

FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA FUNDACION DE ASISTENCIA  
GERIATRICA Y GERONTOLOGICA EN EL MUNICIPIO DEL SOCORRO  
SANTANDER DEL SUR - COLOMBIA

LUZ DARY POVEDA SIERRA

UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER  
INSTITUTO DE EDUCACION A DISTANCIA - INSED  
GESTION EMPRESARIAL - CICLO PROFESIONAL  
SOCORRO

2005

FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA FUNDACION DE ASISTENCIA  
GERIATRICA Y GERONTOLOGICA EN EL MUNICIPIO DEL SOCORRO  
SANTANDER DEL SUR - COLOMBIA

LUZ DARY POVEDA SIERRA

Proyecto para obtener el título de  
Profesional en Gestión Empresarial

Directora  
Ing. SIOMARA HERNANDEZ  
Ingeniera Industrial

UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER  
INSTITUTO DE EDUCACION A DISTANCIA - INSED  
GESTION EMPRESARIAL - CICLO PROFESIONAL  
SOCORRO

2005

A mi esposo y a mis hijos por su apoyo incondicional, valores fundamentales para lograr mis metas.

LUZ DARY

## **AGRADECIMIENTOS**

Cuando se emprende una tarea que se considera importante y decisiva, se hace necesario contar con la colaboración de las personas e instituciones que forman parte del medio en el que nos desempeñamos. Es muy placentero encontrar que a lo largo del tiempo en que se desarrolló este proyecto se contó con todos aquellos en quienes se confió en los diferentes momentos y en forma oportuna.

La autora expresa sus agradecimientos a:

La Universidad Industrial de Santander, Institución de la cual se enorgullece ser su egresada, a su personal docente y administrativo.

Siomara Hernández Sánchez, Ingeniera Industrial y directora de la investigación por sus valiosas orientaciones y motivación.

Maria Ines Páez Gomez, secretaria del INSED Socorro, por su invaluable colaboración.

Amparo Ortiz Durán, Profesional en Gestión Empresarial y Especialista en Gerencia Financiera por su colaboración y orientación profesional.

Merecen especial reconocimiento por su amistad y apoyo incondicional mis compañeros de grupo académico. Para ellos mi afecto, admiración y aprecio.

## CONTENIDO

	<b>pág.</b>
INTRODUCCION	
1. GENERALIDADES	1
1.1 CONTEXTO GEOGRAFICO	1
1.2 DESCRIPCION DEL PROBLEMA DE INVESTIGACION	7
1.3 ANTECEDENTES	9
2. ESTUDIO DE MERCADOS	25
2.1 OBJETIVOS	25
2.1.1 General	25
2.1.2 Objetivos específicos demanda	25
2.1.3 Objetivos específicos de la oferta	26
2.2 DESCRIPCION DEL SERVICIO	26
2.2.1 Definición, usos y especificaciones	26
2.2.2 Productos sustitutos	27
2.2.3 Productos complementarios	28
2.2.4 Atributos diferenciadores del servicio con respecto a la competencia	29
2.3 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO	30
2.3.1 Mercado potencial	30
2.3.2 Mercado objetivo	30
2.4 ESTUDIO DE LA DEMANDA	30
2.4.1 Investigación de mercados	30
2.4.1.1 Planteamiento del problema	30
2.4.1.2 Necesidades de información	31
2.4.1.3 Ficha técnica	32
2.4.1.4 Tabulación y presentación y análisis de resultados	36
2.4.2 Estimación de la demanda	49
2.4.3 Demanda histórica	51

2.4.4 Proyección de la demanda	52
2.5 LA OFERTA	53
2.5.1 Necesidades de información	53
2.5.2 Ficha técnica	53
2.5.3 Tabulación y presentación de resultados de la oferta	55
2.5.4 Análisis de la situación actual de la competencia	57
2.5.5 Proyección de la oferta	58
2.6 RELACION ENTRE DEMANDA Y OFERTA	58
2.7 CANALES DE COMERCIALIZACION	59
2.7.1 Estructura de los canales actuales	59
2.7.2 Ventajas y desventajas de los canales actuales	59
2.7.3 Selección de los canales de comercialización	60
2.7.4 Ventajas y beneficios	60
2.8 PRECIO	60
2.8.1 Análisis de precios	60
2.8.2 Estrategias de fijación de precios	61
2.9 PUBLICIDAD Y PROMOCION	61
2.9.1 Objetivos	61
2.9.2 Logotipo	62
2.9.3 Lema	63
2.9.4 Análisis de medios	63
2.9.5 Selección de medios	63
2.9.5.1 Pasacalles	64
2.9.5.2 Radio	64
2.9.5.3 Televisión local (parabólica)	64
2.9.5.4 Volantes	64
2.9.6 Presupuesto	65
2.9.6.1 Lanzamiento	65
2.9.6.2 Presupuesto primer mes.	65
2.9.6.3 Presupuesta anual de publicidad	66
2.10 CONCLUSIONES Y POSIBILIDADES DEL PROYECTO	66

3. ESTUDIO TECNICO	68
3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO	68
3.1.1 Descripción del tamaño de la empresa	69
3.1.2 Factores que determinan el tamaño de un proyecto	69
3.1.2.1 Tamaño del mercado	69
3.1.2.2 Disponibilidad de capital o financiera	69
3.1.2.3 Disponibilidad de tecnología	69
3.1.2.4 Factores ambientales	70
3.1.2.5 Capacidad administrativa	70
3.1.2.6 Disponibilidad de la mano de obra	70
3.1.2.7 Competencia	71
3.1.3 Capacidad del proyecto	71
3.1.3.1 Capacidad total diseñada	71
3.1.3.2 Capacidad instalada	71
3.1.3.3 Capacidad utilizada y proyectada	73
3.2 LOCALIZACION	73
3.2.1 Macrolocalización	73
3.2.2 Microlocalización	73
3.2.2.1 Selección de factores	74
3.2.2.2 Definición de factores	74
3.2.2.3 Ponderación de factores	75
3.2.2.4 División de los factores en grados	75
3.2.2.5 Asignación de puntos	77
3.2.2.6 Puntaje y calificación de grados	78
3.2.2.7 Calificación y puntaje de grados a factores	78
3.3 INGENIERIA DEL PROYECTO	79
3.3.1 Ficha técnica del servicio	79
3.3.1.1 Servicios principales	79
3.3.1.2 Servicios complementarios	81
3.3.1.3 Diseño	81
3.3.2 Descripción técnica del proceso	83
3.3.3 Diagrama de operación	83

3.3.4 Control de calidad	83
3.3.5 Recursos	96
3.3.5.1 Recurso humano	96
3.3.5.2 Recurso físico	97
3.3.6 Distribución en planta	99
3.3.6.1 Zona de administración	99
3.3.6.2 Zona de prestación de los servicios	100
3.3.7 Recurso Logístico	100
3.4 CONCLUSIONES TECNICAS SOBRE LA VIABILIDAD DEL PROYECTO	100
4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO	104
4.1 FORMA DE CONSTITUCION	104
4.1.1 Diligencias de constitución de la empresa	104
4.2 CONSTITUCION DE LA EMPRESA	106
4.2.1 Visión	106
4.2.2 Misión	106
4.2.3 Objetivos empresariales	107
4.2.4 Políticas	108
4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	109
4.3.1 Organigrama	109
4.3.2 Descripción y perfil de cargos	110
4.3.3 Asignación salarial	124
5. ESTUDIO FINANCIERO	125
5.1 INVERSIONES	125
5.1.1 Inversión fija	125
5.1.1.1 Terrenos, edificaciones y adecuaciones	125
5.1.1.2 Implementos hospitalarios	127
5.1.1.3 Muebles y enseres	127
5.1.1.4 Equipos de oficina	127
5.1.1.5 Equipos de computación y de comunicación	127
5.1.1.6 Equipo de atención en restaurante	127

5.1.1.7 Equipo de arreglo de ropa	127
5.1.1.8 Total inversión fija	128
5.1.2 Inversión diferida	128
5.1.3 Capital de trabajo	130
5.1.3.1 Costos de prestación del servicio	131
5.1.3.1.1 Costos de la mano de obra directa	132
5.1.3.1.2 Costos indirectos del servicio	132
5.1.3.2 Gastos de administración y ventas	132
5.1.3.2.1 Mano de obra administrativa	132
5.1.3.2.2 Gastos de servicios públicos administrativos	137
5.1.3.2.3 Depreciación	137
5.1.3.3 Valor total de la prestación del servicio	137
5.1.4 Balance inicial o de situación inicial	138
5.1.5 Fuentes de financiación	139
5.2 COSTOS	143
5.2.1 Costos fijos	143
5.2.2 Costos variables	144
5.2.3 Costos totales	144
5.3 PRESUPUESTO DE VENTAS E INGRESOS	144
5.4 PUNTO DE EQUILIBRIO	146
5.5 FLUJO DE CAJA	147
5.6 ESTADO DE RESULTADOS	152
5.7 BALANCE GENERAL	152
6. EVALUACION DEL PROYECTO	155
6.1 IMPACTO SOCIAL	155
6.1.1 Generación de empleo	155
6.1.2 Desarrollo regional	155
6.1.3 Mejoramiento de la calidad de vida	156
6.2 EVALUACION FINANCIERA	156
6.2.1 Análisis de externalidades para fijar el interés de oportunidad de capital	157
6.2.2 Valor presente neto	157

6.2.3 Relación beneficio – costo	158
6.2.4 Rentabilidad	159
6.2.5 Tasa interna de retorno	159
6.2.6 Razones financieras	162
6.2.6.1 Razón corriente	162
6.2.6.2 Razón de capital de trabajo	162
6.2.6.3 Nivel de endeudamiento	163
6.2.6.4 Endeudamiento a corto plazo	163
6.2.6.5 Rentabilidad en relación al capital	164
CONCLUSIONES	165
RECOMENDACIONES	167
BIBLIOGRAFIA	168
EGRAFIA	170

## LISTA DE CUADROS

	<b>pág.</b>
Cuadro 1. Población del municipio de Socorro Santander	1
Cuadro 2. Producción agrícola del Socorro	5
Cuadro 3. Producción pecuaria	6
Cuadro 4. Especies pecuarias más representativas	6
Cuadro 5. Especies menores	6
Cuadro 6. Distribución de la población objetivo de estudio	34
Cuadro 7. Distribución de las encuesta según los estratos	36
Cuadro 8. Existencia en el núcleo familiar de un adulto mayor	37
Cuadro 9. Utilización de algún servicio de atención al adulto mayor	38
Cuadro 10. Disposición para llevar al familiar a un centro de asistencia geriátrico y gerontológico	39
Cuadro 11. Necesidad en el municipio de una Fundación de Asistencia geriátrica y gerontológica	41
Cuadro 12. Gusto de la población por ir a la fundación de asistencia geriátrica y gerontológica.	42
Cuadro 13. Servicios a utilizar en la fundación	44
Cuadro 14. Capacidad de pago mensual por la población	46
Cuadro 15. Servicios adicionales que pide la demanda	48
Cuadro 16. Demanda actual estimada	50
Cuadro 17. Demanda histórica	51
Cuadro 18. Proyección de la demanda	52
Cuadro 19. Demanda insatisfecha	59
Cuadro 20. Presupuesto de lanzamiento	65
Cuadro 21. Presupuesto primer mes	65
Cuadro 22. Presupuesto anual de publicidad	66
Cuadro 23. Concentración del mercado	76
Cuadro 24. Vías de penetración al sector	76

Cuadro 25. Instalaciones locativas	76
Cuadro 26. Zonas de parqueo	77
Cuadro 27. Disponibilidad de servicios públicos	77
Cuadro 28. Facilidad de transporte para la adquisición de insumos	77
Cuadro 29. Puntuación a los grados	78
Cuadro 30. Calificación y puntaje de grados a factores	97
Cuadro 31. Equipo de computo	98
Cuadro 32. Adecuaciones	126
Cuadro 33. Detalle de la instalación del servicio de agua	126
Cuadro 34. Detalle de la instalación del servicio de luz	126
Cuadro 35. Implementos hospitalarios	128
Cuadro 36. Detalle de la inversión muebles y enseres	128
Cuadro 37. Detalle de la inversión equipos de oficina	129
Cuadro 38. Detalle de la inversión equipos de computo	129
Cuadro 39. Detalle de la inversión equipos de atención en restaurante	129
Cuadro 40. Detalle de la inversión equipos de arreglo de ropa	129
Cuadro 41. Total inversión fija	130
Cuadro 42. Detalle de la inversión de activos diferidos	130
Cuadro 43. Cantidad de servicios a prestar proyectados	131
Cuadro 44. Costo mano de obra directa	134
Cuadro 45. Costoso indirectos del servicio	135
Cuadro 46. Costos de administración y ventas	135
Cuadro 47. Costo de mano de obra administrativa	136
Cuadro 48. Servicios públicos administrativos	137
Cuadro 49. Depreciaciones	138
Cuadro 50. Valor total de la prestación del servicio	139
Cuadro 51. Balance general al inicio del proyecto	139
Cuadro 52. Capital de inversión	141
Cuadro 53. Fuentes de financiación	142
Cuadro 54. Financiación bancaria	143
Cuadro 55. Clasificación de los costos	144
Cuadro 56. Venta del servicio	145

Cuadro 57. Punto de equilibrio	148
Cuadro 58. Flujo de caja	151
Cuadro 59. Estado de resultados	153
Cuadro 60. Balance general al final de cada periodo	154
Cuadro 61. Valor presente neto	161
Cuadro 62. Beneficio - costo	161
Cuadro 63. Rentabilidad	161
Cuadro 64. Tasa interna de retorno	161
Cuadro 65. Razones financieras	164

## LISTA DE FIGURAS

	<b>pág.</b>
Figura 1. Existencia en el núcleo familiar de un adulto mayor	37
Figura 2. Utilización de algún servicio de atención al adulto mayor	38
Figura 3. Disposición para llevar al familiar a un centro de asistencia geriátrico y gerontológico	40
Figura 4. Necesidad en el municipio de una fundación de asistencia geriátrica y gerontológica	41
Figura 5. Gusto de la población por ir a la fundación de asistencia geriátrica y gerontológica	43
Figura 6. Servicios a utilizar en la fundación	46
Figura 7. Capacidad de pago mensual por la población	47
Figura 8. Servicios adicionales que pide la demanda	49
Figura 9. Demanda histórica	51
Figura 10. Demanda total proyectada	53
Figura 11. Canal de comercialización propuesto	60
Figura 12. Logotipo	62
Figura 13. Convenciones diagramas de flujo	85
Figura 14. Macroproceso	86
Figura 15. Proceso 1	87
Figura 16. Proceso 2	88
Figura 17. Proceso 3	89
Figura 18. Proceso 4	90
Figura 19. Proceso 5	91
Figura 20. Proceso 6	92
Figura 21. Proceso 7	93
Figura 22. Proceso 8	94
Figura 23. Proceso 9	95
Figura 24. Diseño de planta	102



## LISTA DE TABLAS

	<b>pág.</b>	<b>.</b>
Tabla 1. Cantidad de servicios a prestar proyectados.	71	
Tabla 2. Clasificación de servicios por tipo de alojamiento	79	

## LISTA DE ANEXOS

	<b>pág.</b>
Anexo A. Encuesta diseñada para la demanda	171
Anexo B. Listado censo adulto mayor – secretaria de salud municipal	173
Anexo C. Modelo estatutos	174

## GLOSARIO

**ABANDONO:** acción y efecto de abandonar ó abandonarse.

**ASISTENCIA:** socorro, favor, ayuda. Medios que se dan a una persona para que se mantenga.

**CENIL:** vejez.

**CUIDADO:** dependencia que esta a cargo de otro.

**ESPARCIMIENTO:** franqueza en el trato. Alegría.

**ESTORBO:** persona o cosa que obstaculiza.

**FISIOTERAPIA:** método curativo por medio de los agentes naturales.

**FRUSTRAR:** privar a uno de lo que esperaba.

**FUNDACIÓN:** acción y efecto de fundar.

**GERIATRÍA:** ciencia que se dedica a atender los cambios fisiológicos, emocionales y mentales de la edad adulta y las enfermedades propias.

**GERONTOLOGÍA:** estudios dirigidos al adulto mayor.

**INDIFERENCIA:** estado del ánimo en que no se siente inclinación a nada.

**INTEGRAL:** se aplica a las partes que integran un todo.

**LÚDICA:** actividades que generan una mejoría en el estado del adulto mayor.

**NUTRICIÓN:** acción y efecto de nutrir o nutrirse.

**OLVIDO:** cesación del cariño que antes se tenía.

**PATOLOGÍA:** parte de la medicina que trata de las enfermedades.

**POSTRADO:** debilitado, abatido.

**PSICONEUROINMUNOLOGÍA:** ciencia transdisciplinaria que estudia las interacciones y la comunicación bidireccional entre el comportamiento, el sistema nervioso central, el sistema endocrino y el sistema inmunológico.

**PROVECTA:** Viejo (de edad), maduro, entrado en años.

**RECREACIÓN:** diversión para alivio.

**RESTRICCIÓN:** limitación.

**SALUD:** estado en el que el ser orgánico ejerce normalmente todas las funciones.

**SERVIR:** estar al servicio de otro o sujeto a él.

**SOCIEDAD:** conjunto organizado de personas, familias, pueblos o naciones.

**SOLEDAZ:** carencia de compañía.

**TERAPIA DEL LENGUAJE:** parte de la medicina, que enseña el tratamiento de las enfermedades del lenguaje.

**TERAPIA FÍSICA:** parte de la medicina, que enseña el tratamiento de las enfermedades del cuerpo.

**TERAPIA RESPIRATORIA:** parte de la medicina, que enseña el tratamiento de las enfermedades del torrente respiratorio.

**VÍNCULO:** unión o atadura.

## RESUMEN

1. **TITULO:** FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA FUNDACION DE ASISTENCIA GERIATRICA Y GERONTOLOGICA EN EL MUNICIPIO DEL SOCORRO, SANTANDER DEL SUR - COLOMBIA. \*
2. **AUTOR:**  
POVEDA SIERRA, Luz Dary \*\*
3. **PALABRAS CLAVES:**  
GERIATRIA  
GERONTOLOGIA  
ANCIANOS  
ADULTOS MAYORES  
PROVECTA
4. **DESCRIPCION O CONTENIDO:**

A través del estudio de mercados se demostró que existe en el Municipio del Socorro un mercado potencial que puede adquirir el servicio ofrecido por la Fundación Ponte mis Zapatos, dada la misma necesidad existente de atención adecuada al adulto en edad senecta. Por lo tanto es viable la creación de la Fundación para la atención al adulto mayor en el mencionado municipio al ofrecer un servicio de excelente calidad, precios favorables, entrega oportuna, mejor atención y crédito.

Teniendo en cuenta que el tamaño de la fundación y que el número de empleados necesarios para su normal funcionamiento es relativamente mediano, se diseño un sistema de organización acorde con este parámetro. Sin embargo la fundacion posee capacidad de 55 adultos internos y 100 adultos externos, ubicados en habitaciones tipo alojamiento 1, alojamiento 2, alojamiento 3 y alojamiento especial para quienes están en estado de postración.

El diseño de los diagramas de flujo de los procesos, obedeció a la real necesidad de plasmar en forma escrita el procedimiento correcto para la administración de la fórmula de la prestación del servicio.

A nivel financiero se concluye que la inversión para este proyecto es de \$100.674.478, se deberá acudir a un crédito bancario cuya tasa de interés cobrada equivale al 14.69% E.A. En la evaluación económica practicada a este proyecto, se define atractivo para inversión, cumple con los requerimientos para ser rentable. Beneficio/Costo (1.4435), Tasa interna de retorno (24%), VPN (\$14.381.954).

---

\* Proyecto de Grado.

\*\* Instituto de Educación a Distancia, Gestión Empresarial, Siomara Hernandez.

## SUMMARY

1. **TITLE:** FEASIBILITY FOR THE CREATION OF ASISTENCIA GERIATRICS FOUNDATION AND GERONTOLOGY IN THE MUNICIPALITY OF THE AID, SANTANDER OF THE SOUTH - COLOMBIA. \*

2. **AUTHOR**  
POVEDA SIERRA, Luz Dary \*\*

3. **KEY WORDS:**  
GERIATRICS  
GERONTOLOGY  
OLD MEN  
BIGGER ADULTS  
OLD

#### 4. DESCRIPTION OR CONTENT:

Through the study of markets it was demonstrated that it exists in the Municipality of the Socorro a potential market that she/he can acquire the service offered by the Foundation you Put on my Shoes, given the same existent necessity of appropriate attention to the adult in age senecta. Therefore it is viable the creation of the Foundation for the attention to the biggest adult in the mentioned municipality when offering a service of excellent quality, favorable prices, she/he gives oportune, better attention and credit.

Keeping in mind that the size of the foundation and that the number of necessary employees for its normal operation is relatively medium, you design a system of in agreement organization with this parameter. However the foundation possesses 55 internal adults' capacity and 100 external adults, located in rooms type lodging 1, lodging 2, lodging 3 and special lodging for those who are in prostration state.

The design of the diagrams of flow of the processes, obeyed the real necessity of capturing in written form the correct procedure for the administration of the formula of the benefit of the service.

At financial level you concludes that the investment for this project is of \$100.674.478, it will be gone to a bank credit whose charged interest rate E.A is equal to 14.69%. In the economic evaluation practiced to this project, she/he is defined attractiveness for investment, it fulfills the requirements to be profitable. Beneficio/Costo (1.4435), it Appraises it interns of return (24%), VPN (\$14.381.954).

---

\* Project of Degree.

\*\* Institute of Education at Distance, Managerial Administration, Siomara Hernandez.

## INTRODUCCION

La tercera edad está en un continuo crecimiento demográfico y el espacio que ocupa en la sociedad es cada vez más amplio por la prolongación de la esperanza de vida. Por lo que no solo deben diseñarse programas que tomen en cuenta los aspectos sanitarios sino que es de suma importancia implementar programas que atiendan el aspecto educacional para permitir la apertura de nuevos caminos y distintas orientaciones creativas dentro de un proyecto de educación permanente del ser humano. Esta es una época de incertidumbres, de turbulencias, no se sabe muy bien que es lo que está pasando, pero se sabe que la situación no esta bien y ante esto se deben planear cambios. "No queda otra alternativa que comenzar a actuar, y esa acción de cambiar del mundo lo que no gusta no deja afuera ni exime a los adultos mayores. Es más, existe la convicción que los incluye y en primera línea. Ahora bien, ¿de qué manera se es protagonista de ese tipo de cambio? Se cree que desaprendiendo roles que perjudican, porque no siempre, como se puede hacer creer, son impuestos por el entorno. En la mayoría de los casos éstos roles son auto asignados.

De otro lado la crisis económica que atraviesa el país y el nivel de pobreza existente (66% nacional) acentúa con mayor rigor el estado de indiferencia con el que convive el adulto mayor en medio de la sociedad colombiana. Pese a que el municipio del Socorro Santander (S) es una localidad donde no se evidencia miseria, existen casos de necesidades básicas insatisfechas y abandono total a este grupo de personas, más cuando su estado de salud esta deteriorado por falta de dinero o por olvido de los familiares.

Con el proyecto se pretende aliviar a esta población olvidada no sólo por la sociedad sino también por el Estado, disminuir la indiferencia y gestionar recursos para dar paso a tan importante y necesaria labor social que culmine en la prestación de un servicio de atención integral, en pro de un excelente vivir y convivir con la población además de reafirmar el vínculo familiar del adulto mayor mediante actividades que les permitan interactuar libre y

espontáneamente de tal manera que las ganas de vivir se despierten cada día más. La educación del adulto mayor se orienta a procurar una adaptación a una nueva forma de vivir, que está en continua evolución generando permanentes necesidades y exigiendo una pedagogía más activa, lo que en el campo gerontológico tiene un carácter preventivo apuntando a la salud y a la longevidad poblacional. Una acepción más amplia debe contemplar también las motivaciones, el mantenimiento de su anatomía y la organización de su medio ambiente. Por lo tanto se entiende a la geragogía como el momento pedagógico referido a los aspectos preventivos, es el aprender a envejecer, es la enseñanza directa al adulto mayor y también el joven para que tenga un envejecimiento exitoso.

Por otra parte, al extender el servicio a esa franja de la población, que teniendo suficientes recursos económicos, están en capacidad de acceder a los servicios de ésta fundación de asistencia geriátrica y gerontológica coadyuvarían al sostenimiento de la misma.

El objetivo principal de la presente investigación es determinar la factibilidad para la creación de una fundación de asistencia geriátrica y gerontológica en el municipio del Socorro donde se cubran las necesidades insatisfechas básicas y contribuya al mejoramiento de la calidad de vida y la salubridad del adulto mayor mediante la gestión de recursos Financieros, humanos y técnicos para prestar un servicio de excelente calidad que se fundamente en la atención integral.

Dentro de los objetivos específicos de la misma se encuentran: a) A través de la investigación de mercados determinar la viabilidad tanto de oferta como de la demanda para la puesta en marcha del proyecto. b) Identificar cuales son las instituciones prestadoras de servicios al adulto mayor de la localidad, detectando su aceptación y conociendo los servicios ofrecidos por las mismas. c) Determinar técnicamente la manera como se realizará el proceso productivo, su ingeniería, diseño e instalación de la fundación de asistencia geriátrica y gerontológica en la ciudad del Socorro. d) Establecer a través de un estudio administrativo la forma de organización más adecuada de acuerdo a las necesidades planteadas para la puesta en marcha del proyecto. e) Definir el marco legal

que conllevará la ejecución de este proyecto. f) Evaluar financiera, económica, socialmente y ambientalmente el proyecto y determinar si es factible.

Este proyecto se constituye en un requisito fundamental para que la investigadora opte el título de Profesional en Gestión Empresarial. Esta investigación se basó en la metodología para una factibilidad a fin de estimar las ventajas de mercados, técnicas, económicas y financieras que permita la puesta en marcha del mismo.

Esta factibilidad se compone de una serie de estudios como son:

Estudio de mercados: el cual permite conocer la demanda y la oferta, así como determinar los clientes potenciales y sus expectativas, la competencia, los canales de comercialización y la imagen del producto.

Estudio técnico: el cual define la ingeniería del proyecto, la capacidad diseñada, la capacidad instalada, la distribución física de la empresa, los requerimientos físicos de la misma, la localización micro y macro.

Estudio administrativo y legal: a través del cual se define el soporte legal de la empresa, la estructura orgánica, el manual de funciones, las políticas de la empresa, misión y visión de la misma

Estudio financiero: a través del cual se definen los costos, gastos, inversión, ventas, estados financieros e indicadores financieros del proyecto.

Evaluación económico social: a través de la cual se evalúa el proyecto en términos económicos y sociales.

El alcance final de este documento, es el de determinar con exactitud si es o no factible crear en el municipio del Socorro una fundación de asistencia geriátrica y gerontológico en el municipio del Socorro, para aterrizar el mismo en acciones concretas, dado que se considera como una necesidad sentida por la población.

## 1. GENERALIDADES

### 1.1 CONTEXTO GEOGRAFICO

El municipio del Socorro tiene una extensión territorial de 294 km<sup>2</sup> y geográficamente está situado al sur-este del departamento de Santander - Colombia. El total de la población de la ciudad del Socorro es de 24.401 habitantes, así:

Cuadro 1. Población del municipio de Socorro Santander.

<b>POBLACION SOCORRO SANTANDER (S) COLOMBIA</b>					
<b>ALCALDIA MUNICIPAL 2003</b>					
<b>BARRIOS</b>			<b>VEREDAS</b>		
38 Barrios	17.967 Habitantes	69.40%	22 Veredas	6.424 Habitantes	30.60%
Para un total de 24.401 personas correspondiente al 100%					
<b>ADULTO MAYOR HOMBRE</b>		<b>ADULTO MAYOR MUJER</b>		<b>TOTAL</b>	
<b>URBANO</b>	<b>RURAL</b>	<b>URBANO</b>	<b>RURAL</b>		
494 Hombres	298 Hombres	840 Mujeres	279 Mujeres	1911 Adultos	

Fuente. Plan de atención básica del Municipio del Socorro. 2003.

La fundación del Socorro no sucedió a la manera ostentosa de los conquistadores españoles, con actas y repartición de solares en nombre del Rey de España. Aquellos ya habían desaparecido de la faz de la tierra y sus hijos y nietos dominaban a sus anchas el territorio del Nuevo Reino de Granada y la América en general, sin que sus primitivos y legítimos dueños indígenas opusieran ninguna resistencia. Su civilización y costumbres ya estaban superadas.

El origen de la población fue mucho más prosaico y sencillo. A grandes rasgos puede afirmarse que se formó a la vera del camino que conducía de Vélez a Girón, en sitio exacto donde hoy se halla ubicada. Don José de Archila y Don José Díaz Sarmiento, ricos terratenientes del Valle de Chanchón, donaron el terreno a la Virgen de Nuestra Señora del Socorro, para establecer el poblado el 16 de junio de 1683, según consta en acta legalizada en la Notaría Primera del municipio, folio 227 a 228. Don Blas García de Cabrera, influyente y potentado vecino en representación de numerosos colonos, solicitó la erección de la parroquia a la curia metropolitana de Santa Fé, con tan buena suerte, que el arzobispo Don Antonio Sanz Lozano la creó por Auto del 27 de Noviembre siguiente, con el nombre de Nuestra Señora del Socorro y el 2 de Diciembre el presidente, gobernador y el capitán general del Nuevo Reino de Granada, Don Francisco del Castillo de la Concha aprobó civilmente la nueva sección administrativa.

A solicitud del capitán Francisco Arias de Toledo y numerosos vecinos, tras cuatro lustros de constante progreso de la población, el arzobispo presidente Don Francisco de Cossio y Otero le concedió el título de ciudad en 1771, que cambió el nombre por “Ciudad de Nuestra Señora del Socorro de Cossio y Otero”, cuyas autoridades tomaron posesión el 14 de Agosto. Empero, como tal gracia, no llenó los requisitos legales, es decir, que fuera concedida por el Rey de España, Felipe V la objetó e invalidó el 30 de Diciembre de 1712.

En 1795 el Rey Carlos IV creó la provincia del Socorro con capital del mismo nombre, en territorio superior a la mitad del actual departamento de Santander, que permaneció vigente hasta el 13 de Mayo de 1857, cuando el congreso de la República fundó el Estado de Santander que después fue soberano.

En el Socorro estalló la Revolución de los Comuneros el 16 de marzo de 1781.

La industria textil fue heredada por el pueblo Socorrano en tiempos de la época Colonial, convirtiéndose en una de las empresas mas poderosas y fuente de riqueza para la economía de la región, se dice que para los años de 1798, los textiles elaborados en el Socorro, llegaron a romper las fronteras y se exportaron a Mérida (Venezuela) y España lo mismo que a otros estados de Centro América.

El auge textilero de la época llamo la atención de personas extranjeras que vieron como el Socorro se convertía en una de las ciudades mas industriosas del Reino de Granada.

El relieve en términos generales se presenta variado entre el fuertemente inclinado (25% al 50%) al muy escarpado (pendientes mayores del 75%), con áreas de relieve suave que condicionan el uso de los suelos a la conservación natural, la silvicultura o a la explotación de los cultivos permanentes en semibloques tales como: café, caña de azúcar, cítricos, plátano, yuca, tomate, frijol, millo, maíz, patilla, ahuyama, entre otros.

Uno de los principales factores que determina el clima del municipio del Socorro es su altitud, por estar ubicado en una vertiente cordillera. Sus tierras se distribuyen en los pisos térmicos cálidos y templados, encontrándose la mayor parte de las tierras en producción entre los 1.000 y 1.800 m. sobre el nivel del mar.

La temperatura máxima alcanza los 28° C y la mínima los 17°C, con un promedio de 24°C, la pluviosidad se acentúa entre los meses de abril y octubre, mientras que la temporada comprendida entre los meses de enero y marzo es la más seca.

Se consideran dos hoyas hidrográficas de especial relevancia dentro del Municipio a los cales son tributadas sus aguas las diversas quebradas del mismo, así:

Hoya hidrográfica del Río Suárez: nace en la laguna de Fúquene (Boyacá) y entra a Santander por el Sur unida al Río Chicamocha, recibe al Río Fonce en el sector de Baraya. El Río Suárez en su recorrido es tributado por las aguas de la quebrada la Honda con sus afluentes: quebradas la Ventana, Cañada del Horno, La Lajita, Platanitos, Las Lajas, la Verdina, Miralindo, Cañada del Espanto y Barirí.

Quebrada la García con sus afluentes: quebradas los Chochos, Pozo Azul y el Chambo.

Quebrada la Guayacana con sus afluentes: quebrada la Polonia en época de invierno.

Se considera que la estructura productiva está repartida de la siguiente forma, en primer lugar se encuentran los sectores primarios de producción (agrícola y pecuario incluido primer nivel de comercialización), y el de servicios (educación, salud, financiero, transporte, domiciliarios y hotelero) y en segundo lugar el de comercio, en tercer lugar se encuentra el sector industrial que se presenta en menor escala en el municipio (fabricación o transformación de productos alimenticios, confección, cuero, madera, imprentas, productos metálicos, accesorios electricos).

En cuanto a la explotación comercial directa e indirecta (primer nivel de comercialización de productos) el sector agropecuario representa para la población rural ocupada el 82,64% como fuente generadora de ingresos.

Dentro del sector de servicios, se destaca la importancia de la educación, la cual ha venido desarrollando en forma acelerada un incremento en el número de docentes, personal administrativo y operativo, contando con un índice aproximado del 5,83% de la ocupación laboral urbana; con igual nivel de importancia se encuentra el sector salud, el cual ocupa el 4,22%; a renglón seguido vienen las actividades de la Banca y Cooperativas de ahorro, la Administración Pública, el transporte, seguridad; paradójicamente el sector de servicios hoteleros y restaurantes se ha ubicado dentro de los últimos renglones de ocupación debido a la inestabilidad laboral en estos niveles del comercio, debido a la recesión económica que vive la nación, a la ausencia de políticas y estrategias de promoción por parte de los gremios del medio.

Otro sector de importancia como el comercio, representa el 22,11% de los ingresos de la población ocupada en el sector urbano y está representando en actividades de comercio mayorista, minorista, droguerías, panaderías y depósitos.

Pese a que la industria aporta el 6,09% de la economía no es un sector representativo para las actividades de desarrollo del municipio.

En la actualidad el café ocupa el primer renglón de siembras, aproximándose a las 2.202 hectáreas cultivadas, ocupando el 18% respecto del área total del municipio,

destacándose este renglón como el de mayor ocupación por mano de obra en los meses de siembra y recolección (mayor a julio y de septiembre a diciembre).

La tercera posición de siembras y ocupación laboral en la zona rural esta ocupada por el cultivo y producción de cítricos, especialmente tangelo, mandarina arrayán y limón tahití, los cuales ocupan 293 hectáreas sembradas y con una participación ocupacional del 2,44%. Su comercialización es realizada mayoritariamente para supermercados en las ciudades de Bucaramanga y Bogotá.

Cuadro 2. Producción Agrícola del Socorro

<b>SISTEMA DE PRODUCCION AGRICOLA</b>	<b>AREA SEMBRADA (Hectárea)</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Café	2202	18.36
Caña	1050	8.8
Cítricos	293	2.44
Pastos mejorados	1593	13.28
Pastos naturales	4133	34.46
Bosques	159	1.32
Rastrojos	1811	15.10
Cultivos semipermanente	424	3.53
Cultivos transitorios	325,5	2.71
Totales	11.990,5	100

Fuente: UMATA Municipio del Socorro 2004

Es de conocimiento general que en el municipio predominan los minifundios y que los pocos ganaderos con grandes cabezas de ganado, poseen sus predios a las afueras del municipio, convirtiéndose en su gran mayoría territorios de municipios vecinos como Simacota, Confines, Palmas del Socorro. Considerándose la producción como de cría y levante.

Actualmente se cuenta con 381 predios que poseen ganado, ubicados sobre la carretera central y la parte baja del municipio, y un total de 10.500 cabezas de ganado distribuidas así:

Cuadro 3. Producción pecuaria

<b>EDADES</b>	<b>No. ANIMALES</b>
Terneros(as) menores 1 año	2730
Hembras entre 1 - 2 años	1192
Hembras entre 2 - 3 años	1244
Hembras mayores 3 años	3328
Machos entre 1 - 2 años	960
Machos entre 2 - 3 años	806
Machos mayores 3 años	240

Fuente: Censo ISA (FEDEGAN)

Cuadro 4. Especies pecuarias más representativas

<b>SECTOR PECUARIO</b>	<b>No. DE CABEZAS</b>	<b>VEREDAS PRODUCTORAS</b>
BOVINOS	6618	Caraota, Tamacara, San Lorenzo, Chanchón, Naranjal y la Culebra.
EQUINOS	492	Alto de Chochos, Hoya de San José, Barirí, La Culebra, Verdín y Morros.

Fuente: UMATA Municipio del Socorro 2004

Cuadro 5. Especies menores

<b>SECTOR PECUARIO</b>	<b>No. DE CABEZAS</b>	<b>VEREDAS PRODUCTORAS</b>
PORCINOS	578	Caraota, Luchadero, Arbolsolo, San Lorenzo y Líbano.
CAPRINOS	427	Luchadero, El Bosque, Arbolsolo, La Honda y La Hoya de San José.
AVICULTURA	25788	Tamacara, La Culebra, Naranjal, La Honda, Arbolsolo y Verdín.

PISCICULTURA	150	Estanques Verdín, El Bosque, Quebradas, La Honda, Chanchón y El Líbano.
APICULTURA	253	Colmenas Arbolsolo, El Bosque, Hoya de San José, La Culebra y Morros.

Fuente: UMATA Municipio del Socorro 2004

En el sector industrial. La actividad más significativa en términos monetarios para el municipio del Socorro, es la transformación de productos alimenticios que equivale a un 21,96%. Entre ellas se encuentran las panaderías, la dulcerías, cafeterías y molinos, siendo las mas importantes y significativas las panaderías.

Le sigue en orden de importancia la fabricación de muebles y accesorios de madera que equivalen al 9,87% de los ingresos del sector industrial. Y en tercer lugar están las imprentas editoriales e industrias conexas con un 8,21%.

El sector industrial representa un 6,09% de ingresos para el municipio del Socorro, que es el más bajo, puesto que el sector comercial participa con un 50,09%, el sector de servicios participa con un 22,71% y el sector financiero con un 21,11%. Lo que indica que los ingresos aproximados para el municipio del Socorro para el año 1999 - 2000 fueron de 44.082 millones de pesos, por concepto de actividades de industria, servicios y comercio del sector privado.

## 1.2 DESCRIPCION DEL PROBLEMA DE INVESTIGACION

En el municipio del Socorro se encuentra un total de 1.911 adultos mayores correspondiente a un 7.83% del total de la población, quienes presentan una de las diez primeras patologías que afectan su salubridad y se encuentran en regulares y/o pésimas condiciones de salud, deambulando por las calles sin protección porque no tienen a donde

ir, no tienen familiares que se hagan responsables de ellos, carecen de recursos para acudir al hospital y recibir atención, otros están postrados en sus casas en manos de un familiar que no está en capacidad de atender y entender a este individuo.

Para la atención médica el municipio del Socorro cuenta con LA E.S.E. HOSPITAL SAN JUAN DE DIOS, institución de Tercer Nivel; existen dos casas del anciano, El Asilo San Rafael alberga 81 abuelas y la casa del mendigo labora con 41 abuelos; en estos lugares el adulto mayor recibe atención en lo relacionado al cuidado y alimentación ya que cuando su estado de salud decae y dependiendo de cuanto decaiga cada uno de éstos adultos debe ir por sí solo al Hospital y/o en caso de no poderse valer por sí solo, es llevado a la institución de salud en mención y se retira cuando su estado de salud este mejor, es decir, no existen personas que se ocupen diariamente de su cuidado. Otros adultos con mejor suerte por su nivel económico cuentan con familiares que por lo menos pagan altas sumas de dinero, a auxiliares de enfermería para que se hagan cargo de toda su atención, el precio es elevado dado que tienen que contratar hasta tres personas para que repartan su tiempo en turnos diurnos (para dos empleadas de tal manera que una se encargue de asistir al adulto, otra para que haga el aseo de la casa y le cocine la dieta especial, lave los útiles y ropas) y la tercera para que cubra el horario nocturno; además de cancelar las atenciones que deben realizar el médico internista o especializado según la patología que presente el adulto mayor enfermo y la fisioterapeuta que realiza terapias del lenguaje, respiratorias y físicas para la mejora del mencionado.

La pérdida en la calidad del estado de salud del adulto mayor (principalmente del desprotegido tanto por la sociedad como de sus familiares), obedece a la soledad consecuente de factores tales como: falta de metas, consideración social como estorbo, ansias de dominar a otros, restricción en la recreación, frustración por lo hecho y escasez de amistades; sumándole que es la sociedad más que la función biológica la que hace viejos a los viejos<sup>1</sup>.

Otra causa que acrecienta la problemática del estado de salud del adulto mayor, es la ausencia del Estado ya que existen programas o proyectos por parte de la alcaldía

---

<sup>1</sup> Teoría de la lúdica, MOLINA Fausto, p. 14.

municipal, dirigidos únicamente a la recreación de grupos conformados por la tercera edad; quedándose cortos en una atención integral y amplia, es decir, que su cobertura sea lo suficientemente amplia para lograr satisfacer las necesidades de un grupo considerable y no que no pase a ser privilegio de algunos.

Existe la necesidad de la prestación de un servicio de cuidado y atención integral diario (24 horas) al adulto mayor, y en la actualidad existe suficiente mano de obra calificada. Por la situación económica crítica que afronta el país, esta mano de obra es barata al existir en el mercado gran cantidad de auxiliares de enfermería, fisioterapeutas, nutricionistas entre otros profesionales de la salud, desempleados y otros como médicos especialistas que desean o necesitan complementar sus labores con algunas consultas extras para mejorar su calidad de vida en cuanto a la parte económica.

El presente proyecto busca plantear una alternativa que responda a las necesidades que presenta una población específica, el adulto mayor, mediante la gestión y consecución de recursos económicos y humanos para cubrir el abandono en el que se encuentra este grupo de personas. También es una aspiración legítima para el Adulto Mayor, donde viva el presente con la dignidad y libertad necesarias ante su experiencia de vida. Es la concreción de acceder a aquellas tareas asignaturas que le quedaron pendientes y a los temas que nos trae el inexorable avance de la civilización y a otros que comúnmente no estarían a su alcance, porque la edad los retira de los circuitos clásicos de enseñanza, por las limitaciones propias de los años, porque se manejan nuevos tiempos o porque no tienen títulos habilitantes.

### **1.3 ANTECEDENTES**

La importancia de la geriatría y gerontología data del año 1973, el Profesor Pierre Vellas crea la primer Universidad para la Tercera Edad en Toulouse (Francia). “Salud: nuevos conceptos. Los grandes maestros de la medicina como Hipócrates o Galeno manejaban una concepción holística, viendo al ser humano como un todo, relacionaban la enfermedad

con desequilibrios tanto de las emociones como de los "humores" del cuerpo, por lo que su tratamiento abarcaba a la persona en su integridad. Posteriormente la medicina trata de buscar causas específicamente biológicas, orgánicas, para las enfermedades y deja totalmente de lado a las emociones y al espíritu. El avance de la ciencia redescubre los estrechos vínculos entre el cuerpo y la mente y que cualquier interferencia en uno de ellos puede reflejar alteraciones globales. "El abordaje de un problema de salud en una persona puede enfocarse:

- a) Desde lo emocional, altamente influido por lo social hacia los correlatos moleculares que se expresan por cambios en las características y funciones de los neurotransmisores, hormonas y sistema inmune.
- b) Desde lo biológico orgánico que a través de las conexiones existentes a nivel del sistema nervioso central se expresan por cambios de humor, del nivel de tensión psíquica y del comportamiento. Todo ello inmerso en un ecosistema que abarca el entorno natural, el hábitat de las personas y los ritmos propios de la naturaleza y del universo.

En cuanto a la gerontología en la Universidad para la Tercera Edad, experiencia que en Francia coincide con un nuevo concepto de Educación que la considera como un derecho para toda la población y aparece el concepto de Educación Permanente. "El modelo francés se inicia con su integración directa a la Universidad, el contrario es el modelo inglés, que se caracteriza por ser un modelo autónomo, auto-organizado, son los mayores los profesores y estudiantes. Sólo participan adultos mayores en la selección y desarrollo del programa. Son restrictivos en cuanto a la integración intergeneracional. Rápidamente se aplican estas ideas en todo el mundo, y cada país recrea su propio modelo".

Las Universidades son instituciones educativas que desde hace más de diez años organizan actividades orientadas a la Tercera Edad. Si bien su expansión está en un continuo crecimiento, no tiene relación en cuanto a desarrollos teóricos ni investigaciones que aborden estas experiencias. "Los objetivos de estos programas no se reducen a la apertura de nuevos cursos, ni tampoco al desarrollo intelectual de alumnos, sino que

pretenden favorecer la integración y permanencia de las personas de edad en las estructuras sociales y contribuir a la salud de la población mayor mediante el desarrollo de conductas de autocuidado y prevención.

La propuesta de las Universidades para la Tercera Edad plantea un triple desafío, para los alumnos descubrir nuevas posibilidades de aprendizaje, y establecer nuevos vínculos. Para la Universidad, porque debe estar dispuesta a crear un espacio para un sector de la comunidad que no aspira a obtener un título de grado o una formación de postgrado. Y para los docentes quienes deben ser capaces de enseñar a una población con diversidad de conocimientos previos y al mismo tiempo aprender de sus educandos". La diferencia entre los adultos mayores de los otros alumnos es el objetivo final, que es acceder al conocimiento y al saber actualizados, desarrollar posibilidades e intereses que los incluya en la actualidad social y familiar, o simplemente aprender porque les produce placer.

"Universidades de Adultos Mayores (Uni 3). Nace en Ginebra (Suiza) en el año 1975. La Licenciada Alondra Bayley conoce el proyecto, lo lleva a Montevideo (Uruguay) y desde allí se expande no sólo al interior de Uruguay sino a otros países latinoamericanos como Paraguay, Brasil, Bolivia, Méjico y Venezuela. La Licenciada Bayley llega a Argentina 1992, y promueve este proyecto de vida en la ciudad cordobesa de Río Tercero. Uniando voluntades y con gran entusiasmo un grupo de personas adopta el proyecto y desde ese momento se crea, crece y se desarrolla una nueva Uni 3, primera en Argentina y por lo tanto cabecera de este movimiento. "Este movimiento es universal y está abierto a todos. Las Universidades Abiertas de Adultos están basadas en la Andragogía, proceso mediante el cual el ser humano, conciente de sus posibilidades de realización, libremente selecciona, elige y asume el compromiso de su propia formación y realización personal.

Las Uni 3 de Latinoamérica se agrupan en la RUA (Red Americana de Universidades Abiertas), con el fin de afianzar los vínculos entre las instituciones existentes. Además, cuentan con el auspicio de la UNESCO y tienen relación con organismos internacionales como la Organización Mundial de la Salud (O.M.S.) y la AIUTA (Asociación Instituciones de la Tercera Edad), con sede en Francia. "El crecimiento personal es posible, porque la personalidad puede encontrar aún cómo expresarse. Pero la expresión y la comunicación,

necesitan un terreno donde echar raíces y alimentarse. En el tiempo de la ancianidad como en las otras edades de la vida, es la relación interpersonal lo que proporciona este terreno, o más bien, lo que debería proporcionarlo. Si la expresión de las personas ancianas es a menudo de una gran pobreza, ¿es esto falta achacable a la decrepitud de esas personas?...¿La falta no radicaría más bien en la pobreza de la relación que tenemos para ofrecerles?. La mayoría de las veces, faltan a esta relación tres grandes condiciones para que sea realmente fuente y modo de expresión: suscitar la expresión de la originalidad, dejar lugar para lo inesperado y superar los límites de la expresión".

La sociedad civil, el envejecimiento y la vejez en Colombia; a propósito de realizaciones de ONG. Bogotá, 22 de octubre de 2001. AIG DE COLOMBIA, ASOCIACIÓN INTERDISCIPLINARIA DE GERONTOLOGIA. Una mirada en retrospectiva: la vejez como enfermedad y pobreza. Referirse al papel desempeñado por organizaciones de la sociedad civil en relación con el envejecimiento y la vejez en Colombia, es remontarse a la historia misma de la Colonia, sin dejar de contrastarla con la del mundo y la de las ideas, en aquel tiempo. Interesa tener en cuenta que, al igual que en la historia mundial, también en Colombia, las primeras preocupaciones y actividades al respecto se centraron en la vejez, considerada como condición de la vida en la cual predominaban la enfermedad y la dependencia.

En el contexto de tal perspectiva evidentemente deficitaria –cuyos rezagos aún perviven– no es difícil entender que el primer hospital fundado en Santa Fe (Hospital San Pedro, fundado por el primer arzobispo de la ciudad, Fray Juan de los Barrios), en 1564, hubiese sido al mismo tiempo asilo de ancianos, pues entonces, como inclusive a veces ahora, en los hospitales se recluía por igual a enfermos y ancianos. ¿Cuál sería entonces la esperanza de vida al nacer en territorio Colombiano?... La información existente indica que no superaba los 25 años. Desde entonces, son las iglesias como instituciones y, concretamente en el caso de Colombia, la Iglesia Católica, se ocupaba de quienes padecían desventajas sociales. Así lo indican acciones posteriores, igualmente ligadas a la visión que identifica vejez con enfermedad, pobreza y desamparo. A Colombia llegan dos comunidades religiosas (las "Hermanitas de los pobres" –procedente de Francia y las "Hermanitas de los ancianos desamparados" –procedente de España. La primera llega en

1899 y la segunda en 1940. Su carisma, al igual de la de una tercera comunidad surgida en Colombia en el siglo XX, "Hermanitas de los Pobres de San Pedro Claver", es la atención institucional a personas ancianas, generalmente desprotegidas y más pobres.

