadora más valiosa que Dios me ha dado para lograr las metas trazadas en mi vida, y a mi compañera de Investigación por el tiempo dedicado a este sueño y su disposición.*

**Laura Catalina**

## **AGRADECIMIENTOS**

Para la realización de este trabajo de grado contamos con la sabiduría de Dios Padre, que iluminaba día a día todos nuestros pasos en el proceso investigativo y en el desarrollo del presente proyecto.

Expresamos nuestro especial agradecimiento a nuestras familias, por su constante apoyo y motivación en los momentos críticos.

Existen otras personas altamente importantes involucradas en el logro de ésta investigación, primero damos gracias a la Universidad Industrial de Santander por la oportunidad brindada en la construcción de conocimientos a través de los semestres cursados de formación profesional, soportado en el excelente grupo de docentes que nos brindaron incondicionalmente su apoyo, experiencia y dedicación en la trasmisión de conocimientos para nuestro crecimiento personal. A ellos muchas gracias y bendiciones. Por otro lado queremos manifestar nuestro agradecimiento a la docente y tutora del Trabajo de Grado Martha Cecilia Rodríguez, por sus valiosos aportes y asesorías durante la elaboración del proyecto.

## TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	20
1. GENERALIDADES	22
1.1 EL ADULTO MAYOR	22
1.1.1 Concepto de Adulto Mayor	22
1.1.2 Aspectos legales	23
1.2 MUNICIPIO DE BARRANCABERMEJA	25
1.2.1 Aspectos históricos	25
1.2.2 Ubicación, límites y población	27
1.2.3 Economía	29
1.2.4 Clasificación por sector económico	30
1.3 ESPARCIMIENTO PARA EL ADULTO MAYOR	31
2. ESTUDIO DE MERCADOS	35
2.1 OBJETIVOS	35
2.1.1 Objetivo general	35
2.1.2 Objetivos específicos	35
2.2 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO	36
2.2.1 Definición, usos y especificaciones del producto/servicio	36
2.2.2 Productos sustitutos	36
2.2.3 Productos complementarios	36
2.2.4 Atributos diferenciadores del producto/servicio con respecto a la competencia	36
2.3 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO	37
2.3.1 Mercado potencial	37
2.3.2 Mercado objetivo	38
2.4 LA DEMANDA	38

2.4.1	Investigación de mercados	38
2.4.1.1	Planteamiento del problema	38
2.4.1.2	Necesidades de información	40
2.4.1.3	Ficha técnica de la demanda	41
2.4.2	Tabulación, presentación y análisis de resultados	42
2.4.3	Estimación de la demanda	53
2.4.4	Evolución histórica de la demanda producto/servicio	53
2.4.5	Proyección de la demanda	53
2.5	La oferta	54
2.5.1	Necesidades de información	54
2.5.2	Ficha técnica	54
2.5.3	Tabulación y presentación de resultados de la oferta	55
2.5.4	Análisis de la situación actual de la competencia	56
2.5.5	Proyección de la oferta	57
2.6	RELACIÓN ENTRE DEMANDA Y OFERTA	57
2.7	CANALES DE COMERCIALIZACIÓN	57
2.7.1	Estructura de los canales actuales	57
2.7.2	Ventajas y desventajas de los canales actuales	58
2.7.3	Selección de los canales de comercialización	58
2.8	PRECIO	59
2.8.1	Análisis de precios	59
2.8.2	Estrategias de fijación de precios	59
2.9	PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN	59
2.9.1	Objetivos	59
2.9.2	Logotipo	60
2.9.3	Lema	60
2.9.4	Análisis de medios	61
2.9.5	Selección de medios	62
2.9.6	Estrategias publicitarias	63
2.9.7	Presupuesto de publicidad y promoción	63

2.9.7.1	De lanzamiento	63
2.9.7.2	De operación	64
2.10	CONCLUSIONES Y POSIBILIDADES DEL PROYECTO	64
3.	ESTUDIO TÉCNICO	66
3.1	TAMAÑO DEL PROYECTO	66
3.1.1	Descripción del tamaño del proyecto	66
3.1.2	Factores que determinan el tamaño de un proyecto	66
3.1.2.1	La demanda	66
3.1.2.2	La disponibilidad de mano de obra	66
3.1.2.3	Localización	67
3.1.2.4	Financiamiento	67
3.1.3	Capacidad del proyecto	67
3.1.3.1	Capacidad total diseñada	67
3.1.3.2	Capacidad instalada	68
3.1.3.3	Capacidad utilizada y proyectada	69
3.2	LOCALIZACIÓN	70
3.2.1	Macro localización	70
3.2.2	Micro localización	70
3.3	INGENIERÍA DEL PROYECTO	71
3.3.1	Ficha técnica del producto	71
3.3.2	Descripción técnica del proceso	72
3.3.3	Diagrama de operación, proceso y procedimiento	72
3.3.4	Control de calidad	73
3.3.5	Recursos	74
3.3.5.1	Recurso humano	74
3.3.5.2	Recurso físico	75
3.3.6	Análisis de proveedores	78
3.3.7	Distribución de planta	78

3.4	CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD TÉCNICA DEL PROYECTO	82
4.	ESTUDIO ADMINISTRATIVO	83
4.1	FORMA DE CONSTITUCIÓN	83
4.2	CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA	84
4.2.1	Visión	84
4.2.2	Misión	84
4.2.3	Objetivos	85
4.2.4	Políticas	85
4.3	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	86
4.3.1	Organigrama	87
4.3.2	Descripción y perfil de cargos	87
4.3.3	Asignación salarial	100
4.4	CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD ADMINISTRATIVA DEL PROYECTO	101
5.	ESTUDIO FINANCIERO	103
5.1	INVERSIÓN	103
5.1.1	Inversión fija	103
5.1.1.1	Total inversión fija	105
5.1.2	Inversión diferida	106
5.1.3	Inversión de capital de trabajo	106
5.1.4	Total costos de producción	107
5.1.5	Gastos administrativos y ventas	108
5.1.6	Total capital de trabajo	109
5.1.7	Inversión total	109
5.1.8	Fuentes de financiación	110
5.2	COSTOS	112
5.2.1	Costos fijos	112

5.2.2	Costos variables	112
5.2.3	Costos totales unitarios	112
5.3	PRECIO DE VENTA	113
5.4	PROYECCIONES DE LOS INGRESOS DEL PROYECTO	113
5.4.1	Estado de Resultados proyectados a 5 años	114
5.4.2	Flujo de caja proyectado	115
5.4.3	Balance general a 5 años	117
5.5	CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD FINANCIERA DEL PROYECTO	118
6.	EVALUACIÓN DEL PROYECTO	120
6.1	PUNTO DE EQUILIBRIO	120
6.2	IMPACTO SOCIAL Y LOS ASPECTOS CLAVES DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL	122
6.3	IMPACTO AMBIENTAL	122
6.4	IMPACTO FINANCIERO	123
6.4.1	Valor Presente Neto	123
6.4.2	Tasa Interna Retorno TIR	125
6.4.3	Período de recuperación	126
6.4.4	Análisis de las Razones Financieras	127
6.5	CONCLUSIONES SOBRE LA EVALUACIÓN DEL PROYECTO	128
	CONCLUSIONES	129
	RECOMENDACIONES	131
	BIBLIOGRAFÍA	133
	ANEXOS	135

## LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Población de adultos mayores en Barrancabermeja	28
Cuadro 2. Establecimientos geriátricos registrados	32
Cuadro 3. Ficha técnica de la demanda	41
Cuadro 4. Adulto Mayor en el hogar	42
Cuadro 5. Independencia económica del adulto mayor	43
Cuadro 6. Actividades de distracción	44
Cuadro 7. Frecuencia de dedicación al adulto mayor	45
Cuadro 8. Cuidado del adulto mayor	46
Cuadro 9. Frecuencia a lugares de distracción	47
Cuadro 10. Asistencia a un centro de esparcimiento	48
Cuadro 11. Disposición a la compra del servicio	49
Cuadro 12. Destinación de recursos al servicio	50
Cuadro 13. Frecuencia mensual de asistencia	51
Cuadro 14. Distribución del servicio por estrato socio económico	53
Cuadro 15. Proyección de la demanda	54
Cuadro 16. Ficha técnica de la oferta	55
Cuadro 17. Relación demanda – oferta (competencia directa)	57
Cuadro 18. Presupuesto publicidad de lanzamiento	63
Cuadro 19. Presupuesto publicidad de operación.	64
Cuadro 20. Capacidad Diseñada del Proyecto	68
Cuadro 21. Resumen de Capacidad del Proyecto	69
Cuadro 22. Total puntos por opción	71
Cuadro 22. Ficha técnica del producto	71
Cuadro 23. Mano de obra directa	74
Cuadro 24. Personal administrativo	75
Cuadro 25. Personal de ventas	75
Cuadro 26. Muebles y enseres	75

Cuadro 27. Equipos de oficina	76
Cuadro 28. Maquinaria y equipos	77
Cuadro 29. Proveedores	78
Cuadro 30. Dimensiones de la distribución de planta	81
Cuadro 31. Descripción y perfil de cargos	88
Cuadro 32. Estructura salarial	101
Cuadro 33. Muebles y enseres	103
Cuadro 34. Equipos de Oficina	104
Cuadro 35. Maquinaria y Equipo	104
Cuadro 36. Total inversión fija	105
Cuadro 37. Inversión diferida	106
Cuadro 38. Mano de obra directa	106
Cuadro 39. Materia prima	107
Cuadro 40. Costos indirectos fabricación (M.O.I, Materiales Indirectos, Insumos, Mantenimiento, Depreciación, seguros, otros C.I.F)	107
Cuadro 41. Total costos de producción	107
Cuadro 42. Gastos de personal administrativo	108
Cuadro 43. Gastos de administración y ventas	108
Cuadro 44. Total Gastos de administración y ventas	109
Cuadro 45. Gastos financieros (intereses)	109
Cuadro 46. Total capital de trabajo	109
Cuadro 47. Inversión total	110
Cuadro 48. Fuentes de financiación	110
Cuadro 49. Costos fijos	112
Cuadro 50. Costos variables	112
Cuadro 51. Costos totales unitarios	113
Cuadro 52. Precio de venta	113
Cuadro 53. Proyecciones de los ingresos del proyecto	114
Cuadro 54. Estado de resultados proyectados a 5 años	114
Cuadro 55. Flujo de caja proyectado	115

Cuadro 56. Balance general a 5 años	117
Cuadro 57. Punto de equilibrio	120
Cuadro 58. Ingresos / Egresos	121
Cuadro 59. Flujo de caja libre	124
Cuadro 60. Cálculo Valor Presente Neto	125
Cuadro 61. Tasa de Descuento Deflactada	126
Cuadro 62. Cálculo de la Tasa Interna de Retorno TIR	126
Cuadro 63. Período de recuperación	127
Cuadro 64. Análisis de las razones financieras	127

## LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Selección de canales de comercialización.	58
Figura 2. Logotipo	59
Figura 3. Diagrama de flujo de procesos	73
Figura 4. Distribución de planta	79
Figura 5. Organigrama	87

## LISTA DE GRÁFICOS

	Pág.
Gráfico 1. Adulto mayor en el hogar	43
Gráfico 2. Independencia económica del adulto mayor	44
Gráfico 3. Actividades de distracción	45
Gráfico 4. Frecuencia de dedicación al adulto mayor	46
Gráfico 5. Cuidado del adulto mayor	47
Gráfico 6. Frecuencia a lugares de distracción	48
Gráfico 7. Asistencia a un centro de esparcimiento	49
Gráfico 8. Disposición a la compra del servicio	48
Gráfico 9. Deseo de Compra	49
Gráfico 10. Frecuencia mensual de asistencia	52
Gráfico 11. Punto de equilibrio	121

## LISTA DE ANEXOS

Anexo A. Encuesta	Pág. 135
-------------------	-------------

## RESUMEN

**TÍTULO:** FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ESPARCIMIENTO PARA PERSONAS ADULTAS Y PENSIONADOS EN BARRANCABERMEJA.\*

**AUTORES:** SALAZAR ROMERO Carmen Cecilia; VELÁSQUEZ GRANADOS Laura Fabiola Catalina \*\*

**PALABRAS CLAVES:** Esparcimiento, Adulto mayor, Autoestima, Bienestar, Evaluación, Impacto social.

### DESCRIPCIÓN.

La atención que amerita una persona mayor, es uno de los factores esenciales en el contexto social, para determinar acciones beneficiosas que apunten a la consideración de este segmento de la población. Es importante para la sociedad local, la existencia de una empresa que ofrezca servicios de atención y acompañamiento, que estructure programas sociales que permitan brindar a los integrantes de la sociedad ambientes de convivencia saludable y por ende aumentar el bienestar del adulto mayor. El grupo poblacional evaluado se describe como personas que laboralmente no tienen la facultad de aportar algún elemento de valor en procesos productivos formales, pero esto no los exime de participar en actividades que a nivel personal les ayude a fomentar valores propios y fortalecer la autoestima.

Considerando que en el mercado existe una limitada oferta de empresas especializadas en ofrecer servicios de esparcimiento, se planteó, a través de la factibilidad; determinar la viabilidad del proyecto y la posibilidad de poner en marcha una empresa que supla esta necesidad. El estudio se basó en una investigación exploratoria y descriptiva, se consultaron fuentes primarias y secundarias, aplicando un formato con preguntas estructuradas a una muestra de 375 hogares de estratos 3, 4 y 5 de la ciudad (margen de error 5% y nivel de confianza 95%) y con base en los resultados se proyecta la empresa.

Los resultados muestran que la empresa como sociedad limitada es viable. De igual manera, los indicadores financieros y económicos como un VPN de \$175.251.449 y la TIR de 36,81% hacen atractivo el proyecto. La inversión inicial del proyecto es de \$ 135.613.909. Recurso que será financiado con inversiones propias de las socias y con la banca comercial local. Se concluye la factibilidad de la empresa como una opción para resolver la falencia de atención complementaria para el adulto mayor.

---

\* Proyecto de Grado

\*\*Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia. Gestión Empresarial. Director Martha Cecilia Rodríguez.

## SUMMARY

**TITLE:** FEASIBILITY FOR THE CREATION OF A RECREATION CENTER FOR ADULTS AND PENSIONERS IN BARRANCABERMEJA.

**AUTHORS:** SALAZAR ROMERO Carmen Cecilia, VELÁSQUEZ GRANADOS Laura Fabiola Catalina.

**KEY WORDS:** Recreation, Senior Adult, Self Esteem, Wellness, Assessment, Social Impact.

### DESCRIPTION.

The attention it deserves a mature people, is one of the essential factors in the social context, to determine beneficial actions aimed at the consideration of this segment of the population. It is important for the local society, the existence of a company that provides care and support services, to structure social programs that will help empower members of society healthy living environments and thus increase the welfare of the mature people. The evaluated population group described as people who are not occupationally right to introduce some element of value in formal production processes, but this it is not an exception to engaging this kind of people in activities on a personal level to help them promote values and strengthen self-esteem.

Considering that in the market there is a limited supply of companies that specialize in providing entertainment services, was raised, through feasibility, to determine the viability of the project and the possibility of launching a company that will supply this need. The study was based on an exploratory and descriptive, were consulted primary and secondary sources, using a format with structured questions to a sample of 375 households in strata 3, 4 and 5 of the city (5 % margin of error and confidence level 95%).

The results show that the company as a limited company is viable. Similarly, the financial and economic indicators as A \$175.251.449 NPV and IRR of 36, 81% make the project attractive. The initial investment for the project is \$ 135.613.909. We conclude the feasibility of the business as an option for solving the problem of care for the elderly.

---

\*Graduation Project

\*\*Institute for Regional and Distance Education. Business Management. Director Martha Cecilia Rodriguez.

## INTRODUCCIÓN

La Organización Mundial de la Salud plantea la salud, la alimentación, la educación, el trabajo, la vivienda, la seguridad social, el vestido, el ocio y los derechos humanos como los principales componentes de la calidad de vida; lo que en resumen se asocia de una parte con nivel o estilo de vida y de otra con bienestar y salud, satisfacción e incluso felicidad.

El ser humano a lo largo de la vida trata de alcanzar la mejor calidad de vida y al llegar a su etapa de adulto mayor, el proceso de envejecimiento le genera cambios importantes en el estilo de vida con repercusiones significativas en el volumen y distribución de la carga social de la enfermedad y la calidad de vida. En Colombia el grupo de mayores de 60 años representa ya un alto porcentaje de años de vida perdidos; con lo cual el problema de la población en proceso de envejecimiento no se limita sólo a analizar la enfermedad y la mortalidad, sino también a determinar las condiciones de vida y de protección social del individuo.

Al interior de la familia se identifica como integrante importante el adulto mayor y el pensionado sin actividad laboral quien genera expectativas sobre la utilización del tiempo libre del que dispone, de tal forma que se traduce en una preocupación personal y familiar el poder realizar actividades que hagan sentir útil, sano y feliz al ser humano cuando recorre esta fase de la vida. A nivel familiar el adulto mayor requiere de dedicación de tiempo del cual no se está acostumbrado a ofrecer, por lo cual el acompañamiento en las actividades que realiza es mínimo en comparación del necesario para que se continúe gozando de una buena calidad de vida.

En lo social, se ofrece el cuidado y acompañamiento al adulto mayor, solo en momentos en los cuales su salud ya se encuentra en deterioro, de tal manera que se encuentra un espacio de tiempo en el cual el adulto mayor a pesar de contar

con salud y sentirse con la energía para realizar cualquier actividad, solo encuentra en parques, sitios de juegos de azar y pequeños grupos de tercera edad con cupos limitados, entre otros, como opciones y lugares en los cuales puede compartir su tiempo con las demás personas en su misma situación.

De otra parte, la ciudad de Barrancabermeja, a pesar que en los últimos años ha evidenciado un excelente desarrollo económico y social, avalado con la creación y posicionamiento de múltiples empresas que han abordado la ciudad, jalonando políticas para la generación de empleo y arrojando resultados de desplazamientos poblacionales de núcleos familiares, no muestra un comportamiento diferente, al resto del país en general, con respecto al adulto mayor y su tiempo libre: no existe un programa estructurado cuya finalidad sea cubrir los espacios y tiempos libres de este grupo poblacional; y al igual que muchas regiones, aún cuando existen instituciones que velan por el adulto mayor, tienen la limitante de ofrecer exclusivamente aquellos detalles pertinentes solo al cuidado físico; dejando a un lado los aspectos del esparcimiento.

Por todo lo anterior, en el grupo poblacional del adulto mayor, se identifica una demanda insatisfecha, que implica reconocerlos como seres humanos con necesidades y posibilidades especiales, en donde roles especiales como el de trabajador social y el de personal especializado en desarrollar actividades físicas y lúdicas tales como baile, canto, teatro, entre otros, que les ayuden a crear independencia, autonomía y motivación en todas y cada una de las actividades que desarrollen, sean proporcionadas bajo una estructura organizada de un establecimiento dedicado al esparcimiento y cuidado integral del adulto mayor y pensionado.

## 1. GENERALIDADES

### 1.1 EL ADULTO MAYOR

**1.1.1 Concepto de Adulto Mayor.** Inicialmente se utilizaba de forma general el término “tercera edad”, desde un enfoque antropológico y social para hacer referencia a la población de personas mayores o ancianos. En general, se ha aplicado a las personas de 65 años o más. Este término ha sido desplazado por los profesionales de diferentes regiones llegando a ser ampliamente usado “personas mayores” en países como España y Argentina, en tanto que es más utilizado en América Latina la expresión “Adulto Mayor”<sup>1</sup>.

A principios de los 80, el bienestar comienza a definirse como un concepto integrador y hace referencia a condiciones económicas, sociales y componentes individuales del ser humano relacionados con la interacción social y con la propia percepción de la vida<sup>2</sup>.

El bienestar personal incluye conceptos de satisfacción con la situación que se vive, con la valoración de logros en el tiempo, con el estado de ánimo positivo y la percepción de la felicidad y del tiempo incluyendo aburrimiento, utilidad e integración social.

Las actividades en tiempo libre pueden ser físicas, psíquicas, sociales; deportivas, educativas y se pueden desarrollar individual o grupalmente. El tiempo libre se

---

<sup>1</sup>Wikipedia. Redirección Tercera Edad. Disponible en [http://es.wikipedia.org/wiki/Tercera\\_edad](http://es.wikipedia.org/wiki/Tercera_edad). Fecha de consulta 18 agosto de 2013.

<sup>2</sup>BEROFORUM Revista de Ciencias Sociales de la Universidad Iberoamericana. Año IV, No 7. Enero-Junio 2009. Sandra Emma Carmona, pp.48-65 Universidad Iberoamericana A.C., Ciudad de México. [www.uia/iberoforum](http://www.uia/iberoforum)

puede observar desde lo positivo para descansar, educarse, desarrollarse personalmente y desde lo negativo se puede visualizar como tiempo para llenar que puede generar relaciones conflictivas. En el tiempo libre se pueden desarrollar actividades recreativas a elección propia, para auto expresarse, divertirse, desarrollar la personalidad<sup>3</sup>.

En Colombia, el concepto de adulto mayor se encuentra consignado en diferentes leyes que han sido promulgadas para defender los derechos de esta población. Así, adulto mayor es definido como aquella persona que cuenta con sesenta (60) años de edad o más<sup>4</sup>. Y de manera complementaria se estipula que a criterio de los especialistas de centros de vida, puede ser clasificada siendo menor de 60, pero mayor de 55 años, cuando sus condiciones de desgaste físico, vital y psicológico lo determinen<sup>5</sup>.

**1.1.2 Aspectos legales.** El estado tiene la obligación de velar por el bienestar de cada uno de los habitantes del territorio nacional, por esto se dictan normas tendientes a procurar la protección, promoción y defensa de los derechos de los adultos mayores, como lo consigna la LEY 1251 DE 2008 y la LEY 1276 DE 2009.

La primera de ellas tiene como objeto como objeto proteger, promover, restablecer y defender los derechos de los adultos mayores, orientar políticas que tengan en cuenta el proceso de envejecimiento, planes y programas por parte del Estado, la sociedad civil y la familia de conformidad con la Constitución Nacional y la Declaración de los Derechos Humanos, entre otras.

---

<sup>3</sup>García, G. (2002), "La cultura y la recreación en el adulto mayor", en: Segunda Jornada de los Derechos de las Personas Mayores. Ciudad de México: Editado por: RLG 12 de Febrero de 2004. Canal: POLÍTICAS. Promoción de derechos. Disponible en: <<http://www.gerontologia.org/portal/information/showInformation.php?idinfo=65>>. Consulta: Septiembre 2013

<sup>4</sup>Ley 251 de 2008. (2008: 27 noviembre). Diario Oficial No. 47186. Congreso de la República de Colombia.

<sup>5</sup>Ley 1276 de 2009. (2009: 5 enero). Diario Oficial No. 47223. Congreso de la República de Colombia.

En la segunda su objeto principal consigna la protección a grupos especiales de los niveles I y II de Sisbén, a través de instituciones que contribuyan a brindarles atención integral y mejorar la calidad de vida.

Bajo el principio de solidaridad, se estipula que es deber del Estado, la sociedad y la familia brindar apoyo y ayuda cuando se esté en condiciones de vulnerabilidad y además bajo el principio de independencia y autorrealización que consigna que el adulto mayor tiene derecho a decidir libre, responsable y conscientemente su participación en el desarrollo social de manera que se le brinden las garantías de acceso a oportunidades culturales, espirituales y recreativas de la sociedad, entre otras.

Es deber del Estado, la sociedad y la familia desarrollar actividades que integren al adulto mayor en procura de un envejecimiento saludable, propiciándole espacios de recreación, cultura y deporte.

Bajo este enfoque las leyes colombianas también estipulan el compromiso del adulto mayor con deberes como desarrollar actividades de autocuidado de su cuerpo, mente y entorno, participando en actividades que le permitan envejecer sanamente y propendiendo por su propio bienestar.

## 1.2 MUNICIPIO DE BARRANCABERMEJA

**1.2.1 Aspectos históricos.** La historia de la ciudad se remonta al año 1.536, en la época de la conquista española, cuando se quería descubrir el nacimiento del río Magdalena por parte de Pedro Fernández de Lugo fue comisionado Gonzalo Jiménez de Quesada, nombrado General con amplios poderes para que se pusiera al frente de esta expedición; así, durante su travesía tuvieron que pasar por terrenos pantanosos y se sometieron a los ataques de los indígenas, fieras e insectos.

Su tropa estaba conformada por 700 infantes, 80 caballeros y cinco embarcaciones, con los cuales inicia la expedición el seis de abril de 1536 hasta que el 12 de octubre de 1536, la expedición fluvial divisó a lo lejos unas "Barrancas Bermejas", llamada por los indígenas LATORA o LATOCCA, hoy Barrancabermeja.

Con respecto al descubrimiento, el historiador Horacio Rodríguez Plata, relata: "Dos de los compañeros de Quesada indicaron que una jornada delante del pueblo de La tora había una fuente que hierve y corre fuera de la tierra y entra por la montaña, al pie de la sierra. Eran grandes cantidades, espeso y negro y los indios lo recogían para llevarlos a su casa para untarse con ese betún que le ayudaba para el cansancio y el dolor de las piernas y ese licor negro y de olor de pez, se servían los cristianos para brear sus bergantines". Posteriormente uno de los grandes precursores de nuestra independencia, el gallardo y un tanto enamorado don Pedro Fermín de Vargas, natural de Cepitá, advirtió la importancia y la necesidad de la explotación comercial de esta "brea o chapote", para "preservar los barcos de la broma"<sup>6</sup>.

---

<sup>6</sup>Aprile – Gniset, Jacques. Génesis de Barrancabermeja. Barrancabermeja, p. 111.

En el año de 1.867, en la época que el alemán Von Lengerke construía el camino entre San Vicente de Chucurí y Barrancabermeja, sus trabajadores, encontraron nuevos paneles de brea, asfalto o sedimentos petrolíferos en la Región de la Cira, sin embargo la brea de Infantas ya era utilizada; en el año de 1.872 Don Aquiles Parra, tenía una casa importadora y exportadora que traficaba por el Río Carare, la navegación se hacía en champanes calafateados en brea, de donde sacaban además petróleo para el alumbrado de mechones, lámparas y hachones. Posteriormente en 1.887 el Colono de Barrancabermeja José Rueda Domínguez presentó en una exposición en Bucaramanga de industria, agrícola, forestal y minera, muestras de agua salada, petróleo líquido y brea extraídos de Infanta, pero también en esta ocasión nadie prestó atención.

