

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO INTEGRAL PARA EL  
ADULTO MAYOR EN EL MUNICIPIO DE BARRANCABERMEJA**

**NORA MARULANDA BENAVIDES  
MARISOL CAMPOS MANTILLA**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER  
INSTITUTO DE PROYECCIÓN REGIONAL Y  
EDUCACIÓN A DISTANCIA - IPRED  
BUCARAMANGA**

**2014**

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO INTEGRAL PARA EL  
ADULTO MAYOR EN EL MUNICIPIO DE BARRANCABERMEJA**

**NORA MARULANDA BENAVIDES  
MARISOL CAMPOS MANTILLA**

**Proyecto de grado para optar al título de Profesional en Gestión Empresarial**

**Director**

**LUIS HOMERO PUENTES FUENTES  
Administrador de Empresas  
Especialista en Mercadeo internacional**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER  
INSTITUTO DE PROYECCIÓN REGIONAL Y  
EDUCACIÓN A DISTANCIA - IPRED  
BUCARAMANGA**

**2014**

## **AGRADECIMIENTOS**

Las autoras expresan sus agradecimientos a:

Los profesores de la UIS, por sus valiosas orientaciones y exigencias en la culminación de este proyecto.

Los compañeros de semestre, por su agradable y grata compañía durante estos 5 años, donde tuvimos momentos para reír y momentos de angustias a lo largo de la carrera.

**MARISOL**, dedica este proyecto,

Este proyecto es dedicado a quien ha sido y seguirá siendo la fuente de inspiración en mi vida, gracias amado DIOS, pues es él que sin duda alguna me acompañó durante estos 5 años dándome las fuerzas necesarias en aquellos momentos en que las pruebas y los obstáculos pretendían robarme el sueño de lograr mis metas personales y profesionales.

A mis hijos, Santiago y Sury Saday muchas gracias por su comprensión en aquellos momentos fuera de casa, por el tiempo que no pude compartir con ellos ahora en el nombre de Jesús vendrá la recompensa, LOS AMO...

***NORA, dedica este proyecto,***

Dedico este proyecto a DIOS, por ser el ser que me indujo a culminar mis estudios superiores y gracias te doy eterno DIOS, por esa perseverancia que has tenido conmigo, para culminar este trabajo tan importante el cual marca el inicio de todas las cosas que tu padre amado tienes para mi vida de ahora en adelante.

A mi madre por apoyarme y estar ahí para cuidar a mis hijas cuando más la necesitaba, pues por su amor pude disponer de su tiempo para dedicárselo al proyecto; a mis hijas Mayra Alejandra y Mariana por tenerme paciencia y esperarme hasta largas horas de la noche que llegara de estudiar. A mi esposo Carlos Sánchez por estar siempre ahí cuidando de nuestras hijas y también por la paciencia que tuvo al esperar de manera incondicional que culminara mis estudios.

## TABLA DE CONTENIDO

	<b>Pág.</b>
1. GENERALIDADES	32
1.1 PANORAMA DEL SECTOR	32
1.1.1 Definición de Gerontología	32
1.1.2 Origen de la gerontología	32
1.1.3 Evolución	34
1.1.4 La gerontología en el mundo	38
1.1.5 La Gerontología en Colombia	41
1.2 CONTEXTO GEOGRÁFICO	45
1.3 ASPECTOS LEGALE	48
1.3.1 Proyecto de ley 267 de 2008	48
1.3.2 Ley 1276 de 2009	49
1.3.3 Ley 1251 de 2008 Artículo 1	49
1.3.4 Ley 603 de 200	50
1.3.5 Decreto 410 de marzo 27 de 1971	50
1.3.6 Ley 905 de 2004	50
1.3.7 Ley 100 de 1993	50

1.3.8	Ley 99 de diciembre de 1993	51
1.3.9	Ley 1014 de enero de 2006	51
2.	ESTUDIO DE MERCADOS	52
2.1	OBJETIVOS	52
2.1.1	General	52
2.1.2	Específicos	52
2.2	DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO	53
2.2.1	Definición	53
2.2.2	Especificaciones del servicio	54
2.2.3	Atributos Diferenciadores del servicio con respecto a la competencia	55
2.3	MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO	57
2.3.1	Mercado potencial	57
2.3.2	Mercado Objetivo	58
2.4	INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	58
2.4.1	La demanda	58
2.4.1.1	Descripción del problema de investigación de mercados	59
2.4.1.2	Necesidades de información	60
2.4.1.3	Ficha Técnica	61
2.4.2	Tabulación, presentación y análisis de resultados	62

2.4.3	Estimación de la demanda	73
2.4.4	Proyección de la demanda	73
2.5	LA OFERTA	75
2.5.1	Necesidades de información	75
2.5.2	Ficha técnica	75
2.5.3	Análisis de la situación actual de la competencia	76
2.5.4	Análisis de la situación actual de la oferta	78
2.6	RELACIÓN ENTRE LA OFERTA Y LA DEMANDA	78
2.7	CANALES DE COMERCIALIZACIÓN	79
2.7.1	Estructura de los canales actuales	79
2.7.2	Ventajas y desventajas de los canales actuales	79
2.7.3	Selección de los canales de comercialización	80
2.8	PRECIO	81
2.8.1	Análisis de precios de la competencia	81
2.8.2	Estrategias de fijación de precios	82
2.9	PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN	82
2.9.1	Objetivos	82
2.9.2	Logotipo	83
2.9.3	Slogan	84
2.9.4	Análisis de medios	85

2.9.5	Selección de medios	86
2.9.6	Estrategia publicitarias	87
2.9.7	Presupuesto de publicidad y promoción	88
2.9.7.1	Presupuesto de lanzamiento	88
2.9.7.2	Presupuesto de operación	88
2.10	CONCLUSIONES Y POSIBILIDADES DEL PROYECTO	89
3.	ESTUDIO TÉCNICO	91
3.1	TAMAÑO DEL PROYECTO	91
3.1.1	Descripción del tamaño del proyecto	91
3.1.2	Factores que determinan el tamaño de un proyecto	91
3.1.2.1	La demanda	91
3.1.2.2	Suministro de insumos	92
3.1.2.3	Recurso humano	92
3.1.2.4	Disponibilidad de tecnología y equipos	92
3.1.2.5	Localización	92
3.1.2.6	Financiamiento	93
3.1.3	Capacidad del proyecto	93
3.1.3.1	Capacidad total diseñada	93
3.1.3.2	Capacidad instalada	94

3.1.3.3	Capacidad total utilizada	95
3.2	LOCALIZACIÓN	96
3.2.1	Macro localización	96
3.2.2	Micro localización	96
3.2.3	División de factores en grados	98
3.2.4	Asignación de puntos	99
3.2.5	Determinación de la ubicación	100
3.3	INGENIERÍA DEL PROYECTO	101
3.3.1	Ficha técnica del servicio	101
3.3.2	Descripción técnica del proceso	102
3.3.3	Diagrama de operación, proceso y procedimiento	103
3.3.4	Control de Calidad	106
3.3.5	Recursos	107
3.3.5.1	Recurso humano	107
3.3.5.2	Recurso físico	108
3.3.5.3	Recurso de insumos	110
3.3.6	Análisis de proveedores	111
3.3.7	Distribución de la planta	113
3.4	CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD TÉCNICA DEL PROYECTO	113

4.	ESTUDIO ADMINISTRATIVO	115
4.1	FORMA DE CONSTITUCIÓN	115
4.1.1	Aspectos legales	115
4.2	CULTURA ORGANIZACIONAL	116
4.21	Visión	116
4.2.2	Misión	116
4.2.3	Objetivos	117
4.2.4	Política	117
4.3	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	119
4.3.1	Organigrama	120
4.3.2	Descripción y perfil de cargos	121
4.3.3	Asignación salarial	133
4.4	CONCLUSIONES DEL ESTUDIO ADMINISTRATIVO	136
5.	ESTUDIO FINANCIERO	137
5.1	INVERSIONES	137
5.1.1	Inversión fija	137
5.1.1.1	Maquinaria y equipo	137
5.1.1.2	Muebles y enseres	139
5.1.1.3	Equipos de oficina	139

5.1.1.4	Total inversión fija	140
5.1.2	Inversión diferida	140
5.1.3	Inversión de capital de trabajo	140
5.1.3.1	Costos del servicio	141
5.1.3.1.1	Insumos	141
5.1.3.1.2	Mano de obra Directa	143
5.1.3.1.3	Costos indirectos del servicio	145
5.1.3.1.4	Total costos del servicio	152
5.1.3.2	Gastos de Administración y Ventas	152
5.1.3.3	Gastos financieros (intereses)	154
5.1.3.4	Total de inversión de capital de trabajo	154
5.1.4	La inversión total del proyecto	155
5.1.5	Fuentes de financiación	156
5.2	COSTOS Y GASTOS	158
5.2.1	Costos y gastos fijos	158
5.2.2	Costos y gastos variables	158
5.2.3	Costos totales unitarios	159
5.3	PRECIO DE VENTA	160
5.4	PROYECCIONES FINANCIERAS	161
5.4.1	Ingresos	161

5.4.2	Egresos	163
5.5	ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS	163
5.5.1	Estado de Resultados	164
5.5.2	Flujo de caja	165
5.5.3	Balance General Proyectado	167
5.6	CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD FINANCIERA DEL PROYECTO	168
6.	EVALUACIÓN DEL PROYECTO	170
6.1	EVALUACIÓN SOCIAL Y LOS ASPECTOS CLABES DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL	170
6.2	EVALUACIÓN AMBIENTAL	171
6.2.1	Matriz de evaluación de impactos	172
6.2.2	Plan de mitigación	173
6.3	EVALUACIÓN FINANCIERA	174
6.3.1	Valor presente neto	175
6.3.2	Tasa Interna Retorno TIR	176
6.3.3	Periodo de recuperación	177
6.3.4	Indicadores Financieros	178
6.4	PUNTO DE EQUILIBRIO	180

6.5	CONCLUSIONES SOBRE LA EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO	181
	CONCLUSIONES	183
	RECOMENDACIONES	185
	BIBLIOGRAFIA	186
	ANEXOS	189

## LISTA DE CUADROS

	<b>Pág.</b>
Cuadro 1. Especificaciones del servicio	55
Cuadro 2. Ficha técnica de la demanda	61
Cuadro 3. Adultos mayores a cargo	63
Cuadro 4. Cantidad de adultos mayores en los hogares	64
Cuadro 5. Cuidado de los adultos mayores	65
Cuadro 6. Centro al que asisten	66
Cuadro 7. Opinión del servicio en un centro integral	67
Cuadro 8. Nivel de aceptación de un servicio en un centro integral	68
Cuadro 9. Servicios esperados	69
Cuadro 10. Presupuesto dispuesto a pagar	70
Cuadro 11. Intención de toma del servicio	71
Cuadro 12. Periodicidad de toma del servicio.	72
Cuadro 13. Estimación de la demanda	73
Cuadro 14. Proyección anual de la demanda del servicio	74
Cuadro 15. Ficha técnica de la oferta	75
Cuadro 16. Análisis de la competencia	76
Cuadro 17. Relación entre la demanda y la oferta	79

Cuadro 18. Precios en centros geriátricos de Barrancabermeja	81
Cuadro 19. Presupuesto publicidad de lanzamiento	88
Cuadro 20. Presupuesto publicidad de Operación	89
Cuadro 21. Tiempo en horas disponible del personal a contratar.	94
Cuadro 22. Capacidad diseñada	94
Cuadro 23. Tiempo en horas disponible del personal contratado	94
Cuadro 24. Capacidad instalada	95
Cuadro 25. Capacidad total utilizada	95
Cuadro 26. Capacidad utilizada	95
Cuadro 27. Asignación de puntos	99
Cuadro 28. Matriz de localización del Centro Integral para el adulto mayor	100
Cuadro 29. Ficha técnica del servicio	101
Cuadro 30. Diagrama de proceso de solicitud del servicio	104
Cuadro 31. Diagrama de proceso de prestación al servicio	104
Cuadro 32. Diagrama de proceso estadía de un adulto mayor en un hogar geriátrico de lunes a viernes	105
Cuadro 33. Mano de obra directa	107
Cuadro 34. Mano de obra indirecta	108
Cuadro 35. Dotación cocina y servicio de aseo	108
Cuadro 36. Amueblamiento de habitaciones	109

Cuadro 37. Dotación servicio de atención al adulto	109
Cuadro 38. Muebles y Enseres	110
Cuadro 39. Equipo de oficina	110
Cuadro 40. Recursos de insumos	110
Cuadro 41. Detalle de un servicio de alimentación	111
Cuadro 42. Insumos para el aseo general	111
Cuadro 43. Proveedores de insumo y herramienta	112
Cuadro 44. Distribución de la planta	113
Cuadro 45. Manual de Funciones del Director Ejecutivo	121
Cuadro 46. Manual de Funciones de la Secretaria- Auxiliar contable	124
Cuadro 47. Manual de Funciones de la enfermera	126
Cuadro 48. Manual de Funciones Auxiliar de Servicios Generales	129
Cuadro 49. Manual de Funciones Auxiliares de alimentos	131
Cuadro 50. Remuneración mensual del equipo de trabajo	134
Cuadro 51. Prestaciones sociales	134
Cuadro 52. Seguridad social	135
Cuadro 53. Aportes parafiscales	135
Cuadro 54. Dotación cocina y servicio de aseo	137
Cuadro 55. Amueblamiento de habitaciones	138
Cuadro 56. Dotación servicio de atención al adulto	138

Cuadro 57. Total maquinaria y equipos	139
Cuadro 58. Muebles y Enseres	139
Cuadro 59. Equipo de oficina	139
Cuadro 60. Total Inversión Fija	140
Cuadro 61. Inversión Diferida	140
Cuadro 62. Costo servicio de alimentación por cada adulto	141
Cuadro 63 Costo detallado del servicio de alimentación	141
Cuadro 64. Insumos	142
Cuadro 65. Insumo mensual y Año 1	142
Cuadro 66. Insumos años del 1 al 5.	143
Cuadro 67. Mano de obra directa salario básico y factor prestacional	143
Cuadro 68. Mano de obra directa valor mes y año1	144
Cuadro 69. Mano de obra directa valor mes y año 2	144
Cuadro 70. Mano De Obra Directa Valor Mes Y Año 4	145
Cuadro 71 Porcentaje de prorrato de costos y gastos, a las áreas operativa y administrativa.	145
Cuadro 72. Costos y gastos del área operativa y administrativa servicios públicos y arriendos.	146
Cuadro 73. Detalle de las depreciaciones de los equipos de dotación cocina y servicio de aseo	146
Cuadro 74. Detalle de las depreciaciones de los amueblamientos habitaciones	147