La mirada a la vejez como ligada a deficiencias, enfermedad y próxima a la muerte, al tiempo que con cariz religioso, le recuerda a los colombianos, una vez más, en su Epítome de los elementos de Higiene, el Dr. Merizalde al comenzar el siglo XIX (1928): "...Esta degradación lenta que conduce al hombre a la tumba, es un efecto necesario de la vida, la que como el sol, después de haber tenido su aurora, su medio día, su ocaso, se apaga en fin, pero en apariencia, para renacer en otro hemisferio"... "Huya de los placeres, de Himeneo, sino abreviar sus días quiere el anciano, que su antorcha en ves del nupcial lecho, la senda alumbre del sepulcro helado" (Citado por Rosselli, 1988 en "La vejez, a través de la historia").

La vejez en busca de solidaridad: mutualismo y asociaciones de pensionados. Las Asociaciones Mutuarias, generalmente integradas por personas mayores (sobre todo hombres), eco de las sociedades mutuales constituidas en diversos países europeos, como Francia, reflejan la necesidad sentida por la humanidad, desde tiempos inmemoriales, de agruparse para obtener solidaridad y protección en la vejez y contra la enfermedad. Dichas asociaciones mutuales (aún existentes en ciudades como Bogotá) buscan reemplazar la previsión individual (ahorro). Entre sus fines básicos están la de atender los riesgos de enfermedad y de muerte para sus miembros. Constituyen, en cierto grado una alternativa a la seguridad social o un complemento de la misma. Este tipo de agrupaciones, transformada muchas veces hoy, en Asociaciones de Pensionados, se ha multiplicado como forma de defender derechos –particularmente económicos y relacionados con la salud-. Tal es el caso de la Asociación de Jubilados del Litoral Atlántico, la cual obtuvo su personería jurídica en 1960 y consideró como objetivos, desde sus comienzos: "Conseguir que no haya ni una sola persona mayor de 60 años que no reciba alguna clase de pensión" y "Conseguir que se mejoren cada día las condiciones de vida de todos los pensionados (mesadas, servicios médicos y otros beneficios)". Por tales propósitos trabajó sin descanso el presidente de esta Asociación por varios años, Ingeniero Alfonso Chegwin, quien contribuyó a lograr, en el Congreso de la República, que

se aprobaran importantes leyes, como la Ley 12 de 1975 y la ley 4ª. de 1976, denominada entonces "el estatuto del pensionado".

Otra entidad similar es la Confederación de Pensionados de Colombia, la cual agrupa Federaciones y Asociaciones, y fue fundada en 1968. Entre sus objetivos están: "Ayudar a las personas mayores, y pensionados organizados a defenderse ante las autoridades públicas y tramitar proyectos de ley favorables a los afiliados".

Otros comienzos: la década de los años 1970. A grandes saltos, se llega a la segunda mitad del siglo XX y específicamente al año 1973 cuando, por iniciativa del entonces Ministro de Salud Pública (Dr. Salazar Buchelli), del Instituto Colombiano de Bienestar Familiar y de la Cruz Roja Colombiana se realizó en Bogotá, el Primer Seminario Nacional sobre el anciano. Los trabajos presentados en este seminario se relacionan con la situación demográfica, con "problemas, necesidades y aspiraciones" de ancianos institucionalizados (en "Mi Casa" –residencia regida por las Hermanitas de los Pobres) y con la Geriátrica (o medicina de la vejez) en el mundo, considerando sus fines y problemas.

Como lo señalara el Médico Geriatra Colombiano Guillermo Marroquín Sánchez aludiendo a "algunos hechos de gerontología y geriátrica en Colombia" (1979), aunque desde mediados de la década de 1950 se desarrollan acciones específicamente relacionadas con la vejez (ej.: cargos en entidades estatales, como la Beneficencia de Cundinamarca, publicaciones, censos, cursos, celebraciones, conferencias y simposios), la década de los años 1970, fue especialmente prolija en hechos destacados sobre el particular, en Colombia. He aquí unos cuantos mencionados algunos, por Marroquín, así como por otros autores: Fundación –en Bogotá- de la Sociedad Colombiana de Gerontología y Geriátrica, cuyo primer presidente fue el mismo Dr. Marroquín (1973).

En Medellín (Antioquia) se realiza el primer programa de preparación al retiro por parte de la Corporación Fabricato para el Desarrollo Social y se funda también el Club de la Edad Dorada, fundamentalmente con propósitos de solidaridad y esparcimiento de personas pensionadas (1973). Por esa misma época, también en Medellín las Cajas de

Compensación Familiar COMFAMA y COMFENALCO – Antioquia, desarrollan programas –principalmente de recreación- orientados a la población mayor.

En Bogotá se constituye en 1974 PROVIDA – Asociación Nacional de Instituciones Privadas de Asistencia al anciano, la cual se ocupa principalmente del bienestar de la vejez institucionalizada, tiene actividades de voluntariado y formación (incluyendo, posteriormente una Universidad de la Tercera Edad, mediante convenios con algunas universidades existentes). Recientemente PROVIDA ha ganado un reconocimiento por parte de la Organización Iberoamericana de Seguridad Social, por un estudio sobre el Perfil de Adultos Mayores usuarios del "Plan Canitas" (el cual busca apoyo a ancianos pobres, por parte de entidades y personas). En Medellín (1974) se desarrolla la primera cátedra sobre Psicología Gerontológica en la Facultad de Psicología de la Universidad de San Buenaventura.

En Bogotá (1974) la Sociedad Interamericana de Psicología, con el apoyo de la Federación Colombiana de Psicología, realiza un Simposio internacional sobre Psicología gerontológica, como parte del XIV Congreso Interamericano de Psicología. En 1975, se aprueba la Ley 29 relacionada con protección a ancianos más pobres, la cual fue reglamentada al año siguiente. En Bogotá durante 1975 se establece la Corporación Colombiana de Trabajo Voluntario, la cual tiene actualmente el programa de Voluntarios Adultos Mayores (VAM), con el propósito de fortalecer la sociedad civil en Colombia a través de la promoción y organización del trabajo voluntario de los adultos mayores.

En Cali (Valle del Cauca) se funda en 1976 la Corporación de la Tercera Edad, con apoyo de la Gobernación de dicho Departamento. La Corporación busca promover la actividad -principalmente de tipo gimnástico y recreativo- de los adultos mayores, así como la organización y el fortalecimiento grupal de los mismos, mediante la creación de grupos de mayores y grupos de apoyo.

En 1976 se funda en Bogotá el Centro de Psicología Gerontológica – CEPSIGER, con propósitos de investigación, actualización, formación y asesoría psicológica e interdisciplinaria. CEPSIGER ha desarrollado actividades relacionadas con Pre-retiro, tales

como dos Seminarios Nacionales sobre el tema- juntamente con la Asociación Colombiana de Relaciones Industriales y Personal –ACRIP- de Antioquia (Medellín, 1976 y 1979). También ha asesorado al Ministerio de Trabajo y Seguridad Social en la creación y desarrollo de la Política de Pre-retiro Marco, reglamentada por el Decreto No. 36 de 1998. Igualmente ha realizado un estudio relacionado con Lineamientos de una Política sobre Comunicación y Envejecimiento (2000-2001), por solicitud del Ministerio de Comunicaciones. También en 1976, en la Universidad Católica de Colombia y en la Universidad Javeriana de Bogotá se instauran cátedras relacionadas con Psicología del envejecimiento y la vejez, las cuales con modificaciones, existen actualmente.

En 1977 el Ministerio de Salud crea la Sección de Geriatria, la cual posteriormente (década de los años 1990s) se terminó y el tema de la vejez pasó al área relacionada con "Enfermedades crónicas y degenerativas". En Bogotá (1977) se funda la Asociación Sosacá, club para personas mayores, cuyas actividades se orientan a la interacción social, el esparcimiento, la actualización y el bienestar físico y psicológico. Por esa misma época se constituyó la Fundación para Personas Mayores – FUNDAMA, entidad dedicada a proporcionar vivienda a personas de diferentes estratos socioeconómicos (existen tres seccionales: una en Usaquén – Bogotá, otra en Anapoima, Cundinamarca y otra más en el barrio Bochica de Bogotá. Las tres son conjuntos de apartamentos para personas que pagan una mensualidad que cubre la vivienda y algunos servicios comunitarios).

La década de los años 1980, el énfasis educativo y en los servicios. Sin desconocer muchas otras realizaciones de años anteriores, la década de los años 1980, advirtiendo que en esta década surge, en primera instancia como cargo ad honorem el de la Consejería Presidencial relacionada con la vejez, el cual ocupó inicialmente el escritor y diplomático Gonzalo Canal Ramírez y posteriormente el Médico Geriatra Santiago Perdomo Escobar. Después de esta iniciativa se establecen de manera más permanente dependencias relacionadas con el tema, como la Consejería Presidencial para la Juventud, la Mujer y la Familia – PROMOVER (comienzos de los años 1990s), la cual se ocupó de lo relacionado con la vejez.

En el Departamento de Antioquia se abre el primer programa de pregrado en Gerontología, en 1983, por parte de la Universidad Católica de Oriente (en Rionegro). Sus Objetivos se relacionan con la "formación de profesionales en la disciplina gerontológica, los cuales procuren mejorar las condiciones de vida para una vejez con calidad". De este programa se han derivado otros –a manera de extensión- de igual modalidad y con los mismos fines, como los de las Universidades de San Buenaventura, en Cali y Bogotá. Igualmente en Antioquia, en el hoy conocido como Instituto Tecnológico de Antioquia (gubernamental) (antes Instituto Central Femenino), en Medellín se abre –a mediados de la década de 1980- un programa de Tecnología en Gerontología, con propósitos de formación y servicio.

También a mediados de la década de los años 1980 se inicia en la Universidad del Quindío (estatal) otro programa de pregrado en Gerontología, desde el cual se han liderado importantes debates de reflexión en torno al quehacer mismo de dicha profesión. Debates continuados con la participación de las universidades (ya mencionadas) que tienen estos programas actualmente (en Antioquia, el Valle, Quindío y Bogotá). Conviene advertir que desde comienzos de la década de 1980 se inició en la Universidad de Caldas (gubernamental) en Manizales, un programa de especialización en geriatría, del cual han salido ya varias promociones de geriatras.

En Barranquilla (Atlántico) acciones cada vez más organizadas, relacionadas con el tema, se inician hacia 1983, cuando se fundó la llamada Asociación Colombiana de la Tercera Edad (ACOTERE). Igualmente, por ese tiempo se inician acciones de las Cajas de Compensación, como COMFAMILIAR – Atlántico y CAJACOPI – Barranquilla, orientadas a actividades culturales, folclóricas y recreativas con la participación de las generaciones mayores. Tanto en Medellín, como en Bogotá, desde comienzos de los años 1980s, el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) forma Auxiliares (de enfermería) en Gerontología. A mediados de la misma década se constituye en Antioquia, con el apoyo de la Gobernación, el Comité Interinstitucional de Bienestar del Anciano (CIBA), cuyos propósitos se relacionan con integrar y establecer lazos permanentes entre las distintas entidades que trabajan en el área en dicho Departamento.

Comités análogos al de Antioquia, aunque más recientes, se han conformado en otros departamentos, atendiendo, principalmente a sugerencias de la Vicepresidencia de la República en tal sentido. Así, por ejemplo, existen funcionando, recientemente, entre otros, los Comités de Bienestar del Anciano en los Departamentos del Valle y de Caldas.

En 1984 se realizó en Bogotá, Colombia, un Congreso Internacional de Gerontología, el cual contribuyó a promover las inquietudes multidisciplinarias sobre el particular. Cabe destacar en esta década de los años 80, el impulso que tomado por las Cajas de Compensación Familiar, tanto en las principales ciudades, como en ciudades intermedias. Dicho impulso encuentra su respaldo jurídico en la expedición de la ley 71 de 1988, la cual en su artículo sexto (6º.) establece la posibilidad de vinculación voluntaria de los pensionados a las Cajas de Compensación Familiar (aportando el 2% de su mesada pensional), con los mismos derechos de los trabajadores afiliados, exceptuando el subsidio en dinero. El Decreto 784 de 1989, reglamenta parcialmente la ley mencionada y se refiere a acciones de las Cajas de Compensación en relación con el Bienestar de la población pensionada. Vale la pena mencionar en Bogotá, junto con COMFENALCO, una de las primeras en ocuparse del tema, a la Caja de Compensación Familiar CAFAM que inició en 1987 su programa "Caminemos Juntos" cuyo objetivo es "ofrecer atención integral a las personas mayores por medio de actividades que contribuyan a mantener y/o mejorar su bienestar, con metodología de autogestión y cogestión".

En sentido similar se orientan las acciones de otras Cajas de Compensación, tales como Comfamiliar – Caldas y Comfamiliar- Risaralda. Vale la pena señalar que en Comfamiliar – Caldas se desarrolló exitosamente un programa de "Banco de Expertos", a manera de servicios prestados por personas mayores en diferentes áreas, mediados y avalados por dicha Caja de Compensación. Por su parte, Comfamiliar-Risaralda ha colaborado en acciones importantes de apoyo a microempresarios mayores, como AROBELLA, empresa asociativa de trabajo de adultos mayores, dedicada al cultivo y procesamiento de plantas aromáticas, en una vereda del municipio de Pereira –desde 1996. Igualmente, con ocasión de la celebración del Año Internacional del Adulto Mayor (1999), en el cual sucedió el Terremoto que sacudió al Eje Cafetero (enero de 1999), Comfamiliar – Risaralda, se unió a acciones promovidas por la OPS, CEPISGER y otras entidades, para apoyar a la población mayor, celebrar el día del envejecimiento activo y editar la publicación Sigamos

activos para envejecer bien. Una invitación del Eje Cafetero para Colombia (OMS-OPS, COMFAMILIAR-Risaralda y Centro de Psicología Gerontológica-CEPSIGER, Sep. 2000).

En la actualidad (2001) prácticamente en todas las Cajas de Compensación en Colombia existe algún tipo de programas, servicios o acciones relacionados con la vejez – incluyendo recreación y formación.

Década final del siglo XX. A partir de la Constitución de 1991 y de la Ley 100 de 1993 (sobre Seguridad Social), surgieron distintas iniciativas gubernamentales, tales como el Programa Presidencial para la Juventud, la Mujer y la Familia - PROMOVER encargado de impulsar acciones de diversa índole (centros de vida o de día, apoyo a microempresas, formación de profesionales dedicados al tema, etc.); se creó la Defensoría del Pueblo y, dentro de la misma una Defensoría Delegada para la Niñez, la Mujer y la Vejez. Junto con otras entidades, como la Presidencia de la República, y el Centro de Psicología Gerontológica-CEPSIGER, la Defensoría realizó a comienzos de la mencionada década, acciones de formación y actualización en Gerontología en varios departamentos del país; así mismo, editó, junto con PROMOVER, CEPSIGER y la Fundación Restrepo Barco, la publicación: Ciclo vital, envejecimiento-vejez y derechos humanos (1993). Publicación ésta que integra aspectos fundamentales de los seminarios de actualización realizados en los departamentos. La Defensoría, promovió, igualmente, junto con la Presidencia de la República y la Gobernación de Antioquia (entre otras) la organización de "Cabildos de Mayores", para estimular la participación política de las generaciones viejas y buscar su mayor integración a la Comunidad. La labor formadora de la Defensoría en relación con la promoción de los Derechos Humanos en la perspectiva de la población mayor, ha sido permanente.

En 1991, en Bogotá, la Caja Colombiana de Subsidio Familiar – COLSUBSIDIO inició actividades relacionadas con el cuidado de la salud, para población pensionada. Más tarde se organizó el Programa de Pensionados y Adultos Mayores, cuyos objetivos se relacionan el bienestar integral de la población pensionada (actividades artísticas, recreativas, educativas y de cuidado de la salud). En 1999 (Año Internacional de las Personas de Edad) COLSUBSIDIO, en colaboración con el Fondo de pensiones y

cesantías PROTECCIÓN, S. A. realizó el Simposio Internacional Envejecimiento competente, retiro y seguridad social. En la actualidad COLSUBSIDIO desarrolla programas de preparación para el retiro en diferentes ámbitos.

Al comenzar la década de los años 1990, en Barranquilla con apoyo de la Iglesia Católica surgió ASOVICHE (Asociación de Viejos Chéveres), con el ánimo de promover integración y actividades de bienestar de los mayores. En Octubre de 1993, como corolario de un grupo de estudio sobre ciclo vital, educación y envejecimiento, conformado por el Centro de Psicología Gerontológica, la Universidad Javeriana de Bogotá y la Universidad Pedagógica Nacional, se realizó en Bogotá el Seminario Internacional Ciclo vital, educación y envejecimiento. En él participaron los profesionales alemanes Ursula Lehr y Hans Thomae pioneros en la investigación longitudinal acerca del envejecimiento. El seminario se propuso 'poner sobre el tapete' la mirada al envejecimiento y la vejez, desde la perspectiva de la vida entera, así como llamar la atención de las implicaciones educativas al respecto. La Confederación Colombiana de ONGs integra organizaciones como la AIG de Colombia, la Corporación Colombiana de Trabajo Voluntario y la Fundación Social (esta última, la Fundación Social, además de auspiciar una residencia donde viven en su vejez algunas de las "Marías", quienes junto con el Padre Campoamor, iniciaron a comienzos del presente siglo el llamado "Círculo de Obreros", ha realizado un importante estudio de Historias de Vida con las mismas mujeres). También de la Confederación Colombiana de ONGs hacen parte distintas Federaciones de ONG departamentales en las cuales existen diversas organizaciones que se ocupan de temas relacionados con el envejecimiento, la vejez y la seguridad social. En 1994 se funda en Bogotá, con seccionales en distintos departamentos, la Asociación Interdisciplinaria de Gerontología de Colombia – AIG de Colombia, la cual tiene como objetivos: establecer interacción entre profesionales de diversas disciplinas (más de 20 profesiones distintas), interesados en el estudio del envejecimiento para promover la investigación, la difusión, el intercambio, la actualización permanente en el campo del envejecimiento y la vejez; así como servir como consultor y asesor de políticas y planes nacionales en dicho campo. Sus principales servicios y actividades se relacionan con: un Simposio anual, publicación de las memorias del simposio, asesorías interdisciplinarias, investigación, conferencias, foros y debates sobre el tema del envejecimiento y la vejez.

En 2001, AIG de Colombia ha establecido alianzas con la Fundación Santillana para Iberoamérica –para realizar ciclos de conferencias relacionadas con el tema; así como con la Confederación Colombiana de Organizaciones no Gubernamentales (CCONG) y la Agencia Colombiana de Cooperación Internacional (ACCI) apoyada por el PNUD, para el desarrollo de un foro virtual y dos foros presenciales relacionados con una Agenda de Envejecimiento para el Siglo XXI, con propósitos de plantear lineamientos para una política de Estado que integre el tema del envejecimiento y el desarrollo del país. Así mismo, de estos foros se pretende deducir información para contribuir a la elaboración de un documento para presentar, por parte de Colombia, a la II Asamblea Mundial sobre el Envejecimiento (Madrid, abril, 2002). Por esa misma época se había re-organizado la Asociación Colombiana de Gerontología y Geriatría (ACGG), inicialmente como grupo de profesionales de la geriatría y más adelante como asociación de disciplinas, principalmente del área de la Salud. Dicha Asociación realiza cada dos años un Congreso de Gerontología y Geriatría, el cual enfatiza particularmente temas relacionados con la salud y el cuidado.

En un intento de integración entre la AIG de Colombia y la ACGG, se fundó en 1996 la Asociación Federativa de Gerontología de Colombia – (ASOFEDGE) conformada por estas dos asociaciones. Su objetivo fundamental fue el de concertar esfuerzos y acciones de profesionales de múltiples áreas, con el ánimo de construir y divulgar conocimientos interdisciplinarios en el campo del envejecimiento y de la vejez; buscando el diálogo con entidades nacionales e internacionales que trabajan en el tema. Pese a haber desarrollado acciones importantes, como la celebración del día internacional de las personas mayores (1º. de Octubre), la participación, en nombre de Colombia –con varias ponencias- en el Congreso Internacional de Gerontología realizado en Adelaida, Australia (1997), la edición de seis boletines y la de una publicación: Envejecimiento y vejez en Colombia (1997), distribuida en el mismo congreso, ASOFEDGE se disolvió en el año 2001, por haber encontrado dificultades en el trabajo conjunto, así como por considerar que el diálogo y la cooperación podrían continuar sin la necesidad de un ente más.

A mediados de la década de 1990 la Superintendencia de Cajas de Compensación Familiar organizó algunos encuentros de Cajas de Compensación de todo el país, los cuales sirvieron para establecer redes de comunicación en búsqueda de intercambio de conocimientos y experiencias, así como el fortalecimiento de programas -entre ellos los de adultos mayores-La Universidad Javeriana de Bogotá viene desarrollando actividades (docentes, de investigación y de servicio) relacionadas con el envejecimiento y la vejez en la perspectiva del ciclo vital, en la Facultad de Psicología, desde comienzos de la década de 1990. También en la misma universidad, dependiente de la Facultad de Medicina funciona un Servicio de Geriatría y una Clínica de Memoria (relacionada, sobre todo con estudio y tratamiento de las demencias) –en el Hospital San Ignacio-. Estas dos últimas instancias (Geriatría y Clínica de Memoria) se convirtieron a comienzos del año 2001 en Instituto de Envejecimiento, con el fin de ampliar su radio de acción y cobertura. El año 1999 vio nacer varias iniciativas, entre ellas: el Grupo de Envejecimiento de la Universidad Nacional, integrado por profesionales de las Facultades de Medicina, Enfermería y Ciencias Humanas. Este grupo tiene como propósito la actualización y el debate contextualizado acerca del envejecimiento y la vejez, así como la prestación de servicios en cursos de extensión y asesoría a comunidades y municipios.

También surgió en dicho año la Red Iberoamericana de Adultos Mayores – RIAAM, como red de apoyo a personas mayores, con propósitos de fortalecer grupos de mayores e intercambio entre entidades que se ocupen del tema del envejecimiento y la vejez. La RIAAM surge de una iniciativa respaldada por el IMSERSO (Instituto de Migraciones de España).

Igualmente en 1999, el Departamento de Neurociencias de la Facultad de Medicina de la Universidad de Antioquia inicio un trabajo investigativo en relación con enfermedades neurodegenerativas (Alzheimer, Parkinson, etc.). El equipo de trabajo está integrado por profesionales de distintas disciplinas (entre otras neurología, gerontología, y psicología). Ha sido objeto de reconocimiento internacional por sus investigaciones acerca de la Enfermedad de Alzheimer.

El horizonte. Al concluir esta revisión histórica, Colombia se prepara para la II Asamblea Mundial sobre el Envejecimiento (2002) y se pregunta acerca de logros, dificultades y perspectivas en relación con el tema, a la vez que aboga por superar las visiones inmediatistas, asistencialistas y unidimensionales, para poder proyectarse hacia el futuro y convertir en oportunidad el reto del envejecimiento demográfico, aunado a la posibilidad de desarrollo humano sostenible y en coherencia con la tan anhelada sociedad para todas las edades”.

En el municipio del Socorro - Santander del Sur, existen dos asilos; El Asilo San Rafael y La Casa del Mendigo lugares donde se albergan 81 y 41 abuelos respectivamente. Estas instituciones no cuentan con los programas que la Alcaldía Municipal organiza para cada tiempo electoral debido a que son entidades que se autoabastecen por medio del pago del servicio por cada abuelo y por las actividades que estas mismas organizan como bazares, minifestibales, la gestión de donaciones, entre otras.

En la oficina de la primera dama del municipio del Socorro, Dra, Mery Derby Díaz Sárate, trabajan con dos grupos de adultos de la tercera edad, Asovivir y Asocomuneros conformados por 90 y 210 abuelos respectivamente y para quienes se destinan todos los recursos y actividades que organiza esta oficina.

El municipio a través de proyectos gestiona con el Banco de Ayudas Técnicas la adquisición aparatos ortopédicos y demás accesorios necesarios para el mejoramiento de vida del adulto mayor.

## 2. ESTUDIO DE MERCADOS

Se entiende por mercado el área en que concluyen las fuerzas de la oferta y demanda para realizar las transacciones de bienes servicios a precios determinados. Este capítulo enmarca los elementos necesarios que son contemplados en el estudio de los aspectos más relevantes del mercado; entendiéndose por esto las variables que rigen la oferta y la demanda del producto así como las causas que motivan a los usuarios a su utilización. Establecidas la oferta y la demanda, es imprescindible definir los canales de comercialización, sus precios y márgenes y por tanto, como gran conclusión las posibilidades reales del proyecto.

### 2.1 OBJETIVOS

**2.1.1 General.** Identificar las características de la población conformada por el grupo etéreo correspondiente al adulto mayor del municipio del Socorro - Santander, referente a sus necesidades de salubridad, estados físico y mental con el fin de poder ofrecer un servicio acorde con éstas; así como las características de las entidades que ofrecen el mismo servicio.

#### 2.1.2 Objetivos Específicos demanda.

- ? Cuantificar la población adulto mayor existente en las familias Socorranas.
- ? Conocer el nivel de aceptación de las familias y del adulto mayor, hacia la utilización de los servicios que les prestaría La Fundación de Asistencia Geriátrica y Gerontológica en la localidad.

- ? Conocer el gusto por el servicio de geriatría y gerontología que siente el adulto mayor del municipio.
- ? Detectar la frecuencia con la cual se utilizarían los servicios de geriatría y gerontología que brinda la fundación.
- ? Determinar el volumen de servicios que serán demandados por la fundación.
- ? Hallar otro tipo de servicios requeridos por la población objetivo para incluir dentro de las alternativas de ofrecimiento en geriatría y gerontología.
- ? Conocer la capacidad económica de las familias del adulto mayor para establecer una tarifa que se ajuste a la economía del usuario.
- ? Determinar qué necesidades tienen del servicio los clientes, qué ventajas y desventajas observan en el mercado actual.

### **2.1.3 Objetivos específicos de la oferta.**

- ? Identificar la competencia y el grado de participación que tienen en el mercado.
- ? Conocer el portafolio de servicios que ofrece la competencia
- ? Establecer los precios del mercado
- ? Conocer, la manera como realizan el proceso de prestación del servicio
- ? Conocer las políticas de ventas y de promoción de sus servicios

## **2.2 DESCRIPCION DEL SERVICIO**

**2.2.1 Definición, usos y especificaciones del servicio.** La Fundación de Asistencia Geriátrica y Gerontológica del municipio del Socorro prestará los servicios integrales y asistenciales que contribuyan al mejoramiento del estado de salud mental y físico del adulto mayor que lo requiera y se encuentre gozando de dicho servicio en las instalaciones de la mencionada fundación, a fin de que éste individuo pueda concluir felizmente su vida.

Para los usuarios que padezcan de algún diagnóstico clínico propio de la edad se propone una ubicación en la sección de geriatría, dadas las características de su estado de salud, donde se requiere que el usuario viva en las instalaciones de la Fundación para tratar, mejorar y aliviar el estado de la patología que presente, mediante una adecuada atención donde contará con el servicio de auxiliares de enfermería durante las 24 horas del día, consulta médica (general o especializada), apoyo diagnóstico y terapéutico (fisioterapia, terapia respiratoria, psico orientación), suministro de la medicación, dieta nutricional indicada, entre otras y finalmente en caso necesario se le trasladará al Hospital de la localidad cuando las circunstancias lo ameriten o porque el paciente requiera de la intervención de equipos hospitalarios necesarios por la misma patología que presente.

Se ofrece el servicio de gerontología obedeciendo a las particularidades de la edad del adulto mayor, utilizando una metodología andragógica, la cual motiva a la reflexión sobre el ser, el estar, los valores, lo trascendente, y se asienta sobre una concepción del hombre como igualdad humana a compartir, contribuyendo a cultivar nuevas amistades, fortalecer la confraternidad, haciendo más rica y armoniosa la vida, promoviendo un cambio de actitud frente a ella, originando una razón de alegría para vivir la vida intensamente donde la edad pase al último plano de preocupación del usuario, mediante la realización de talleres donde se posibilite la conformación de grupos humanos llenos de riqueza interior, de potencial intelectual y afectivo, con posibilidades de crecer, de dar y recibir ayudando a recuperar la autoestima y permitiendo tener una vida más útil y plena, relacionándose con sus pares e insertándose en una comunidad a través de una metodología llena de actividades educativas, recreativas y educativas que permitan una mejor utilización del tiempo libre del usuario, conducida por profesionales en la materia. Además de las atenciones médicas y paramédicas o de apoyo diagnóstica que necesiten.

**2.2.2 Productos sustitutos.** La ESE Hospital San Juan de Dios del Socorro, es una empresa prestadora de servicios de salud de tercer nivel que atiende a todos los habitantes de las provincias comunera, guantán y veleña, allí los usuarios ingresan por consulta externa o por urgencias recibiendo todo tipo de atención médica que requiera para el mejoramiento del estado de salud del paciente.

El Asilo San Rafael y La Casa del Mendigo son dos instituciones que albergan abuelos y abuelas respectivamente ofreciéndoles alojamiento y alimentación.

La alcaldía municipal a través de la oficina de la primera dama del municipio del Socorro, adelantan programas para dos grupos de adultos de la tercera edad, Asovivir y Asocomuneros, quienes se reúnen de manera informal para recibir los siguientes servicios:

- ? Programas nutricionales.
- ? Programas de promoción y prevención de RCV (riesgo cardiovascular).
- ? Actividades lúdicas: culinaria, gimnasia, jornadas deportivas, encuentros regionales de la tercera edad, teatro, baile, pintura, tejidos.
- ? Talleres didácticos, especialmente para las adultos mayores analfabetas a quienes se les estimula la motricidad.
- ? Programas de salud oral.

El municipio a través de proyectos gestiona con el Banco de Ayudas Técnicas la adquisición de sillas de ruedas, férulas y demás accesorios necesarios para el mejoramiento de vida del adulto mayor. Existe un convenio con el Consorcio Progresar para la consecución de subsidios de \$70.000 mensuales destinados para la alimentación de 91 adultos que son los que no tienen absolutamente nada y que los han beneficiado después de haber hecho un estudio socioeconómico y una visita para constatar su estado de pobreza.

### **2.2.3 Productos complementarios.**

- ✍ Deportes, recreación, esparcimiento.
- ✍ Actividades recreativas y sociales fuera de la fundación, donde puedan interactuar libremente con sus familiares o invitados para mejorar el estado emocional de cada uno de los usuarios.

- ✍ Comercialización de las manualidades realizadas por los adultos mayores para reafirmar su vida útil en su edad propecta.
- ✍ Charlas educativas e informativas acerca de las patologías que trae consigo la senectud.
- ✍ Organización de una feria artesanal en el año, para incluir a la sociedad en el proceso de mejoramiento de calidad de vida del adulto mayor.
- ✍ Eventos artísticos y deportivos donde el adulto mayor se satisfaga a sí mismo como persona, demostrándose que aún puede llegar más allá de lo que había imaginado y evidenciándole a la sociedad sus capacidades a pesar de sus años.

**2.2.4 Atributos diferenciadores del servicio con respecto a la competencia.** El servicio que se ofrecerá demostrará su brecha diferencial con la competencia en: la calidad de la prestación de servicios integrales, la transparencia administrativa de la fundación, la acertada gestión y consecución de recursos para el funcionamiento de la misma, recurso humano idóneo y calificado el cual velará por la salubridad de los usuarios y el desarrollo de hábitos que generen un mejor desempeño.

El tiempo del usuario estará distribuido en la utilización de los diferentes servicios ofrecidos por la Institución y dirigidos por profesionales idóneos a fin de lograr en ellos enriquecimiento emocional y satisfacción moral en sus familias, quienes juegan un papel muy importante durante este proceso, dado que verán en forma óptima y con gran aceptación la etapa que atraviesa su ser querido en edad propecta, es decir, ya no verán más a sus abuelos como un estorbo improductivo.

La población objetivo del presente proyecto verá reflejada en su salud física, mental y emocional el impacto positivo generado por la utilización de los servicios de la Fundación, la cual contribuirá además a la generación de nuevos lazos de amistad y fortalecer el vínculo familiar de sus clientes.

## **2.3 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO**

**2.3.1 Mercado potencial.** El grupo conformado por los mayores adultos de todos los estratos sociales del Departamento de Santander del Sur.

**2.3.2 Mercado objetivo.** Todos los adultos mayores del municipio del Socorro - Santander, correspondiente al 7,83% (1.911) de la población total.

## **2.4 ESTUDIO DE LA DEMANDA**

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

**2.4.1.1 Planteamiento del problema.** Mediante observación directa realizada en el municipio del Socorro respecto a la vivencia del adulto mayor de ésta localidad, se halló una situación de mercado propicia para cubrir las necesidades insatisfechas básicas de un grupo etéreo conformado por el 7,83% de la población total, teniendo en cuenta que el municipio presenta un 22,4% de pobreza.<sup>2</sup>

Se hallan dos situaciones diferenciadas claramente por el estado socioeconómico; en primera estancia se evidencia en los alrededores del casco urbano una parte del adulto mayor (5,16%) deambulando por las calles, pidiendo limosna en dinero o en comida, durmiendo en ranchos que acomodan bajo los árboles o en los andenes o verjas cubiertas; por otro lado (2,67%) existen familias pudientes que pagan fuertes sumas de dinero por un servicio que les permita ofrecer un mejor bienestar a su adulto mayor quien se encuentra gozando de la atención de auxiliares de enfermería, médicos, fisioterapeutas

---

<sup>2</sup> Secretaría de salud municipal. Plan de Atención básica para el año 2003.

y otros profesionales de la salud que se ocupan de cuidar y/o mejorar el estado físico, mental y de salud de éste individuo.

A través de una investigación de mercados se debe identificar plenamente el servicio (producto) que la demanda necesita y desea obtener, el precio que estarían dispuestos a pagar teniendo en cuenta los diferentes estratos socioeconómicos, la plaza o ubicación estratégica más conveniente para la empresa y las estrategias de promoción requeridas para dar a conocer el servicio, asegurando así el desarrollo óptimo del proyecto.

**2.4.1.2 Necesidades de información.** Para la realización del estudio de la demanda la investigadora requiere:

- ? Obtener datos reales del total de la población adulto mayor objeto existente en las familias Socorranas.
- ? Saber si las familias socorranas y el adulto mayor estarían dispuestos a la utilización de los servicios que les prestaría La Fundación de Asistencia Geriátrica y Gerontológica en la localidad.
- ? Conocer el gusto por el servicio de geriatría y gerontología que siente el adulto mayor del municipio.
- ? Cuantificar la frecuencia y el volúmen de utilización de los servicios de geriatría y gerontología que brindará la fundación.
- ? Establecer en términos concretos, el portafolio de servicios a ofrecer a la población en geriatría y gerontología.
- ? Conocer la capacidad de pago de las familias responsables de la manutención y bienestar del adulto mayor de la población.

### 2.4.1.3 Ficha técnica

<p><b>Tipo de investigación</b></p>	<p>El tipo de investigación desarrollada es de carácter <b><u>exploratorio</u></b>, dado que con este tipo de estudio se recopila la información preliminar a través de entrevistas, observaciones, conversación directa.</p> <p>El tipo de investigación descriptivo se utilizó también para poder establecer características demográficas de unidades investigadas.</p> <p>Así mismo se utiliza la investigación <b><u>concluyente</u></b>, dado que su aplicación se realiza a través de encuestas y planes de muestreo. Con este tipo de investigación se busca conocer las tendencias gustos y preferencias de la población, hacia este nuevo producto.</p>
<p><b>Método de investigación</b></p>	<p>El método científico permitió demostrar la veracidad de los hechos o características de la problemática tratada delimitando el problema que se va a tratar, éste (el método) permite organizar la metodología correcta a seguir en el conocimiento y proseguir con la observación para corroborar la realidad de la vivencia del adulto mayor, posteriormente consignarlos en la investigación adelantada; la inducción para analizar ordenada, coherente y lógicamente el problema de investigación partiendo de verdades particulares y concluyendo con verdades generales donde se narren los rasgos descubiertos; la deducción facilita el proceso de explicaciones particulares contenidas en la situación general; finalmente analizar y sintetizar para conocer la realidad de la problemática estudiada a fin de poder presentar soluciones que vayan en beneficio de la persona objeto de la investigación.</p>
<p><b>Fuentes de información</b></p>	<p><b>Fuentes primarias.</b> La observación como técnica en la</p>

	<p>recolección de datos, para captar la realidad que rodea al protagonista del presente estudio para resolver el problema de la investigación. La encuesta es el instrumento que se desarrollará para conocer las motivaciones, actitudes y opiniones de los individuos con relación al objeto de la investigación.</p> <p><b>Fuentes secundarias:</b> Bibliografía como La Lúdica como experiencia cultural, etnografía y hermenéutica del juego del autor Carlos Alberto Jimenez, La Calidad del Servicio a la conquista del cliente del autor Jacques Horovitz, Envejecer no es deteriorarse del autor Calvar Ramírez, La culpa es de la vaca (anécdotas, parábolas, fábulas y reflexiones sobre liderazgo) de los compiladores Jaime Lopera Gutiérrez y Marta Inés Bernal Trujillo entre otras que hablen de los temas de Geriatria y Gerontología, además de otros autores que traten de superación personal, enseñen o muestren vivencias que vayan en pro de nuevos estilos de vida, y alimentando la cotidianidad del ser.</p>
<b>Técnicas de recolección de información</b>	La encuesta.
<b>Instrumento</b>	Cuestionario estructurado aplicado al mercado objetivo.
<b>Modo de aplicación</b>	Aplicando el instrumento “cuestionario estructurado” de forma personal.
<b>Definición de población (elemento, unidad de muestreo)</b>	<p>? Elemento muestral: El adulto mayor o el familiar responsable de su manutención, del municipio del Socorro - Santander.</p> <p>? Unidad muestral: La familia o grupo familiar que tenga un adulto mayor.</p>
<b>Proceso de muestreo</b>	El tipo de muestreo a trabajar es el Estratificado, como su nombre lo indica, se caracteriza porque la población esta

	<p>dividida en grupos llamados estratos, los cuales deben ser excluyentes entre sí; es decir, que los elementos que pertenezcan a un estrato no pueden pertenecer a otro. Asimismo, dentro de cada estrato se selecciona una muestra aleatoria simple.</p>																								
<p><b>Calculo de la muestra</b></p>	<p>La población se distribuye así:</p> <p>Cuadro 6. Distribución de la población objeto de estudio.</p> <table border="1" data-bbox="698 693 1461 1092"> <thead> <tr> <th>Estrato</th> <th>Total adultos mayores</th> <th>% Población</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Estrato 1</td> <td>374</td> <td>19.57%</td> </tr> <tr> <td>Estrato 2</td> <td>993</td> <td>52%</td> </tr> <tr> <td>Estrato 3</td> <td>309</td> <td>16.16%</td> </tr> <tr> <td>Estrato 4</td> <td>168</td> <td>8.79%</td> </tr> <tr> <td>Estrato 5</td> <td>65</td> <td>3.22%</td> </tr> <tr> <td>Estrato 6</td> <td>5</td> <td>0.26</td> </tr> <tr> <td>Total</td> <td>1911</td> <td>100.0%</td> </tr> </tbody> </table> <p>Fuente. Secretaría de Salud municipal, sisbén 2004.</p> <p>La participación de la población resulta de la fórmula:  <math>n_i = N_i / N</math>  De la población definida anteriormente se tomará una muestra así:  Se aplica la siguiente formula:<sup>3</sup></p> $n = \frac{N (p q) Z^2}{Z^2 (p q) + e^2 (N-1)}$ <p>Donde:</p>	Estrato	Total adultos mayores	% Población	Estrato 1	374	19.57%	Estrato 2	993	52%	Estrato 3	309	16.16%	Estrato 4	168	8.79%	Estrato 5	65	3.22%	Estrato 6	5	0.26	Total	1911	100.0%
Estrato	Total adultos mayores	% Población																							
Estrato 1	374	19.57%																							
Estrato 2	993	52%																							
Estrato 3	309	16.16%																							
Estrato 4	168	8.79%																							
Estrato 5	65	3.22%																							
Estrato 6	5	0.26																							
Total	1911	100.0%																							

Z = valor de la distribución estandarizada para un nivel de confiabilidad escogido del 95%.

p = probabilidad de éxito 50%

q = probabilidad de error 50%

e = error de la estimación de proporción real = 5%

n = tamaño de la muestra

N = tamaño del Universo = 1911

Reemplazando:

$$n = \frac{(1911) (0.5) (0.5) (1.96)^2}{(1.96)^2 (0.5) (0.5) + (0.05)^2 (1911-1)}$$
$$n = \frac{(1835.32)}{(3.8416) (0.5) (0.5) + (0.0025) (1910)}$$

$$n = \frac{(1835.32)}{0.9604 + 4.78}$$

$$n = \frac{(1835.32)}{5.74}$$

$$n = \frac{(1835.32)}{5.74} = 319.74 = 320$$

$$n = 320 \text{ encuestas}$$

n = 320 encuestas

La distribución de la muestra por ser estratificada se hace teniendo en cuenta la distribución y participación establecida en el cuadro 6 así:

	Cuadro 7. Distribución de las encuestas según los estratos.			
	Estrato	Total adultos mayores	% Población	# Encuestas
	Estrato 1	374	19.57%	63
	Estrato 2	993	52%	166
	Estrato 3	309	16.16%	52
	Estrato 4	168	8.79%	28
	Estrato 5	65	3.22%	10
	Estrato 6	5	0.26	1
	Total	1911	100.0%	320
<b>Marco muestral</b>	Listado del censo, obtenido de la oficina de la Secretaría de Salud municipal, sisbén 2004. (Anexo C). Se adquirió de la Secretaría de Salud Municipal, el listado correspondiente al censo del adulto mayor del municipio del Socorro donde se encuentra información detallada del mismo así: zona rural y urbana, puntaje para su estratificación, tipo de estrato, dirección, nombres, apellidos, fecha de nacimiento y la edad de cada adulto mayor. Para identificar la población objetiva por estrato.			
<b>Alcance</b>	Municipio del Socorro			
<b>Tiempo de aplicación</b>	1 mes a partir del 01 de febrero de 2005.			

**2.4.1.4 Tabulación y presentación y análisis de resultados.** Con el censo del adulto mayor del municipio se pudo ir en forma precisa a la dirección registrada en el mismo, se diligenciaron un total de 320 encuestas de manera personal al familiar responsable de la manutención del adulto mayor del municipio del Socorro; punto a punto le fue explicado al encuestado para que tuviera una mejor idea de lo que se le estaba preguntado y a la vez recibir datos exactos para desarrollo de la presente investigación.

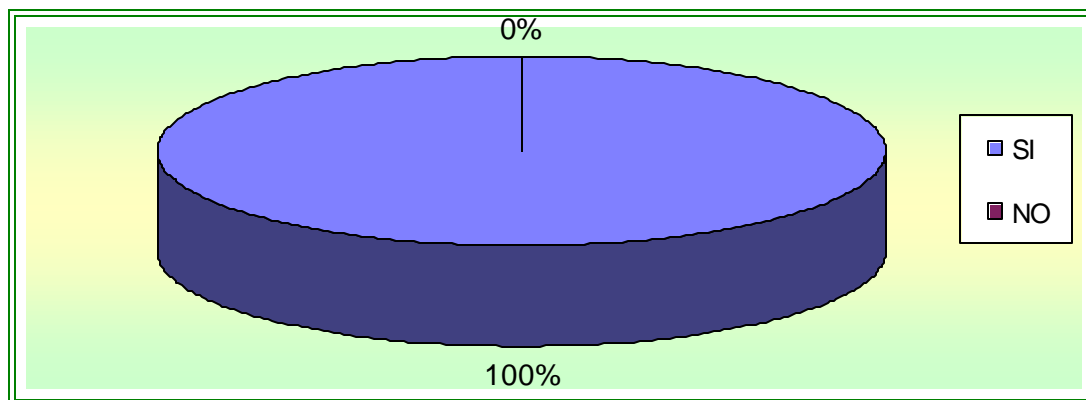
A continuación se desarrolla el análisis a cada uno de los puntos investigados a través de la aplicación de la encuesta al mercado objetivo para la demanda del servicio objeto de estudio.

**Pregunta uno: Tiene Usted en su núcleo familiar un adulto mayor?**

Cuadro 8. Existencia en el núcleo familiar de un adulto mayor

Respuesta	Respuesta		TOTAL
	Si	No	
Estrato 1	63	0	63
Estrato 2	166	0	166
Estrato 3	52	0	52
Estrato 4	28	0	28
Estrato 5	10	0	10
Estrato 6	1	0	1
TOTAL	320	0	320

Figura 1. Existencia en el núcleo familiar de un adulto mayor



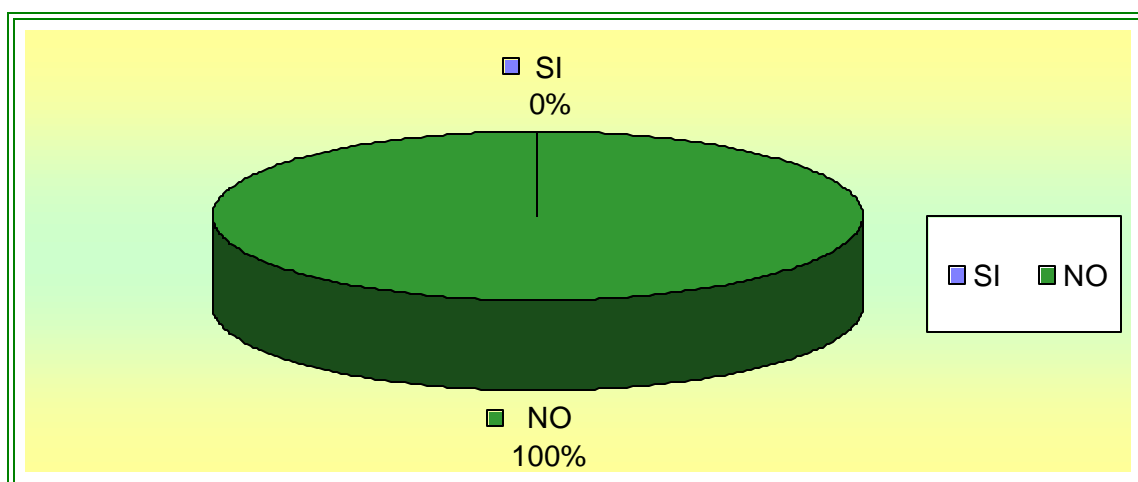
El cien por ciento de la población analizada si tiene un familiar adulto mayor dentro de su núcleo familiar, por lo tanto los análisis que se presentan en los numerales siguientes, se ajustan en un 100% a los requerimientos de información para el proyecto.

**Pregunta dos: Ha utilizado algún servicio donde ofrezcan condiciones adecuadas para la atención de su familiar adulto mayor?**

Cuadro 9. Utilización de algún servicio de atención a adulto mayor

Respuesta	Respuesta		TOTAL
	No	Si	
Estrato 1	63	0	63
Estrato 2	166	0	166
Estrato 3	52	0	52
Estrato 4	28	0	28
Estrato 5	10	0	10
Estrato 6	1	0	1
TOTAL	320	0	320

Figura 2. Utilización de algún servicio de atención a adulto mayor



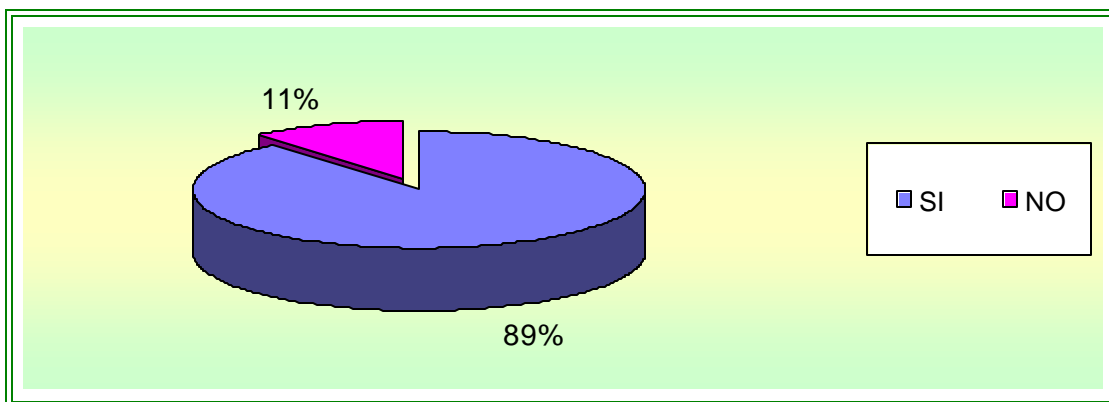
El cien por ciento de la población no ha utilizado un servicio similar al ofrecido en el presente estudio, por diferentes razones como son: económicas, al no tener un ingreso suficiente para cancelar dicho servicio; en otros casos porque las atenciones ofrecidas no suplen cabalmente las necesidades presentadas por el adulto mayor y finalmente porque no existe espacio en los dos ancianatos que laboran en el municipio. Con esta variable se identifica un mercado demandante de los servicios que ofrecerá la fundación y que actualmente se encuentra insatisfecho.