Existen varias versiones sobre la concesión para la explotación del petróleo, pero finalmente el contrato fue publicado en el Diario Oficial el siete de marzo de 1.906, en el cual se entregaba un área de 512.000 hectáreas, con una duración de 30 años y entregarían al fisco el 15% del producto neto de toda la producción.

Después, Lengerke envió a Berlín, Alemania, las primeras muestras de petróleo y de asfalto obtenidas en el sitio de Infantas. José Joaquín Bohórquez, empleado del alemán, descubrió los yacimientos de Barrancabermeja que fueron apropiados por el señor De Mares y que fueron el inicio de la gran Empresa Colombiana de Petróleos, Ecopetrol.

Así, Barrancabermeja fue fundada en el año 1.536 y en el año 1.922 fue erigida municipio<sup>7</sup>.

---

<sup>7</sup>Ibíd., p. 181.

**1.2.2 Ubicación, límites, población.** Barrancabermeja, es un municipio del Departamento de Santander, ubicado en la zona del Magdalena Medio, la cabecera municipal se halla en la ribera oriental del Río Magdalena, su posición geográfica es de 7° 03' y 48", latitud norte y 73° 51' y 50", de latitud oeste y su altura sobre el nivel del mar es de 75 mts. La superficie del municipio es de 1213,5 km, limitando por el Norte con el municipio de Puerto Wilches y el Río Sogamoso, por el Oriente con los municipios de Betulia y San Vicente de Chucurí, al sur con Simacota y Puerto Parra y al occidente con el Río Magdalena que separa a su territorio del Departamento de Antioquia.

La población, según el Centro de Estudios del Magdalena Medio - CER, en el año 2.010 alcanzó un total de 192.498 habitantes<sup>8</sup> pero se estima que éste dato sea mayor, considerando que la puesta en marcha de algunos macro proyectos, tales como la modernización de la refinería, el proyecto de Hidrosogamoso, la inversión de la OXY y la actividad de las carboneras de San Luis, son grandes generadoras de actividades productivas que estimulan la movilidad de población de otras ciudades hacia Barrancabermeja.

La ciudad considera adelantar los siguientes proyectos<sup>9</sup>, que estimulan la generación de movimientos poblacionales hacia Barrancabermeja, así:

- Construcción de la doble calzada Bucaramanga – Barrancabermeja.
- Construcción del Parque del Agua, Petróleo y Energía.
- Ampliación de la infraestructura en la planta de Ecopetrol, la cual incluye como proyecto paralelo la ejecución de una planta de hidrotratamiento.
- Construcción de un centro de convenciones, eventos y ferias.
- Modernización del aeropuerto Yariguíes.
- Construcción de un malecón a orillas del río Magdalena

---

<sup>8</sup>CER, Sociodemografía, 2010 en [www.cer.org.co](http://www.cer.org.co)

<sup>9</sup><http://www.barrancabermejavirtual.net/index.que-bien-pinta-barrancabermeja-para-el-2011-&catid=36%3Avarias&Itemid=44>.

El inventario de proyectos actuales y venideros, visiona una ciudad pujante, en la que llama la atención adelantar procesos de inversión en los cuales la población sea la primera beneficiada, ya sea por la participación de manera directa en éstos proyectos o por que reciben el impacto del producto o servicio resultante de ellos. Y aquí se encuentra el caso del adulto mayor, el cual, no representa fuerza laboral para el mercado, pero tiene la necesidad de encontrar disposiciones que le favorezcan.

Demográficamente se observa que la ciudad de Barrancabermeja, según el censo del DANE año 2005, contaba con una población total de 168.307 habitantes siendo aproximadamente el 4,8% adulto mayor con una población de 8.039 personas que se encontraba distribuidas según se muestra en el Cuadro 1.

**Cuadro 1. Población de adultos mayores en Barrancabermeja**

<b>Población total censada, por sexo, según grupos de edad</b>			
<b>Grupos de edad Censo DANE 2005</b>	<b>TOTAL EN BARRANCABERMEJA</b>		
	<b>Total</b>	<b>Hombre</b>	<b>Mujer</b>
60 a 64	4.357	1989	2.368
65 a 69	3.635	1.727	1.908
70 a 74	2.668	1.292	1.476
75 a 79	2.090	960	1.130
80 a 84	1.174	512	662
85 a 89	637	293	344
90 a 94	194	81	113
95 a 99	56	21	35
100 a 104	8	5	3
105 a 109	2	2	0
<b>TOTAL LOCAL</b>	<b>14.821</b>	<b>6.782</b>	<b>8.039</b>

Fuente: Revista Barrancabermeja en cifras 2004 – 2005.

Cada día, y en diversas formas, se muestra gran interés hacia el adulto mayor, tal como lo ha iniciado el entorno nacional, a través de los programas de entidades

como las Cajas de Compensación Familiar, las cuales no son ajenas a esta situación y en diversas de entidades se observan y promocionan estos programas.

Pero pese a los programas especiales de entidades y programaciones municipales, en Barrancabermeja se habla del Asilo San Antonio con presencia local, que es atendido por un grupo eclesiástico católico que vela por los adultos mayores con escasos recursos y en estado de salud delicado sólo en el período de la recuperación de esta. Una visión privada hacia el entorno del adulto mayor no se encuentra, de tal forma que no existen hogares con este carácter.

**1.2.3 Economía.**La economía de este municipio principalmente, se enmarca en torno a la explotación y refinación del petróleo. La refinería de Barrancabermeja es la principal refinería del país, reporta una producción total de 250.000 barriles de combustible por día<sup>10</sup>. Además, entre otras labores económicas de la región, se destaca extensamente la ganadería, la agricultura y el comercio.

La ciudad ofrece zonas bancarias, industriales, comerciales y educativas que generan un efecto atractivo hacia la misma. La estructura económica ofrece un portafolio de servicios distribuido en diferentes opciones como los servicios amplios y diversificados del sistema financiero, ofreciendo créditos de vivienda, de consumo, microcréditos y créditos comerciales; entre otros<sup>11</sup>.

La actividad agropecuaria es incipiente, uno de los pilares de desarrollo regional y está circunscrita a los cultivos de palma de aceite, caucho, cacao, plátano cacao y otros temporales como maíz, yuca y algunas hortalizas. En lo que se refiere a lo pecuario, la cría de animales es diversa y se está expandiendo la producción de carne bovina, porcino, bufalina, acuícola, aves de postura y aves de engorde para suplir la demanda de carnes en el municipio.

---

<sup>10</sup>Programa Desarrollo y paz del Magdalena Medio, Observatorio de paz integral del Magdalena Medio, Presentación en Power Point, Octubre de 2008.

<sup>11</sup>Ibíd., p. 3.

La actividad industrial esta significativamente influenciada por la industria del petróleo, sin embargo, se puede mencionar a empresas como Ferticol y otras productoras o vendedoras de gasolina, bencina, nafta virgen, gasolina extra, GLP, avigas, turbosina, ACPM, disolventes, combustóleo, asfalto, base parafinita. Que también tienen actividad significativa en la economía de la ciudad.

El sector comercial se encuentra organizado, ofreciendo el Centro Popular Comercial (CPC), los almacenes Éxito y Jumbo y un gran número de establecimientos comerciales. En la ciudad existe un gran número de vendedores ambulantes y estacionarios que se encuentra ubicados en el CPC, algunos y los otros en las calles de la ciudad<sup>12</sup>.

**1.2.4 Clasificación por sectores económicos.** La economía local se encuentra organizada en tres sectores productivos, participando cada uno de ellos así<sup>13</sup>:

- Sector Comercial 64,7%
- Sector Servicios 23,1%
- Sector Industrial 12,2%

La organización empresarial de la ciudad, se consolida en la existencia de 5.091 microempresas, 344 empresas pequeñas, 50 empresas medianas y 15 empresas grandes. Lo anterior evidencia la ausencia de proyección en grande en procesos de inversión. La tendencia es a constituir empresas de características pequeñas que converjan al sector comercial, principalmente.

---

<sup>12</sup>Centro de estudios regionales C.E.R. Censo empresarial de Barrancabermeja, Barrancabermeja, 2004.

<sup>13</sup>PLAN DE DESARROLLO MUNICIPAL, Barrancabermeja, 2.012-2015.

El Centro de Estudios Regionales CER, en su publicación DINÁMICA EMPRESARIAL, 2012, analiza el crecimiento de las empresas locales, del año 2.011 al 2.012, así:

- Crecimiento de la actividad minera, 133,3%
- Crecimiento de la actividad agropecuaria, 40%
- Crecimiento de la actividad en servicios, 27%
- Crecimiento de la actividad industrial, 19,8%
- Crecimiento de la actividad comercio, 11,1%
- Crecimiento de la actividad construcción, 9,9%

Teniendo en cuenta lo anterior, el proyecto de instalación de un centro de atención para el adulto mayor, identificado dentro de la actividad de servicios, se ubica en un sector atractivo, de crecimiento, que acompaña paralelamente a la industria y la minería, como resultante del efecto multiplicador que éstas actividades generan para la ciudad.

Finalmente, crecer implica atraer personal idóneo y competente a la ciudad, el cual considera en su desplazamiento, la movilidad de su núcleo familiar, trayendo consigo población de interés para el proyecto analizado.

### **1.3 ESPARCIMIENTO PARA EL ADULTO MAYOR**

Cómo se ha consignado desde el inicio del presente capítulo es deber del Estado, la sociedad y la familia velar por el adulto mayor y su bienestar físico y social.

En el país se encuentran diferentes organizaciones de carácter privado y otras sin ánimo de lucro que tienen dentro de su objeto al adulto mayor. Realizando una revisión de los datos de empresas registradas en las cámaras de comercio de las diferentes ciudades y municipios del país que cuentan con éste servicio, se

encuentra que en la ciudad de Barrancabermeja, para el año de 2013 no aparecen registrados establecimientos en los cuales en su nombre se estipulen un servicio hacia el adulto mayor como lo muestra el Cuadro 2<sup>14</sup>.

De otra parte, la mayor cantidad de establecimientos que se encuentran a través de exploración de internet muestran como actividad principal la de hogares geriátricos que ofrecen servicios médicos de especialistas, psicología, terapia física y ocupacional, estancia permanente y servicios de acompañamiento las 24 horas, en sedes propias o en los hogares de los adultos. Así, se visualiza que principalmente se ofrecen servicios para personas mayores con dificultades físicas o con su salud en deterioro.

**Cuadro 2- Establecimientos geriátricos registrados.**

<b>Cámara de Comercio</b>	<b>Establecimientos Registrados</b>
Aburra Sur	6
Aguachica	5
Amazonas	2
Arauca	1
Armenia	6
Barranquilla	2
Bogotá	15
Bucaramanga	8
Cali	15
Cúcuta	2
Facatativá	2
Girardot	4
Ibagué	1
Manizales	1
Medellín para Antioquia	20
Montería	1
Neiva	2
Palmira	1
Pereira	2
Tuluá	1

<sup>14</sup> [http://www.rues.org.co/RUES\\_Web/Consultas](http://www.rues.org.co/RUES_Web/Consultas).

Tunja	1
Villavicencio	2
<b>Total</b>	<b>100</b>

Fuente: Autores. Extraído de consulta Registro Único Empresarial y Social. Cámaras de Comercio. [Http://www.rues.org.co/RUES\\_Web/Consultas](http://www.rues.org.co/RUES_Web/Consultas).

Por todo lo anterior, la población de adulto mayor en Colombia y las actividades a su alrededor, en etapas en las cuales su salud no se encuentre altamente deteriorada, llaman la atención para el proyecto de creación de un centro de esparcimiento dedicado a ellos, que les permita acceder a servicios de atención especial y propender por su bienestar integral.

Basado en lo expuesto, se propone necesario revisar la factibilidad de un lugar de esparcimiento mediante la realización de los siguientes estudios:

- Estudio de mercados. Identifica la demanda insatisfecha, la oferta existente, los canales actuales de comercialización, los precios y el plan de marketing que más se identifica con el negocio analizado.
- Estudio técnico. Determina las capacidades del proyecto, los requerimientos de personal y equipos para adelantar la función. Establece el flujo de procesos en el que se esquematiza el servicio ofertado.
- Estudio administrativo. Establece la organización de la empresa, desde la definición del plan de cargos, los perfiles y asignaciones salariales de cada uno de ellos. Plantea las bases estructurales para el funcionamiento de la empresa, como la misión, visión, políticas y objetivos corporativos.
- Estudio financiero y evaluación social y ambiental. Determina indicadores que soportan el proceso de toma de decisiones, en lo que respecta a la inversión

del proyecto. Cuantifica los requerimientos financieros y determina las incidencias del proyecto en la sociedad y el ambiente.

## 2. ESTUDIO DE MERCADOS

### 2.1 OBJETIVOS

**2.1.1 Objetivo general.** Realizar un estudio de mercados que permita identificar el comportamiento de la oferta, demanda, canales de comercialización, precios y estrategias publicitarias en lo que respecta al servicio del cuidado del adulto mayor de Barrancabermeja, aplicando herramientas que permitan obtener información primaria y secundaria para plantear resultados que generen estabilidad para el proyecto.

#### 2.1.2 Objetivos específicos

- Identificar el servicio que se presta en un centro de esparcimiento para personas adultas, a través de la implementación de encuestas de opinión que permitan conocer el enfoque principal del servicio.
- Determinar la demanda potencial y objetivo del servicio, a través del análisis de la información primaria obtenida, para proyectar la entrada al mercado.
- Identificar la oferta de centros de esparcimiento para personas adultas en Barrancabermeja, a través de la observación, para determinar la competencia del servicio.
- Efectuar un análisis de los precios manejados actualmente por centros de esparcimiento para adultos, mediante el sondeo de mercado, que permita conocer las condiciones de competitividad del servicio en el medio.
- Determinar, a través de la evaluación de opciones, estrategias de publicidad y promoción que permitan dar a conocer el centro, para preparar el mercado hacia el momento de la introducción del mismo.

## **2.2 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO**

**2.2.1 Definición, usos y especificaciones del producto/servicio.** El centro de esparcimiento para el adulto mayor en Barrancabermeja ofrecerá atención social, ocupacional y de salud para adultos mayores de estrato 3,4 y 5 en la ciudad de Barrancabermeja a través de actividades y atención integral personalizada que contribuya a optimizar, reincorporar y estimular todo lo relacionado con la salud y actividades de la vida diaria, de acuerdo a su nivel de independencia, y a su vez promover y mantener las relaciones interpersonales.

**2.2.2 Productos sustitutos.** Se consideran sustitutos del servicio analizado, los ancianatos u hogares geriátricos, los cuales brindan albergue y atención a los adultos, incluyendo hospedaje, comida y atención en salud, entre otros.

**2.2.3 Productos complementarios.** Se estiman complementarios todos los servicios que se ajusten a la política de atención del adulto mayor, generando valor agregado al servicio, tales como la preparación de eventos sociales en fechas especiales, como “viejotecas”, en donde se les garantiza música de su época, invitados de su mismo perfil, comidas, pasabocas y refrigerios adecuados para su condición física y de edad. De igual manera, paralelamente al servicio de esparcimiento, se ofrecerán actividades turísticas dentro y fuera del país, en donde selectivamente se incluirán las especialidades de salud que amerite el grupo participante.

**2.2.4 Atributos diferenciadores del producto/servicio con respecto a la competencia.** El servicio analizado tiene como principales atributos diferenciadores, los siguientes:

La oferta de mano de obra especializada en el tema de atención y promoción de actividades de esparcimiento para el adulto mayor. En cada uno de los programas incluidos en el servicio, se manejarán especialidades que garanticen la aplicación adecuada de la atención que requiere el cliente, evaluado en forma individual y personalizada. Disposición de un vehículo que movilizará al cliente, si este lo requiere o lo apetece. Este servicio, propone comodidad y seguridad no solo para el usuario representado en el adulto mayor sino para el familiar o responsable del mismo. Este servicio será ajustado a la jornada de atención que requiera el cliente.

La habilitación de espacios físicos adecuados para garantizar la movilidad y el desplazamiento interno del adulto mayor. La ubicación del centro será implementada en un punto equidistante de la ciudad que sin estar retirado de ella, pueda permitir por un lado la tranquilidad que merece este tipo de cliente, y por el otro, la comodidad de poder moverse hacia el sin inconvenientes mayores.

A cada uno de los clientes se le determinará un estado propio o de condiciones particulares que permita, de acuerdo a sus habilidades y condiciones, generar un plan de trabajo que concentre sus esfuerzos de acuerdo al potencial que tiene para cada uno de ellos.

## **2.3 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO**

**2.3.1 Mercado potencial.** El mercado potencial está representado por las familias de Barrancabermeja, en las que se identifique por lo menos un adulto mayor como componente del núcleo familiar. El último censo poblacional, adelantado en el año 2005 determinó la existencia de 47.325 hogares con ésta

característica, en la ciudad<sup>15</sup>, los cuales proyectados al año 2.013, según el incremento poblacional del 1,66%<sup>16</sup>, son 53.104 hogares.

**2.3.2 Mercado objetivo.** Los hogares de nivel socioeconómico 3, 4, y 5 de la ciudad de Barrancabermeja que tienen personas mayores de 60 años dentro de su núcleo familiar y cuentan con capacidad de pago. Según la revista de la Alcaldía Municipal Barrancabermeja en Cifras, el número de hogares estaría totalizado, para el año 2.013, en 15.322<sup>17</sup>, distribuidos así:

- Estrato 3: 9.291 hogares.
- Estrato 4: 5.185 hogares.
- Estrato 5: 846hogares.

## **2.4 LA DEMANDA**

### **2.4.1 Investigación de mercados.**

**2.4.1.1 Planteamiento del problema.** El adulto mayor es una persona que por su connotación de vida transmite el mayor de los respetos en la sociedad, sin embargo, la disposición de tiempo de las familias para atenderlos es cada vez menor debido a sus compromisos personales y laborales que hacen una tarea cada vez más dificultosa. Debido a esto, el cuidado y la atención que requieren las personas mayores, en muchos eventos son asumidos por personas ajenas al entorno familiar, sin verificar si éste es el tratamiento indicado para esta persona, la cual requiere atención profesionalizada, respeto, eficiencia, tolerancia y sobre todo responsabilidad.

---

<sup>15</sup> Boletín Censo General, año 2.005, perfil Barrancabermeja, Santander, p. 1.

<sup>16</sup>SANTANDER 2030, Diagnóstico para la formulación de la visión prospectiva de Santander 2019-2030, realizado en el año 2011, p. 49.

<sup>17</sup><http://www.alcaldíadebarrancabermeja.gov.co>. Página oficial. 2012. (consultada en Julio de 2012).

Las condiciones neurológicas y físicas del adulto, se van desmejorando debido a que cada vez se les exige menos en el esfuerzo por conservar su cordura y claridad de pensamiento, así como su estado físico. Se les estima en decadencia y esto hace que la sociedad lo subestime y descuide la atención sobre ellos, generándoles un estado sedentario de poco aporte a la actividad social y por supuesto a la actividad laboral, llegándose a sentir de poca utilidad. Lo anterior lo desplaza a un estado de depresión que termina afectando su calidad de vida, la cual, en teoría debe ser la mejor, toda vez que ya han trabajado y formado un espacio de tranquilidad que deben disfrutar al máximo, alrededor de sus seres queridos y finalmente son éstos precisamente quienes los desplazan y los llevan a un estado casi que vegetativo en decadencia.

Sumado a ese estado o condición de atención que vive el adulto mayor en la sociedad, está el cúmulo de enfermedades a las que por su condición de vida tiende a presentar, entre las cuales se encuentran, entre otras, el Alzheimer, Parkinson, Diabetes, Demencia, Inmovilidad, Prostáticas para los hombres y los diferentes tipos de cáncer que hoy por hoy se presentan.

La situación descrita conduce a entender que el tema del envejecimiento demográfico o poblacional debe tratarse con seriedad y respeto, desde la misma sociedad, abordando, en lo posible, agendas locales de desarrollo tanto local como nacional e incluso internacional. En Colombia, a pesar de la normatividad alrededor del tema, no se ha consolidado una política de apoyo al adulto mayor, salvo programas locales o sectoriales que se mantienen dependiendo de la voluntad del político de turno. Se han presentado transformaciones poblacionales, acompañadas de aspectos culturales, epidemiológicos y tecnológicos, principalmente.

Hoy por hoy, existen avances sobre nuevos esquemas de atención al adulto mayor, organizados inicialmente con el apoyo estatal, pero avanzando hacia la

inversión privada, bajo diferentes denominaciones, así, en la ciudad de Barrancabermeja, existen los siguientes:

- Asilo de ancianos SAN ANTONIO.
- Asociación centro vida del adulto mayor “LA MILAGROSA”.
- Asociación de ancianos “CASA DE LA MISERICORDIA”.
- Asociación centro vida “HOGAR DEL PEREGRINO”.
- FUNDACIÓN MANOS AMIGAS.

El proceso de evolución poblacional, a nivel local, se manifiesta con las cifras de adultos mayores que ascienden a 21.191<sup>18</sup> individuos que no cuentan con la posibilidad de ingresar a un centro de atención especializado, de carácter privado, para ellos. Lo anterior abre un espacio para la creación de un centro de esparcimiento en la ciudad de Barrancabermeja, donde se pueda atender al adulto mayor en un ambiente de confianza, cuidado, distracción y principalmente cerca a sus familiares, en donde además se sienta atendido mas no abandonado.

#### **2.4.1.2 Necesidades de información.**

- Conocer las necesidades, gustos, preferencias y aceptación de la comunidad barranqueña acerca de la atención al adulto mayor en el centro de esparcimiento.
- Averiguar sobre centros de atención al adulto mayor existentes en la ciudad de Barrancabermeja u otras ciudades cercanas.
- Conocer las tarifas de mercado que sobre el servicio de atención al adulto mayor se prestan en la ciudad.

---

<sup>18</sup>ALCALDÍA MUNICIPAL DE BARRANCABERMEJA. Oficina de Planeación Municipal. Revista Barrancabermeja en cifras 2004-2005. p.36-37.

- Analizar los medios de publicidad existentes en la ciudad y considerar cuáles de ellos tienen más acogida entre los miembros del mercado objetivo.
- Identificar los canales de comercialización existentes, para determinar cuál es el apropiado para el servicio analizado.

### 2.4.1.3 Ficha técnica de la demanda

**Cuadro 3. Ficha técnica de la demanda**

<b>Tipo de investigación</b>	La investigación será de tipo exploratorio y descriptivo. Se obtendrá información para determinar la necesidad de los hogares barranqueños sobre el servicio de atención a adultos mayores
<b>Método de investigación</b>	El método de investigación a utilizar es el inductivo. Partirá de situaciones particulares para llegar a conclusiones generales sobre el tema de interés
<b>Fuentes de información</b>	Se requiere implementar fuentes primarias y secundarias. Las fuentes primarias contemplan las encuestas aplicadas a la muestra seleccionada. En las fuentes secundarias se contemplan textos, normas, leyes y manuales asociados al tema de investigación
<b>Técnicas de recolección de información</b>	La encuesta
<b>Instrumento</b>	Cuestionario estructurado
<b>Modo de Aplicación</b>	Directa. Aplicada por los autores del proyecto
<b>Definición de población (elemento, unidad de muestreo)</b>	UNIDAD DE MUESTREO: Son los hogares ubicados en los estratos 3, 4 y 5. (15.322 hogares. Este dato se actualiza al incremento poblacional anual, arrojando para el año 2.013 <sup>19</sup> ) ELEMENTO MUESTRAL: Persona cabeza de familia Cálculo del tamaño de la muestra: <b>n</b> = Tamaño de la muestra <b>Z</b> = 1,96 (Variable estandarizada para una significancia del 5%) <b>P</b> = 0,5. Probabilidad de éxito <b>q</b> = 0,5 Probabilidad de no éxito

<sup>19</sup>SANTANDER 2030, Diagnóstico para la formulación de la visión prospectiva de Santander 2019-2030, realizado en el año 2011, p. 49.

	<p><b>N</b> = Tamaño de la población  Estrato 3, 9.140 hogares  Estrato 4, 5.101 hogares  Estrato 5, 831 hogares  <b>e</b> = 0,05 Margen de error</p> $n = \frac{N(p*q)Z^2}{Z^2(p*q) + e^2 (N-1)}$ $n = \frac{15.322(0,50*0,50)(1,96)^2}{(1,96)^2(0,50*0,50) + (0,05)^2(15.322-1)}$ <p>n = 375 encuestas.  Distribución de la muestra</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Estrato</th> <th>Frecuencia</th> <th>Porcentaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>3</td> <td>227</td> <td>60,64%</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>127</td> <td>3,84%</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>21</td> <td>5,52%</td> </tr> <tr> <td><b>Total</b></td> <td><b>375</b></td> <td><b>100%</b></td> </tr> </tbody> </table>	Estrato	Frecuencia	Porcentaje	3	227	60,64%	4	127	3,84%	5	21	5,52%	<b>Total</b>	<b>375</b>	<b>100%</b>
Estrato	Frecuencia	Porcentaje														
3	227	60,64%														
4	127	3,84%														
5	21	5,52%														
<b>Total</b>	<b>375</b>	<b>100%</b>														
<b>Proceso de muestreo</b>	Se implementará un proceso aleatorio estratificado															
<b>Marco Muestral</b>	Está conformado por los hogares ubicados en los estratos socio económicos 3, 4 y 5 de la ciudad de Barrancabermeja.															
<b>Alcance</b>	Municipio de Barrancabermeja															
<b>Tiempo de aplicación</b>	Entre el 1 y el 15 de Abril de 2013															

Fuente: Autores del proyecto

**2.4.2 Tabulación, presentación y análisis de resultados.** Se aplica la encuesta a la totalidad de la muestra estimada, obteniendo los siguientes resultados:

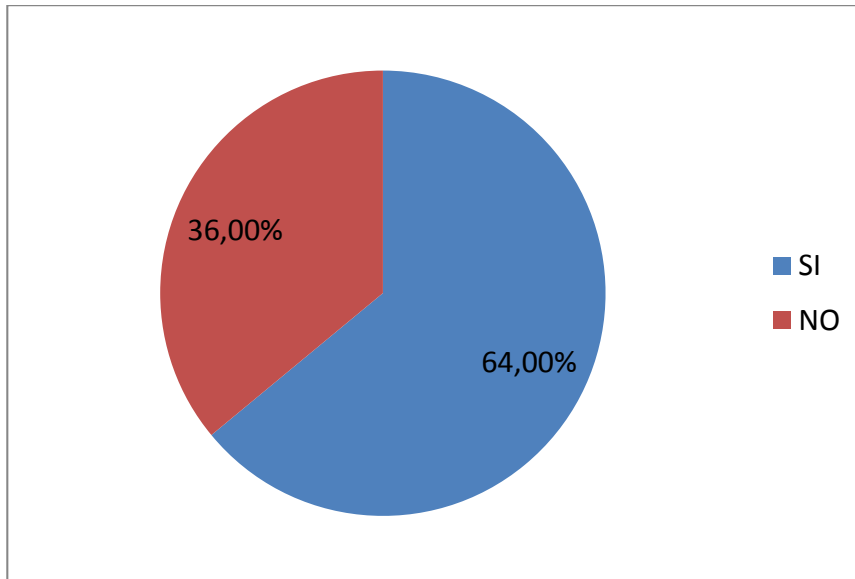
1. ¿De su núcleo familiar forma parte un adulto mayor?