Cuadro 75. Detalle de las depreciaciones de los equipos de dotación servicio de atención al adulto	148
Cuadro 76. Resumen de las depreciaciones maquinaria y equipos	149
Cuadro 77. Inversiones por aumento de la capacidad	149
Cuadro 78. Detalle de las depreciaciones equipo de oficina	150
Cuadro 79. Detalle de las depreciaciones de muebles y enseres	150
Cuadro 80. Total inversiones y depreciaciones	150
Cuadro 81. Inversiones totales, depreciaciones y valor en libros o de salvamento	151
Cuadro 82. Porcentaje de prorrateo, para aplicar el valor de las inversiones Fijas a las áreas operativa y administrativa	151
Cuadro 83. Prorrateo del valor de las inversiones fijas a las áreas operativa y administrativa en el año 1	151
Cuadro 84 Costos indirectos del servicio Año 1	152
Cuadro 85. Total Costos del servicio	152
Cuadro 86. Gastos de personal administrativo, salarios y factor prestacional	153
Cuadro 87. Gastos de personal administrativo mensual y año	153
Cuadro 88. Gastos administrativos	153
Cuadro 89. Gastos De Ventas	154
Cuadro 90. Total Capital de Trabajo	155
Cuadro 91. Inversión Total del Proyecto	155

Cuadro 92. Fuentes de financiación	156
Cuadro 93. Proyección Del Crédito Financiero	156
Cuadro 94. Costos fijos	158
Cuadro 95. Proyección De Los Costos Fijos	158
Cuadro 96. Costos Variables	159
Cuadro 97. Proyección de los costos variables	159
Cuadro 98. Costos fijos unitarios	159
Cuadro 99. Costos variables unitarios	160
Cuadro 100. Costos totales	160
Cuadro 101. Precio de venta	161
Cuadro 102. Presupuesto De Ingresos Año 1	161
Cuadro 103. Presupuesto De Ingresos Año 2	161
Cuadro 104. Presupuesto De Ingresos Año 3	162
Cuadro 105. Presupuesto De Ingresos Año 4	162
Cuadro 106. Presupuesto De Ingresos Año 5	162
Cuadro 107. Egresos Proyectados A Cinco Años	163
Cuadro 108. Estado de Resultados proyectado	164
Cuadro 109. Flujo de Caja	165
Cuadro 110. Balance General Proyectado	167
Cuadro 111. Matriz de Evaluación de Impactos	172

Cuadro 112. Cálculo Valor Presente Neto VPN	176
Cuadro 113. Tasa Interna de Retorno	177
Cuadro 114. Recuperación de la inversión	178
Cuadro 115. Indicadores Financieros	178
Cuadro 116. Datos de los indicadores Financieros	179
Cuadro 117 Punto de equilibrio	181

## LISTA DE FIGURAS

	<b>Pág.</b>
Figura 1. Municipio de Barrancabermeja	45
Figura 2. Adultos mayores a cargo	63
Figura 3. Cantidad de adultos mayores en los hogares	64
Figura 4. Cuidado de los adultos mayores	65
Figura 5. Centro al que asisten	66
Figura 6. Opinión del centro utilizado	67
Figura 7. Nivel de aceptación de un servicio en un centro integral	68
Figura 8. Servicios esperados	69
Figura 9. Presupuesto dispuesto a pagar	70
Figura 10. Intención de tomar del servicio	71
Figura 11. Periodicidad de toma del servicio	72
Figura 12. Canal de comercialización escogido	80
Figura 13. Logotipo diseñado	83
Figura 14. Convenciones del diagrama de flujo	103
Figura 15. Organigrama Centro Integral Adulto Mayor	120
Figura 16. Punto de equilibrio	180

## LISTA DE ANEXOS

	<b>Pág.</b>
<b>Anexo A.</b> Cuestionario aplicado.	190
<b>Anexo B.</b> Modelo de estatutos de fundación.	192
<b>Anexo C.</b> Convenio de prácticas.	195
<b>Anexo D.</b> Planta física.	196
<b>Anexo E.</b> Cotizaciones.	197

## RESUMEN

### TITULO:

FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO INTEGRAL PARA EL ADULTO MAYOR EN LA CIUDAD DE BARRANCABERMEJA\*.

### AUTORAS:

NORA MARULANDA BENAVIDES  
MARISOL CAMPOS MANTILLA

### PALABRAS CLAVES:

Adulto Mayor, Calidad de Vida, Envejecimiento, Hogar Geriátrico, Servicio

### DESCRIPCIÓN

Con el fin de brindar un servicio con calidad, surge la idea de crear un hogar privado para el adulto mayor (hombre – mujer) en la ciudad de Barrancabermeja, donde actualmente persiste la necesidad en el mercado objetivo, y es ahí donde se empieza a marcar la diferencia en el nuevo servicio prestado.

Esta investigación inicia con las generalidades tomando como referencia los planteamientos realizados en el anteproyecto, señalando como apoyo para sustentar sus conclusiones en el estudio de mercado donde se utilizó la encuesta como instrumento de conocimiento de la demanda del servicio en el municipio y las ofertas del mismo. Sus resultados se han tomado como referencia empresarial, logrando concretar la efectividad de su proyección con el respectivo análisis financiero y administrativo que hacen de la investigación un complemento sólido para las pretensiones emprendedoras.

Para corroborar lo anterior, se realizó un estudio de mercados a la población de los estratos 3, 4 y 5 siendo la población objetivo para este proyecto, y donde las personas encuestadas manifiestan la ausencia de las instituciones para el cuidado de las personas mayores de 60 o más años a su cargo, demostrándose interesados en adquirir el servicio ofrecido por parte del centro integral.

Es necesario para empezar su funcionamiento con 20 cupos para adultos mayores (hombre – mujer), mayores de 60 o más años, cubriendo la demanda insatisfecha actual en el mercado, con el fin de brindar un servicio con calidad y eficiencia.

Por otra parte el estudio contempla el contenido social en cuanto a su preocupación por este segmento de la población, demostrando a través del estudio financiero y administrativo, como se puede lograr en el proyecto con una inversión de \$228.649.756, con indicadores atractivos TIR 35.54% y VPN de \$49.613.408.

---

\*Proyecto de grado.

\*\* Universidad Industrial de Santander, Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia - IPRED. Gestión Empresarial. Director: Luis Homero Puentes Fuentes.

## SUMMARY

### TITLE

FEASIBILITY FOR THE CREATION OF A COMPREHENSIVE CENTER FOR ELDERLY PEOPLE IN BARRANCABERMEJA CITY.

### AUTHORS

MARULANDA BENAVIDES, Nora  
CAMPOS MANTILLA, Marisol

### KEY WORDS

ELDERLY  
QUALITY OF LIFE  
AGING  
GERIATRIC HOME  
SERVICE

### DESCRIPTION

In order to provide a quality service, emerged the idea of creating a private home for the elderly (male - female) in the city of Barrancabermeja, where currently remains the necessity in the target market, and there is where it can begin to make a difference in the new service to be provided.

This research begins with the general reference to the proposals made in the project draft, pointing as support to sustain its conclusions on market research that was used by the survey, as an instrument of knowledge of the service demand in the town and its current supply. Survey's results have been taken as referring business projection, achieving highly effectiveness of its projection with the respective financial and administrative analysis of research that makes a solid claim for entrepreneurs snap.

To corroborate this, a study of the market to the population strata 3, 4 and 5, which are the target population for this project, was conducted; there the respondents expressed lack of institutions for care of the elderly people 60 or more years that they have in charge. Also they showed interest in acquiring the service offered by the comprehensive center.

It is necessary to begin operation with at least twenty (20) elderly adults users (male - female), with 60 years or more, covering partially the current unmet demand in the market, with quality service and efficiency.

Moreover, the study considers the social content with its concern for this segment of the population, showing through the financial and administrative study, how can the project be achieved with an investment of \$228.649.756, and very attractive indicators as TIR: 35.54% and VPN of \$49.613.408

---

\* Project of degree.

\*\* Industrial University of Santander, Institute of Regional Projection and Education distantly-IPRED. Business management. Director: Luis Homero Puentes Fuentes.

## GLOSARIO

**ADULTO MAYOR:** Este es el término o nombre que reciben quienes pertenecen al grupo que comprende personas que tienen más de 60 años de edad. Por lo general, se considera que los adultos mayores, sólo por haber alcanzado este rango de edad, son lo que se conocen como pertenecientes a la tercera edad, o ancianos.

**CENTRO INTEGRAL:** La definición de salud dice que la misma es un estado de completo bienestar físico, salud integral adulto mayor alimentación y salud centros de salud mental.

**CIRCUNSTANCIAL:** Que implica una circunstancia o depende de ella una decisión.

**CONVENIENTE:** Que conviene que es beneficioso y útil para un fin.

**CULTURA:** Es el conjunto de todas las formas y expresiones de una sociedad determinada. Como tal incluye costumbres, prácticas, códigos, normas y reglas de la manera de ser, vestirse, religión, rituales, normas de comportamiento y sistemas de creencias.

**DIVERSIÓN:** El uso del tiempo de una manera planeada para el refresco terapéutico del propio cuerpo o mente. Mientras que el ocio es más bien una forma de entretenimiento o descanso, la diversión implica participación activa pero de una manera refrescante y alegre.

**ENFERMERÍA:** Profesión de la persona que se dedica al cuidado de enfermos y heridos, así como a otras tareas sanitarias, siguiendo pautas clínicas.

**GERIATRÍA:** Es la rama de la ciencia que se ocupa de los aspectos clínicos, terapéuticos, preventivos y sociales relacionados con la salud y enfermedad de los ancianos, en tanto gerontología es la ciencia que estudia el proceso de envejecimiento desde los puntos de vista biológico, psicológico y social, así como su interacción.

**LICENCIA AMBIENTAL:** Es la autorización que otorga la Autoridad ambiental competente, mediante Acto Administrativo a una persona natural o jurídica, pública o privada, para la ejecución de un proyecto, obra o actividad que conforme a la ley y a los reglamentos, puede producir deterioro grave a los recursos naturales renovables o al medio ambiente.

**PROYECTO:** Acción y efecto de proyectar un plan

**RECREACIÓN:** Acción y efecto de recrear y como diversión para alivio del trabajo. Además, encontraremos que recrear significa divertir, alegrar o deleitar.

**RECURSO:** Procedimiento o medio del que se dispone para satisfacer una necesidad, llevar a cabo una tarea o conseguir algo.

**RESPONSABILIDAD:** Cumplimiento de las obligaciones o cuidado al hacer o expresar algo.

**SALUBRIDAD:** La palabra salubridad permite designar respecto de algo o alguien la calidad de salubre que ostenta, en tanto, cuando hablamos de salubre, nos

estamos refiriendo concretamente a aquello que resulta ser bueno para nuestra salud.

**SENSIBILIDAD:** Capacidad propia de los seres vivos de percibir sensaciones y responder a muy pequeñas excitaciones estímulos y causas.

**VIABILIDAD:** Posibilidad de llevarse a cabo un plan o proyecto.

# 1. GENERALIDADES

## 1.1 PANORAMA DEL SECTOR

**1.1.1. Definición de Gerontología** Es el área de conocimiento que estudia la vejez y el envejecimiento de una población, la gerontología se ocupa de los aspectos de promoción de salud, pero no es una especialidad médica. Por lo que aborda aspectos psicológicos, sociales, económicos, demográficos y otros relacionados con el anciano<sup>1</sup>.

Según lo anterior se entiende que muchas personas tienen problemas de diferente índole, como se menciona atrás y lo cual genera preocupaciones en las condiciones de vida actuales de las personas mayores que, a diferencia de lo que ocurría anteriormente, lo más corriente es que ya no conserven unos vínculos familiares tan estrechos con su familia; de este aislamiento resulta la necesidad de preocuparse por su autonomía económica y por los diferentes problemas vinculados al estado de creciente soledad en la edad en la que se encuentran e incluso la vinculación del adulto mayor a centros especiales.

**1.1.2 Origen de la gerontología.** El término gerontología proviene etimológicamente del griego, geron = viejo y logos = estudio. Parece que el término gerontocracia, con el que se describía en la Grecia antigua al gobierno controlado por los ancianos pudiera haber sido el término precursor. Los espartanos capitalizaban la experiencia de los ancianos. Los Gerontes era un

---

<sup>1</sup> PRIETO RAMOS, Oswaldo. Gerontología y geriatría. Breve resumen histórico. Recuperado 15 de septiembre de 2013. Disponible en: [http://bvs.sld.cu/revistas/res/vol12\\_2\\_99/res01299.htm](http://bvs.sld.cu/revistas/res/vol12_2_99/res01299.htm).

consejo de 28 hombres que pasaban de los 60 años y controlaban el gobierno de la Ciudad-Estado<sup>2</sup>.

En 1903, Michel Elie Metchnikoff (1845-1916) sociólogo y biólogo ruso, sucesor de Pasteur y Premio Nobel de Medicina y Fisiología en 1908, propuso a la Gerontología como ciencia para el estudio del envejecimiento, ya que según él "traería grandes modificaciones para el curso de este último período de la vida"<sup>3</sup>.

Por su parte, el término geriatría fue acuñado por Ignatiusl Nascher en su obra presentada en 1907 en la Academia de Ciencias de Nueva York titulada Geriatría, las enfermedades de los ancianos y su tratamiento. Este eminente pediatra norteamericano y fundador del primer departamento de Geriatría en los EE.UU., en el Hospital Mont Sinai de Nueva York, explica en esta publicación, que el término también es derivado del griego Geron = Viejo e Iatrikos = tratamiento médico. Entonces si bien el año 1860 -en que Abraham Jacobi dictó la primera clase de Pediatría- es una fecha importante, también 1909 lo es para la Geriatría<sup>4</sup>.

La Geriatría es por tanto una rama de la Gerontología y la Medicina que se ocupa de los aspectos clínicos, terapéuticos, preventivos, y sociales en la salud y enfermedad de los ancianos. Es una ciencia práctica aplicada, que se ocupa de la asistencia integral a estas personas<sup>5</sup>.

---

<sup>2</sup> Ibíd. p. 19.

<sup>3</sup> Ibíd. p. 19.

<sup>4</sup> Ibíd. p. 19.

<sup>5</sup> Ibíd. p. 19.

**1.1.3 Evolución.** La gerontología desde el inicio de la atención al anciano hasta la fecha y cómo surgió la especialidad en Cuba, habida cuenta de que el aumento de la esperanza de vida constituye un problema a escala mundial y para enfrentarlo debe desarrollarse la gerontogeriatría, pues "aprender a envejecer es el trabajo maestro de la sabiduría y uno de los capítulos más difíciles del gran arte de vivir"<sup>6</sup>.

A lo largo de la historia de la humanidad, la vejez ha sido valorada de diferentes formas: Freeman describe 9 períodos en el conocimiento científico de esa etapa de la vida durante los 5 milenios precedentes; en tanto Roger Bacon escribió en 1.236 uno de los primeros documentos relacionados con el envejecimiento, titulado "La cura de la vejez y la preservación de la juventud"<sup>7</sup>.

En las últimas tres décadas, la figura de la persona mayor pasó de ser algo respetado y valorado, a una figura dejada al margen. El culto a la juventud, a la competencia, a la innovación, llevó a los mayores a la sombra. Si antes la experiencia en un trabajo garantizaba la promoción laboral, durante la década de 1990 cumplir años era un factor en contra. Por mucha experiencia que se tuviera, un desempleado de 50 años tenía muy pocas posibilidades de reinsertarse en el mercado laboral.