**Pregunta tres: Estaría dispuesto a llevar a su familiar a un centro de asistencia geriátrico y gerontológico donde se le ofrezca mejor calidad de vida?**

Cuadro 10. Disposición para llevar al familiar a un centro de asistencia geriátrico

Respuesta	Respuesta		TOTAL
	Si	No	
Estrato 1	45	18	63
Estrato 2	149	17	166
Estrato 3	52	0	52
Estrato 4	28	0	28
Estrato 5	10	0	10
Estrato 6	1	0	1
TOTAL	285	35	320

Figura 3. Disposición para llevar al familiar a un centro de asistencia geriátrico y gerontológico



El 89% de la población (1701 personas) en estudio está dispuesta a llevar a su adulto mayor a la fundación de asistencia geriátrica y gerontológica en razón a que su familiar

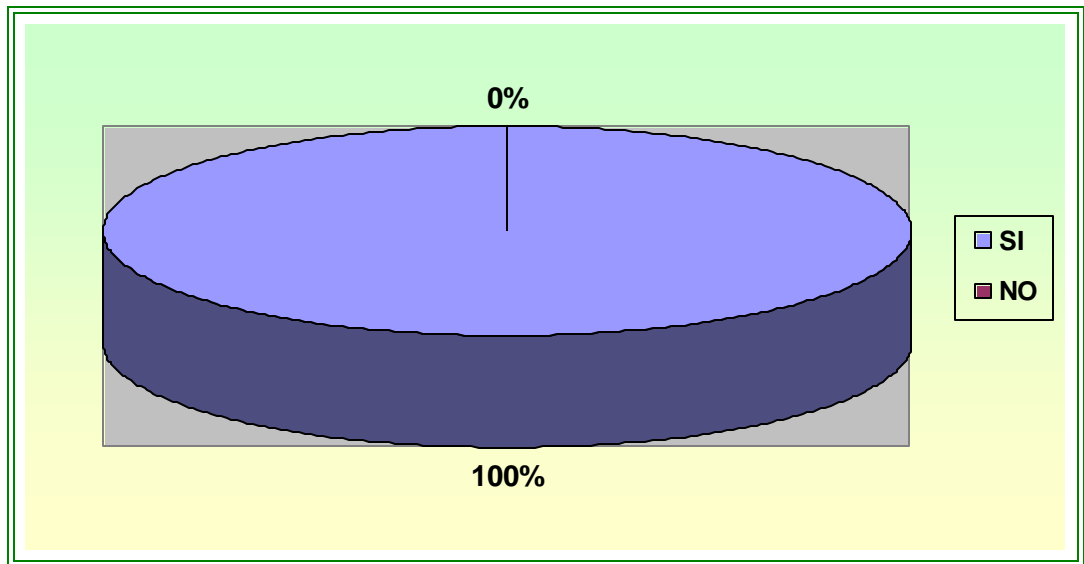
estaría con personas de la misma edad compartiendo todas sus vivencias, puesto en buenas manos, muy bien cuidado en salud y alimentación y ocupando su mente en asuntos productivos que les hagan sentir que aún son muy útiles para la sociedad. El 11% restante de la población (210 personas) no posee los recursos económicos suficientes para cancelar este tipo de servicio (estratos 1y 2), otra razón obedece a las características de la edad del adulto mayor, sus familiares creen que su comportamiento es difícil de sobrellevar y por tal razón no serían aceptados en una institución, finalmente la creencia de que los abuelos deben estar todo el tiempo en la casa de sus familiares sin importar el estado en el que se encuentren (físico y/o mental), ya que no existe la capacidad o voluntad para separarse de sus abuelos, por la afección que se tienen entre ellos. Como conclusión, a partir de este dato se puede determinar el volumen de participación de la población en la demanda actual del servicio de la fundación.

**Pregunta cuatro: Considera Usted que es necesario en el municipio una Fundación de Asistencia Geriátrica y Gerontológica, donde se le preste un servicio adecuado a los adultos mayores?**

Cuadro 11. Necesidad en el municipio de una Fundación de Asistencia Geriátrica y Gerontológica.

Respuesta	Respuesta		TOTAL
	Si	No	
Estrato 1	45	0	45
Estrato 2	149	0	149
Estrato 3	52	0	52
Estrato 4	28	0	28
Estrato 5	10	0	10
Estrato 6	1	0	1
TOTAL	285	0	285

Figura 4. Necesidad en el municipio de una Fundación de Asistencia Geriátrica y Gerontológica.



El cien por ciento de la población que está dispuesta a llevar a un adulto mayor, ve la necesidad de la creación de una fundación de asistencia geriátrica y gerontológica en esta localidad, donde se preste una atención que mejore progresivamente el estado de vida de la población objeto y se tenga un alivio al ver los resultados que se pueden presentar en sus familiares, quienes invertirán realmente su tiempo en actividades que les produzca satisfacción personal y enriquecimiento espiritual. De ésta manera los familiares del adulto mayor creen corresponder en una parte al sacrificio y entrega en la crianza que les proporcionaron sus padres.

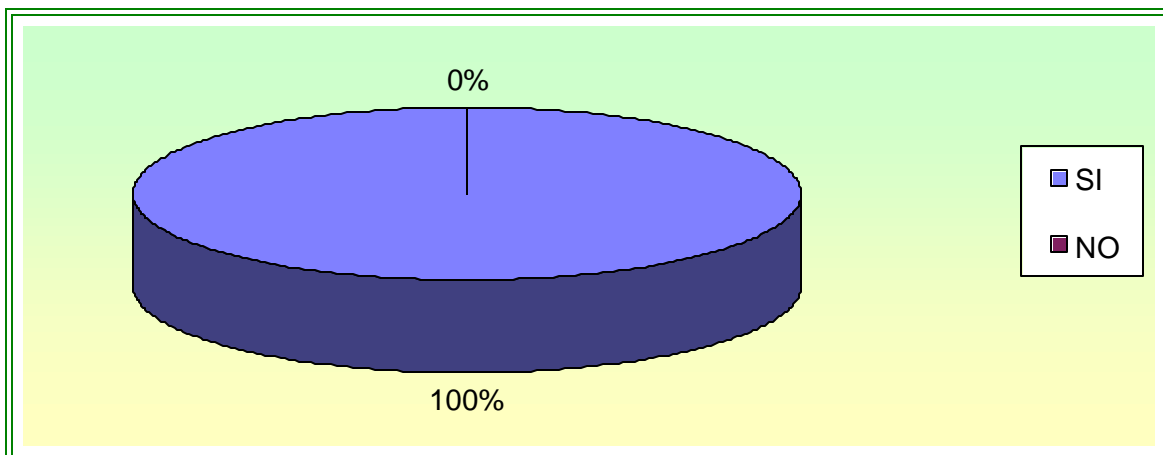
Conclusión, para la creación de la Fundación de asistencia geriátrica y gerontológica se cuenta con el apoyo del 100% de la población que vé con buenos ojos este proyecto (1701 personas), situación que hace viable el proyecto.

**Pregunta cinco: Cree Usted que su familiar estaría gustoso de ir a una fundación de asistencia geriátrica y gerontológica?**

Cuadro 12. Gusto de la población por ir a la fundación de asistencia geriátrica y gerontológica.

Respuesta	Respuesta		TOTAL
	Si	No	
Estrato 1	45	0	45
Estrato 2	149	0	149
Estrato 3	52	0	52
Estrato 4	28	0	28
Estrato 5	10	0	10
Estrato 6	1	0	1
TOTAL	285	0	285

Figura 5. Gusto de la población por ir a la fundación de asistencia geriátrica y gerontológica.



El cien por ciento de la población en estudio responde positivamente a esta pregunta, siempre y cuando se presten los servicios y beneficios enunciados, aludiendo la importancia de la socialización enriquecedora que pueda existir en la mencionada

Institución. Los abuelos se sienten mejor estando con personas de su misma edad y en un lugar que se preste para compartir sus experiencias y a la vez estar mejor atendidos con profesionales que entiendan y suplan las características o necesidades propias de la edad. Afirman también que los niveles de depresión se disminuirán gracias a que este tipo de instituciones permiten e impulsan el ingreso de visitas y el egreso de los abuelos para su comodidad en el momento en que deseen salir a visitar a sus allegados, obviamente para que no se sientan encarcelados o relegados del resto de la sociedad.

La aceptación por los servicios de la fundación en un 100% (1701 personas) marcan la pauta para saber que teniendo presente las condiciones exigidas por la demanda, se puede canalizar para la institución el total del mercado que acepta llevar a sus adultos mayores a un centro con las características del planteado en el presente proyecto.

**Pregunta seis: Teniendo en cuenta los servicios que ofrece la institución (de acuerdo al cuadro adjunto), cuales utilizarían y de que forma, es decir, cree que es mejor que su familiar viva en la fundación (interno) o entre y salga todos los días (externo), cumpliendo un horario diario y cuanto dinero invertiría?**

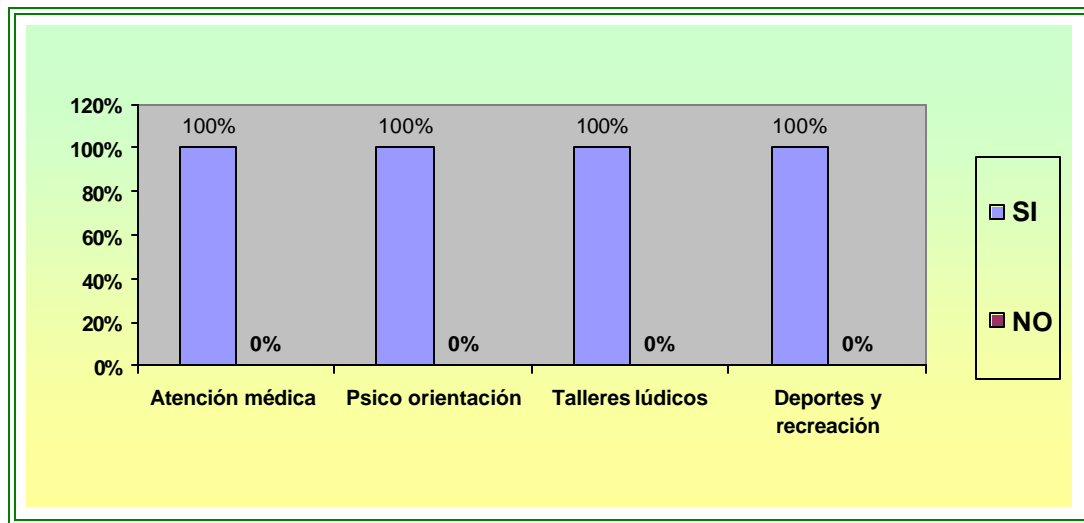
Cuadro 13. Servicios a utilizar en la fundación.

<b>Disposición de uso</b>			
Respuesta	Atención médica		TOTAL
	Si	No	
Estrato 1	45	0	45
Estrato 2	149	0	149
Estrato 3	52	0	52
Estrato 4	28	0	28
Estrato 5	10	0	10
Estrato 6	1	0	1
<b>TOTAL</b>	<b>285</b>	<b>0</b>	<b>285</b>

Respuesta	Psico orientación		TOTAL
	Si	No	
Estrato 1	45	0	45
Estrato 2	149	0	149
Estrato 3	52	0	52
Estrato 4	28	0	28
Estrato 5	10	0	10
Estrato 6	1	0	1
TOTAL	285	0	285
Respuesta	Talleres lúdicos		TOTAL
	Si	No	
Estrato 1	45	0	45
Estrato 2	149	0	149
Estrato 3	52	0	52
Estrato 4	28	0	28
Estrato 5	10	0	10
Estrato 6	1	0	1
TOTAL	285	0	285
Respuesta	Deportes y recreación		TOTAL
	Si	No	
Estrato 1	45	0	45
Estrato 2	149	0	149
Estrato 3	52	0	52
Estrato 4	28	0	28
Estrato 5	10	0	10
Estrato 6	1	0	1
TOTAL	285	0	285

Forma de uso			
Respuesta	Respuesta		TOTAL
	Interno	Externo	
Estrato 1	45	0	45
Estrato 2	149	0	149
Estrato 3	52	0	52
Estrato 4	28	0	28
Estrato 5	10	0	10
Estrato 6	1	0	1
TOTAL	285	0	285

Figura 6. Servicios a utilizar en la fundación.



El cien por ciento de la población (1701 personas) en estudio ve la importancia de cubrir las necesidades presentadas por su familiar adulto mayor utilizando la totalidad de los servicios que se ofrecerían y con una frecuencia diaria, es decir, que llevarían a vivir a su familiar adulto mayor a la fundación de asistencia geriátrica y gerontológica, teniendo en cuenta que existe la libertad de salir y entrar en el momento que su familiar lo requiera. El 100% de la población de los estratos del 1 al 6 está en disposición de utilizar todos los

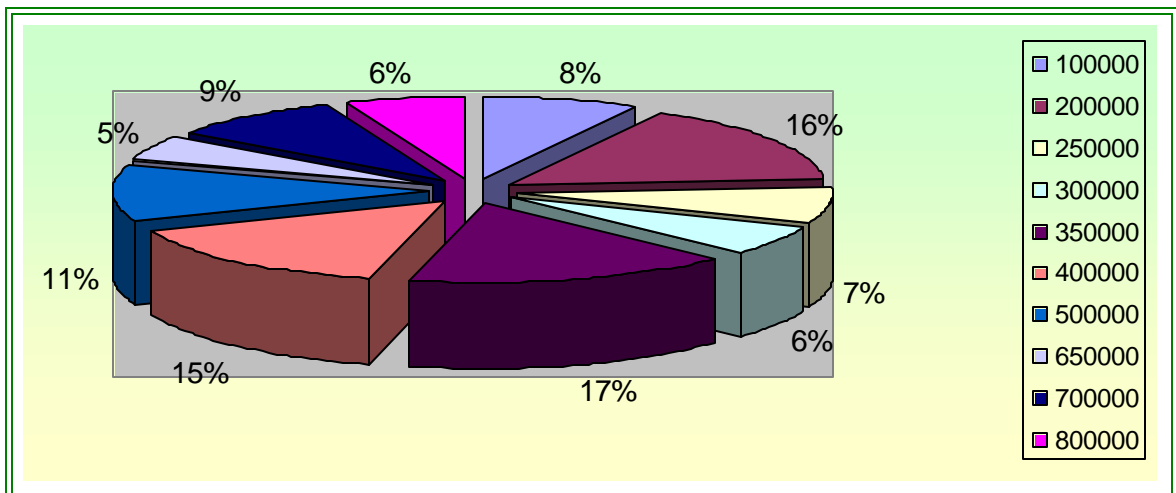
servicios enunciados en la propuesta tales como: atención médica, psico orientación, talleres lúdicos, deportes y recreación.

**Pregunta siete: ¿Qué capacidad de pago tiene usted para invertir en el cuidado del adulto mayor por el cual usted responde?**

Cuadro 14. Capacidad de pago mensual por la población

Inversion mensual	Población	Porcentaje	Estrato socioeconómico vinculado
\$100.000	22	7,72%	1
\$200.000	52	18,25%	1 y 2
\$250.000	36	12,63%	2
\$300.000	36	12,63%	2
\$350.000	48	16,84%	2
\$400.000	52	18,25%	3
\$500.000	14	4,91%	4
\$650.000	14	4,91%	4
\$700.000	10	3,51%	5
\$800.000	1	0,35%	6
	285	100%	

Figura 7. Capacidad de pago mensual por la población



Con una capacidad de pago que va desde los \$100.000 para aquellas personas que no cuentan con un ingreso salarial alto para pagar el verdadero valor que conlleva una atención como la enunciada hasta los \$800.000 para aquellos familiares que poseen los recursos suficientes para sufragar los beneficios adquiridos por medio la Fundación, teniendo en cuenta que en ocasiones han cancelado cantidades mas elevadas por los servicios contratados a dos enfermeras a cargo de la atención de su familiar, los gastos que genera tenerlos aislados en una casa únicamente para el adulto mayor en estado de postración más el valor que cancelan a médicos y otras especialidades de la salud para poder mantener en buen estado de salud a sus abuelos.

La población que está dispuesta a utilizar los servicios de la fundación (89% del total de la población – 1701 personas) realizaría una inversión mensual de acuerdo con el cuadro 14, anteriormente expuesto. Del cien por ciento de la población que quiere adquirir dicho servicio se encontró que el 7.72% (130 personas) tiene capacidad de pago para invertir \$100.000, el 18.25% (309 personas) \$200.000, el 12.63% (215 personas) \$250.000, el 12.63% (215 personas) \$300.000, el 16.84% (285 personas) \$350.000, el 18.25% (309 personas) \$400.000, el 4.91% (84 personas) \$500.000, el 4.91% (84 personas) \$650.000, el 3.5% (65 personas) \$700.000 y el restante 0.35% (5 personas) puede pagar o considera que es justo hasta \$800.000. Estos valores denotan la capacidad de pago mensual del mercado demandante de los servicios de la Fundación, por lo tanto a partir de este dato se puede segmentar el mercado e inferir en el presupuesto de venta del servicio.

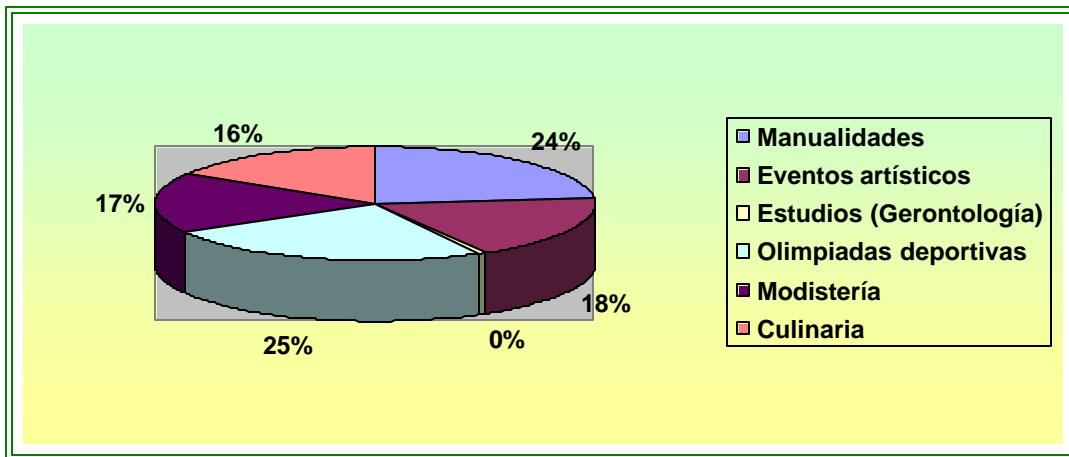
**Pregunta ocho: Qué servicios adicionales le gustaría que la Fundación de Asistencia Geriátrica y Gerontológica implementara?**

Cuadro 15. Servicios adicionales que pide la demanda

Población	Frecuencia	Porcentaje
Manualidades	67	23.50%
Eventos artísticos	52	18.24%
Estudios (Gerontología)	1	0.003%

Olimpiadas deportivas	70	24.56%
Modistería	49	17.19%
Culinaria	46	16.14%
TOTAL	285	100%

Figura 8. Servicios adicionales que pide la demanda



Esta pregunta se hizo de forma tal que el consentimiento de la población con respecto a los servicios adicionales es una sugerencia para el proyecto. Se aclara que el espíritu de la respuesta no se enfoca a que la respuesta genere compromiso directo de ejecución. La población sugiere incrementar los servicios que se ofrecen en la fundación con otros como son las manualidades (elaboración de bolsos, capelladas para calzado de dama, tarjetas, tejidos, collares y aretes) en un 23.50% (400 personas); eventos culturales (encuentros con grupos de la tercera edad para la realización de jornadas artísticas y paseos o visitas a lugares históricos) en un 18.24% (310 personas) ; el 0.003% (1 persona) presenta una idea muy importante, la de organizar estudios para profesionales en gerontología, olimpiadas deportivas dentro y fuera de la localidad donde se integren con otros grupos de la tercera edad, representado en un 24.56% (418 personas); cursos de modistería determinado por un 17.19% (292 personas) y cursos de culinaria representado por un 16.14% (275 personas) de la población.

**2.4.2 Estimación de la demanda.** Mediante los resultados encontrados en el análisis de la demanda (trabajo de campo), se pudo determinar la actual demanda de los servicios de la Fundación, la cual se visualiza a continuación:

Cuadro 16. Demanda actual estimada

<b>Población actual demanda potencial:</b>	1911 adultos mayores		
<b>Disposición para utilización del servicio</b>	89% = 1701 adultos mayores		
<b>Servicios principales demandados</b>	<b>Servicio</b>	<b>% de utilización</b>	<b>Total población</b>
	Atención médica	100%	1701
	Psicorientación	100%	1701
	Talleres Lúdicos	100%	1701
	Deportes y recreación	100%	1701
<b>Servicios adicionales demandados</b>	<b>Servicio</b>	<b>% de utilización</b>	<b>Total población</b>
	Manualidades	23%	391
	Eventos artísticos	18%	306
	Estudios en gerontología	0.003%	5
	Olimpiadas deportivas	24%	408
	Modistería	17%	289
	Culinaria	16%	272
<b>Tarifas</b>	<b>% de utilización</b>	<b>Total población</b>	<b>Estrato socioec.</b>
\$100.000	7.71%	130	1
\$200.000	18.24%	309	1 y 2

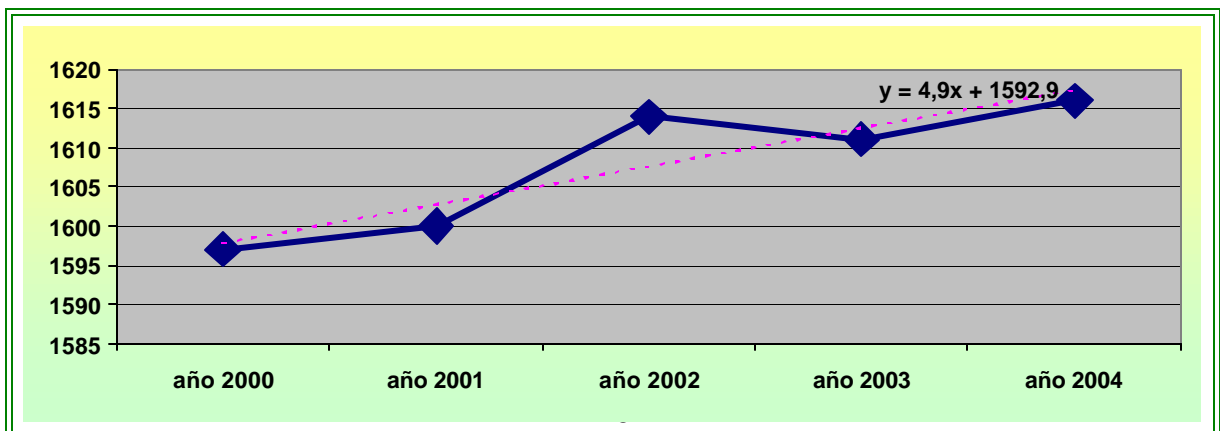
\$250.000	12.63%	215	2
\$300.000	12.63%	215	2
\$350.000	14.03%	285	2
\$400.000	18.24%	309	3
\$500.000	4.91%	84	4
\$650.000	4.91%	84	4
\$700.000	3.50%	65	5
\$800.000	0.35%	5	6

**2.4.3 Demanda histórica.** La demanda histórica se ha basado en la población existente años atrás de acuerdo con datos ciertos del Sisbén del municipio del Socorro.

Cuadro 17. Demanda histórica

Año	Población total adulto mayor	% aceptación	Demanda histórica
2001	1879	89%	1.672
2001	1882	89%	1.675
2002	1899	89%	1.690
2003	1895	89%	1.687
2004	1901	89%	1.692

Figura 9. Demanda histórica



**2.4.4. Proyección de la demanda.** Para la proyección de la demanda se ha utilizado el método de los mínimos cuadrados bajo la ecuación  $Y = a + bX$ , los resultados se observan a continuación.

Ecuación de la recta:

$$Y = a + bX$$

Y = Población de adultos mayores proyectada

X = Períodos

a, b = Coeficientes de regresión

Ecuaciones normales:

$$\sum Y = N \cdot a + a \sum X \quad (1)$$

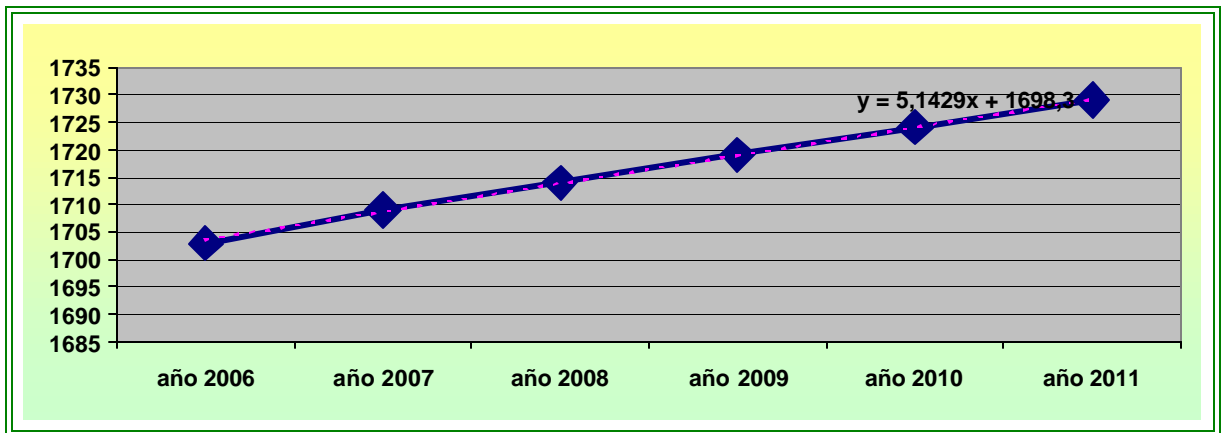
$$\sum XY = a \sum Y + a \sum X^2 \quad (2)$$

Una vez efectuados los cálculos estadísticos necesarios para resolver el sistema de ecuaciones 1 y 2, aplicados a una hoja de cálculo en excell, los valores resultantes para las proyecciones se muestra el siguiente cuadro.

Cuadro 18. Proyección de la demanda

<b>Año</b>	<b>Población total adulto mayor</b>	<b>% aceptación</b>	<b>Demanda proyectada</b>
<b>2006</b>	1914	89%	1.703
<b>2007</b>	1920	89%	1.709
<b>2008</b>	1925	89%	1.714
<b>2009</b>	1931	89%	1.719
<b>2010</b>	1937	89%	1.724
<b>2011</b>	1943	89%	1.729

Figura 10. Demanda total proyectada



## 2.5 LA OFERTA

**2.5.1 Necesidades de información.** Para la realización del estudio de la oferta la investigadora requiere:

- ? Conocimiento de la competencia, así como del grado de participación que tienen en el mercado.
- ? Conocimiento del portafolio de servicios que ofrece la competencia
- ? Hacer un monitoreo (Benchmarking) a fin de conocer los precios del mercado
- ? Tener claro el proceso de prestación del servicio por parte de la oferta
- ? Conocer las políticas de ventas y de promoción de sus servicios

### 2.5.2 Ficha técnica

<b>Tipo de investigación</b>	Teniendo en cuenta el conocimiento adquirido en la problemática tratada, las hipótesis planteadas al respecto, la
------------------------------	---

	<p>información obtenida de otros autores y los relatos de personas que manejan tanto el tema como la problemática, se dio paso a la utilización de una investigación exploratoria inicialmente, inmediatamente se continua con un estudio descriptivo para determinar exactamente el número de personas que en la actualidad reciben una atención semejante al que se ofrece en la fundación, su precio, el estado en el que se encuentran, los beneficios y cuales son las necesidades que faltan por cubrir. Finalmente se concluyó a través del estudio explicativo las causas que generan la problemática tratada en esta localidad, comprobándose las hipótesis planteadas por medio de un análisis riguroso.</p>
<p><b>Método de investigación</b></p>	<p>La observación para advertir la realidad de los hechos que priman en la vivencia del adulto mayor, posteriormente consignarlos en la investigación adelantada; La inducción para analizar ordenada, coherente y lógicamente el problema de investigación partiendo de verdades particulares y concluyendo con verdades generales donde se narren los rasgos descubiertos; mediante la deducción se facilita el proceso de explicaciones particulares contenidas en la situación general; finalmente analizar y sintetizar para conocer la realidad de la problemática estudiada a fin de poder presentar soluciones que vayan en pro de la persona objeto de la investigación.</p>
<p><b>Fuentes de información</b></p>	<p><b>Fuentes primarias.</b> La observación simple para la recolección de datos radicados en hechos que fácilmente se perciben, en razón a que los lugares donde se halla la información son de carácter público y no se restringe su ingreso. La entrevista practicada en las dos instituciones que albergan los abuelos dio como resultado la identificación de los servicios y beneficios que prestan, su costo, entre otras características que poseen como competencia.</p>

	<b>Fuentes secundarias:</b> Plan de atención básica, Hospital regional San Juan de Dios área de promoción y prevención.
<b>Técnicas de recolección de información</b>	La información se recolectará a través de un Censo.
<b>Instrumento</b>	Cuestionario estructurado
<b>Modo de aplicación</b>	Se concertó a la persona responsable de dar información acerca de los servicios ofrecidos en cada asilo – administrador del asilo- y en visita realizada se tomó nota de la información suministrada para posterior análisis.
<b>Definición de población (elemento, unidad de censo)</b>	<b>Elemento censal:</b> Administradores de los asilos. <b>Unidad censal:</b> El Asilo.
<b>Marco poblacional.</b>	Asilo San Rafael y casa del mendigo.
<b>Alcance.</b>	El municipio del Socorro - Santander.
<b>Tiempo de aplicación.</b>	1 mes a partir del 01 de febrero de 2005.

**2.5.3 Tabulación y presentación de resultados de la oferta.** Con la información suministrada de la Secretaría de Salud Municipal referente a lugares de prestación de servicios para los adultos mayores de la localidad se conoció que existen dos instituciones, El Asilo San Rafael para albergar abuelas y La Casa del Mendigo para alojar abuelos ubicados dentro del perímetro urbano.

Se visitaron los lugares, se entrevistaron a cada uno de los administradores de los mismos hallándose la siguiente información:

### **Pregunta uno: Qué tipo de servicio prestan?**

En ambos lugares alimentan, alojan y cuidan al adulto mayor que allí vive. En cuanto a su dieta alimenticia reciben tres raciones al día de comidas principales (desayuno almuerzo y comida) y dos complementarias (medias nueves y onces) las cuales no están dirigidas ni supervisadas por una nutricionista, sin embargo no existen casos de desnutrición o mala alimentación, el alojamiento para las personas que pagan alguna mensualidad son ubicados en habitaciones unipersonales con su baño privado y los demás están instalados en salas generales con un baño; los cuidados se dirigen a aquellos usuarios en estado de postración y son prestados por los mismos abuelos ya que no existen los recursos suficientes para contratar personal calificado.

### **Pregunta dos: Cuanto vale la mensualidad?**

En los dos sitios no existe una tasa estricta para la manutención del adulto mayor, reciben lo que la familia pueda cancelar en consecuencia a que pagan los tres primeros meses y luego los familiares de las abuelos no regresan, los dejan prácticamente a la merced de las instituciones. El Asilo San Rafael se sostiene haciendo gestión en la alcaldía municipal y organizando eventos para conseguir recursos económicos y/o donaciones. En la Casa del Mendigo existen mensualidades que van desde los cincuenta mil pesos (\$50.000) y los doscientos cincuenta mil pesos (\$250.000), aunque hay abuelos que no pagan debido al abandono de sus familiares. Estos ancianos pertenecen a los estratos socioeconómicos 1 y 2.

### **Pregunta tres: Existen actividades para integrar los adultos mayores y ocupar su tiempo?**

La única actividad que realizan todos juntos y participan es ir a la Santa Misa, los usuarios pueden salir libremente de los asilos, solos o acompañándose ellos mismos para realizar alguna diligencia en el hospital o en cualquier otro lado.

**Pregunta cuatro: Cuántas personas laboran en la institución?**

En el Asilo San Rafael laboran trece (13) empleados, una portera, una secretaria, un jardinero, un chofer, ocho empleadas de oficios generales y un síndico que hace las funciones de gestión y administración de los recursos que consiguen; su junta directiva es la encargada de vigilar la buena administración de todas las donaciones que reciben, teniendo en cuenta el tamaño de las instalaciones las abuelas que se encuentran en mejor estado de salud ayudan con los oficios generales que demanda el lugar. La Casa del Mendigo cuenta con una nómina conformada por seis empleados, el síndico o administrador, una secretaria y cuatro empleadas para los oficios generales.

**Pregunta cinco: En caso de que los abuelos se enfermen, cual es la acción a seguir?**

Los asilos tienen definido qué es una urgencia y un malestar, motivo por el cual los abuelos son llevados a la empresa hospitalaria y acompañados por algún funcionario en caso de ser grave su estado posteriormente, una vez les dan de alta uno de los funcionarios se encarga de hacer las diligencias previas para la salida del anciano, luego van de regreso al asilo en el vehículo de la institución. En caso de presentar un malestar o para aquellos que deben ir diariamente a curaciones por presentar llagas en alguna parte de su cuerpo van y regresan por sí solos o en compañía de otro abuelo.

**Pregunta seis: Cuantos ancianos atienden en su centro?**

El Asilo San Rafael alberga 81 abuelas y la casa del mendigo labora con 41 abuelos.

**2.5.4 Análisis de la situación actual de la competencia.** Analizando la información recopilada y suministrada en los dos únicos lugares que conforman la posible

competencia para la fundación propuesta, se determinó que los servicios que prestan estas instituciones son mínimos y no se observa un verdadero beneficio para el adulto mayor allí recluido, el estado de ánimo de los abuelos refleja la necesidad de tener actividades que generen alegría donde los adultos se llenen de motivos para continuar su vida cada día siendo mas felices, proporcionándoles una adecuada salubridad, impulsándolos a hacer labores culturales, manuales, donde ocupen al máximo su tiempo libre y puedan interactuar libremente con otros grupos conformados por la tercera edad para que intercambien anécdotas y vivencias que sirvan de ejemplo a aquellos que apenas empiezan a vivir; de aquí la necesidad de que éstos lugares sean visitados por la población en general y que éstas personas salgan a mostrarle a la población la necesidad de tener una culminación digna de su vida.

**2.5.5 Proyección de la oferta .** Tanto el asilo San Rafael como la casa del Mendigo no tienen posibilidades actuales de crecer más debido a la falta de recursos para lograrlo, y en las actuales instalaciones y condiciones financieras no pueden proyectarse a crecer en cubrimiento y servicios. En virtud de lo anterior, se puede decir que la oferta futura será la misma oferta actual sin proyectos de crecimiento, es decir el asilo San Rafael albergará a 81 abuelas y la Casa del Mendigo albergará 41 abuelos en los próximos cinco años.

## **2.6 RELACION ENTRE DEMANDA Y OFERTA**

La demanda insatisfecha se refiere a la relación directa que existe entre la demanda del producto por parte del mercado objetivo y la oferta del mismo por parte de la competencia. Para lo cual la fórmula que se utiliza es la siguiente:

$$\text{Demanda insatisfecha} = \text{Demanda} - \text{Competencia}$$

Demanda actual = 1701 (menos) oferta actual = 122  
 (igual) Demanda insatisfecha = 1579

Cuadro 19. Demanda insatisfecha

<b>Año</b>	<b>Demanda proyectada</b>	<b>oferta proyectada</b>	<b>Demanda insatisfecha</b>
2006	1.703	122	1.581
2007	1.709	122	1.587
2008	1.714	122	1.592
2009	1.719	122	1.597
2010	1.724	122	1.602
2011	1.729	122	1.607

## **2.7 CANALES DE COMERCIALIZACION**

Teniendo en cuenta que la empresa a constituir es productora de servicios dirigidos a una población determinada y conformada por el adulto mayor del municipio del Socorro, se determinó la importancia de crear una relación directa entre el productor del servicio y el usuario.

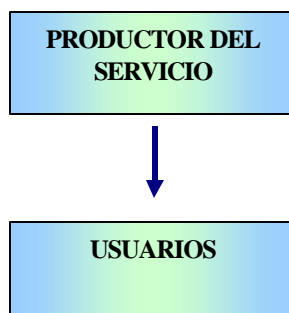
**2.7.1 Estructura de los canales actuales.** En la actualidad existe la misma relación planteada anteriormente, productor del servicio y el usuario.

**2.7.2 Ventajas y desventajas de los canales actuales.** Se evidencian ventajas en respuesta a que no se tiene que incurrir en gastos innecesarios al pagar algún tipo de

intermediarios, ya que el tipo de servicio que se ofrece no lo requiere y de ésta manera el precio para los servicios estipulados no se ve afectado.

**2.7.3 Selección de los canales de comercialización.** Relación directa entre el productor del servicio y el usuario. El canal de comercialización para la fundación será el siguiente:

Figura 11. Canal de comercialización propuesto



#### **2.7.4 Ventajas y beneficios.**

- ? Masificación del servicio en los usuarios finales
- ? Minimización de costos en la prestación del servicio
- ? Consolidación de la imagen de la fundación.

## **2.8 PRECIO**

**2.8.1 Análisis de precios.** En la actualidad en el municipio del Socorro no se puede establecer un estándar de precios por la prestación de los servicios de gerontología y geriatría, dado que algunas instituciones trabajan de caridad y sus recursos son proporcionados por el estado y por donaciones que hacen los ciudadanos corrientes, otras

como los hogares de Pinchote y Barichara cobran una mensualidad de acuerdo a su servicio. Pinchote cobra por ancianos en sala general \$155.000 mes anticipado y por pensión que es una habitación unipersonal con baño privado \$255.000 mes anticipado ambos planes con alimentación y lavado de ropa. Su atención cubre a los ancianos de los estratos 1, 2 y 3 únicamente. Barichara cobra por este servicio la suma de \$400.000 con alimentación pero sin arreglo de ropa, este centro si cubre los estratos 1 hasta el 6, aunque en este momento solo hayan ancianos hasta el estrato 4. En San Gil se cobra \$100.000 y \$200.000 de acuerdo a la sala donde estén ubicados, su cobertura en estrato es de 1, 2 y 3. En el Socorro, se cobra máximo \$250.000. Es de aclarar que casi todos estos centros, a excepción del municipio de Barichara se han enfocado a ancianos de pocos recursos económicos es decir para los estratos 1, 2 y 3, dado que los ancianos ubicados en los demás estratos exigen un trato preferencial y unas condiciones de mejor perfil, las cuales en la actualidad ninguna institución socorrana está en la capacidad de ofrecer.

**2.8.2 Estrategias de fijación de precios.** De acuerdo con el numeral anterior y una vez se realice el costeo por servicio en el estudio financiero, se podrá fijar el precio para los servicios ofrecidos por la fundación.

## **2.9 PUBLICIDAD Y PROMOCION**

### **2.9.1 Objetivos**

- ✍ Mostrar una alternativa diferente de bienestar para los hogares socorranos.
- ✍ Dar a conocer las bondades de los servicios ofrecidos en la fundación.
- ✍ Presentar alternativas de acceso a la fundación.
- ✍ Denotar la calidad de vida que genera un cambio radical en un nuevo estilo de vida.
- ✍ Atraer especialmente usuarios provistos de excelente capacidad de inversión.

**2.9.2 Logotipo.** La fundación recibirá el nombre de “Ponte mis zapatos” su logo queda de la siguiente manera.

Figura 12. Logotipo



El nombre “Ponte mis zapatos” tiene la siguiente explicación: La autora del proyecto quiere tocar la conciencia de los ciudadanos en general, mediante un nombre o título sugestivo que logre abarcar la temática estudiada en la presente investigación y a la vez sensibilizar al público para que realicen fácilmente cualquier tipo de contribución a la fundación, cuando ésta lo requiera.

Las personas siempre trabajan en procura de su propio beneficio, muchas veces reprimiendo u olvidando las necesidades o derechos de los demás, Ponte mis zapatos es una frase que invita a calzarse por un instante la vida de otro en particular, en el caso concreto, la vivencia de un adulto mayor relegado por la sociedad, sin contemplar la posibilidad de que pronto llegará el momento en el que estaremos en la misma situación,

es decir, toda la población algún día envejecerá y no solo se va a poner los zapatos, se los quedará hasta determinado tiempo.

Es así como el título de la fundación desde el primer momento de su mención, da paso al análisis del lector del mismo para que llegue a una conclusión generosa.

### **2.9.3 Lema.** Apóyate en mi, quiero ayudarte!

Explicación: El lema es una frase netamente social en razón a que nadie quiere tener en casa una persona adulta mayor (abuelo) que por sus características físicas y en algunos casos mentales, no produce suficiencia, es decir, para la sociedad o sus familiares son solo estorbo; la Fundación propone beneficios enriquecedores para este tipo de población, quienes no han encontrado o gozado en sus propios hogares la calidez de los suyos. Apóyate en mi, quiero ayudarte es un lema que da a conocer las ganas de querer adoptar este grupo atareo en particular, para llenarles de cariño, protección y dedicación sin límites, a cambio de la comprobación de sonrisas saludables y rostros desbordados de felicidad.

**2.9.4 Análisis de medios.** Existe diversidad de alternativas para dar a conocer una empresa, con grandes ventajas de reconocimiento en el municipio, así por ejemplo se pueden utilizar pasacalles, pautas radiales, impresos, tarjetas y titulares de prensa entre otros.

**2.9.5 Selección de medios.** La Fundación Ponte mis Zapatos como medios publicitarios utilizará pasacalles en la etapa inicial de la puesta en marcha de la misma a fin de dar a conocer su existencia y crear expectativa en la comunidad por la misma, pautas radiales, a través de las emisoras del Municipio, y el canal local de T.V de Socorro, dado que estos son los medios que llegan de manera más directa a los clientes principales del servicio.

**2.9.5.1 Pasacalles.** Se ubicarán dos unidades en sitios estratégicos del Municipio del Socorro, en la etapa de iniciación y lanzamiento del servicio, a fin de que los habitantes ubiquen con rapidez el sitio e identifiquen la imagen institucional.

**2.9.5.2 Radio.** Se transmitirán pautas radiales con una duración de 30 segundos, 2 veces al día en la etapa de lanzamiento del producto en las dos emisoras de más rating en el Municipio, en el horario de medio día, que es el momento en que la mayor parte del mercado objetivo escucha radio, específicamente en el horario del noticiero.

**2.9.5.3 Televisión local (parabólica).** Esta estrategia solo puede ser utilizada en Socorro y en los municipios de la provincia donde entre la señal del canal comunitario. Se pretende pautar en este espacio con una producción en vídeo de la mejor calidad. A través de este medio se pretende lograr un impacto visual del producto en quienes lo observen a fin de ejecutar un marketing más dinámico y agresivo en el mercado.

**2.9.5.4 Volantes.** Distribución de volantes publicitarios de la Fundación, mano a mano, donde se resalten los servicios principales de la misma y sus adicionales, así como la dirección y el teléfono.

El objetivo de este elemento publicitario, es lograr llegar a aquellas personas que por sus ocupaciones no logran mirar la televisión local en el horario de la pauta ni logran escuchar las noticias del medio día de las emisoras locales.

Este elemento no será distribuido por debajo de las puertas ni entregado en forma masiva, se pretende entregar en forma individual, personal, mano a mano a fin de lograr un primer contacto con los futuros clientes y darles a conocer en forma breve las calidades del servicio.

## 2.9.6 Presupuesto.

**2.9.6.1 Lanzamiento.** Se realizará un acto de lanzamiento de carácter público para los habitantes del Municipio del Socorro por ser el mayor foco de mercado, en el cual habrá viejoteca, maratón de aeróbicos para los abuelos deportistas, y promoción del servicio a través de sorteos y bonos gratis para los merecedores de premios. Este programa deberá realizarse un día sábado en las horas de la tarde.

El presupuesto de lanzamiento para la realización de este evento será el siguiente:

Cuadro 20. Presupuesto de lanzamiento

<b>Actividad</b>	<b>Valor</b>
Alquiler de equipos y animación	\$500.000
Premios	\$200.000
Publicidad visual (pasacalles y volantes)	\$250.000
Recreacionistas	\$200.000
<b>Total</b>	<b>\$1.150.000</b>

**2.9.6.2 Presupuesto primer mes.** Lo correspondiente a gastos de publicidad durante la etapa de lanzamiento de la fundación así:

Cuadro 21. Presupuesto primer mes

<b>Cantidad</b>	<b>Nombre</b>	<b>Valor c/u</b>	<b>Total mensual</b>
2	Pautas radiales por emisora	\$1.500	\$180.000.00
16	Comerciales con video en la parabólica local del Socorro	\$25.000	\$400.000.00
1	Pauta en páginas amarillas	\$300.000	300.000.00
<b>TOTAL</b>			<b>\$880.000.00</b>

**2.9.6.3 Presupuesto anual de publicidad.** El presupuesto durante el primer año será el siguiente:

Cuadro 22. Presupuesto anual de publicidad

<b>Concepto</b>	<b>Detalle</b>	<b>Año</b>
Afiches de la fundación	200 Unidades	\$400.000.00
Presupuesto comercial primer mes		\$880.000.00
Publicidad radial mensual	\$100.000 a partir del 2° mes	1.200.000.00
<b>TOTAL</b>		<b>\$2.400.000.00</b>

Para proyectar el presupuesto a los años siguientes se deberá tener en cuenta como base los \$100.000 más el incremento del IPC.

## **2.10 CONCLUSIONES Y POSIBILIDADES DEL PROYECTO**

Una vez realizado el estudio de mercados se han podido lograr los objetivos propuestos en cuanto a conocer la demanda y la oferta desde sus diferentes tópicos, así como realizar un vistazo general a la comercialización del servicio en el Municipio. Es así como se pueden sacar las siguientes conclusiones respecto al presente estudio:

- ? El Municipio de Socorro cuenta con una importante demanda del servicio ofrecido por la nueva fundación Ponte mis Zapatos, dado su buen número de habitantes adultos mayores.
- ? La Fundación Ponte Mis zapatos ofrecerá como canal de comercialización el siguiente: Productor del servicio – Usuario final.
- ? Comercialmente es viable la puesta en marcha de la Fundación objeto de estudio dado que la población observa con buenos ojos su creación y con grandes expectativas de

contar con un centro de alto sentido humano, a precios módicos además de ser una empresa naciente en la zona y orgullo Socorrano para el resto del Departamento.

### 3. ESTUDIO TECNICO

En la parte técnica se involucran todos los elementos relacionados con el tamaño, localización e ingeniería del proyecto, con el fin de tomar una decisión y enunciar cuales son las magnitudes y procesos generados en cada aspecto para la creación de la fundación Ponte mis Zapatos que desde su perspectiva física y organizacional, pueda adecuarse a las necesidades del mercado.

#### 3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

Se debe partir que el tamaño de una empresa debe ser proporcional a su volumen óptimo de producción en un tiempo determinado, de acuerdo al estudio de mercados y a la capacidad de los equipos requeridos, existe una gran perspectiva de desarrollo de la empresa en estudio, Fundación Ponte mis Zapatos.

**3.1.1 Descripción del tamaño de la empresa.** Mediante el establecimiento del tamaño del proyecto se establecerá la capacidad de prestación de la Fundación Ponte mis Zapatos y su proyección en el tiempo, para atender la demanda, teniendo presente la infraestructura tanto física como en equipos y los factores de carácter económico y financiero y la posterior comercialización de los servicios de la Fundación.

Para determinar el tamaño de la empresa, se tomó en cuenta la demanda insatisfecha hallada en el estudio de mercados. La cual es de 1579 adultos mayores (véase numeral 2.6 del estudio de mercados).

De acuerdo con lo anterior, la fundación tendrá un cubrimiento inicial de 155 unidades de servicios (atención para 155 personas) equivalente al 9.81% de la demanda insatisfecha,

el cual irá incrementando año a año en un mínimo del 10% con respecto inmediatamente anterior. De los cuales se prestará atención para 55 personas en forma interna con todos los servicios y otras 100 personas que no cumplirán con la condición de internas sino que vivirán en sus casas pero harán uso de los servicios de la Fundación.

El tamaño definido en el presente numeral obedece como criterio, a la cantidad total de personas que se desea atender, desde la perspectiva de capacidad del inmueble a utilizar para esta labor, así como teniendo presente la demanda total, enfáticamente para los estratos 3, 4, 5 y 6.

**3.1.2. Factores que determinan el tamaño de un proyecto.** Se han tomado como factores determinantes del tamaño del proyecto los siguientes:

**3.1.2.1 Tamaño del mercado.** Para el proyecto no es un factor limitante el tamaño del mercado, toda vez que este es amplio en el Municipio del Socorro. Demanda actual 1701 adultos mayores con intención total de vincularse a este centro

**3.1.2.2 Disponibilidad de capital o financiera.** La disponibilidad de recursos requeridos para llevar a cabo el proyecto, define la necesidad de recurrir a líneas de financiamiento, a ayudas nacionales e internacionales a través de convenios y auxilios que condicionan la ejecución del mismo. Se considera como la variable de más importancia, puesto que de ella depende la puesta en marcha y cobertura del proyecto. Dado que este proyecto requiere de una fuente de financiación para la consecución de todo el equipo necesario para tal fin y su inversión es alta (véase estudio financiero).

**3.1.2.3 Disponibilidad de tecnología.** La tecnología es importante para la prestación de los servicios, por lo tanto se considera como factor condicionante ya que en la medida en

que la demanda del servicio aumente se requerirá más capacidad en infraestructura física para el total cubrimiento del mercado. Teniendo presente el nivel de enfermedad de este tipo de población, se deberá contar con algunos equipos de atención básica para estos tales como equipos hospitalarios básicos.

La tecnología y equipos son fáciles de conseguir por encontrarse en los mercados de las principales ciudades del país en las empresas especializadas en la elaboración y comercialización de estos, siendo condicionante porque su costo es elevado y su recuperación no es tan próxima, como se podrá comprobar en el estudio financiero.

**3.1.2.4 Factores ambientales.** la empresa no tendrá impacto negativo con el medio ambiente, su tratamiento de desechos, se realizará teniendo presente todas las recomendaciones que al respecto sugieren las entidades encargadas del manejo ambiental en la localidad.