**Cuadro 4. Adulto Mayor en el hogar**

Adulto mayor en el hogar	Porcentaje (%)	Frecuencia(n)
Si	64	240
No	36	135
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>375</b>

Fuente: Autores del proyecto

**Gráfico1. Adulto mayor en el hogar**



Fuente: Autores del proyecto

Los resultados obtenidos evidencian que en la población existe una buena participación del adulto mayor, lo cual beneficia al proyecto, considerando que éste es el grupo de interés para el mismo, el 64% de respuesta favorable así lo indica.

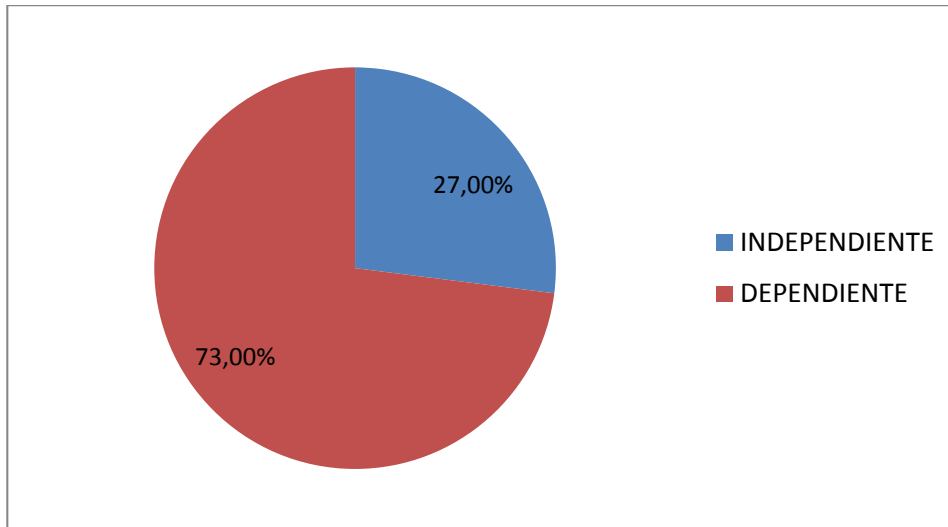
2. ¿El adulto mayor que habita en su casa es económicamente independiente o depende de alguien?

**Cuadro 5. Independencia económica del adulto mayor**

<b>Independencia económica del adulto mayor</b>	<b>Porcentaje (%)</b>	<b>Frecuencia(n)</b>
Independiente	27	65
Dependiente	73	175
Total	100	240

Fuente: Autores del proyecto

**Gráfico 2. Independencia económica del adulto mayor**



Fuente: Autores del proyecto

En la población, según el resultado, existe un nivel de dependencia económica significativo, lo cual le indica al proyecto que es necesario estimar la decisión de compra del servicio desde dos ámbitos diferentes: el del usuario, que de manera directa es el adulto mayor y el del comprador, que es el responsable del mismo.

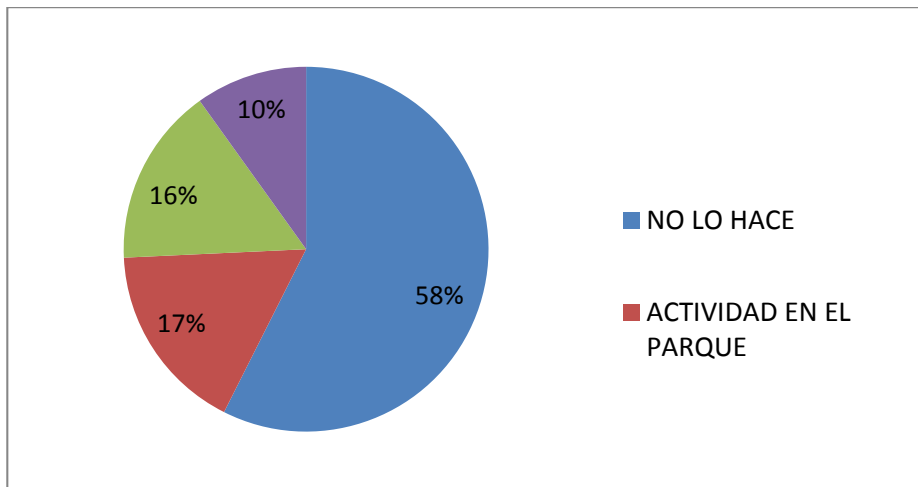
3. ¿Qué actividades propone para distraer al adulto mayor que habita en su casa?

**Cuadro 6. Actividades de distracción**

Actividades de distracción	Porcentaje (%)	Frecuencia (n)
No lo hace	58	139
Actividad en el parque	17	41
Aprovecha la televisión	16	38
Lee libros o realiza juegos de mesa	10	24
Total	100	240

Fuente: Autores del proyecto

**Gráfico 3. Actividades de distracción**



Fuente: Autores del proyecto

Las respuestas obtenidas demuestran que alrededor de la distracción del adulto mayor no existe una disciplina adquirida. Es interesante la participación del ítem “NO LO HACE”, sobre el cual recae un 58% de respuestas. La incidencia de las otras opciones, son equitativas entre ellas sin que se manifieste una tendencia sobre el tema.

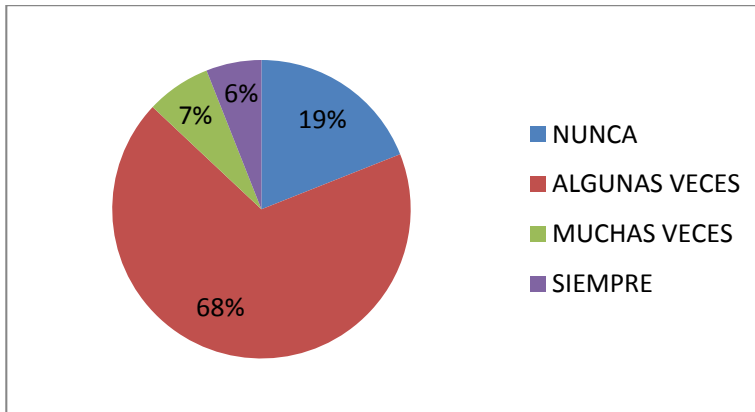
4. ¿En su núcleo familiar, con qué frecuencia le dedican tiempo al adulto mayor?

**Cuadro 7. Frecuencia de dedicación al adulto mayor**

Frecuencia de dedicación al adulto mayor	Porcentaje (%)	Frecuencia (n)
Nunca	19	46
Algunas veces	68	163
Muchas veces	7	17
Siempre	6	14
Total	100	240

Fuente: Autores del proyecto

**Gráfico 4. Frecuencia de dedicación al adulto mayor**



Fuente: Autores del proyecto

Es interesante analizar la participación del 68% arrojado en la respuesta “ALGUNAS VECES”, considerando que no indica periodicidad ni disciplina sobre el tema, pero sí demuestra voluntad, la cual se puede aprovechar en el proyecto, acompañándola de un buen ejercicio de estimulación de demanda. Las otras actividades tienen una participación relativamente similar, sobresaliendo la respuesta al “NUNCA”.

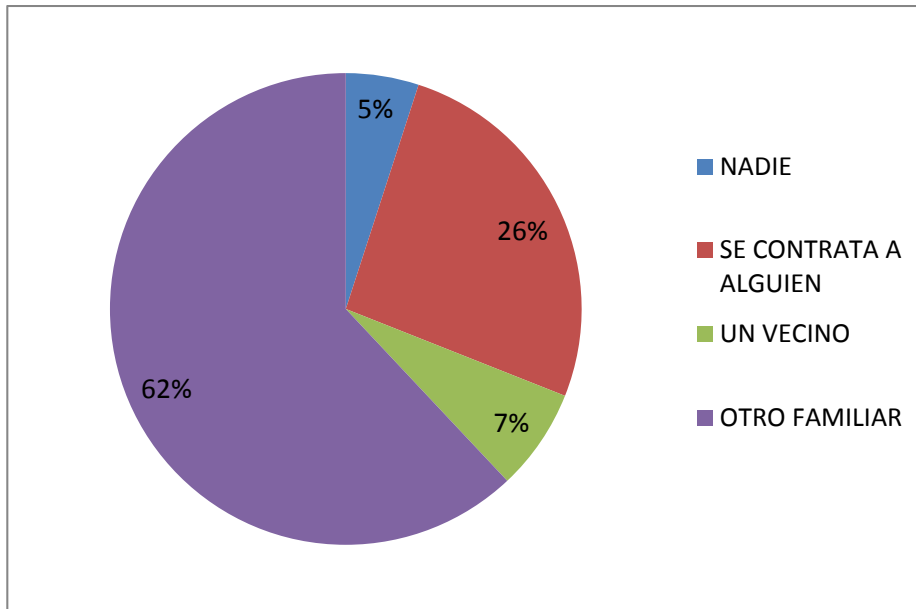
5. ¿Quién le brinda cuidados al adulto mayor, cuando el responsable de la casa no lo puede hacer?

**Cuadro 8. Cuidado del adulto mayor**

¿Quién cuida al adulto mayor?	Porcentaje (%)	Frecuencia (n)
Nadie	5	12
Se contrata a alguien	26	62
Un vecino	7	17
Otro familiar	62	149
Total	100	240

Fuente: Autores del proyecto

**Gráfico 5. Cuidado del adulto mayor**



Fuente: Autores del proyecto

El 62% de la población encuestada recurre al apoyo de otro familiar, lo cual evidencia la voluntad de proteger al adulto mayor. Es interesante observar el 26% de disposición de contratar a alguien para que atienda al personaje de interés. El resultado beneficia el proyecto.

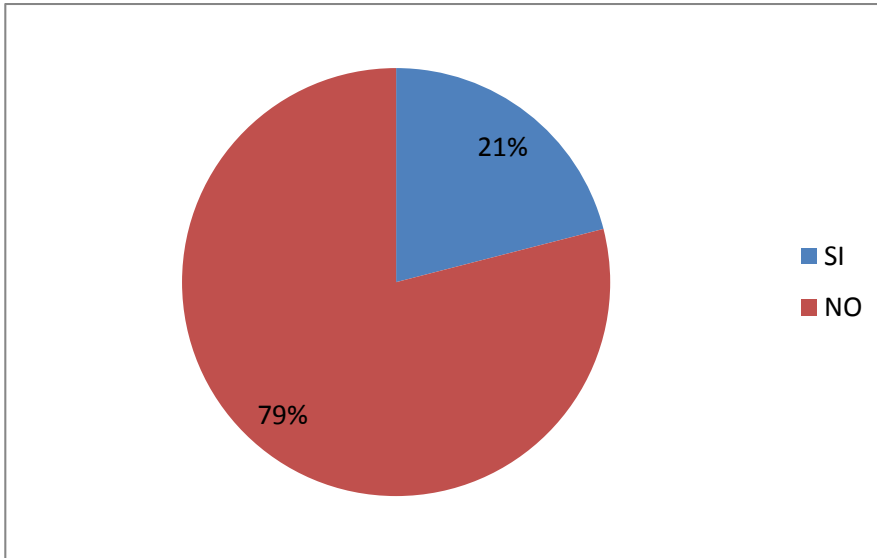
6. ¿El adulto mayor, frecuenta algún lugar en busca de distracción?

**Cuadro 9. Frecuencia a lugares de distracción**

Frecuenta lugares de distracción	Porcentaje (n)	Frecuencia (n)
Si	21	50
No	79	190
Total	100	240

Fuente: Autores del proyecto

**Gráfico 6. Frecuencia a lugares de distracción**



Fuente: Autores del proyecto

El resultado obtenido sirve para el proyecto interpretándolo en dos direcciones. Primero desde la ausencia de acción por parte del adulto mayor hacia este evento, según el 79% obtenido y segundo, desde la oportunidad de aprovechar ese mismo espacio para generar propuestas de atención hacia el grupo de interés.

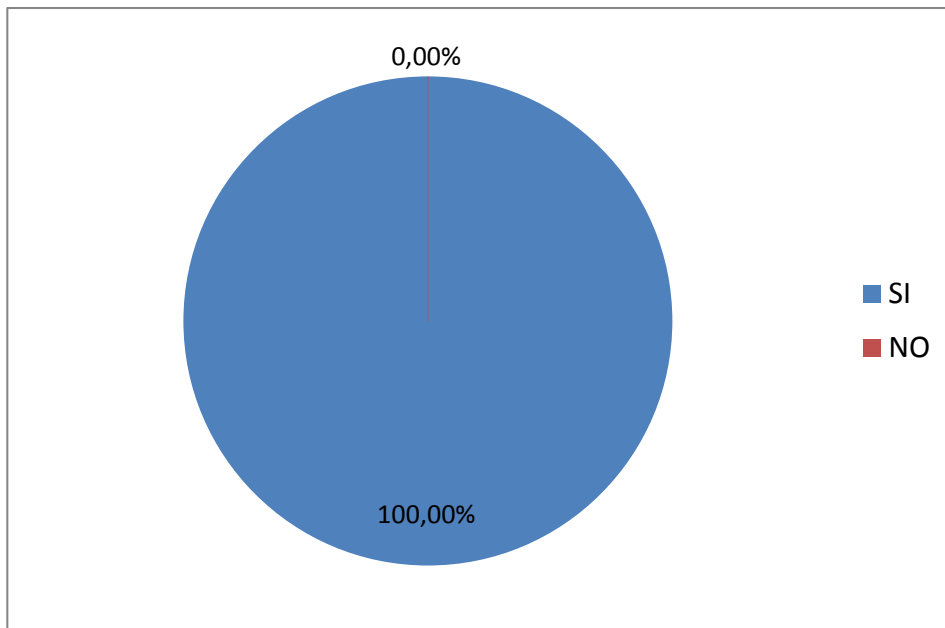
7. ¿Estaría de acuerdo con que el adulto mayor perteneciente a su núcleo familiar asista a un centro de esparcimiento para adultos?

**Cuadro 10. Asistencia a un centro de esparcimiento**

Asistencia a un centro de esparcimiento	Porcentaje (%)	Frecuencia (n)
Si	100	240
No	0	0
Total	100	240

Fuente: Autores del proyecto

**Gráfico 7. Asistencia a un centro de esparcimiento**



Fuente: Autores del proyecto

El resultado propone el 100% de disposición a frecuentar el centro. Lo anterior hace atractivo el proyecto de inversión en análisis.

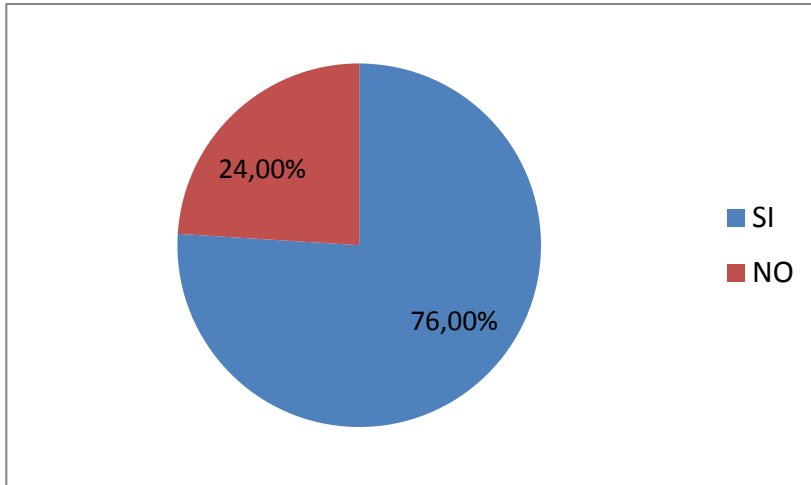
8. ¿Estaría dispuesto a contratar el servicio de atención y esparcimiento para el adulto mayor que habita en su casa?

**Cuadro 11. Disposición a la compra del servicio**

Disposición a la compra del servicio	Porcentaje (%)	Frecuencia (n)
Si	76	182
No	24	58
Total	100	240

Fuente: Autores del proyecto

**Gráfico 8. Disposición a la compra del servicio**



Fuente: Autores del proyecto

La disposición a la compra del servicio se refleja en el 76% de los encuestados. Este resultado beneficia al proyecto, considerando que en ellos existe un nicho de mercado por apropiar.

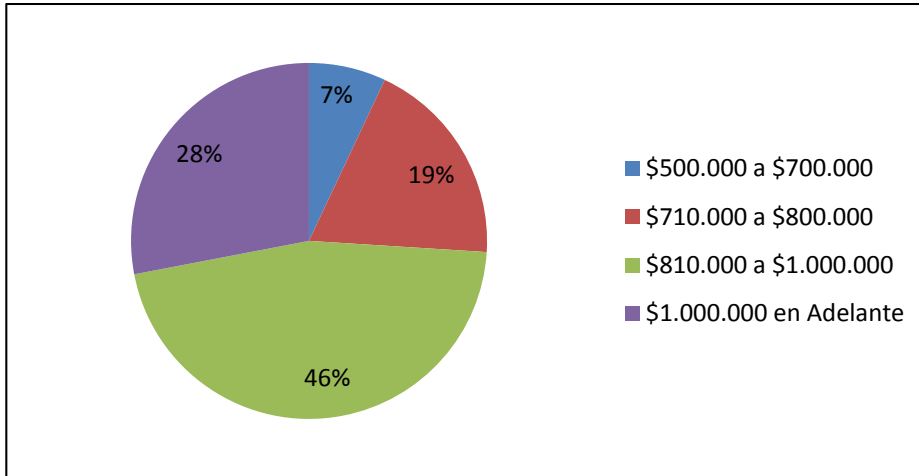
9. ¿En cuál de los siguientes precios, está ubicado el que usted estaría dispuesto a pagar mensualmente por el servicio de atención y esparcimiento para el adulto mayor?

**Cuadro 12. Destinación de recursos al servicio**

<b>Precios</b>	<b>Frecuencia (n)</b>	<b>Porcentaje (%)</b>	<b>Promedio ponderado (\$ por mes)</b>
\$500.000	13	7	27.778
\$700.000	34	19	116.667
\$800.000	84	46	400.000
\$1.000.000	51	28	277.778
Total	182	100	822.223

Fuente: Autores del proyecto

**Gráfico 9. Deseo de compra**



Fuente: Autores del proyecto

Esta pregunta nos orienta acerca del rango de precios que está dispuesto a pagar la población de interés por contratar los servicios de atención y esparcimiento y en la cual se observa que la mayoría de los encuestados pagaría un precio arriba de \$ 800.000.

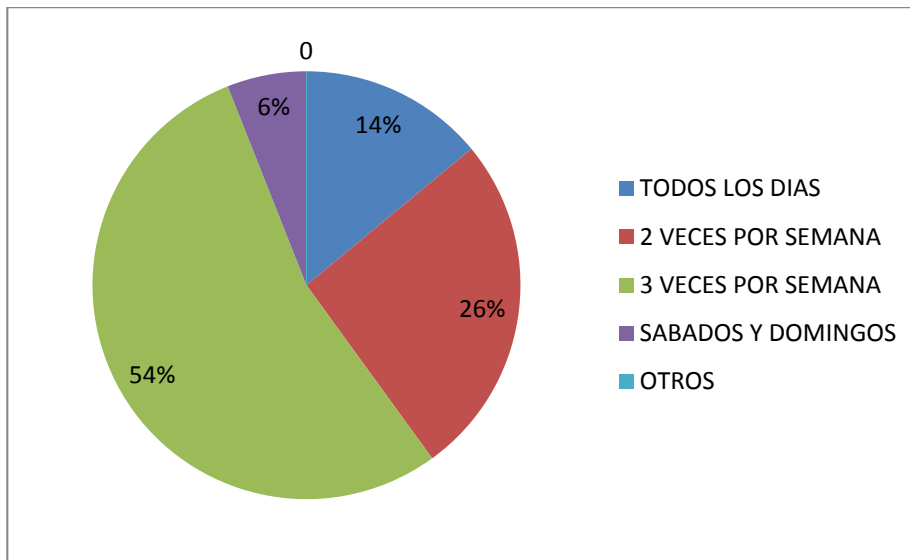
10. ¿Con qué frecuencia asistiría mensualmente al centro de esparcimiento?

**Cuadro 13. Frecuencia mensual de asistencia**

Frecuencia de asistencia	Frecuencia (n)	Porcentaje (%)	Días asistencia por mes	Promedio ponderado Asistencia (días/mes)
Todos los días	26	14	30	4,2
2 veces por semana	47	26	8	2,08
3 veces por semana	98	54	12	6,48
Sábados y domingos	11	6	8	0,48
Otros				0
<b>Total</b>	<b>182</b>	<b>100</b>		<b>13,24</b>

Fuente: Autores del proyecto

**Gráfico 10. Frecuencia mensual de asistencia**



Fuente: Autores del proyecto

Es interesante observar que la población dispuesta a utilizar el servicio, se muestra de acuerdo con la frecuencia de días de asistencia semanal propuestos, toda vez que ninguno de ellos propone otra opción diferente a las planteadas. De igual manera, es relevante el porcentaje de preferencia sobre la frecuencia de 3 veces por semana, seguida de la opción de 2 veces por semana, y que son preferidas acumulativamente por el 80% de los encuestados.

Se consideran promedios ponderados mensuales que sirven de referentes para la propuesta de servicios analizada y se llega al resultado que el ponderado de días de asistencia por persona sería de 13,29 días por mes (muy de acuerdo con la mayoría de los encuestados). Así, los resultados de las tres preguntas anteriores muestran que la población de 182 encuestados que estarían dispuestos a contratar el servicio de atención y esparcimiento para el adulto mayor que habita en su casa calculan que éste estaría asistiendo al centro de esparcimiento, aproximadamente 13,24 días por mes destinando recursos en promedio ponderado de \$ 822.223 por mes.

**2.4.3 Estimación de la demanda.** Concluido el trabajo de campo sobre la aplicación de las encuestas en la muestra seleccionada se determina que el 64% de los hogares encuestados tienen un adulto mayor dentro de su núcleo familiar y el 76% de éstos está dispuesto, en este momento, a contratar el servicio de esparcimiento para adultos mayores. Aplicando el 64% sobre el número total de hogares, se tiene 9.806 hogares con un adulto mayor y sobre este número, si aplicamos el 76%, tenemos un total 7.453 unidades familiares con disposición a contratar el servicio. De otra parte, la distribución por estrato socioeconómico estaría compuesta así:

**Cuadro 14. Distribución del servicio por estrato socio económico**

<b>Estrato Socio Económico</b>	<b>Porcentaje (%)</b>	<b>Unidad de Servicios</b>
3	60,64	4.520
4	33,84	2.522
5	5,52	411
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>7.453</b>

Fuente: Autores del Proyecto

**2.4.4 Evolución histórica de la demanda producto/servicio.** El índice de crecimiento o conformación de hogares en Barrancabermeja se estima, según el DANE, en el 1.6% anual<sup>20</sup>, establecido por las estadísticas del DANE reportado en la revista Barrancabermeja en cifras del año 2004-2005<sup>21</sup>.

**2.4.5 Proyección de la demanda.** Se considera el mismo crecimiento mencionado en el punto anterior.

<sup>20</sup>ALCALDÍA MUNICIPAL DE BARRANCABERMEJA. Oficina de Planeación Municipal. Revista Barrancabermeja en cifras 2004-2005. p.36-37.

<sup>21</sup>Ibíd.

**Cuadro 15. Proyección de la demanda**

Año	Familias			
	Unidades	Con Adulto Mayor (64%)	Con disposición a compra de servicio (76%)	Servicios por año
2.013	15.322	9.806	7.453	89.436
2.014	15.567	9.963	7.572	90.864
2.015	15.816	10.122	7.693	92.316
2.016	16.069	10.284	7.816	93.792
2.017	16.326	10.449	7.941	95.592

Fuente: Autores del Proyecto

## **2.5 LA OFERTA**

La oferta para este servicio es nula, considerando que no existe en la ciudad, un centro o institución que preste los servicios de esparcimiento para los adultos mayores. Sin embargo existen centros de atención que ofrecen individualmente, cuidados, custodias e inclusive atenciones especiales como la observación apoyada en paramédicos, que se identifican como competencia indirecta, pero ninguno de ellos en su portafolio de servicio incluye de manera integral lo ofertado por el centro de esparcimiento para personas adultas y pensionadas de Barrancabermeja, analizado en la presente propuesta.

**2.5.1 Necesidades de información.** A pesar de que no existe una oferta directa sobre el servicio, es necesario acceder a la siguiente información para poder analizar el comportamiento de los servicios similares existentes en el mercado. Se dispondrá de fuentes primarias (Censo) y secundarias (revistas, informes, libros y folletos) que induzcan al conocimiento sobre los siguientes aspectos:

- Identificar las diferentes propuestas de servicio a adultos mayores, instalados en la ciudad.
- Detallar sobre esas alternativas de servicios, aspectos importantes como precio, variedad, modalidades de pago y opciones o planes.

- Identificar los canales de comercialización que se implementan como proceso de instalación del servicio en el mercado.
- Conocer la publicidad implementada en el mercado como mecanismo de comunicación y divulgación hacia el cliente.