Hace menos de una década se ha comenzado a replantear el modelo. Si hay una cantidad en aumento de adultos mayores y disminución de los jóvenes que aportan al sistema de seguridad social y de pensiones, lo que se necesita es que

---

<sup>6</sup> Ibíd. p. 19.

<sup>7</sup> GALEANO, Graciela. Centro Geriátrico Rosario. Recuperado el 10 de agosto de 2013. Disponible en: [www.GracielaGaleano.com.ar/historia-de-las-internaciones-geriatricas/](http://www.GracielaGaleano.com.ar/historia-de-las-internaciones-geriatricas/)

los adultos mayores estén activos y con posibilidades de trabajar por más tiempo. La edad de jubilación aumenta y también aumentan los programas de ayuda para que los mayores puedan seguir laboralmente activos por el tiempo que lo deseen.

Sin embargo, es necesario un cambio de mentalidad, no sólo de la sociedad sino de los mismos adultos mayores, sentirse capaz de seguir una vida plena a pesar de las limitaciones propias de la edad. Es necesario volver a valorizar a la persona mayor como fuente de sabiduría, experiencia y conocimiento y darle los medios idóneos para que pueda continuar con una vida plena, no sólo como actor pasivo, sino como protagonista de su propia historia, que, según las proyecciones puede ser aún bastante larga. Empoderarlos, promover su autonomía y darles todo el respaldo que necesitan.

El cambio de concepto sobre los hogares para adultos mayores viene de un análisis objetivo de la realidad. La expectativa de vida ha aumentado en los últimos 50 años. Si antes se consideraba anciana a una persona de 60 años, hoy en día se encuentran personas de más de setenta años totalmente independientes, activos y vitales. Una mejor calidad de vida, los avances médicos y un mejor control sanitario hacen que la longevidad aumente año tras año<sup>8</sup>.

Se sabe que el número de personas mayores de 60 años en el mundo se duplicará hasta 14% en los próximos 30 años, aumentando de 506 millones en la

---

<sup>8</sup> DOMÍNGUEZ, Juan. SURA Calidad de vida. Hogar geriátrico una opción para el adulto mayor. Recuperado el 14 de febrero de 2013. Disponible en: <https://www.sura.com/blogs/calidad-de-vida/hogar-geriatrico-opcion-calidad-de-vida.aspx>

actualidad a 1.400 millones en 2040. Incluso, la tasa de personas mayores superará a la de niños menores de cinco años<sup>9</sup>.

Por este motivo y por no tener un espacio adecuado, a medida que pasan los años la casa de siempre deja de ser funcional para un adulto mayor. Los riesgos están por todos lados y es preferible evitar a tiempo un posible accidente que tener que asumir con el resultado de un descuido.

Existen condiciones para garantizar el bienestar de una persona cuando envejece. Por un lado, está la opción de reformar la casa, contratar a personal permanente o esporádico y estar pendientes de ellos, pero siempre se queda algo pendiente: ¿Cómo garantizar que se mantengan entretenidos y socialmente rodeados? ¿Cómo lograr que se mantengan intelectualmente activos y cuiden su salud? Es una decisión de ellos, que se puede fomentar cuando se les permite ser autónomos.

En la actualidad, España, Chile, Estados Unidos, Alemania, entre otros países, tienen modelos y productos específicos para las personas de la tercera edad, en Colombia ya hay iniciativas con mucha calidad de vida. Existen desde servicios de transporte público especialmente diseñado para ellos, cuidado en casa, centros de día, hasta conjuntos residenciales para adultos mayores. Son sitios donde los adultos pueden llevar una vida plena<sup>10</sup>.

---

<sup>9</sup> Ibíd. p. 25.

<sup>10</sup> Ibíd. p. 25

Una de las modalidades con un futuro más promisorio es la de los conjuntos residenciales para adultos mayores, sean casas o apartamentos, donde estas personas organizan su propio hogar. Se olvidan de pagar servicios, impuestos, limpieza, lavado de ropa y tienen personas pendientes de su salud y alimentación. Nadie los obliga a nada, pero cuentan con todas las opciones para estar bien.

Estos sitios tienen como ventajas:

Las comodidades de las residencias para adultos se acercan al concepto de resort. En Colombia ya existen iniciativas basadas en esta propuesta y adonde acuden adultos, solos o en pareja, dispuestos a vivir sin preocupaciones.

No hay que esperar a que llegue la enfermedad para decidirse por una residencia para adultos mayores. Cada vez son más las personas sanas y vitales que resuelven vivir en estos lugares con más tranquilidad.

Compartir con personas de la misma edad, hacer lo que desean y tener pocas preocupaciones, motiva a los adultos para vivir en residencias para mayores.

En conclusión, cada día con más años una persona puede ser incluso mayormente activa laboralmente y escoger para luego de su vida laboral, centros de buena acogida donde se sientan más tranquilos, entretenidos, apreciados y útiles, estas son las nuevas tendencias y aceptación en ideologías por las cuales los centros geriátricos, cada vez se utilizan más, dando paso a la creación de nuevos sitios dedicados a la prestación de este servicio.

**1.1.4 La gerontología en el mundo.** No se puede negar que el envejecimiento es un fenómeno mundial, donde se desencadenan problemáticas a nivel biológico, social, psicológico y espiritual que impiden un envejecimiento saludable en la población mayor y por el contrario los conducen a una situación de fragilidad física y cognitiva<sup>11</sup>.

El rápido envejecimiento de la población en los países en desarrollo está acompañado de cambios estructurales fundamentales, que incluyen modificaciones en las familias, estatus laborales, migración de jóvenes a la ciudad en busca de mejores oportunidades en el mercado laboral. De otro lado, el envejecimiento conduce a cambios en los patrones de enfermedad, llevando a que en los países en desarrollo se concentren luchas simultáneas por las enfermedades infecciosas (responsables de las altas tasas de mortalidad), y las crónicas (generadoras de discapacidad y deterioro en la calidad de vida). Esta doble carga de enfermedad impacta las condiciones económicas y financieras de los países<sup>12</sup>.

Con el devenir de los años son muchas las estrategias que se siguen para mejorar las condiciones de vida y ofrecer calidad de vida óptimas que permitan un envejecimiento exitoso, es así como la promoción de la salud permite disminuir la probabilidad de presentar enfermedades y discapacidades asociadas a la edad, así como el mantenimiento de la funcionalidad cognitiva y fisiológica y la

---

<sup>11</sup> SENA. Caracterización de la gerontología en Colombia. Recuperado el 12 de agosto de 2013. Disponible en: <http://observatorio.sena.edu.co/mesas/01/SERVICIOS%20A%20LA%20SALUD%20GERONTOLOGIA.pdf>

<sup>12</sup> Ibíd. p. 21.

participación en actividades sociales y familiares (*Rowe y Khan*, 1998), que exigen la intervención adecuada y oportuna de especialistas en el tema<sup>13</sup>.

Con base en esta premisa, la Gerontología y la Geriátría han tenido gran auge en relación a la adquisición de buenos hábitos de vida y disminución del sedentarismo en la población mayor del mundo. En el caso de Latinoamérica se focaliza la investigación internacional de nuevos agentes terapéuticos que permitan definir políticas científicas y de salud en función de los intereses de los países de la región y de las necesidades de la población<sup>14</sup>.

Por lo tanto, las políticas se orientan al incremento de la calidad de vida de las poblaciones de adultos mayores y futuros, ya que estos adelantos no sólo repercuten sobre los adultos mayores actuales sino de las generaciones más jóvenes que vienen en su proceso de envejecimiento. Es así como esta dinámica varía de acuerdo a las peculiaridades demográficas, políticas y prioridades de cada país<sup>15</sup>.

Según la OPS (Organización Panamericana de la Salud) la promoción de la salud es fundamental en todos los países, la asistencia y los servicios demandan una reducción del deterioro físico y mental logrando un envejecimiento saludable y activo, promoviendo la participación en el mercado laboral, con un gran recurso económico que permita combatir las enfermedades crónicas y progresivas que se evidencian en la persona mayor<sup>16</sup>.

---

<sup>13</sup> *Ibíd.* p. 21.

<sup>14</sup> *Ibíd.* p. 21.

<sup>15</sup> *Ibíd.* p. 21.

<sup>16</sup> *Ibíd.* p. 21.

En Perú, el Dr. Lladó, miembro fundador en el año 1953 de la Sociedad de Geriátría y Gerontología, ha logrado generar conocimiento y despertar el interés sobre el tema en médicos y otros profesionales. La Asociación está conformada por un equipo interdisciplinario, con amplia experiencia en diversos campos relacionados con la población en proceso de envejecimiento y vejez, como son geriatría, gerontología social, gerontología, gerencia social, legislación, investigación, psicología, proyectos sociales, desarrollo sostenible y medio ambiente<sup>17</sup>.

En Argentina, se hizo necesario asumir el compromiso hacia los viejos actuales y futuros desde la Gerontología, que implica el conocimiento y tratamiento de la problemática que presenta este grupo etario en sus aspectos biológicos, psicológicos, sociales, culturales, jurídicos y espirituales. En 1951 se creó la Sociedad Argentina de Gerontología y Geriátría, Institución que hoy marca las conductas dentro del campo de la Gerontología en el país<sup>18</sup>.

En España, el tema de Geriátría y Gerontología ha tenido gran relevancia y los esfuerzos se han centrado en crear hospitales adecuados en servicios socios sanitarios con la intervención de un equipo interdisciplinario profesionales en el tema. Durante el XXIV Congreso Nacional de la Sociedad Española de Geriátría y Gerontología (SEGG), se puso de manifiesto la importancia creciente que cada día van adquiriendo estas dos disciplinas, y la necesidad de que las actividades relacionadas con este grupo social se profesionalicen para aumentar eficacia y calidad de los servicios que se prestan al mismo, puesto que el proceso de envejecimiento debe analizarse no sólo desde el punto de vista médico sino en su contexto sociocultural que tiene gran incidencia en su calidad de vida<sup>19</sup>.

---

<sup>17</sup> *Ibíd.* p. 21.

<sup>18</sup> *Ibíd.* p. 21.

<sup>19</sup> *Ibíd.* p. 21.

Requiriendo así habilidades y conocimientos específicos para poder enfrentar esta problemática mundial en su quehacer profesional. Se evidencia, entonces, la importancia de profesionales en Gerontología competentes a nivel mundial, que fomenten un envejecimiento saludable a través de intervenciones precisas y acorde a las problemáticas actuales de la persona mayor a nivel ecobiopsicosocial y espiritual<sup>20</sup>.

**1.1.5 La Gerontología en Colombia.** Es necesario remontarse a los orígenes mismos de la asistencia social en el mundo, desde el punto de vista de la Asociación Interdisciplinaria de Gerontología Colombiana ya que desde la época de la colonia surgieron grupos de carácter religioso que orientaron sus acciones hacia la vejez, considerada como una condición de vida en la que predominaba la enfermedad, la dependencia y la pobreza.

La siguiente cita da cuenta de estos hechos<sup>21</sup>: “En el contexto de tal perspectiva 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 36 entonces, como inclusive a veces ahora, en los hospitales se recluía por igual a enfermos y a ancianos”.

De acuerdo con la AIG, en 1899 llega a Colombia procedente de Francia la organización de carácter religioso “ Las hermanitas de los pobres” sucedida por las “Hermanitas de los ancianos desamparados” procedente de España en 1940,

---

<sup>20</sup> Ibíd. p. 21.

<sup>21</sup> Ibíd. p. 21.

lo cual da paso a la aparición en el siglo XX de una tercera organización de carácter religioso llamada "Hermanitas de los pobres de San Pedro Claver", todas ellas orientadas a la atención de personas ancianas, desprotegidas y pobres, así: "En la década de los 60's empiezan a surgir organizaciones fundamentadas en principios de tipo solidario y de apoyo mutuo con el propósito de reivindicar derechos económicos y de atención de la salud de las personas mayores, dichas asociaciones mutuarías se han ido transformando hacia la forma de Asociaciones de pensionados que aún hoy perviven, tales como la Asociación de Jubilados del Litoral Atlántico y la Federación de Pensionados de Colombia". (AIG, 2001).

En contraste, la década de los 70's se caracteriza por dar paso a una serie de actividades de carácter académico entre las que se destacan: La realización del Primer Seminario Nacional sobre el Anciano, realizado por la Cruz Roja y el Instituto Colombiano de Bienestar Familiar; se funda la Sociedad Colombiana de Gerontología y Geriatría en 1973 se realiza el primer programa de preparación para el retiro por parte de la corporación Fabricato para el Desarrollo Social; se desarrollan programas orientados a la población mayor por parte de las Cajas de Compensación Familiar Comfama y Comfenalco; se constituye en 1974 la Asociación nacional de Instituciones Privadas de Asistencia al anciano PROVIDA; en 1974 se desarrolla la primera cátedra sobre Psicología Gerontológica en la Universidad San Buenaventura; ese mismo año se realiza el simposio AIG de Colombia, Asociación Interdisciplinaria de Gerontología.<sup>22</sup>.

En la década de los 80's, el énfasis está puesto en el ámbito educativo e investigativo a partir del surgimiento de programas de formación en gerontología; es así como en 1983 se abre el primer programa de pregrado en gerontología en

---

<sup>22</sup> Ibíd. p. 21.

Colombia, en la Universidad Católica de Oriente, programa del que se derivaron posteriormente los programas de pregrado en la Universidad San Buenaventura sedes Bogotá y Cali; igualmente, en Antioquia se abre el programa de Tecnología en Gerontología en el Instituto Tecnológico de Antioquia; también a mediados de los 80 se inicia un programa de pregrado en gerontología en la Universidad del Quindío (Estatal), desde donde se han liderado importantes debates de reflexión en torno al que hacer de la profesión con la participación de los demás programas ya mencionados<sup>23</sup>.

En esta misma dirección, en 1983 se funda la Asociación Colombiana de la Tercera edad-ACOTERE; igualmente por ese tiempo las Cajas de Compensación Familiar COMFAMILIAR, Atlántico y CAJACOPI, Barranquilla inician actividades orientadas a la cultura y la recreación; a mediados de esta década, con el apoyo de la gobernación de Antioquia se crea el Comité Interinstitucional de Bienestar al Anciano-CIBA, a finales de la década de los 80 las Cajas de Compensación empiezan a fortalecer los servicios que se prestan a la población mayor a tal punto que en la actualidad todas las cajas prestan servicios sociales a la población mayor<sup>24</sup>.

En la última década del siglo XX, entre otros importantes desarrollos en el campo de la gerontología de realiza en octubre de 1993 el seminario Ciclo vital, Educación y Envejecimiento promovido por el Centro de Psicología Gerontológica, de la Universidad Javeriana y la Universidad Pedagógica Nacional; evento en el que participaron los profesionales alemanes *Úrsula Lehr* y *Hans Thomae*, pioneros de la investigación longitudinal del envejecimiento; en 1994 se funda en Bogotá la

---

<sup>23</sup> Ibíd. p. 23.

<sup>24</sup> Ibíd. p. 21.

Asociación Interdisciplinaria de Gerontología y Geriatría AIG de Colombia; en 1999 surge el grupo de envejecimiento de la Universidad Nacional y también la Asociación Iberoamericana de Asociaciones de Adultos Mayores RIAAM<sup>25</sup>.