**3.1.2.5 Capacidad administrativa.** La aplicación de teorías administrativas modernas es un factor indispensable en la estructuración y crecimiento de una empresa o institución, principalmente si el objetivo de la organización es la generación de un servicio que permita el mejoramiento de la calidad de vida de los empleados de la fundación y de los adultos mayores en general. Así mismo es importante tener presente que la investigadora del presente proyecto, dados sus amplios conocimientos en la materia y capacidades como gestora empresarial suple esta necesidad.

**3.1.2.6 Disponibilidad de la mano de obra.** En un tipo de empresa como la que plantea el proyecto, existe el suficiente recurso humano calificado tanto profesional (médicos, enfermeras, fisioterapeutas, entre otros) como operativo (aseadoras, manipuladoras de alimentos, entre otros) a bajos costos y alta eficiencia, para cada uno de los cargos de esta, luego no condiciona el tamaño del proyecto.

**3.1.2.7 Competencia.** Es un factor a favor, ya que los centros de atención a adultos mayores existentes en el municipio no presentan competitividad ni infraestructura para hacerle competencia real a la Fundación Ponte mis Zapatos.

**3.1.3 Capacidad del proyecto.**

**3.1.3.1 Capacidad total diseñada.** Hace referencia al máximo posible nivel de prestación del servicio. Con relación al capital, a la infraestructura y equipos disponibles en el mercado, se analiza la capacidad óptima de prestación del servicio que tendría la fundación será de 250 adultos mayores, 55 internos y 200 externos.

**3.1.3.2 Capacidad instalada.** La capacidad instalada se refiere al nivel máximo de producción disponible permanente con base en los recursos con los que cuenta, refiriéndose principalmente a equipos e instalaciones físicas. La determinación de la capacidad instalada de la fundación permitirá definir tiempos de respuesta y conocer las posibilidades de expansión o requerimientos de inversión a largo plazo.

La capacidad instalada debe estar acorde con el mercado así como con los recursos limitantes de la empresa, en el caso específico de la Fundación Ponte mis Zapatos, su capacidad instalada es de 155 unidades de servicio para atender a 155 personas. 55 para adultos mayores internos y 100 para adultos mayores externos.

La siguiente tabla define las cantidades de servicio a cubrir por tipo de alojamiento:

Tabla 1. Cantidad de servicios a prestar proyectados

Tipo de servicio por tipo de cliente	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Servicios básicos</b>					
<b><u>Clientes internos</u></b>					

Alojamiento tipo 1	15	15	15	15	15
Alojamiento tipo 2	15	15	15	15	15
Alojamiento tipo 3	20	20	20	20	20
Alojamiento tipo especial	5	5	5	5	5
Alimentación (5 porciones diarias)	55	55	55	55	55
Atención médica (1 consulta quincenal)	55	55	55	55	55
Psicorientación	55				
		55	55	55	55
Talleres lúdicos	50				
		50	50	50	50
Deportes y recreación	50	50	50	50	50
<b>Clientes Externos</b>					
Alimentación (5 porciones diarias)	100	100	100	100	100
Atención médica (1 consulta mensual)	100	100	100	100	100
Psicorientación	100	100	100	100	100
Talleres lúdicos	100	100	100	100	100
Deportes y recreación	100	100	100	100	100
<b>Servicios complementarios</b>					
Curso de manualidades	36	36	36	36	36
Eventos artísticos	28	28	28	28	28
Olimpiadas deportivas	37	37	37	37	37
Modistería	26	26	26	26	26
Culinaria	25	25	25	25	25
Total	155	155	155	155	155
Total clientes internos	55	55	55	55	55
Total clientes externos	100	100	100	100	100
Total servicios complementarios	152	152	152	152	152

**3.1.3.3 Capacidad utilizada y proyectada.** Hace referencia al margen de capacidad utilizada y al grado de participación que se atenderá inicialmente en el mercado.

De acuerdo con lo anterior, el total de la prestación de servicios mensuales será en forma igual que el numeral anterior, de 155 unidades de servicio, 55 para adultos mayores internos con todos los servicios y 100 para adultos mayores externos contados los servicios, excepto alojamiento y alimentación.

## **3.2 LOCALIZACION**

Para la localización del proyecto se analizarán tanto la macrolocalización como la microlocalización de la Fundación Ponte mis Zapatos a fin de encontrar la ubicación óptima de la misma, generando la máxima ganancia.

**3.2.1 Macrolocalización.** El proyecto estará ubicado en el Municipio del Socorro Departamento de Santander.

**3.2.2 Microlocalización.** Por tratarse de un proyecto de factibilidad se hace necesario estudiar factores como servicios públicos, pobladores, cercanía al mercado, seguridad de la zona, facilidad de acceso, que permitan determinar su microlocalización.

Con base en el estudio de mercados, se tienen como opciones de localización:

Ubicación 1: Calle 10A con carrera 18, albergue damas rosadas.

Ubicación 2: Barrio la Plaza de ferias, junto a la plaza de ferias vía a Oiba y Bogotá.

Ubicación 3: Barrio el Centro. Carrera 14 entre calles 15 y 18.

Entre los tres sitios mencionados, se selecciona uno de ellos a través del método de asignación de puntos.

**3.2.2.1 Selección de factores.** Para la microlocalización del proyecto se tuvieron en cuenta una serie de factores que afectan la localización de la empresa:

- ? Impacto ambiental
- ? Concentración del mercado
- ? Vías de penetración al sector
- ? Instalaciones locativas
- ? Zonas de parqueo
- ? Disponibilidad de Servicios públicos
- ? Facilidad de transporte para la adquisición de materia prima

**3.2.2.2. Definición de factores**

- ? Impacto ambiental: el grado de contaminación que se puede causar al medio ambiente.
- ? Concentración del mercado: proximidad a la demanda de manera que ella pueda acceder fácilmente a solicitar la prestación del servicio.
- ? Vías de penetración al sector: existencia de suficientes vías en buen estado, que faciliten el acceso al sector.
- ? Instalaciones locativas: hace referencia al estado en que se encuentre el local para el funcionamiento de la empresa (servicios públicos, espacio, seguridad, entre otros).
- ? Canon de arrendamiento: suma de dinero que se paga generalmente en forma mensual por el alquiler del inmueble, donde se instalará la empresa.

- ? Zonas de parqueo: espacio disponible para estacionamiento de los carros de los clientes.
- ? Disponibilidad de Servicios públicos: disponibilidad de los servicios públicos básicos tales como agua, luz y teléfono.
- ? Facilidad de transporte: disponibilidad de los medios de transporte adecuados para la puesta en marcha de la fundación y adquisición de insumos.

**3.2.2.3 Ponderación de factores.** A criterio personal se efectuó la ponderación de factores, teniendo en cuenta algunas de las necesidades de la comunidad en estudio, tales como: la rapidez.

F1	:	Impacto ambiental	:	10%
F2	:	Concentración del mercado	:	15%
F3	:	vías de penetración al sector	:	10%
F4	:	Instalaciones locativas	:	35%
F5	:	Zonas de parqueo	:	10%
F6	:	Disponibilidad de Servicios públicos	:	15%
F7	:	Facilidad de transporte para la adquis. de insumos	:	10%

#### 3.2.2.4 División de los factores en grados.

Cuadro 22. Impacto ambiental

F1 IMPACTO AMBIENTAL	
Grados	Descripción
1	Medianas molestias: Produce una mínima contaminación auditiva por los ruidos que ocasiona la maquinaria y contaminación por efectos de los desechos que se generan en la empresa.
2	Pequeñas molestias: Genera contaminación mediana.

3	No presenta molestias: no trae consecuencias al medio ambiente.
---	---

Cuadro 23. Concentración del mercado

F2 CONCENTRACION DEL MERCADO	
Grados	Descripción
1	Distante de la demanda
2	Cerca a la demanda
3	Muy cerca a la demanda

Cuadro 24. Vías de penetración al sector

F3 VIAS DE PENETRACION AL SECTOR	
Grados	Descripción
1	Vías en mal estado que no permiten el buen desplazamiento de los vehículos.
2	Vías en regulares condiciones
3	Vías en buen estado.

Cuadro 25. Instalaciones locativas

F4 INSTALACIONES LOCATIVAS	
Grados	Descripción
1	Malas adecuaciones: cuando el local se encuentra en forma deteriorada, no es apto para la fundación.
2	Regulares adecuaciones: estado apropiado y con algunas reformas puede ser adaptado para la fundación.
3	Buenas adecuaciones: local apto para el normal funcionamiento.

Cuadro 26. Zonas de parqueo

F5 ZONAS DE PARQUEO	
Grados	Descripción
1	No hay zona de parqueo

2	Reducida zona de parqueo
3	Amplia zona de parqueo

Cuadro 27. Disponibilidad de servicios públicos

F6 DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS PUBLICOS	
Grados	Descripción
1	Malos servicios: considerados cuando no existen la totalidad de los servicios. (agua, luz y teléfono)
2	Regulares servicios: estos constantemente presentan interrupciones por cortes de los mismos.
3	Buenos servicios: posee todos los servicios en forma eficiente.

Cuadro 28. Facilidad de transporte para la adquisición de insumos

F7 FACILIDAD DE TRANSPORTE PARA LA ADQUISICION DE INSUMOS	
Grados	Descripción
1	Difícil accesibilidad de transporte para la adquisición de insumos
2	Regular accesibilidad de transporte para la adquisición de insumos
3	Accesibilidad total de transporte para la adquisición de insumos

**3.2.2.5 Asignación de puntos.** Tomando un total de 1000 puntos, se multiplican por el factor de ponderación para obtener el máximo de puntos por factor.

F1	:	1000 X0.10	=	100
F2	:	1000 X0.15	=	150
F3	:	1000 X0.10	=	100
F4	:	1000 X0.35	=	350
F5	:	1000 X0.10	=	100

F6	:	1000 X0.10	=	100
F7	:	1000 X0.10	=	100
<b>TOTAL</b>				<b>1000</b>

### 3.2.2.6 Puntaje y calificación de grados. Puntuación a los grados:

Cuadro 29. Puntuación a los grados

FACTORES	GRADOS		
	1	2	3
F1	10	55	100
F2	10	80	150
F3	10	55	100
F4	10	180	150
F5	10	55	150
F6	10	55	100
F7	10	55	100

**3.2.2.7 Calificación y puntaje de grados a factores.** De acuerdo a la división de los factores en grados se realiza la calificación y puntaje de los grados a factores.

El puntaje de clasificación que se le dará a cada uno de estos lugares estará determinando el sitio más adecuado para la ubicación de la fundación

Cuadro 30. Calificación y puntaje de grados a factores

FACTOR	UBICACIÓN 1		UBICACIÓN 2		UBICACIÓN 3	
	Grado	Valor	Grado	Valor	Grado	Valor
F1	3	100	3	100	3	100
F2	3	150	3	150	2	80
F3	3	100	3	100	2	55

F4	3	350	2	100	2	55
F5	3	100	2	80	1	10
F6	3	100	3	100	3	100
F7	3	100	3	100	2	55
TOTAL		1000		730		455

Basados en los resultados del método de selección de puntos la localización mas adecuada para la instalación del proyecto es la ubicación número 1, Calle 10A # 17 – 14 barrio los comuneros, donde se halla el albergue de las damas rosadas del Socorro, ya que cumple con casi todas las características requeridas por el proyecto y el inmueble será donado por algunas personas pertenecientes a este voluntariado (damas rosadas) que cuentan con la disponibilidad económica para este fin.

### 3.3 INGENIERIA DEL PROYECTO

#### 3.3.1 Ficha técnica del servicio.

##### 3.3.1.1 Servicios principales.

Tabla 2. Clasificación de servicios por tipo de alojamiento

Tipo de alojamiento por tipo de cliente	Características del alojamiento	Servicios ofrecidos
<b>Servicios básicos</b>		
<b><u>Clientes internos</u></b>		
Alojamiento tipo 1	Habitación compartida con espacios abiertos.	Atención médica (1 consulta quincenal), Psicorientación, talleres lúdicos, deportes y recreación,
Alojamiento tipo 2	Habitación compartida con división modular	

	para privacidad en cada unidad.	alimentación.
Alojamiento tipo 3	Habitación unipersonal tamaño mediano. 1 Tv por cada 5 usuarios	
Alojamiento tipo especial (ancianos en estado de postración). Requisito especial: estar afiliado a una EPS.	Habitación unipersonal grande. Tv personal	Atención médica dedicada (ancianos en estado de postración), Psicorientación, talleres lúdicos, recreación. Alimentación. La atención es básica en cuidados de enfermería, alimentación y alojamiento. Personalizado en apoyo terapéutico. La atención especializada por agravamiento en el estado de salud del adulto mayor, la deberá asumir la EPS a la que se encuentra afiliado, la cual será prestada en la ESE Hospital San Juan de Dios del Socorro de III nivel.
<b><u>Clientes Externos</u></b>		
Estratos 1 y 2	Alimentación (5 porciones), atención médica (1 consulta mensual), Psicorientación, talleres lúdicos, deportes y recreación.	
Estratos 3 y 4		
Estratos 5 y 6		

**Nota:** Los estratos 3, 4, 5 y 6 podrán tener la disponibilidad del servicio médico durante todo el mes si su caso de enfermedad lo amerita, así mismo para los estratos 5 y 6 podrá

tenerse el servicio de dieta especial según su patología. Si embargo para todos los ancianos se tendrá un trato digno, sin demeritar su condición social, por cuanto lo que se busca es que las personas de mejores recursos subsidien en parte la cobertura para las menos favorecidas.

<b>Servicios complementarios</b>	
Curso de manualidades	Servicios para todos los vinculados a la fundación.
Eventos artísticos	
Olimpiadas deportivas	
Modistería	
Culinaria	
Acompañamiento espiritual	
Enfermería	

**Nota especial:** ninguno de los servicios ofrecidos en el presente numeral llevan incluido el valor de medicamentos, dado que se trata de un costo alto que la fundación no puede cubrir, lo que si se hará será hacer gestión para que entidades de beneficencia suministren algunos medicamentos para los usuarios de menores recursos.

### 3.3.1.2 Servicios complementarios

- ? Comercialización de las manualidades realizadas por los adultos mayores para reafirmar su vida útil en su edad propecta.
- ? Charlas educativas e informativas acerca de las patologías que trae consigo la senectud.
- ? Organización de una feria artesanal en el año, para incluir a la sociedad en el proceso de mejoramiento de calidad de vida del adulto mayor.

- ? Eventos artísticos y deportivos donde el adulto mayor se satisfaga a sí mismo como persona, demostrándose que aún puede llegar más allá de lo que había imaginado y evidenciándole a la sociedad sus capacidades a pesar de sus años.

**3.3.1.3 Diseño.** La Fundación de Asistencia Geriátrica y Gerontológica del municipio del Socorro prestará los servicios integrales y asistenciales que contribuyan al mejoramiento del estado de salud mental y físico del adulto mayor que lo requiera y se encuentre gozando de dicho servicio en las instalaciones de la mencionada fundación, a fin de que éste individuo pueda concluir felizmente su vida.

Para los usuarios que padezcan de algún diagnóstico clínico propio de la edad se propone una ubicación en la sección de geriatría, dadas las características de su estado de salud, donde se requiere que el usuario viva en las instalaciones de la Fundación para tratar, mejorar y aliviar el estado de la patología que presente, mediante una adecuada atención donde contará con el servicio de auxiliares de enfermería durante las 24 horas del día, consulta médica (general o especializada), apoyo diagnóstico y terapéutico (fisioterapia, terapia respiratoria, psico orientación), suministro de la medicación, dieta nutricional indicada, entre otras y finalmente en caso necesario se le trasladará al Hospital de la localidad cuando las circunstancias lo ameriten o porque el paciente requiera de la intervención de equipos hospitalarios necesarios por la misma patología que presente.

Se ofrece el servicio de gerontología obedeciendo a las particularidades de la edad del adulto mayor, utilizando una metodología andragógica, la cual motiva a la reflexión sobre el ser, el estar, los valores, lo trascendente, y se asienta sobre una concepción del hombre como igualdad humana a compartir, contribuyendo a cultivar nuevas amistades, fortalecer la confraternidad, haciendo más rica y armoniosa la vida, promoviendo un cambio de actitud frente a ella, originando una razón de alegría para vivir la vida intensamente donde la edad pase al último plano de preocupación del usuario, mediante la realización de talleres donde se posibilite la conformación de grupos humanos llenos de riqueza interior, de potencial intelectual y afectivo, con posibilidades de crecer, de dar y recibir ayudando a recuperar la autoestima y permitiendo tener una vida más útil y plena, relacionándose con

sus pares e insertándose en una comunidad a través de una metodología llena de actividades educativas, recreativas y educativas que permitan una mejor utilización del tiempo libre del usuario, conducida por profesionales en la materia. Además de las atenciones médicas y paramédicas o de apoyo diagnóstica que necesiten.

**3.3.2 Descripción técnica del proceso.** En la Fundación Ponte mis zapatos se realizarán algunos procesos de tipo administrativo y otros de tipo operativo.

Dentro de los procesos principales administrativos se encuentran:

- ? Entrevista de venta del servicio al adulto mayor o su familiar responsable
- ? vinculación del adulto mayor interno
- ? Vinculación del adulto mayor externo
- ? Liquidación de mensualidad del cliente
- ? Elaboración y presentación de información contable
- ? Compras de insumos (mercado)

Dentro de los procesos principales de tipo operativo se encuentran:

- ? Instalación del adulto mayor en su nuevo hogar
- ? Inducción del adulto mayor a la fundación ya sea interno o externo
- ? Protocolo de prestación de los servicios de la fundación para el adulto mayor
- ? Elaboración y suministro de los alimentos del adulto mayor

La descripción de los procesos señalados anteriormente se visualiza en el numeral 3.3.3 en los respectivos diagramas de operación.

**3.3.3 Diagrama de operación.** A continuación se da a conocer la descripción gráfica de los procesos definidos tanto para el área administrativa como para el área operativa

especializada de la Fundación Ponte mis Zapatos. (véase figuras 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23).

**3.3.4 Control de Calidad.** En primera instancia se deberá tener presente el cumplimiento de lo establecido en el decreto 3075 de 1997 expedido por el Ministerio de Salud Por el cual se reglamenta parcialmente la Ley 09 de 1979 en su título II Buenas Practicas de Manufactura en su capítulo V, dado que se manipularán alimentos para una población vulnerable a microorganismos y demás agentes contaminantes que les pueden causar graves patologías a los clientes de edad propecta vinculados a la fundación.

Así mismo se controlará la calidad en la prestación de los servicios, a través de monitoreo por observación y por buzón de sugerencias.

El monitoreo por observación se medirá a través de un instrumento cuya estructura deberá ser paramétrica y estandarizada a modo de test que permita medir en términos concretos los servicios ofrecidos, las personas que los realizan y su efectividad.

De otra parte el monitoreo por buzón de sugerencias busca que sean los mismos clientes quienes opinen acerca del servicio que ellos disfrutaran, califiquen al personal en una escala del 1 al 10 y sugieran cambios y mejoras en la prestación del servicio.

Figura 13. Convenciones diagramas de flujo





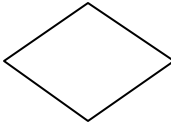
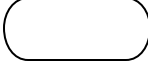
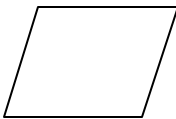
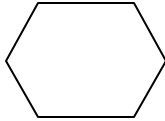

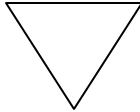
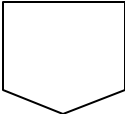


<b>DIAGRAMAS DE FLUJO</b>	
<b><u>CONVENCIONES</u></b>	
<b>FECHA:</b> ABRIL DE 2005	<b>ELABORADO POR:</b> LUZ DARY POVEDA
<b>REVISION :</b> 00	<b>N° DE HOJAS :</b> 1 DE 1
 Proceso manual	 Documento
 Proceso sistematizado	 Multidocumento
 Decisión	 Inicio - Fin
 Verificación	 Preparación
 Proceso definido	 Archivo
 Conector fuera de página	 Símbolo alternativo SI - NO
 Almacenamiento interno	

Figura 14. Macroproceso

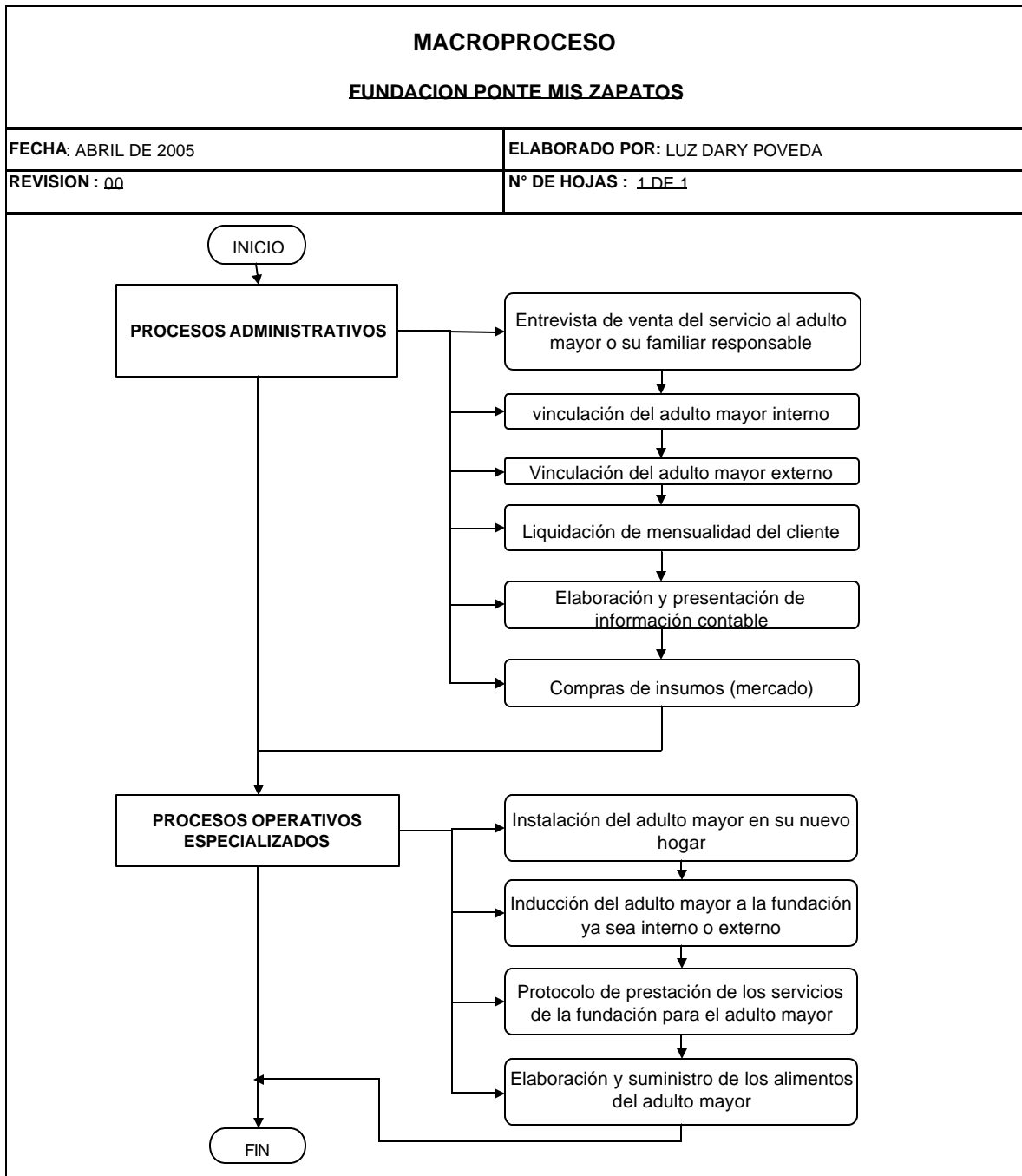




Figura 16. Proceso 2

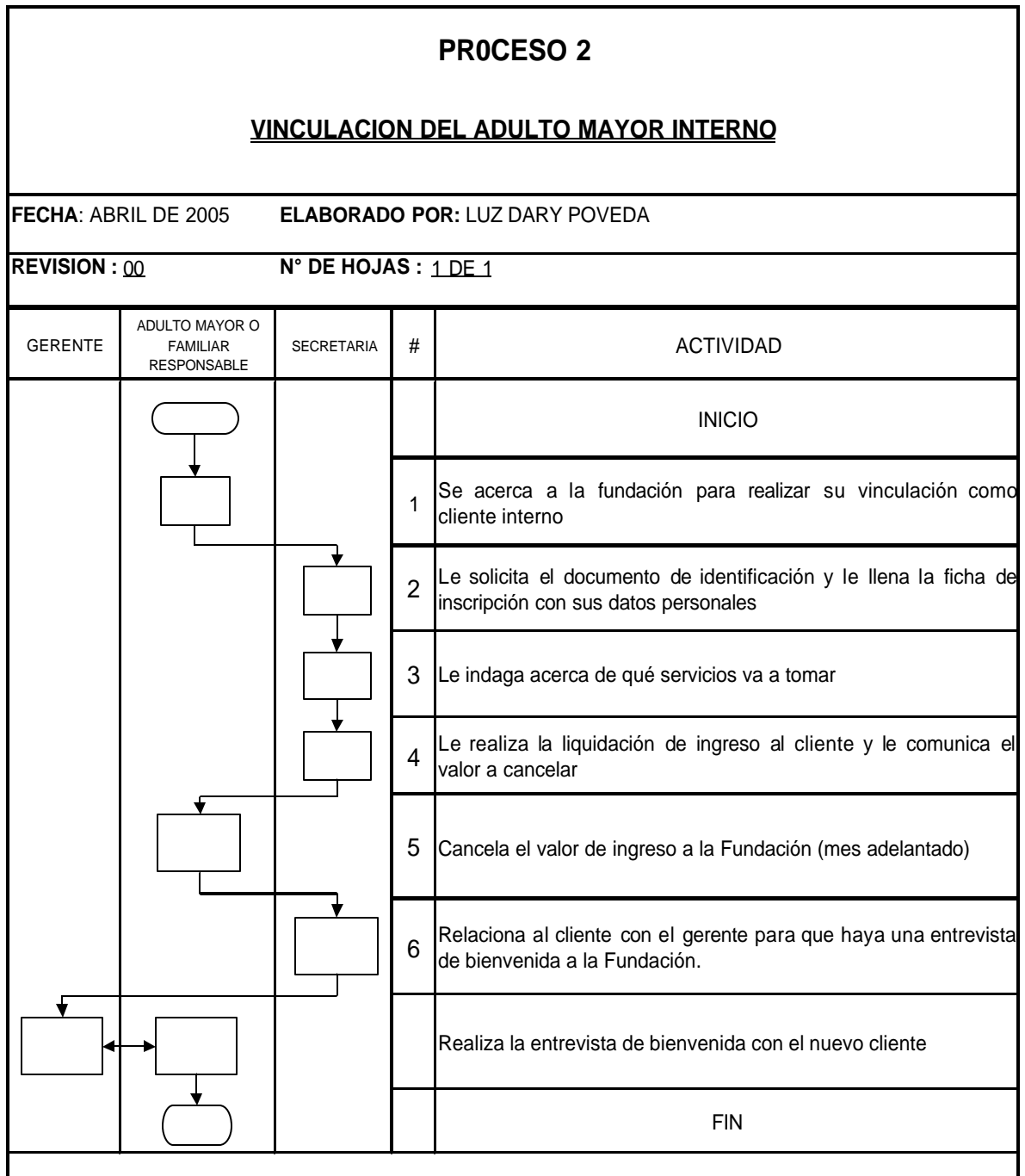


Figura 17. Proceso 3

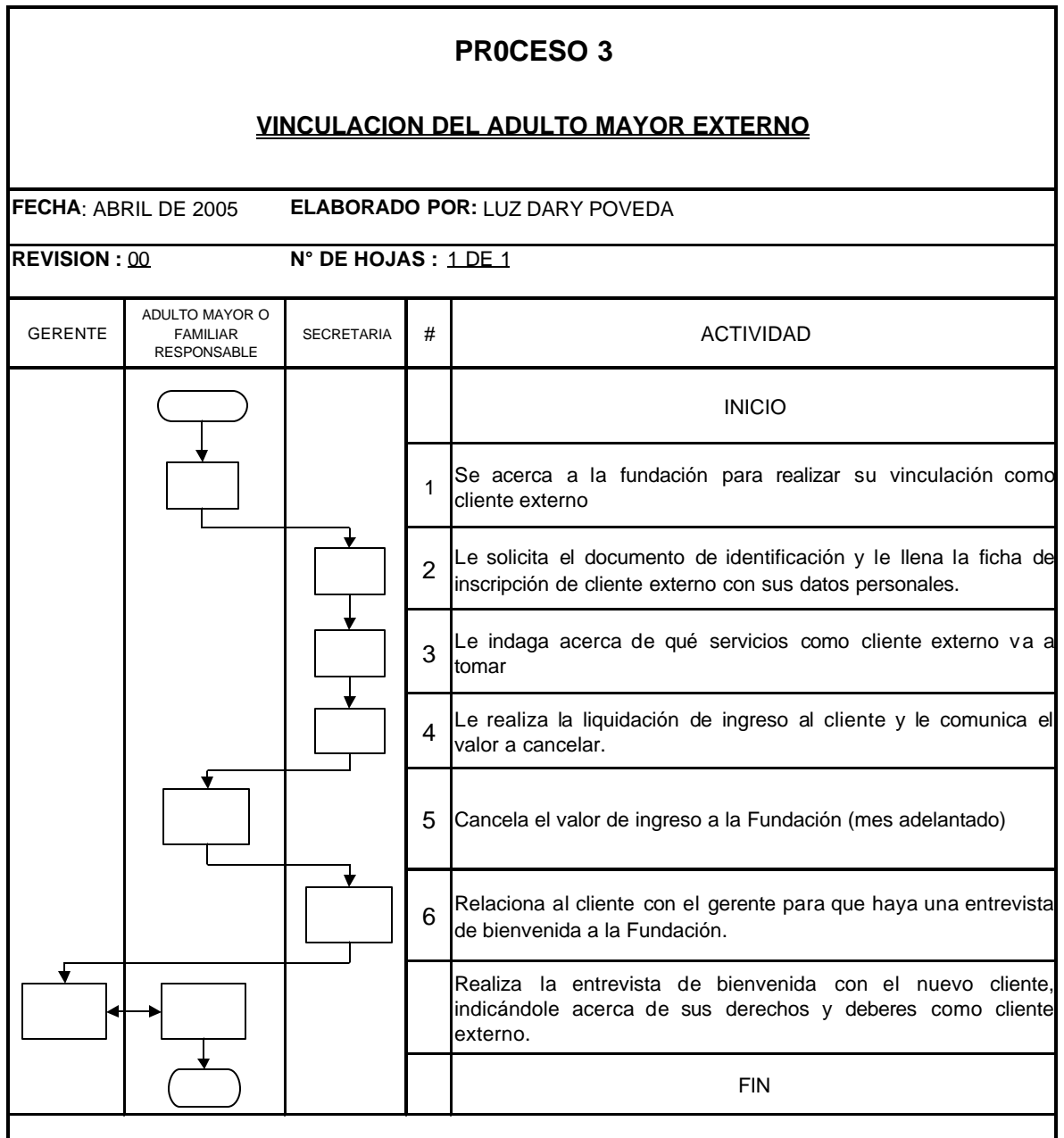


Figura 18. Proceso 4

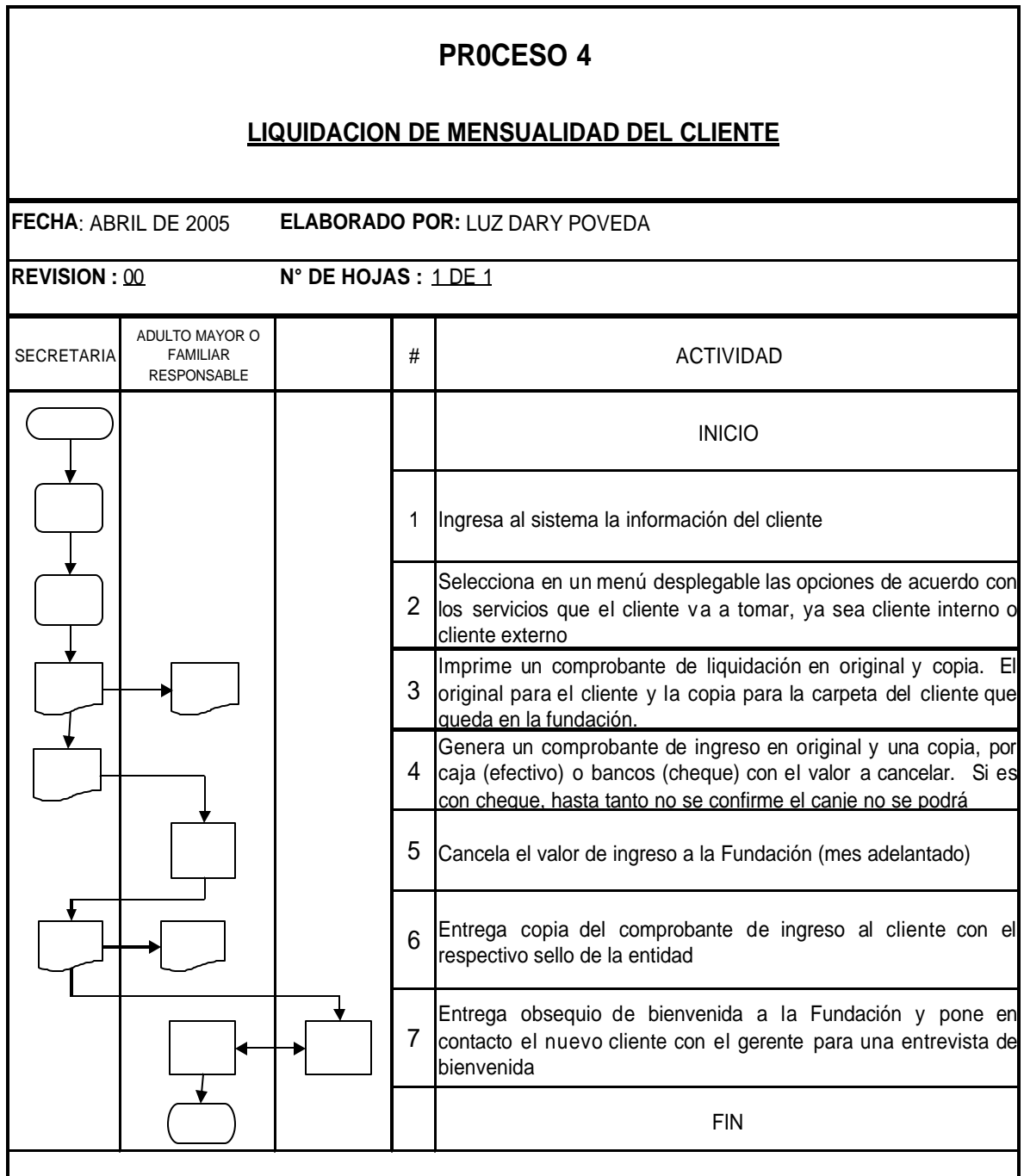


Figura 19. Proceso 5

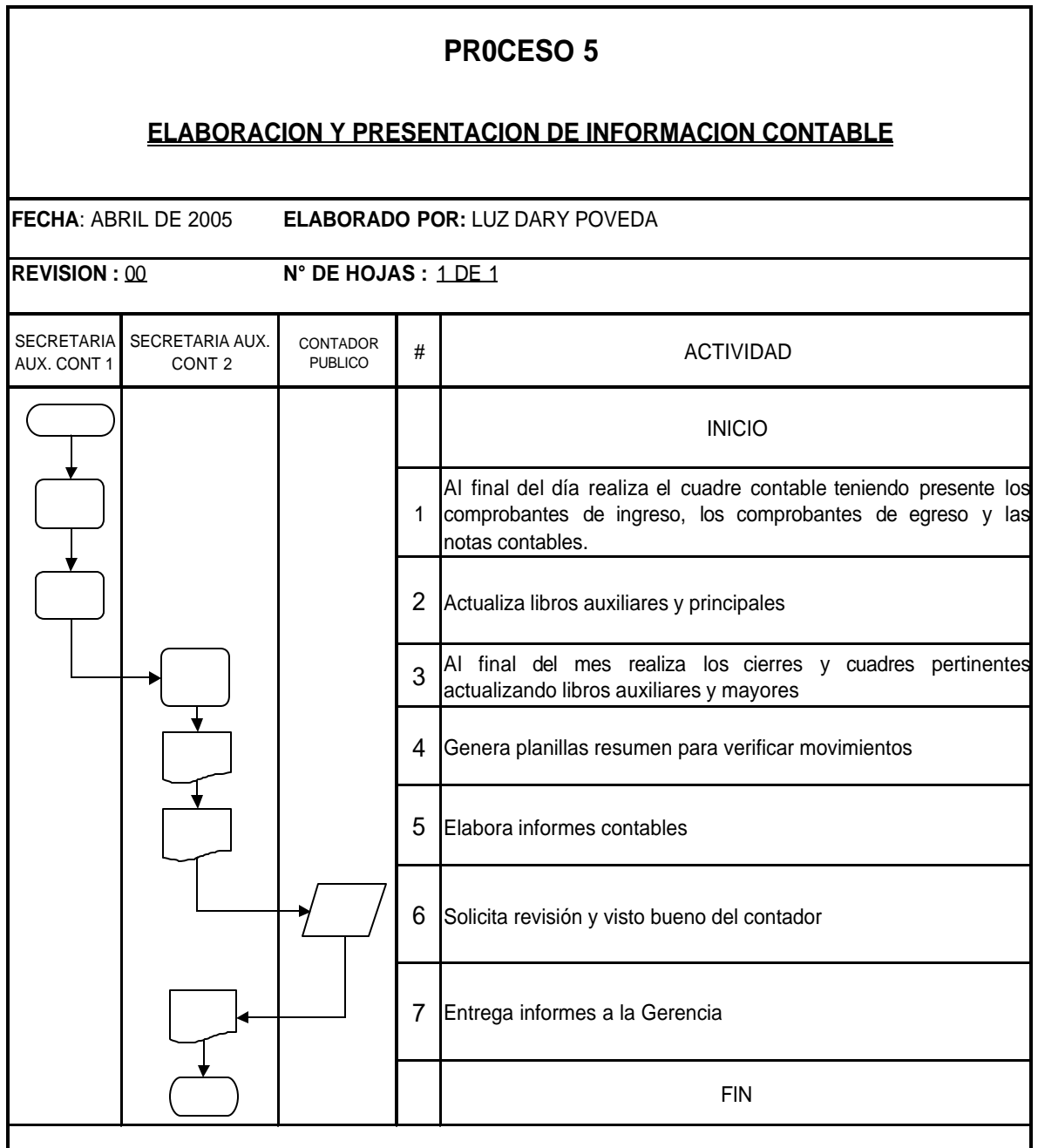


Figura 20. Proceso 6

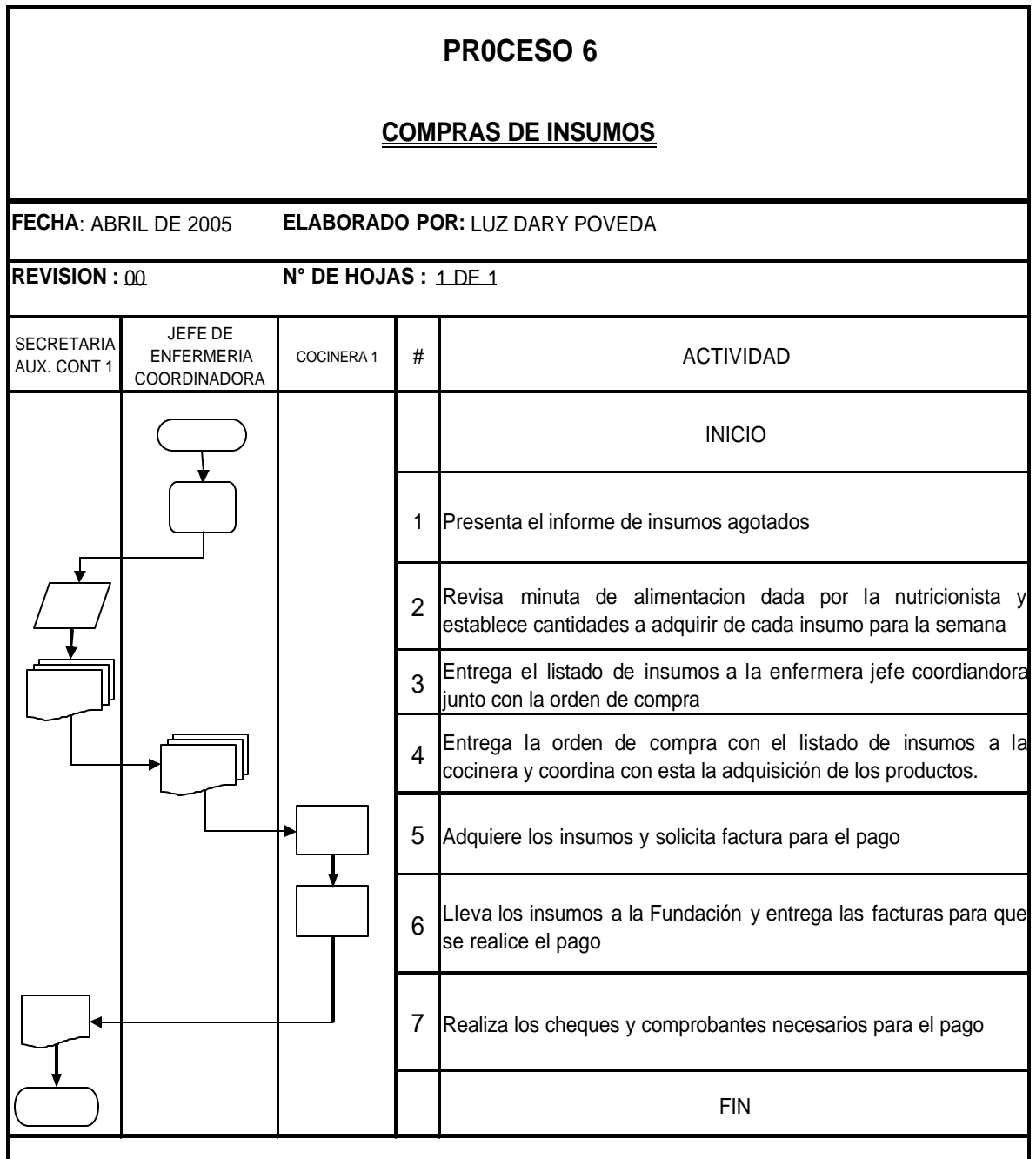


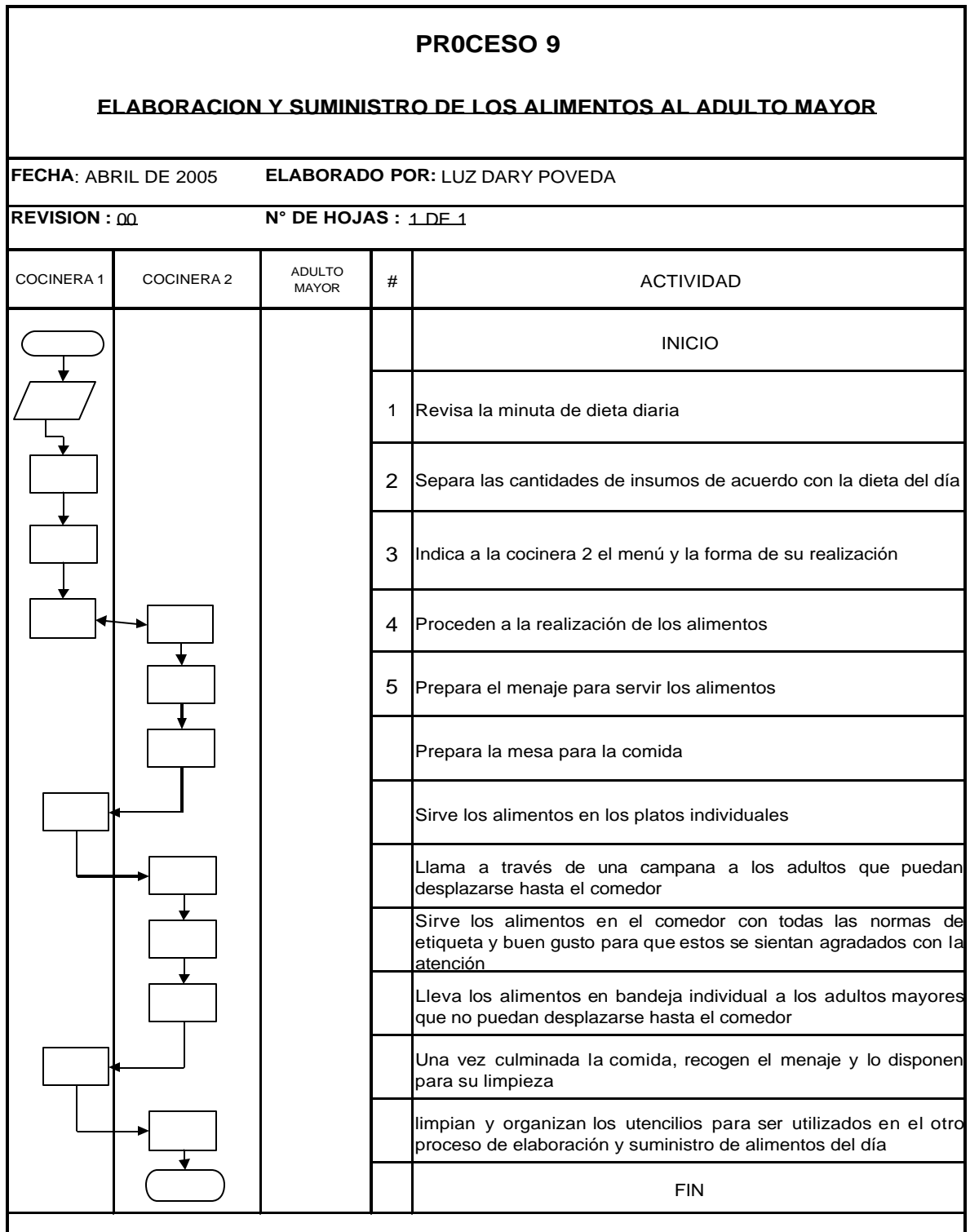
Figura 21. Proceso 7



Figura 22. Proceso 8



Figura 23. Proceso 9



**3.3.5 Recursos.** Los recursos a utilizar para la puesta en marcha de la Fundación Ponte mis Zapatos son humanos, físicos, de insumos y logísticos, los cuales son a saber:

**3.3.5.1 Recurso humano.** Las personas que deben laborar en la empresa son:

**Por nómina**

1 gerente administrador del gasto

2 secretarias auxiliares contables. Una por nómina y la otra por será un aprendiz del SENA.

1 Enfermera profesional bajo el cargo de Coordinadora general

2 aseadoras

2 cocineras

**Por contrato de prestación de servicios**

1 médico general, quien realizará procedimientos de valoración médica según la necesidad de cada cliente. Este médico será solicitado por pasantía - médicos en servicio social – al cual se le pagará un básico para subsidiar en parte su actividad (ver estudio financiero).

1 nutricionista, quien realizará las minutas diarias de nutrición y valorará a los pacientes según patologías precisas.

**Por honorarios**

1 contador público, que valore, dictamine y firme los estados financieros y demás informes legales contables y tributarios.

**Personal por práctica académica:** será solicitado a las universidades de la zona el siguiente personal para la realización de prácticas:

2 estudiantes de psicología que cursen mínimo 7° semestre

4 estudiantes de terapia física que cursen mínimo 6° semestre

4 estudiantes de terapia ocupacional que cursen mínimo 6° semestre

6 estudiantes de auxiliares de gerontología

6 estudiantes de auxiliares de enfermería

**3.3.5.2 Recurso Físico.** Hace relación a los equipos y maquinaria necesarios para el proceso de prestación de los servicios.

### Implementos hospitalarios

- ? 85 unidades básicas compuestas por: cama con colchón forrado, mesa de noche en material lavable, escalerilla y almohada forrada.
- ? 15 unidades de atención especial compuestas por: 1 cama de 3 planos, 1 mesa de noche lavable, 1 escalerilla, 1 atril, 1 riñonera, 1 pato coprológico, 1 pisingo orinal, 1 bala de oxígeno, elementos de oxigenoterapia (cánula nasal y flujómetro de oxígeno)
- ? 1 cama de paro compuesta con: 1 cama, 1 mesa con rodachines y caprena, 1 tensiometro, 1 fonendoscopio, 1 termómetro, 1 equipo de droga (adrenalina 10 ampollas, atropina 10 ampollas, bicarbonato de sodio 10 ampollas, bránulas N° 18, 16, 20 de cada una 3 unidades, equipo de benocclisis, buretrol, solución salina x 500 cc #4, dextrosa 5% x 500cc # 4, dextrosa 10% x 500cc #2)

### Equipo de Oficina

Cuadro 30. Equipo de oficina

EQUIPOS	ESPECIFICACIONES
1 Escritorio	Tipo Gerente
3 Escritorio	Tipo secretaria
1 Silla giratoria	Tipo gerente
3 silla giratoria	Tipo secretaria
4 archivador	Vertical, 4 gavetas
3 mesa computador	En madera - módulos

4 basureras	Madera
1 botiquín	Madera
4 Calculadora	Calculadora sumadora
35 aparatos telefónicos	Digitales para extensiones
1 PBX - fax	

### **Equipo de Computo**

Cuadro 31. Equipo de computo

EQUIPOS	ESPECIFICACIONES
3 computador	HP COMPACQ BUSINESS DESKTOP dc5000 Procesador Intel, pentium IV de 2.80 GHz Microsoft Windows Xp profesional Memoria de 512 MB Disco duro de 40GB Monitor de 15 “ Unidad de CD Tarjeta de Red 10/100/1000 quemador H, externa de 12 velocidades, presentación en caja de lujo.
2 impresora	Hewlett Packard 840

### **Equipo de atención en restaurante**

1 cocina industrial de 8 puestos

1 nevera industrial

mesón industrial en acero inoxidable para manipulación de alimentos

2 lavaplatos en acero inoxidable

100 juegos de plato pando, plato de sopa, plato pequeño y pocillo chocolatero, plato de postre, tenedor, cuchara pequeña de postre, cuchara normal y cuchillo  
100 vasos de 8 onzas  
100 jarras plásticas  
100 bandejas plásticas  
10 ollas grandes  
5 pailas grandes  
2 juegos de batería de cocina  
1 licuadora industrial  
1 horno  
1 batidora  
1 sanduchera  
1 esterilizador

#### **Equipo para arreglo de ropa**

1 plancha industrial  
1 lavadora industrial  
100 paquetes de ganchos para colgar ropa de 12 unidades cada uno

**3.3.6 Distribución en Planta.** La distribución de la planta se realizó teniendo en cuenta que ésta pueda proporcionar condiciones óptimas de trabajo, que se utilice adecuadamente el espacio, que permita una operación económica y pueda brindar seguridad y bienestar al trabajador. Lo anterior partiendo de la premisa que se trata de adecuar un inmueble ya construido el cual será donado para este fin. Para determinar el espacio a ocupar para cada una de las áreas de la Fundación, es necesario mostrar las necesidades específicas de cada sección en particular.