## 2.5.2 Ficha técnica

**Cuadro 16. Ficha técnica de la oferta**

<b>Tipo de investigación</b>	Se adelantará un estudio de carácter descriptivo, con el cual se obtenga la información pertinente para determinar la oferta de mercado en servicios de entretenimiento para adultos mayores en la ciudad
<b>Método de investigación</b>	Se implementará un método de investigación inductivo, buscando conclusiones sobre el servicio analizado
<b>Fuentes de información</b>	Fuentes primarias: Censo Fuentes secundarias: Revistas, informes, libros y folletos
<b>Técnicas de recolección de información</b>	Censo
<b>Instrumento</b>	Cuestionario no estructurado
<b>Modo de Aplicación</b>	Directa
<b>Definición de población (elemento, unidad de muestreo)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La unidad de muestreo: Son las entidades que prestan servicios de atención para adultos mayores</li> <li>• El elemento muestral: Hombre o mujer que represente las entidades identificadas con la atención del adulto mayor</li> </ul>
<b>Proceso de muestreo</b>	Aplicación del censo sobre la totalidad de la población definida
<b>Marco Muestral</b>	Entidades que prestan servicios de atención al adulto mayor en Barrancabermeja
<b>Alcance</b>	Municipio de Barrancabermeja
<b>Tiempo de aplicación</b>	Entre el 1 y el 15 de Abril de 2.013

Fuente: Autores del proyecto

**2.5.3 Tabulación y presentación de resultados de la oferta.** La información obtenida, a través del censo, identifica cinco (5) instituciones que prestan el servicio de atención para el adulto mayor en la ciudad. Sin embargo, ninguna de

estas empresas apunta al servicio que ofrece el centro en análisis, por lo cual no se evidencia competencia directa sino indirecta.

De la competencia indirecta se analizan cuatro (4) empresas con recursos de financiación del Estado, empresas reconocidas de la ciudad, e inclusive con la caridad de personas que de manera voluntaria aportan al desarrollo de las actividades que ofertan. Una de ellas, la Fundación Manos Amigas, dispone de recursos de financiación a los que se accede por gestión de convenios para prestar servicios sociales.

Para efectos del cálculo de la oferta de servicios, se considera, de acuerdo a lo expresado anteriormente, que no existe oferta disponible.

**2.5.4 Análisis de la situación actual de la competencia.** La percepción más cercana a la competencia del centro analizado, sin que sea totalmente identificable con éste, está representada por las siguientes instituciones; así:

- Asilo de ancianos SAN ANTONIO
- Asociación centro vida del adulto mayor “LA MILAGROSA”.
- Asociación de ancianos “CASA DE LA MISERICORDIA”
- Asociación centro vida “HOGAR DEL PEREGRINO”
- FUNDACIÓN MANOS AMIGAS

Sobre los servicios que prestan estas instituciones, que no serían competencia directa para el centro, se analiza la información, tratando de realizar un estimativo sobre el tema.

El servicio principal, prestado por estos centros de atención, se concentra en la hotelería, pernoctada, comida y atención médica. Ninguno de ellos ofrece esparcimiento y recreación. Esta actividad la desarrollan las diferentes

asociaciones de adultos mayores que hay en la ciudad, patrocinadas, algunas de ellas, por la Administración Municipal. Sin embargo, el servicio se limita a la asistencia a parques, donde se ejercitan 2 días a la semana los adultos mayores vinculados a la respectiva asociación. No existe una actividad dirigida a estimular la autoestima del adulto mayor.

**2.5.5 Proyección de la oferta.** Considerando que no existe oferta directa sobre el servicio analizado, no es posible estimar la proyección de ésta variable de mercado.

## 2.6 RELACIÓN ENTRE DEMANDA Y OFERTA

**Cuadro 17. Relación demanda – oferta (competencia directa)**

AÑO	SERVICIOS POR AÑO	SERVICIOS OFERTADOS POR LA COMPETENCIA DIRECTA	DEMANDA INSATISFECHA
2.013	89.436	0	89.436

Fuente: Autores del proyecto

La demanda insatisfecha está totalmente identificada con la demanda total de servicios, toda vez que no existen centros de esparcimiento en la ciudad, orientados hacia la atención del adulto mayor y pensionado.

## 2.7 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

**2.7.1 Estructura de los canales actuales.** Analizada la investigación de mercados, se pudo conocer que la población está interesada en la atención personalizada, y teniendo en cuenta la naturaleza del servicio se seleccionó el canal de comercialización directo.

**Figura 1. Selección de canales de comercialización.**



Fuente: Autores del proyecto

## **2.7.2 Ventajas y desventajas de los canales actuales**

### **a) Del canal directo productor –Usuario final**

#### **VENTAJAS**

- Atención inmediata y directa a los clientes, permitiendo dar cumplimiento a los requerimientos sobre el servicio.
- Satisfacción al cliente por la atención oportuna.
- Recolección de información directa, lo cual apoya el proceso de mejoramiento del servicio.
- Permite la disposición de información que apoya la planeación de los servicios a ofrecer.

#### **DESVENTAJA**

- Sobre éste canal de comercialización, no se evidencia ninguna desventaja

**2.7.3 Selección de los canales de comercialización.** Las autoras del proyecto, previa evaluación de los canales de comercialización planteados, sugiere mantener el actual canal, por considerarlo apropiado para la atención del servicio ofertado.

## **2.8 PRECIO**

**2.8.1 Análisis de precios.** El precio de venta de los servicios ofertados por el centro de esparcimiento, no evidencia en la ciudad un referente, considerando que no existen establecimientos o negocios que presten este servicio. Los servicios similares que se disponen en la ciudad, están limitados al alquiler de habitaciones, por periodos de tiempo mensual y la tarifa se ajusta a las condiciones particulares del usuario solicitante, el cual, en la mayoría de las veces, viene subsidiado por alguna institución o familia, ubicada en la ciudad.

**2.8.2 Estrategias de fijación de precios.** Para las estrategias de fijación de precios, se selecciona el método del costo total más utilidades deseadas. Se estima el cálculo de acuerdo con los costos incrementando el respectivo porcentaje de la ganancia que se espera obtener, además se analiza el precio promedio en el mercado de servicios similares con el fin de obtener un precio justo, y que de esta manera, la estructura de costos no sufra pérdidas.

## **2.9 PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN**

### **2.9.1 Objetivos**

- Publicar a la población potencial y objetivo la creación de un centro de esparcimiento con el respectivo portafolio de servicios en la ciudad de Barrancabermeja.
- Tener presencia con identidad propia reflejada a través del logotipo, lema y nombre del centro de esparcimiento creado.
- Incentivar el deseo en la población objetivo de acceder a los servicios de cuidado especiales para el adulto mayor a su cargo en un centro de esparcimiento.

- Atraer la toma del servicio con clientes permanentes con el reconocimiento del centro de esparcimiento.
- Entrar en el sistema moderno de la informática y romper el paradigma de la comunicación satelital de la web.

## 2.9.2 Logotipo

**Figura 2. Logotipo**



*Centro de esparcimiento para el adulto mayor en Barrancabermeja*

Fuente: Autores del proyecto

El logotipo de la empresa busca resaltar la participación de la naturaleza, la tranquilidad y el amor como los principales argumentos en busca de espacios saludables e integrales de socialización para adultos mayores, garantizando la inclusión de éstas personas, así como de las familias que tienen a su cargo adultos mayores con dependencia.

**2.9.3 Lema.** El lema que se propone para efectos del reconocimiento del servicio a prestar por el centro de esparcimiento, es el siguiente:

***“Contribuyendo al bienestar del ADULTO MAYOR”***

Transmite un mensaje que resalta el apoyo que le ofrece el centro al adulto mayor en lo que respecta a la búsqueda de bienestar de éste.

**2.9.4 Análisis de medios.** Para publicitar la empresa a crear es importante mencionar aquellos medios que se pueden acceder a nivel local y regional. Dentro de éstos se identifican:

- **Televisión.** Se encuentra representada por dos canales que son Enlace Televisión de la Fundación Magdalena Medios de Comunicación, cuyas oficinas se encuentran en el Barrio el Recreo y Tele petróleo ubicado administrativamente en el Barrio Colombia.
- **Radio.** Se tienen varias opciones como emisora Yarigués Estéreo y Radio Uno en la frecuencia F.M., las cuales cuentan con gran sintonía a nivel local y regional.
- **Prensa.** Barrancabermeja tiene la oportunidad de contar con el periódico empresarial, los periódicos de algunas universidades y el titular Vanguardia Liberal, considerado el más reconocido no sólo a nivel local sino regional.
- **Vallas publicitarias fijas, móviles y musicales.** Son varios los sitios que gozan de la oportunidad de poner una valla, a la entrada de la ciudad, en el corregimiento el centro, los cuales se consideran lugares de mayor afluencia; se cuenta con el servicio móvil que recorre las principales vías de la ciudad con el logotipo y lema de la empresa, llamando la atención de la población hacia la nueva empresa.
- **Páginas web.** Es un nuevo sistema publicitario que goza de gran trascendencia y precio favorable y con el que no sólo puede darse a conocer el hogar sino que se puede entablar el chat de los clientes con sus adultos mayores.
- **Portafolios de servicio, pasacalles, pendones y volantes.** Se pueden timbrar en las diversas empresas litográficas y de diseño gráfico para realizar publicidad por los medios mencionados.
- **Avisos para exteriores.** Avisos que deben ir en la parte externa de la empresa y que identifican a simple vista el lugar o la nueva empresa.

- **Tarjetas de presentación.** Publicidad mediante la cual se da a conocer el nombre de la empresa, su objeto comercial, la dirección, el teléfono. Se diseñan teniendo en cuenta su tamaño, con el fin de que puedan ser guardadas fácilmente en carteras y billeteras, es decir, que estén siempre a la mano del posible consumidor.
- **Cóctel de lanzamiento.** Es una actividad donde se invita un grupo de personas para dar a conocer la nueva empresa.

**2.9.5 Selección de medios.** Los medios seleccionados para la publicidad del centro de esparcimiento en Barrancabermeja son:

- **Página web.** Se contempla realizarla desde el inicio del funcionamiento del negocio. Se proyecta dejar de forma permanente y con actualizaciones periódicas durante los 5 años de vida útil del proyecto.
- **Televisión.** Se escoge Enlace Televisión para publicitar el centro el primer mes, plan uno con 112 emisiones que se hacen 4 diarias de lunes a domingo. Para la operación de la empresa, 40 emisiones mensuales de lunes a viernes.
- **Radio.** Para esta publicidad se eligen 56 cuñas, transmitidas de lunes a domingo, de 20" por 30 días cada, durante un mes.
- **Tarjetas de presentación.** A full color por 1.000 unidades para el proceso de lanzamiento de la empresa. 1.000 unidades adicionales para distribuir una vez instalado el centro.
- **Volantes.** Se timbran 1.000 volantes de una tinta.
- **Valla publicitaria.** Se coloca sólo una en el sitio donde se encuentre el centro de carácter permanente desde el inicio del mismo y otra en la zona urbana de la ciudad, se presupuestan en el lanzamiento.
- **Cóctel de lanzamiento.** Con este se busca el primer contacto con los clientes potenciales, se realiza para el lanzamiento del negocio, con la extensión de invitación a los clientes potenciales, entidades de reconocimiento comercial,

teniéndolo como el impulso para dar a conocer los servicios a ofrecer, buscando así una interacción personalizada centro-cliente.

**2.9.6 Estrategias publicitarias.** El diseño de la estrategia publicitaria para implementar el centro de esparcimiento es la siguiente: Se realizará una campaña publicitaria a través de mensajes televisivos para ofrecer los servicios, manejando la captura de la atención del televidente sobre el servicio ofrecido, informándole a la población la creación de una nueva empresa en la ciudad de Barrancabermeja, de la cual se suministrará el domicilio y los datos de contacto para efectos de ubicación y localización. De igual manera, la utilización de las tarjetas de presentación van a servir para acercarse al cliente, y poder explicarles con detenimiento los valores institucionales del servicio ofrecido por la empresa, resaltando el aporte e impacto social que tiene el centro en el contexto de la ciudad y la región.

### 2.9.7 Presupuesto de publicidad y promoción.

#### 2.9.7.1 De lanzamiento

**Cuadro 18. Presupuesto publicidad de lanzamiento**

MEDIO	NÚMERO DE VECES QUE SE REALIZA	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Tarjeta de Presentación (tiraje por 1000 unidades)	1	\$135	\$135.000
Televisión: Enlace 10(112 emisiones)	4 pautas diarias transmitidas de lunes a domingo, por un mes	\$10.000	\$1.120.000
Radio:(56 emisiones)	2 emisiones de lunes a domingo, por un mes	\$50.000	\$280.000
Valla publicitaria	1	\$1.500.000	\$1.500.000
Coctel de lanzamiento	1	\$1.800.000	\$1.800.000
Volantes(tiraje por 1000 unidades)	1	\$25	\$25.000
Página web Permanente	1	\$1.500.000	\$1.500.000
<b>TOTAL</b>			<b>\$6.360.000</b>

Fuente: Autores del proyecto

### 2.9.7.2 De operación

**Cuadro 19. Presupuesto publicidad de operación.**

<b>MEDIO</b>	<b>NÚMERO DE VECES QUE SE REALIZA</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Tarjeta de Presentación (Tiraje por 1.000 unidades)	1	\$135	\$135.000
Televisión: Enlace 10	2 pautas diarias transmitidas de lunes a	\$10.000	\$400.000
<b>TOTAL</b>			<b>\$535.000</b>

Fuente: Autores del proyecto

## 2.10 CONCLUSIONES Y POSIBILIDADES DEL PROYECTO

Partiendo de la investigación de mercados realizada se puede concluir que:

- En la ciudad de Barrancabermeja no existe competencia directa para un centro de esparcimiento para el adulto mayor; se dispone de centros que ofrecen servicios de cuidado del adulto mayor pero ninguno con el valor agregado de actividades de esparcimiento para el desarrollo en este período de la vida y la condición de seguir sintiéndose útil y capaz.
- Según la revisión de datos disponibles sobre la población de Barrancabermeja, el mercado objetivo, de interés para el proyecto, está representado por 15.322 hogares, distribuidos en los estratos socio económicos 3 (9.291), 4 (5.185) y 5 (846).

- De los 365 hogares encuestados, se obtiene que el 64% tiene un adulto mayor como integrante de la familia y el 76% de éstos, está dispuestos a contratar el servicio de esparcimiento y recreación para el adulto mayor. El proyectar a la población general, se conduce a 7.453 unidades familiares para el año 2013, lo que se considera puede ser una buena demanda potencial para el servicio a ofrecer en la ciudad de Barrancabermeja. Así, el número de servicios por año, determinado como demandantes del servicio, arroja un resultado de 89.436 hogares con servicios de atención anual.
- La frecuencia de asistencia preferida en la que aplicarían los adultos mayores para asistir al centro de esparcimiento y recreación en el 54% de los encuestados es de 3 veces por semana que proyectada en promedio ponderado mensual equivale a 13,24 días por mes.
- El canal de comercialización propuesto para hacer efectiva la comunicación y disposición del servicio en el mercado, es el directo y el aspecto publicitario del proyecto recae sobre los medios de página web, televisión, radio, vallas y tarjetas de presentación.
- Los resultados de la investigación de mercados muestran la viabilidad de la empresa en la ciudad de Barrancabermeja, tanto por ausencia del servicio como por acogida de los potenciales usuarios.
- Por último, CEDAMBAR será el primer lugar en Barrancabermeja en ofrecer un portafolio que brinda actividades de esparcimiento y recreación abanderadas por un selecto grupo de personal especializado

### 3. ESTUDIO TÉCNICO

#### 3.1. TAMAÑO DEL PROYECTO

**3.1.1 Descripción del tamaño del proyecto.** Mediante el establecimiento del tamaño del proyecto se determinará la capacidad de atención de la empresa y su proyección en el tiempo, para atender la demanda de los habitantes de Barrancabermeja y el Magdalena Medio. Es importante considerar la población objetivo que accedería al servicio, la cual se estima en 15.322 hogares, distribuidos en 9.291 ubicados en el estrato 3, 5.185 en el estrato 4 y 846 en el estrato 5.

#### 3.1.2 Factores que determinan el tamaño de un proyecto.

**3.1.2.1 La demanda.** A partir de la demanda potencial, se determinó la demanda insatisfecha, la cual está cuantificada en 7.453 hogares equivalente a 89.436 servicios demandados por año. Este dato se considera atractivo y termina siendo un criterio de decisión para la realización del proyecto, ya que no existe en la ciudad una competencia directa sobre el objeto social de la empresa.

**3.1.2.2 La disponibilidad de mano de obra.** La realización de las actividades que se ofertan en la propuesta, no exige personal especializado en el tema, a pesar de que si es muy importante las habilidades y experticias que éste tenga sobre ellas. En la ciudad existen ofertas de mano de obra que sobre el tema tiene experiencia, lo cual facilita el desarrollo de las actividades.

**3.1.2.3 Localización.** Este aspecto considera los reglamentos de Ley, a los que se les adicionan las sugerencias de la población objetivo, Es de vital importancia considerar aspectos como las vías de acceso, las condiciones de las mismas y la oferta de servicios públicos.

**3.1.2.4 Financiamiento.** Si una vez adelantados los estudios pertinentes sobre el proyecto, se determina que éste requiere de la financiación, existen entidades bancarias con presencia local y de trascendencia o respaldo nacional; también se contempla el aporte económico de los socios, aspecto que no limita la puesta en marcha del proyecto.

**3.1.3 Capacidad del proyecto.** Está determinada por la cantidad máxima de servicios a ofrecer y se determinará así:

**3.1.3.1 Capacidad total diseñada.** Corresponde al nivel máximo posible de producción de servicios diseñados por la empresa.

La capacidad diseñada pretenderá colocar los recursos para las actividades de esparcimiento, actividad física, valoración médica y alimentación a ofrecer a la mayor cantidad de posibles unidades demandantes del producto. Para establecerla, se tiene en cuenta las actividades específicas que se ofrecerán dentro del paquete de esparcimiento con un tiempo de ejecución de 1 hora máximo para cada una (excepto la valoración médica) y rotación por cada una de ellas.

De otra parte, se toma como máximo lapso de tiempo factible para ofrecer las actividades en el período que cubre desde las 6 am hasta las 10 pm (16 horas/día), de tal manera que se tiene en cuenta 2 jornadas diarias de trabajo (8 horas/jornada), durante los 30 días del mes para el total de los 12 meses del año.

A continuación se desglosan las diferentes actividades y la cantidad posible de usuarios para cada una, teniendo en cuenta la proyección de maquinaria y equipo y muebles y enseres asociados al espacio físico para cada uno de ellos.

**Cuadro 20. Capacidad Diseñada del Proyecto**

Actividad	Capacidad Diseñada
	Servicios / día
Lectura	80
Danza y teatro	20
Cine y televisión	20
Juegos	20
Terapia Ocupacional	20
Terapia Física	20
Conversación compañeros	20
Nutrición – Alimentación*	250

\* Solo se menciona pero no se cuenta como un servicio independiente sino complementario para los asistentes a la jornada

Fuente: Autores del proyecto

Para el total de servicios al mes se tienen en cuenta que por la población a la cual se le ofrecerán los servicios, el lapso diario factible de asistencia será de 6 am a 10 pm, lo que se deriva en dos jornadas diarias (6am - 2pm y 2pm a 10pm) durante todos los días del mes y todos los meses del año:

$$\text{Servicios por año} = 455 \frac{\text{Servicios}}{\text{mes}} * 12 \frac{\text{meses}}{\text{año}} = 5.460 \frac{\text{servicios}}{\text{año}}$$

Derivado de la encuesta aplicada se llegó que el ponderado de días que asistiría la población mensualmente es de 13,24 días con lo cual se determina el total de unidades que se pueden utilizar mensualmente:

**3.1.3.2 Capacidad instalada.** La capacidad instalada se refiere a la cantidad de servicios producidos que se puede obtener con los recursos disponibles de la empresa, tales como capital, equipos, capital humano e instalaciones, entre otros.

Desde esta perspectiva, se proyecta una capacidad instalada para prestar el servicio a 227,5 unidades de servicio (familias) por mes, durante una jornada de trabajo normal acostumbrado de 8 horas/día.

$$\text{Servicios por año} = \left( 227 \frac{\text{Servicios}}{\text{mes}} \right) * 12 \text{ meses} = 2724 \text{ servicios/año}$$

El establecimiento prestaría sus servicios 6 días por semana durante las cuatro semanas al mes ó 24 días al mes durante los 12 meses del año

De nuevo bajo el supuesto derivado de la encuesta aplicada de asistencia ponderada 13,24 días que asistiría la población mensualmente se obtienen el total de unidades que se pueden utilizar mensualmente

**3.1.3.3 Capacidad utilizada y proyectada.** El centro de esparcimiento, basado en que el servicio es nuevo y no existe un referente que pueda evidenciar directamente los beneficios que haga más atrayente el servicio a prestar, proyecta la prestación de 1092 servicios por año ò 91 servicios por mes a prestarse en la jornada laboral de 8 horas diarias, durante 6 días durante las 4 semanas del mes. Basado en los resultados de la encuesta, los 91 servicios asistirán 13,24 días al mes cada uno de ellos.

Se proyecta además que se tendrá un crecimiento del 5% anual en la cantidad de servicios a prestar.

**Cuadro 21. Tabla Resumen de Capacidad del Proyecto**

Capacidad	Usuarios podrían asistir por año	Usuarios podrían asistir por mes	Por Mes	Por Año	Días de asistencia/usuario
Diseñada	6.792	566	7.500	90.000	13,24
Instalada	2.724	227	3.000	36.000	13,24
Utilizada	1.092	91			

## **3.2 LOCALIZACIÓN**

**3.2.1 Macro localización.** El centro de esparcimiento y atención al adulto mayor en Barrancabermeja se encontrará localizado en el municipio de Barrancabermeja, ubicado en el Departamento de Santander.

**3.2.2 Micro localización.** Se propone el análisis por el sistema de valoración por puntos, el cual jerarquiza los factores cuantitativos, lista los factores relevantes, asigna un valor a cada uno de ellos para determinar la importancia relativa de cada uno de ellos. Se tiene en cuenta una escala común a cada factor, eligiendo un mínimo. Se califica a cada sitio potencial de acuerdo con la escala, se designa y multiplica la calificación por el valor y por último de suma la puntuación de cada sitio y se elige el de máxima puntuación.

Para el análisis se tienen en cuenta las siguientes opciones:

- Opción 1: Barrio El Campestre, carretera nacional.
- Opción 2: Barrio La Cira, vía la 28.
- Opción 3: Barrio La Floresta.

Se establecen los siguientes criterios de calificación, sobre los cuales se seleccionará la mejor opción.

- Canon de arrendamiento.
- Cercanía con las E.P.S.
- Medios de transporte.
- Vías de acceso.
- Disponibilidad de servicios públicos.

Una vez aplicado los criterios, se obtiene lo siguiente:

**Cuadro 22. Total puntos por opción**

FACTORES RELEVANTES	VALOR ASIGNADO	PRIMERA OPCIÓN		SEGUNDA OPCIÓN		TERCERA OPCIÓN	
		CALIFICACIÓN	CALIFICACIÓN PONDERADA	CALIFICACIÓN	CALIFICACIÓN PONDERADA	CALIFICACIÓN	CALIFICACIÓN PONDERADA
CANÓN DE ARRENDAMIENTO	0.25	8.5	2.12	8.0	2.00	9.0	2.25
CERCANÍA CON E.P.S	0.25	5.0	1.25	9.0	2.25	7.0	1.75
MEDIOS DE TRANSPORTE	0.25	7.0	1.75	9.0	2.25	8.0	2.00
VÍAS DE ACCESO	0.15	8.5	1.25	9.5	1.42	8.0	1.20
SERVICIOS PÚBLICOS	0.10	9.0	0.90	9.0	0.90	9.0	0.90
<b>SUMATORIA</b>	<b>1.00</b>		<b>7.27</b>		<b>8.82</b>		<b>8.10</b>

Fuente: Autores del proyecto

De acuerdo a la valoración por puntos adelantada, la segunda opción es la indicada, en la medida en que su ubicación favorece la instalación del centro de esparcimiento y recreación para el adulto mayor y pensionado de Barrancabermeja.

Es importante aclarar que el sitio estimado por la opción 2, seleccionado por el método de puntos, cumple con los reglamentos de Ley y el Plan de Ordenamiento Territorial – P.O.T.

### 3.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO

#### 3.3.1 Ficha técnica del producto.

**Cuadro 23. Ficha técnica del producto**

<b>Producto principal</b>	Atención a adultos mayores en alojamiento manutención y recreación en la ciudad de Barrancabermeja.
<b>Diseño del producto</b>	En un área de 1.500 metros cuadrados se implementarán las instalaciones en las que se pretende prestar los diferentes servicios. Constará de zonas verdes, ventiladas, al aire libre, con edificaciones en cemento, combinadas en el diseño con la madera para proyectar una imagen y sensación de frescura y comodidad. .
<b>Usos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Servicio geriátrico: Incluye el manejo de la lúdica y atención especial. Ofrece diversión, danzas, esparcimiento en general.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Servicio psicológico: Consiste en el acompañamiento del adulto mayor, desde la motivación y la promoción de la autoestima del mismo.</li> <li>• Servicio terapéutico ocupacional: Está concebido desde la actividad que combina las dos variables mencionadas, en busca del aprovechamiento motriz del adulto.</li> <li>• Servicio nutricional: Incluye programas nutricionales adecuados al perfil médico, físico y personal de cada uno de los clientes.</li> <li>• Servicio de trabajo social: Propone el manejo del contexto del adulto en familia, promoviendo acciones en las que se integra el núcleo familiar alrededor del mismo.</li> <li>• Los programas de intervención de los diferentes servicios serán diseñados a la medida del cliente, basados en las condiciones físicas, biológicas y psicológicas de los usuarios que contribuyan a mejorar su salud.</li> </ul>
<b>Especificaciones técnicas</b>	El servicio se acoge a las exigencias de Ley que sobre el tema apliquen.