En la primera década del siglo XXI, nace el Colegio Gerontológico Colombiano; con la misión de promover los procesos de reglamentación que lleven a la normalización de la Gerontología en Colombia; para ello promueve la integración del profesional en gerontología, su derecho al trabajo y cumplimiento de funciones públicas expresadas en nuestra constitución y ser actor colectivo en la construcción social de un futuro de igualdad, equidad, fraternidad y bienestar de todas las personas<sup>26</sup>.

La gerontología en Barrancabermeja, nació en los años 70 cuando se creó un centro para el adulto mayor llamado Asilo San Antonio de Caridad, y que actualmente se encuentra ubicado en el barrio el Campestre de la comuna 7, allí llegan aquellas personas de escasos recursos económicos las cuales quizás no tienen quien les brinde un apoyo económico, y se ven en la necesidad de buscar este albergue donde brindan hospedaje y alimentación sin ningún costo por los servicios obtenidos. Pasado el tiempo se formaron 4 albergues para estas personas con el fin de ayudar a más adultos mayores en la ciudad, cabe resaltar que son fundaciones que subsisten por las donaciones realizadas por otras instituciones y la ayuda económica que actualmente es respaldada por la Alcaldía Municipal.

---

<sup>25</sup> Ibíd. p. 21.

<sup>26</sup> Ibíd. p. 21.

Este proyecto contará con profesionales que trabajarán bajo una ideología de ofrecer un ambiente de respeto y amor como en la comodidad del hogar soñado. Aplicando la metodología terapéutica la cual se lleva a cabo mediante la generación de un entorno lleno de calidad de vida en el Adulto mayor, con lo cual se busca brindar un estado de felicidad y conformidad, así recargamos espacios vacíos de cada uno de ellos con la magia de disfrutar la vida a plenitud, sin importar la etapa en la que nos encontremos; además, a las familias se les brinda una mayor seguridad de que su ser querido cuente con un acompañamiento integral especializado en la comodidad del servicio tomado.

## 1.2 CONTEXTO GEOGRÁFICO

Figura 1. Municipio de Barrancabermeja



Fuente: Página web Barrancabermeja<sup>27</sup>

<sup>27</sup> ALCALDÍA MUNICIPAL. Barrancabermeja 90 años. Sala de prensa. Galería de imágenes. Recuperado julio 12 de 2012. Disponible en: [http://www.barrancabermeja.gov.co/alcaldia/index.php?option=com\\_content&view=category&layout=blog&id=170&Itemid=666](http://www.barrancabermeja.gov.co/alcaldia/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=170&Itemid=666)

El proyecto está ubicado en la ciudad de Barrancabermeja y su cobertura geográfica será el mismo Municipio. Barrancabermeja es un Municipio del departamento de Santander que se encuentra en el centro de la cuenca del río de la Magdalena, en él se encuentra la refinería más grande de Colombia, a 112 Km de Bucaramanga, la capital del departamento de Santander, a 7° 03' 48" de Latitud norte y 73° 5' 50" de Longitud oeste.<sup>28</sup>

Presenta un área total de 1.154 Km<sup>2</sup>, con un área urbana de 35 Km<sup>2</sup> y área rural de 1.119 Km<sup>2</sup> y una temperatura de 32°C; humedad relativa del 80%, la evaporación de 4.5 mm /día, brillo solar de 158.64 horas/mes promedio, la altura sobre el nivel del mar es de 75.94 m, con precipitaciones de 2462.7 mm/año y con una velocidad de viento igual a 1.6 m/s con un recorrido de 706.6 Km/sg.<sup>29</sup>

- **Límites.** Barrancabermeja limita al norte con el municipio de Puerto Wilches, al sur con los municipios de Puerto Parra, Simacota y San Vicente de Chucuri, al oriente con el municipio de San Vicente de Chucurí y Girón, y al occidente con el río Magdalena.
- **Actividad Económica.** La economía de este municipio principalmente se destaca en la explotación y refinación del petróleo, cuenta con medios de transporte terrestre, fluvial, ferroviario y aéreo. La topografía territorial de este importante municipio, está compuesta por dos grandes zonas de origen aluvial, varios niveles de terrazas, pequeños montículos formados por las depresiones

---

<sup>28</sup> Ibíd. Pág. 106

<sup>29</sup> Ibíd. p. 1.

de los cimientos de agua. Las llanuras comprenden formas de menor tamaño, como lo son orillales, diques y bajo.

La refinería de Barrancabermeja es la principal refinería de todo el país, con una producción total de 350.000 barriles de combustible día. Entre otras labores económicas de la región, se destacan las industrias petroquímicas, la operación portuaria y los servicios logísticos para el transporte, la ganadería, la pesca, la agricultura y el comercio. La economía de Barrancabermeja ha mejorado a través de los años, gracias a los inversionistas que han creído en la ciudad, y han generado progreso y empleo en la región.

Es de resaltar, que cada vez la ciudad va en crecimiento no sólo por los intereses laborales sino por la población al formar nuevos hogares, de lo cual puede decirse que se encuentran conformados por niños, adultos y adultos mayores (denominados así quienes pertenecen al grupo etéreo que comprende personas que tienen más de 60 años de edad. Por lo general, se considera que los adultos mayores, sólo por haber alcanzado este rango de edad, son los que se conocen como pertenecientes a la tercera edad, o ancianos), notándose en este último grupo que se acrecienta pues, por diversas circunstancias han dejado de trabajar o simplemente se pensionan, esto contribuye a que sus ingresos disminuyan considerablemente, teniendo en cuenta además que el sedentarismo y los problemas de salud asociados con la edad pueden traer consecuencias en todos los ámbitos de su vida y sean sus hijos o familiares cercanos los encargados de cuidarlos.

Los adultos mayores (hombres mujeres) requieren cuidados especiales, es por eso, que en la actualidad los dos jefes de hogar trabajan para responder a sus obligaciones, por lo anterior se presentan limitaciones de tiempo para dedicarse a esta labor de cuidar al adulto mayor que tengan a cargo, por lo cual deben recurrir a terceros en busca de apoyo en esta labor, como lo son empleadas domésticas, enfermeras y centros geriátricos, son éstos últimos muy limitados en la ciudad donde sólo se encuentra uno de carácter privado con limitaciones de atención pues sólo cuenta con 15 habitaciones compartidas para dos personas, 5 para habitación individual y albergan aproximadamente 35 personas de la tercera edad y se encuentran cinco más que son hogares de paso en donde con apoyo municipal se cuida a personal de escasos recursos pertenecientes a los estratos 1 y 2, están albergando en su totalidad entre 50 y 90 personas.

Por lo expuesto y por ser un grupo de personas que con frecuencia se discriminan, surge la idea de realizar una factibilidad para crear un centro integral para el adulto mayor en la ciudad de Barrancabermeja, requiriendo conocer la demanda del servicio, los oferentes y los precios manejados a fin de buscar la oportunidad de penetrar en el mercado y posicionarse a nivel local con una imagen corporativa.

### **1.3 ASPECTOS LEGALES**

**1.3.1 Proyecto de ley 267 de 2008.** Secretaría General Bogotá, D. C., 20 de junio de 2008 en sesión plenaria del día 19 de junio de 2008, fue aprobado en segundo debate el texto definitivo sin modificaciones al Proyecto de ley número 267 de 2008 Cámara, mediante la cual se reglamenta la prestación del servicio de los centros de protección social al anciano y se dictan otras disposiciones. Esto con el

fin de que el citado proyecto de ley siga su curso legal y reglamentario y de esta manera dar cumplimiento con lo establecido en el artículo 182 de la Ley 5ª de 1992. Lo anterior según consta en el acta de Sesión Plenaria 120 de junio 19 de 2008, previo su anuncio el día 18 de junio de 2008, según Acta 119.

Según el proyecto de acuerdo N° 191 de 2005 en el que se regula "el funcionamiento de las instituciones públicas y privadas que prestan servicios a la población adulta mayor en el Distrito Capital, y se dictan otras disposiciones: los hogares que alberguen a la población adulta del país deben tener los requerimientos mínimos para su funcionamiento: seguridad de locaciones, higiene y personal calificado.

**1.3.2 Ley 1276 de 2009 (enero 5)** Diario Oficial No. 47.223 de 5 de enero de 2009 Congreso de la República a través de la cual se modifica la Ley 687 del 15 de agosto de 2001 y se establecen nuevos criterios de atención integral del adulto mayor en los centros vida; es aquella persona que cuenta con sesenta (60) años de edad o más. A criterio de los especialistas de los centros vida, una persona podrá ser clasificada dentro de este rango, siendo menor de 60 años y mayor de 55, cuando sus condiciones de desgaste físico, vital y psicológico así lo determinen.

**1.3.3 Ley 1251 de 2008 Artículo 1°.** La presente ley tiene como objeto proteger, promover, restablecer y defender los derechos de los adultos mayores, orientar políticas que tengan en cuenta el proceso de envejecimiento, planes y programas por parte del Estado, la sociedad civil y la familia y regular el funcionamiento de las instituciones que prestan servicios de atención y desarrollo integral de las

personas en su vejez, de conformidad con el artículo 46 de la Constitución Nacional, la Declaración de los Derechos Humanos de 1948, Plan de Viena de 1982, Deberes del Hombre de 1948, la Asamblea Mundial de Madrid y los diversos tratados y convenios internacionales suscritos por Colombia.

**1.3.4 Ley 603 de 2000.** Por la cual se modifica el artículo 47 de la Ley 222 de 1995, en su Informe de gestión, el cual deberá contener una exposición fiel sobre la evolución de los negocios y la situación económica, administrativa y jurídica de la sociedad; así como: Los acontecimientos importantes acaecidos después del ejercicio, la época previsible de la sociedad, las operaciones celebradas con los socios y con los administradores, el estado de cumplimiento de las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor por parte de la sociedad.

**1.3.5 Decreto 410 de marzo 27 de 1971.** Por el cual se expide el Código de Comercio. El cual trata de la aplicabilidad de la ley comercial.

**1.3.6 Ley 905 de 2004.** Publicada en el diario oficial No. 445.628, de 2 de agosto de 2004, “Por medio del cual se modifica la **Ley 590 de 2000** sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYMES) colombiana y se dictan otras disposiciones, con el fin de brindar ventajas económicas y generar mejores condiciones económicas para su creación y operación.

**1.3.7 Ley 100 de 1993.** Esta ley regula los pagos y prestaciones sociales o de seguridad social a que tiene derecho todo trabajador. El contenido del sistema general de seguridad social está compuesto por pensiones, salud y riesgos profesionales.

**1.3.8 Ley 99 de diciembre de 1993.** Sirve para dar los lineamientos respectivos en materia del manejo ambiental de las empresas y el cumplimiento que éstas deben tener en miras a la preservación del medio ambiente evitando su deterioro y debido a las exigencias en la prevención de impactos ambientales para la creación de empresas más aún si se trata de material artesanal demostrar que no genera impactos negativos en el medio ambiente y obtener la respectiva licencia ambiental a que diera lugar según las CAS.

**1.3.9 Ley 1014 de enero de 2006.** Da fomento a la cultura del emprendimiento. Refiriéndose a las actitudes de la innovación del emprendedor, a la manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza, definiendo claramente los objetivos de un negocio y promoviendo el espíritu emprendedor tanto en la creación de empresas así como en el posicionamiento de la misma generando acciones hacia estos logros.

## 2. ESTUDIO DE MERCADOS

### 2.1 OBJETIVOS

**2.1.1 General.** Realizar un estudio de mercados, mediante la recopilación y análisis de información primaria y secundaria que permita determinar la demanda, oferta, competencia, canales de comercialización, precios y publicidad, para la creación de un centro integral para el Adulto Mayor en el Municipio de Barrancabermeja.

#### 2.1.2 Específicos

Conocer las necesidades de atención a los adultos mayores en Barrancabermeja para ofrecerles alternativas de solución y satisfacción en cuanto al servicio ofrecido a los clientes, realizando una investigación exploratoria descriptiva utilizando la técnica de la encuesta.

- Establecer la actual oferta del servicio de atención al adulto mayor, existente en Barrancabermeja, para conocer las condiciones en la prestación del mismo, con el fin de ofrecer una mejor atención para poder ser competitivo ante los oferentes. Con la realización de un trabajo de campo en el entorno local deduciendo de este los resultados.
- Analizar la forma como los centros geriátricos se logran hacer conocer en la población objetiva, mirar las ventajas y desventajas de estos y establecer cuál

es el canal de comercialización y mercadeo más adecuado con el fin de diseñar estrategias publicitarias que impacten esta población y logren el conocimiento de esta nueva empresa.

- Conocer los precios del servicio a ofrecer al adulto mayor que actualmente están cobrando en Barrancabermeja en las empresas públicas y privadas, realizando un análisis comparativo, para así estructurar el sistema de costo de la nueva empresa, con el fin de ofrecer un precio competitivo, buscando establecer el precio promedio del mercado, confrontando los resultados de la encuesta.

Diseñar un plan publicitario para dar a conocer los servicios en el Municipio de Barrancabermeja, cotizando los medios locales como la radio, la televisión, avisos, vallas, pasacalles entre otros a fin de escoger la mejor opción.

## **2.2 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO**

**2.2.1 Definición.** La empresa a crear es una institución de carácter privado que busca albergar adultos mayores hombres y mujeres (con capacidad económica) pertenecientes a los estratos 3, 4, y 5 del Municipio de Barrancabermeja.

La empresa evaluará procedimientos, protocolos de infraestructura física, técnica y administrativa orientados a brindar una atención integral puesto que se ofrece hospedaje, alimentación, suministro de medicamentos de ser requeridos por los

adultos mayores, momentos de esparcimiento, recreación, y actividades lúdicas, manuales y físicas que los hagan sentir mejor, de carácter mixto, haciendo una contribución que impacte en su calidad de vida y bienestar.

Ya que el Adulto Mayor, es aquella persona que cuenta con más de sesenta (60) años de edad. A criterio de un especialista con el cual contará la empresa, una persona podrá ser clasificada dentro de este rango, siendo menor de 60 años y mayor de 55, cuando sus condiciones de desgaste físico, vital y psicológico así lo determinen o en su defecto los mayores de 60 años y que no estén ni se consideren en etapa laboral.

**2.2.2 Especificaciones del servicio.** El servicio se especifica de la siguiente manera:

Atención física

Atención medica

Atención espiritual

Lo cual a continuación asignan algunas áreas donde llevarán a cabo cada una de las atenciones para los Adultos Mayores, en la ciudad de Barrancabermeja.