**3.3.6.1 Zona de administración.** En esta zona debe tener espacio suficiente para llevar a cabo: labores de administración, labores de recepción de llamadas, Labores de

coordinación

De acuerdo con estas necesidades específicas, el área que requiere la zona de administración es de 50 m<sup>2</sup>

**3.3.6.2 Zona de prestación de los servicios.** En esta zona debe tener espacio suficiente para llevar a cabo las labores inherentes a los servicios ofrecidos en el portafolio de servicios.

De acuerdo con estas necesidades específicas, el área que requiere la zona de prestación de los servicios es de 850 m<sup>2</sup>

Véase figura 24. Distribución en Planta.

**3.3.7 Recurso Logístico.** Se utilizará un software contable (XEO) que facilite la elaboración de los estado financieros y el control contable de la empresa, este software debe ser adquirido teniendo en cuenta el tamaño y las necesidades de la empresa. básicamente la utilización de este software será el procesamiento de datos estadísticos, el control contable y la elaboración de los estados financieros.

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

Para la prestación de los servicios establecidos en el portafolio de servicios, la fundación Ponte mis Zapatos, está en capacidad de hacer un cubrimiento de 155 clientes, 55 como clientes internos y 100 como clientes externos.

Para la puesta en marcha del proyecto, se contará con una planta de personal compuesta por un Gerente, dos secretarias, un contador público (por honorarios), una enfermera jefe

coordinadora general, un médico de año rural y una nutricionista por prestación de servicios, dos cocineras, dos aseadoras y estudiantes en practica de las especialidades en auxiliares de enfermería, terapia física, terapia ocupacional y psicología. Esta Fundación estará ubicada en el Municipio del Socorro.

La localización optima de la fundación se delimita en la siguiente dirección: calle 10A # 17 – 14 Barrio los comuneros, a unos pasos de la empresa social del estado Hospital San Juan de Dios del Socorro, para lo cual existe la disponibilidad del inmueble para su adecuación, esta se determinó a través del método de puntos y teniendo en cuenta además que se donará por parte de personas dedicadas al voluntariado de damas rosadas en el municipio del Socorro y que cuentan con el dinero suficiente para hacer este tipo de donación.

Se definieron los procesos para la prestación de los servicios tanto desde el punto de vista administrativo como desde el punto de vista operativo.

En virtud de todo lo anterior, este proyecto es viable desde el punto de vista técnico, toda vez que se cuenta con los recursos físicos, tecnológicos, humanos y administrativos para su puesta en marcha.



## 4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

### 4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN

La forma de constitución de la Fundación Ponte mis Zapatos se plantea como entidad sin ánimo de lucro, obedeciendo a las características socioeconómicas de la región y al respaldo encontrado en el municipio y otras entidades interesadas en su realización como las damas rosadas (grupo de señoras que hacen labor social con los menos favorecidos).

#### 4.1.1 Diligencias de constitución de la empresa.

Diligencias previas:

- ? Solicitud del estudio del nombre escogido para la entidad.
- ? Verificación de que la entidad a registrar esta sometida al trámite de inscripción en la Cámara de comercio.
- ? Verificación de que el domicilio social de la entidad a inscribir corresponda a la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Bucaramanga.

Constitución de una entidad nueva:

a) Realizar una asamblea de constitución, con los fundadores, para:

- ? Aprobar la constitución de la entidad.
- ? Aprobar el nombre de la entidad.
- ? Aprobar los estatutos de la entidad.
- ? Designar los órganos de administración, representación legal y revisiones fiscales.

b) Levantar el texto del acta de constitución, indicando los nombres, cédulas y domicilios de todos los fundadores y los demás asuntos tratados en la reunión. El acta debe venir firmada únicamente por el representante y secretario de la reunión con diligencia notarial.

c) Los fundadores deben firmar un documento separado al acta de constitución en el que se identifiquen y manifiesten su voluntad de asociarse.

d) Levantar el texto completo de los estatutos aprobados, debidamente firmados por el presidente y secretario de la reunión o todos los fundadores con diligencia de reconocimiento notarial.

Inscripción:

Para obtener el registro de la entidad debe presentar ante las ventanillas de atención al público los siguientes documentos:

- ? Carta de estudio de nombre aprobado.
- ? Solicitud de inscripción diligenciada por el representante legal.
- ? Acta de constitución.
- ? Documento con las firmas de los fundadores.
- ? Cartas de aceptación de los elegidos a junta directiva o concejo de administración, representante legal y revisor fiscal.
- ? Pagar los derechos de inscripción e impuesto de registro.
- ? Constancia de capital pagado.
- ? El acta de constitución y los estatutos deben presentarse en copia con destino a la Cámara de Comercio o fotocopia autenticada, puesto que los originales deben reposar en las oficinas de la entidad.

Diligencias posteriores, una vez obtenida la inscripción:

- ? Solicitar los certificados de existencia y representación legal en nuestras ventanillas de atención al público.
- ? Dentro de los diez días hábiles siguientes a la fecha de inscripción presentar el certificado de registro ante la autoridad que le compete la inspección, control y vigilancia de la entidad sin Animo de Lucro (Gobernación de Santander).
- ? Presentar para registro en la Cámara de Comercio, los libros de contabilidad y de actas de la entidad.

Normas, sobre el registro:

Decreto 2150 de 1995

Decreto 427 de 1996

Ley 537 de 1999.

## **4.2 CONSTITUCION DE LA EMPRESA**

**4.2.1 Visión.** Seremos en el año 2010 la mejor Fundación de asistencia geriátrica y gerontológica a nivel nacional obedeciendo a las necesidades presentadas por este tipo de población, ocasionando cambios en la actitud de la sociedad Colombiana frente a los abuelos para fortalecer la fraternidad en nuestra sociedad.

**4.2.2 Misión.** La Fundación Ponte mis Zapatos, es una empresa dedicada a la prestación de servicios integrales al adulto mayor; satisface las necesidades propias de la edad del individuo mediante la oportunidad, eficiencia, eficacia y la alta calidad humana con la que se realizan la prestación de los servicios. Somos una empresa sin ánimo de lucro que trabaja con la gestión de recursos para garantizar y proporcionar la permanencia de nuestra labor social, ubicada en la ciudad del Socorro Santander Colombia.

**4.2.3 Objetivo Empresariales.** Los objetivos globales corporativos son los factores integradores de la tarea de la alta gerencia y por tanto, deberán reflejarse en los planes funcionales y operativos de cada unidad estratégica de la Fundación ponte mis zapatos. Son, de otra manera, el amarre entre las responsabilidades funcionales y la dirección estratégica de la empresa.

- ? **Estructura organizacional.** Consolidar una estructura organizacional ágil, flexible, oportuna en las decisiones, altamente profesional, orientada hacia el servicio al cliente, la rentabilidad y con una alta capacidad de gestión y control de resultados.
  
- ? **Conocimiento del mercado.** Conocer el mercado, la competencia y sus productos, es una tarea fundamental para la organización. Para ello se establecen sistemas que permitan hacer un seguimiento sistemático al mercado y la competencia, diversificando y diseñando así nuevos servicios que anticipen y respondan adecuadamente a las necesidades de los clientes y que permitan el crecimiento de la Fundación en el mercado.
  
- ? **Desarrollo del talento humano.** Desarrollar y mejorar el nivel profesional y educativo de los miembros de la organización; será un objetivo permanente de la empresa.
  
- ? **Desarrollo tecnológico.** Desarrollar tecnológicamente y de manera integral la organización para lograr una entidad eficiente y un óptimo servicio, será una tarea prioritaria en los próximos cinco años.
  
- ? **Servicio al cliente.** Crear una cultura de servicio al cliente será una estrategia fundamental para la organización a través de la capacitación permanente a los

empleados de la empresa. La calidad y la excelencia del servicio serán la ventaja competitiva y diferenciadora de la Fundación Ponte mis Zapatos.

- ? **Rentabilidad.** La Fundación obtendrá niveles que le aseguren su permanencia, crecimiento, y competitividad. Para ello, velará por la optima prestación del servicio en términos de eficiencia en la aplicación de sus recursos, mediante estrategias de productividad claramente definidas
  
- ? **Indices de gestión.** La gestión de la fundación ponte mis zapatos, se evaluará mediante la medición periódica de un conjunto de indicadores de gestión precisamente definidos por la Gerencia.

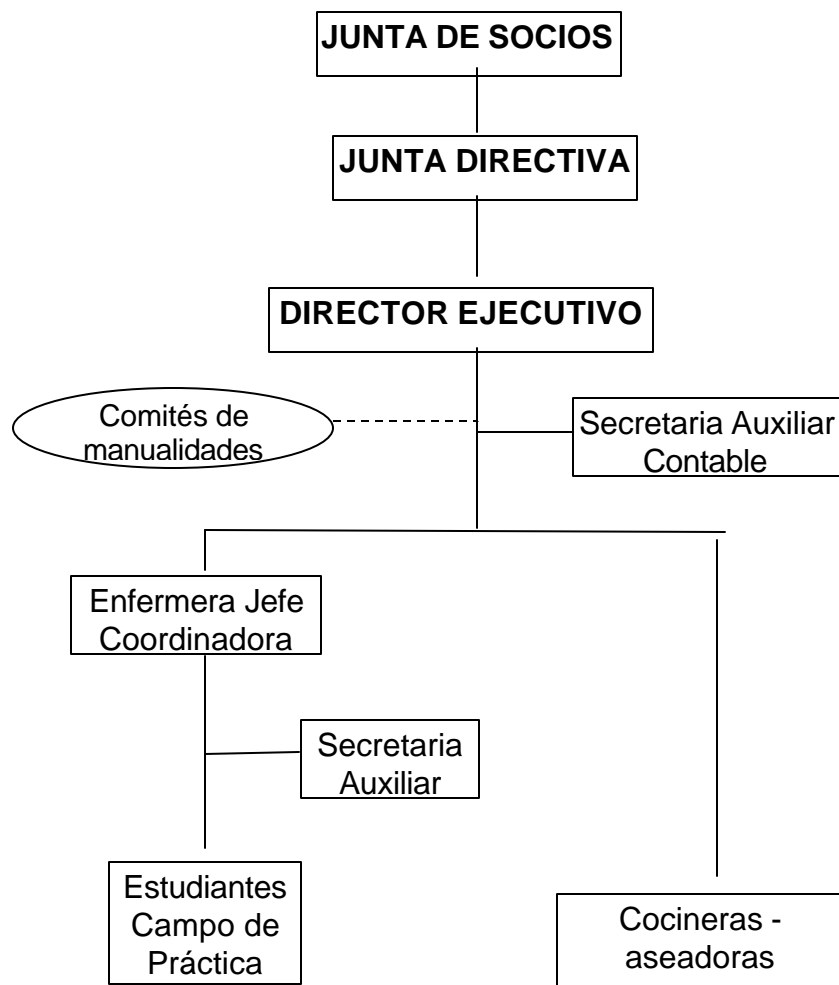
#### **4.2.4 Políticas.**

- o La fundación Ponte Mis Zapatos tiene como política esencial brindar atención integral al adulto mayor del municipio del Socorro sin distinción de raza, credo, religión y estrato.
- o El personal en propiedad que labora en la fundación debe ser calificado, idóneo y con experiencia, provisto de alta calidad humana.
- o Los estudiantes que realicen sus prácticas deben responder eficientemente a las necesidades presentadas por la fundación y sus tutores.
- o No se recibirán pacientes en estado de postración por caridad, este servicio deberá ser pagado totalmente por el usuario.
- o Los adultos mayores que gocen de buenas condiciones de salud serán incluidos en la programación de actividades de limpieza y oficios varios de la fundación con los siguientes propósitos: a). Disminuir el costo por operatividad. b). Hacer sentir útil al adulto mayor.
- o Los comités de manualidades estarán liderados por adultos mayores con conocimiento en estos temas y que se encuentren vinculadas a la fundación recibiendo servicios del mismo.

### 4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

**4.3.1 Organigrama.** Inicialmente la empresa tendrá una estructura organizacional acorde con las necesidades y recursos tal y como se presenta en el organigrama de la figura 25.

Figura 25. Organigrama fundación ponte mis zapatos



#### 4.3.2 Descripción y perfil de cargos.

<b>FUNDACION PONTE MIS ZAPATOS SOCORRO (SANTANDER) DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES</b>	
<b>NOMBRE DEL CARGO: DIRECTOR EJECUTIVO</b>	
<b>SECCIÓN:</b> ADMINISTRATIVA	<b>FECHA:</b> FEBRERO DE 2005
<b>JEFE INMEDIATO: JUNTA DIRECTIVA</b>	
<b>SUPERVISA A:</b> TODO EL PERSONAL	<b>No. DE CARGOS IGUALES:</b> NINGUNO.
<b>FUNCIÓN(ES) PRINCIPAL(ES):</b>  VELAR ANTE LA JUNTA DIRECTIVA POR EL RENDIMIENTO FINANCIERO, Y ADMINISTRATIVO DE LA FUNDACION.	
<b>DETALLE DE FUNCIONES:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Supervisar las labores ejecutadas por sus subalternos.</li><li>- Velar por el cabal cumplimiento de las funciones de sus subalternos.</li><li>- Elaborar los informes pertinentes para ser presentados ante la junta general de socios.</li><li>- Responder por los niveles de ocupación de la fundación.</li><li>- Realizar periódicamente una evaluación financiera de la fundación.</li><li>- Implantar los objetivos generales de la empresa.</li><li>- Hacer cumplir las políticas aprobadas por la junta general de socios.</li><li>- Implantar los programas de calidad que se requieran para un optimo desempeño</li><li>- Realizar las labores Comerciales y de promoción de la empresa.</li><li>- Representar legalmente a la empresa.</li></ul>	

**FUNDACION PONTE MIS ZAPATOS  
PERFIL DEL CARGO**

**NOMBRE DEL CARGO:** DIRECTOR EJECUTIVO | **FECHA:** FEBRERO DE 2005

**SECCIÓN:** ADMINISTRATIVA

**JEFE INMEDIATO:** JUNTA DIRECIVA

**SUPERVISA A:** TODO EL PERSONAL

**HABILIDAD**

**EDUCACIÓN:** PROFESIONAL EN GESTION EMPRESARIAL, ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS O MEDICO GENERAL, CON ESPECIALIDAD EN ALTA GERENCIA.

**EXPERIENCIA:** ACREDITAR UN AÑO EN ACTIVIDADES GERENCIALES.

**ENTRENAMIENTO:** TRES MESES

**HABILIDAD MENTAL:** EJECUTA LABORES QUE REQUIEREN HABILIDAD MENTAL ALTA EN LA REALIZACION DE INFORMES FINANCIEROS, REVISION

Y APROBACION DE LAS LABORES DE SUS SUBALTERNOS

**HABILIDAD MANUAL:** EJECUTA LABORES QUE REQUIEREN UNA HABILIDAD MANUAL EN LOS EQUIPOS DE COMPUTO ESPECIALMENTE.

**RESPONSABILIDAD:**

**SUPERVISIÓN:** REvisa y aprueba el trabajo todos los funcionarios de la empresa.

**POR CONTACTOS:** MANTIENE CONTACTO PERMANENTE CON PERSONAL INTERNO Y EXTERNO DE LA EMPRESA.

**MATERIALES, HERRAMIENTA Y EQUIPO:** LOS QUE ESTÉN DENTRO DE LA EMPRESA.

**MANEJO DE VALORES:** CHEQUES, FACTURAS, EFECTIVO, DONACIONES.

**ESFUERZO**

**MENTAL:** ALTO

**VISUAL:** NORMAL.

**FÍSICO:** EL NORMAL PARA EL DESARROLLO DE SUS FUNCIONES.

**CONDICIONES DE TRABAJO**

**MEDIO AMBIENTE:** NORMAL

**RIESGOS:** NINGUNO.

<b>FUNDACION PONTE MIS ZAPATOS</b> <b>SOCORRO (SANTANDER)</b> <b>DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES</b>	
<b>NOMBRE DEL CARGO:</b> CONTADOR	<b>FECHA:</b> FEBRERO DE 2005
<b>SECCIÓN:</b> ADMINISTRATIVA	
<b>JEFE INMEDIATO:</b> DIRECTOR EJECUTIVO	
<b>SUPERVISA A:</b> AUXILIAR CONTABLE	<b>No. DE CARGOS IGUALES:</b> NINGUNO
<b>FUNCIÓN(ES) PRINCIPAL(ES):</b> REALIZAR TODAS LAS FUNCIONES CONTABLES DE LA FUNDACION Y DAR TOTAL CUMPLIMIENTO A LOS DEBERES TRIBUTARIOS DE LA MISMA.	
<b>DETALLE DE FUNCIONES:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Revisar los libros principales y secundarios de la fundación.</li> <li>- Coordinar las labores de liquidación y cancelación de las obligaciones Tributarias de la fundación.</li> <li>- Responder ante la asamblea de socios y organismos externos por las correcta Presentación de los estados financieros de la fundación.</li> <li>- Informar sobre los requerimientos de materiales para el desempeño de sus Funciones.</li> <li>- Realizar las demás funciones que le sean asignadas por sus superiores y que tengan relación con la naturaleza del cargo y el área de desempeño.</li> </ul>	

<b>FUNDACION PONTE MIS ZAPATOS</b>	
<b>SOCORRO (SANTANDER)</b>	
<b>PERFIL DEL CARGO</b>	
<b>NOMBRE DEL CARGO:</b> CONTADOR	<b>FECHA:</b> FEBRERO DE 2005
<b>SECCIÓN:</b> ADMINISTRATIVA	
<b>JEFE INMEDIATO:</b> DIRECTOR EJECUTIVO	
<b>SUPERVISA A:</b> AUXILIAR CONTABLE	
<b>HABILIDAD</b>	
<b>EDUCACIÓN:</b>	PROFESIONAL EN CONTADURÍA PUBLICA.
<b>EXPERIENCIA:</b>	ACREDITAR UN AÑO EN ACTIVIDADES SIMILARES
<b>ENTRENAMIENTO:</b>	UN MES
<b>HABILIDAD MENTAL:</b>	EJECUTA LABORES QUE REQUIEREN HABILIDAD MENTAL ALTA.
<b>HABILIDAD MANUAL:</b>	EJECUTA LABORES QUE REQUIEREN UNA HABILIDAD MANUAL EN EQUIPOS DE COMPUTO Y FINANCIEROS.
<b>RESPONSABILIDAD</b>	
<b>SUPERVISIÓN:</b>	A LA AUXILIAR CONTABLE
<b>POR CONTACTOS:</b>	MANTIENE CONTACTO CON LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS PARA LA SUSTENTACIÓN DE INFORMES.
<b>MATERIALES, HERRAMIENTA Y EQUIPO:</b>	LOS QUE ESTÉN A SU CARGO PARA EL NORMAL CUMPLIMIENTO DE SUS FUNCIONES.
<b>MANEJO DE VALORES:</b>	NINGUNO.
<b>ESFUERZO</b>	
<b>MENTAL:</b>	ALTO
<b>VISUAL:</b>	NORMAL.
<b>FÍSICO:</b>	EL NORMAL PARA EL DESARROLLO DE SUS FUNCIONES.
<b>CONDICIONES DE TRABAJO</b>	
<b>MEDIO AMBIENTE:</b>	NORMAL
<b>RIESGOS:</b>	NINGUNO.

<b>FUNDACION PONTE MIS ZAPATOS</b> <b>SOCORRO (SANTANDER)</b> <b>DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES</b>	
<b>NOMBRE DEL CARGO:</b> SECRETARIA AUXILIAR DE ADMINISTRACION.	<b>FECHA:</b> FEBRERO DE 2005
<b>SECCIÓN:</b> ADMINISTRATIVA	
<b>JEFE INMEDIATO:</b> ENFERMERA JEFE COORDINADORA	
<b>SUPERVISA A:</b> NINGUNO	<b>No. DE CARGOS IGUALES:</b> NINGUNO
<b>FUNCIÓN(ES) PRINCIPAL(ES):</b>  RESPONDER ANTE LA ENFERMERA JEFE COORDINADORA POR LAS ACTIVIDADES ADMINISTRATIVAS DE SU CARGO.	
<b>DETALLE DE FUNCIONES:</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>- Realizar las comunicaciones que se requieran para un normal funcionamiento de la empresa.</li> <li>- Responder por el archivo de la empresa.</li> <li>- Responder por todos los trabajos y documentos que se requieran en la empresa.</li> <li>- Recibir y radicar la correspondencia allegada a la empresa.</li> <li>- Velar por la buena presentación y orden de la oficina.</li> <li>- Adquirir, con el visto bueno de su jefe inmediato, la papelería e implementos de oficina que se requieran para el normal funcionamiento de sus funciones.</li> <li>- Transcribir con responsabilidad las anotaciones de los estudiantes en campo de práctica y hacerlos llegar a tiempo a su destino.</li> <li>- Responder por los materiales, herramientas y equipos a su cargo.</li> <li>- Coadyuvar con el cumplimiento del programa 5s establecido por la empresa.</li> <li>- Las demás asignadas por la empresa y que sean de naturaleza de su cargo.</li> </ul>	

<b>FUNDACION PONTE MIS ZAPATOS</b>	
<b>SOCORRO (SANTANDER)</b>	
<b>PERFIL DEL CARGO</b>	
<b>NOMBRE DEL CARGO:</b> SECRETARIA AUX DE ADMON	<b>FECHA:</b> FEBRERO 2005
<b>SECCIÓN:</b> ADMINISTRATIVA	
<b>JEFE INMEDIATO:</b> ENFERMERA JEFE COORDINADORA	
<b>SUPERVISA A:</b> NINGUNO	
<b>HABILIDAD</b>	
<b>EDUCACIÓN:</b>	<b>CAP EN SECRETARIADO AUXILIAR CONTABLE DEL SENA</b>
<b>EXPERIENCIA:</b>	ACREDITAR SEIS MESES EN ACTIVIDADES SIMILARES
<b>ENTRENAMIENTO:</b>	UN MES
<b>HABILIDAD MENTAL:</b>	EJECUTA LABORES QUE REQUIEREN HABILIDAD MENTAL ALTA.
<b>HABILIDAD MANUAL:</b>	EJECUTA LABORES QUE REQUIEREN UNA HABILIDAD MANUAL EN EQUIPOS DE COMPUTO Y FINANCIEROS.
<b>RESPONSABILIDAD</b>	
<b>SUPERVISIÓN:</b>	NINGUNO
<b>POR CONTACTOS:</b>	MANTIENE CONTACTO CON LA ENFERMERA JEFE COORDINADORA.
<b>MATERIALES, HERRAMIENTA Y EQUIPO:</b>	LOS QUE ESTÉN A SU CARGO PARA EL NORMAL CUMPLIMIENTO DE SUS FUNCIONES.
<b>MANEJO DE VALORES:</b>	NINGUNO.
<b>ESFUERZO</b>	
<b>MENTAL:</b>	ALTO
<b>VISUAL:</b>	NORMAL.
<b>FÍSICO:</b>	EL NORMAL PARA EL DESARROLLO DE SUS FUNCIONES.
<b>CONDICIONES DE TRABAJO</b>	
<b>MEDIO AMBIENTE:</b>	NORMAL
<b>RIESGOS:</b>	NINGUNO.

<b>FUNDACION PONTE MIS ZAPATOS</b> <b>SOCORRO (SANTANDER)</b> <b>DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES</b>	
<b>NOMBRE DEL CARGO:</b> AUXILIAR CONTABLE	
<b>SECCIÓN:</b> ADMINISTRATIVA	
<b>JEFE INMEDIATO:</b> DIRECTOR EJECUTIVO	No. CARGOS IGUALES: DOS
<b>SUPERVISA A:</b> NINGUNO	
<b>FUNCIÓN(ES) PRINCIPAL(ES):</b> RESPONDER POR TODAS LAS FUNCIONES CONTABLES DE LA FUNDACION Y DAR TOTAL CUMPLIMIENTO A LOS DEBERES TRIBUTARIOS DE LA MISMA.	
<b>DETALLE DE FUNCIONES:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mantener al día los libros principales y secundarios de la empresa.</li> <li>- Coordinar las labores de liquidación y cancelación de las obligaciones Tributarias de la empresa en compañía del Contador.</li> <li>- Responder por la correcta Presentación de los estados financieros de la empresa.</li> <li>- Responder por los materiales, herramientas y equipos a su cargo.</li> <li>- Informar sobre los requerimientos de materiales para el desempeño de sus Funciones.</li> <li>- Realizar las demás funciones que le sean asignadas por sus superiores y que tengan relación con la naturaleza del cargo y el área de desempeño.</li> </ul>	

<b>FUNDACION PONTE MIS ZAPATOS</b>	
<b>SOCORRO (SANTANDER) PERFIL DEL CARGO</b>	
<b>NOMBRE DEL CARGO:</b> AUXILIAR CONTABLE	<b>FECHA:</b> FEBRERO DE 2005
<b>SECCIÓN:</b> ADMINISTRATIVA	
<b>JEFE INMEDIATO:</b> DIRECTOR EJECUTIVO	
<b>SUPERVISA A:</b> NINGUNO	
<b>HABILIDAD</b>	
<b>EDUCACIÓN:</b>	SECRETARIADO CONTABLE
<b>EXPERIENCIA:</b>	ACREDITAR UN AÑO EN ACTIVIDADES SIMILARES
<b>ENTRENAMIENTO:</b>	UN MES
<b>HABILIDAD MENTAL:</b>	EJECUTA LABORES QUE REQUIEREN HABILIDAD MENTAL ALTA.
<b>HABILIDAD MANUAL:</b>	EJECUTA LABORES QUE REQUIEREN UNA HABILIDAD MANUAL EN EQUIPOS DE COMPUTO Y FINANCIEROS.
<b>RESPONSABILIDAD</b>	
<b>SUPERVISIÓN:</b>	NINGUNO
<b>POR CONTACTOS:</b>	MANTIENE CONTACTO CON LA GERENCIA Y EL CONTADOR PUBLICO PARA LA REALIZACION DE TRABAJOS FINANCIEROS.
<b>MATERIALES, HERRAMIENTA Y EQUIPO:</b>	LOS QUE ESTÉN A SU CARGO PARA EL NORMAL CUMPLIMIENTO DE SUS FUNCIONES.
<b>MANEJO DE VALORES:</b>	NINGUNO.
<b>ESFUERZO</b>	
<b>MENTAL:</b>	ALTO
<b>VISUAL:</b>	NORMAL.
<b>FÍSICO:</b>	EL NORMAL PARA EL DESARROLLO DE SUS FUNCIONES.
<b>CONDICIONES DE TRABAJO</b>	
<b>MEDIO AMBIENTE:</b>	NORMAL
<b>RIESGOS:</b>	NINGUNO.

<b>FUNDACION PONTE MIS ZAPATOS</b>	
<b>SOCORRO (SANTANDER)</b>	
<b>DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES</b>	
<b>NOMBRE DEL CARGO:</b> ENFERMERA JEFE COORDINADORA	
<b>SECCIÓN:</b> ADMINISTRATIVA	<b>FECHA:</b> FEBRERO DE 2005
<b>JEFE INMEDIATO:</b> DIRECTOR EJECUTIVO	
<b>SUPERVISA A:</b> TODO EL PERSONAL EN CAMPO DE PRACTICA.	<b>No. DE CARGOS IGUALES:</b> NINGUNO.
<b>FUNCIÓN(ES) PRINCIPAL(ES):</b> RESPONDER ANTE LA GERENCIA POR EL BUEN DESEMPEÑO, EFICIENCIA Y EFICACIA LABORAL DEL PERSONAL QUE REALIZA LAS PRACTICAS MEDICA Y PARAMEDICAS EN LA FUNDACION.	
<b>DETALLE DE FUNCIONES:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Velar por buen estado de salud de los usuarios.</li> <li>- Supervisar las labores ejecutadas por sus subalternos.</li> <li>- Velar por el cabal cumplimiento de las funciones de sus subalternos.</li> <li>- Mantener constante comunicación con los docentes de cada especialidad de estudiantes para organizar los horarios de práctica y las evaluaciones de los mismos.</li> <li>- Elaborar los informes pertinentes para ser presentados ante la gerencia.</li> <li>- Realizar periódicamente una evaluación de las prácticas de los estudiantes.</li> <li>- Revisar la prescripción médica y entregarla a los familiares de los usuarios para su adquisición.</li> <li>- Vigilar y preceder el suministro de medicamentos.</li> <li>- Coordina labores de ocio atento y educativas con el personal de campo de práctica para desarrollar con los usuarios y familiares de estos.</li> <li>- Da asesoría al grupo de estudiantes que estén asignados a la fundación.</li> <li>- Planea, programa, organiza, coordina, supervisa y evalúa las actividades del área de práctica en compañía de los tutores de cada especialidad.</li> </ul>	

<b>FUNDACION PONTE MIS ZAPATOS</b>	
<b>SOCORRO (SANTANDER) PERFIL DEL CARGO</b>	
<b>NOMBRE DEL CARGO:</b> ENFERMERA JEFE	<b>FECHA:</b> FEBRERO DE 2005
<b>SECCIÓN:</b> ADMINISTRATIVA	
<b>JEFE INMEDIATO:</b> DIRECTOR EJECUTIVO	
<b>SUPERVISA A:</b> ESTUDIANTES EN CAMPO DE PRACTICA	
<b>HABILIDAD</b>	
<b>EDUCACIÓN:</b>	ENFERMERIA SUPERIOR
<b>EXPERIENCIA:</b>	ACREDITAR UN AÑO EN ACTIVIDADES SIMILARES
<b>ENTRENAMIENTO:</b>	UN MES
<b>HABILIDAD MENTAL:</b>	EJECUTA LABORES REQUIEREN HABILIDAD MENTAL ALTA.
<b>HABILIDAD MANUAL:</b>	EJECUTA LABORES QUE REQUIEREN UNA HABILIDAD MANUAL EN EL MANEJO PATOLOGIAS PRESENTADAS POR LOS USUARIOS ADULTOS MAYORES.
<b>RESPONSABILIDAD</b>	
<b>SUPERVISIÓN:</b>	ESTUDIANTES EN CAMPO DE PRACTICA
<b>R CONTACTOS:</b>	MANTIENE CONTACTO CON LA GERENCIA Y LA JUNTA DE SOCIOS PARA LA SUSTENTACIÓN DE INFORMES.
<b>MATERIALES, HERRAMIENTA Y EQUIPO:</b>	LOS QUE ESTÉN A SU CARGO PARA EL NORMAL CUMPLIMIENTO DE SUS FUNCIONES.
<b>MANEJO DE VALORES:</b>	NINGUNO.
<b>ESFUERZO</b>	
<b>MENTAL:</b>	ALTO
<b>VISUAL:</b>	NORMAL.
<b>FÍSICO:</b>	EL NORMAL PARA EL DESARROLLO DE SUS FUNCIONES.
<b>CONDICIONES DE TRABAJO</b>	
<b>MEDIO AMBIENTE:</b>	NORMAL
<b>RIESGOS:</b>	NINGUNO.

**FUNDACION PONTE MIS ZAPATOS**

**SOCORRO (SANTANDER)**

**DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES**

**NOMBRE DEL CARGO:** MEDICO GENERAL EN SERVICIO SOCIAL

**SECCIÓN:** ADMINISTRATIVA

**FECHA:** FEBRERO DE 2005

**JEFE INMEDIATO:** DIRECTOR EJECUTIVO

**SUPERVISAA:** NINGUNO

**No. DE CARGOS IGUALES:** NINGUNO.

**FUNCIÓN(ES) PRINCIPAL(ES):**

PARTICIPA EN EL DIAGNOSTICO Y PRONOSTICO DEL ESTADO DE SALUD DE LOS USUARIOS HACIENDO ENFASIS EN LAS CARACTERISTICAS PROPIAS DE LA EDAD DE LOS MISMOS.

**DETALLE DE FUNCIONES:**

- Responder oportunamente al llamado de sus servicios.
- Velar por la salud de los usuarios, proporcionando calidad en el estado de su salud.
- Realiza control médico a los usuarios cuando es necesario.
- Responde por la realización correcta de la prescripción médica.
- Desarrolla labores educativas con los usuarios y familiares de éstos y da asesora al grupo de estudiantes asignados a la fundación.
- Apoya la realización de actividades educativas a nivel intra y extra mural.

<b>FUNDACION PONTE MIS ZAPATOS</b>	
<b>SOCORRO (SANTANDER) PERFIL DEL CARGO</b>	
<b>NOMBRE DEL CARGO:</b> MEDICO GENERAL	<b>FECHA:</b> FEBRERO DE 2005
<b>SECCIÓN:</b> ADMINISTRATIVA	
<b>JEFE INMEDIATO:</b> DIRECTOR EJECUTIVO	
<b>SUPERVISA A:</b> NINGUNO	
<b>HABILIDAD</b>	
<b>EDUCACIÓN:</b>	MEDICO GENERAL EN SERVICIO SOCIAL
<b>EXPERIENCIA:</b>	ACREDITAR SU ESTADIA EN LA EMPRESA HOSPITALARIA DE TERCER NIVEL DEL MUNICIPIO DEL SOCORRO
<b>ENTRENAMIENTO:</b>	UN MES
<b>HABILIDAD MENTAL:</b>	EJECUTA LABORES REQUIEREN HABILIDAD MENTAL ALTA
<b>HABILIDAD MANUAL:</b>	EJECUTA LABORES QUE REQUIEREN UNA HABILIDAD MANUAL EN EQUIPOS MEDICOS Y MANEJO DE PATOLOGIAS PROPIAS DEL ADULTO MAYOR.
<b>RESPONSABILIDAD</b>	
<b>SUPERVISIÓN:</b>	NINGUNO
<b>POR CONTACTOS:</b>	MANTIENE CONTACTO CON LA ENFERMERA JEFE COORDINADORA Y EL GERENTE PARA EL MANEJO DE LAS PATOLOGIAS HALLADAS.
<b>MATERIALES, HERRAMIENTA Y EQUIPO:</b>	LOS QUE ESTÉN A SU CARGO PARA EL NORMAL CUMPLIMIENTO DE SUS FUNCIONES.
<b>MANEJO DE VALORES:</b>	NINGUNO.
<b>ESFUERZO</b>	
<b>MENTAL:</b>	ALTO
<b>VISUAL:</b>	NORMAL.
<b>FÍSICO:</b>	EL NORMAL PARA EL DESARROLLO DE SUS FUNCIONES.
<b>CONDICIONES DE TRABAJO</b>	
<b>MEDIO AMBIENTE:</b>	NORMAL

**FUNDACION PONTE MIS ZAPATOS**  
**SOCORRO (SANTANDER)**  
**DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES**

**NOMBRE DEL CARGO:** NUTRICIONISTA DIETISTA

**SECCIÓN:** ADMINISTRATIVA

**FECHA:** FEBRERO DE 2005

**JEFE INMEDIATO:** ENFERMERA JEFE

**SUPERVISA A:** NINGUNO

**No. DE CARGOS IGUALES:** NINGUNO.

**FUNCIÓN(ES) PRINCIPAL(ES):**

EJECUTA LABORES PROFESIONALES DE TIPO ASISTENCIAL Y COMUNITARIO EN EL AREA DE NUTRICION Y DIETETICA A USUARIOS INTERNOS Y EXTERNOS DE LA FUNDACION.

**DETALLE DE FUNCIONES:**

- ? Cumplir cabalmente con las funciones asignadas por sus superiores.
- ? Colabora con la prescripción dietética del usuario e informa oportunamente al servicio de alimentación de todas las dietas de los mismos.
- ? Hace evaluación dietética del usuario y analiza con el equipo de salud.
- ? Responde por los tratamientos dieto-terapeuticos de los usuarios que lo requieran.
- ? Capacita y asesora al personal de salud en aspectos relacionados con nutrición y alimentación.
- ? Planea, programa, organiza, coordina, supervisa y evalúa las actividades del área de nutrición y dietética.

<b>FUNDACION PONTE MIS ZAPATOS</b>	
<b>SOCORRO (SANTANDER) PERFIL DEL CARGO</b>	
<b>NOMBRE DEL CARGO:</b> NUTRICIONISTA DIETISTA	<b>FECHA:</b> FEBRERO DE 2005
<b>SECCIÓN:</b> ADMINISTRATIVA	
<b>JEFE INMEDIATO:</b> ENFERMERA JEFE COORDINADORA	
<b>SUPERVISA A:</b> NINGUNO	
<b>HABILIDAD</b>	
<b>EDUCACIÓN:</b>	NUTRICIONISTA DIETISTA
<b>EXPERIENCIA:</b>	ACREDITAR UN AÑO EN ACTIVIDADES SIMILARES
<b>ENTRENAMIENTO:</b>	UN MES
<b>HABILIDAD MENTAL:</b>	EJECUTA LABORES QUE REQUIEREN HABILIDAD MENTAL ALTA.
<b>HABILIDAD MANUAL:</b>	EJECUTA LABORES QUE REQUIEREN UNA HABILIDAD MANUAL EN EQUIPOS DE COMPUTO.
<b>RESPONSABILIDAD</b>	
<b>SUPERVISIÓN:</b>	NINGUNO
<b>POR CONTACTOS:</b>	MANTIENE CONTACTO CON LA ENFERMERA JEFE COORDINADORA PARA LA SUSTENTACIÓN DE LAS DIETAS FORMULADAS
<b>MATERIALES, HERRAMIENTA Y EQUIPO:</b>	LOS QUE ESTÉN A SU CARGO PARA EL NORMAL CUMPLIMIENTO DE SUS FUNCIONES.
<b>MANEJO DE VALORES:</b>	NINGUNO.
<b>ESFUERZO</b>	
<b>MENTAL:</b>	ALTO
<b>VISUAL:</b>	NORMAL.
<b>FÍSICO:</b>	EL NORMAL PARA EL DESARROLLO DE SUS FUNCIONES.
<b>CONDICIONES DE TRABAJO</b>	
<b>MEDIO AMBIENTE:</b>	NORMAL
<b>RIESGOS:</b>	NINGUNO.

**4.3.3 Asignación salarial.** Para el personal de planta se ha establecido la siguiente asignación salarial:

- ? Director ejecutivo \$1.400.000
- ? Secretaria auxiliar administrativa \$381.500
- ? Secretaria auxiliar contable – lo establecido por el sena para contratos de aprendizaje
- ? Enfermera jefe \$1.000.000
- ? Cuatro servicios generales (dos aseadoras, dos cocineras) c/u \$381.500

Contratos de prestación:

- ? Nutricionista dietista para la realización de minutas diarias y valoración de usuarios según la necesidad específica.
- ? Contador público.

Se establece contacto con la Empresa Hospitalaria de Tercer Nivel de la localidad para obtener los servicios del Médico general en servicio social para la realización de procedimientos especiales y valoración médica.

Se solicita a universidades de Bucaramanga, San Gil y Socorro para campo de práctica para las siguientes áreas del conocimiento:

- ? Psicología mínimo dos estudiantes.
- ? Terapia física mínimo cuatro estudiantes.
- ? Terapia ocupacional mínimo cuatro estudiantes.
- ? Auxiliares de gerontología mínimo seis estudiantes.
- ? Auxiliares de enfermería mínimo seis estudiantes.

## 5. ESTUDIO FINANCIERO

Con la realización del estudio financiero se desea determinar cual es el valor real de inversión, costos de operación necesarios para el montaje de la FUNDACION PONTE MIS ZAPATOS en el Municipio de Socorro Santander.

### 5.1 INVERSIONES

En este ítem se hace referencia a los recursos destinados a cubrir las necesidades de construcciones adecuaciones, y equipos requeridos para iniciar las operaciones de la FUNDACION. Los valores registrados son tomados directamente del mercado por la investigadora. En este segmento del proyecto se cuantificaran en detalle, las necesidades de recurso para la realización del proyecto, clasificándolas en: inversiones fijas, de capital de trabajo e inversión diferida (conformación de la fundación, estudio complementario del proyecto, intereses del préstamo durante el tiempo de inversión de pre-operación, instalación y montaje de equipos, puesta en marcha).

**5.1.1 Inversión fija.** Está constituida por la inversión tangible de activos fijos para poner en funcionamiento la fundación, está conformada por:

**5.1.1.1 Terrenos, edificaciones y adecuaciones.** La ejecución de este proyecto no conlleva a la realización de construcciones, ni la compra de terrenos, dado que algunas damas rosadas en su labor social han determinado donar un inmueble ubicado en la calle 10A con carrera 18 para la fundación Ponte mis Zapatos, por lo tanto los unicos costos en

los que se incurrirán serán los de adecuación del citado inmueble. A continuación se desglosa el costo de esta inversión. Véase cuadro 32.

Cuadro 32. Adecuaciones

Item	Detalle de obra	Unidad	Cantidad	Vr unitario	Vr total
<b>CONSTRUCCIONES</b>					
1	Fuentes en piedra	Unidad	1	\$ 150.000,00	\$ 150.000,00
2	Administración con 2 baños	M2	50	\$ 20.000,00	\$ 1.000.000,00
3	Zona de prestación de los servicios	M2	850	\$ 20.000,00	\$ 17.000.000,00
4	Tanques de agua	Undiades	2	\$ 140.000,00	\$ 280.000,00
5	Divisiones modulares	unidades	20	\$ 100.000,00	\$ 2.000.000,00
6	Adecuaciones de agua				\$ 517.700,00
7	Adecuaciones de luz				\$ 1.040.500,00
	<b>TOTAL</b>				<b>\$ 21.988.200,00</b>
<b>TERRENOS</b>					
1	inmueble ubicado en la calle 10 con carrera 18	M2	900	donación de las damas rosadas	
2	<b>TOTAL</b>				<b>\$ -</b>
	<b>GRAN TOTAL</b>				<b>21.988.200,00</b>

Cuadro 33. Detalle de la instalacion del servicio de agua

item	Detalle	Valor
1	Disponibilidad	\$ 60.000,00
2	Matricula	\$ 260.000,00
3	Medidor	\$ 50.000,00
4	Cajilla	\$ 32.000,00
5	Registro Corte	\$ 15.700,00
6	Mano de obra	\$ 100.000,00
	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 517.700,00</b>

Cuadro 34. Detalle de la instalacion del servicio de luz

item	Detalle	Valor
1	6 lamparas luminarias decorativas	\$ 72.000,00
2	Contador trifasico	\$ 300.000,00
3	Caja de automaticos de 20 tacos tipo pesado con espacio para totalizador	\$ 260.000,00
4	Caja de contador	\$ 24.500,00
5	Caja de registro en concreto para piso	\$ 70.000,00
6	Tubo metalico 1 1/2 "	\$ 22.000,00
7	Canaleta 1 1/2 "	\$ 4.000,00
8	Perchero 4 puestos tipo pesado con aisladores	\$ 18.000,00
9	Alambre de 6"	\$ 150.000,00
10	Alambre de 12 "	\$ 75.000,00
11	30 tubos PVC	\$ 45.000,00
	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1.040.500,00</b>

**5.1.1.2 Implementos hospitalarios.** Se conforma por los implementos necesarios para la atención en habitaciones normales y con enfermo en estado de postración de la fundación. (Véase cuadro 35). En este ítem es importante tener presente que los equipos médicos a adquirir se harán aprovechando la coyuntura que representa la actual quiebra de los hospitales, su inminente liquidación y por ende la venta de muchos de sus activos para liberar pasivos. Los equipos por lo tanto serán adquiridos a estos hospitales de segunda mano pero en buen estado.

**5.1.1.3 Muebles y enseres.** Son todos los muebles y equipos de oficina necesarios para el normal funcionamiento de la Fundación. (Véase cuadro 36).

**5.1.1.4 Equipos de oficina.** Son todos los equipos de oficina necesarios para el normal funcionamiento de la Fundación ponte mis zapatos. (Véase cuadro 37).

**5.1.1.5 Equipos de computación y de comunicación.** Son los equipos de comunicación y de computo que se requieren en el área de administración y ventas para la contabilización y comercialización del proyecto. (Véase cuadro 38).

**5.1.1.6 Equipo de atención en restaurante.** Hace referencia a los equipos necesarios para la atención de los adultos mayores en la zona de alimentación. (véase cuadro 39)

**5.1.1.7 Equipo de arreglo de ropa.** Se trata de los equipos necesarios para efectuar la labor de arreglo de ropa de los adultos mayores que están internos en la fundación. (véase cuadro 40)

**5.1.1.8 Total Inversión fija.** De acuerdo con los cuadros anteriores, la inversión fija se resume en el cuadro 41.

**5.1.2 Inversión diferida.** Comprende los gastos que debe asumir la empresa antes de su funcionamiento y que incluye patentes, factibilidad, gastos de constitución, gastos notariales, inscripción en la Cámara de Comercio, y gastos de lanzamiento. (Véase cuadro 42).

Cuadro 35. Implementos hospitalarios

ITEM	CONCEPTO	CANTIDAD	Vr. UNITARIO	VR. TOTAL
1	Unidades básicas compuestas por: cama con colchón forrado, mesa de noche de material lavable, escalerrilla y almohada forrada	50	400.000	20.000.000
2	Unidades de atención especial: 1 cama de 3 planos, 1 mesa de noche lavable, 1 escalerrilla, 1 atril, 1 riñonera, 1 pato coprológico, 1 pisingo orinal, 1 bala de oxígeno, elementos de oxigenoterapia (cánula nasal y flujómetro de oxígeno)	5	500.000	2.500.000
3	Cama para paro: 1 cama, 1 mesa con rodachines y caprena, 1 tensiometro, 1 fonendoscopio, 1 termómetro, 1 equipo de droga	1	700.000	700.000
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 23.200.000</b>

Cuadro 36. Detalle de la Inversión Muebles y enseres

ITEM	Concepto	Cantidad	Valor Unitario	Vr Total
1	Escritorio tipo gerente	1	350.000	350.000
2	Escritorio tipo secretaria gamax	3	250.000	750.000
3	Archivador por 4 gavetas	4	310.000	1.240.000
4	basurera en madera	4	40.000	160.000
5	Mesa para computador	3	200.000	600.000
6	Silla tipo gerente neumática	1	300.000	300.000
7	Silla tipo secretaria neumática	3	200.000	600.000
8	paneles de sillas de espera	4	80.000	320.000
9	Botiquin de primeros auxilios	1	100.000	100.000
10	Comedor de 20 puestos con sillas rimax	5	500.000	2.500.000
11	Star de TV	3	500.000	1.500.000
12	Televisores de 21"	11	500.000	5.500.000
<b>TOTAL</b>				<b>13.920.000</b>

Cuadro 37. Detalle de la Inversión Equipos de oficina

ITEM	Concepto	Cantidad	Valor Unitario	Vr Total
1	Teléfonos	35	15.000	525.000
2	Sumadora Casio	4	150.000	600.000
3	Sacaganchos	3	10.000	30.000
4	Cosedoras	3	12.000	36.000
5	Perforadora	3	2.800	8.400
6	Bisturí	3	600	1.800
7	Portalápices	4	4.000	16.000
8	Grabadora doble cassette con CD	1	380.000	380.000
	<b>TOTAL</b>			<b>1.597.200</b>

Cuadro 38 . Detalle de la Inversión fija Equipos de computo

ITEM	Concepto	Cantidad	Valor Unitario	Vr Total
	<b>Equipos de Computo</b>			
1	Computador pentium IV con licencias	3	1.700.000	5.100.000
2	Impresora Hewlett Packard	2	400.000	800.000
	<b>TOTAL</b>			<b>5.900.000</b>

Cuadro 39. Detalle de la Inversión Equipos de atención en restaurante

ITEM	Concepto	Cantidad	Valor Unitario	Vr Total
1	Cocina industrial de 8 puestos	1	600.000	600.000
2	Nevecon industrial	1	2.000.000	2.000.000
3	Meson industrial inoxidable para manipulaciòn de	1	200.000	200.000
4	Lavaplatos en acero inoxidable	2	150.000	300.000
5	Juegos de platos (pando, sopa, postre, chocolate	155	12.000	1.860.000
6	vasos de 8 onzas plasticos	155	1.000	155.000
7	jarras plasticas	55	1.500	82.500
8	bandejas plasticas	155	2.000	310.000
9	ollas grandes	8	10.000	80.000
10	Pailas grandes	5	15.000	75.000
11	juegos de bateria de cocina	2	25.000	50.000
12	licuadora industrial	1	450.000	450.000
13	horno	1	380.000	380.000
14	batidora	1	60.000	60.000
15	Sanduchera	1	45.000	45.000
16	Esterilizador	1	70.000	70.000
	<b>TOTAL</b>			<b>6.717.500</b>

Cuadro 40. Detalle de la Inversión Equipos de arreglo de ropa

ITEM	Concepto	Cantidad	Valor Unitario	Vr Total
1	Plancha industrial	1	500.000	500.000
2	Lavadora industrial	1	2.000.000	2.000.000
3	Docenas de ganchos para colgar ropa	55	5.000	275.000
	<b>TOTAL</b>			<b>2.775.000</b>

Cuadro 41. Total inversión fija

ITEM	Concepto	Vr. Total
1	Construcciones y Edificaciones	\$ 21.988.200
2	Implementos hospitalarios	\$ 23.200.000
3	Muebles y enseres	\$ 13.920.000
4	Equipos de oficina	\$ 1.597.200
5	Equipos de computo	\$ 5.900.000
6	Atención en restaurante	\$ 6.717.500
7	Arreglo de ropa	\$ 2.775.000
	<b>TOTAL INVERSION FIJA</b>	<b>\$ 76.097.900</b>

Cuadro 42. Detalle de la Inversión de Activos diferidos

ITEM	ACTIVO DIFERIDOS	
	Concepto	Valor
1	Estudio de factibilidad	1.500.000
2	Gastos de Constitución	150.000
3	Aviso Nombre comercial	200.000
4	Gastos de lanzamiento	1.150.000
5	Planos	3.000.000
	<b>TOTAL</b>	<b>6.000.000</b>

**5.1.3 Capital de Trabajo.** Es representada por el capital con que hay que contar para un mes de operaciones o funcionamiento de la empresa. Parte de la importancia que tiene el capital de trabajo reside en el hecho, que los recursos en forma de activos circulantes tienen usos muy diversos y se aplican de manera específica por poco tiempo; por lo tanto, es posible efectuar cambios rápidos en la estructura y uso de esas partidas circulantes entre las cuales se consideran los gastos administrativos de consumo, imprevistos para el lapso de tiempo durante el cual se iniciarán actividades. El capital de trabajo estará representado por el dinero necesario para llevar a cabo la actividad económica de la empresa sobre una base permanente, que constituirán los gastos de operación, servicios profesionales, mano de obra, gastos de consumo e imprevistos. Además será necesario considerar el costo originado por el uso de líneas de crédito. (Véase cuadro 62 Inversión de capital de trabajo).