Fuente: Autores del proyecto

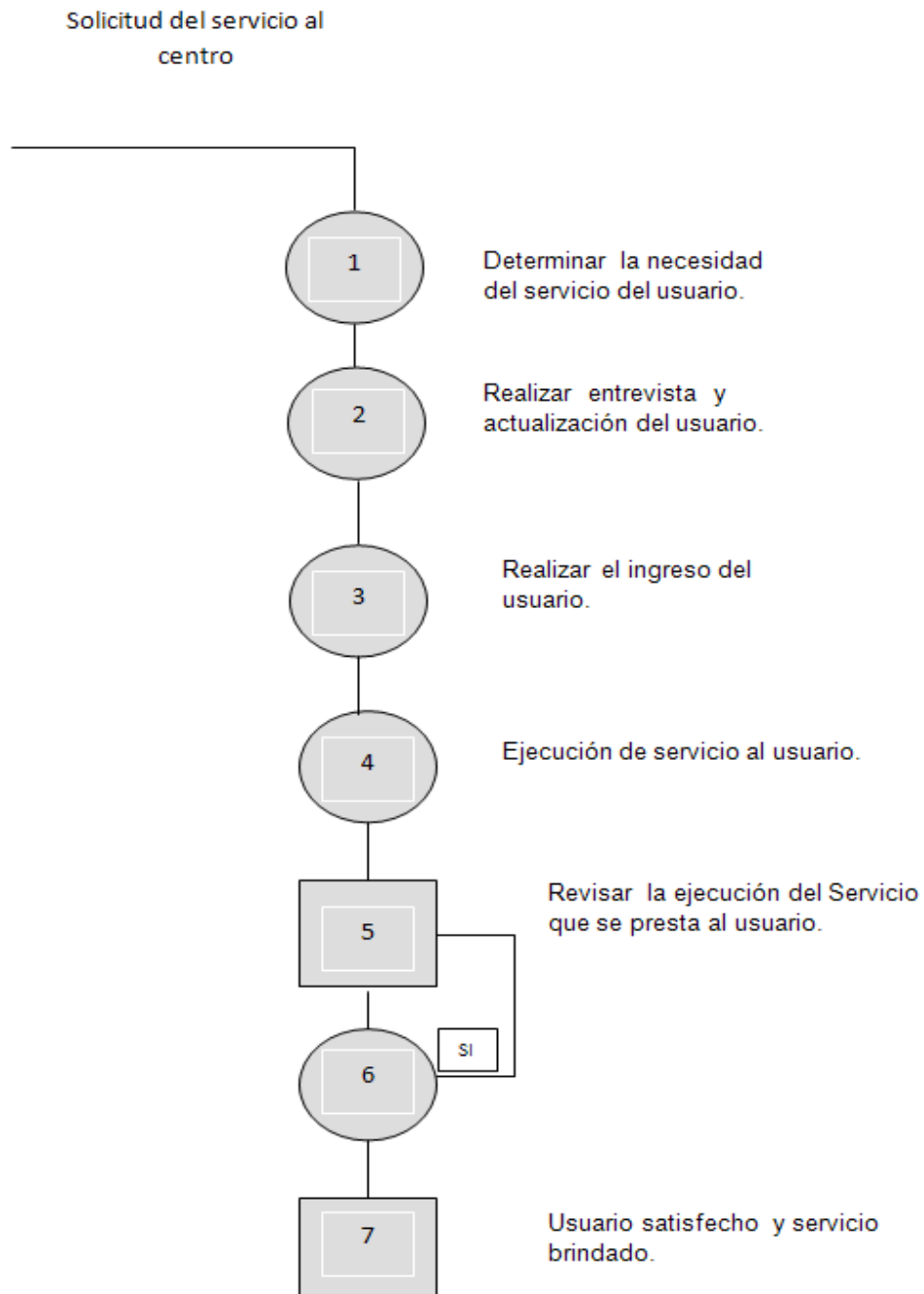
**3.3.2 Descripción técnica del proceso.** Este proceso implica arrancar desde la recepción o atención inicial al usuario, el cual se le clasifica de acuerdo al servicio requerido para continuar con la asignación del horario y disposición de los elementos logísticos para el servicio efectivo.

En resumen, se implementan los siguientes pasos:

- Recepción de la solicitud de servicio.
- Realizar entrevista y actualización de datos del usuario.
- Realizar el ingreso del usuario.
- Ejecutar el servicio, estimando y calculando los elementos y materiales requeridos.
- Controlar el servicio prestado.

**3.3.3 Diagrama de operación, proceso y procedimiento.**

**Figura 3. Diagrama de flujo de procesos**



Fuente: Autores del proyecto

**3.3.4 Control de calidad.** En el diseño funcional del proyecto se contemplan las siguientes consideraciones:

- Locaciones. Este aspecto aspira cumplir con las especificaciones que sobre el tema determina la Ley, la cual contempla condiciones mínimas de calidad en la edificación, incluyendo materiales, acabados y funcionabilidad de las mismas. Incluye el sistema de alcantarillado y servicios públicos domiciliarios mínimos.
- Condiciones de aseo y desinfección. Para la tarea de limpieza y desinfección de las instalaciones, se utilizará como elemento principal el hipoclorito de sodio al 5%, el cual acompañado por el detergente, garantiza desinfección total sin estimar el riesgo de intoxicación o deslizamiento en lo que se refiere a pisos.
- Disposición final de basuras. La aplicación de conceptos de reciclaje y manejo de residuos, exige la disposición de canecas ecológicas de vaivén, que permiten clasificar los elementos, evitando riesgos biológicos en el medio. Esto permite mitigar el impacto ambiental de los residuos.

### 3.3.5 Recursos

#### 3.3.5.1 Recurso humano

**Cuadro 24. Mano de obra directa**

<b>MANO DE OBRA DIRECTA - CARGO</b>	<b>CANTIDAD</b>
Director Salud y Bienestar - Medico geriatra	1
Fisioterapeuta	1
Terapeuta ocupacional	1
Trabajador social	1
Enfermera	1
Cuidador	2
Subtotal	7

Fuente: Autores del proyecto

**Cuadro 25. Personal administrativo**

<b>PERSONAL ADMINISTRATIVO - CARGO</b>	<b>CANTIDAD</b>
Gerente general	1
Director administrativo y financiero	1
Contador	1
Auxiliar contable	1
Asistente	1
Recepcionista	1
Subtotal	6

Fuente: Autores del proyecto

**Cuadro 26. Personal de ventas**

<b>PERSONAL DE VENTAS - CARGO</b>	<b>CANTIDAD</b>
Director mercadeo y ventas	1
Subtotal	1

Fuente: Autores del proyecto

En total se requerirán 14 personas en la empresa, que trabajaran en las diferentes áreas de la empresa.

### 3.3.5.2 Recurso físico

**Cuadro 27. Muebles y enseres**

<b>MUEBLES Y ENSERES</b>		
<b>LUGAR</b>	<b>ACTIVO</b>	<b>CANTIDAD</b>
Áreas verdes	Mesas	4
	Sillas	16
	Mecedoras	6
Salón de actos	Sillas	50
	Mesas	2
Sala de lectura	Mesas	5
	Sillas	20
	Estantes	3
Sala de televisión	Sofá	2
	Sillas	8
	Mesas	2
Área de juegos	Mesas	4

	Sillas	16
	Sofá	2
	Juegos de mesa	20
Consultorio médico	Silla ergonómica	1
	Escritorio	1
	Camilla	1
	Silla de espera	4
	Armario	1
	Tablero	1
	Área terapia física y ejercicios	Sillas
Sala de terapia ocupacional	Silla ergonómica	1
	Escritorio	1
	Silla de espera	4
Comedor	Bancas	4
	Mesones	2
Cocina	Termos	20
Oficinas	Escritorio	3
	Silla ergonómica	3
	Silla interlocutora	4
	Archivador	2
	Mesas auxiliares	3
	Estantes	4
Sala de espera	Sofá	1
	Mesa	2
<b>Total</b>		<b>231</b>

Fuente: Autores del proyecto

**Cuadro 28. Equipos de oficina**

INSTALACIONES	ACTIVO	CANTIDAD
Oficinas	Escritorio	3
	Silla ergonómica	3
	Silla interlocutora	4
	Archivador	2
	Mesas auxiliares	3
	Estantes	4
Sala de espera	Sofá	1
	Mesa	2
<b>Total</b>		<b>22</b>

Fuente: Autores del proyecto

**Cuadro 29. Maquinaria y equipos**

<b>MAQUINARIA Y EQUIPOS</b>		
<b>LUGAR</b>	<b>ACTIVO</b>	<b>CANTIDAD</b>
Salón de actos	Computador	1
	Video Beam	2
	Aire acondicionado	1
Sala de lectura	Aire acondicionado	1
Sala de televisión	Televisor	2
	Teatro en casa	2
	Consola juegos	2
	Aire acondicionado	1
Área de juegos	Aire acondicionado	1
Comedor	Aire acondicionado	1
Cocina	Refrigerador	1
	Congelador	1
	Horno microondas	2
	Lavavajillas	2
	Aire acondicionado	1
	Lavadora	2
	Cafetera industrial	1
Consultorio medico	Lámpara	1
	Estetoscopio	1
	Tensiómetro	1
	Oftalmoscopio	1
	Aspirador	1
	Aire acondicionado	1
Área terapia física y ejercicios	Equipo rehabilitación	5
	Aire acondicionado	1
Sala de terapia ocupacional	Equipo rehabilitación	2
	Aire acondicionado	1
Oficinas	Computador	4
	Impresora	3
	Teléfono	3
	Fax	1
Sala de espera	Aire acondicionado	1
<b>Total</b>		<b>51</b>

Fuente: Autores del proyecto

**3.3.6 Análisis de proveedores.** Los elementos requeridos para la instalación y el funcionamiento del centro, están dispuestos en los almacenes de la ciudad, lo cual permite la evaluación de precios y condiciones del negocio, lo cual favorece la estructura financiera del proyecto, así todos los proveedores que se relacionan se encuentran ubicados en la ciudad de Barrancabermeja.

**Cuadro 30. Proveedores**

<b>PRODUCTO</b>	<b>PROVEEDORES</b>
Muebles y enseres	ALMACÉN ALKOMPRAR
	ALMACÉN J. NEIRA
	OFIKASA
Maquinaria y equipo	ALMACÉN ÉXITO
	ALMACÉN CARREFOUR
Equipos de oficina	CENTRO ELECTRÓNICO
	TEMPLO ELECTRÓNICO
	COMPULAGO
Papelería	PAPELERÍA UNIVERSO
	GRÁFICAS UNICOLOR
Publicidad	PUBLICIDAD EXTERIOR
Publicidad radial	YARIGUIES STEREO
Publicidad tv.	ENLACE TELEVISIÓN

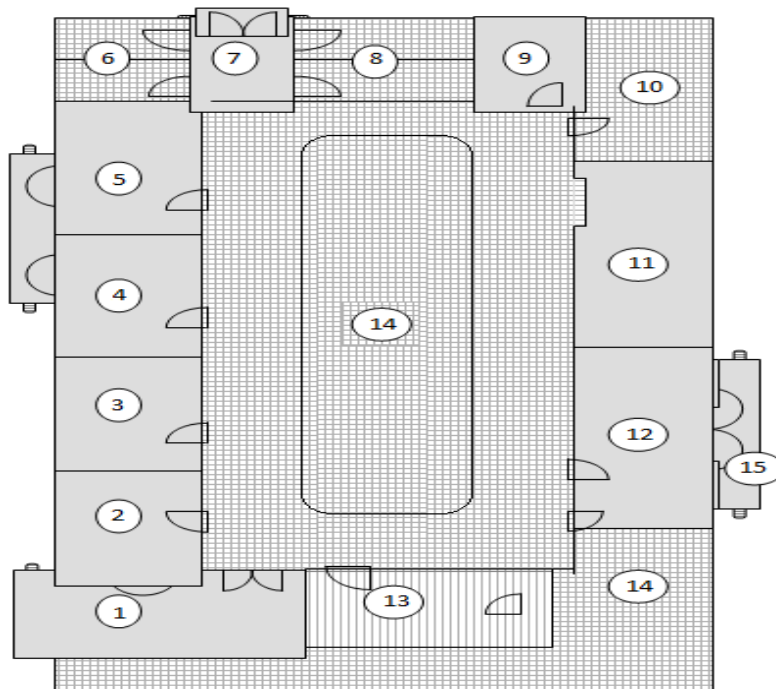
Fuente: Autores del proyecto

**3.3.7 Distribución de planta.** El análisis en la distribución de planta permite un óptimo aprovechamiento del área física y una ubicación adecuada de los equipos de acuerdo a las necesidades y se establece que se debe contar con las siguientes secciones:

1. Recepción
2. Consultorio medico
3. Sala de terapia física
4. Terapia ocupacional
5. Área de ejercicios
6. Baños y vestidores

7. Entrada del personal
8. Cafetería y comedores
9. Oficinas
10. Sala de lectura
11. Salón de actos
12. Área de juegos
13. Sala de televisión
14. Zonas verdes
15. Parqueadero

**Figura 4. Distribución de planta**



Fuente: Autores del proyecto

La disposición de las áreas se ha sido establecida de acuerdo a los objetivos de la empresa:

- **Área de juegos y Salón de actos (áreas 11 y 12).**En estos salones se desarrollan obras de teatro, bailes, actuaciones, asambleas y reuniones informativas de diferentes características por mencionar las importantes. Así mismo se desarrollan diariamente secciones de juegos.
- **Sala de lectura (área 10).**Como su nombre lo indica es el lugar para que el adulto mayor mantenga un enlace con el mundo que lo rodea a través de diversos diarios y revistas que pueden leer. Además de obras literarias de acuerdo al gusto personal del usuario.
- **Sala de televisión (área 13).** Incluye además del servicio de televisión, la proyección de videos y películas
- **Comedor (área 8).**Tendrá una decoración campestre, en un ambiente familiar con capacidad para 50 comensales.
- **Cocina (área 8).**La cocina será destinada únicamente para servicios de cafetería y servir los alimentos, debido que el suministro de alimentos se contratará externamente.
- **Baños (área 6).**Cuentan con sanitarios altos y cómodos con pasamanos que sirvan de apoyo para adulto mayor.
- **Consultorio médico (área 2).**Equipado con material de curación y con medicamentos de uso común, mobiliario y equipo de enfermería, al igual que una cama o mesa exploratoria donde se realizan las evaluaciones médicas.
- **Sala de terapia física, ejercicios y terapia ocupacional (áreas 3, 4 y 5).**Cada lugar contará con mobiliario y equipo de rehabilitación, ayudando a mejorar la movilidad de los adultos mayores para mantener su estado de independencia física. En terapia Ocupacional se realizarán actividades en conjunto (gerontogimnasia, mecanoterapia, terapia de orientación, talleres) con los que se pretende mantener el desenvolvimiento de la capacidad funcional para conseguir mayor grado de independencia y en la reorientación de intereses recreativos e integración social de los usuarios.
- **Oficinas y Recepción (áreas 1 y 9).** Oficinas equipadas con implementos de cómputo y equipos electrónicos para mantener una administración adecuada.

Las dimensiones aproximadas que tendrá cada una de las áreas anteriormente mencionadas y plasmadas en el plano se detallan en el siguiente cuadro.

**Cuadro 31. Dimensiones de la distribución de planta**

<b>Área (según ubicación en el plano)</b>		<b>M<sup>2</sup></b>
	<b>Administración</b>	<b>97,5</b>
1	Recepción	45
9	Oficinas	52,5
	<b>Cuidados</b>	<b>311,5</b>
2	Consultorio médico	51,5
3	Sala de terapia física	90
4	Terapia ocupacional	74
5	Área de ejercicios	96
	<b>Servicios generales</b>	<b>698</b>
6	Baños y vestidores	45,5
7	Entrada del personal	14
8	Cocina y comedores	84
14	Áreas verdes	512
15	Parqueadero	42,5
	<b>Esparcimiento</b>	<b>392,5</b>
10	Sala de lectura	72,5
11	Salón de actos	120
12	Área de juegos	107,5
13	Sala de televisión	92,5
	<b>Total</b>	<b>1.500</b>

Fuente: Autores del proyecto

### **3.4 CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD TÉCNICA DEL PROYECTO**

Al estimar la demanda, mano de obra, localización y financiamiento, como factores determinantes del proyecto no se encuentran limitantes para la puesta en marcha del centro de esparcimiento.

De las zonas favorables para la ubicación del proyecto, luego de la aplicación del método de ponderación, se establece el barrio La Cira, vía 28, como la más indicada. El punto seleccionado no presenta inconvenientes con respecto al P.O.T.

Se determina la capacidad diseñada para un total de 90.000 servicios/año, instalada de 36.000 servicios/año (227 servicios/mes) y utilizada de un 40% para un total 1092 servicios/año (91 servicios/mes), respectivamente. Se propone una capacidad instalada para prestar 125 actividades por jornada de trabajo de 8 horas.

Se proyecta la distribución de una planta de 1500m<sup>2</sup> para el centro, distribuyendo espacios independientes para cada uno de las actividades que soportan el desarrollo de las operaciones propias de la idea de negocio, en tanto que el prestar un servicio a 125 personas por jornada, el equivalente a un área de 12 m<sup>2</sup> a ocupar por usuario, resulta en una prestación del servicio cómodamente.

Se identifican los elementos necesarios para la prestación del servicio, tales como mano de obra especializada, insumos, equipos y herramientas, equipos de oficina, entre otros y se procede a confirmar que en la ciudad existen los proveedores que suplan estas necesidades, lo cual contribuye positivamente con la idea al no incurrirse en gastos de fletes para dotar las instalaciones del centro de esparcimiento.

## 4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

### 4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN

El centro se llamará “CEDAMBAR”. Se constituye como una sociedad limitada en la que actúan como socios dos personas, quienes asumen todas las responsabilidades de dicha sociedad. Tanto en la provisión de recursos como en la participación de responsabilidades.

Los requisitos para la creación son los siguientes:

- Nombre de la empresa
- Dirección de la empresa
- Nombre representante legal
- Documento de identidad de representante legal
- Tiempo de duración de la sociedad
- Actividades a realizar la sociedad
- Constitución de estatutos
- Cantidades de capital y aporte de cada socio

En la minuta que se redactará irá en detalle la siguiente información:

- **Denominación social.** Es el nombre que llevará la sociedad. Teniendo éste, se procederá a registrarlo ante la cámara de comercio y luego solicitar el Registro Mercantil, el certificado de constitución y representación legal. Luego se procede al registro de los libros de contabilidad.
- **Capital Social.** El capital social es el aporte que de forma individual haga

cada socio. El capital social proviene de los dos socios fundadores. Este capital social estará consignado en la minuta que se redactará al iniciar los trámites de legalización. Parte del capital social a aportar serán también bienes como: un local, un vehículo, equipos informáticos, mobiliario, etc. Para lo cual se tendrá que hacer una valoración que será aceptada por los socios fundadores siendo éstos los responsables de la misma.

- **Objeto social.** El objeto social del centro es: “prestar servicios de alojamiento, alimentación, recreación y acompañamiento médico a adultos mayores. Además de asesoría a personas que requieran mejorar su relación con los adultos mayores”.

En general, el proceso de creación, constitución y puesta en marcha de la empresa, se ajustará a la Ley 1258.

## **4.2 CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA**

**4.2.1 Visión.** Para 2025 el Centro de Esparcimiento para adulto mayor en Barrancabermeja “CEDAMBAR” será una empresa líder a nivel local y regional con compromiso adquirido con los adultos mayores, garantizando a los familiares tranquilidad de que su ser querido está en cuidado con una alta calidad y eficiencia, nuestras metas son tener la sede propia para poder brindar más comodidad y bienestar a nuestros usuarios y ser una institución que le brinde la mejor atención humana en la región.

**4.2.2 Misión.** El centro integral al adulto mayor, es un centro residencia para el adulto mayor, cuyo objetivo principal es ofrecer al usuario amor, calidad humana, espiritualidad y bienestar, contribuyendo a que el adulto mayor goce de estabilidad

física y emocional. Está constituido por un grupo de colaboradores que se caracteriza por su entrega y vocación al servicio.

Es fundamental que la familia y el centro se unan, como UNA GRAN FAMILIA. Para lograr una estadía agradable de nuestros usuarios.

#### **4.2.3 Objetivos**

- Proveer servicios de calidad, disponiendo de los recursos necesarios para lograr la satisfacción del cliente.
- Lograr el posicionamiento del centro en el mercado, demostrando calidad y excelencia en las actividades que se llevan a cabo en el proceso de atención al adulto mayor.
- Concebir un personal sensible al compromiso de trabajo en equipo, fundamentado en la honestidad, la integridad y la ética, para garantizar procesos integrales de atención y servicio.
- Fomentar la organización, planificación, dirección, control y evaluación en las tareas específicas que contribuyen a la buena marcha del centro.
- Establecer una comunicación abierta y clara hacia los colaboradores internos de la empresa para su buen desempeño y mejoramiento continuo.

#### **4.2.4 Políticas.**

- **Políticas de personal.**
  - El centro de esparcimiento para el adulto mayor en Barrancabermeja “CEDAMBAR” tendrá como política, seleccionar personal con suficientes conocimientos y experiencia, en el proceso de atención al cliente, y trato con adultos mayores. Por dicha razón, preferentemente su personal tendrá conocimientos en geriatría, además de bases en primeros auxilios.
  - Toda persona que aspire a un cargo en el centro, debe haber cumplido con todos los pasos del proceso de selección y haber sido notificado del mismo.

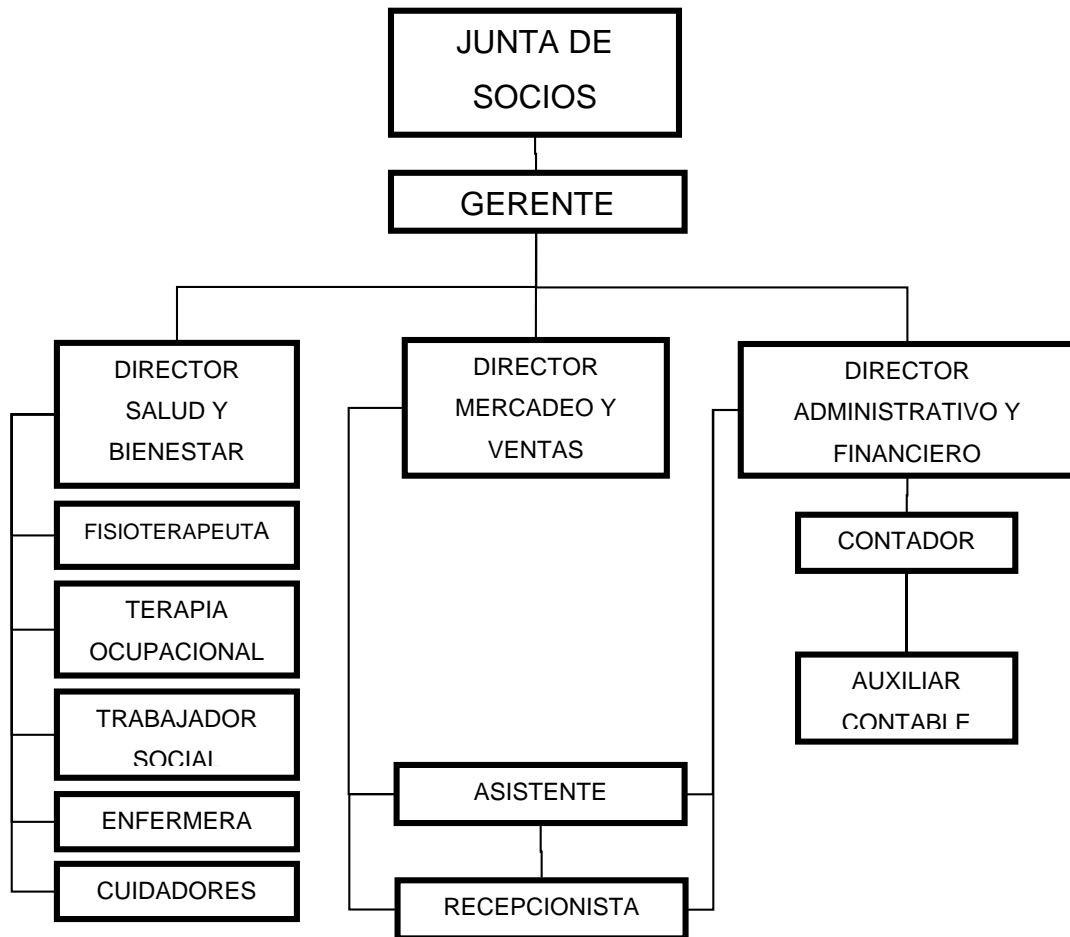
- No debe existir ningún grado de consanguinidad, ni de afinidad entre los empleados contratados para la empresa.
  - El pago del salario del recurso humano contratado se hará con una periodicidad mensual.
  - Manejar la contratación del recurso humano en la modalidad de contrato a término fijo por seis meses, una vez cumplido el período de prueba satisfactoriamente, renovándose esta, por períodos similares.
  - Todo llamado de atención al trabajador debe hacerse por escrito, anexándolo a su hoja de vida, perdiendo la renovación de su contrato a la tercera reprensión en el desacato de las funciones propias del cargo o mal comportamiento.
- **Políticas de compras.**
    - Todas las compras deben ser aprobadas por el gerente y realizadas en compañía por mínimo un trabajador del centro. Aquellas compras que superen el millón de pesos, deben ser aprobadas por la junta de socios.
    - Se dará prioridad a aquellos proveedores que propongan facilidades de pago en cuanto a valor, tiempo y financiación de la compra.
  - **Políticas de ventas.**
    - Los precios estimados para los diferentes servicios se hacen con base a los costos, la estimación de un porcentaje de ganancia y el precio promedio del mercado.
    - El cliente podrá realizar sus pagos en efectivo en las oficinas administrativas y por sistema de datafono con tarjeta crédito o débito sin ningún recargo.

### **4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL**

La estructura organizacional, es plana. Detalla la distribución de la responsabilidad equitativamente.

### 4.3.1 Organigrama

Figura 5. Organigrama



Fuente: Autores del proyecto

**4.3.2 Descripción y perfil de cargos.** Para cada uno de los cargos que se deben crear para el buen funcionamiento de la empresa se ha realizado el análisis del perfil correspondiente así como las directrices para las funciones que se deben desempeñar en él.