- **Área Recreativa.** Se harán actividades de recreación dirigida con una persona idónea y capacitada realizando una temática de ejercicios corporales apropiados para su edad con el fin de que las personas que habiten en el hogar utilicen su tiempo libre en forma gratificante y placentera.
- **Área Ocupacional.** Los prospectos clientes tendrán espacios de formación en el manejo de internet, como alternativa de comunicación permanente de cada persona con sus familiares y saludarán a sus seres queridos por este medio. Adicionalmente se desarrollarán actividades culturales y manuales como danzas folclóricas, canto, tejidos, muñequería, flores artificiales, tapetes y trabajos artesanales mediante la reutilización de materiales. Estas acciones permiten mejorar su salud física, sus capacidades perceptuales, desarrollar su iniciativa y creatividad y a la vez satisfacer y mejorar el área de la comunicación y fomentar las relaciones con sus compañeros.
- **Área Social.** Se programarán actividades de integración con entidades similares, locales o nacionales; se harán visitas a museos o sitios turísticos mediante la programación de excursiones y tours por la ciudad o fuera de ella; se fomentaría la participación en tertulias donde puedan compartir las experiencias adquiridas a través de los años.
- **Área de la Salud.** Se realizarán programas chequeos médicos cada tres meses para prevenir enfermedades, tratamientos oportunos y rehabilitación de sus capacidades funcionales que le permitan un envejecimiento sano y activo.
- **Área Locativa.** Brindar comodidad e higiene en las instalaciones donde se respire un ambiente sano, tranquilo y con la privacidad en el cual pueda obtener un alto grado de bienestar general.

- **Internado Permanente.** A través de este servicio los adultos mayores (hombres y mujeres) tendrán estos servicios alojamiento, alimentación diaria, arreglo de ropa, suministro de medicamentos, acompañamiento por horas y programas de aprendizaje, carácter recreativo y de terapia ocupacional.

Cuadro 1 Especificaciones del servicio

<b>Horas de acompañamiento</b>	<b>Horas</b>
Aseo personal	1
Alimentación	3
Recreación	3
Actividades ocupaciones	1
<b>TOTAL HORAS DÍA</b>	<b>8</b>
<b>TOTAL HORAS DEL SERVICIO AL MES</b>	<b>240</b>

En el cuadro anterior, se relacionan las horas de acompañamiento al servicio prestado a los adultos mayores.

### **2.2.3 Atributos Diferenciadores del Servicio con respecto a la competencia.**

Es prioritario brindar no solo el cubrimiento de las necesidades básicas, si no el poder brindar una orientación en la parte emocional y espiritual, se espera que esto sea primero y genere personas más felices a pesar de las circunstancias propias de su edad; adicionalmente con sus familias se planearán y se ejecutarán actividades pedagógicas que logren tener un grado más cercano de gratitud y posible perdón recíproco de situaciones y acciones del pasado que hicieron posible ruptura de lazos familiares.

Además de esto el adulto mayor y su familia podrán disfrutar de diversos y excelentes servicios para su mayor comodidad dentro de las instalaciones como son:

- Disponer de un sitio adecuado en el cual no haya riesgos al momento de desplazarse.
- Los equipos que implementará el centro integral para el adulto mayor serán camas cómodas tipo hospitalarias, sillas de ruedas, silla sanitarias, caminador plegable, colchoneta anti escaras, televisores, DVD, juegos de sala, juego de comedor y sillas mecedoras Momposinas entre otras.
- Se contará con un equipo humano con altas competencias profesionales, como enfermeros(as), un administrador, una persona que se dedique a la preparación de los alimentos, otra para servicios generales.
- Brindar cuidados especiales en cuanto a la nutrición y alimentación.
- Ofrecer el servicio de atención al adulto por componente, es decir alimentación, recreación y cuidado al mayor, sin hospedaje.

## **2.3 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO**

**2.3.1 Mercado Potencial.** El mercado potencial lo conforman todos los hogares de Barrancabermeja los cuales corresponden a 52.568(hogares), según lo

registrado en la revista de Barrancabermeja en cifras, una vez analizadas e incluidas las respectivas proyecciones de incremento en hogares.<sup>30</sup>

**2.3.2 Mercado Objetivo.** El mercado objetivo está conformado por los adultos mayores residentes en los hogares de los estratos 3, 4 y 5 del municipio de Barrancabermeja, los cuales corresponden a 16.738, distribuidos así: Estrato 3 en 10.150 hogares, estrato 4 en 5.664 hogares y estrato 5 en 924 hogares<sup>31</sup>.

El cambio de concepto sobre los hogares para adultos mayores viene de un análisis objetivo de la realidad. La expectativa de vida ha aumentado en los últimos 50 años. Si antes se consideraba anciana a una persona de 60 años, hoy en día se encuentran personas de más de setenta años totalmente independientes, activos y vitales. Una mejor calidad de vida, los avances médicos y un mejor control sanitario hacen que la longevidad aumente año tras año.

## 2.4 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

**2.4.1 La demanda.** La demanda la constituyen las familias donde se encuentren adultos mayores de niveles socioeconómicos 3, 4 y 5 de Barrancabermeja, que estén de acuerdo y dispongan de recursos para poder llevar a sus seres queridos

---

<sup>30</sup> ALCALDÍA MUNICIPAL, Departamento de Planeación. Revista Barrancabermeja en cifras 2003-2005 p.31.

<sup>31</sup> Ibíd p. 40.

a un sitio con un nivel de servicio superior sin tener que enviarlo a una zona lejana que dificulta su visita.

**2.4.1.1 Descripción del Problema de investigación de mercados.** En Barrancabermeja actualmente existe un centro de atención para el adulto mayor de carácter privado lo cual no alcanza a cubrir el total de la demanda. Creando así una demanda insatisfecha de los estratos 3, 4 y 5 del Municipio de Barrancabermeja; lo cual hace factible la creación de un nuevo centro integral para el adulto mayor donde se evidencia que la vejez es el proceso a la cual cada persona universalmente esta inherente a ella, siendo esta la etapa de la vida donde se ha consumado la mayoría de metas y proyectos, los cambios físicos y fuerza corporal hacen de esta etapa un reto para la familia, la sociedad y el estado.

Este grupo de personas son frecuentemente discriminados ya que se comete el error de considerarlos como inoperantes o incapaces, enfermos o simplemente que no pueden cumplir con las tareas más básicas.

Una vez analizadas estas necesidades que tienen los hogares de ser apoyados en el cuidado del adulto mayor en el municipio de Barrancabermeja, de contar con nuevos centros que presten este servicio; se hace necesario desarrollar la presente investigación con el fin de conocer la demanda del servicio, los oferentes y los precios manejados, las inconformidades y lo que esperan del nuevo centro, a fin de buscar la oportunidad de penetrar en el mercado y posicionarse positivamente prestando un gran servicio.

#### **2.4.1.2 Necesidades de Información.**

- Conocer cuál es el tipo de servicio preferente en materia de alojamiento individual o compartido por habitación.
- Realizar una investigación acerca de las tarifas que manejan centros de atención al Adulto Mayor u hogares vida con base en los respectivos servicios.
- Averiguar sobre centros de atención al adulto mayor existentes en la ciudad de Barrancabermeja u otras ciudades.
- Indagar acerca de los medios de publicidad de más acogida entre los miembros del mercado objetivo.
- Obtener información mediante un cuestionario estructurado sobre las necesidades, gustos y aceptación de la comunidad barranqueña para la atención al adulto mayor.
- Analizar los canales de comercialización existentes, a fin de escoger que mejor se aplique para la prestación del servicio.

### 2.4.1.3 Ficha Técnica.

Cuadro 2. Ficha técnica de la demanda

Tipo de investigación	En la investigación se aplica un estudio de carácter exploratorio y descriptivo, con el cual se obtiene la información necesaria para esclarecer la necesidad de las familias de Barrancabermeja en torno a los servicios geriátricos.
Método de investigación	Deductivo-Inductivo, con este tipo de investigación el método a utilizar es el inductivo, es decir se parte de situaciones particulares para llegar a conclusiones generales que permite aplicarse a situaciones similares, observando cómo se está atendiendo esta población actualmente y como espera ser atendida por un servicio superior.
Fuentes de información	Es necesaria la utilización de fuentes primarias y secundarias; dentro de las fuentes primarias se encuentran las encuestas a familias con adultos mayores de nivel socio-económicos de los estratos 3, 4 y 5 de Barrancabermeja. En las fuentes secundarias están los textos, normas, leyes y manuales que regulan la administración de manejo de hogares geriátricos.
Técnicas de investigación	La encuesta
Instrumentos para recolectar la información.	Cuestionario Estructurado (Véase anexo A)
Modo de Aplicación	La aplicación del cuestionario se aplica directamente a cargo de las autoras del proyecto.
Definición de población (elemento, unidad de muestreo)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La unidad de muestreo: Son las habitacionales de los estratos 3, 4 y 5 (16.738 hogares).<sup>32</sup></li> <li>• El elemento muestral: Hombre o mujer que es el representante o cabeza de hogar de familia.</li> </ul>
Determinación de la muestra	La muestra se determina considerando los 16.738 hogares distribuidos por los estratos 3,4 y 5. El cálculo del tamaño de la muestra para este estudio se realiza de la siguiente forma:

<sup>32</sup> ALCALDÍA MUNICIPAL, Departamento de Planeación. Revista Barrancabermeja en cifras 2003-2005 157 p.

	<p>n= tamaño de la muestra sumatoria de los estratos 3, 4 y 5</p> <p>Z= 1,96 (variable estandarizada para una significancia del 5%)</p> <p>P= 0,5 (probabilidad de éxito) se desconoce el comportamiento de la ocurrencia.</p> <p>q= 0,5 (probabilidad de no éxito) se desconoce el comportamiento de no ocurrencia.</p> <p>N= es la población representada por 16.738 adultos.</p> <p>E=0,05 margen de error.</p> $n = \frac{N(p * q)Z^2}{Z^2(p * q) + e^2(N - 1)}$ <p>n = <math>\frac{16.738 * (0,5 * 0,5) * (1,96)^2}{(1,96)^2 * (0,5 * 0,5) + (0,05)^2 * (16.738-1)} = 376</math></p> <p>La participación por estratos, se establece así:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>estratos</th> <th>hogares</th> <th>porcentajes%</th> <th>encuesta</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Estrato</td> <td>Hogares</td> <td>Porcentaje %</td> <td>Encuesta aplicada</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>10.150<sup>33</sup></td> <td>60,64</td> <td>228</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>5.664</td> <td>33,84</td> <td>127</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>924</td> <td>5,52</td> <td>21</td> </tr> <tr> <td><b>Total de encuestas a aplicar</b></td> <td></td> <td></td> <td><b>376</b></td> </tr> </tbody> </table>	estratos	hogares	porcentajes%	encuesta	Estrato	Hogares	Porcentaje %	Encuesta aplicada	3	10.150 <sup>33</sup>	60,64	228	4	5.664	33,84	127	5	924	5,52	21	<b>Total de encuestas a aplicar</b>			<b>376</b>
estratos	hogares	porcentajes%	encuesta																						
Estrato	Hogares	Porcentaje %	Encuesta aplicada																						
3	10.150 <sup>33</sup>	60,64	228																						
4	5.664	33,84	127																						
5	924	5,52	21																						
<b>Total de encuestas a aplicar</b>			<b>376</b>																						
Marco Muestral o censal	Hogares de los estratos 3, 4 y 5 de Barrancabermeja.																								
Alcance	Municipio de Barrancabermeja																								
Tiempo de aplicación	Entre el 01 de agosto y 05 de septiembre de 2013																								

**2.4.2 Tabulación, presentación y análisis de resultados.** A continuación se presenta los resultados y análisis respectivos de la información recolectada en el trabajo de campo de las encuestas dirigidas a los estratos 3, 4 y 5 de los hogares del municipio de Barrancabermeja.

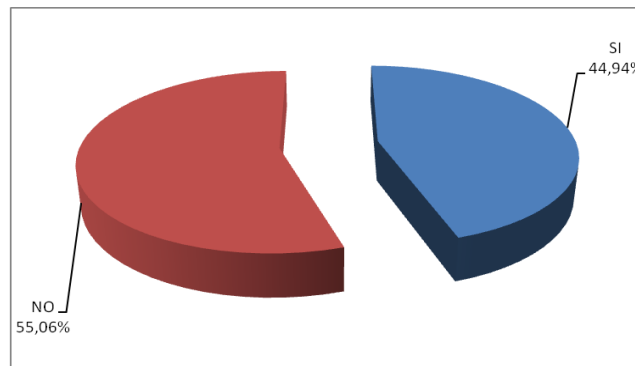
<sup>33</sup> ALCALDÍA MUNICIPAL, Departamento de Planeación. Revista Barrancabermeja en cifras 2003-2005 p. 56

**Pregunta uno:** ¿Tienen adultos mayores a cargo en este hogar?

Cuadro 3. Adultos mayores a cargo.

ÍTEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	169	44,94%
NO	207	55,06%
<b>TOTAL</b>	<b>376</b>	<b>100%</b>

Figura 2. Adultos mayores a cargo



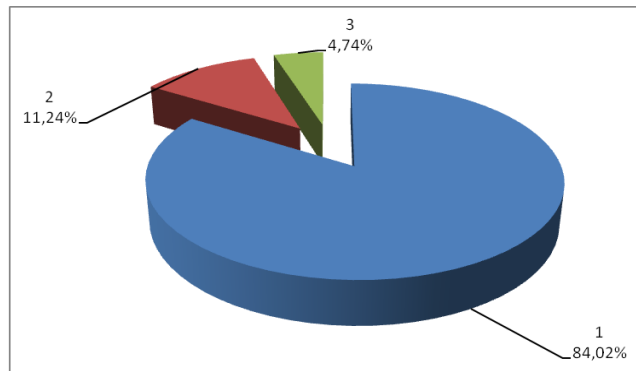
Según el trabajo de campo realizado se pudo conocer que en el 44,94% de los hogares de Barrancabermeja, viven adultos mayores, los cuales son parte de los miembros de la familia, ya sea el padre, la madre o incluso tíos al cuidado de los jefes del hogar, evidenciándose que se puede contar con una población para la prestación del servicio que se quiere brindar.

**Pregunta dos:** ¿Actualmente cuántos adultos mayores tiene a su cargo?

Cuadro 4. Cantidad de adultos mayores en los hogares.

ÍTEM	Fi(frecuencia)	Hi(Porcentaje)	Xi(hi)(Promedio)
1	142	84,02%	$1 \times 0.8402 = 0.8402$
2	19	11,24%	$2 \times 0.1124 = 0.2248$
3	8	4,74%	$3 \times 0.0474 = 0.1422$
<b>TOTAL</b>	<b>169</b>	<b>100%</b>	<b>1,2072 adulto/hogar</b>

Figura 3. Cantidad de adultos mayores en los hogares



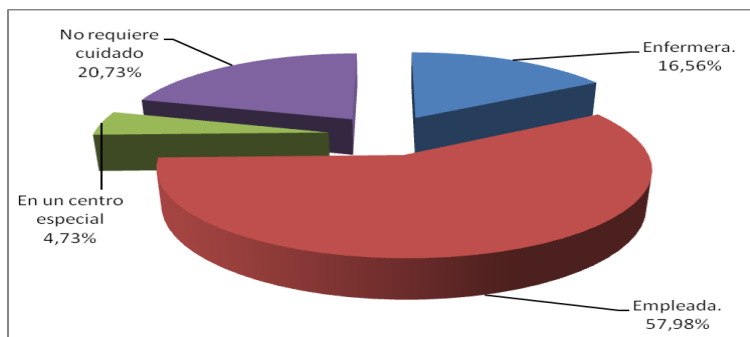
Analizado el trabajo de campo se encuentra que existen hogares donde cuentan con uno, dos y hasta tres adultos mayores que deben ser acompañados o cuidados por los jefes de hogar, dato que se promedia arrojando que por hogar existe en promedio 1,21 adultos mayores, lo cual beneficia al proyecto dando a conocer, que existe una demanda y que necesitan tomar el servicio.