La cantidad de servicios a prestar proyectados por la Fundación Ponte mis Zapatos se encuentra desglosada en el cuadro 43.

Cuadro 43. Cantidad de servicios a prestar proyectados

Tipo de servicio por tipo de cliente	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Total
<b>Servicios básicos</b>							
<b><u>Clientes internos</u></b>							
Alojamiento tipo 1	15	15	15	15	15	15	90
Alojamiento tipo 2	15	15	15	15	15	15	90
Alojamiento tipo 3	20	20	20	20	20	20	120
Alojamiento tipo especial	5	5	5	5	5	5	30
Alimentación (5 porciones diarias)	55	55	55	55	55	55	330
Atención médica (1 consulta quincenal)	55	55	55	55	55	55	330
Psicorientación	55	55	55	55	55	55	330
Talleres lúdicos	50	50	50	50	50	50	300
Deportes y recreación	50	50	50	50	50	50	300
							-
<b><u>Clientes Externos</u></b>							-
Alimentación (5 porciones diarias)	100	100	100	100	100	100	600
Atención médica (1 consulta mensual)	100	100	100	100	100	100	600
Psicorientación	100	100	100	100	100	100	600
Talleres lúdicos	100	100	100	100	100	100	600
Deportes y recreación	100	100	100	100	100	100	600
							-
<b>Servicios complementarios - estos no tienen costo adicional. Se hallan para efectos de control de operaciones</b>							
Curso de manualidades	36	36	36	36	36	36	214
Eventos artísticos	28	28	28	28	28	28	167
Olimpiadas deportivas	37	37	37	37	37	37	223
Modistería	26	26	26	26	26	26	158
Culinaria	25	25	25	25	25	25	149

**5.1.3.1 Costos de prestación del servicio.** Estos datos han sido presupuestados a cinco años, de acuerdo con la guía para presentar proyectos de factibilidad en el numeral 5.3, en el cual se define que los valores tanto de costos como de ingresos deber ser en pesos constantes, solamente previendo incremento en unidades producidas y vendidas. ,

por lo tanto no se tiene en cuenta el IPC (índice de precios al consumidor) de los últimos años y su comportamiento.

**5.1.3.1.1 Costos de la mano de obra directa.** El costo de mano de obra para este estudio se define así:

Mano de obra directa por nómina:	Enfermera profesional 1
	Cocineras 2
	Aseadoras 2
Mano de obra directa por prestación de servicios:	Médico general 1
	Nutricionista 1

Para hallar estos costos se recurrió a la elaboración de la nómina mensual para esta área. Estos costos se encuentran proyectados a cinco años. (Véase cuadro 44).

**5.1.3.1.2 Costos Indirectos del servicio.** En esta parte del proyecto se encuentran costos tales como servicios públicos, seguros, impuestos, insumos, etc. Todos estos útiles y básicos para el buen funcionamiento de la Fundación. El resumen de los costos indirectos del servicio se encuentra desglosado en el cuadro 45.

**5.1.3.2 Gastos de administración y ventas.** Son los costos originados de realizar las funciones administrativas dentro de la empresa, para el proyecto está representado por la mano de obra del personal administrativo, servicios públicos, depreciación, publicidad y otros costos administrativos y de ventas. (Véase cuadro 46)

**5.1.3.2.1 Mano de obra administrativa.** Se refiere a los sueldos del personal que tendrá a su cargo la organización administrativa del FUNDACION PONTE MIS ZAPATOS (Véase cuadro 47).

Cuadro 44. Costo mano de obra directa

<b>Enfermera Jefe Coordinadora General</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Salario	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
Aux. de Transporte	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Cesantías	\$ 83.333	\$ 83.333	\$ 83.333	\$ 83.333	\$ 83.333
Prima de servicios	\$ 83.333	\$ 83.333	\$ 83.333	\$ 83.333	\$ 83.333
Vacaciones	\$ 41.667	\$ 41.667	\$ 41.667	\$ 41.667	\$ 41.667
Intereses a Cesantías	\$ 10.000	\$ 10.000	\$ 10.000	\$ 10.000	\$ 10.000
Caja de Compensación	\$ 40.000	\$ 40.000	\$ 40.000	\$ 40.000	\$ 40.000
ICBF	\$ 30.000	\$ 30.000	\$ 30.000	\$ 30.000	\$ 30.000
Sena	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000
Aportes Salud	\$ 30.520	\$ 30.520	\$ 30.520	\$ 30.520	\$ 30.520
Aportes Pensión	\$ 38.627	\$ 38.627	\$ 38.627	\$ 38.627	\$ 38.627
Riesgos profesionales	\$ 15.000	\$ 15.000	\$ 15.000	\$ 15.000	\$ 15.000
Dotación	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Valor Mensual</b>	<b>\$ 1.392.479</b>	<b>\$ 1.392.479</b>	<b>\$ 1.392.479</b>	<b>\$ 1.392.479</b>	<b>\$ 1.392.479</b>
<b>Valor anual</b>	<b>\$ 16.709.752</b>	<b>\$ 16.709.752</b>	<b>\$ 16.709.752</b>	<b>\$ 16.709.752</b>	<b>\$ 16.709.752</b>

<b>Servicios Generales</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Salario	\$ 381.500	\$ 381.500	\$ 381.500	\$ 381.500	\$ 381.500
Aux. de Transporte	\$ 44.500	\$ 44.500	\$ 44.500	\$ 44.500	\$ 44.500
Cesantías	\$ 31.792	\$ 31.792	\$ 31.792	\$ 31.792	\$ 31.792
Prima de servicios	\$ 31.792	\$ 31.792	\$ 31.792	\$ 31.792	\$ 31.792
Vacaciones	\$ 15.896	\$ 15.896	\$ 15.896	\$ 15.896	\$ 15.896
Intereses a Cesantías	\$ 3.815	\$ 3.815	\$ 3.815	\$ 3.815	\$ 3.815
Caja de Compensación	\$ 17.040	\$ 17.040	\$ 17.040	\$ 17.040	\$ 17.040
ICBF	\$ 12.780	\$ 12.780	\$ 12.780	\$ 12.780	\$ 12.780
Sena	\$ 8.520	\$ 8.520	\$ 8.520	\$ 8.520	\$ 8.520
Aportes Salud	\$ 34.080	\$ 34.080	\$ 34.080	\$ 34.080	\$ 34.080
Aportes Pensión	\$ 43.133	\$ 43.133	\$ 43.133	\$ 43.133	\$ 43.133
Riesgos profesionales	\$ 6.390	\$ 6.390	\$ 6.390	\$ 6.390	\$ 6.390
Dotación	\$ 19.075	\$ 19.075	\$ 19.075	\$ 19.075	\$ 19.075
<b>Neto a pagar Mensual</b>	<b>\$ 650.311</b>	<b>\$ 650.311</b>	<b>\$ 650.311</b>	<b>\$ 650.311</b>	<b>\$ 650.311</b>
<b>Neto a pagar Anual</b>	<b>\$ 7.803.736</b>	<b>\$ 7.803.736</b>	<b>\$ 7.803.736</b>	<b>\$ 7.803.736</b>	<b>\$ 7.803.736</b>
<b>Total personal serv. Grales mes (4)</b>	<b>\$ 2.601.245</b>	<b>\$ 2.601.245</b>	<b>\$ 2.601.245</b>	<b>\$ 2.601.245</b>	<b>\$ 2.601.245</b>
<b>Total personal serv. Grales año (4)</b>	<b>\$ 31.214.944</b>	<b>\$ 31.214.944</b>	<b>\$ 31.214.944</b>	<b>\$ 31.214.944</b>	<b>\$ 31.214.944</b>

<b>medico general - servicio social</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Contrato de prestación de servicio	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000
<b>Neto a pagar Mensual</b>	<b>\$ 800.000</b>	<b>\$ 800.000</b>	<b>\$ 800.000</b>	<b>\$ 800.000</b>	<b>\$ 800.000</b>
<b>Neto a pagar Anual</b>	<b>\$ 9.600.000</b>	<b>\$ 9.600.000</b>	<b>\$ 9.600.000</b>	<b>\$ 9.600.000</b>	<b>\$ 9.600.000</b>

<b>Nutricionista</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Contrato de prestación de servicio	\$ 400.000	\$ 428.000	\$ 457.960	\$ 490.017	\$ 524.318
<b>Neto a pagar Mensual</b>	<b>\$ 400.000</b>	<b>\$ 428.000</b>	<b>\$ 457.960</b>	<b>\$ 490.017</b>	<b>\$ 524.318</b>
<b>Neto a pagar Anual</b>	<b>\$ 4.800.000</b>	<b>\$ 5.136.000</b>	<b>\$ 5.495.520</b>	<b>\$ 5.880.206</b>	<b>\$ 6.291.821</b>
<b>TOTAL A PAGAR MOD MES</b>	<b>\$ 5.193.725</b>	<b>\$ 5.213.725</b>	<b>\$ 5.251.685</b>	<b>\$ 5.283.742</b>	<b>\$ 5.318.043</b>
<b>TOTAL A PAGAR MOD AÑO</b>	<b>\$ 62.324.696</b>	<b>\$ 62.660.696</b>	<b>\$ 63.020.216</b>	<b>\$ 63.404.902</b>	<b>\$ 63.816.517</b>

Cuadro 45. Costos indirectos del servicio

Concepto	Vr. Parcial mes	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Insumos - materiales atención hosp	\$ 500.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000
Insumos - productos de aseo	\$ 200.000	\$ 2.400.000	\$ 2.400.000	\$ 2.400.000	\$ 2.400.000	\$ 2.400.000
Insumos - Mercado mensual	\$ 7.000.000	\$ 84.000.000	\$ 84.000.000	\$ 84.000.000	\$ 84.000.000	\$ 84.000.000
Costo de agua	\$ 200.000	\$ 2.400.000	\$ 2.400.000	\$ 2.400.000	\$ 2.400.000	\$ 2.400.000
Costo de luz	\$ 500.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000
Sub-Total	\$ 8.400.000	\$ 100.800.000	\$ 100.800.000	\$ 100.800.000	\$ 100.800.000	\$ 100.800.000
Imprevistos 5%	\$ 420.000	\$ 5.040.000	\$ 5.040.000	\$ 5.040.000	\$ 5.040.000	\$ 5.040.000
<b>Total CIF</b>	<b>\$ 8.820.000</b>	<b>\$ 105.840.000</b>	<b>\$ 105.840.000</b>	<b>\$ 105.840.000</b>	<b>\$ 105.840.000</b>	<b>\$ 105.840.000</b>

Cuadro 46. Costos de Administración y Ventas

Concepto	Vr. Parcial mes	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Servicios públicos administración	\$ 430.000	\$ 5.160.000	\$ 5.160.000	\$ 5.160.000	\$ 5.160.000	\$ 5.160.000
Honorarios Contador Público	\$ 120.000	\$ 1.440.000	\$ 1.440.000	\$ 1.440.000	\$ 1.440.000	\$ 1.440.000
Cámara de comercio	\$ -	\$ 165.000	\$ 165.000	\$ 165.000	\$ 165.000	\$ 165.000
Industria y Comercio	\$ -	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000
Mano de obra administrativa (ver	\$ 3.269.937	\$ 39.239.240	\$ 39.239.240	\$ 39.239.240	\$ 39.239.240	\$ 39.239.240
Papelaria	\$ 40.000	\$ 480.000	\$ 480.000	\$ 480.000	\$ 480.000	\$ 480.000
Depreciaciones *	\$ 881.618	\$ 10.579.410	\$ 10.579.410	\$ 10.579.410	\$ 10.579.410	\$ 10.579.410
Publicidad	\$ 273.333	\$ 3.280.000	\$ 2.568.000	\$ 2.568.000	\$ 2.568.000	\$ 2.568.000
<b>Total Costos de Admón y ventas</b>	<b>\$ 5.014.887</b>	<b>\$ 60.493.650</b>	<b>\$ 59.781.650</b>	<b>\$ 59.781.650</b>	<b>\$ 59.781.650</b>	<b>\$ 59.781.650</b>

\* ver detalle en el cuadro 49 depreciaciones

Cuadro 47. Costo mano de obra administrativa

DIRECTOR EJECUTIVO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Salario	\$ 1.400.000	\$ 1.400.000	\$ 1.400.000	\$ 1.400.000	\$ 1.400.000
Aux. de Transporte	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Cesantías	\$ 116.666	\$ 116.666	\$ 116.666	\$ 116.666	\$ 116.666
Prima de servicios	\$ 116.666	\$ 116.666	\$ 116.666	\$ 116.666	\$ 116.666
Vacaciones	\$ 58.333	\$ 58.333	\$ 58.333	\$ 58.333	\$ 58.333
Intereses a Cesantías	\$ 14.000	\$ 14.000	\$ 14.000	\$ 14.000	\$ 14.000
Caja de Compensación	\$ 56.000	\$ 56.000	\$ 56.000	\$ 56.000	\$ 56.000
ICBF	\$ 42.000	\$ 42.000	\$ 42.000	\$ 42.000	\$ 42.000
Sena	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 28.000
Aportes Salud	\$ 112.000	\$ 112.000	\$ 112.000	\$ 112.000	\$ 112.000
Aportes Pensión	\$ 141.750	\$ 141.750	\$ 141.750	\$ 141.750	\$ 141.750
Riesgos profesionales	\$ 21.000	\$ 21.000	\$ 21.000	\$ 21.000	\$ 21.000
Dotación	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Valor Mensual Administrador</b>	<b>\$ 2.106.415</b>	<b>\$ 2.106.415</b>	<b>\$ 2.106.415</b>	<b>\$ 2.106.415</b>	<b>\$ 2.106.415</b>
<b>Valor anual Administrador</b>	<b>\$ 25.276.985</b>	<b>\$ 25.276.985</b>	<b>\$ 25.276.985</b>	<b>\$ 25.276.985</b>	<b>\$ 25.276.985</b>

SECRETARIA AUX. CONTABLE	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Salario	\$ 381.500	\$ 381.500	\$ 381.500	\$ 381.500	\$ 381.500
Aux. de Transporte	\$ 44.500	\$ 44.500	\$ 44.500	\$ 44.500	\$ 44.500
Cesantías	\$ 31.792	\$ 31.792	\$ 31.792	\$ 31.792	\$ 31.792
Prima de servicios	\$ 31.792	\$ 31.792	\$ 31.792	\$ 31.792	\$ 31.792
Vacaciones	\$ 15.896	\$ 15.896	\$ 15.896	\$ 15.896	\$ 15.896
Intereses a Cesantías	\$ 318	\$ 318	\$ 318	\$ 318	\$ 318
Caja de Compensación	\$ 17.040	\$ 17.040	\$ 17.040	\$ 17.040	\$ 17.040
ICBF	\$ 12.780	\$ 12.780	\$ 12.780	\$ 12.780	\$ 12.780
Sena	\$ 8.520	\$ 8.520	\$ 8.520	\$ 8.520	\$ 8.520
Aportes Salud	\$ 34.080	\$ 34.080	\$ 34.080	\$ 34.080	\$ 34.080
Aportes Pensión	\$ 43.133	\$ 43.133	\$ 43.133	\$ 43.133	\$ 43.133
Riesgos profesionales	\$ 6.390	\$ 6.390	\$ 6.390	\$ 6.390	\$ 6.390
Dotación	\$ 19.075	\$ 19.075	\$ 19.075	\$ 19.075	\$ 19.075
<b>Valor Mensual Sec. Aux. Con</b>	<b>\$ 646.814</b>	<b>\$ 646.814</b>	<b>\$ 646.814</b>	<b>\$ 646.814</b>	<b>\$ 646.814</b>
<b>Valor anual Sec. Aux. Cont</b>	<b>\$ 7.761.771</b>	<b>\$ 7.761.771</b>	<b>\$ 7.761.771</b>	<b>\$ 7.761.771</b>	<b>\$ 7.761.771</b>

SECRETARIA AUX. CONTABLE -SENA	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Salario	\$ 286.125	\$ 286.125	\$ 286.125	\$ 286.125	\$ 286.125
Aux. de Transporte	\$ 44.500	\$ 44.500	\$ 44.500	\$ 44.500	\$ 44.500
Cesantías	\$ 23.844	\$ 23.844	\$ 23.844	\$ 23.844	\$ 23.844
Prima de servicios	\$ 23.844	\$ 23.844	\$ 23.844	\$ 23.844	\$ 23.844
Vacaciones	\$ 11.922	\$ 11.922	\$ 11.922	\$ 11.922	\$ 11.922
Intereses a Cesantías	\$ 238	\$ 238	\$ 238	\$ 238	\$ 238
Caja de Compensación	\$ 13.225	\$ 13.225	\$ 13.225	\$ 13.225	\$ 13.225
ICBF	\$ 9.919	\$ 9.919	\$ 9.919	\$ 9.919	\$ 9.919
Sena	\$ 6.613	\$ 6.613	\$ 6.613	\$ 6.613	\$ 6.613
Aportes Salud	\$ 34.080	\$ 34.080	\$ 34.080	\$ 34.080	\$ 34.080
Aportes Pensión	\$ 43.133	\$ 43.133	\$ 43.133	\$ 43.133	\$ 43.133
Riesgos profesionales	\$ 4.959	\$ 4.959	\$ 4.959	\$ 4.959	\$ 4.959
Dotación	\$ 14.306	\$ 14.306	\$ 14.306	\$ 14.306	\$ 14.306
<b>Valor Mensual Sec. Aux. Con</b>	<b>\$ 516.707</b>	<b>\$ 516.707</b>	<b>\$ 516.707</b>	<b>\$ 516.707</b>	<b>\$ 516.707</b>
<b>Valor anual Sec. Aux. Cont</b>	<b>\$ 6.200.483</b>	<b>\$ 6.200.483</b>	<b>\$ 6.200.483</b>	<b>\$ 6.200.483</b>	<b>\$ 6.200.483</b>

<b>Valor total Mensual MOA</b>	<b>\$ 3.269.937</b>	<b>\$ 3.269.937</b>	<b>\$ 3.269.937</b>	<b>\$ 3.269.937</b>	<b>\$ 3.269.937</b>
<b>Valor total Anual MOA</b>	<b>\$ 39.239.240</b>	<b>\$ 39.239.240</b>	<b>\$ 39.239.240</b>	<b>\$ 39.239.240</b>	<b>\$ 39.239.240</b>

**5.1.3.2.2 Gastos de servicios públicos administrativos.** Hace referencia a los servicios necesarios para el buen funcionamiento del FUNDACION PONTE MIS ZAPATOS en lo que respecta a la parte administrativa. (Véase cuadro 48).

Cuadro 48, Servicios públicos administrativos

**Gastos de Servicios Públicos**

Concepto	Valor Mensual	Vr anual
Agua	\$ 120.000,00	\$ 1.440.000,00
Luz	\$ 160.000,00	\$ 1.920.000,00
Telefono	\$ 150.000,00	\$ 1.800.000,00
<b>Total</b>	<b>\$ 430.000,00</b>	<b>\$ 5.160.000,00</b>

**5.1.3.2.3 Depreciación.** Cuando un activo pierde su valor a través de un periodo de tiempo, por causa del deterioro natural, se dice que el activo se deprecia. Cuando el valor de un edificio, maquinaria o equipo disminuye se tiene un gasto de depreciación. El sistema empleado para depreciar los activos fijos de esta empresa, es el llamado directo o línea recta, que consiste en dividir el valor del activo fijo entre el número de años de vida útil, depreciando cada año la misma cantidad y el mismo valor de cada año por el número de los meses del año. La vida útil utilizada para los activos fijos (maquinaria y equipo, muebles, enseres y equipos de computo) adquiridos es de cinco (5) años, dado el constante uso y el trabajo pesado que desarrollará. (Véase cuadro 49).

**5.1.3.3 Valor total de la prestación del servicio.** El valor total obtenido de los ítems anteriores se ve reflejado en este cuadro, donde se puede apreciar año tras año el costo que tendrá la prestación del servicio. (Véase cuadro 50)

**5.1.4 Balance inicial o de situación inicial.** A través de este balance se pretende plasmar la manera como la empresa iniciará sus labores de servicio de la FUNDACION en el año cero. (Véase cuadro 51). El efectivo corresponde al dinero que deben tener los inversionistas para el capital de trabajo del primer mes de actividades de la empresa. las obligaciones financieras al inicio del balance corresponden a la quinta parte de la deuda.

Cuadro 49. Depreciaciones

Concepto	Cant	Valor unitario	valor total	Dep. Mensual	Dep. Anual
<b>Adecuaciones</b>					
Edificación Fundación ponte mis zapatos	1		\$ 21.988.200,00	\$91.618	\$1.099.410
<b>Implementos hospitalarios</b>					
Unidades básicas compuestas por: cama con colchón forrado, mesa de noche de material lavable, escalerrilla y almohada forrada	50	400000	\$ 20.000.000	\$333.333	\$4.000.000
Unidades de atención especia: 1 cama de 3 planos, 1 mesa de noche lavable, 1 escalerrilla, 1 atril, 1 riñonera, 1 pato coprológico, 1 pisingo orinal, 1 bala de oxígeno, elementos de oxigenoterapia (cánula nasal y flujómetro de oxígeno)	5	500000	\$ 2.500.000	\$41.667	\$500.000
Cama para paro: 1 cama, 1 mesa con rodachines y caprena, 1 tensiometro, 1 fonendoscopio, 1 termómetro, 1 equipo de droga	1	700000	\$ 700.000	\$11.667	\$140.000
<b>Muebles y enseres</b>					
Escritorio tipo gerente	1	350.000	350.000	\$5.833	\$70.000
Escritorio tipo secretaria gamax	3	250.000	750.000	\$12.500	\$150.000
Archivador por 4 gavetas	4	310.000	1.240.000	\$20.667	\$248.000
basurera en madera	4	40.000	160.000	\$2.667	\$32.000
Mesa para computador	3	200.000	600.000	\$10.000	\$120.000
Silla tipo gerente neumática	1	300.000	300.000	\$5.000	\$60.000
Silla tipo secretaria neumática	3	200.000	600.000	\$10.000	\$120.000
paneles de sillas de espera	4	80.000	320.000	\$5.333	\$64.000
Botiquin de primeros auxilios	1	100.000	100.000	\$1.667	\$20.000
Comedor de 20 puestos con sillas rimax	5	500.000			
Star de TV	3	500.000	1.500.000	\$25.000	\$300.000
Televisores de 21"	11	500.000	5.500.000	\$91.667	\$1.100.000
<b>total Muebles y enseres</b>			<b>\$ 11.420.000,00</b>		<b>\$2.284.000</b>
<b>Equipos de Computación y electronicos</b>					
Computador pentium IV con licencias	3	1.700.000	5.100.000	\$85.000	\$1.020.000
Impresora Hewlett Packard	2	400.000	800.000	\$13.333	\$160.000
<b>total equipos de computación</b>			<b>\$ 5.900.000,00</b>		<b>\$1.180.000</b>
<b>Equipos de atención en restaurante</b>					
Cocina industrial de 8 puestos	1	600.000	600.000	\$10.000	\$120.000
Nevecon industrial	1	2.000.000	2.000.000	\$33.333	\$400.000
Meson industrial inoxidable para manipulac	1	200.000	200.000	\$3.333	\$40.000
Lavaplatos en acero inoxidable	2	150.000	300.000	\$5.000	\$60.000
licuadora industrial	1	450.000	450.000	\$7.500	\$90.000
horno	1	380.000	380.000	\$6.333	\$76.000
batidora	1	60.000	60.000	\$1.000	\$12.000
Sanduchera	1	45.000	45.000	\$750	\$9.000
Esterilizador	1	70.000	70.000	\$1.167	\$14.000
<b>total Muebles y enseres</b>			<b>\$ 4.105.000,00</b>		<b>\$821.000</b>
<b>Equipos de arreglo de ropa</b>					
Plancha industrial	1	500.000	500.000	\$8.333	\$100.000
Lavadora industrial	1	2.000.000	2.000.000	\$33.333	\$400.000
Docenas de ganchos para colgar ropa	55	5.000	275.000	\$4.583	\$55.000
<b>total equipos de computación</b>			<b>\$ 2.775.000,00</b>		<b>\$555.000</b>
<b>VALOR TOTAL</b>			<b>\$24.200.000</b>		<b>\$4.840.000</b>

NOTA: los equipos de oficina, por tratarse de activos menores o de menor cuantía no entrarán al sistema de depreciación.

Cuadro 50. Valor total de la prestación del servicio

CONCEPTO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo M O D	\$ 62.324.696	\$ 62.660.696	\$ 63.020.216	\$ 63.404.902	\$ 63.816.517
CIF	\$ 105.840.000	\$ 105.840.000	\$ 105.840.000	\$ 105.840.000	\$ 105.840.000
Costo de Admón y ventas	\$ 54.754.240	\$ 54.042.240	\$ 54.042.240	\$ 54.042.240	\$ 54.042.240
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 222.918.936</b>	<b>\$ 222.542.936</b>	<b>\$ 222.902.456</b>	<b>\$ 223.287.142</b>	<b>\$ 223.698.757</b>

Cuadro 51. Balance General al inicio del proyecto

Balance General Al Inicio de Ejecución del Proyecto					
ACTIVOS			PASIVOS		
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>\$ 18.576.578</b>	<b>PASIVO CORRIENTE</b>		<b>\$ 12.021.940</b>
<b>EFFECTIVO</b>			<b>OBLIGACIONES FINANCIERAS</b>	\$ 12.021.940	
Caja	\$ 18.576.578		Paqarés	\$ 12.021.940	
Bancos	\$ 18.576.578				
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>		<b>\$ 76.097.900</b>	<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>		<b>\$ 48.087.760</b>
<b>PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO</b>			<b>OBLIGACIONES FINANCIERAS</b>	\$ 48.087.760	
Implementos hospitalarios	\$ 23.200.000		Paqarés	\$ 48.087.760	
Muebles y enseres	\$ 13.920.000				
Equipos de oficina	\$ 1.597.200		<b>TOTAL PASIVO</b>		<b>\$ 60.109.700</b>
Equipo de cómputo	\$ 5.900.000				
Equipo de atención en restaurante	\$ 6.717.500				
Equipo de arreglo de ropa	\$ 2.775.000				
Terrenos	\$ -				
Edificaciones	\$ 21.988.200				
<b>OTROS ACTIVOS</b>		<b>\$ 6.000.000</b>			
<b>GASTOS DIFERIDOS</b>	\$ 6.000.000				
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b>\$ 100.674.478</b>	<b>PATRIMONIO</b>		<b>\$ 40.564.778</b>
			<b>PATRIMONIO</b>		
			<b>CAPITAL SOCIAL</b>	\$ 40.564.778	
			Aportes socios - acciones	\$ 40.564.778	
			<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b>\$ 100.674.478</b>

**5.1.5 Fuentes de Financiación.** Los recursos para la puesta en marcha del proyecto se deben conseguir desde dos tópicos:

Por una parte recursos de personas que deseen aportar dinero ya sea para vivir allí como cliente interno o externo o como tercero que desee hacer una inversión lucrativa y social. esto con el fin de que todos los Socorranos se sientan dueños de la Fundación, logrando a la vez minimizar el costo de capital por efectos de créditos para financiación. Por este concepto se pretende reunir Inicialmente \$40.564.778, correspondiente al 40% del total de la inversión inicial.

En segunda instancia se encuentran los recursos que se deben tramitar a través de créditos bancarios inicialmente y luego solicitar auxilios del orden municipal mediante la gestión del proyecto para ser incluido en el presupuesto anual. Así mismo conseguir recursos a través de gestiones que se realicen con Fundaciones internacionales enfáticamente las europeas, que apoyan a los adultos en edad propecta en países tercermundistas. En el cuadro 54 se muestra la liquidación del crédito que será cubierto con las donaciones aquí descritas. Debido a que la inversión para la puesta en marcha de esta empresa requiere de un capital importante, se deberá realizar un crédito para sacar adelante el proyecto. Este crédito será realizado a través del Banco Agrario, dado que a través de esta entidad se logran recursos más económicos para la empresa (de acuerdo con monitoreo realizado por la investigadora en la banca local). Teniendo en cuenta que el monto de financiación es significativo, se propone conseguir el aval del Fondo Regional de Garantías de Santander FRGS adicionalmente ofrecer como garantía de este crédito la hipoteca del inmueble. Esta propuesta es totalmente realizable, de acuerdo con lo investigado con el Gerente del FRGS. Las condiciones propuestas por el Banco Agrario son mejores que las de las demás entidades financieras del mercado local y son

- ✍ Plazo: hasta 10 años, según el intermediario y la vida útil del proyecto.
- ✍ Periodo de gracia: hasta 3 años.
- ✍ Tasa: DTF + 7%
- ✍ Amortización: mensual, bimestral, trimestral, semestral.
- ✍ Tipo de cuota: fija o variable, de acuerdo con la necesidad del cliente.

Teniendo en cuenta lo anterior, se hizo la liquidación de un crédito bajo un escenario normal, con un plazo de 5 años (tiempo del proyecto), sujetándolo a la tasa del DTF + 7% (14.69% a abril de 2005), sin periodo de gracia, dado que financieramente no es recomendable porque resulta más costoso y su amortización tanto de capital como de intereses será semestral. (Véase cuadro 54).

En el cuadro 52 se observa el monto total de la inversión teniendo en cuenta la inversión fija, el capital de trabajo para el primer mes y el capital de inversión diferida.

En el cuadro 53 se observa el detalle de la inversión por cada uno de los anteriores rubros,

## Cuadro 52 Capital de inversión

CAPITAL DE INVERSION	
Inversión total	\$ <b>100.674.478</b>
Inversión fija	\$ 76.097.900
Capital de trabajo (1mes)	\$ 18.576.578
Capital de Inversión diferida	\$ 6.000.000

## Cuadro 53. Fuentes de financiación

Inversiones	Socios a través de acciones	Aportes Municipio	Aportes Fundaciones internacionales	Total
<b>Inversiones Fijas</b>				
<b><i>Adecuaciones</i></b>				
Adecuaciones	\$ 21.988.200,00	\$ -	\$0	\$21.988.200
		\$ -		\$0
	\$ 21.988.200,00	\$ -	\$ -	\$ 21.988.200,00
Implementos hospitalarios		\$ 23.200.000,00	\$ -	\$23.200.000
Muebles y enseres			\$ 13.920.000,00	\$13.920.000
Equipos de oficina			\$ 1.597.200,00	\$1.597.200
Equipo de cómputo			\$ 5.900.000,00	\$5.900.000
Equipo de atención en restaurante			\$ 6.717.500,00	\$6.717.500
Equipo de arreglo de ropa			\$ 2.775.000,00	\$2.775.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$0</b>	<b>\$23.200.000</b>	<b>\$30.909.700</b>	<b>\$54.109.700</b>
<b>Total Inversión fija</b>	<b>\$ 21.988.200</b>	<b>\$ 23.200.000</b>	<b>\$ 30.909.700</b>	<b>\$ 76.097.900</b>
<b>Inversión Capital de trabajo (1 mes)</b>				
Costo M O D	\$ 5.193.725			\$5.193.725
CIF	\$ 8.820.000			\$8.820.000
Costo de Admón y ventas	\$ 4.562.853			\$4.562.853
<b>Total Capital de trabajo (1 mes)</b>	<b>\$ 18.576.578</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 18.576.578</b>
<b>Inversión Diferida</b>				
Estudio de factibilidad		\$ 1.500.000		\$1.500.000
Gastos de Constitución		\$ 150.000		\$150.000
Aviso Nombre comercial		\$ 200.000		\$200.000
Gastos de lanzamiento		\$ 1.150.000		\$1.150.000
Planos		\$ 3.000.000		\$3.000.000
<b>Total inversión diferida</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 6.000.000</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 6.000.000</b>
<b>FINANCIACION TOTAL</b>	<b>\$ 40.564.778</b>	<b>\$ 29.200.000</b>	<b>\$ 30.909.700</b>	<b>\$ 100.674.478</b>
<b>Porcentaje de Participación.</b>	<b>40%</b>	<b>29%</b>	<b>31%</b>	<b>100%</b>

#### Cuadro 54 . Financiación bancaria

Monto Solicitado	\$60.109.700
Forma de pago	Semestral
Tasa EA	14,69%
Tiempo de financiación: 5 años	

Esta alternativa consiste en financiar el proyecto a cinco años, con una modalidad de pago semestral, sin periodos de gracia y una tasa del DTF + 7 puntos equivalente a 14.69% Efectiva Anual.

	Capital	Cuota Capital	Tasa Interes	Intereses	Saldo Capital	Neto a Pagar
			14,69%			
0	\$60.109.700		3,67%	\$2.207.529	\$60.109.700	\$2.207.529
1	\$60.109.700	\$6.010.970	3,67%	\$1.986.776	\$54.098.730	\$7.997.746
2	\$60.109.700	\$6.010.970	3,67%	\$1.766.023	\$48.087.760	\$7.776.993
3	\$60.109.700	\$6.010.970	3,67%	\$1.545.270	\$42.076.790	\$7.556.240
4	\$60.109.700	\$6.010.970	3,67%	\$1.324.517	\$36.065.820	\$7.335.487
5	\$60.109.700	\$6.010.970	3,67%	\$1.103.764	\$30.054.850	\$7.114.734
6	\$60.109.700	\$6.010.970	3,67%	\$883.011	\$24.043.880	\$6.893.981
7	\$60.109.700	\$6.010.970	3,67%	\$662.259	\$18.032.910	\$6.673.229
8	\$60.109.700	\$6.010.970	3,67%	\$441.506	\$12.021.940	\$6.452.476
9	\$60.109.700	\$6.010.970	3,67%	\$220.753	\$6.010.970	\$6.231.723
10	\$60.109.700	\$6.010.970	3,67%	\$0	\$0	\$6.010.970
		<b>\$60.109.700</b>		<b>\$12.141.408</b>		<b>\$72.251.108</b>

## 5.2 COSTOS

Los costos variables y los costos fijos son definidos en términos de cómo ellos cambian en relación al cambio de la actividad de la empresa.

**5.2.1 Costos fijos.** Son denominados aquellos que no cambian así el volumen de producción cambie. Ejemplo: mano de obra administrativa, costos administrativos y de ventas, y los costos de financiación. (Véase Cuadro 55).

**5.2.2 Costos variables.** Son denominados aquellos que cambian al experimentar cambios en el volumen de producción. Ejemplo: Mano de obra directa, costos indirectos del servicio (Véase Cuadro 55).

**5.2.3 Costos totales.** Son denominados costos totales aquellos que resultan de la suma de los costos variables y los costos fijos. (véase cuadro 55).

Cuadro 55 Clasificación de los costos

CONCEPTO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Costos Variables</b>					
Costo M O D	\$ 62.324.696	\$ 62.660.696	\$ 63.020.216	\$ 63.404.902	\$ 63.816.517
CIF	\$ 105.840.000	\$ 105.840.000	\$ 105.840.000	\$ 105.840.000	\$ 105.840.000
<b>Total Costos Variables</b>	<b>\$ 168.164.696</b>	<b>\$ 168.500.696</b>	<b>\$ 168.860.216</b>	<b>\$ 169.244.902</b>	<b>\$ 169.656.517</b>
<b>Costos Fijos</b>					
	\$ 54.754.240	\$ 54.042.240	\$ 54.042.240	\$ 54.042.240	\$ 54.042.240
Gastos Financieros	\$ 4.194.305	\$ 3.311.293	\$ 2.428.282	\$ 1.545.270	\$ 662.259
Amortización de Créditos	\$ 12.021.940	\$ 12.021.940	\$ 12.021.940	\$ 12.021.940	\$ 12.021.940
<b>Total Costos Fijos</b>	<b>\$ 70.970.484</b>	<b>\$ 69.375.473</b>	<b>\$ 68.492.461</b>	<b>\$ 67.609.450</b>	<b>\$ 66.726.438</b>
<b>Costos totales</b>	<b>\$ 239.135.180</b>	<b>\$ 237.876.169</b>	<b>\$ 237.352.678</b>	<b>\$ 236.854.352</b>	<b>\$ 236.382.955</b>

### 5.3 PRESUPUESTO DE VENTAS O INGRESOS

El total de las ventas tanto en cantidades como en cifras reales, se encuentran condensados en el cuadro 56. En este cuadro se puede ver la escala de tarifas de acuerdo al tipo de cliente tanto interno como externo y al tipo de servicio que se le va a brindar. A los clientes de los estratos 1 y 2 se les está subsidiando parte del servicio, para efectos de buscar un mejoramiento en su nivel de vida, logrando a la vez demostrar a las

fundaciones internacionales la labor humanitaria que se está realizando con estos, de modo tal que pueda accederse a este tipo de recursos.

Cuadro 56. Ventas del servicio

	Cantidad de cupos	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>CLIENTES INTERNOS</b>		100	100	100	100	100
Alojamiento tipo 1 (estratos 1 y 2) mes	15	\$ 1.500.000,00	\$ 1.500.000,00	\$ 1.500.000,00	\$ 1.500.000,00	\$ 1.500.000,00
Tarifa		\$ 100.000,00	\$ 100.000,00	\$ 100.000,00	\$ 100.000,00	\$ 100.000,00
Total año		\$ 18.000.000,00	\$ 18.000.000,00	\$ 18.000.000,00	\$ 18.000.000,00	\$ 18.000.000,00
Alojamiento tipo 2 (estratos 3 y 4) mes	15	\$ 4.200.000,00	\$ 4.200.000,00	\$ 4.200.000,00	\$ 4.200.000,00	\$ 4.200.000,00
Tarifa		\$ 280.000,00	\$ 280.000,00	\$ 280.000,00	\$ 280.000,00	\$ 280.000,00
Total año		\$ 50.400.000,00	\$ 50.400.000,00	\$ 50.400.000,00	\$ 50.400.000,00	\$ 50.400.000,00
Alojamiento tipo 3 (estratos 5 y 6) mes	20	\$ 8.000.000,00	\$ 7.600.000,00	\$ 7.600.000,00	\$ 7.600.000,00	\$ 7.600.000,00
Tarifa		\$ 400.000,00	\$ 380.000,00	\$ 380.000,00	\$ 380.000,00	\$ 380.000,00
Total año		\$ 96.000.000,00	\$ 91.200.000,00	\$ 91.200.000,00	\$ 91.200.000,00	\$ 91.200.000,00
Alojamiento tipo especial (estado de postración total) mes	5	\$ 2.500.000,00	\$ 2.500.000,00	\$ 2.500.000,00	\$ 2.500.000,00	\$ 2.500.000,00
Tarifa		\$ 500.000,00	\$ 500.000,00	\$ 500.000,00	\$ 500.000,00	\$ 500.000,00
Total año		\$ 30.000.000,00	\$ 30.000.000,00	\$ 30.000.000,00	\$ 30.000.000,00	\$ 30.000.000,00
<b>TOTAL INGRESOS POR CLIENTES INTERNOS MES</b>		\$ 16.200.000,00	\$ 15.800.000,00	\$ 15.800.000,00	\$ 15.800.000,00	\$ 15.800.000,00
<b>TOTAL INGRESOS POR CLIENTES INTERNOS AÑO</b>		\$ 194.400.000,00	\$ 189.600.000,00	\$ 189.600.000,00	\$ 189.600.000,00	\$ 189.600.000,00
<b>CLIENTES EXTERNOS</b>						
Cientes tipo 1 (estratos 1 y 2) mes	20	\$ 750.000,00	\$ 750.000,00	\$ 750.000,00	\$ 750.000,00	\$ 750.000,00
Tarifa		\$ 50.000,00	\$ 50.000,00	\$ 50.000,00	\$ 50.000,00	\$ 50.000,00
		\$ 9.000.000,00	\$ 9.000.000,00	\$ 9.000.000,00	\$ 9.000.000,00	\$ 9.000.000,00
Cientes tipo 2 (estratos 3 y 4) mes	35	\$ 2.250.000,00	\$ 2.250.000,00	\$ 2.250.000,00	\$ 2.250.000,00	\$ 2.250.000,00
Tarifa		\$ 150.000,00	\$ 150.000,00	\$ 150.000,00	\$ 150.000,00	\$ 150.000,00
		\$ 27.000.000,00	\$ 27.000.000,00	\$ 27.000.000,00	\$ 27.000.000,00	\$ 27.000.000,00
Cientes tipo 3 (estratos 5 y 6) mes	45	\$ 5.000.000,00	\$ 5.000.000,00	\$ 5.000.000,00	\$ 5.000.000,00	\$ 5.000.000,00
Tarifa		\$ 250.000,00	\$ 250.000,00	\$ 250.000,00	\$ 250.000,00	\$ 250.000,00
		\$ 60.000.000,00	\$ 60.000.000,00	\$ 60.000.000,00	\$ 60.000.000,00	\$ 60.000.000,00
<b>TOTAL INGRESOS POR CLIENTES EXTERNOS MES</b>		\$ 8.000.000,00	\$ 8.000.000,00	\$ 8.000.000,00	\$ 8.000.000,00	\$ 8.000.000,00
<b>TOTAL INGRESOS POR CLIENTES EXTERNOS AÑO</b>		\$ 96.000.000,00	\$ 96.000.000,00	\$ 96.000.000,00	\$ 96.000.000,00	\$ 96.000.000,00
<b>TOTAL INGRESOS POR VENTAS DE SERVICIOS MES</b>		\$ 24.200.000,00	\$ 23.800.000,00	\$ 23.800.000,00	\$ 23.800.000,00	\$ 23.800.000,00
<b>TOTAL INGRESOS POR VENTAS DE SERVICIOS AÑO</b>		\$ 290.400.000,00	\$ 285.600.000,00	\$ 285.600.000,00	\$ 285.600.000,00	\$ 285.600.000,00

**Nota:** se aclara que el costo por tipo de alojamiento no incluye ningún tipo de medicamentos

## 5.4 PUNTO DE EQUILIBRIO

Llamado también punto muerto. En este punto ni se gana ni se pierde, significa que todo lo que se reciba por ventas del producto, alcanza únicamente a cubrir los gastos que se

han hecho para poderlos producir y vender. Este punto está directamente ligado a una cantidad de unidades que deban ser producidas y vendidas para que se dé este equilibrio.

El punto donde se cortan dos líneas (costo total – ingreso total), será el punto de equilibrio y la cantidad que se lee en el eje horizontal, será la cantidad de equilibrio.

Así mismo establece primordialmente cual debe ser el nivel de ventas de la empresa que permita cubrir todos los costos y a partir de allí entrar a generar utilidades teniendo como base fundamental los ingresos. La fórmula para hallar este punto de equilibrio es la siguiente:

$$\begin{aligned}CT &= CF + CV \\CV &= Q^* \cdot CVU \\CT &= CF + (Q^* \cdot CVU) \\I &= Q^* \cdot PV\end{aligned}$$

Donde:

CVU: Costo Variable Unitario.

PV : Precio de Venta

Para que se cumpla el punto de equilibrio:

$$CF + (Q^* \cdot CVU) = Q^* \cdot PV$$

De donde:

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{CF}{PV \text{ unitario} - CV \text{ unitario}}$$

El punto de equilibrio es una herramienta básica para establecer las situaciones reales de la organización o de los productos. Es otra forma de análisis y una herramienta valiosa para determinar el comportamiento de la empresa en corto plazo y se basa en aquella relación matemática que iguala ingresos y egresos. (Véase cuadro 57).

## 5.5 FLUJO DE CAJA

El flujo de caja se realizó con base en la información suministrada en los numerales anteriores. Así mismo este dato fue proyectado a cinco años, ya que este es el término de evaluación del proyecto. Las variaciones están de acuerdo con el índice de inflación promedio (6%). (Véase cuadro 58)

Cuadro 57. Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos totales	\$ 290.400.000	\$ 285.600.000	\$ 285.600.000	\$ 285.600.000	\$ 285.600.000
Costos Totales	\$ 239.135.180	\$ 237.876.169	\$ 237.352.678	\$ 236.854.352	\$ 236.382.955
Costos fijos	\$ 70.970.484	\$ 69.375.473	\$ 68.492.461	\$ 67.609.450	\$ 66.726.438
Costos variables	\$ 168.164.696	\$ 168.500.696	\$ 168.860.216	\$ 169.244.902	\$ 169.656.517

Para hallar el punto de equilibrio por servicio es preciso conocer la clasificación de los costos por cada tipo de servicio, para ello se tiene en cuenta la participación del costo de cada uno de estos en los costos totales.