**Cuadro 32. Descripción y perfil de cargos**

<b>CEDAMBAR LTDA. Manual de funciones</b>
<b>Nombre del cargo: GERENTE</b>
<b>Cargo Jefe Inmediato: JUNTA DE SOCIOS</b>
<b>Área funcional: GERENCIA</b>
<b>Cargo Bajo Dependencia:</b> Director salud y bienestar, Fisioterapeuta, Terapeuta Ocupacional, Trabajador Social, Enfermera, Cuidador, Director de mercadeo y ventas, Asistentes, Recepcionista, Auxiliar Administrativo, Director Administrativo y Financiero, Contador y Auxiliar Contable.
<b>Función Principal:</b> Persona encargada de liderar la empresa, dando cumplimientos a la misión y visión corporativa fijada por ésta, formulando estrategias y tácticas que permitan alcanzar dichos objetivos. Nombrado por la junta de socios.
<b>Detalle de funciones:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Representar legalmente a la empresa en los aspectos que lo requiera.</li><li>• Planear estrategias comerciales que permitan posicionar a la empresa dentro del mercado.</li><li>• cumplir los objetivos trazados</li><li>• llevar al centro a un posicionamiento nacional</li><li>• direccionar y planear estrategias de atención</li><li>• Establecer y hacer cumplir las normas internas</li><li>• Evaluar y calificar al personal interno</li><li>• Hacer estudios periodos del mercado</li><li>• asignar tareas y funciones</li><li>• Analizar la competencia</li><li>• Análisis de costos</li><li>• Elaboración de proyectos</li><li>• Visitar los gerentes de los almacenes, para ofrecer el producto.</li><li>• Establecer los parámetros de negociación con los clientes.</li></ul>
<b>PERFIL:</b> Administrador de Empresas, Profesional en Gestión Empresarial, Ingeniero de Producción o Ingeniero Industrial.; Experiencia laboral mínimo tres años en cargos administrativos.

<p><b>CEDAMBAR LTDA.</b> <b>Manual de funciones</b></p>
<p><b>Nombre del cargo:</b> DIRECTOR ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO</p>
<p><b>Cargo Jefe Inmediato:</b> GERENTE</p>
<p><b>Área funcional:</b> ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO</p>
<p><b>Cargo Bajo Dependencia:</b> Contador y auxiliar contable</p>
<p><b>Función Principal:</b> Persona encargada de liderar la empresa, dando cumplimientos a la misión y visión corporativa fijada por ésta, formulando estrategias y tácticas que permitan alcanzar dichos objetivos. Nombrado por la junta de socios.</p>
<p><b>Detalle de funciones:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Liderar el proceso de planeación estratégica de la organización, determinando los factores críticos de éxito, estableciendo los objetivos y metas específicas de la empresa.</li> <li>• Desarrollar estrategias generales para alcanzar los objetivos y metas propuestas.</li> <li>• A través de sus subordinados vuelve operativos a los objetivos, metas y estrategias desarrollando planes de acción a corto, mediano y largo plazo.</li> <li>• Crear un ambiente en el que las personas puedan lograr las metas de grupo con la menor cantidad de tiempo, dinero, materiales, es decir optimizando los recursos disponibles.</li> </ul> <p><b>PERFIL:</b> Tecnólogo o profesional en administración financiera con experiencia mínima de 1 año, con habilidades para manejar varias dependencias, en primer lugar se ocupa de la optimización del proceso administrativo, el manejo de las bodegas y el inventario, y todo el proceso de administración financiera de la organización.</p>

<b>CEDAMBAR LTDA.</b> <b>Manual de funciones</b>
<b>Nombre del cargo:</b> CONTADOR
<b>Cargo Jefe Inmediato:</b> DIRECTOR ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO
<b>Área funcional:</b> ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO
<b>Cargo Bajo Dependencia:</b> Auxiliar contable
<p><b>Función Principal:</b> Responsable de la planificación, organización y coordinación del área contable, con el objetivo de obtener las consolidaciones y estados financiero. Establece y coordina la ejecución de las políticas relacionadas con el área contable, asegurándose que se cumplan los principios de contabilidad y con las políticas específicas del centro.</p>
<p><b>Detalle de funciones:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Visión general de los objetivos y estrategias de una organización.</li> <li>• Aplicar sus conocimientos en forma crítica en el análisis e interpretación de estados financieros.</li> <li>• Conducir y participar en grupos. multidisciplinarios para fundamentar toma de decisiones.</li> <li>• Asesorar en materia contable, fiscal y financiera.</li> <li>• Elabora y controla la labor presupuestaria y de costos.</li> </ul> <p><b>PERFIL:</b> Contador profesional con 2 años de experiencia, con habilidades y actitudes para trabajar en equipo y bajo presión.</p>

<b>CEDAMBAR LTDA.</b> <b>Manual de funciones</b>
<b>Nombre del cargo: AUXILIAR CONTABLE</b>
<b>Cargo Jefe Inmediato: CONTADOR</b>
<b>Área funcional: ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO</b>
<b>Cargo Bajo Dependencia: Ninguno</b>
<b>Función Principal:</b> Efectuar asientos contable de las diferentes cuentas, revisando, clasificando y registrando documentos, a fin de mantener actualizados los movimientos contables que se realizan en la Institución.
<p><b>Detalle de funciones:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Recibe, examina, clasifica, codifica y efectúa el registro contable de documentos.</li> <li>• Revisa y compara lista de pagos, comprobantes, cheques y otros registros con las cuentas respectivas.</li> <li>• Archiva documentos contables para uso y control interno.</li> <li>• Elabora y verifica relaciones de gastos e ingresos.</li> <li>• Transcribe información contable en un microcomputador.</li> <li>• Participa en la elaboración de inventarios.</li> <li>• Transcribe y acceso información operando un microcomputador.</li> <li>• Cumple con las normas y procedimientos en materia de seguridad integral, establecidos por la organización.</li> </ul> <p><b>PERFIL:</b> Técnica o tecnóloga en auxiliar contable con un año de experiencia progresiva de carácter operativo en el área de registro de asientos contables.</p>

<p><b>CEDAMBAR LTDA.</b> <b>Manual de funciones</b></p>
<p><b>Nombre del cargo:</b> ASISTENTE</p>
<p><b>Cargo Jefe Inmediato:</b> DIRECTOR ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO</p>
<p><b>Área funcional:</b> ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO</p>
<p><b>Cargo Bajo Dependencia:</b> Recepcionista</p>
<p><b>Función Principal:</b> Persona encargada de apoyar todas y cada una de las actividades diseñadas desde la dirección encaminadas a darle cumplimiento a nuestra misión.</p>
<p><b>Detalle de funciones:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cumplir los objetivos trazados en temas generales</li> <li>• Llevar control de actividades realizadas.</li> <li>• Apoyar el área de recreación</li> <li>• Apoyar el área de salud</li> <li>• Llevar control de bienes utilizados en la recreación</li> <li>• Estimular la participación de nuestros clientes.</li> <li>• Realizar las actividades que la dirección requiera</li> <li>• Cooperar con el área de recreación</li> </ul> <p><b>PERFIL:</b> Técnicoo tecnólogo en áreas afines a la administración con experiencia laboral en entidades educativas y de perfil solidario. Persona con amplio interés en temas de adecuación y desarrollo personal.</p>

<b>CEDAMBAR LTDA.</b> <b>Manual de funciones</b>
<b>Nombre del cargo: RECEPCIONISTA</b>
<b>Cargo Jefe Inmediato: ASISTENTE</b>
<b>Área funcional: ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO / MERCADEO Y VENTAS</b>
<b>Cargo Bajo Dependencia: Ninguno</b>
<b>Función Principal:</b> Satisfacer las necesidades de comunicación del personal de la unidad, operando una central telefónica pequeña, atendiendo al público en sus requerimientos de información y entrevistas con el personal, ejecutando y controlando la recepción y despacho de la correspondencia, servir de apoyo a las actividades administrativas de la unidad.
<p><b>Detalle de funciones:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Recepción de llamadas telefónicas, haciendo y conectar las mismas con las diferentes extensiones del personal encargado.</li> <li>• Recibe la correspondencia y mensajes dirigidos a la institución.</li> <li>• Anota los mensajes dirigidos a las diferentes personas y secciones de las dependencias del Centro.</li> <li>• Entrega la correspondencia recibida a las diferentes personas y dependencias, así como también los mensajes recibidos.</li> <li>• Elabora informes periódicos de las actividades realizadas.</li> </ul> <p><b>PERFIL:</b> Bachiller o técnica en carreras administrativas con habilidad para recibir y tramitar llamadas del personal administrativo y público en general, con habilidades de comunicación y capacidad para seguir instrucciones orales y escritas.</p>

<b>CEDAMBAR LTDA.</b> <b>Manual de funciones</b>
<b>Nombre del cargo: DIRECTOR MERCADEO Y VENTAS</b>
<b>Cargo Jefe Inmediato: GERENTE</b>
<b>Área funcional: MERCADEO Y VENTAS</b>
<b>Cargo Bajo Dependencia: Asistentes y recepcionista.</b>
<b>Función Principal:</b> Máximo responsable del departamento comercial. En dependencia directa del Director General de la compañía el Director Comercial es responsable del cumplimiento de los objetivos de ventas de la misma.
<p><b>Detalle de funciones:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Es el máximo responsable de toda la actividad comercial de la empresa.</li> <li>• Definir los objetivos comerciales</li> <li>• Diseñar, con su equipo, las estrategias que permitan conseguir los objetivos previstos.</li> <li>• Establecer las políticas de precios, condiciones de venta y canales de distribución.</li> <li>• Diseñar las políticas de la empresa en materia de productos y mercados.</li> </ul> <p><b>PERFIL:</b> Titulación universitaria superior en carreras como Ingeniería, Económica/Administración de Empresas, o formación media y experiencia en carreras administrativas, Conocimiento del sector y dominio del inglés. Experiencia mínima exigida de 3 a 5 años certificada en el sector y con resultados comprobados de éxito.</p>

<p><b>CEDAMBAR LTDA.</b></p> <p><b>Manual de funciones</b></p>
<p><b>Nombre del cargo: DIRECTOR SALUD Y BIENESTAR</b></p>
<p><b>Cargo Jefe Inmediato: GERENTE</b></p>
<p><b>Área funcional: SALUD Y BIENESTAR</b></p>
<p><b>Cargo Bajo Dependencia:</b> Fisioterapeuta, terapeuta ocupacional, trabajador social, enfermera, cuidador.</p>
<p><b>Función Principal:</b> Persona encargada de liderar los temas de salud , dando cumplimientos a la misión y visión corporativa fijada por la organización formulando estrategias y tácticas que permitan alcanzar dichos objetivos. Nombrado por la junta de socios.</p>
<p><b>Detalle de funciones:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Organizar el trabajo.</li> <li>• Velar por la calidad asistencial.</li> <li>• Garantizar la continuidad en la asistencia al anciano.</li> <li>• Ayudar a definir protocolos.</li> <li>• Racionalizar y contener los costes.</li> <li>• Impulsar reformas.</li> <li>• Definir normas de calidad.</li> <li>• Cooperar en los sistemas de evaluación y autoevaluación</li> </ul> <p><b>PERFIL:</b> Profesional en medicina con especialización en geriatría.</p>

<p><b>CEDAMBAR LTDA.</b> <b>Manual de funciones</b></p>
<p><b>Nombre del cargo:</b> FISIOTERAPEUTA</p>
<p><b>Cargo Jefe Inmediato:</b> DIRECTOR SALUD Y BIENESTAR</p>
<p><b>Área funcional:</b> SALUD Y BIENESTAR</p>
<p><b>Cargo Bajo Dependencia:</b> Ninguno.</p>
<p><b>Función Principal:</b> Desarrollar actividades de vigilancia de la salud de los clientes, realización de estudios ergonómicos y propuesta de medidas correctoras a los factores de riesgo detectados (movimientos repetitivos, manipulaciones de cargas, fatiga postural, etc.), educación y promoción de la salud, labor asistencial y de reincorporación de usuarios con limitaciones. Propuesta de cambios temporales y colaboración en la distribución de trabajadores según los puestos de trabajo y requisitos del puesto.</p>
<p><b>Detalle de funciones:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Evaluar y tratar los pacientes.</li> <li>• Formular y diseñar estrategias de mejora.</li> <li>• Concretar la participación del paciente en tareas vitales.</li> <li>• Revisar periódicamente los pacientes.</li> </ul> <p><b>PERFIL:</b> Profesional en fisioterapia.</p>

<p><b>CEDAMBAR LTDA.</b></p> <p><b>Manual de funciones</b></p>
<p><b>Nombre del cargo: TERAPEUTA OCUPACIONAL</b></p>
<p><b>Cargo Jefe Inmediato: DIRECTOR SALUD Y BIENESTAR</b></p>
<p><b>Área funcional: SALUD Y BIENESTAR</b></p>
<p><b>Cargo Bajo Dependencia: Ninguno.</b></p>
<p><b>Función Principal:</b> Profesional encargado de liderar los temas de terapia ocupacional y programas para las personas que presenten de modo permanente o temporal, impedimentos en sus funciones físicas o mentales o cuando éstas se vean en riesgo.</p>
<p><b>Detalle de funciones:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Evaluar y diagnosticar los pacientes.</li> <li>• Ayudar al usuario a mejorar su autonomía en las tareas de la vida diaria.</li> <li>• Asistir y apoyar su desarrollo hacia una vida independiente y productiva.</li> <li>• Formular y diseñar estrategias de mejora.</li> <li>• Concretar la participación del paciente en tareas vitales.</li> <li>• Revisar periódicamente los pacientes.</li> </ul> <p><b>PERFIL:</b> Profesional en terapia ocupacional.</p>

<b>CEDAMBAR LTDA.</b> <b>Manual de funciones</b>
<b>Nombre del cargo:</b> TRABAJADOR SOCIAL
<b>Cargo Jefe Inmediato:</b> DIRECTOR SALUD Y BIENESTAR
<b>Área funcional:</b> SALUD Y BIENESTAR
<b>Cargo Bajo Dependencia:</b> Ninguno
<b>Función Principal:</b> Persona encargada de liderar los temas del área social dando cumplimiento a la misión y visión corporativa. Formulando estrategias y tácticas que permitan alcanzar dichos objetivos. Nombrado por la junta de socios.
<b>Detalle de funciones:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Detectar y controlar los diferentes factores de riesgo.</li> <li>• Instaurar medidas de prevención.</li> <li>• Mejorar falencias presentes en el ambiente laboral y entre los usuarios.</li> <li>• Crear sistemas de prevención.</li> <li>• Velar por del bienestar integral de los trabajadores y usuarios.</li> </ul>
<b>PERFIL:</b> Profesional en trabajo social.

<b>CEDAMBAR LTDA.</b> <b>Manual de funciones</b>
<b>Nombre del cargo: ENFERMERA</b>
<b>Cargo Jefe Inmediato: DIRECTOR SALUD Y BIENESTAR</b>
<b>Área funcional: SALUD Y BIENESTAR</b>
<b>Cargo Bajo Dependencia: Ninguno</b>
<b>Función Principal:</b> Apoyo en temas de salud preventiva, control de enfermedades cardiovasculares, nutrición, presión arterial y glucosa.
<p><b>Detalle de funciones:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Realizar curaciones.</li> <li>• Realizar exámenes periódicos de prevención de enfermedades.</li> <li>• Administración de medicamentos.</li> <li>• Control de presión arterial.</li> <li>• Realizar glucometrías de control.</li> <li>• Registro y control de historias clínicas de los usuarios.</li> <li>• Primeros auxilios.</li> <li>• Realizar nebulizaciones.</li> <li>• Aplicación de inyectables.</li> </ul> <p><b>PERFIL:</b> Profesional en enfermería con experiencia de un año, preferiblemente en cuidado de personas mayores; Auxiliar de enfermería con más de tres años de experiencia en el área geriátrica.</p>

<b>CEDAMBAR LTDA.</b> <b>Manual de funciones</b>
<b>Nombre del cargo: CUIDADOR</b>
<b>Cargo Jefe Inmediato: DIRECTOR SALUD Y BIENESTAR</b>
<b>Área funcional: SALUD Y BIENESTAR</b>
<b>Cargo Bajo Dependencia: Ninguno</b>
<b>Función Principal:</b> Cuidar a los adultos mayores en todas las actividades que ellos desarrollan.
<p><b>Detalle de funciones:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuidar a los adultos mayores</li> <li>• Informar de todas las actividades de los clientes.</li> <li>• Observar cómo se desempeñan los adultos mayores.</li> <li>• Apoyar en las actividades de enfermería.</li> </ul> <p><b>PERFIL:</b> Técnico en Salud Ocupacional o auxiliar de enfermería, con experiencia en el área geriátrica.</p>

**4.3.3 Asignación salarial.** El proyecto considera el salario mínimo legal y el auxilio de transporte vigentes según Decreto 2738 del 28 de Diciembre de 2.012 y Decreto 2739 de la misma fecha, estipulados en \$589.500 y \$70.500, respectivamente.

**Cuadro 33. Estructura salarial**

<b>ATENCIÓN DIRECTA DE LOS USUARIOS</b>			
<b>CARGO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>BÁSICO MES</b>	<b>TOTAL MES</b>
DIRECTOR SALUD Y BIENESTAR	1	2.000.000	2.000.000
FISIOTERAPEUTA	1	1.500.000	1.500.000
TERAPEUTA OCUPACIONAL	1	1.300.000	1.300.000
TRABAJADOR SOCIAL	1	1.000.000	1.000.000
ENFERMERA	1	1.000.000	2.000.000
CUIDADOR	2	800.000	1.600.000
<b>TOTAL</b>			<b>9.400.000</b>
<b>ADMINISTRACIÓN Y VENTAS</b>			
<b>CARGO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>BÁSICO MES (\$)</b>	<b>TOTAL MES(\$)</b>
GERENTE GENERAL	1	2.000.000,00	2.000.000
DIRECTOR ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO	1	1.800.000,00	1.800.000
CONTADOR	1	1.000.000,00	1.000.000
AUXILIAR CONTABLE	1	700.000,00	700.000
ASISTENTE	1	589.500,00	\$589.500
RECEPCIONISTA	1	589.500,00	589.500
DIRECTOR MERCADEO Y VENTAS	1	1.800.000,00	1.800.000
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 9.478.000</b>
<b>GRAN TOTAL</b>			<b>\$ 18.878.000</b>

Fuente: Autores del proyecto

#### **4.4 CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD ADMINISTRATIVA DEL PROYECTO**

El centro de esparcimiento para el adulto mayor se crea bajo la modalidad de una empresa Limitada, con los aportes de dos socios. Utiliza la denominación social de **CEDAMBAR LTDA.**

El diseño del organigrama, da respuesta al planteamiento organizacional del centro, establece una estructura para lograr la instalación de la empresa con la respectiva proyección de actividades propias del objeto social y evidencia claramente la estructura de comunicación y autoridad en la organización.

Se definen la visión, misión, objetivos y políticas de la empresa, que garanticen los fundamentos organizacionales coherentes con el objeto del centro y su grupo de trabajo.

Se diseñan políticas para compras y la venta de servicios que facilitan el funcionamiento y la disposición de la atención del centro.

A cada uno de los cargos y perfiles requeridos para el funcionamiento de la empresa, se le diseña el manual de funciones para contratación directa por la empresa, con sus respectivas asignaciones salariales y las pautas para la selección del recurso humano.

Una vez realizada la evaluación administrativa el proyecto, se considera que éste es VIABLE.

## 5. ESTUDIO FINANCIERO

En el presente estudio se presentan las inversiones, los egresos, ingresos y los respectivos estados financieros proyectados a cinco años que permiten conocer y tomar una decisión sobre la puesta en marcha del centro.

### 5.1 INVERSIONES

#### 5.1.1 Inversión fija.

**Cuadro 34. Muebles y enseres**

INSTALACIONES	ACTIVO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Áreas verdes	Mesas	4	40.000	160.000
	Sillas	16	20.000	320.000
	Mecedoras	6	70.000	420.000
Salón de actos	Sillas	50	20.000	1.000.000
	Mesas	2	40.000	80.000
Sala de lectura	Mesas	5	40.000	200.000
	Sillas	20	20.000	400.000
	Estantes	3	250.000	750.000
Sala de televisión	Sofá	2	750.000	1.500.000
	Sillas	8	20.000	160.000
	Mesas	2	40.000	80.000
Área de juegos	Mesas	4	40.000	160.000
	Sillas	16	20.000	320.000
	Sofá	2	750.000	1.500.000
	Juegos de mesa	20	35.000	700.000
Comedor	Bancas	4	250.000	1.000.000
	Mesonos	2	350.000	700.000
Cocina	Termos	20	12.000	240.000
Consultorio medico	Silla ergonómica	1	175.000	175.000
	Escritorio	1	320.000	320.000

	Camilla	1	370.000	370.000
	Silla de espera	4	45.000	180.000
	Armario	1	250.000	250.000
	Tablero	1	75.000	75.000
Área terapia física y ejercicios	Sillas	8	40.000	320.000
Sala de terapia ocupacional	Silla ergonómica	1	175.000	175.000
	Escritorio	1	320.000	320.000
	Silla de espera	4	45.000	180.000
<b>TOTAL</b>				<b>\$12.055.000</b>

Fuente: Autores del proyecto

### Cuadro 35. Equipos de Oficina

INSTALACIONES	ACTIVO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Oficinas	Escritorio	3	320.000	960.000
	Sillas ergonómicas	3	175.000	525.000
	Silla interlocutora	4	75.000	300.000
	Archivador	2	150.000	300.000
	Mesas auxiliares	3	120.000	360.000
	Estantes	4	80.000	320.000
Sala de espera	Sofá	1	750.000	750.000
	Mesa	2	40.000	80.000
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 3.595.000</b>

Fuente: Autores del proyecto

### Cuadro 36. Maquinaria y Equipo

INSTALACIONES	ACTIVO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Salón de actos	Computador	1	750.000	750.000
	Video Beam	2	1.200.000	2.400.000
	Aire acondicionado	1	400.000	400.000
Sala de lectura	Aire acondicionado	1	400.000	400.000
Sala de televisión	Televisor	2	750.000	1.500.000
	Teatro en casa	2	550.000	1.100.000
	Consola juegos	2	800.000	1.600.000
	Aire acondicionado	1	400.000	400.000
Área de juegos	Aire acondicionado	1	400.000	400.000
Comedor	Aire acondicionado	1	400.000	400.000

Cocina	Refrigerador	1	750.000	750.000
	Congelador	1	850.000	850.000
	Horno microondas	2	250.000	500.000
	Lavavajillas	2	300.000	600.000
	Aire acondicionado	1	400.000	400.000
	Lavadora	2	760.000	1.520.000
	Cafetera industrial	1	450.000	450.000
Consultorio medico	Lámpara	1	750.000	750.000
	Estetoscopio	1	1.800.000	1.800.000
	Tensiómetro	1	2.500.000	2.500.000
	Oftalmoscopio	1	2.800.000	2.800.000
	Aspirador	1	1.700.000	1.700.000
	Aire acondicionado	1	400.000	400.000
Área terapia física y ejercicios	Equipo rehabilitación	5	1.200.000	6.000.000
	Aire acondicionado	1	400.000	400.000
Sala de terapia ocupacional	Equipo rehabilitación	2	1.200.000	2.400.000
	Aire acondicionado	1	400.000	400.000
Oficinas	Computador	4	750.000	3.000.000
	Impresora	3	175.000	525.000
	Teléfono	3	75.000	225.000
	Fax	1	50.000	50.000
Sala de espera	Aire acondicionado	1	400.000	400.000
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 37.770.000</b>

Fuente: Autores del proyecto

### 5.1.1.1 Total de inversión fija.

**Cuadro 37. Total inversión fija**

CONCEPTO	VALOR (\$)
Muebles y enseres	12.055.000
Equipo de oficina	3.595.000
Maquinaria y equipo	37.770.000
<b>Total inversión fija</b>	<b>\$ 53.420.000</b>

Fuente: Autores del proyecto

**5.1.2 Inversión diferida.** Incluye todos los gastos pre-operativos que adelanta la empresa como ejercicio de inicio de actividades. Básicamente está representada por los estudios, licencias, publicidad y adecuaciones, entre otros. Se hace amortización de diferidos a los cinco años de vida útil del proyecto.