**Pregunta tres:** Si su respuesta anterior es afirmativa ¿quién se encuentra al cuidado o acompañamiento de ellos?

Cuadro 5. Cuidado de los adultos mayores

ÍTEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Enfermera.	28	16,56%
Empleada.	98	57,98%
En un centro especial.	8	4,73%
No requiere cuidado.	35	20,73%
<b>TOTAL</b>	<b>169</b>	<b>100%</b>

Figura 4. Cuidado de los adultos mayores.



Actualmente se denota que en Barrancabermeja el 57,98% de los adultos mayores encontrados en los hogares son acompañados o cuidados por una empleada, que no es sólo para su atención exclusiva sino que sirven para todas las labores domésticas de la familia, los de estado crítico están a cargo de una enfermera y corresponden al 16,56%, en un centro especial están el 4,73% y 20,73% aún no requiere de cuidado especial. Por lo cual se analiza que los adultos mayores no están siendo atendidos de forma exclusiva y que el servicio que se pretende prestar está siendo requerido para una atención dirigida exclusivamente a

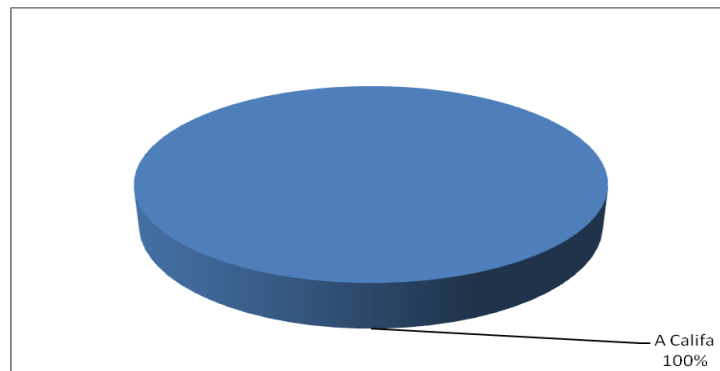
personas de la tercera edad y se prospecta una penetración en el mercado que le permita a la empresa mantenerse o posicionarse.

**Pregunta cuatro:** Si está utilizando un centro especial ¿a cuál asiste?

Cuadro 6. Centro al que asisten

ÍTEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A Califa.	8	100%
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

Figura 5. Centro al que asisten.



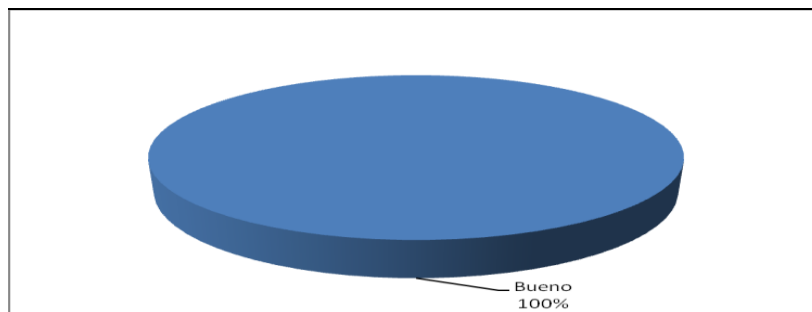
De la población que actualmente utiliza centros especiales para la atención de los adultos mayores, manifiesta que conocen en el entorno local el centro A Califa, ubicado en la zona urbana de Barrancabermeja, que cuenta con dos años de presencia en la ciudad y que para la toma del servicio realizan previamente una visita domiciliar ia para conocer el verdadero estado del adulto mayor y lo que requiere.

**Pregunta cinco:** ¿Cómo considera el servicio prestado?

Cuadro 7. Opinión del servicio en un centro integral.

ÍTEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Excelente.	0	0%
Bueno.	8	100%
Regular.	0	0%
Malo.	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

Figura 6. Opinión del centro utilizado



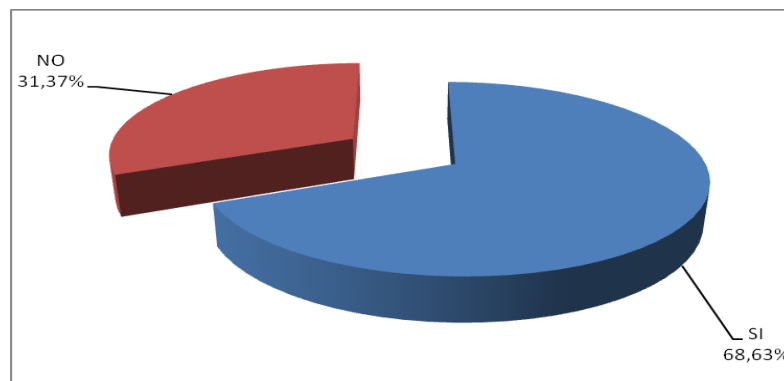
Según lo respondido por quienes toman el servicio en el centro A Califa, consideran que este servicio es bueno, pues cuentan con alojamiento, alimentación horario de visitas una vez por semana lo que en parte hace satisfactorio a los clientes existentes.

**Pregunta seis:** ¿Está usted de acuerdo que el adulto mayor que tiene a cargo reciba atención integral en un control especializado?

Cuadro 8. Nivel de aceptación de un servicio en un centro integral

ÍTEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	116	68,63%
NO	53	31,37%
<b>TOTAL</b>	<b>169</b>	<b>100%</b>

Figura 7. Nivel de aceptación de un servicio en un centro integral



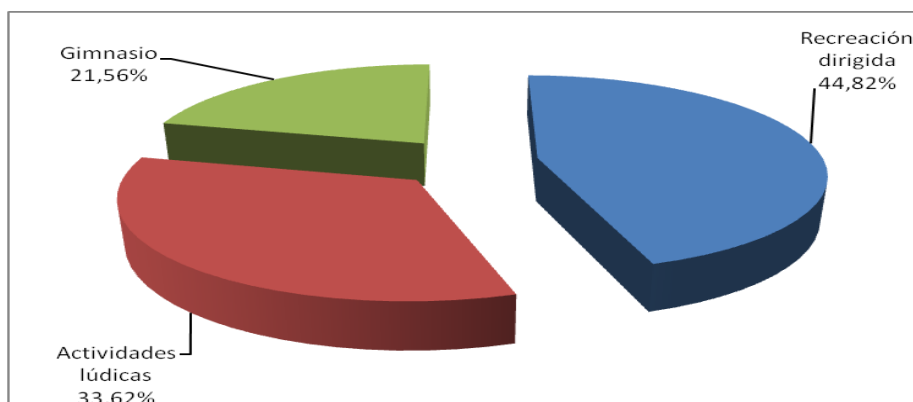
Según lo respondido por la población en los hogares de Barrancabermeja, se encuentra interés por parte del 68,63% de utilizar los servicios de un centro integral para el adulto mayor, porque consideran una portunidad para que se sientan mejor, les den el cuidado requerido y la compañía necesaria con otras personas de su misma edad, sintiendo mayor tranquilidad y pudiendo establecer charlas más amenas con personas de su misma edad; es pues este aspecto favorable para el proyecto pues se presenta una aceptación para el servicio a ofrecer.

**Pregunta siete:** ¿Qué servicios espera encontrar además del alojamiento y alimentación en dicho centro?

Cuadro 9. Servicios esperados

ÍTEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Recreación dirigida	52	44,82%
Actividades lúdicas	39	33,62%
Gimnasio	25	21,56%
<b>TOTAL</b>	<b>116</b>	<b>100%</b>

Figura 8. Servicios esperados



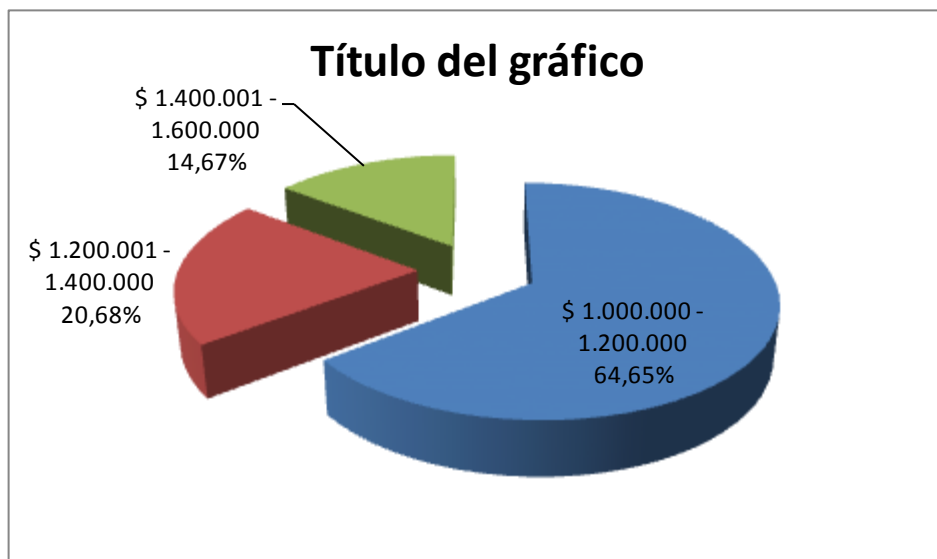
Actualmente, quienes se encuentran interesados en tomar el servicio de un centro integral para el adulto mayor esperan tener servicios como recreación dirigida, gimnasio actividades lúdicas de tal forma que el adulto mayor que generalmente es el padre o la madre no se sientan relegados en un lugar como estorbo sino que se motiven a estar en un lugar de descanso, recreatividad y ameno favorable para su bienestar.

**Pregunta ocho:** ¿Qué presupuesto está dispuesto a pagar mensualmente por el servicio?

Cuadro 10. Presupuesto dispuesto a pagar.

PRECIO	Xi	Fi	Hi	Xi(hi)
\$ 1.000.000 - 1.200.000	\$1.200.000	75	0.6465	\$775.800
\$ 1.200.001 - 1.400.000	\$1.150.000	24	0.2068	\$237.820
\$ 1.400.001 - 1.600.000	\$1.250.000	17	0.1467	\$183.375
		116		
<b>PROMEDIO</b>	<b>Pesos</b>			<b>\$1.196.995</b>

Figura 9. Presupuesto dispuesto a pagar



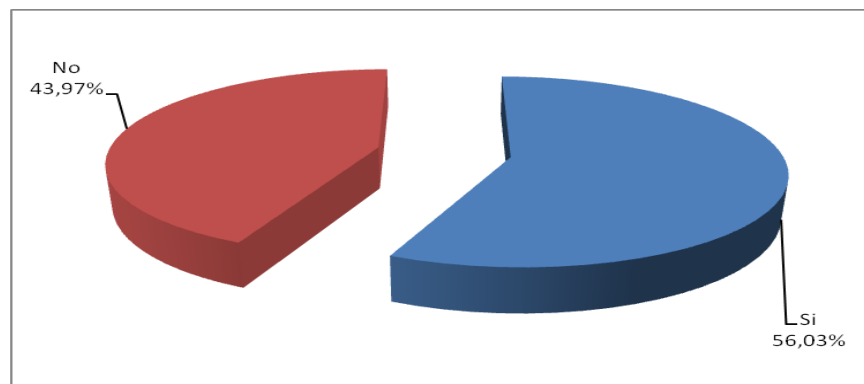
Analizado el presupuesto con que cuentan los hogares con adultos mayores se nota una tendencia hacia un menor valor, que según los rangos y el promedio hallado están en disposición de cancelar \$1.196.995 mensuales por el servicio.

**Pregunta nueve:** ¿llevaría al adulto mayor que está a su cargo al a centro integral especializado?

Cuadro 11. Intención de toma del servicio

ÍTEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	65	56,03%
No	51	43,97%
<b>TOTAL</b>	<b>116</b>	<b>100%</b>

Figura 10. Intención de tomar del servicio



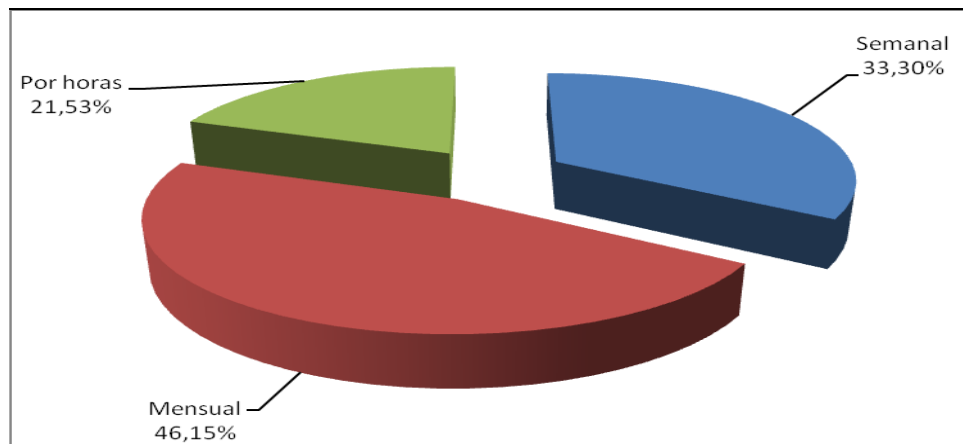
Existe interés por parte del 56,03% de los hogares que tienen adultos mayores en tomar el servicio con un nuevo centro encontrado en la ciudad, por la cercanía y la facilidad de realizar las visitas verificando el bienestar de su ser querido en dicho lugar. Un 43,97% no está de acuerdo con la toma de este servicio pues prefiere mantener a su familiar cerca y no cuentan con los recursos suficientes.

**Pregunta diez:** ¿Cuál es la periodicidad con la que tomaría el servicio?

Cuadro 12. Periodicidad de toma del servicio.

ÍTEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Semanal	21	33,30%
Mensual	30	46,15%
Por horas	14	21,53%
<b>TOTAL</b>	<b>65</b>	<b>100%</b>

Figura 11. Periodicidad de toma del servicio



Es de destacar que la periodicidad por parte del 46,15% para la toma del servicio es de carácter mensual, según lo arrojado en la investigación de mercados. Por lo cual se analiza que en la puesta en marcha del negocio hay que ofrecer el servicio con periodicidad mensual principalmente.

**2.4.3 Estimación de la demanda.** Considerando los resultados del trabajo de campo, para efectos del presente estudio, la demanda se cuantifica teniendo en cuenta el número de hogares que corresponden a los estratos 3, 4 y 5 que cuentan con adultos mayores de 60 años de la pregunta 1, asumiendo la intención de la toma del servicio de la pregunta 8, la cual se refleja en el siguiente cuadro:

Cuadro 13. Estimación de la demanda

CONCEPTO	ADULTOS MAYORES
Hogares 3 , 4 y 5.	16.738
Cuentan con adultos mayores (44,94%)	7.522
Estan de acuerdo con los centros geriátricos (68,63%).	5.162
Muestran intención de compra del servicio (56,03%).	3.543
Promedio de adultos mayores por hogar	1,21
<b>DEMANDA TOTAL ADULTOS MAYORES</b>	<b>4.287</b>

Se pudo conocer que existe una demanda del servicio por parte de 7.522 hogares los cuales tienen un promedio de 1,21 adultos mayores por hogar resultando también que existe demanda de 4.287 adultos mayores que según las personas que los tienen a cargo pueden aspirar a este servicio.