<b>Formula:</b>	
Punto de Equilibrio =	$\frac{\text{costos fijos totales}}{\text{Precio de venta} - \text{costo Variable Unitario}}$

### CLIENTES INTERNOS ESTRATOS 1 Y 2

% de participación de los costos en los costos totales	6,20%	6,30%	6,30%	6,30%	6,30%
Costos totales	\$ 14.822.429	\$ 15.071.545	\$ 15.071.545	\$ 15.071.545	\$ 15.071.545
Costos fijos	\$ 4.398.997	\$ 4.372.404	\$ 4.316.752	\$ 4.261.100	\$ 4.205.448
Costos variables	\$ 10.423.432	\$ 10.619.792	\$ 10.642.451	\$ 10.666.696	\$ 10.692.638
Unidades de servicio vendidas/año	\$ 240	\$ 240	\$ 240	\$ 240	\$ 240
Precio de venta unitario	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000
Costo total Unitario	\$ 61.760	\$ 62.798	\$ 62.798	\$ 62.798	\$ 62.798
Costo variable Unitario	\$ 43.431	\$ 44.249	\$ 44.344	\$ 44.445	\$ 44.553
<b>Punto del Equilibrio en unidades</b>	<b>78</b>	<b>78</b>	<b>78</b>	<b>77</b>	<b>76</b>
<b>Punto de Equilibrio en pesos</b>	<b>\$ 7.776.334</b>	<b>\$ 7.842.755</b>	<b>\$ 7.756.067</b>	<b>\$ 7.669.996</b>	<b>\$ 7.584.579</b>

**CLIENTES INTERNOS ESTRATOS 3 Y 4**

% de participación de los costos en los costos totales	17%	18%	18%	18%	18%
Costos totales	\$ 41.502.800	\$ 41.502.800	\$ 41.502.800	\$ 41.502.800	\$ 41.502.800
Costos fijos	\$ 12.317.192	\$ 12.317.192	\$ 12.317.192	\$ 12.317.192	\$ 12.317.192
Costos variables	\$ 29.185.608	\$ 29.185.608	\$ 29.185.608	\$ 29.185.608	\$ 29.185.608
Unidades de servicio vendidas/año	\$ 420	\$ 420	\$ 420	\$ 420	\$ 420
Precio de venta unitario	\$ 280.000	\$ 280.000	\$ 280.000	\$ 280.000	\$ 280.000
Costo total Unitario	\$ 98.816	\$ 98.816	\$ 98.816	\$ 98.816	\$ 98.816
Costo variable Unitario	\$ 69.490	\$ 69.490	\$ 69.490	\$ 69.490	\$ 69.490
<b>Punto del Equilibrio en unidades</b>	<b>59</b>	<b>59</b>	<b>59</b>	<b>59</b>	<b>59</b>
<b>Punto de Equilibrio en pesos</b>	<b>\$ 16.383.099</b>	<b>\$ 16.383.099</b>	<b>\$ 16.383.099</b>	<b>\$ 16.383.099</b>	<b>\$ 16.383.099</b>

**CLIENTES INTERNOS ESTRATOS 5 y 6**

% de participación de los costos en los costos totales	33%	32%	32%	32%	32%
Costos totales	\$ 79.052.952	\$ 78.636.750	\$ 78.463.695	\$ 78.298.959	\$ 78.143.126
Costos fijos	\$ 23.461.317	\$ 22.934.041	\$ 22.642.136	\$ 22.350.231	\$ 22.058.327
Costos variables	\$ 55.591.635	\$ 55.702.709	\$ 55.821.559	\$ 55.948.728	\$ 56.084.799
Unidades de servicio vendidas/año	\$ 480	\$ 480	\$ 480	\$ 480	\$ 480
Precio de venta unitario	\$ 400.000	\$ 750.000	\$ 750.000	\$ 750.000	\$ 750.000
Costo total Unitario	\$ 164.694	\$ 163.827	\$ 163.466	\$ 163.123	\$ 162.798
Costo variable Unitario	\$ 115.816	\$ 116.047	\$ 116.295	\$ 116.560	\$ 116.843
<b>Punto del Equilibrio en unidades</b>	<b>83</b>	<b>36</b>	<b>36</b>	<b>35</b>	<b>35</b>
<b>Punto de Equilibrio en pesos</b>	<b>\$ 33.022.703</b>	<b>\$ 27.132.199</b>	<b>\$ 26.797.326</b>	<b>\$ 26.462.916</b>	<b>\$ 26.128.991</b>

**CLIENTES INTERNOS TIPO ESPECIAL (postración)**

% de participación de los costos en los costos totales	10%	11%	11%	11%	11%
Costos totales	\$ 24.704.048	\$ 24.573.984	\$ 24.519.905	\$ 24.468.425	\$ 24.419.727
Costos fijos	\$ 7.331.662	\$ 7.166.888	\$ 7.075.668	\$ 6.984.447	\$ 6.893.227
Costos variables	\$ 17.372.386	\$ 17.407.097	\$ 17.444.237	\$ 17.483.978	\$ 17.526.500
Unidades de servicio vendidas/año	\$ 60	\$ 60	\$ 60	\$ 60	\$ 60
Precio de venta unitario	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000
Costo total Unitario	\$ 411.734	\$ 409.566	\$ 408.665	\$ 407.807	\$ 406.995
Costo variable Unitario	\$ 289.540	\$ 290.118	\$ 290.737	\$ 291.400	\$ 292.108
<b>Punto del Equilibrio en unidades</b>	<b>35</b>	<b>34</b>	<b>34</b>	<b>33</b>	<b>33</b>
<b>Punto de Equilibrio en pesos</b>	<b>\$ 17.418.164</b>	<b>\$ 17.073.635</b>	<b>\$ 16.906.183</b>	<b>\$ 16.741.215</b>	<b>\$ 16.578.892</b>

**CLIENTES EXTERNOS ESTRATOS 1 Y 2**

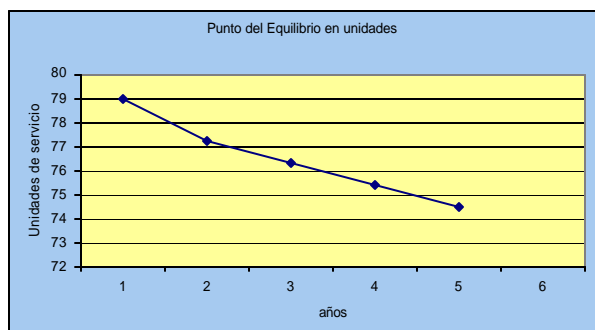
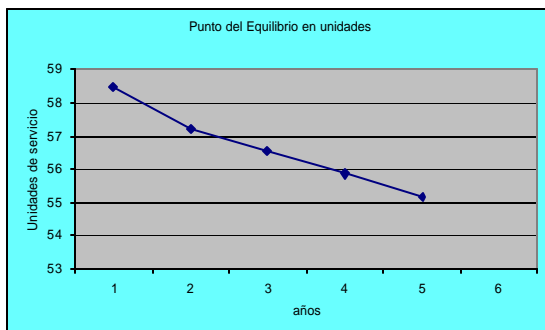
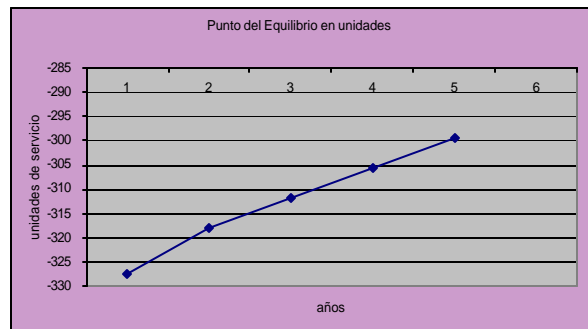
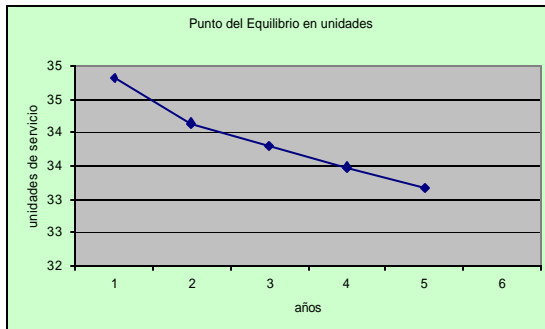
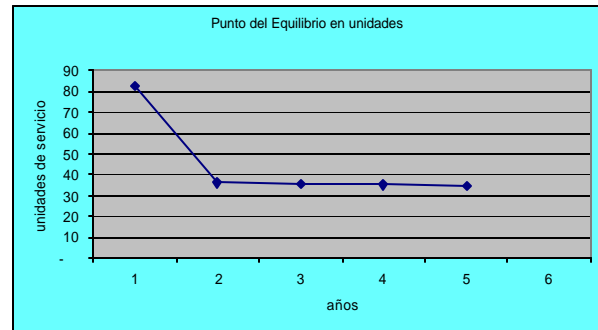
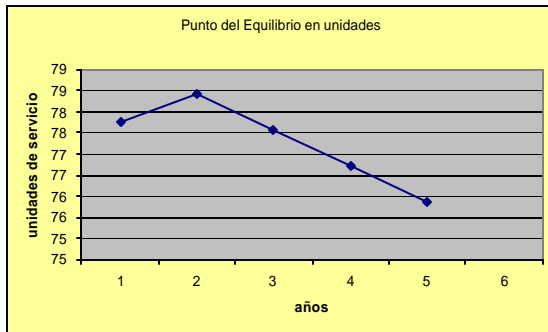
% de participación de los costos en los costos totales	10%	11%	11%	11%	11%
Costos totales	\$ 24.704.048	\$ 24.573.984	\$ 24.519.905	\$ 24.468.425	\$ 24.419.727
Costos fijos	\$ 7.331.662	\$ 7.166.888	\$ 7.075.668	\$ 6.984.447	\$ 6.893.227
Costos variables	\$ 17.372.386	\$ 17.407.097	\$ 17.444.237	\$ 17.483.978	\$ 17.526.500
Unidades de servicio vendidas/año	\$ 240	\$ 240	\$ 240	\$ 240	\$ 240
Precio de venta unitario	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000
Costo total Unitario	\$ 102.934	\$ 102.392	\$ 102.166	\$ 101.952	\$ 101.749
Costo variable Unitario	\$ 72.385	\$ 72.530	\$ 72.684	\$ 72.850	\$ 73.027
<b>Punto del Equilibrio en unidades</b>	<b>- 328</b>	<b>- 318</b>	<b>- 312</b>	<b>- 306</b>	<b>- 299</b>
<b>Punto de Equilibrio en pesos</b>	<b>-\$ 16.376.325</b>	<b>-\$ 15.905.514</b>	<b>-\$ 15.595.942</b>	<b>-\$ 15.283.317</b>	<b>-\$ 14.967.652</b>

**CLIENTES EXTERNOS ESTRATOS 3 Y 4**

% de participación de los costos en los costos totales	9,30%	9,45%	9,45%	9,45%	9,45%
Costos totales	\$ 22.233.643	\$ 22.116.586	\$ 22.067.914	\$ 22.021.582	\$ 21.977.754
Costos fijos	\$ 6.598.495	\$ 6.450.199	\$ 6.368.101	\$ 6.286.003	\$ 6.203.904
Costos variables	\$ 15.635.147	\$ 15.666.387	\$ 15.699.813	\$ 15.735.580	\$ 15.773.850
Unidades de servicio vendidas/año	\$ 420	\$ 420	\$ 420	\$ 420	\$ 420
Precio de venta unitario	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 150.000
Costo total Unitario	\$ 52.937	\$ 52.659	\$ 52.543	\$ 52.432	\$ 52.328
Costo variable Unitario	\$ 37.227	\$ 37.301	\$ 37.381	\$ 37.466	\$ 37.557
<b>Punto del Equilibrio en unidades</b>	<b>59</b>	<b>57</b>	<b>57</b>	<b>56</b>	<b>55</b>
<b>Punto de Equilibrio en pesos</b>	<b>\$ 8.776.660</b>	<b>\$ 8.585.073</b>	<b>\$ 8.481.792</b>	<b>\$ 8.378.780</b>	<b>\$ 8.276.050</b>

**CLIENTES EXTERNOS ESTRATOS 5 Y 6**

% de participación de los costos en los costos totales	20.66%	21.01%	21.01%	21.01%	21.01%
Costos totales	\$ 49.408.095	\$ 49.147.969	\$ 49.039.809	\$ 48.936.850	\$ 48.839.454
Costos fijos	\$ 14.663.323	\$ 14.333.775	\$ 14.151.335	\$ 13.968.895	\$ 13.786.454
Costos variables	\$ 34.744.772	\$ 34.814.193	\$ 34.888.474	\$ 34.967.955	\$ 35.052.999
Unidades de servicio vendidas/año	\$ 540	\$ 540	\$ 540	\$ 540	\$ 540
Precio de venta unitario	\$ 250.000	\$ 250.000	\$ 250.000	\$ 250.000	\$ 250.000
Costo total Unitario	\$ 91.496	\$ 91.015	\$ 90.814	\$ 90.624	\$ 90.443
Costo variable Unitario	\$ 64.342	\$ 64.471	\$ 64.608	\$ 64.755	\$ 64.913
<b>Punto del Equilibrio en unidades</b>	<b>79</b>	<b>77</b>	<b>76</b>	<b>75</b>	<b>74</b>
<b>Punto de Equilibrio en pesos</b>	<b>\$ 19.745.091</b>	<b>\$ 19.314.709</b>	<b>\$ 19.083.020</b>	<b>\$ 18.851.967</b>	<b>\$ 18.621.583</b>



Cuadro 58. Flujo de caja

FLUJO DE CAJA						
ANOS	PERIODO CERO	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
<b>ENTRADA DE EFECTIVO</b>						
Ingresos por ventas		\$ 290.400.000	\$ 285.600.000	\$ 285.600.000	\$ 285.600.000	\$ 285.600.000
Aportes Socios	\$ 40.564.778					
Crédito bancario	\$ 60.109.700					
<b>TOTAL DE ENTRADAS</b>	<b>\$ 100.674.478</b>	<b>\$ 290.400.000</b>	<b>\$ 285.600.000</b>	<b>\$ 285.600.000</b>	<b>\$ 285.600.000</b>	<b>\$ 285.600.000</b>
<b>SALIDAS DE EFECTIVO</b>						
Terrenos	\$ -					
Edificaciones	\$ 21.988.200					
Implementos hospitalarios	\$ 23.200.000					
Muebles y enseres	\$ 13.920.000					
Equipos de oficina	\$ 1.597.200					
Equipo de cómputo	\$ 5.900.000					
Equipo de atención en restaurante	\$ 6.717.500					
Equipo de arreglo de ropa	\$ 2.775.000					
Diferidos	\$ 6.000.000					
Mano de Obra directa	\$ 62.324.696	\$ 62.660.696	\$ 63.020.216	\$ 63.404.902	\$ 63.816.517	\$ 63.816.517
Costos Indirectos el servicio	\$ 105.840.000	\$ 105.840.000	\$ 105.840.000	\$ 105.840.000	\$ 105.840.000	\$ 105.840.000
Gastos de Administración y ventas	\$ 54.754.240	\$ 54.042.240	\$ 54.042.240	\$ 54.042.240	\$ 54.042.240	\$ 54.042.240
Amortización de gastos diferidos	\$ 1.180.000	\$ 1.180.000	\$ 1.180.000	\$ 1.180.000	\$ 1.180.000	\$ 1.180.000
Pago de Impuesto de Renta (35%)	\$ 22.150.365	\$ 20.911.019	\$ 21.094.241	\$ 21.094.241	\$ 21.268.655	\$ 21.433.644
Reserva legal	\$ 4.113.639	\$ 3.883.475	\$ 3.883.475	\$ 3.917.502	\$ 3.949.893	\$ 3.980.534
Gastos Financieros	\$ 4.194.305	\$ 3.311.293	\$ 3.311.293	\$ 2.428.282	\$ 1.545.270	\$ 662.259
<b>TOTAL SALIDAS</b>	<b>\$ 82.097.900</b>	<b>\$ 254.557.245</b>	<b>\$ 251.828.723</b>	<b>\$ 251.522.481</b>	<b>\$ 251.230.960</b>	<b>\$ 250.955.193</b>
<b>SALDO (ENTRADA-SALIDAS)</b>	\$ 18.576.578	\$ 35.842.755	\$ 33.771.277	\$ 34.077.519	\$ 34.369.040	\$ 34.644.807
Más depreciación y amortización	\$ 6.020.000	\$ 6.020.000	\$ 6.020.000	\$ 6.020.000	\$ 6.020.000	\$ 6.020.000
Más Reserva legal	\$ 4.113.639	\$ 3.883.475	\$ 3.883.475	\$ 3.917.502	\$ 3.949.893	\$ 3.980.534
Menos pago a principal (amortización de cred)	\$ 12.021.940	\$ 12.021.940	\$ 12.021.940	\$ 12.021.940	\$ 12.021.940	\$ 12.021.940
<b>FLUJO NETO ANUAL</b>	<b>\$ 33.954.455</b>	<b>\$ 31.652.812</b>	<b>\$ 31.993.082</b>	<b>\$ 31.993.082</b>	<b>\$ 32.316.993</b>	<b>\$ 32.623.401</b>
MAS: SALDO INICIAL DE CAJA	\$ 18.576.578	\$ 52.531.033	\$ 84.183.845	\$ 116.176.926	\$ 148.493.919	\$ 181.117.320
<b>SALDO FINAL DE CAJA Y BANCOS</b>	<b>\$ 18.576.578</b>	<b>\$ 52.531.033</b>	<b>\$ 84.183.845</b>	<b>\$ 116.176.926</b>	<b>\$ 148.493.919</b>	<b>\$ 181.117.320</b>

NOTA: Las depreciaciones están incluidas dentro de los Costos Indirectos del servicio

## **5.6 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO**

El estado de pérdidas y ganancias se encuentra plasmado en el cuadro 59 y a su vez está proyectado a cinco años.

## **5.7 BALANCE GENERAL**

El balance general se encuentra proyectado a cinco años.

El balance General se presenta en tres partes: Activo, pasivo y patrimonio, esta presentación tiene como finalidad resaltar los derechos de los dueños o participaciones conocido como Capital o patrimonio o pasivo a favor de los dueños.

Así mismo se observa la evolución de la empresa a través del tiempo, teniendo como punto de referencia el crecimiento del patrimonio frente a los pasivos y el crecimiento del activo frente al pasivo.

Para interpretar correctamente un balance, es preciso conocer los diferentes conceptos que lo componen y las cuentas que lo afectan (cuentas de balance), es decir, a través del balance se conoce la realidad misma de la empresa, cuales de los rubros pertenecientes a cada grupo de cuentas es el más representativo y que impacto tiene con respecto a los demás.

Cuadro 59. Estado de Resultados

Concepto	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>INGRESOS POR VENTA</b>	\$290.400.000	\$285.600.000	\$285.600.000	\$285.600.000	\$285.600.000
menos					
<b>COSTO DE PRODUCCION</b>	\$180.186.636	\$180.522.636	\$180.882.156	\$181.266.842	\$181.678.457
Mano de Obra directa	\$62.324.696	\$62.660.696	\$63.020.216	\$63.404.902	\$63.816.517
Costos Indirectos	\$105.840.000	\$105.840.000	\$105.840.000	\$105.840.000	\$105.840.000
amortización del crédito	\$12.021.940	\$12.021.940	\$12.021.940	\$12.021.940	\$12.021.940
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$110.213.364</b>	<b>\$105.077.364</b>	<b>\$104.717.844</b>	<b>\$104.333.158</b>	<b>\$103.921.543</b>
menos					
Gastos de Administración y ventas	\$54.754.240	\$54.042.240	\$54.042.240	\$54.042.240	\$54.042.240
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>\$55.459.124</b>	<b>\$51.035.124</b>	<b>\$50.675.604</b>	<b>\$50.290.918</b>	<b>\$49.879.303</b>
menos					
Gastos Financieros	\$4.194.305	\$3.311.293	\$2.428.282	\$1.545.270	\$662.259
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>\$51.264.820</b>	<b>\$47.723.831</b>	<b>\$48.247.322</b>	<b>\$48.745.648</b>	<b>\$49.217.045</b>
menos					
<b>PROVISION IMPUESTO DE RENTA</b>	\$17.942.686	\$16.703.340	\$16.886.562	\$17.060.976	\$17.225.965
<b>UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS</b>	<b>\$33.322.134</b>	<b>\$31.020.491</b>	<b>\$31.360.761</b>	<b>\$31.684.672</b>	<b>\$31.991.080</b>
Reserva legal (10%)	\$3.332.213	\$3.102.049	\$3.136.076	\$3.168.467	\$3.199.108
<b>UTILIDAD POR DISTRIBUIR</b>	<b>\$29.989.920</b>	<b>\$27.918.442</b>	<b>\$28.224.685</b>	<b>\$28.516.205</b>	<b>\$28.791.972</b>

NOTA: Las depreciaciones están incluidas dentro de los Costos Indirectos de Fabricación

Cuadro 60. Balance general al final de cada periodo

BALANCE GENERAL					
CUENTA	A DICIEMBRE 31 DEL AÑO 1	A DICIEMBRE 31 DEL AÑO 2	A DICIEMBRE 31 DEL AÑO 3	A DICIEMBRE 31 DEL AÑO 4	A DICIEMBRE 31 DEL AÑO 5
<b>ACTIVO</b>					
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>					
DISPONIBLE	\$ 144.022.189	\$ 169.589.305	\$ 196.887.329	\$ 224.470.308	\$ 254.149.486
Caja y bancos	\$ 144.022.189	\$ 169.589.305	\$ 196.887.329	\$ 224.470.308	\$ 254.149.486
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>\$ 144.022.189</b>	<b>\$ 169.589.305</b>	<b>\$ 196.887.329</b>	<b>\$ 224.470.308</b>	<b>\$ 254.149.486</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>					
PROPIEDADES PLANTA Y EQUIPO	\$ 71.257.900	\$ 66.417.900	\$ 61.577.900	\$ 56.737.900	\$ 51.897.900
Edificios	\$ 21.988.200	\$ 21.988.200	\$ 21.988.200	\$ 21.988.200	\$ 21.988.200
Terrenos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Implementos hospitalarios	\$ 23.200.000	\$ 23.200.000	\$ 23.200.000	\$ 23.200.000	\$ 23.200.000
Muebles y enseres	\$ 13.920.000	\$ 13.920.000	\$ 13.920.000	\$ 13.920.000	\$ 13.920.000
Equipos de oficina	\$ 1.597.200	\$ 1.597.200	\$ 1.597.200	\$ 1.597.200	\$ 1.597.200
Equipo de cómputo	\$ 5.900.000	\$ 5.900.000	\$ 5.900.000	\$ 5.900.000	\$ 5.900.000
Equipo de atención en restaurante	\$ 6.717.500	\$ 6.717.500	\$ 6.717.500	\$ 6.717.500	\$ 6.717.500
Equipo de arreglo de ropa	\$ 2.775.000	\$ 2.775.000	\$ 2.775.000	\$ 2.775.000	\$ 2.775.000
Depreciación Acumulada	\$ 4.840.000	\$ 9.680.000	\$ 14.520.000	\$ 19.360.000	\$ 24.200.000
DIFERIDOS	\$ 4.800.000	\$ 3.600.000	\$ 2.400.000	\$ 1.200.000	\$ -
Cargos Diferidos					
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>\$ 71.217.900</b>	<b>\$ 60.337.900</b>	<b>\$ 49.457.900</b>	<b>\$ 38.577.900</b>	<b>\$ 27.697.900</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>\$ 215.240.089</b>	<b>\$ 229.927.205</b>	<b>\$ 246.345.229</b>	<b>\$ 263.048.208</b>	<b>\$ 281.847.386</b>
<b>PASIVO</b>					
<b>PASIVO A CORTO PLAZO</b>					
OBLIGACIONES FINANCIERAS	\$ 12.021.940	\$ 12.021.940	\$ 12.021.940	\$ 12.021.940	\$ -
Bancos Nacionales					
<b>CUENTAS POR PAGAR</b>					
Impuestos de renta por pagar	\$ 17.942.686	\$ 16.703.340	\$ 16.886.562	\$ 17.060.976	\$ 17.225.965
Obligaciones laborales	\$ 5.221.725	\$ 5.251.685	\$ 5.283.742	\$ 5.318.043	\$ 5.849.847
Gastos de Administración y ventas	\$ 4.503.520	\$ 4.503.520	\$ 4.503.520	\$ 4.503.520	\$ 4.953.872
Costos Indirectos de fabricación	\$ 8.820.000	\$ 8.820.000	\$ 8.820.000	\$ 8.820.000	\$ 9.702.000
<b>TOTAL PASIVO A CORTO PLAZO</b>	<b>\$ 48.509.870</b>	<b>\$ 47.300.485</b>	<b>\$ 47.515.764</b>	<b>\$ 47.724.479</b>	<b>\$ 37.731.684</b>
<b>PASIVO A LARGO PLAZO</b>					
OBLIGACIONES FINANCIERAS	\$ 36.065.820	\$ 24.043.880	\$ 12.021.940	\$ -	\$ -
Bancos Nacionales					
<b>TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO</b>	<b>\$ 36.065.820</b>	<b>\$ 24.043.880</b>	<b>\$ 12.021.940</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>\$ 84.575.690</b>	<b>\$ 71.344.365</b>	<b>\$ 59.537.704</b>	<b>\$ 47.724.479</b>	<b>\$ 37.731.684</b>
<b>PATRIMONIO</b>					
<b>CAPITAL</b>					
Aportes Sociales	\$ 40.564.778	\$ 40.564.778	\$ 40.564.778	\$ 40.564.778	\$ 40.564.778
Aporte financiado	\$ 60.109.700	\$ 60.109.700	\$ 60.109.700	\$ 60.109.700	\$ 60.109.700
Utilidad del Ejercicio	\$ 29.989.920	\$ 27.918.442	\$ 28.224.685	\$ 28.516.205	\$ 28.791.972
Utilidad o perdida acumulada	\$ -	\$ 29.989.920	\$ 57.908.362	\$ 86.133.047	\$ 114.649.252
<b>TOTAL DEL PATRIMONIO</b>	<b>\$ 130.664.398</b>	<b>\$ 158.582.840</b>	<b>\$ 186.807.525</b>	<b>\$ 215.323.730</b>	<b>\$ 244.115.702</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>\$ 215.240.089</b>	<b>\$ 229.927.205</b>	<b>\$ 246.345.229</b>	<b>\$ 263.048.208</b>	<b>\$ 281.847.386</b>

## 6. EVALUACION DEL PROYECTO

En este capítulo se pretende analizar económica y socialmente el proyecto con el fin de conocer si es atractivo el proyecto para el inversionista.

### 6.1 IMPACTO SOCIAL

La implementación de una FUNDACION en el Municipio del Socorro ofrece a la comunidad involucrada en el proyecto beneficios sociales como:

El proyecto constituye una alternativa de generación de empleo, se apoya en el desarrollo y progreso de la región y lo más importante, contribuye al mejoramiento de la calidad de vida de los Socorranos y de los adultos en edad propecta.

**6.1.1 Generación de empleo.** Con la implementación de la Fundación Ponte mis Zapatos, se implica la ocupación de diez empleos directos y más de 30 indirectos, reduciendo el índice de desempleo actual en el Municipio.

**6.1.2 Desarrollo Regional.** Se contribuye notablemente al progreso del Municipio y de la Región, al ofrecer un servicio de acogida y cuidado de los adultos mayores del municipio del Socorro. Incrementa el ingreso al permitir el acceso a personal calificado y no calificado, se le dará la oportunidad de percibir unos ingresos con todas sus prestaciones legales y por ende mejorar su calidad de vida. Así mismo para los inversionistas la posibilidad de incrementar sus ingresos con un proyecto rentable y atractivo.

Para la comunidad del Socorro y principalmente los inversionistas ofrecer un servicio de alta calidad y a precios competitivos, solucionando en buena medida la problemática actual de descuido y desapego al cuidado de los adultos mayores.

Para el gobierno municipal también es un beneficio, porque le permitirá al fisco recaudar las aportes, impuestos y demás obligaciones de ley.

**6.1.3 Mejoramiento de la calidad de vida.** Mejora el nivel de vida de los usuarios del servicio, toda vez que se les brinda un trato digno y a precios módicos a sus seres queridos, así mismo se les ofrece calidad de servicios.

Además de lo anterior, el proyecto contribuye a la minimización de los niveles de pobreza en la comunidad al existir una fuente generadora de riqueza a través del trabajo organizado. En cuanto a la circulación del capital, también se puede agregar que el proyecto contribuye a la activación del circulante disminuyendo el nivel de iliquidez del mercado.

## **6.2 EVALUACION FINANCIERA**

El estudio financiero es la parte final de toda la secuencia de análisis de la factibilidad de un proyecto, se sabrá hasta este punto que existe un mercado potencial atractivo; se habrá determinado un lugar óptimo para la localización del proyecto y el tamaño más adecuado para este último, de acuerdo con las restricciones del medio, se conocerá y denominará el proceso de producción, así como todos los costos en que se incurrirá en la etapa productiva, además que se habrá calculado la inversión necesaria para llevar a cabo el proyecto. Sin embargo, a pesar de conocer incluso las utilidades probables del proyecto durante los primeros cinco años de operación, aún no se habrá demostrado que la inversión propuesta será económicamente rentable, lo cual se comprobará con el

análisis a las variables económicas como Valor presente Neto (VPN), Tasa Interna de Retorno (TIR) entre otros.

### **6.2.1 Análisis de externalidades para fijar el interés de oportunidad de capital.**

Cuando se hace referencia al análisis de externalidades, se debe tener en cuenta el riesgo que conlleva la ejecución del proyecto, para ello se deben analizar varios factores tales como.

- ? Costos de financiación
- ? Medios y costos de transporte
- ? Disponibilidad de mano de obra
- ? Factores ambientales
- ? Cercanía del mercado
- ? Disponibilidad de servicios públicos
- ? Penetración en el mercado.

Para la zona objeto de estudio (Municipio de Socorro) se puede emitir el siguiente análisis:

- a. Costos de financiación: el proyecto es financiado en un 47% por una entidad financiera con una tasa del 14.69% EA.
- b. Medios y costos de transporte: la región cuenta con excelentes medios de transporte a bajo precio, esto debido a su condición de ser este municipio capital de provincia.
- c. Disponibilidad de mano de obra: en la actualidad se cuenta con una alta tasa de oferta de mano de obra, debido al fenómeno del desempleo, lo cual hace que su consecución no sea difícil ni costosa.
- d. Factores ambientales: en la zona no existen altos niveles de contaminación, por el contrario, aún se puede disfrutar de un ambiente sano y tranquilo. La empresa objeto de estudio manejará de manera profesional los desechos orgánicos e inorgánicos a fin de no ser un factor generador de contaminación.

- e. Cercanía del mercado: La distancia existente entre la FUNDACION y el mercado usuario no es muy extensa, teniendo presente que de todas maneras para la mayoría de las personas, su acceso puede hacerse a pie. en buseta urbana o en taxi.
- f. Disponibilidad de servicios públicos: es del 100 por ciento.
- g. Penetración en el mercado: en este aspecto, no hay mayor dificultad, los usuarios están a la expectativa de nuevos servicios en el mercado.

Con base en el análisis de externalidades anterior se puede decir que la tasa de oportunidad es: la propuesta por las entidades financieras para financiación con redescuento: 14.69% en promedio efectivo anual del ultimo mes más seis puntos:  $14.69\% + 3.31 = 18\%$ . Lo anterior por efectos del riesgo de la inversión.

**6.2.2 Valor presente neto (VPN).** El VALOR PRESENTE NETO también es conocido como el Valor Anual Neto, definiéndose como la diferencia entre los ingresos y egresos (incluida como egreso la inversión) a valores actualizados.

Atendiendo al hecho que los ingresos, las inversiones y los costos se efectuaran en diferentes puntos del tiempo, se hará necesario hacer equivalentes dichos valores, trasladándolos al año cero utilizando un interés de oportunidad con el fin de determinar, en dinero actual, el rendimiento del proyecto. Véase cuadro 61.

El valor presente neto se calcula a partir de los resultados obtenidos año tras año durante la vida útil del proyecto, teniendo en cuenta la inversión inicial en el año 0, la tasa mínima aceptable de rendimiento de los inversionistas que es del 20.69% y los flujos netos reflejados en los estados de resultados. Como se observa en el cuadro 64, el Valor Presente Neto es mayor que cero (0), esto sólo implica un aumento al patrimonio y que el proyecto renta lo que los inversionistas exigen en relación a sus aportes. Este resultado es evidente siempre y cuando se reinvierten las ganancias. Por lo anterior y con los criterios expuestos, la inversión es aceptada debido a que se obtiene un rendimiento superior al 20.69% y que las ganancias han compensado a la inversión que les dio origen y se ha ganado un poco más en término del valor del dinero en un año cero.

**6.2.3 Relación Beneficio – Costo.** La relación beneficio - costo está expresada como el cociente entre el valor presente de los ingresos y el de los egresos e indica la rentabilidad adicional sobre el interés de oportunidad, obtenida sobre el dinero invertido y expresado en pesos actuales. (Véase cuadro 62). Es decir la relación beneficio costo se define como el aporte que hacen los ingresos, en valor presente, sobre los costos, durante la vida útil del proyecto. Es importante tener en cuenta que cuando la relación beneficio-costo es mayor que 1, el proyecto es conveniente ya que los ingresos superan los egresos y por tanto dejará un margen, el cual indica su ventaja. Este margen es la utilidad de las operaciones del proyecto, a valores actualizados. Así mismo, cuando la relación beneficio-costo se hace igual a 1, es decir los egresos son iguales a los ingresos, se tiene que el proyecto no dará utilidades, pero tampoco arrojará pérdidas. De igual forma, cuando los egresos superan a los ingresos, arrojando el proyecto pérdida, la relación beneficio-costo será menor que uno, indicando que el proyecto no es atractivo para implementarlo.

En este proyecto el Beneficio- Costo arrojó un resultado positivo, es un proyecto atractivo, su cociente está en el 1.4435.

**6.2.4 Rentabilidad .** Este concepto define la rentabilidad como el cociente de la utilidad sobre la inversión. Para analizar la rentabilidad total que tendrá un proyecto se determina a través de la actualización de las utilidades de la inversión expresada de la siguiente manera:

$$R = \frac{\sum_{i=1}^{i=n} U_i (1+i)^{-t}}{\sum_{i=1}^{i=n} K (1+i)^{-t}}$$

(Véase cuadro 63).

**6.2.5 Tasa interna de retorno (TIR).** La Tasa interna de retorno se define como aquella tasa de descuento que hace que el valor presente sea igual a cero. Evalúa el proyecto en función de una única tasa de rendimiento por periodo con la cual la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual.

La tasa interna de retorno puede calcularse aplicando la siguiente ecuación:

$$P = ? \frac{FN_n}{(1 + i)^t}$$

Para el desarrollo de la ecuación se deja como incógnita la (i) y se determina por medio de tanteos o pruebas de error; buscando dicha tasa que con la i haga igual la suma de los flujos netos actualizados.

Donde:

P = Inversión

FN = Flujos netos

i = TIR

t = periodo de tiempo 1 a 5 años

Comparando la TIR hallada del 24% con respecto a la tasa atractiva de retorno con financiamiento del 18%, se observa que la primera se encuentra por encima de la segunda en 6 puntos como margen de intermediación. (Véase cuadro 64).

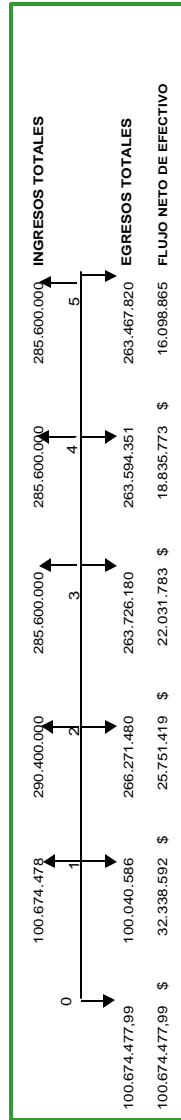
El margen de intermediación es en cortas palabras la diferencia entre la tasa de inversión o tasa de costo del capital que requiere la empresa para sobrevivir y la tasa en la que realmente renta (TIR) el negocio, en este caso el margen de intermediación es del 6%, margen muy atractivo para invertir, sin embargo por su alto costo es un proyecto que genera riesgo. Con este nivel de incertidumbre de la economía y del sector financiero donde los niveles de inflación tienden a la baja y el interés pagado por las entidades

financieras también, dado que el DTF ha estado fluctuando entre el 7 y 8 % durante el ultimo año, se visualiza el proyecto atractivo con alto riesgo y con alto retorno.

Cuadro 61. Valor Presente neto

VALOR PRESENTE NETO (VPN)	0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	VPN
Flujo Neto de efectivo	\$ 100.674.478	\$ 38.162.134	\$ 35.860.491	\$ 36.200.761	\$ 36.524.672	\$ 36.831.080	
Tasa de Oportunidad	18,00%	18,00%	18,00%	18,00%	18,00%	18,00%	
Valor Presente Neto	\$ 100.674.478	\$ 32.338.592	\$ 25.751.419	\$ 22.031.783	\$ 18.835.773	\$ 16.098.865	\$ 14.381.954,08
Periodo	-	1	2	3	4	5	

Gráficamente se presenta de la siguiente manera:



Cuadro 62. Beneficio - Costo

RELACION BENEFICIO COSTO (B/C)	0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	B/C
Ingresos	\$ 100.674.478	\$ 280.400.000	\$ 285.600.000	\$ 285.600.000	\$ 285.600.000	\$ 285.600.000	
Tasa de Oportunidad	18,00%	18,00%	18,00%	18,00%	18,00%	18,00%	
Valor Presente neto	\$ 100.674.478	\$ 246.084.960	\$ 205.089.360	\$ 173.816.160	\$ 147.283.920	\$ 124.835.760	997.784,63E
Periodo	-	1	2	3	4	5	
Egresos	\$ 82.097.900	\$ 249.568.140	\$ 246.839.618	\$ 246.533.375	\$ 246.241.855	\$ 245.966.088	Relación B/C = 1,44359471
Tasa de Oportunidad	18,00%	18,00%	18,00%	18,00%	18,00%	18,00%	
Valor Presente neto	\$ 82.097.900	\$ 211.484.042	\$ 177.255.530	\$ 150.040.212	\$ 126.986.925	\$ 107.511.777	691.180,56E
Periodo	-	1	2	3	4	5	

Cuadro 63. Rentabilidad

RENTABILIDAD	0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	FORMULA	RENTABILIDAD
Utilidad antes de impuesto	-	51.264.820	47.723.831	48.247.322	48.745.648	49.217.045		
Tasa de Oportunidad	18,00%	18,00%	18,00%	18,00%	18,00%	18,00%		
Valor Presente neto	\$ 100.674.478	\$ 43.441.808	\$ 34.270.483	\$ 29.363.320	\$ 25.138.130	\$ 21.512.770		\$ 53,052,034
Periodo	-	1	2	3	4	5		Relentabilidad U/I = 0,8270
								\$ 100,674,47E

Cuadro 64. Tasa Interna de Retorno

TASA INTERNA DE RETORNO	0	2.001	2.002	2.003	2.004	2.005	VPN
Flujo Neto de efectivo	\$ 100.674.478	\$ 38.162.134	\$ 35.860.491	\$ 36.200.761	\$ 36.524.672	\$ 36.831.080	
Tasa Interna de Retorno (TIR)	24%	24%	24%	24%	24%	24%	
Valor Presente Neto	\$ 100.674.478	\$ 30.725.556	\$ 23.246.118	\$ 18.893.786	\$ 15.348.103	\$ 12.460.915	0,00
Periodo	-	1	2	3	4	5	

**6.2.6 Razones financieras.** El Valor Presente neto, así como la TIR, reflejan aspectos importantes del proyecto como son la rentabilidad y su costo a un valor actualizado, durante su vida útil.

Por si solos son elementos para tomar decisiones en relación con el proyecto; por tanto es conveniente contrastar esta información con el comportamiento de las razones financieras más significativas consideradas en la proyección de los estados financieros. Véase cuadro 65.

**6.2.6.1 Razón corriente.** Esta razón mide la capacidad que tiene la empresa para responder por las obligaciones adquiridas. La empresa tiene liquidez cuando posee el dinero necesario para pagar las deudas al corto plazo.

Su forma de cálculo es la siguiente: Activo corriente / pasivo corriente

El resultado matemático debe leerse como la cantidad de pesos que tiene la empresa en el activo corriente para cubrir cada peso que se tiene en el pasivo más exigible.

**Análisis:** Se puede asegurar que la empresa inicia con una capacidad igual a \$2.97 en sus activos frente a sus pasivos, pero tiene una rápida recuperación, ya que para el segundo año se recupera y por cada peso que deba la empresa, tiene \$2.97 para responder. La tendencia del crecimiento del activo frente al pasivo es ascendente.

**6.2.6.2 Razón del capital de trabajo.** Este concepto tiene dos denominaciones: capital de trabajo bruto, cuando se refiere a todo el activo corriente y capital de trabajo neto, cuando se resta el pasivo corriente al activo corriente.

Para el caso se analiza el capital de trabajo neto, el cual muestra que tanto del activo corriente está financiado con pasivo a mediano y largo plazos. <sup>4</sup>

El capital neto del trabajo asegura la supervivencia de la empresa en el corto plazo; esta es una medida útil de control interno para mantener la liquidez. Exige una sincronización de las entradas y salidas de dinero en efectivo, para mantener a la empresa sin problemas de liquidez.

**Análisis:** Esta razón se encuentra muy relacionada con la razón corriente, ya que si la razón corriente arroja dentro de sus resultados un cociente menor de \$1, la razón de capital de trabajo resulta negativa; se puede observar claramente en el desarrollo de la empresa objeto de estudio, que durante el primer año se obtuvo una razón corriente de \$2.97 y una razón de capital de trabajo de \$95.512.318 siendo enteramente positiva.

**6.2.6.3 Nivel de endeudamiento.** Esta razón mide los recursos que se han conseguido con terceros para la inversión en activos totales. La formula para calcularla es la siguiente:

$$\text{Pasivos totales} / \text{activos totales}$$

**Análisis:** Este indicador demuestra que por cada \$1 que la empresa tiene invertidos en activos, \$0.39 han sido financiados por los acreedores durante el primer año. Así mismo cada año disminuye el nivel de endeudamiento y al quinto año se observa como llega al 13%.

**6.2.6.4 Endeudamiento a corto plazo.** Con esta razón se calcula qué porcentaje del total de pasivos tienen vencimientos corrientes, es decir menos de un año.

$$\text{Formula} = \text{pasivo corriente} / \text{pasivo total.}$$

**Análisis:** Por cada \$1 que la empresa posee en pasivos con terceros, el 59% posee un vencimiento corriente o a corto plazo.

**6.2.6.5 Rentabilidad en relación al capital.** La aplicación de esta razón mide la efectividad de la administración empresarial para tener control sobre costos y gastos y convertir las ventas en utilidades. La rentabilidad se encuentra asociada con las ventas, los activos y el capital.

Su formula es: Utilidad neta / patrimonio

**Análisis:** El resultado de la razón indica que los socios o accionistas obtendrán un rendimiento del 23% sobre su inversión en capital, cada \$1 representado en capital generó \$0.23.

Cuadro 65, Razones Financieras

RAZONES DE LIQUIDEZ					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
RAZON CORRIENTE (\$)	\$ 2,97	\$ 3,59	\$ 4,14	\$ 4,70	\$ 6,74
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
RAZON DEL CAPITAL DE TRABAJO (\$)	\$ 95.512.318	\$ 122.288.820	\$ 149.371.565	\$ 176.745.830	\$ 216.417.802

RAZONES DE ENDEUDAMIENTO					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
NIVEL DE ENDEUDAMIENTO (%)	39%	31%	24%	18%	13%
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ENDEUDAMIENTO EN EL CORTO PLAZO (%)	57%	66%	80%	100%	100%
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
LEVERAGE TOTAL (%)	0,65	0,45	0,32	0,22	0,15

RAZONES DE RENTABILIDAD					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
RENTABILIDAD EN RELACION AL CAPITAL (%)	23%	18%	15%	13%	12%

## CONCLUSIONES

- ? A través del estudio de mercados se demostró que existe en el Municipio del Socorro un mercado potencial que puede adquirir el servicio ofrecido por la Fundación Ponte

mis Zapatos, dada la misma necesidad existente de atención adecuada al adulto en edad senecta. Por lo tanto es viable la creación de la Fundación para la atención al adulto mayor en el mencionado municipio al ofrecer un servicio de excelente calidad, precios favorables, entrega oportuna, mejor atención y crédito.

- ? La competencia marca una pauta importante en la comercialización del servicio, pero posee más participación el porcentaje de demanda insatisfecha en el municipio, es decir, existe una gran demanda que no ha sido cubierta por el mercado actual.
- ? Teniendo en cuenta que el tamaño de la fundación y que el número de empleados necesarios para su normal funcionamiento es de tamaño mediano, se diseñó un sistema de organización acorde con este parámetro..
- ? El diseño de los diagramas de flujo de los procesos, obedeció a la real necesidad de plasmar en forma escrita el procedimiento correcto para la administración de la fórmula de la elaboración del producto.
- ? El modelo de organización propuesto es funcional y de fácil implementación por los sistemas de producción sugeridos. Se determinó que la empresa sea sin ánimo de lucro.
- ? A nivel financiero se concluye que la inversión planteada para este proyecto es importante (\$100.674.478), sin embargo para llevarse a cabo se deberá acudir a un crédito bancario cuya tasa de interés cobrada equivale al 14.69% E.A.
- ? A través de la evaluación económica practicada a este proyecto, se define es un proyecto atractivo para inversión, que cumple con muchos de los requerimientos para ser rentable, sin embargo es más el efecto social y de impacto hacia la comunidad que los beneficios económicos que recibe por su funcionamiento. Los indicadores que nos demuestran claramente el resultado positivo del proyecto, se encuentran registrados en el Beneficio/Costo (1.4435), Tasa interna de retorno (24%), VPN (\$14.381.954)

- ? En el ámbito social el proyecto contribuye a la minimización de la tasa de desempleo, al incremento del nivel de ingreso de los socorranos, al incremento del nivel de vida del adulto mayor al incremento del recaudo del fisco local y nacional.
  
- ? En conclusión se presenta un concepto favorable respecto al proyecto de investigación concluido, así mismo se asegura que este proyecto es viable para inversión económica y se recomienda su ejecución, con la seguridad del éxito financiero de sus inversionistas.

## RECOMENDACIONES

A efectos de llevar a cabo de manera optima este proyecto se deberán tener en cuenta las siguientes recomendaciones:

- ? Realizar de manera intensiva y con todas las especificaciones establecidas en el estudio de mercados, la publicidad y promoción de la nueva empresa en el Municipio del Socorro.
  
- ? No olvidar el norte social del proyecto, para que siempre esté en la mira la esencia del proyecto, es decir, pese a que se requiere que sea rentable para propender a su autosostenimiento, se requiere que su filosofía de ayuda, filantropía y calzar los zapatos del otro, sean su bandera por siempre. El día que se deje de lado estos principios, la función social de esta Fundación muere.

## BIBLIOGRAFIA

MENDEZ, Alvarez Carlos Eduardo. Metodología. McGraw Hill Interamericana S.A. 1998.

MIRANDA, Miranda Juan José.. Gestión de Proyectos. MM Editores 2003.

PRADILLA, Ardila Humberto. Investigación de Mercados. Edición y Diagramación Instituto de Educación a Distancia 1994.

GOMEZ, Rueda Alfredo. Gestión del Talento Humano. Edición Sistemas y Computadores Ltda. 1998.

GARCIA, Díaz Joaquín. Estadística Aplicada a Los Negocios. Edición y Diagramación Instituto de Educación a Distancia 1994.

JIMENEZ, V. Carlos Alberto. La Lúdica Como Experiencia Cultural. Tercer Mundo Editores 2000.

GOMEZ, Valentín. Diccionario Sinónimos Antónimos. Ediciones Larousse, Buenos Aires 1998.

HERNANDEZ, Hernández Abraham, HERNANDEZ Villalobos Abraham. Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión para Principiantes. Editorial Thomson Learning 2001.

SAPAC, Chain Nasir. Fundamentos de Preparación y Evaluación de Proyectos, McGraw Hill.

IMAI, Massaki. Cómo Implementar el Kaizen en el Sitio de Trabajo. Bogotá McGraw Hill 1998.

La Sociedad Civil, el Envejecimiento y La Vejez en Colombia. Asociación Interdisciplinaria de Gerontología. Bogotá 2001.

Plan de Atención Básica, Secretaría de Salud Municipal. Socorro - Sisben 2003.

## **EGRAFIA**

[www.camaradirecta.com](http://www.camaradirecta.com)

[www.fundacionalberiorvargas.org](http://www.fundacionalberiorvargas.org)

[Geragogia.net](http://Geragogia.net) ©Dott.GiovanniCristianini2001

[www.gerontología.org/portal/information/showl/information.php?idinfo=59](http://www.gerontología.org/portal/information/showl/information.php?idinfo=59)

[www.parquechasweb.com.org/parquechas/notas/Nota\\_uni3.htm](http://www.parquechasweb.com.org/parquechas/notas/Nota_uni3.htm)

[www.geragogia.net/editorial/universidades.htm](http://www.geragogia.net/editorial/universidades.htm)

[www.envejecimiento.gov.co/notas.htm](http://www.envejecimiento.gov.co/notas.htm)

[www.une.edu.ve/arquidiocesis/vencamal.htm](http://www.une.edu.ve/arquidiocesis/vencamal.htm)

[www.redadultosmayores.com.ar/buscador/files/COLOM009.pdf](http://www.redadultosmayores.com.ar/buscador/files/COLOM009.pdf)

[www.enfejecimiento.gov.co/directorio.htm](http://www.enfejecimiento.gov.co/directorio.htm)

## ANEXO A

### UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER INSED - SOCORRO - GESTION EMPRESARIAL

La presente encuesta es una herramienta utilizada en una investigación que se adelanta en el municipio del Socorro con el fin de conocer las diferentes necesidades que presenta el adulto mayor de la población y así poder dar respuesta a las mismas, mediante la factibilidad de la creación de una Fundación de Asistencia Geriátrica y Gerontológica en esta localidad.

Nombre del encuestado: \_\_\_\_\_

Número telefónico: \_\_\_\_\_ o dirección: \_\_\_\_\_ Estrato \_\_\_\_\_

1. Tiene Usted en su núcleo familiar un adulto mayor? SI \_\_\_ NO \_\_\_ (si la respuesta es no finalice la encuesta)
2. Han utilizado los servicios de alguna institución para la atención de su adulto mayor?  
SI\_\_\_ CUAL? \_\_\_\_\_  
NO\_\_\_ POR QUÉ? \_\_\_\_\_
3. Estaría dispuesto a llevar a su familiar a un centro de asistencia geriátrico y gerontológico donde se le ofrezca mejor calidad de vida? SI \_\_\_ NO \_\_\_ (si la respuesta es no finalice la encuesta)  
POR QUÉ? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
4. Considera Usted que es necesario en el municipio una Fundación de Asistencia Geriátrica y Gerontológica, donde se le preste un servicio adecuado a los adultos mayores.? SI \_\_\_ NO \_\_\_ (FIN)  
POR QUÉ? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
5. Cree Usted que su familiar estaría gustoso de ir a una fundación de asistencia geriátrica y gerontológica? SI \_\_\_ NO\_\_\_ (FIN)

POR QUÉ? \_\_\_\_\_

6. Teniendo en cuenta los servicios que ofrece la institución, cuales utilizarían y de que forma, es decir, cree que es mejor que su familiar viva en la fundación (interno) o entre y salga todos los días (externo) cumpliendo un horario diario y cuanto dinero invertiría mensualmente?

SERVICIOS	SI	NO	INTERNO	EXTERNO	INVERSION MENSUAL
Atención médica					
Psico orientación					
Talleres lúdicos					
Deportes y recreación					

7. cuanto dinero invierte atendiendo en este momento al adulto mayor por el cual usted responde?

\_\_\_\_\_

8. Cuales de los siguientes servicios adicionales le gustaría que la Fundación de Asistencia Geriátrica y Gerontológica implementara?

- \_\_\_ Manualidades
- \_\_\_ Eventos artísticos
- \_\_\_ Estudios (gerontologia)
- \_\_\_ Olimpiadas deportivas
- \_\_\_ Modistería
- \_\_\_ Culinaria

GRACIAS POR SU TIEMPO Y ATENCION

**ANEXO B**

**LISTADOS CENSO ADULTO MAYOR  
SECRETARIA DE SALUD MUNICIPAL**

**ANEXO C**  
**ESTATUTOS**

FUNDACION PONTE MIS ZAPATOS  
SOCORRO SANTANDER

CAPITULO I

RAZÓN Y NATURALEZA – DOMICILIO – ÁMBITO TERRITORIAL DE OPERACIONES -  
DURACIÓN - MARCO LEGAL - PRINCIPIOS

ARTICULO 1. RAZÓN SOCIAL Y NATURALEZA

Con base en la legislación colombiana adoptada por los fundadores firmantes del acta de constitución, se crea una empresa de fundación, de carácter privado, de responsabilidad limitada, sin ánimo de lucro, de personal y capital variable e ilimitado, que se denominará “FUNDACION PONTE MIS ZAPATOS” y que se identificará con la sigla “FUNDACION PONTE MIS ZAPATOS” integrada por las personas que, mediante las condiciones que se establecen adelante, se someten a las leyes Fundacións, al presente estatuto y a los reglamentos internos de la entidad.