**Cuadro 38. Inversión diferida**

<b>CONCEPTO</b>	<b>VALOR</b>
Estudio de Factibilidad	3.000.000
Varios de Constitución (licencia, Invima, Registros y Escritura)	2.000.000
Escritura de Constitución	1.500.000
Registro de libros y documentos	800.000
Registro mercantil	1.800.000
Publicidad Lanzamiento	6.360.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$15.460.000</b>
Valor Amortización Anual (Por cinco años)	<b>\$ 3.092.000</b>

Fuente: Autores del proyecto

**5.1.3 Inversión de capital de trabajo.**

**Cuadro 39. Mano de obra directa**

ÍTEM	CANTIDAD	SALARIO BÁSICO	SUBSIDIO DE TRANSPORTE	FACTOR PRESTACIONAL	ASIGNACIÓN MENSUAL		TOTAL ANUAL(\$)
					UNITARIO	TOTAL	
Director Salud y Bienestar	1	2.000.000	-	1.177.100	3.177.100	3.177.100	38.125.200
Fisioterapeuta	1	1.500.000	-	882.825	2.382.825	2.382.825	28.593.900
Terapeuta ocupacional	1	1.300.000		806.608	2.106.608	2.106.608	25.279.296
Trabajador social	1	1.000.000	70.500	630.043	1.700.543	1.700.543	20.406.513
Enfermera	1	1.000.000	70.500	630.043	1.700.543	1.700.543	20.406.513
Cuidador	2	800.000	70.500	512.333	1.382.833	2.765.666	33.187.987
<b>TOTAL</b>	<b>7</b>					<b>\$13.833.285</b>	<b>\$165.999.420</b>

Fuente: Autores del proyecto

**Cuadro 40. Materia prima**

MATERIA PRIMA	No. Días x Mes / unidad	UNIDAD	CONSUMO POR UNIDAD	VALOR UNIDAD DE MATERIA PRIMA	COSTO POR UNIDAD	COSTO MENSUAL	COSTO TOTAL ANUAL
Alimentación	13,24	91	4	5.000	20.000	24.096.800	289.161.600
<b>TOTAL</b>						<b>\$ 24.096.800</b>	<b>\$ 289.161.600</b>

Fuente: Autores del proyecto

**Cuadro 41. Costos indirectos fabricación (M.O.I, Materiales Indirectos, Insumos, Mantenimiento, Depreciación, seguros, otros C.I.F)**

ÍTEM	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Útiles de aseo	1.490.800	\$ 17.889.600
Papelería	1.490.800	\$ 17.889.600
Mantenimiento (5%)	157.375	1.888.500
Seguros (1%)	31.475	377.700
Depreciación Maquinaria y Equipos	314.750	3.777.000
Depreciación Herramientas	-	-
Servicios	1.040.000	12.480.000
Arriendo	3.000.000	36.000.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 7.525.200</b>	<b>\$90.302.400</b>

Fuente: Autores del proyecto

**5.1.4 Total costos de producción****Cuadro 42. Total costos de producción**

ÍTEM	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Mano de Obra Directa MOD	13.833.285	165.999.420
Materia Prima	24.096.800	289.161.600
Costos Indirectos de Fabricación CIF	7.525.200	90.302.400
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 45.455.285</b>	<b>\$ 545.463.420</b>

Fuente: Autores del proyecto

### 5.1.5 Gastos de administración y ventas

**Cuadro 43. Gastos de personal administrativo**

CARGO M.O ADMINISTRATIVA	CANTIDAD	SALARIO BÁSICO	SUBSIDIO DE TRANSPORTE	TOTAL SALARIO	FACTOR SALARIAL	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Gerente	1	2.000.000	0	2.000.000	1.177.100	3.177.100	38.125.200
Director Administrativo y Financiero	1	1.800.000	0	1.800.000	1.059.390	2.859.390	34.312.680
Contador	1	1.000.000	70.500	1.070.500	630.043	1.700.543	20.406.516
Auxiliar contable	1	700.000	70.500	770.500	453.478	1.223.978	14.687.736
Asistente	1	589.500	70.500	660.000	388.443	1.048.443	12.581.316
Recepcionista	1	589.500	70.500	660.000	388.443	1.048.443	12.581.316
Director de mercadeo y ventas	1	1.800.000	0	1.800.000	1.059.390	2.859.390	34.312.680
<b>TOTAL</b>	<b>7</b>	<b>8.479.000</b>	<b>282.000</b>	<b>8.761.000</b>	<b>5.156.287</b>	<b>13.917.287</b>	<b>167.007.444</b>

Fuente: Autores del proyecto

**Cuadro 44. Gastos de administración y ventas**

ÍTEM	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Mantenimiento (5%)	157.375	1.888.500
Seguros (1%)	242.450	2.909.400
Depreciación Muebles y Enseres	100.458	1.205.500
Depreciación Equipos de Oficina	29.958	359.500
Depreciación Construcciones	0	0
Servicios	360.000	4.320.000
Arriendos	3.000.000	36.000.000
Otros	200.000	2.400.000
Imprevistos	100.000	1.200.000
Publicidad de operación	535.000	6.420.000
Papelería	250.000	3.000.000
Amortización de Diferidos	257.667	3.092.000
Contratación Externa (Servicios Contables)	250.000	3.000.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 5.482.909</b>	<b>\$ 65.794.900</b>

Fuente: Autores del proyecto

**Cuadro 45. Total Gastos de administración y ventas**

ÍTEM	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Gasto de Personal Administrativo	13.917.287	167.007.444
Gastos de Administración	5.482.909	65.794.900
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 19.400.196</b>	<b>\$ 232.802.344</b>

Fuente: Autores del proyecto

**Cuadro 46. Gastos financieros (intereses)**

GASTOS FINANCIEROS	VALOR MES
Monto de Intereses mes 1	1.600.000,00
Monto de intereses mes 2	1.583.918,84
Monto de intereses mes 3	1.567.580,39

Fuente: Autores del proyecto

### 5.1.6 Total capital de trabajo

**Cuadro 47. Total capital de trabajo**

CAPITAL DE TRABAJO	VALOR MES	VALOR A NECESITAR
Costos de Producción	45.455.285	45.455.285
Gastos de Administración y Ventas	19.400.196	19.400.196
Gastos Financieros	1.600.000	1.600.000
Gravamen del 4 x 1.000	278.428	278.428
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 66.733.909</b>	<b>\$ 66.733.909</b>

Fuente: Autores del proyecto

**5.1.7 Inversión total.** La inversión total del proyecto asciende a los \$172.630.373, donde se incluyen la inversión fija, inversión diferida y el capital de trabajo para el primer mes de funcionamiento de la empresa.

**Cuadro 48. Inversión total**

<b>INVERSIÓN TOTAL</b>	<b>VALOR</b>
Inversión Fija	\$ 53.420.000
Inversión Diferida	\$ 15.460.000
Inversión en Capital de Trabajo	\$ 66.733.909
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 135.613.909</b>

Fuente: Autores del proyecto

**5.1.8 Fuentes de financiación.** Los recursos necesarios para instalar el proyecto, serán financiados por la banca privada y por los recursos propios de las autoras del proyecto, así: \$ 35.613.909 asumido por las dos socias por partes iguales y \$100.000.000 con la banca privada.

**Cuadro 49. Fuentes de financiación**

<b>VALOR A PRESTAR</b>		<b>\$ 100.000.000</b>		
<b>TIEMPO</b>		60,00		Meses
<b>TASA MENSUAL</b>		1,60%		Mensual
<b>VALOR PAGO</b>		<b>\$ 2.605.072,30</b>		Mensual
<b>CUOTA</b>	<b>PAGO</b>	<b>INTERESES</b>	<b>ABONO A CAPITAL</b>	<b>SALDO</b>
0				100.000.000
1	\$ 2.605.072,30	1.600.000,00	\$ 1.005.072,30	98.994.927,70
2	\$ 2.605.072,30	1.583.918,84	\$ 1.021.153,46	97.973.774,24
3	\$ 2.605.072,30	1.567.580,39	\$ 1.037.491,91	96.936.282,33
4	\$ 2.605.072,30	1.550.980,52	\$ 1.054.091,78	95.882.190,55
5	\$ 2.605.072,30	1.534.115,05	\$ 1.070.957,25	94.811.233,30
6	\$ 2.605.072,30	1.516.979,73	\$ 1.088.092,57	93.723.140,73
7	\$ 2.605.072,30	1.499.570,25	\$ 1.105.502,05	92.617.638,68
8	\$ 2.605.072,30	1.481.882,22	\$ 1.123.190,08	91.494.448,60
9	\$ 2.605.072,30	1.463.911,18	\$ 1.141.161,12	90.353.287,48
10	\$ 2.605.072,30	1.445.652,60	\$ 1.159.419,70	89.193.867,78
11	\$ 2.605.072,30	1.427.101,88	\$ 1.177.970,42	88.015.897,36
12	\$ 2.605.072,30	1.408.254,36	\$ 1.196.817,94	86.819.079,42
13	\$ 2.605.072,30	1.389.105,27	\$ 1.215.967,03	85.603.112,39
14	\$ 2.605.072,30	1.369.649,80	\$ 1.235.422,50	84.367.689,89
15	\$ 2.605.072,30	1.349.883,04	\$ 1.255.189,26	83.112.500,63
16	\$ 2.605.072,30	1.329.800,01	\$ 1.275.272,29	81.837.228,34
17	\$ 2.605.072,30	1.309.395,65	\$ 1.295.676,65	80.541.551,69

18	\$	2.605.072,30	1.288.664,83	\$ 1.316.407,47	79.225.144,22
19	\$	2.605.072,30	1.267.602,31	\$ 1.337.469,99	77.887.674,23
20	\$	2.605.072,30	1.246.202,79	\$ 1.358.869,51	76.528.804,71
21	\$	2.605.072,30	1.224.460,88	\$ 1.380.611,42	75.148.193,29
22	\$	2.605.072,30	1.202.371,09	\$ 1.402.701,21	73.745.492,08
23	\$	2.605.072,30	1.179.927,87	\$ 1.425.144,43	72.320.347,65
24	\$	2.605.072,30	1.157.125,56	\$ 1.447.946,74	70.872.400,92
25	\$	2.605.072,30	1.133.958,41	\$ 1.471.113,89	69.401.287,03
26	\$	2.605.072,30	1.110.420,59	\$ 1.494.651,71	67.906.635,32
27	\$	2.605.072,30	1.086.506,17	\$ 1.518.566,13	66.388.069,19
28	\$	2.605.072,30	1.062.209,11	\$ 1.542.863,19	64.845.206,00
29	\$	2.605.072,30	1.037.523,30	\$ 1.567.549,00	63.277.656,99
30	\$	2.605.072,30	1.012.442,51	\$ 1.592.629,79	61.685.027,20
31	\$	2.605.072,30	986.960,44	\$ 1.618.111,86	60.066.915,34
32	\$	2.605.072,30	961.070,65	\$ 1.644.001,65	58.422.913,68
33	\$	2.605.072,30	934.766,62	\$ 1.670.305,68	56.752.608,00
34	\$	2.605.072,30	908.041,73	\$ 1.697.030,57	55.055.577,43
35	\$	2.605.072,30	880.889,24	\$ 1.724.183,06	53.331.394,37
36	\$	2.605.072,30	853.302,31	\$ 1.751.769,99	51.579.624,38
37	\$	2.605.072,30	825.273,99	\$ 1.779.798,31	49.799.826,07
38	\$	2.605.072,30	796.797,22	\$ 1.808.275,08	47.991.550,99
39	\$	2.605.072,30	767.864,82	\$ 1.837.207,48	46.154.343,50
40	\$	2.605.072,30	738.469,50	\$ 1.866.602,80	44.287.740,70
41	\$	2.605.072,30	708.603,85	\$ 1.896.468,45	42.391.272,25
42	\$	2.605.072,30	678.260,36	\$ 1.926.811,94	40.464.460,31
43	\$	2.605.072,30	647.431,36	\$ 1.957.640,94	38.506.819,37
44	\$	2.605.072,30	616.109,11	\$ 1.988.963,19	36.517.856,18
45	\$	2.605.072,30	584.285,70	\$ 2.020.786,60	34.497.069,58
46	\$	2.605.072,30	551.953,11	\$ 2.053.119,19	32.443.950,39
47	\$	2.605.072,30	519.103,21	\$ 2.085.969,09	30.357.981,30
48	\$	2.605.072,30	485.727,70	\$ 2.119.344,60	28.238.636,70
49	\$	2.605.072,30	451.818,19	\$ 2.153.254,11	26.085.382,59
50	\$	2.605.072,30	417.366,12	\$ 2.187.706,18	23.897.676,41
51	\$	2.605.072,30	382.362,82	\$ 2.222.709,48	21.674.966,93
52	\$	2.605.072,30	346.799,47	\$ 2.258.272,83	19.416.694,10
53	\$	2.605.072,30	310.667,11	\$ 2.294.405,30	17.122.288,80
54	\$	2.605.072,30	273.956,62	\$ 2.331.115,68	14.791.173,12
55	\$	2.605.072,30	236.658,77	\$ 2.368.413,53	12.422.759,59
56	\$	2.605.072,30	198.764,15	\$ 2.406.308,15	10.016.451,44
57	\$	2.605.072,30	160.263,22	\$ 2.444.809,08	7.571.642,37
58	\$	2.605.072,30	121.146,28	\$ 2.483.926,02	5.087.716,37
59	\$	2.605.072,30	81.403,46	\$ 2.523.668,84	2.564.047,54
60	\$	2.605.072,30	41.024,76	\$ 2.564.047,54	(0,00)

Fuente: Autores del proyecto

## 5.2 COSTOS

**5.2.1 Costos fijos.** Son aquellos que no dependen de las unidades de servicio a prestar, pero que están identificados con la esencia de la organización. Se relacionan con los costos de mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación, para los cuales en el caso de los servicios se toma el 20% como cargo fijo de estos.

**Cuadro 50. Costos fijos**

<b>COSTOS FIJOS</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Mano de Obra Directa MOD	165.999.420
Costos Indirectos de Fabricación Fijos	54.523.200
Arriendo	36.000.000
Servicios	12.480.000
Depreciación	3.777.000
Mantenimiento	1.888.500
Seguros	377.700
<b>TOTAL</b>	<b>\$220.522.620</b>

Fuente: Autores del proyecto

**5.2.2 Costos variables.** Estos dependen del volumen de unidades de servicio a prestar.

**Cuadro 51. Costos variables**

<b>COSTOS VARIABLES</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Materia Prima	289.161.600
Costos Indirectos de Fabricación (Variable)	11.271.700
Demás costos fijos (Depreciaciones, publicidad, etc.)	\$ 11.271.700
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 300.433.300</b>

Fuente: Autores del proyecto

**5.2.3 Costos totales unitarios.** Son todos aquellos costos que se utilizaron para la puesta en marcha del proyecto.

**Cuadro 52. Costos totales unitarios**

<b>COSTOS FIJOS</b>	<b>VALOR ANUAL</b>	<b>Servicios por mes</b>	<b>Servicios por año</b>	<b>COSTO POR UNIDAD</b>
Total Anual de Costos Fijos	220.522.620	91	1.092	201.944
Total Anual de Costos Variables	300.433.300	91	1.092	275.122
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 520.955.920</b>			<b>\$ 477.066</b>

Fuente: Autores del proyecto

### **5.3 PRECIO DE VENTA**

El precio de venta se calculó tomando como base los costos totales unitarios (adaptados a los servicios proyectados en el mes y proyectados al año) y un margen de contribución. El valor de venta que se obtiene mediante el cálculo anterior, se ajusta en más del 90% con los resultados que se obtienen en la encuesta, en la cual se muestra que las familias están dispuestas a pagar en promedio ponderado \$822.223 por el servicio mensual, por lo cual se sustenta éste último como precio de venta propuesto.

**Cuadro 53. Precio de venta**

Costos Totales Unitarios	\$ 479.386
Margen de Utilidad	<b>40%</b>
Precio de Venta	\$ 795.109,77
<b>Precio de Venta Propuesto</b>	<b>\$ 822.223</b>

Fuente: Autores del proyecto

### **5.4 PROYECCIONES DE LOS INGRESOS DEL PROYECTO**

A continuación se relacionan los ingresos operacionales del proyecto durante su ciclo de vida.

**Cuadro 54. Proyecciones de los ingresos del proyecto**

	Precio de Venta	Año	Año	Año	Año	Año
		2.014	2.015	2.016	2.017	2.018
Unidades de servicios vendidos	<b>\$ 822.223</b>	1.092	1.147	1.204	1.264	1.327
Ingresos Operacionales		<b>897.867.516</b>	<b>942.760.892</b>	<b>989.898.936</b>	<b>1.039.393.883</b>	<b>1.091.363.577</b>
<b>Incremento en Ventas</b>		0%	5%	5%	5%	5%

Fuente: Autores del proyecto

**5.4.1 Estado de Resultados proyectados a 5 años.** Evidencia los resultados de la operación e incluye los impuestos a pagar (33%), según la ley No 1111 de 2007, artículo 12 parágrafo transitorio, así como el 10% por concepto de reserva legal.

**Cuadro 55. Estado de resultados proyectados a 5 años**

	Año	Año	Año	Año	Año
	2.014	2.015	2.016	2.017	2.018
Ingresos Operacionales	897.867.516	942.760.892	989.898.936	1.039.393.883	1.091.363.577
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>897.867.516</b>	<b>942.760.892</b>	<b>989.898.936</b>	<b>1.039.393.883</b>	<b>1.091.363.577</b>
Mano de Obra Directa MOD	165.999.420	165.999.420	165.999.420	165.999.420	165.999.420
Materia Prima	289.161.600	333.981.648	385.748.803	445.539.868	514.598.548
Costos Indirectos de Fabricación Fijos	54.523.200	54.523.200	54.523.200	54.523.200	54.523.200
Costos Indirectos de Fabricación Variables	11.271.700	11.271.700	11.271.700	11.271.700	11.271.700
<b>COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>	<b>520.955.920</b>	<b>565.775.968</b>	<b>617.543.123</b>	<b>677.334.188</b>	<b>746.392.868</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>376.911.596</b>	<b>376.984.924</b>	<b>372.355.813</b>	<b>362.059.695</b>	<b>344.970.710</b>
Gastos de Personal	167.007.444	167.007.444	167.007.444	167.007.444	167.007.444
Gastos de Administración	65.794.900	65.794.900	65.794.900	65.794.900	65.794.900
<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS</b>	<b>232.802.344</b>	<b>232.802.344</b>	<b>232.802.344</b>	<b>232.802.344</b>	<b>232.802.344</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS</b>	<b>144.109.252</b>	<b>144.182.580</b>	<b>139.553.469</b>	<b>129.257.351</b>	<b>112.168.366</b>
Gastos Financieros	18.079.947	15.314.189	11.968.091	7.919.880	3.022.231
Gravamen del 4 x 1.000	3.591.470	3.771.044	3.959.596	4.157.576	4.365.454

Otros Ingresos (Venta de Activos)						
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO</b>		<b>122.437.835</b>	<b>125.097.347</b>	<b>123.625.782</b>	<b>117.179.896</b>	<b>104.780.681</b>
Provisión para Impuestos	33%	40.404.486	41.282.125	40.796.508	38.669.366	34.577.625
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>82.033.349</b>	<b>83.815.223</b>	<b>82.829.274</b>	<b>78.510.530</b>	<b>70.203.056</b>
RESERVAS	10%	8.203.335	8.381.522	8.282.927	7.851.053	7.020.306

Fuente: Autores del proyecto

Se evidencia que el proyecto es viable en la medida en que durante la vida útil del mismo, genera utilidades.

#### 5.4.2 Flujo de Caja proyectado.

**Cuadro 56. Flujo de caja proyectado**

	<b>Año</b>	<b>Año</b>	<b>Año</b>	<b>Año</b>	<b>Año</b>
	<b>2.014</b>	<b>2.015</b>	<b>2.016</b>	<b>2.017</b>	<b>2.018</b>
<b>Ingresos operacionales</b>	817.059.440	857.912.412	900.808.032	945.848.434	993.140.855
<b>Recuperación de Cartera</b>		80.808.076	84.848.480	89.090.904	93.545.449
<b>Total de Ingresos Operacionales</b>	<b>817.059.440</b>	<b>938.720.488</b>	<b>985.656.512</b>	<b>1.034.939.338</b>	<b>1.086.686.305</b>
<b>PAGOS DE COSTOS</b>					
Pago de Materia Prima	289.161.600	333.981.648	385.748.803	445.539.868	514.598.548
Pago de Mano de Obra Directa	165.999.420	165.999.420	165.999.420	165.999.420	165.999.420
Pago Costos Indirectos Fijos	54.523.200	54.523.200	54.523.200	54.523.200	54.523.200
Depreciaciones	-3.777.000	-3.777.000	-3.777.000	-3.777.000	-3.777.000
Pago Costos Indirectos Variables	11.271.700	11.271.700	11.271.700	11.271.700	11.271.700
<b>Total Pagos de Costos Operacionales</b>	<b>517.178.920</b>	<b>561.998.968</b>	<b>613.766.123</b>	<b>673.557.188</b>	<b>742.615.868</b>
<b>FLUJO DE CAJA OPERACIONAL BRUTO</b>	<b>299.880.520</b>	<b>376.721.520</b>	<b>371.890.389</b>	<b>361.382.150</b>	<b>344.070.437</b>
<b>PAGOS DE GASTOS</b>					

Pago de Gastos de Administración	232.802.344	232.802.344	232.802.344	232.802.344	232.802.344
Amortizaciones	-3.092.000	-3.092.000	-3.092.000	-3.092.000	-3.092.000
Depreciaciones	-1.565.000	-1.565.000	-1.565.000	-1.565.000	-1.565.000
Pago de Gastos de Ventas	-	-	-	-	-
Pago de Impuestos	-	40.404.486	41.282.125	40.796.508	38.669.366
<b>Total Pago de Gastos Operacionales</b>	<b>228.145.344</b>	<b>268.549.830</b>	<b>269.427.469</b>	<b>268.941.852</b>	<b>266.814.710</b>
<b>FLUJO DE CAJA OPERACIONAL NETO</b>	<b>71.735.176</b>	<b>108.171.690</b>	<b>102.462.920</b>	<b>92.440.298</b>	<b>77.255.728</b>
<b>INVERSIONES - Año 0</b>					
Inversión Fija	53.420.000				
Inversión Diferida	15.460.000				
Inversión en Capital de Trabajo	66.733.909				
<b>Total de Inversiones</b>	<b>135.613.909</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>FLUJO DE CAJA LIBRE</b>	<b>-135.613.909</b>	<b>71.735.176</b>	<b>108.171.690</b>	<b>102.462.920</b>	<b>92.440.298</b>
<b>FINANCIACIÓN</b>					
Aportes de los socios	35.613.909				
Crédito Financiero	100.000.000				
Otras Fuentes (Valor en libro de activos)					
<b>Total Ingresos de Financiación</b>	<b>135.613.909</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>EGRESOS DE FINANCIACIÓN</b>					
Abonos a capital		13.180.921	15.946.679	19.292.777	23.340.988
Pago de Intereses		18.079.947	15.314.189	11.968.091	7.919.880
Gravamen del 4 x 1.000		3.591.470	3.771.044	3.959.596	4.157.576
Pago de Utilidades					
<b>Total Egresos de Financiación</b>	<b>0</b>	<b>34.852.338</b>	<b>35.031.911</b>	<b>35.220.463</b>	<b>35.418.443</b>
<b>FLUJO DE CAJA DE FINANCIACIÓN</b>	<b>135.613.909</b>	<b>-34.852.338</b>	<b>-35.031.911</b>	<b>-35.220.463</b>	<b>-35.418.443</b>
<b>FLUJO NETO DE CAJA</b>	<b>0</b>	<b>36.882.838</b>	<b>73.139.779</b>	<b>67.242.457</b>	<b>41.629.406</b>
Flujo de caja del período	-135.613.909	36.882.838	73.139.779	67.242.457	41.629.406
Saldo anterior de Caja y Bancos		66.733.909	103.616.746	176.756.526	243.998.983
<b>SALDO FINAL DE CAJA Y BANCOS</b>	<b>-135.613.909</b>	<b>103.616.746</b>	<b>176.756.526</b>	<b>243.998.983</b>	<b>301.020.838</b>

Fuente: Autores del proyecto

La forma de calcular el saldo final de cada periodo, se realizó de la siguiente forma:

Utilidad + Depreciaciones + Amortizaciones, Incluyendo I. Fija + Diferida + KW

La maquinaria que tiene una vida útil de 10 años se deprecia a 10 años y como el proyecto se evalúa a 5 años, el saldo se colocó como VALOR DE SALVAMENTO.

### 5.4.3 Balance General a 5 años.

**Cuadro 57. Balance general a 5 años**

	Año	Año	Año	Año	Año
	2.014	2.015	2.016	2.017	2.018
Caja y Bancos	103.616.746	176.756.526	243.998.983	301.020.838	342.650.243
Cartera (Cuentas por Cobrar)	80.808.076	84.848.480	89.090.904	93.545.449	98.222.722
Inventarios					
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>184.424.823</b>	<b>261.605.006</b>	<b>333.089.887</b>	<b>394.566.287</b>	<b>440.872.965</b>
Terrenos	-	-	-	-	-
Construcciones					
Maquinaria y Equipo	37.770.000	37.770.000	37.770.000	37.770.000	37.770.000
Muebles y Enseres	12.055.000	12.055.000	12.055.000	12.055.000	12.055.000
Equipos de Oficina	3.595.000	3.595.000	3.595.000	3.595.000	3.595.000
Herramientas	0	0	0	0	0
Depreciación Acumulada	-5.342.000	-10.684.000	-16.026.000	-21.368.000	-26.710.000
<b>Total Activo Fijo Neto</b>	<b>48.078.000</b>	<b>42.736.000</b>	<b>37.394.000</b>	<b>32.052.000</b>	<b>26.710.000</b>
Activos Diferidos	15.460.000	15.460.000	15.460.000	15.460.000	15.460.000
Amortización Diferida	-3.092.000	-6.184.000	-9.276.000	-12.368.000	-15.460.000
<b>Activo Diferido Neto</b>	<b>12.368.000</b>	<b>9.276.000</b>	<b>6.184.000</b>	<b>3.092.000</b>	<b>0</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>244.870.823</b>	<b>313.617.006</b>	<b>376.667.887</b>	<b>429.710.287</b>	<b>467.582.965</b>
Obligaciones Financieras	15.946.679	19.292.777	23.340.988	28.238.637	0
Proveedores por Pagar	0	0	0	0	0
Impuestos por pagar	40.404.486	41.282.125	40.796.508	38.669.366	34.577.625
<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>56.351.164</b>	<b>60.574.901</b>	<b>64.137.496</b>	<b>66.908.002</b>	<b>34.577.625</b>
Obligaciones de Largo Plazo	70.872.401	51.579.624	28.238.637	(0,00)	0
<b>PASIVO TOTAL</b>	<b>127.223.565</b>	<b>112.154.525</b>	<b>92.376.132</b>	<b>66.908.002</b>	<b>34.577.625</b>
Aportes Sociales	35.613.909	35.613.909	35.613.909	35.613.909	35.613.909

Utilidades Ejercicios Anteriores	0	73.830.014	149.263.715	223.810.061	294.469.539
Utilidades del Presente Ejercicio	73.830.014	75.433.700	74.546.347	70.659.477	63.182.750
Reservas (10% de las utilidades del ejercicio)	8.203.335	16.584.857	24.867.785	32.718.838	39.739.143
<b>PATRIMONIO TOTAL</b>	<b>117.647.258</b>	<b>201.462.481</b>	<b>284.291.755</b>	<b>362.802.285</b>	<b>433.005.341</b>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>244.870.823</b>	<b>313.617.006</b>	<b>376.667.887</b>	<b>429.710.287</b>	<b>467.582.965</b>

Fuente: Autores del proyecto

## 5.5 CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD FINANCIERA DEL PROYECTO

El centro realizará una inversión fija en muebles y enseres, equipos de oficina y maquinaria y equipo, por valor de \$ 53.420.00, al igual que una inversión diferida en estudios de factibilidad, constitución y registro de la empresa y publicada de lanzamiento todo por valor de \$ 15.460.000.

Los análisis de los estados financieros evidencian un buen comportamiento a la luz de los intereses de los inversionistas, dado que el proyecto genera utilidades desde el primer año de funcionamiento.

Con una inversión de \$ 135.613.909, cubierta mediante un aporte del 26% por parte de las socias de la empresa y en complemento con fuentes de financiación externas se sustenta el capital necesario para la ejecución del proyecto y los ingresos que se proyectan durante los cinco primeros años de ciclo de vida, permiten cancelar el crédito a solicitar, así, se considera viable financieramente la propuesta de creación del centro de esparcimiento.