**2.4.4 Proyección de la demanda.** Dado que la intención de compra del servicio actualmente es de 4.287 adultos mayores para la ciudad de Barrancabermeja, se tiene en cuenta para la proyección de la demanda el índice de crecimiento de la población que es del 1.2%<sup>34</sup>, se presenta en el siguiente cuadro:

<sup>34</sup> ALCALDÍA MUNICIPAL. Oficina de Planeación Municipal. Archivos reportados por el DANE en el censo del 2005.

Cuadro 14. Proyección anual de la demanda del servicio

<b>ÍTEM</b>	<b>ADULTOS MAYORES ASPIRANTES AL SERVICIO</b>
Año 0	4.287
Año 1	4.338
Año 2	4.375
Año 3	4.390
Año 4	4.443
Año 5	4.496

## **2.5 LA OFERTA**

En la ciudad se encuentran 5 fundaciones sin ánimo de lucro como son: Fundación Manos Amigas, Asilo San Antonio, Casa de la Misericordia, Casa la Milagrosa, Hogar el Peregrino y un hogar geriátrico de carácter privado (A Califa). Donde las fundaciones ofrecen según sus ingresos económicos como alojamiento, alimentación, medicina y el cuidado permanente que requieren ellos; llegándose a convertir esto en caridad donde no se les puede brindar las comodidades que esperan obtener ya que estas fundaciones sin ánimo de lucro se benefician de la caridad y cuando empiezan a escasear los recursos, los que habitan y se benefician de este servicio también empiezan a ver las dificultades presentadas en el momento de la escasez.

**2.5.1 Necesidades de Información.** Se plantean los siguientes requerimientos para el estudio:

- Análisis de la competencia.
- Atributos diferenciadores con respecto a la competencia
- Determinar el número de empresas que ofrecen el servicio
- Criterios de Adquisición del servicio
- Identificar estrategias de publicidad y promoción adecuadas.
- Motivaciones del servicio
- Hábitos de utilización
- Opiniones sobre el servicio

## 2.5.2 Ficha técnica

Cuadro 15. Ficha técnica de la oferta

Tipo de investigación	Exploratoria: considerada como el primer acercamiento científico a un problema. Se utiliza cuando este aun no ha sido abordado o no ha sido suficientemente estudiado y las condiciones existentes no son aun determinantes. Descriptiva: se efectúa cuando se necesita describir en todos sus componentes principales una realidad
Método de investigación	El método utilizado será de tipo deductivo, se realizará un diagnóstico que sirve para tomar decisiones, lo cual permitirá señalar las características de la demanda, para deducir por medio del razonamiento lógico parte de verdades previamente establecidas como principios generales para luego aplicarlos a casos individuales y así comprobar su validez.
Fuentes de información	Se utilizaron fuentes secundarias apoyadas en material documental existente en la Cámara de Comercio, Planeación, DANE. Entes territoriales gubernamentales y no gubernamentales entre otras Las cuales permitan optimizar el proceso investigativo.

Técnicas de recolección de información	Observación
Instrumentos para recolectar la información.	Observación directa a los diferentes oferentes
Modo de Aplicación	Las autoras del proyecto observarán el comportamiento de la competencia y sus resultados se presentan en el informe de campo.
Definición de población (elemento, unidad de muestreo)	La oferta en Barrancabermeja asciende a 5 fundaciones sin ánimo de lucro y un hogar privado que ofrecen el servicio de atención
Proceso de muestreo	Se realizó observación a las empresas oferentes de atención al adulto mayor.
Marco Muestral o censal	Empresas de Barrancabermeja pertenecientes al servicio de atención al adulto mayor.
Alcance	La ciudad de Barrancabermeja
Tiempo de aplicación	La Observación se realizó entre el 29 de abril y el 9 de mayo de 2013. Diez (10) días hábiles

**2.5.3 Análisis de la situación actual de la competencia.** Se realiza observación a las diferentes empresas que ofrecen este tipo de servicio en la ciudad de Barrancabermeja y se determinan los siguientes datos, ver en el siguiente cuadro:

Cuadro 16. Análisis de la competencia

Razón social del competidor	Servicio Prestado.	Debilidades	Fortalezas	Capacidad instalada	Tarifas
<b>A califa</b> (Privado) 2 años	Alojamiento permanente. Alimentación. Cuidados por parte de enfermeras. Recreación.	Su infraestructura no es la adecuada para llevar a cabo esta actividad a los estratos altos de la ciudad, pues solo cuentan con una casa	En estos momentos son los únicos privados en la región.	20 personas  Hombre Mujer	1.200.000

		de actualmente cuenta con 7 habitaciones.			
<b>Fundación Manos Amigas.</b> (sin ánimo de lucro)  10 años	Alimentación (desayunos y almuerzos) Recibir y si es necesario brindar hospedaje a adultos abandonados de los estratos 1 y 2.	<b>Dependen de:</b> - Donaciones que realizan las ONG. -Programas de ayuda al adulto mayor por parte de la Alcaldía Municipal y empresas de la ciudad.	Reciben donaciones de las ONG. Programas de la alcaldía Municipal.	25 personas  Hombre Mujer	Son servicios por caridad y los precios oscilan entre \$450.000 y \$500.000
<b>Asilo San Antonio.</b> (sin ánimo de lucro)  40 años	Recibir todo anciano de los estratos 1 y 2 abandonado en la calle. Suplir sus necesidades mientras se recupera.	<b>Dependen de:</b> - Donaciones que realizan las ONG. -Programas de ayuda al adulto mayor por parte de la Alcaldía Municipal y empresas de la ciudad.	Son exonerados de impuestos. Reciben donaciones de las ONG. Programas de la alcaldía Municipal.	40 personas  Hombre Mujer	Son servicios por caridad
<b>Casa de la Misericordia.</b> (sin ánimo de lucro)  15 años	Recibir los ancianos de los estratos 1 y 2 abandonados, por medio de las donaciones ayudar a estas personas.	<b>Dependen de:</b> - Donaciones que realizan las ONG. -Programas de ayuda al adulto mayor por parte de la Alcaldía Municipal y empresas de la ciudad.	Son exonerados de impuestos. Reciben donaciones de las ONG. Programas de la alcaldía Municipal	60 personas  Hombre Mujer	Son servicios por caridad
<b>Casa la Milagrosa.</b> (sin ánimo de lucro)  10 años	Recibir los ancianos de los estratos 1 y 2 abandonados, por medio de las donaciones ayudar a estas personas.	<b>Dependen de:</b> - Donaciones que realizan las ONG. -Programas de ayuda al adulto mayor por parte de la Alcaldía Municipal y empresas de la ciudad.	Son exonerados de impuestos. Reciben donaciones de las ONG. Programas de la alcaldía Municipal	35 Personas  Hombre Mujer	Son servicios por caridad

<p><b>Hogar el Peregrino.</b></p> <p>(sin ánimo de lucro)</p> <p>15 años</p>	<p>Recibir los ancianos de los estratos 1 y 2 abandonados y por medio de las donaciones ayudar a estas personas.</p>	<p><b>Dependen de:</b> - Donaciones que realizan las ONG. -Programas de ayuda al adulto mayor por parte de la Alcaldía Municipal y empresas de la ciudad.</p>	<p>Son exonerados de impuestos. Reciben donaciones de las ONG. Programas de la alcaldía Municipal</p>	<p>35 personas</p> <p>Hombre Mujer</p>	<p>Son servicios por caridad</p>
--	--	---	---	--	----------------------------------

**2.5.4 Análisis de la situación actual de la oferta.** Para la determinación de la oferta, se analiza el trabajo de campo realizado concluyendo que la única oferta de este tipo de servicio está dada de carácter privado por el centro A Califa, pues los demás centros son solo para adultos mayores de escasos recursos económicos y por temporadas cortas.

## 2.6 RELACIÓN ENTRE LA OFERTA Y LA DEMANDA

Con base en la investigación de mercados adelantada, según los resultados obtenidos se determinan la demanda de acuerdo a la intención de toma del servicio y la oferta a las personas que no muestran intención de tomar el servicio con un centro geriátrico como lo son el 43,97%, quienes consideran estar a satisfacción con las personas como enfermeras, empleadas domésticas entre otras, que actualmente atienden a sus adultos mayores siendo el porcentaje restante la demanda insatisfecha que corresponde a 56,03%. Se establece la relación entre demanda y oferta con dichos porcentajes y se presenta en el siguiente cuadro:

Cuadro 17. Relación entre la demanda y la oferta

<b>AÑO</b>	<b>DEMANDA</b>	<b>OFERTA</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>
ACTUAL	4.287	(43,97%)1.885	(56,03%)2.402
1	4.338	1.907	2.430
2	4.375	1.924	2.451
3	4.390	1.930	2.460
4	4.443	1.953	2.489
5	4.496	1.977	2.519

## **2.7 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN**

**2.7.1 Estructura de los canales actuales.** Para la venta del servicio y comercialización del mismo actualmente se está utilizando el canal directo CENTRO GERIÁTRICO – USUARIO, en esta estructura se evita el intermediario, el productor trata de manera directa el consumidor.

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

#### **▪ Ventajas**

- Eficacia y eficiencia en la prestación del servicio.
- Se evita el intermediario.
- El productor trata de manera directa con el consumidor.
- Rápida recepción de los requerimientos del servicio.
- Fácil canalización de sugerencias e inquietudes, lo cual permite satisfacción al cliente en lo que requiere.
- Máxima promoción.

- Mayor contribución marginal (mayor ganancia, menor comisión).

▪ **Desventajas**

- Mayor conexión, mayores costos.

- Mayor inversión de stocks.

- Administración más costosa.

- Financiamiento directo de las ventas.

**2.7.3 Selección de los canales de comercialización.** Para la venta del servicio del centro integral al adulto mayor se escoge el canal directo CENTRO INTEGRAL ADULTO MAYOR – USUARIO, en esta estructura se evita el intermediario, el prestador del servicio trata de manera directa con el usuario del mismo.

Figura 12. Canal de comercialización escogido.



Presenta ventajas puesto que el servicio se presta directamente y el cliente analiza y presenta inquietudes que permiten al centro un mejoramiento continuo.

## 2.8 PRECIO

Para la fijación del precio se tienen en cuenta los costos en que se incurren al prestar el servicio, el precio promedio manejado en el mercado por sitios similares, estableciendo un valor que permita la atención a los clientes logrando un margen de utilidad.

**2.8.1 Análisis de precios de la competencia.** A continuación se presentan los precios de los servicios ofrecidos por la competencia. De su análisis se puede concluir que los precios de venta pueden ser variables de acuerdo a las condiciones existentes en el medio.

Cuadro 18. Precios en centros geriátricos de Barrancabermeja.

<b>CENTROS GERIÁTRICOS</b>	<b>PRECIOS</b>	<b>SERVICIOS</b>
A Califa	\$1.200.000	Alimentación, alojamiento permanente
Manos amigas	\$450.000 - 500.000	Alimentación para adultos de escasos recursos, alojamiento por determinado tiempo
Asilo San Antonio	Caridad	Alimentación
Casa de la misericordia	Caridad	Alimentación
Hogar el peregrino	Caridad	Alimentación

Fuente: Entrevista personalizada realizada en los centros geriátricos

Pese a que se tiene conocimiento que el único centro Acalifa de Barrancabermeja está cobrando \$1.200.000 y los demás son de caridad, se establece un precio promedio según encontrado en el trabajo de campo realizado en la pregunta 8 de

acuerdo al precio puesto que está dispuesto a pagar el cliente que quiere el servicio de atención en centro integral, el cual asciende a 1.196.995 pesos.

Frente a los precios manejados en el mercado local se toma como parámetro el del centro privado A Califa, pues los demás son de caridad incluso Manos Amigas que recibe a personal de la tercera edad con pagos subsidiados por el municipio y a ancianos por tiempo definido en etapa de enfermedad y luego una vez recuperados deben dejar el centro.

**2.8.2 Estrategias de fijación de precios.** Estas estrategias están en función de la calidad, eficiencia, garantía; además de los precios de la competencia y el mínimo costo que genera la prestación del servicio con el respectivo margen de ganancia; por lo cual la empresa escoge como estrategia la de manejar luego del análisis de costos más utilidades deseadas un precio similar a la competencia y en la medida que la calidad del servicio muestre resultados positivos, éstos podrán variar, buscando siempre una mejor satisfacción de las necesidades de los clientes dentro de las expectativas esperadas.

## **2.9 PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN**

### **2.9.1 Objetivos**

- Establecer una programación con medios publicitarios para dar a conocer los servicios ofrecidos por el centro integral para el adulto mayor a crearse en Barrancabermeja.

- Definir las estrategias publicitarias que se puedan aplicar con el fin de mantener la imagen del buen servicio en el municipio de Barrancabermeja.
- Generar aptitud de consumo del servicio ofrecido.
- Conocer a la población potencial y objetivo, utilizando medios publicitarios de mayor sintonía en la población en general con el fin de posicionar en el mercado el servicio a prestar.
- Lograr la captación rápida de clientes y que el centro integral para el adulto mayor sea reconocido por su calidad, innovación y excelente servicio.
- Lograr identidad propia reflejada a través del logotipo, lema y nombre de la empresa.
- Diseñar y poner a disposición de la clientela en general una página web para tener presencia virtual del centro.

### 2.9.2 Logotipo. Se presenta en la siguiente gráfica

Figura 13. Logotipo diseñado.



Significado de los colores:

El Naranja. Este color libera las emociones negativas, le hace sentir menos inseguro, menos penoso, más comprensivo con los defectos de los demás y le aporta ganas de perdonarlo todo, estimula la mente, renueva la ilusión en la vida y es el perfecto antidepresivo. Es el ideal para el espíritu.

El Verde. Crea un sentimiento de confort y relajación, de calma y paz interior, que hace sentir a las personas equilibrados interiormente.

El Rojo. El rojo aporta confianza en sí mismo, coraje y una actitud optimista ante la vida.

La forma de la casa significa el calor de hogar y protección que se le brindará, la forma de la persona es la importancia del ser humano y el corazón simboliza la pasión y entrega a la vida.

**2.9.3 Slogan.** El slogan de la empresa es “**Servicio con sentido humano y calor de hogar.**”

Explicación del lema: El servicio con sentido humano y calor de hogar conlleva a expresar que envejecer es como escalar una gran montaña: mientras se sube las fuerzas disminuyen, pero la mirada es más libre, la vista más amplia y serena, y a medida que pasan los años siempre se brindará ese sentido humano y calor de hogar.