ARTICULO 2. DOMICILIO Y ÁMBITO TERRITORIAL DE OPERACIONES

El domicilio principal de la Fundación será el Municipio de Socorro, departamento de Santander, Republica de Colombia.

Su radio de acción es el Municipio de Socorro, departamento de Santander, Republica de Colombia de acuerdo con la ley y el presente estatuto.

### ARTICULO 3. DURACIÓN

La fundación tendrá una duración indefinida, contados a partir de la fecha de constitución; podrá disolverse en cualquier época por disposición de la junta directiva, previos los trámites de una reforma. En caso de disolución y liquidación debe observar lo dispuesto en el capítulo IX de estos estatutos

### CAPITULO II

#### OBJETO SOCIAL Y ACTIVIDADES

#### ARTICULO 4- OBJETO SOCIAL:

El objeto social es: La Fundación ponte mis zapatos, es una empresa dedicada a la prestación de servicios integrales al adulto mayor, satisface las necesidades propias de la edad del individuo, mediante la oportunidad, eficiencia, eficacia y alta calidad humana con la que se realizan la prestación de los servicios. Es una empresa son ánimo de lucro que trabaja por la gestión de recursos para garantizar y proporcionar la permanencia de su labor social, ubicada en la ciudad de Socorro, Santander, Colombia

#### ARTICULO 5. ACTIVIDADES

Para el cumplimiento de los objetivos, la fundación contará con las siguientes acciones:

La Fundación de Asistencia Geriátrica y Gerontológica del municipio del Socorro prestará los servicios integrales y asistenciales que contribuyan al mejoramiento del estado de salud mental y físico del adulto mayor que lo requiera y se encuentre gozando de dicho servicio en las instalaciones de la mencionada fundación, a fin de que éste individuo pueda concluir felizmente su vida.

Para los usuarios que padezcan de algún diagnóstico clínico propio de la edad se propone una ubicación en la sección de geriatría, dadas las características de su estado de salud, donde se requiere que el usuario viva en las instalaciones de la Fundación para tratar,

mejorar y aliviar el estado de la patología que presente, mediante una adecuada atención donde contará con el servicio de auxiliares de enfermería durante las 24 horas del día, consulta médica (general o especializada), apoyo diagnóstico y terapéutico (fisioterapia, terapia respiratoria, psico orientación), suministro de la medicación, dieta nutricional indicada, entre otras y finalmente en caso necesario se le trasladará al Hospital de la localidad cuando las circunstancias lo ameriten o porque el paciente requiera de la intervención de equipos hospitalarios necesarios por la misma patología que presente.

Se ofrece el servicio de gerontología obedeciendo a las particularidades de la edad del adulto mayor, utilizando una metodología andragógica, la cual motiva a la reflexión sobre el ser, el estar, los valores, lo trascendente, y se asienta sobre una concepción del hombre como igualdad humana a compartir, contribuyendo a cultivar nuevas amistades, fortalecer la confraternidad, haciendo más rica y armoniosa la vida, promoviendo un cambio de actitud frente a ella, originando una razón de alegría para vivir la vida intensamente donde la edad pase al último plano de preocupación del usuario, mediante la realización de talleres donde se posibilite la conformación de grupos humanos llenos de riqueza interior, de potencial intelectual y afectivo, con posibilidades de crecer, de dar y recibir ayudando a recuperar la autoestima y permitiendo tener una vida más útil y plena, relacionándose con sus pares e insertándose en una comunidad a través de una metodología llena de actividades educativas, recreativas y educativas que permitan una mejor utilización del tiempo libre del usuario, conducida por profesionales en la materia. Además de las atenciones médicas y paramédicas o de apoyo diagnóstica que necesiten.

### CAPITULO III

DE LOS MIEMBROS – REQUISITOS Y CONDICIONES PARA SU ADMISIÓN, ADQUIRIR  
O PERDER LA CALIDAD DE MIEMBRO – RETIRO VOLUNTARIO – EXCLUSIÓN -  
RECURSOS – DETERMINACIÓN DEL ÓRGANO COMPETENTE PARA SU DECISIÓN –  
DEBERES Y DERECHOS DE LOS MIEMBROS

ARTICULO 6- CALIDAD DE MIEMBRO

Tendrá La calidad de miembro de la fundación:

- 1- Quienes suscribieron el acta de constitución
- 2- Quienes posteriormente hayan sido admitidos por la Junta directiva y se encuentre inscritos en debida forma en el registro social

#### ARTICULO 7- REQUISITOS Y CONDICIONES PARA SER MIEMBRO

- ☞ Presentar solicitud escrita ante la Junta Directiva, a través de la secretaría de la fundación, en la cual manifieste su deseo de asociarse y acatar los estatutos, reglamentos y demás disposiciones de la entidad conforme a las normas legales vigentes
- ☞ Ser persona mayor de edad, legalmente capaz y residir dentro del radio de acción de la fundación
- ☞ Pagar una cuota de afiliación cuyo valor será reglamentado por la junta directiva, por una sola vez, para los nuevos miembros, la cual podrá ser incrementada anualmente en un porcentaje no superior al índice nacional de precios al consumidor que elabore el DANE con relación al año calendario inmediatamente anterior, la cual no será reembolsable y se destinará para gastos de administración.
- ☞ Certificar haber recibido inducción acerca del funcionamiento de la fundación con una intensidad mínima de veinte (20) horas o manifestar su aceptación de recibirla.
- ☞ Suscribir y pagar un aporte social inicial mínimo establecido por la junta directiva el cual podrá incrementarse en un límite no superior al del índice nacional de precios al consumidor que elabore el DANE con relación al año calendario inmediatamente anterior.
- ☞ Participar y colaborar con las actividades que programe la Fundación.

- ☞ Aceptar y comprometerse a pagar un aporte social mínimo mensual, el cual podrá incrementarse en un límite no superior al índice nacional de precios al consumidor que elabore el DANE con relación al año calendario inmediatamente anterior.
- ☞ Estar dispuesto a aceptar las condiciones de compensación que fije internamente la fundación.
- ☞ Cumplir con las demás disposiciones emanadas de la junta directiva.

#### ARTICULO 8- PERDIDA DE LA CALIDAD DE MIEMBRO

La calidad de miembro se pierde por:

- ? Retiro voluntario
- ? Por exclusión
- ? Por retiro forzoso
- ? Por fallecimiento
- ? Por disolución de la personería jurídica

#### ARTICULO 9- RETIRO VOLUNTARIO

La desvinculación de la Fundación por retiro voluntario de un miembro, se procede una vez la junta directiva previo estudio de la solicitud escrita presentada con tal fin, acepte el retiro, y previamente esté a paz y salvo con las obligaciones contraídas para con la fundación.

#### PARÁGRAFO 1.

La junta directiva de la Fundación dispondrá de un plazo de treinta (30) días calendario, para estudiar, analizar, aprobar o desaprobar la solicitud de retiro que haya presentado el miembro. En caso de que se le haya aceptado la desvinculación, se comunicará por escrito tal decisión pero por ser una vinculación a honoris causa el miembro no tendrá

derecho a que se le devuelva el valor de las aportaciones realizadas.

Si no lo hiciera dentro del plazo estipulado, se entenderá aceptado este hecho. Se considera como fecha de retiro, la de la sesión de la junta directiva en que fue presentada la solicitud para estudio y aprobación.

## PARÁGRAFO 2

El retiro voluntario estará sujeto a las siguientes condiciones:

- ☞ Que no afecte en ningún caso negativamente el funcionamiento de la entidad
- ☞ Que no tenga obligaciones pendientes en la fundación que superen el monto de los aportes del miembro.
- ☞ Que no proceda de confabulación o indisciplina en contra de la fundación
- ☞ Que no se encuentre en las causales que den lugar a suspensión o exclusión

## ARTICULO 10- EXCLUSIÓN DE MIEMBROS

La junta directiva de la Fundación, excluirá a los miembros por los siguientes hechos:

- 1- Por infracciones graves a la disciplina social que puedan desviar los fines de la fundación
- 2- Por delitos contra la propiedad, el honor, la vida de las personas o los intereses de la Fundación debidamente comprobados y juzgados por la autoridad competente
- 3- Por ejercer dentro de la fundación actividades de carácter partidista, racial o religioso
- 4- Por entregar a la fundación dinero, documentos u otros bienes de procedencia fraudulenta
- 5- Por falsedad o retención en los informes o documentos que la fundación requiera para la solicitud y obtención de servicios
- 6- Por servirse de la fundación en provecho de terceros

- 7- Por denigrar de la fundación en términos ofensivos contra la misma o contra sus directivos, administradores y miembros
- 8- Por servirse de medios desleales o contrarios a los propósitos de la fundación
- 9- Por negarse a participar de las actividades y cumplimiento de los deberes contemplados en los presentes estatutos
- 10- Por incumplimiento sistemático de la ley, los estatutos y reglamentos
- 11- Cuando el miembro presente retrasos considerables en las obligaciones económicas contraídas con la fundación

#### ARTICULO 11- PROCEDIMIENTO PARA LA EXCLUSIÓN DE MIEMBROS

Para que la exclusión sea procedente es necesaria una investigación sumaria previa adelantada por la junta directiva y mediante resolución motivada expedida por la misma.

La resolución de exclusión será notificada al miembro personalmente por medio de carta certificada enviada a la dirección del afectado que figure en los registros de la fundación o en su defecto por fijación en lugar público de la entidad durante diez (10) días hábiles siguientes a su publicación. Contra la resolución de exclusión procede el recurso de reposición elevado por el afiliado ante la junta directiva dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a su notificación o publicación, con el objeto de que se le aclare, modifique o revoque. La junta directiva resolverá el recurso de reposición dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a la reposición solicitada por el miembro

Confirmada la resolución de exclusión dentro del término fijado el miembro tendrá derecho a interponer subsidiariamente recurso de apelación por una sola vez dentro de los cinco (5) días siguientes a su publicación o notificación, el cual será resuelto por la Asamblea General Extraordinaria convocada para tal fin. La no interposición de uno de los recursos contemplados en el presente artículo por parte del miembro determinará que el recurso se considere desierto.

#### PARÁGRAFO 1-

El régimen de sanciones que motiva la exclusión será aplicable cuando las faltas sean cometidas directamente por el miembro o por interpuesta persona. El miembro excluido no podrá solicitar el reintegro a la fundación.

Si se confirma la sanción, esta se ejecutará de inmediato,

## PARÁGRAFO 2

Los integrantes de los cuerpos directivos y de control, elegidos por la Asamblea general, solo podrán ser excluidos una vez esta última les haya quitado su investidura como tales.

## ARTICULO 12. PERDIDA DE CALIDAD DE MIEMBRO POR FALLECIMIENTO

La calidad del miembro se pierde a partir de la fecha en que se produzca su fallecimiento.

En caso de existir deudas pendientes a cargo del miembro al momento de su fallecimiento, si no están amparadas por un seguro o con las debidas garantías reales, se podrá efectuar un cruce de cuentas hasta por el monto de los aportes sociales y demás derechos a que haya sido acreedor ya causados, y si quedaren saldos pendientes, se procederá de acuerdo con las normas legales vigentes.

## ARTICULO 13. RETIRO FORZOSO

- El miembro de la fundación perderá esta calidad por retiro forzoso: cuando, decida cambiar su lugar de residencia del municipio de la sede principal de la entidad a otra población muy distante que le impida cumplir con sus deberes y demás compromisos sociales y económicos para con ésta.
- Por incapacidad civil, económica o legal, para contraer obligaciones.

#### ARTÍCULO 14. POR DISOLUCIÓN DE LA PERSONA JURÍDICA.

En caso de disolución de la persona jurídica se entenderá perdida la calidad de miembro a partir de la fecha en que quede en firme la decisión, resolución o sentencia que adopte la medida.

#### ARTICULO 15. TERMINO PARA REAFILIARSE

El miembro que dejare de pertenecer a la fundación y deseara reincorporarse a ella, deberá llenar los requisitos exigidos para los nuevos miembros y demostrar debidamente que su retiro no fue por exclusión; pero tal reintegro no podrá solicitarse sino un año después de su retiro.

#### ARTICULO 16. DERECHOS DE LOS MIEMBROS.

Los Miembros tendrán los siguientes derechos fundamentales, entre otros:

- 1- Utilizar o recibir los servicios que presta la fundación, conforme a la reglamentación que se establezca con tal fin, y realizar con esta las operaciones de su objeto social.
- 2- Participar en las actividades de la fundación y en su administración mediante el desempeño de cargos sociales
- 3- Ser informado de la gestión de la fundación de acuerdo a las prescripciones reglamentarias y estatutarias vigentes
- 4- Participar en las Asambleas generales ejerciendo actos de decisión, y de elección mediante el sufragio, de tal manera que a cada miembro corresponda un voto.
- 5- Fiscalizar y servir de veedor sobre la gestión de la fundación en la forma señalada en la ley, los estatutos y reglamentos pertinentes

- 6- Gozar de todos los derechos inherentes a su calidad de miembro
- 7- Presentar a los organismos de dirección proyectos e iniciativas que tengan por objeto el mejoramiento de la fundación
- 8- Retirarse voluntariamente de la fundación, mientras ésta no se haya disuelto, conforme a lo establecido en la ley, los estatutos y los reglamentos
- 9- Comportarse solidariamente en sus relaciones con la fundación y con los miembros de la misma
- 10- Abstenerse de efectuar actos o de incurrir en omisiones que afecten la estabilidad económica o el prestigio social de la fundación
- 11- Presentar a la Junta directiva y diferentes comités la colaboración que se requiera y aportar su iniciativa y capacidad para el logro de las tareas y la racionalización de los recursos
- 12- Vincular su fuerza de trabajo para el logro de los objetivos socioeconómicos de la fundación
- 13- Los demás que resulten de la ley, los estatutos y reglamentos

## ARTICULO 17. DEBERES DE LOS MIEMBROS

Son deberes especiales de los miembros:

- 1- Pagar las cuotas de afiliación, cuotas de administración y sostenimientos, y aportaciones que apruebe y reglamente la junta directiva de la fundación

- 2- Comportarse siempre con espíritu asociativo tanto en sus relaciones con la fundación como con los miembros de la misma
- 3- Cumplir con los deberes que resulten de la ley, los presentes estatutos, las decisiones de los órganos de dirección y control y de los reglamentos establecidos
- 4- Aceptar y cumplir las decisiones de los órganos de Administración y vigilancia
- 5- Utilizar preferencialmente los servicios de la fundación de acuerdo con los estatutos y reglamentaciones internas
- 6- Abstenerse de efectuar actos o de incurrir en omisiones que afecten la estabilidad económica, financiera y prestigio social de la fundación
- 7- Desempeñar los cargos para los cuales fueron elegidos, con honestidad y cumplimiento
- 8- Cumplir con los programas complementarios que establezca la asamblea general o el Junta directiva, así como las obligaciones sociales y económicas derivadas de su objeto

#### CAPITULO IV

#### RÉGIMEN DISCIPLINARIO INTERNO – CAUSALES Y PROCEDIMIENTOS – CLASES DE SANCIONES – ÓRGANO COMPETENTE PARA LA APLICACIÓN DE SANCIONES

##### ARTICULO 18- CLASES DE SANCIONES

La fundación a los miembros, por actos u omisiones contrarios al objeto social y especialmente, por el incumplimiento de los deberes enumerados en el artículo dieciocho (18) del presente estatuto y que no se encuentren dentro de las causales de exclusión, las sanciones pueden ser las siguientes: Llamados de atención por escrito, cobro de multas y suspensiones temporales de los derechos de los miembros, según el caso, y de acuerdo a la reglamentación que expida y apruebe el Junta directiva.

##### ARTICULO 19- CAUSALES PARA LA APLICACIÓN DE SANCIONES

Serán causales para la aplicación de sanciones:

- ✍ Mora durante más de treinta (30) días en el cumplimiento de las obligaciones pecuniarias para con la Fundación
- ✍ Negligencia o descuido en el desempeño de las funciones y tareas que le confiere o asigne la fundación
- ✍ Por negarse sin causa justificada, a cumplir las comisiones, trabajos o encargos de utilidad general conferidas por la fundación
- ✍ Por afectar con su comportamiento la imagen y buen nombre de la fundación
- ✍ Por prestarse para beneficiar a terceros violando las normas, estatutos, reglamentos de la entidad, y en contra del objeto social de la fundación
- ✍ Por proferir ofensas o insultos contra los directivos, Administradores, Miembros, que afecten la disciplina y normas que rigen la entidad
- ✍ Por introducir a la fundación bienes de dudosa procedencia
- ✍ Por sustraer bienes ilegalmente de propiedad de la fundación
- ✍ Por no asistir o negarse a asistir o impedir que otros miembros asistan a las asambleas que sean convocadas
- ✍ Por actos dolosos contra la propiedad, en perjuicio de la fundación y de los miembros o comunidad en general
- ✍ Las demás señaladas en la ley, normas vigentes y reglamentos

#### ARTICULO 20. REGLAMENTO DE SANCIONES – CAUSALES Y PROCEDIMIENTOS

La junta directiva reglamentará lo concerniente a las sanciones, causales y procedimientos.

#### ARTICULO 21. APLICACIÓN DE SANCIONES

Para la aplicación de sanciones será necesario una información sumaria e investigación previa por parte de la junta directiva de la fundación, el cual será el encargado de determinar sobre el caso quedando su decisión consignada en el acta respectiva, quedando este procedimiento sujeto a las siguientes reglas entre otras:

- a- Dar oportunidad al inculpado de hacer descargos
- b- Expedir resolución motivada por las dos terceras (2/3) partes de los miembros del Junta directiva
- c- Constar en el acta de la sesión del Junta directiva, sobre el estudio del caso inculpado y las determinaciones tomadas sobre el particular
- d- Notificar al miembro en forma personal, o mediante correo certificado, dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a la fecha de expedición de la resolución, o en su defecto mediante fijación de la misma en cartelera en lugar visible de la sede de la fundación, para conocimiento público, durante un término no inferior a cinco (5) días hábiles contados a partir de la fecha de su expedición

## ARTICULO 22 – RECURSOS

Contra la resolución de expedición de cualquier sanción, proceden los siguientes recursos:

- a- Recurso de reposición, elevado por el miembro inculpado en forma escrita ante el Junta directiva, en forma escrita para que se aclare, modifique o revoque
- b- Recurso de apelación, elevado ante el comité de apelaciones, en forma escrita con el mismo objetivo

De uno u otro recurso ha de elevarse por escrito ante el organismo competente de la fundación dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a la fecha de su notificación personal o vencimiento del periodo de tiempo de su publicación y fijación en la cartelera de la correspondiente resolución sancionatoria.

## ARTICULO 23.

El recurso de reposición será resuelto por la junta directiva dentro de los quince (15) días siguientes a la fecha de su presentación y radicación en la Secretaría del Consejo de la fundación.

#### ARTÍCULO 24.

Si subsidiariamente se hubiere interpuesto el recurso de apelación, en caso de no ser favorable el recurso de reposición al miembro inculpado, se procederá conforme a lo contemplado en el artículo 24

El Junta directiva procederá conforme a lo estipulado en el artículo 25

Tomada la determinación definitiva por parte del Junta directiva, y expedida la correspondiente resolución de confirmación de la sanción respectiva, modificación o revocatoria de la misma, deberá notificarse personalmente o enviarse por correo certificado dentro de los cinco (5) días siguientes a la fecha de su expedición, o en su defecto, publicarse en cartelera en sitio visible de la fundación, durante cinco días hábiles, siguientes a la fecha de expedición de la respectiva resolución, y pasado este tiempo, deberá procederse a su aplicación inmediata.

Contra el recurso de apelación no procede ningún otro recurso, y se hace exigible el cumplimiento de lo determinado en la resolución y su aplicación inmediata.

#### ARTICULO 25. COMITÉ DE APELACIONES

El comité de apelación estará integrado por tres (3) miembros hábiles con sus respectivos suplentes personales, igualmente hábiles, elegidos por la Asamblea General para periodos

de un (1) año, o en forma temporal, por el periodo que determine la asamblea convocada con tal fin. La junta directiva reglamentará su funcionamiento.

## CAPITULO V

### DE LA ADMINISTRACIÓN – RÉGIMEN DE CONSTITUCIÓN INTERNA – PROCEDIMIENTOS Y FUNCIONES DE LOS ÓRGANOS DE ADMINISTRACIÓN, VIGILANCIA Y CONTROL SOCIAL – CONDICIONES INCOMPATIBILIDADES Y NORMAS DE ELECCIÓN Y REMOCIÓN DE SUS MIEMBROS

#### ARTICULO 26. ADMINISTRACIÓN

La administración de la fundación está a cargo de:

- 1- La Junta directiva
- 2- El director ejecutivo

#### ARTICULO 27- LA JUNTA DIRECTIVA

La junta directiva es el órgano administrativo de la fundación.

Estará integrado por miembros hábiles de tres (3) para periodos de un año, pudiendo ser reelegidos y removidos por la Asamblea general.

#### ARTICULO 28- REQUISITOS PARA SER MIEMBRO DEL JUNTA DIRECTIVA

Para ser miembro del Junta directiva, se requiere:

- ? Ser miembro hábil

- ? No haber sido sancionado por la fundación, o por entidades del estado que ejercen vigilancia y control o entidad competente
- ? Acreditar conocimientos, idoneidad y experiencia en el área administrativa, de las normas internas y funcionamiento de la fundación.

#### ARTICULO 29- SESIONES ORDINARIAS Y EXTRAORDINARIAS

La junta directiva sesionará una vez al mes en forma ordinaria y extraordinaria cuando las circunstancias lo exijan. La convocatoria la hará el presidente o en su defecto el vicepresidente, indicando el día, la hora, el lugar de la reunión y el objeto de la misma, dentro del domicilio principal de la fundación. La convocatoria se debe hacer mediante comunicación personal escrita y en forma oportuna no menor a tres (3) días calendario de la fecha de realización, acusando recibo o mediante correo certificado. El gerente, La junta directiva y el Revisor fiscal, podrán solicitar por escrito la sesión extraordinaria dla junta directiva cuando se trate de solucionar situaciones de fuerza mayor que no den espera a la sesión ordinaria. El gerente, la Junta de Vigilancia y el revisor fiscal tendrán voz pero no voto dentro de la deliberación.

#### ARTICULO 30- QUÓRUM EN LAS REUNIONES DEL JUNTA DIRECTIVA.

La asistencia de la mitad más uno de los miembros principales de la junta directiva constituirá quórum para deliberar y tomar decisiones válidas. Las reuniones del Consejo estarán presididas por el presidente del mismo o en su defecto por el vicepresidente. En ausencia del uno u otro, las podrá presidir cualquiera de los miembros del Consejo nombrado de común acuerdo entre ellos. Los miembros del Consejo serán responsables del conjunto de las violaciones de la ley, salvo que se compruebe no haber asistido a la reunión respectiva o haber salvado expresamente su voto dejando constancia en acta de tales hechos.

El secretario de las reuniones, será el que haya sido nombrado por el Consejo, pudiendo ser el mismo de la fundación.

#### ARTICULO 40. RÉGIMEN DE INHABILIDADES

Los miembros principales y suplentes del Junta directiva, Junta de Vigilancia, no pueden ser parientes entre sí dentro del cuarto grado de consanguinidad, único civil o cónyuge entre sí o compañeros permanentes.

Los miembros de la junta directiva y la Junta de Vigilancia no podrán desempeñar cargos de administración mientras estén actuando como tales.

#### ARTICULO 31- DIMISIÓN DE LOS MIEMBROS DEL JUNTA DIRECTIVA

Será considerado dimitente todo miembro de la junta directiva que faltare tres (3) veces consecutivas a las sesiones ordinarias o extraordinarias sin causa justificada o cuando falte el 50% o más de las sesiones convocadas durante los primeros seis (6) meses correspondientes para el período para el cual fueron elegidos o por alguna de las causales que por reglamento así lo determinen. En tal caso, El Consejo mediante resolución motivada declarará la vacante y llamará al suplente respectivo por el periodo restante.

#### ARTICULO 32- FUNCIONES DEL JUNTA DIRECTIVA

La junta directiva tendrá las siguientes funciones entre otras:

- 1- Darse su propia organización interna, contando con un presidente, un vicepresidente y un secretario, pudiendo ser este último el mismo de la fundación
- 2- Expedir su propio reglamento, los reglamentos internos de la fundación para los distintos órganos y comités y los de prestación de servicios y desarrollo de sus actividades.
- 3- Nombrar y remover al gerente cuando fuere necesario de conformidad con las normas legales vigentes
- 4- Aprobar el presupuesto de rentas y gastos de la fundación para cada vigencia, que le presente el gerente, las adiciones que sean necesarias durante la vigencia anual, y velar por su adecuada ejecución.
- 5- Fijar la nómina de empleados de la fundación con sus respectivas asignaciones y dar la aprobación correspondiente para su nombramiento
- 6- Autorizar al Director Ejecutivo para efectuar operaciones de compra, venta, enajenación y gravamen sobre los bienes muebles e inmuebles y contratos relacionados con las actividades y servicios de la asociación por cuantía superior a veinte (20) salarios mínimos legales mensuales vigentes.
- 7- Fijar de acuerdo con las disposiciones legales, las fianzas que debe prestar el gerente, el Tesorero de la entidad y demás funcionarios que a juicio, deban garantizar su manejo.
- 8- Examinar los balances y demás estados financieros y elaborar el proyecto de aplicación de excedentes.
- 9- Decidir sobre el ingreso, retiro, suspensión, sanción o exclusión de los miembros agotados los procedimientos legales y los contemplados en los presentes estatutos
- 10- Reglamentar la inversión de los fondos de la fundación
- 11- Designar el banco, bancos o cualquier tipo de entidad financiera o Fundación para el manejo de los fondos de la entidad.
- 12- Celebrar acuerdos con otras organizaciones o entidades y decidir sobre la afiliación de la fundación a otras instituciones del mismo sector o de otro tipo sin ánimo de lucro, y sobre la participación económica e inversiones permanentes o temporales en sociedades, de beneficio para la entidad

- 13- Decidir sobre el ejercicio de acciones judiciales y transigir cualquier litigio que tenga la entidad
- 14- Sancionar a los afiliados cuando sea el caso
- 15- Elaborar la lista de los miembros hábiles para participar en las asambleas y someterla a verificación de la Junta de vigilancia
- 16- Establecer las políticas de personal y seguridad social para directivos y empleados
- 17- Aprobar y revisar la ejecución de planes, programas y proyectos particulares de la fundación
- 18- Designar los integrantes de los comités que sean necesarios crear
- 19- Cumplir y hacer cumplir los estatutos, reglamentos, las leyes vigentes
- 20- Las demás que le correspondan como administración superior de la fundación y que no estén adscritas a los otros organismos de la entidad.

#### ARTICULO 33- DECISIONES DEL JUNTA DIRECTIVA

Las decisiones del Junta directiva, se tomarán por mayoría de votos, cuando asista la totalidad de los miembros principales. Cuando sólo asistan XXX miembros, se requiere unanimidad para decidir. Sus acuerdos y decisiones serán comunicados a los afiliados bien por notificación personal o por fijación en un lugar visible de la fundación. El secretario llevará un libro de actas de las reuniones del Consejo y dejará constancia en él de los asuntos tratados en cada reunión.

#### ARTICULO 34- FUNCIONES DEL PRESIDENTE DEL JUNTA DIRECTIVA.

Son funciones del presidente de la junta directiva entre otras las siguientes:

- 1- Vigilar el fiel cumplimiento de los estatutos y reglamentos y hacer que se cumplan las decisiones tomadas por la asamblea general.
- 2- Convocar a sesiones al Junta directiva.

- 3- Presidir los actos sociales de la fundación por derecho propio excepto la Asamblea General, en las cuales la decisión corresponde a la misma
- 4- Realizar las demás funciones compatibles a su cargo, las que le asigne la ley, la Asamblea general y el Consejo y que no sean compatibles con funciones de otros cargos de dirección.

#### ARTICULO 35- FUNCIONES DEL VICEPRESIDENTE

El vicepresidente tendrá las mismas funciones y atribuciones del presidente en caso de ausencia temporal o absoluta de éste.

#### ARTICULO 36- FUNCIONES DEL SECRETARIO

El secretario redactará las actas de las reuniones de la junta directiva y cumplirá las demás funciones que le asigne el Consejo, siempre que sean propias del cargo.

#### ARTICULO 37- DEL REVISOR FISCAL

La revisoría fiscal contable estará a cargo del revisor fiscal con su respectivo suplente, quienes deberán ser contadores públicos titulados con matrícula profesional vigente, elegidos por la Asamblea General para un periodo de un año, pudiendo ser reelegidos o removidos libremente por la Asamblea. La Asamblea general podrá nombrar como revisor fiscal a una entidad que preste el servicio de la revisoría fiscal siempre y cuando cumpla con los requisitos legales correspondientes.

#### ARTICULO 38- FUNCIONES DEL REVISOR FISCAL.

Son funciones del revisor fiscal:

- 1- Efectuar arquezos de fondos de la asociación y velar porque todos los libros estén al día de acuerdo al plan contable establecido por la misma conforme a las normas que sobre la materia tracen los organismos gubernamentales de inspección y vigilancia.
- 2- Rendir los informes del Junta directiva, la Asamblea General y demás organismos gubernamentales competentes, cuando sean requeridos.
- 3- Supervisar el correcto funcionamiento de la contabilidad
- 4- Confrontar fiscalmente los inventarios, patrimonio, etc., de la entidad
- 5- Comprobar la autenticidad de saldos en los libros auxiliares
- 6- Poner en conocimiento de la autoridad competente las irregularidades que no fueren corregidas oportunamente por los administradores
- 7- Vigilar la expedición de cheques que se giren con cargo a las cuentas bancarias de la fundación y demás giros que se hagan sobre las mismas.
- 8- Inspeccionar los bienes de la fundación y procurar que se tomen oportunamente medidas de seguridad, conservación y mantenimiento de los mismos, y de los que ella tenga o se le hayan confiado a cualquier título
- 9- Hacer efectivas las fianzas que deben prestar los funcionarios de la administración.
- 10- Cerciorarse que las operaciones que celebre la fundación se ajusten a la ley, a los estatutos, reglamentos y decisiones de la Asamblea General y el Junta directiva.
- 11- Dar oportunamente cuenta por escrito al gerente, al Junta directiva, Junta de Vigilancia. Asamblea General y a la entidad competente de vigilancia y control del Estado, según el caso, sobre las irregularidades que ocurran en el funcionamiento de la Asociación sugiriendo recomendaciones y correctivos correspondientes que se deben aplicar.
- 12- Impartir las instrucciones, practicar las inspecciones y solicitar los informes que sean necesarios para establecer un control permanente sobre el patrimonio de la fundación.
- 13- Coordinar con la junta directiva y el director ejecutivo en cumplimiento de aquellas funciones que exigen de manera especial la intervención, certificación o firma del Revisor Fiscal

- 14- Colaborar con los organismos gubernamentales que ejercen control y vigilancia sobre las Fundación y rendir los informes a que haya lugar o sean solicitados por estas entidades.
- 15- Rendir a la Asamblea General un informe anual de sus actividades certificando los estados financieros pudiendo efectuar si lo considera necesario a la Asamblea lo solicita un análisis de las cuentas presentadas
- 16- Firmar los balances, cuentas y documentos requeridos por el Junta directiva, la Asamblea General o las entidades competentes
- 17- Desempeñar en general todas las demás funciones propias de su cargo y las que le asigne la ley y la Asamblea General

#### ARTICULO 39- DICTAMEN DEL REVISOR FISCAL

El dictamen de la revisoría Fiscal sobre los Balances y demás Estados Financieros deberá expresar por lo menos:

- 1- Si ha obtenido la información necesaria y oportuna
- 2- Si en la forma de revisoría Fiscal se ha seguido el procedimiento establecido contemplado en las normas legales sobre intervención de cuentas
- 3- Si en su concepto la contabilidad se lleva conforme a las determinaciones de la Entidad competente que ejerza control y vigilancia sobre este tipo de organización y si las operaciones registradas se ajustan a los estatutos, las decisiones de la Asamblea General y el Junta directiva.
- 4- Si los balances, el estado de pérdidas y excedentes han sido tomados fielmente de los libros y reflejan con exactitud el resultado de las operaciones realizadas por la asociación durante el ejercicio que analiza
- 5- Las reservas, anotaciones, observaciones y salvedades que tenga sobre la fidelidad de los estados financieros

#### ARTÍCULO 40 – RESPONSABILIDAD DEL REVISOR FISCAL

Son responsabilidades de la Revisoría Fiscal, entre otras, las siguientes:

- 1- Dar fe pública de los estados Financieros en los cuales incluyan las notas de los mismos
- 2- Velar porque las notas a los estados Financieros cumplan con las normas aplicables sobre el particular
- 3- Informar a los órganos de dirección y control y, a las entidades competentes, entidad competente del estado que ejerce vigilancia y control sobre este tipo de empresas, sobre las situaciones que pongan o puedan poner en peligro la estabilidad económica de la entidad. Así como sugerir los correctivos del caso.
- 4- Velar porque la totalidad de los empleados de responsabilidad y manejo constituyan fianza, que garanticen adecuadamente el cumplimiento de sus funciones y el correcto manejo de los bienes, fondos y valores que le sean encomendados durante el ejercicio del cargo
- 5- Informar a las entidades competentes, que ejercer vigilancia y control, sobre el incumplimiento de las obligaciones que la entidad tiene y las causas que la originen o puedan originar.
- 6- Velar porque la información económica y financiera reportada por la entidad a la entidad que ejerce vigilancia y control, sea clara, oportuna y precisa
- 7- Ejercer estricto control en el cumplimiento de las normas tributarias
- 8- Exigir si la entidad tienen requerimientos formulados por la entidad competente que ejercer vigilancia y control, o cualquier otra entidad competente que lo requiera, se dé respuesta en forma clara y oportuna conforme lo ordenan las disposiciones de la entidad fiscalizadora de las Fundación.

#### ARTICULO 41- INCOMPATIBILIDADES E INHABILIDADES DEL REVISOR FISCAL

Las inhabilidades e incompatibilidades de la Revisoría Fiscal son las que están señaladas por la ley y los presentes estatutos, entre otras las siguientes:

- 1- El Revisor Fiscal, no puede ser afiliado de la fundación, a la cual presta sus servicios
- 2- Los contadores públicos y las sociedades de Contadores Públicos que estén ejerciendo como revisores fiscales de la fundación, no podrán por sí mismas o por intermedio de sus empleados, servir de intermediarios en la contratación de personal que se dediquen a las actividades relacionadas con el área contable en la fundación que utilice sus servicios
- 3- No podrán ser Revisores Fiscales quienes estén ligados por matrimonio o parentesco dentro del cuarto grado de consanguinidad, primero civil o segundo de afinidad, o si median vínculos económicos amistad íntima o enemistad grave, intereses comunes o cualquier otra circunstancia que pueda restarle independencia u objetividad a sus conceptos o actuaciones, respecto a los integrantes del Consejo de Administración, representante legal, Junta de Vigilancia y en general de empleados de responsabilidad y manejo
- 4- No podrán ser revisores fiscales de la fundación donde se va a ejercer la Revisoría Fiscal
- 5- Cuando un contador público haya actuado como empleado de la fundación en cualquier cargo distinto al de Revisor Fiscal, rehusará aceptar el cargo de revisor Fiscal de la misma entidad hasta después de seis (6) meses de haber cesado de sus funciones.

## CAPITULO VII

### REPRESENTANTE LEGAL – FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES

#### ARTICULO 42- REPRESENTANTE LEGAL – DIRECTOR EJECUTIVO

El director ejecutivo es el representante legal de la fundación y el ejecutor de las decisiones de la Asamblea General y el Junta directiva. Es elegido por la junta directiva para un periodo de un año pudiendo ser removido libremente cuando se encuentre en las causales del caso, en consecuencia con la legislación laboral vigente, sin perjuicio de

poder hacerse uso de cualquier otro tipo de contratación de personal establecido en las normas legales vigentes.

#### ARTICULO 43- REQUISITOS PARA SER DIRECTOR EJECUTIVO

Para entrar a ejercer este cargo se requiere:

- 1- Nombramiento hecho por el Junta directiva
- 2- Aceptación del cargo
- 3- Presentación de fianza de manejo, en la cuantía que estime la junta directiva de conformidad con la ley y disposiciones de la entidad competente del estado que ejerce vigilancia y control sobre este tipo de organizaciones
- 4- Reconocimiento e inscripción ante la cámara de comercio
- 5- Conocimiento e idoneidad sobre la Fundación
- 6- Poseer formación financiera, administrativa y contable
- 7- Experiencia en el desempeño de cargos directivos y administrativos
- 8- Honorabilidad y rectitud
- 9- No tener parentesco hasta en el cuarto grado de consanguinidad, segundo de afinidad, único civil, ser cónyuge o compañero permanente con alguno de los miembros del Junta directiva, Junta de Vigilancia, Revisoría Fiscal o con el personal de empleados de la fundación

#### ARTICULO 44- FUNCIONES

- 1- Organizar y dirigir la entidad y al personal de empleados, de acuerdo con la ley, los estatutos, reglamentos de la fundación y los de prestación de servicios
- 2- Dirigir la ejecución de todas las operaciones de la fundación de acuerdo con los objetivos sociales, las leyes, reglamentaciones, resoluciones de la junta directiva y poderes que se le hayan conferido

- 3- Ejecutar las decisiones, acuerdos y orientaciones de la Asamblea General y el Junta directiva, así como supervisar el funcionamiento de la fundación, prestación de los servicios, el desarrollo de los planes, programas y proyectos, cuidar de la debida y oportuna ejecución de las operaciones y su contabilización
- 4- Atender las relaciones públicas de la fundación, en especial con las entidades del sector oficial, del sector financiero, del sector privado en general, y del sector social.
- 5- Proponer las políticas administrativas de la fundación y preparar los proyectos y presupuestos que serán sometidos al Junta directiva y de la asamblea general
- 6- Celebrar, previa autorización del Consejo administración, los contratos relacionados con la adquisición, venta y constitución de garantías reales sobre inmueble, cuando el monto de los contratos exceda de las facultades otorgadas
- 7- Procurar que los afiliados reciban información oportuna sobre los servicios y demás asuntos de interés y mantener permanente comunicación con ellos
- 8- Ejercer por sí mismo o mediante apoderado especial la representación judicial o extrajudicial de la fundación
- 9- Ordenar los gastos ordinarios y extraordinarios de la fundación de acuerdo con los presupuestos y las facultades especiales que para el efecto le otorgue la junta directiva y remover a los empleados de conformidad con el presupuesto y la planta de personal aprobados por el Consejo, los reglamentos especiales, con sujeción a las normas laborales vigentes y aplicar u ordenar las sanciones disciplinarias a quienes haya lugar de conformidad con las disposiciones legales
- 10- Gestionar el cobro de las sumas adeudadas a la fundación
- 11- Efectuar cobros y pagos
- 12- Controlar el vencimiento de documentos, títulos valores, pólizas de seguros, etc., para disponer su pago o renovación según corresponda.
- 13- Presentar al Junta directiva para su estudio y aprobación el proyecto de presupuesto de rentas y gastos, anualmente
- 14- Ordenar el pago de los gastos ordinarios de la fundación y firmar los cheques en asocio con el tesorero
- 15- Celebrar contratos y operaciones cuyo valor no exceda el monto de veinte (20) salarios mínimos mensuales vigentes, dentro del giro ordinario de las actividades de la fundación

- 16- Firmar los contratos y hacer cumplir las cláusulas estipuladas en los mismos
- 17- Supervisar el trabajo de los empleados en la entidad
- 18- Proyectar para el estudio y aprobación de la junta directiva los contratos y operaciones a que tenga interés la fundación
- 19- Supervisar el estado de caja y cuidar para que se mantengan con seguridad los bienes de la fundación
- 20- Presentar al Junta directiva, periódicamente los informes y balances que se requieran para su conocimiento, relativos al funcionamiento de la fundación
- 21- Presentar al Junta directiva y a la Asamblea General el proyecto de aplicación de los excedentes, al fin del ejercicio anual, para su estudio y aprobación de la Asamblea General
- 22- Desempeñar todas las funciones relacionadas con el proceso administrativo de la fundación, en cuanto a planeación, dirección, ejecución, organización, control y evaluación.
- 23- Las demás que le asignen la Asamblea o el Consejo de acuerdo con las leyes, estatuto y reglamentos

#### ARTICULO 45- RESPONSABILIDADES

El director ejecutivo y/o los empleados responderán personal y solidariamente por el incumplimiento de las funciones que les impone la ley y el estatuto y por los perjuicios que por acción u omisión ocasionaren a la fundación, a los miembros y a terceros por negligencia o dolo en el cumplimiento de sus funciones debidamente comprobadas y juzgadas por autoridad competente. Se harán acreedores no solo a la aplicación de sanciones administrativas, si no también a las disciplinarias y las penales de la justicia ordinaria, y las contempladas en el estatuto anticorrupción, a que haya lugar según el caso.

#### CAPITULO VIII

CONSTITUCIÓN E INCREMENTO PATRIMONIAL – FONDOS SOCIALES –  
FINALIDADES Y UTILIZACIÓN DE LOS MISMOS.

ARTICULO 46- PATRIMONIO DE LA FUNDACIÓN

El patrimonio de la fundación estará constituido por:

- 1- Los aportes sociales, individuales y amortizados
- 2- Los fondos y reservas de carácter permanente
- 3- Las donaciones, auxilios, o subsidios que se reciban con destino al incremento patrimonial

ARTICULO 88- CERTIFICADOS DE APORTACIÓN

Las aportaciones de los miembros se representarán en certificados de igual valor nominal de xxxxxxxxxxxx (\$xxxx.000,00) y se denominarán certificados de aportación de la FUNDACIÓN PONTE MIS ZAPATOS llevarán la firma del Gerente y Secretario de la fundación. Los certificados de aportación en ningún caso tendrán el carácter de títulos valores.

ARTICULO 47- CAPITAL SUSCRITO

Fíjese en la suma de XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX PESOS M/CTE (\$XXX.000) el capital suscrito por los miembros de la fundación, el cual se encuentra pago en el cien por ciento (100%)

CAPITULO XI

NORMAS DE DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN

#### ARTICULO 48- DISOLUCIÓN DE LA FUNDACIÓN

La fundación podrá ser disuelta por acuerdo de la Asamblea General especialmente convocada para el efecto y teniendo en cuenta lo dispuestos en la legislación vigente.

La resolución de disolución deberá ser comunicada a la entidad competente de vigilancia y control del Estado, dentro de los quince (15) días siguientes a la realización de la Asamblea, para los fines legales pertinentes.

#### ARTICULO 49- CAUSAS DE DISOLUCIÓN

La fundación podrá y deberá disolverse por cualquiera de los siguientes casos:

- 1- Por acuerdo de las 2/3 partes de los miembros hábiles, reunidos en asamblea general
- 2- Por incapacidad o imposibilidad de cumplir con el objeto social para lo cual fue creada
- 3- Por fusión o incorporación a otra Fundación
- 4- Por haberse iniciado concurso de acreedores

#### ARTICULO 50- PLAZO PARA SUBSANAR CAUSALES DE DISOLUCIÓN

En los casos previstos en los numerales 2, 3 y 6 del artículo anterior la entidad competente de vigilancia y control del estado dará un plazo a la fundación de acuerdo a lo establecido en las normas reglamentarias para que se subsane la causal o para que en el término convoque a Asamblea General, con el fin de acordar la disolución. Si transcurrido dicho

término la fundación no demuestra haber subsanado la causal, o no hubiese reunido en Asamblea, la entidad competente de vigilancia y control del Estado, decretará la disolución y nombrará los liquidadores

#### ARTICULO 51- DESIGNACIÓN DE LIQUIDADOR

Cuando la disolución haya sido acordada por la Asamblea General, ésta designará el liquidador. Si el liquidador no fuere nombrado o no entrare a funciones dentro de los treinta (30) días siguientes a su nombramiento la entidad competente de vigilancia y control del Estado procederá a nombrarlo.

Para la elección del liquidador, que se hará por mayoría simple de votos, se escogerá de una terna presentada por el Junta directiva

#### ARTICULO 52- AVISO PÚBLICO DE DISOLUCIÓN.

La disolución de la fundación, cualquiera que sea el origen de la decisión, será registrada por la entidad competente. Igualmente podrá ser puesta en conocimiento público de la fundación, mediante aviso en un periódico de circulación regular en el domicilio principal de la entidad.

#### ARTICULO 53- SUSPENSIÓN DE OPERACIONES

Disuelta la fundación, se procederá a su liquidación. En consecuencia no podrán iniciarse operaciones de desarrollo de su objeto social y conservará su capacidad jurídica únicamente para los actos necesarios a su inmediata liquidación. En tal caso deberá adicionarse a su razón social "EN LIQUIDACIÓN"

#### ARTICULO 54- ACEPTACIÓN DEL CARGO DE LIQUIDADOR

La aceptación del cargo de liquidador, la posesión y la prestación de la fianza se hará ante la entidad competente de vigilancia y control del Estado o a falta de ésta ante la primera autoridad administrativa del domicilio de la fundación dentro de los quince (15) días hábiles siguientes a la comunicación de su nombramiento

#### ARTICULO 55- ACTUACIONES DE LOS LIQUIDADORES

Los liquidadores actuarán de consuno y las discrepancias que se presenten entre ellos serán resueltas por los miembros. El liquidador o liquidadores tendrán la representación legal de la fundación.

#### ARTICULO 56- PROHIBICIÓN A ADMINISTRADOR

Cuando sea nombrada liquidadora una persona que administre bienes de la fundación, no podrá ejercer el cargo sin que previamente se aprueben las cuentas de su gestión, por la entidad competente.

Si transcurridos treinta (30) días desde la fecha de su designación y no se hubieren aprobado dichas cuentas se procederá a nombrar un nuevo liquidador.

#### ARTICULO 57- INFORMES DEL LIQUIDADOR

El liquidador o liquidadores deberán informar a los acreedores y a los miembros el estado de la liquidación en que se encuentra la fundación, en forma apropiada.

#### ARTICULO 58- REUNIÓN DE MIEMBROS

Los miembros podrán reunirse cuando lo estimen conveniente para conocer el estado de la liquidación y dirimir discrepancias que se presenten entre los liquidadores. La convocatoria se hará por un numero de miembros superior al veinte por ciento (20%) de los miembros hábiles de la fundación al momento de la disolución.

#### ARTICULO 59- PROHIBICIÓN DEL EMBARGO DE BIENES

A partir del momento en que se ordene la liquidación, las obligaciones a término, a cargo de la fundación, se hacen exigibles, pero sus bienes no podrán ser embargados.

#### ARTICULO 60- DEBERES DEL LIQUIDADOR

Serán deberes del liquidador o liquidadores, los siguientes:

- 1- Concluir las operaciones pendientes al tiempo de la disolución
- 2- Formar inventario de los activos patrimoniales, de los pasivos de cualquier naturaleza, de los libros, de los documentos y papeles.
- 3- Exigir cuenta de su administración a las personas que hayan manejado intereses de la fundación, y no hayan obtenido el finiquito respectivo
- 4- Liquidar o cancelar las cuentas de la fundación con terceros y con cada uno de los miembros
- 5- Cobrar los créditos, percibir su importe y otorgar los correspondientes finiquitos
- 6- Enajenar los bienes de la fundación
- 7- Rendir cuentas periódicas de su mandato y al final de la liquidación obtener de la entidad competente en finiquito respectivo
- 8- Las demás que se deriven de la naturaleza de la liquidación y del propio mandato

## ARTICULO 61- HONORARIOS DEL LIQUIDADADOR

Los honorarios del liquidador o liquidadores serán fijados por la entidad que los designe, en el mismo acto de su nombramiento.

Cuando el nombramiento corresponda a la entidad competente, los honorarios se fijarán de acuerdo con la reglamentación que para el efecto expida la mencionada entidad

## ARTICULO 62- PROCEDIMIENTO PARA LA LIQUIDACIÓN

La liquidación de la fundación deberá procederse al pago de acuerdo con las siguientes prioridades:

- 1- Gastos de liquidación
- 2- Salarios y prestaciones sociales ciertas y ya causadas al momento de la liquidación
- 3- Obligaciones fiscales
- 4- Créditos hipotecarios y prendarios
- 5- Obligaciones con terceros

Si quedare algún remanente luego de realizar estos pasos, se deberán realizar donaciones de este a otra fundación con actividades similares.

## CAPITULO X

### PROCEDIMIENTO PARA LA REFORMA DEL ESTATUTO

## ARTICULO 63- REFORMA DEL ESTATUTO

La reforma del estatuto solo puede hacerse por los miembros o delegados personas naturales o jurídicas, estas deben ser enviadas al Junta directiva a más tardar el último día hábil del mes de diciembre del año inmediatamente anterior a aquel en que se efectuará la Asamblea General, para que este organismo las analice y las haga conocer en forma oportuna a los miembros o delegados con su concepto

Las reformas estatutarias proyectadas por la junta directiva de la fundación, serán enviadas a los miembros o delegados al momento de la convocatoria para la reunión de Asamblea General, para su conocimiento, con la debida oportunidad.

El presente estatuto fue aprobado en Asamblea general de constitución, llevada a cabo en el municipio de Socorro, Departamento de Santander, República de Colombia el día xxxo (xx) de xxx del año xxxxxx.

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

PRESIDENTE

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

SECRETARIO