En cuanto al precio de venta del producto se considera asequible, dado que al incluir un margen de contribución del 40%, se arroja un valor de servicio razonable para las familias, quienes según los resultados de la encuesta realizada, estarían dispuestas a pagar aproximadamente \$ 822.223 mensual por servicios durante 13,24 días en promedio.

La cartera de la empresa estaría representada solo por un 0,09% puesto que son servicios que se facturan mes a mes y que serán cancelados de manera oportuna por los usuarios como condición para disfrutar de los servicios de la empresa.

El precio de venta y el margen de utilidad propuesto, permitirán a futuro ofrecer a los clientes promociones especiales por permanencia y adherencia al programa que se ofrece.

## 6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

### 6.1 PUNTO DE EQUILIBRIO

El Punto de Equilibrio permite determinar la cantidad en pesos que debe venderse para equilibrar con la inversión o egresos del proceso. (Pesos constantes).

La fórmula aplicada fue la siguiente:

$$\text{Cantidad a vender en punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos y gastos fijos}}{\text{Precio vta. / Und.} - \text{costo y gasto Variable / und.}}$$

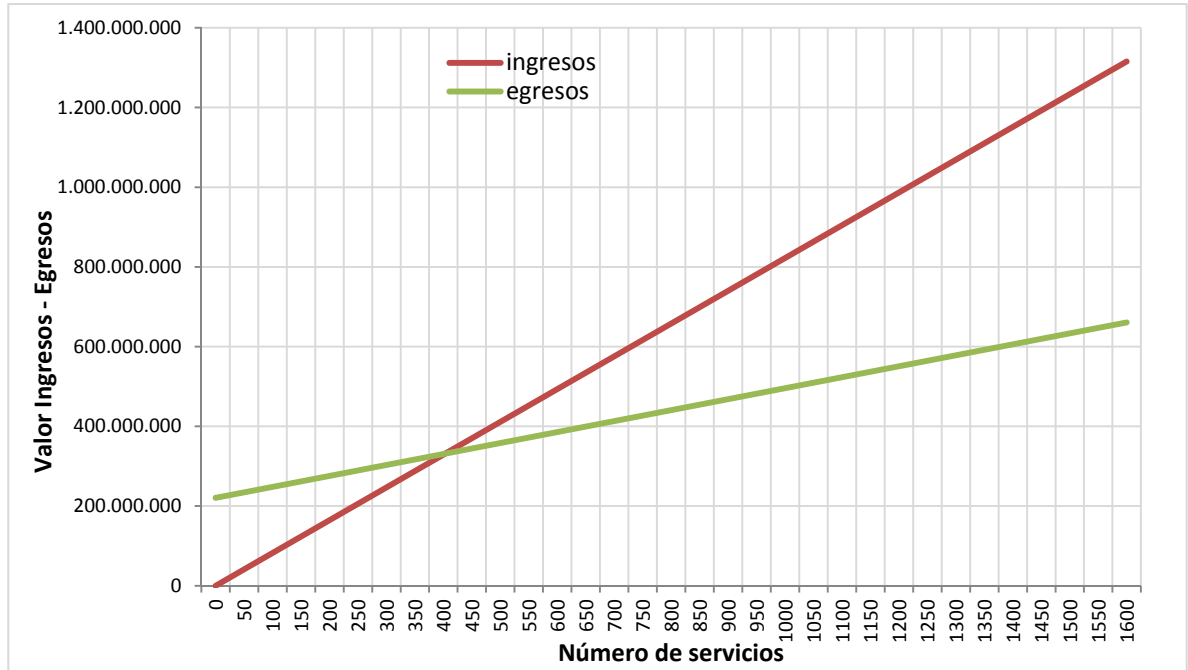
**Cuadro 58. Punto de equilibrio**

Año	Costos y Gastos Fijos	Precio de Venta Por Unidad	Costo y Gasto Variable por Unidad	Unidades Proyectadas	Fracción de Costo Gasto Variable por Unidad	Punto de Equilibrio Anual
1	220.522.620	822.223	300.433.300	1.092	275.122	403
2	220.522.620	822.223	345.253.348	1.147	301.111	423
3	220.522.620	822.223	397.020.503	1.204	329.770	448
4	220.522.620	822.223	456.811.568	1.264	361.365	479
5	220.522.620	822.223	525.870.248	1.327	396.186	518

Fuente: Autores del proyecto

La siguiente gráfica permite visualizar el punto de equilibrio del proyecto y la tabla a continuación de ella contiene la proyección de algunos de los datos para el hallazgo del punto de equilibrio, base para la gráfica que se muestra.

**Gráfico 11. Punto de equilibrio**



Fuente: Autores del proyecto

**Cuadro 59. Ingresos / Egresos**

#unidades	ingresos	egresos	utilidades
0	-	220.522.620	(220.522.620)
50	41.111.150	234.278.723	(193.167.573)
100	82.222.300	248.034.827	(165.812.527)
150	123.333.450	261.790.930	(138.457.480)
200	164.444.600	275.547.034	(111.102.434)
250	205.555.750	289.303.137	(83.747.387)
300	246.666.900	303.059.241	(56.392.341)
350	287.778.050	316.815.344	(29.037.294)
400	328.889.200	330.571.448	(1.682.248)
450	370.000.350	344.327.551	25.672.799
500	411.111.500	358.083.655	53.027.845
550	452.222.650	371.839.758	80.382.892
600	493.333.800	385.595.862	107.737.938
650	534.444.950	399.351.965	135.092.985
700	575.556.100	413.108.069	162.448.031

Fuente: Autores del proyecto

## **6.2 IMPACTO SOCIAL Y ASPECTOS CLAVES DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL**

El proyecto genera inicialmente, catorce empleos directos, que evidencian un impacto social alto, el cual, según las expectativas que arroja la evaluación de la idea de negocio, tiende a mejorar, en la medida en que se consolide el establecimiento en el mercado. A futuro, según la ampliación del negocio, se espera, paralelamente, la ampliación de la nómina de la empresa.

La responsabilidad social de la empresa, parte desde el respeto que le inspiran los trabajadores, los clientes y los competidores; a los cuales se les estimarán como una parte integral de la cadena de valor empresarial instaurada en el negocio.

La implementación de los valores éticos y morales en cada uno de los integrantes de la organización, serán elementos de respeto que inspiren las acciones que lleven cada uno de los servicios prestados por el centro.

## **6.3 IMPACTO AMBIENTAL**

El centro promoverá la creación de un departamento que ejerza sistemas de control que abanderen, principalmente, los siguientes aspectos:

- Compromiso de la dirección con una política ambiental real, ajustada al medio.
- Metas por cumplir y objetivos alcanzables en lo que respecta al tema ambiental.
- Implementar programas de control ambiental, que integren procesos, prácticas, procedimientos y líneas de responsabilidad que estructuren la actividad de la empresa.
- Realizar auditorías y acciones correctivas, que retroalimente el proceso adelantado.

- Asegurar que el centro cumpla con las obligaciones ambientales y de protección al medio ambiente
- Uso obligatorio de recipientes especializados para la separación de los diferentes materiales reciclables
- Óptimo uso de los medios electrónicos a fin de minimizar el uso del papel y procesos de impresión en el reciclaje de papelería utilizada

En general, el proyecto de creación de un centro de esparcimiento para el adulto mayor y pensionado en Barrancabermeja, no genera impacto negativo para el medio ambiente, ya que los residuos de comida, cartón, botellas, plásticos, entre otros, se dispondrán adecuadamente, considerando que la relación que se establecerá entre la administración del centro con la empresa municipal de servicios varios, la cual se encargará de la recolección y disposición final de los residuos obtenidos.

## **6.4 IMPACTO FINANCIERO**

Para realizar la evaluación financiera se toman como base el flujo de caja proyectado, determinando el valor presente neto del proyecto y la tasa interna de retorno.

**6.4.1 Valor presente neto.** Es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial.

### Cuadro 60. Flujo de caja libre

Ítem	Año	Año	Año	Año	Año	Año
		817.059.440	857.912.412	900.808.032	945.848.434	993.140.855
<b>Ingresos operacionales</b>		0	80.808.076	84.848.480	89.090.904	93.545.449
<b>Recuperación de Cartera</b>		<b>817.059.440</b>	<b>938.720.488</b>	<b>985.656.512</b>	<b>1.034.939.338</b>	<b>1.086.686.305</b>
<b>Total de Ingresos Operacionales</b>		817.059.440	857.912.412	900.808.032	945.848.434	993.140.855
<b>PAGOS DE COSTOS</b>						
Pago de Materia Prima		289.161.600	333.981.648	385.748.803	445.539.868	514.598.548
Pago de Mano de Obra Directa		165.999.420	165.999.420	165.999.420	165.999.420	165.999.420
Pago Costos Indirectos Fijos		54.523.200	54.523.200	54.523.200	54.523.200	54.523.200
Depreciaciones		-3.777.000	-3.777.000	-3.777.000	-3.777.000	-3.777.000
Pago Costos Indirectos Variables		11.271.700	11.271.700	11.271.700	11.271.700	11.271.700
<b>Total Pagos de Costos Operacionales</b>		<b>517.178.920</b>	<b>561.998.968</b>	<b>613.766.123</b>	<b>673.557.188</b>	<b>742.615.868</b>
<b>FLUJO DE CAJA OPERACIONAL BRUTO</b>		<b>299.880.520</b>	<b>376.721.520</b>	<b>371.890.389</b>	<b>361.382.150</b>	<b>344.070.437</b>
<b>PAGOS DE GASTOS</b>						
Pago de Gastos de Administración		232.802.344	232.802.344	232.802.344	232.802.344	232.802.344
Amortizaciones		-3.092.000	-3.092.000	-3.092.000	-3.092.000	-3.092.000
Depreciaciones		-1.565.000	-1.565.000	-1.565.000	-1.565.000	-1.565.000
Pago de Gastos de Ventas		0	0	0	0	0
Pago de Impuestos		-	40.404.486	41.282.125	40.796.508	38.669.366
<b>Total Pago de Gastos Operacionales</b>		<b>228.145.344</b>	<b>268.549.830</b>	<b>269.427.469</b>	<b>268.941.852</b>	<b>266.814.710</b>
<b>FLUJO DE CAJA OPERACIONAL NETO</b>		<b>71.735.176</b>	<b>108.171.690</b>	<b>102.462.920</b>	<b>92.440.298</b>	<b>77.255.728</b>
Inversiones						
Inversión Fija	53.420.000					
Inversión Diferida	15.460.000					
Inversión en Capital de Trabajo	66.733.909					
Total de Inversiones	135.613.909	0	0	0	0	0
<b>FLUJO DE CAJA LIBRE</b>	<b>-135.613.909</b>	<b>71.735.176</b>	<b>108.171.690</b>	<b>102.462.920</b>	<b>92.440.298</b>	<b>77.255.728</b>

Fuente: Autores del proyecto

Con base en los flujos de cada de los 5 años de ciclo de vida del proyecto, se realizó el cálculo del VPN, así:

**Cuadro 61. Cálculo Valor Presente Neto**

AÑO	FLUJO ESPERADO	TASA DE DESCUENTO	FACTOR DE DESCUENTO	VALOR ACTUAL
0	-135.613.909	17,45%	1	-135.613.909
1	71.735.176	17,45%	0,851391	61.074.683
2	108.171.690	17,45%	0,724866	78.409.981
3	102.462.920	17,45%	0,617144	63.234.377
4	92.440.298	17,45%	0,525431	48.570.998
5	77.255.728	17,45%	0,447347	34.560.118
6	55.919.009	17,45%	0,389263	21.767.201
<b>VALOR PRESENTE ANUAL</b>				<b>\$ 172.003.449</b>

Fuente: Autores del proyecto

- Inflación. Según consulta en el Banco de la República, consideran que al finalizar el año 2013 la inflación será de un 3,36 %.
- Factor de riesgo. Para el presente proyecto se considera que tiene un 10% riesgo.
- La Tasa del Mercado. Actualmente se encuentra en el 5,75% al 01 de Mayo de 2013.

Dado que el VPN \$ 111.197.774 es mayor que cero, se puede decir que el proyecto es viable.

**6.4.2 Tasa Interna Retorno TIR.** Adicionar después de TIR la TIRM, en TIR Modificada va la tasa del crédito y la tasa de descuento u oportunidad.

Se define como la tasa de descuento que hace que el VPN sea igual a cero, es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial. Es aquella que sirve para determinar la rentabilidad del proyecto, facilitando la tasa de interés

con que el inversionista está recuperando lo que aportó y de esta manera saber si vale la pena el proyecto o si es mejor invertir su dinero en otro tipo de negocio que le resulte más rentable.

**Cuadro 62. Tasa de Descuento Deflactada**

Tasa Libre de Riesgo	5,75%	TES a 5 años
Prima de Riesgo Media	10,00%	Anual
<b>TMRR</b>	<b>16,33%</b>	Anual
Tasa del Crédito	20,98%	Anual
Beneficio Tributario	33,00%	Anual
<b>Costo Efectivo del Crédito</b>	<b>14,06%</b>	Anual
<b>COSTO PROMEDIO DE CAPITAL</b>	<b>21,40%</b>	Anual
Tasa de Inflación	<b>3,36%</b>	Para 2.013
<b>Tasa de Descuento Deflactada</b>	<b>17,45%</b>	Anual

Fuente: Autores del proyecto

**Cuadro 63. Cálculo de la Tasa Interna de Retorno TIR**

Año 0	(135.613.909)
Año 1	\$ 61.074.683
Año 2	\$ 78.409.981
Año 3	\$ 63.234.377
Año 4	\$ 48.570.998
Año 5	\$ 34.560.118
Año 6	\$ 25.015.201
<b>TIR</b>	<b>37,03%</b>

Fuente: Autores del proyecto

**6.4.3 Periodo de recuperación.** Analizando la utilidad de los resultados del flujo de caja la recuperación de la inversión se logra en dos (2) años, dos (2) meses. Ver siguiente cuadro:

**Cuadro 64. Período de recuperación**

<b>AÑO</b>	<b>FLUJO ESPERADO</b>	<b>TASA DE DESCUENTO</b>	<b>FACTOR DE DESCUENTO</b>	<b>VALOR ACTUAL</b>	<b>VALOR ACTUAL AJUSTADO</b>
0	-135.613.909	17,45%	1	-135.613.909	-135.613.909
1	71.735.176	17,45%	0,851391	61.074.683	-74.539.226
2	108.171.690	17,45%	0,724866	78.409.981	3.870.755
3	102.462.920	17,45%	0,617144	63.234.377	67.105.131
4	92.440.298	17,45%	0,525431	48.570.998	115.676.130
5	77.255.728	17,45%	0,447347	34.560.118	150.236.248

Fuente: Autores del proyecto

#### 6.4.4 Análisis de las Razones Financieras.

**Cuadro 65. Análisis de las razones financieras**

<b>INDICADOR</b>	<b>FÓRMULA</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
1. LIQUIDEZ						
1.1. Razón Corriente	Activo. Corriente / Pasivo. Corriente	6,13	4,64	5,50	6,15	6,59
2. Endeudamiento						
2.1. Endeudamiento	(Pasivo / Activo) * 100	<b>90,07</b>	<b>35,76</b>	<b>24,52</b>	<b>15,57</b>	<b>7,39</b>
3. Solvencia						
3.1. Rotación de Activo Total	Ing. Operacional / Activo	<b>5,78</b>	<b>2,74</b>	<b>2,39</b>	<b>2,20</b>	<b>2,12</b>
4. Rentabilidad						
4.1. Rentabilidad de Inversión	(Utilidad Neta / Activo) *100	<b>58,08</b>	<b>26,73</b>	<b>21,99</b>	<b>18,27</b>	<b>15,01</b>
4.2. Margen de rentabilidad	Utilidad de operación / ventas netas	<b>41,98</b>	<b>39,99</b>	<b>37,62</b>	<b>34,83</b>	<b>31,61</b>

Fuente: Autores del proyecto

Con la prueba de liquidez se observa que la empresa a crear en el primer año de funcionamiento logra cubrir sus costos y gastos reflejando una buena capacidad para cubrir sus pagos.

Se refleja que el nivel de endeudamiento al arranque de la empresa es alto, pero va reduciéndose cada año; así para el primer año culmina con un 90,07% y finaliza con 7,39% para el año 5. Además se estima que solo es necesaria la inversión inicial para la puesta en marcha del proyecto y que los costos de funcionamiento pueden ser cubiertos con las actividades de la empresa y su punto de equilibrio.

## **6.5 CONCLUSIONES SOBRE LA EVALUACIÓN DEL PROYECTO**

El punto de equilibrio lo obtiene la empresa con la venta de 403 servicios por año, lo cual se supera, según la proyección realizada en el apartado de viabilidad administrativa con el nivel de ventas del primer año de operación de la empresa.

Se encuentra que la actividad arroja un VPN positivo atractivo para el inversionista, con una TIR de 36,81% favorable para la puesta en marcha del proyecto. En cuanto al periodo de recuperación de la inversión es en dos (2) años, tres (2) meses.

Se observa rotación de activo total, reflejando que las ventas netas siempre van a ser mayor que los activos totales, lo cual beneficia las operaciones de la empresa, su sostenimiento y continuidad en el tiempo proyectado en el presente estudio.

Se puede establecer que en sus actividades la empresa presenta margen de rentabilidad atractivo, desde el inicio con un 41,98%, acorde con el proyectado para el arranque y el cual con el volumen de ventas que se proyectan, con un incremento anual del 5%, da una respuesta positiva, arriba del 30% de rentabilidad, para el desarrollo del proyecto y permanece así hasta el año 5 donde se obtiene un 31,61%.

## CONCLUSIONES

Realizado el estudio de factibilidad de un centro de esparcimiento para el adulto mayor en Barrancabermeja, se deriva la viabilidad del proyecto, el cual se fortalece por la ausencia, a nivel local, de oferta de centros dedicados, no solo al cuidado del adulto mayor anciano y enfermo, como los asilos, sino de actividades de esparcimiento complementarias para esta población considerada vulnerable.

De acuerdo a los resultados de la investigación de mercados y estudio administrativo del proyecto, se determinaron las capacidades total diseñada e instalada que arrojan 89.436 y 36.000 servicios/año, respectivamente y la capacidad utilizada en 1092 servicios/año, soportada en una jornada laboral de 8 horas diarias, 26 días al mes y con una asistencia promedio por usuario de 13,24 días por mes, derivada del estudio de mercados.

El análisis financiero muestra atractiva la creación de la empresa, con un margen de utilidad del 40% y un precio de venta acorde a las preferencias de los posibles demandantes del servicio y arroja que la creación de un centro de esparcimiento en Barrancabermeja, es rentable, con al obtenerse un VPN por encima de 0 y una TIR de 36,81% favorable para los inversionistas.

Según el estudio financiero, el centro CEDAMBAR LTDA. - CENTRO DE ESPARCIMIENTO DEL ADULTO MAYOR EN BARRANCABERMEJA se constituye con una inversión de \$135.613.909 y aportes de sus socios del margen de un 26%, con una recuperación de la inversión en el segundo año y dos meses

Las razones financieras muestran la efectividad de las actividades de la empresa con recursos que generan liquidez que permiten el pago de las obligaciones financieras con una rotación de activos arriba del 4% y un margen de rentabilidad de 41,98%, para el primer año y por arriba del 30% durante los primeros 5 años.

## RECOMENDACIONES

Dado que el cuidado al adulto mayor ha sido una inquietud permanente en la sociedad y al ser ésta una idea innovadora para la región y que en Colombia son varias las entidades que apoyan esta labor, destacándose principalmente el Estado con la reglamentación de leyes y con acciones a través de las cajas de compensación familiar, explorar la realización de convenios especiales y diversificar los servicios.

Un valor agregado de la idea de negocio lo representa la clara diferenciación con las instituciones existentes que se dedican solo al cuidado de pacientes, donde los adultos mayores pueden considerarse pacientes, en tanto que el fin principal de este proyecto es contribuir al bienestar y mejorar la calidad de vida de la población de adultos mayores, por tal razón se debe propender por ofrecer constantemente actividades de calidad que exploten todo el potencial de los usuarios.

Realizar procesos de autoevaluación del servicio prestado y actualización del recurso humano, además de vigilancia tecnológica, de tal manera que se constituya una empresa en constante evolución, no solo frente a las innovaciones en materia gerontológica y de cuidados al adulto mayor, sino en todas los temas relacionados que contribuyan a lograr que sus clientes se conviertan en personas mayores que vivan con total plenitud su época dorada.

Realizar promociones especiales a partir del segundo año con la finalidad de incrementar el número de familias usuarias del servicio e incrementar los ingresos hasta lograr utilizar toda la capacidad instalada.

Se recomienda llevar a la realidad la instalación del centro de esparcimiento del adulto mayor, en Barrancabermeja, considerando que se demuestra, a través de la

factibilidad, la viabilidad de la idea de negocio planteada, la cual también puede participar en convocatorias de apoyo al emprendimiento.

## BIBLIOGRAFÍA

ALCALDÍA MUNICIPAL, Departamento de Planeación. Barrancabermeja en cifras, 2005 147 p.

ALCARAZ RODRÍGUEZ, Rafael Eduardo. El emprendedor de éxito. Guía de planes de negocios. Mc Graw-Hill. México. 1995. 230 p.

CÓRDOBA PADILLA, Marcial. Evaluación de Proyectos de Inversión. Bogotá, 2005 400p.

CHISNAEL, Peter M. Investigación de Mercados. Editorial Mc. Graw Hill. España. 1999.

GUEVARA César, QUINTERO Guillermo. Organización y método. IREDI-U.I.S. Bucaramanga. 1996. p. 15.

INFANTE VILLARREAL, Arturo. Evaluación financiera de proyectos de inversión. Grupo editorial norma. Santa fe de Bogotá. 1998. 400 p.

JANY CASTRO José Nicolás, Investigación Integral de Mercados, Editorial McGraw-Hill Interamericana Editores S.A., Colombia, 2005.

MÉNDEZ A., Carlos E. Guía para elaborar diseños de investigación en ciencias económicas, contables y administrativas. Santafé de Bogotá: editorial Mc Graw Hill, 2000. p. 47-167.

MURCIA MURCIA, Jairo Darío: Proyectos Formulación y Criterios de Evaluación: Bogotá Alfa omega S.A, 2009

MURCIA, Jairo; DÍAZ, Flor; SANTANA, Leonardo y otros. Proyectos Formulación y Criterios de Evaluación, Bogotá: Alfaomega Colombiana S.A. 2009, P. 8-11

MUTHER, Richard. Planificación y proyección de la empresa Industrial. Barcelona Editores técnicos Asociados, 2000

NIÑO LÓPEZ, Myriam Leonor, Estrategias de Mercadeo, Primera Edición. INSED. 1995.

RAMÍREZ PADILLA David Noel, Contabilidad Administrativa, Editorial.

VARGAS MANTILLA, Jorge Enrique. Preparación y evaluación de proyectos de inversión, primera edición, Bucaramanga 1987. 241 p.

VELÁSQUEZ, G. Administración de los Sistemas de producción. México. Editorial Limusa 1983

#### WEBGRAFÍA

- [www.eumed.net](http://www.eumed.net)
- [www.barrancabermeja.gov.co/alcaldia/](http://www.barrancabermeja.gov.co/alcaldia/)
- [www.explored.com](http://www.explored.com)
- [www.invdes.com.mx/suplemento/anteriores/Pascual](http://www.invdes.com.mx/suplemento/anteriores/Pascual)
- [www.colciencias.gov.co/agenda/eventos.co](http://www.colciencias.gov.co/agenda/eventos.co)
- [www.sot.org.cocdpa@uis.edu.co](http://www.sot.org.cocdpa@uis.edu.co) Sistema de orientación tecnología

## ANEXO A. ENCUESTA

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER  
INSTITUTO DE PROYECCIÓN REGIONAL Y EDUCACIÓN A DISTANCIA  
SECCIONAL BARRANCABERMEJA  
PROGRAMA DE GESTIÓN EMPRESARIAL – CICLO PROFESIONAL**

Buen día

Esta encuesta tiene el propósito de recolectar información primaria para el proyecto **FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ESPARCIMIENTO PARA PERSONAS ADULTAS Y PENSIONADOS EN BARRANCABERMEJA**. Agradecemos su Colaboración.

**Pregunta número 1:** ¿De su núcleo familiar forma parte un adulto mayor?

- A) Si
- B) No

**Pregunta número 2:** ¿El adulto mayor que habita en su casa es económicamente independiente o depende de alguien?

- A) Independiente
- B) Dependiente

**Pregunta número 3:** ¿Qué actividades propone para distraer al adulto mayor que habita en su casa?

- A) No lo hace
- B) Actividad en el parque
- C) Aprovecha la televisión
- D) Lee libros o realiza juegos de mesa

**Pregunta número 4:** ¿En su núcleo familiar, con qué frecuencia le dedican tiempo al adulto mayor?

- A) Nunca
- B) Algunas veces
- C) Muchas veces
- D) Siempre

**Pregunta número 5:** ¿Quién le brinda cuidados al adulto mayor, cuando el responsable de la casa no lo puede hacer?

- A) Nadie
- B) Se contrata a alguien
- C) Un vecino
- D) Otro familiar

**Pregunta número 6:** ¿El adulto mayor, frecuenta algún lugar en busca de distracción? ¿De esparcimiento?

- A) Si
- B) No

**Pregunta número 7:** ¿Estaría de acuerdo con que el adulto mayor perteneciente a su núcleo familiar asista a un centro de esparcimiento para adultos?

- A) Si
- B) No

**Pregunta número 8:** ¿Estaría dispuesto a contratar el servicio de atención y esparcimiento para el adulto mayor que habita en su casa?

- A) Si
- B) No

**Pregunta número 9:** ¿En cuál de los siguientes precios, está ubicado el que usted estaría dispuesto a pagar por el servicio de atención y esparcimiento para el adulto mayor?

- A) \$500.000
- B) \$700.000
- C) \$800.000
- D) \$1.000.000

**Pregunta número 10:** ¿Con qué frecuencia asistiría mensualmente al centro de esparcimiento?

- A) Todos los días
- B) 2 veces por semana
- C) Sábados y domingos
- D) Otros