**2.9.4 Análisis de medios.** En el municipio de Barrancabermeja, se disponen de medios de publicidad tales como: televisivos, radiales e impresos que son reconocidos por la población en general dentro de los cuales se pueden resaltar:

- **Televisivos.** Son dos canales de televisión siendo el de mayor presencia en los hogares de Barrancabermeja Enlace televisión y Telepretróleo, ambos cuentan con una presencia en la ciudad de más de 10 años. Estos ofrecen emisiones permanentes todos los días de la semana.
- **Radiales.** En la ciudad se cuenta con emisoras en las frecuencias a.m. y f.m., de las cuales las de mayor sintonía son Emisora Yariguíes F.M. Stéreo 102.7, la voz del petróleo y Rumba Stéreo.
- **Impresos.** Se conocen varios periódicos, siendo Vanguardia Liberal el más reconocido, se encuentran periódicos empresariales y universitarios que trascienden hacia la comunidad en general.

Otros tipos de medios que se utilizan en la ciudad para promocionar productos son:

- **Vallas publicitarias.** Se considera publicidad exterior, se utiliza en lugares públicos para desarrollarse y va dirigida a un público indeterminado. También se encuentran móviles y musicales, a través de este dispositivo publicitario se recorren las calles de la ciudad, atrayendo la atención de la ciudadanía para dar a conocer el producto y/o servicio.
- **Tarjetas de presentación.** Una vez entrada en operación la empresa u organización, la gerencia estudia la posibilidad de utilizar esta herramienta que

va dirigido a aquellos clientes que utilizaran de manera constante, esporádica o casual estos servicios. Es una referencia más directa, más incidente, más efectiva, son ofrecidas por las tipografías de la ciudad dentro de las que se destacan Gráficas San Gabriel, Tipografía Barreto, AMR digital, Lito Rochy, entre otras.

- **Brochure o Portafolios de servicios, pasacalles, pendones, avisos en panaflex, volantes y página web.** En la ciudad de Barrancabermeja existen varias empresas litográficas y de diseño litográfico para realizar publicidad por los medios mencionados y que empresas dedicadas a publicidad específica, como ingenieros de sistemas creando las páginas web acorde a los requerimientos del cliente.

**2.9.5 Selección de medios.** Teniendo en cuenta la población para la cual va dirigida la presente investigación, se tiene en cuenta como principales variables la identificación a simple vista con avisos externos, pasacalles y los medios masivos de mayor escucha en la población, los cuales son:

- **Avisos externos en panaflex.** Estos avisos son para ubicación en la parte externa del centro son luminosos, se imprimen en lona banner Tamaño 150x60, se cotizaron en la empresa ARM Digital, ubicada en la ciudad de Barrancabermeja y cada uno tiene un costo de \$320.000, se contempla en el presupuesto de lanzamiento.
- **Pasacalles.** Se programa la colocación de dos pasacalles en la cuadra donde se ubica el nuevo sitio y a la entrada de la ciudad sobre la carrera 28 en donde inicia la comuna 4 son de 6 m. x 75 cm, se cotiza en la empresa AMR Digital, tiene un costo de \$90.000, se contempla en el presupuesto de lanzamiento.

- **Tarjetas de presentación.** A full color por una sola cara 1.000 unidades a un costo de \$90.000 se contempla en el presupuesto de lanzamiento y operación, se toma en cuenta cotización en la empresa digital.
- **Anuncios radiales.** Para esta publicidad se elige la empresa YARIGUÍES STÉREO, tomando un plan con 2 cuñas diarias de 20 segundos a un valor de \$300.000 mes, se contempla en el presupuesto de lanzamiento y operación.
- **Pautas televisivas.** Corresponde a la empresa Enlace T.V. 10 de Barrancabermeja, donde se escoge el plan de 2 emisiones diarias de 30 segundos por un mes \$450.000, se contempla para publicidad de lanzamiento.
- **Página web.** Es muy importante debido a que es el medio como se dan a conocer en la web, y permite el reconocimiento rápido del cliente, tiene un costo de \$1.200.000 y se puede manejar a través del internet permanente cotizada en los servicios por valor mensual de \$25.000.

**2.9.6 Estrategias publicitarias.** Estas estrategias conducen a destacar las ventajas que el usuario puede tener al utilizar el servicio del centro integral para el adulto mayor. Para los efectos de medios publicitarios se tienen en cuenta para mostrar la empresa los que llegan más a la población objetivo, los cuales para efectos de los costos se contemplan en el estudio financiero con el respectivo presupuesto que se presenta en el siguiente punto.

**2.9.7 Presupuesto de publicidad y promoción.** Se presentan con base en las cotizaciones solicitadas.

**2.9.7.1 Presupuesto de lanzamiento.** Para la estrategia publicitaria de lanzamiento se utilizan los siguientes medios:

Cuadro 19. Presupuesto publicidad de lanzamiento.

<b>PUBLICIDAD</b>	<b>PERIODO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
Aviso para exterior en Panaflex	1er.Mes	1	320.000	320.000
Pasacalle	1er.Mes	2	90.000	180.000
Tarjetas de presentación	1er.Mes	Global (1.000)	90.000	90.000
Anuncio radial (Yarigüíes Stéreo)	1er.Mes	2 cuñas diarias de 20 seg.	150.000	300.000
Pauta televisiva (Enlace Televisión)	1er.Mes	2 emisiones diarias de L-V	450.000	450.000
Página web	Permanente	1	2.200.000	2.200.000
Coctel de lanzamiento	Global		1.500.000	1.500.000
<b>TOTAL</b>				<b>5.040.000</b>

Fuente: Cotizaciones varias del anexo E

**2.9.7.2 Presupuesto de Operación.** Para la estrategia publicitaria de lanzamiento se utilizan los siguientes medios:

Cuadro 20. Presupuesto publicidad de Operación.

<b>PUBLICIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>TOTAL MES</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>TOTAL AÑO</b>
Tarjetas de presentación Global año 1 al 5.	1.000 tarjetas 90.000	Global	90.000	90.000
Anuncio radial (Yarigüíes Stéreo) Trimestral año 1 al 5.	2 cuñas diarias de 20 segundos	Mes	300.000	1.200.000
Pautas televisivas ENLACE T.V. Trimestral año 1 al 5.	2 cuñas diarias de 30 segundos	Mes	450.000	1.800.000
Mantenimiento		Mes	300.000	3.600.000
<b>TOTAL</b>		<b>Mes</b>	<b>840.000</b>	<b>6.690.000</b>

Fuente: Cotizaciones varias del anexo E.

## 2.10 CONCLUSIONES Y POSIBILIDADES DEL PROYECTO

El 100% de los hogares (16.738) de los estratos 3, 4 y 5 de la ciudad y un 44,94% equivalentes a 7.522 personas de los hogares de Barrancabermeja cuenta por lo menos con un adulto mayor que es el padre o madre de los jefes de hogar, los cuales están a cargo o siendo cuidados por la empleada doméstica o enfermera contratada para esta labor, manifiestan la necesidad de tomar un servicio como el que ofrece el nuevo Centro Integral.

Se encuentra que la oferta está conformada por 5 personas jurídicas que prestan este servicio, siendo ellas: en su conjunto atienden mensualmente a 80 personas. El centro A Califa, ubicado en el sector urbano de la ciudad, atiende inicialmente los llamados de los posibles clientes y una vez analizado las condiciones del adulto mayor confirma si puede o no ingresar al centro de tal forma que le brinde la integralidad según las condiciones de éste.

El 68,63% de los hogares que cuentan con un adulto mayor muestra interés en la prestación del servicio de un centro geriátrico y de este porcentaje 56,03%, muestra intención de toma del servicio en el nuevo centro integral para el adulto mayor a crear, por lo cual se analiza que existe una demanda por parte de 4.287 adultos mayores de este servicio lo que es significativo para la realización de este proyecto.

Los precios cobrados por la competencia oscilan entre 500.000 y 1.200.000 para un promedio de 1.196.995, que aspiran pagar los clientes objetivos es el valor de \$900.000, y el manejado por el centro A Califa es de \$1.200.000, parámetro a tener en cuenta en la disposición o escogencia del precio de venta del centro Alfa y Omega.

La demanda total se estimó en 4.287 Adultos Mayores, de los cuales estarían en disposición de utilizar los servicios del nuevo centro Alfa & Omega para una demanda insatisfecha de 2.402 Adultos Mayores.

Se decidió como canal de comercialización el directo ya que como se trata de un servicio, lo ideal es tener la atención directa para conocer las inquietudes más de cerca y estar en la mejora continua de la prestación del servicio.

Según investigación se concluye que existe una demanda suficiente para garantizar la permanencia del proyecto en el mercado. Teniendo en cuenta las conclusiones del estudio, analizando que existe demanda permanente, poca oferta en el entorno local, junto a la intención de compra por parte de la población encuestada desde el punto de vista de mercados se considera viable el proyecto.

### 3. ESTUDIO TÉCNICO

En este estudio se requiere determinar el tamaño y las capacidades para atender la demanda del servicio humano a los adultos mayores, donde es importante incluir los recursos de infraestructura, físicos, personal e insumos, para esta idea empresarial, para que sea competitiva y productiva, en un mercado más exigente.

#### 3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

**3.1.1 Descripción del tamaño del proyecto.** El tamaño de un proyecto, debe responder a la dimensión de mercado y su capacidad de atención, articulando los recursos disponibles. De esa forma, se analizan los factores que lo determinan.

**3.1.2 Factores que determinan el tamaño de un proyecto.** El tamaño del proyecto está determinado por variables como: mercado, capacidad financiera de los inversionistas, recurso humano, recurso tecnológico, costos, mano de obra, insumos, capacidad económica de los clientes y competencia.

**3.1.2.1 La demanda.** Según los resultados de la encuesta, el 68,63% de los hogares, a tomar el servicio, lo que garantiza la permanencia en el mercado del Centro Integral; la cual se considera como un buen mercado ya que debido a los compromisos de los miembros de la familia les impiden cuidarlos de manera permanente, siendo así un aspecto favorable para el proyecto.

**3.1.2.2 Suministro de insumos.** Barrancabermeja cuenta con desarrollo comercial en el cual se garantiza el acceso a diferentes insumos o elementos necesarios para el normal funcionamiento del Centro Integral; factor que beneficia para el funcionamiento del centro integral.

**3.1.2.3 Recurso humano.** El manejo del hogar geriátrico requiere de personal administrativo, enfermería, servicios generales, recreacionista, que se puede encontrar a nivel local en entidades educativas como el SENA, Universidades, aspecto que no presenta restricciones al proyecto.

**3.1.2.4 Disponibilidad de tecnología y equipos.** Los equipos que implementará el centro integral para el adulto mayor serán camas cómodas tipo hospitalarias, sillas de rueda, silla sanitarias, caminador plegable, colchón semiortopedico, televisores, DVD, juego de sala, juego de comedor, sillas mecedoras momposinas etc. En la ciudad existen proveedores con capacidad para el suministro de dichos elementos.

**3.1.2.5 Localización.** El Centro Integral para el adulto mayor será ubicado en el Municipio de Barrancabermeja; por ser este el sector de interés para las autoras del proyecto además de la necesidad que se ha identificado, de brindarle al adulto mayor un centro integral con las características anteriormente mencionados con el propósito de que estos adultos y sus familiares tengan la opción de adquirir los servicios ofrecidos.

**3.1.2.6 Financiamiento.** Para el financiamiento del Centro Integral se contará con el aporte de capital propio de los inversionistas los cuales ascienden a 5 personas naturales, donde los aportes serán una parte por recursos propios y el resto con recursos por medio de la solicitud de un crédito.

**3.1.3 Capacidad del proyecto.** Es la cantidad de servicios de atención de adultos mayores, teniendo en cuenta la disponibilidad de los recursos del centro, incluidos los dormitorios y el servicio de atención a los clientes.

**3.1.3.1 Capacidad total diseñada.** Es la cantidad de servicios de atención de adultos mayores, en habitaciones compartidas e individuales. De acuerdo con el cuadro 21, los clientes estarán viviendo dentro del centro integral. La vivienda donde se instalará el proyecto, tiene una disponibilidad de seis habitaciones individuales y quince habitaciones dobles para albergar a 30 adultos mayores, por lo tanto, la capacidad diseñada está para atender 36 adultos al mes, es decir 432 servicios al año, por cuanto la limitante del proyecto está relacionada con la infraestructura.

Los adultos mayores requieren de atención ocho horas al día, incluyendo las actividades de acompañamiento en tareas puntuales como aseo personal, recreación, deportes y alimentación (estimándose un servicio de 240 horas al mes). Al contratar siete personas en el área de enfermería, cocina y aseo, con una jornada de trabajo de 16 horas, se estima la capacidad diseñada del personal que a continuación se relaciona.

Cuadro 21 Tiempo en horas disponible del personal a contratar.

JORNADA DE TRABAJO EN HORAS.	PERSONAL CONTRATADO.	TIEMPO DISPONIBLE EN HORAS DE LOS COLABORADORES.
16	7	112

Cuadro 22 Capacidad diseñada.

TOTAL HABITACIONES INDIVIDUALES Y DOBLES	NÚMERO DE ADULTOS A ATENDER AL MES	DÍAS AL MES	MESES AL AÑO	NÚMERO DE HORAS DE ATENCIÓN MENSUAL	NÚMERO DE SERVICIOS AL AÑO
21	36	30	12	240	432

**3.1.3.2 Capacidad instalada.** Es la cantidad de servicios de 240 horas al mes para atender a los adultos mayores, en seis habitaciones individuales y quince habitaciones dobles, es decir 36 personas, siendo la capacidad diseñada la misma instalada.

El personal operativo conformado por siete personas, con una jornada de trabajo de ocho horas, se estima la disponibilidad del personal.

Cuadro 23 Tiempo en horas disponible del personal contratado.

JORNADA DE TRABAJO EN HORAS AL DIA	PERSONAL CONTRATADO	TIEMPO DISPONIBLE EN HORAS DE LOS COLABORADORES
8	7	56

Cuadro 24 Capacidad instalada.

TOTAL HABITACIONES INDIVIDUALES Y DOBLES	NÚMERO DE ADULTOS A ATENDER AL MES	DÍAS AL MES	MESES AL AÑO	NÚMERO DE HORAS DE ATENCIÓN MENSUAL	NÚMERO DE SERVICIOS AL AÑO
21	36	30	12	240	432

**3.1.3.3 Capacidad total utilizada.** Corresponde a la fracción de la capacidad instalada que se está empleando. Para este caso, se inicia con un 69% de la capacidad instalada, es decir de 240 servicios.

Cuadro 25 Capacidad total utilizada

CAPACIDAD INSTALADA	PORCENTAJE DE UTILIZACIÓN	CAPACIDAD UTILIZADA NÚMERO DE SERVICIOS AL PRIMER AÑO
432	69%	300

A continuación se elabora la capacidad utilizada para el horizonte del proyecto.

Cuadro 26 Capacidad utilizada

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Adultos Mayores	300	336	372	408	432
Total instalada	432	432	432	432	432
<b>PORCENTAJE DE UTILIZACIÓN</b>	69%	78%	86%	94%	100%

## **3.2. LOCALIZACIÓN**

**3.2.1 Macro localización.** El Centro Integral para el adulto mayor estará localizado en Barrancabermeja, importante por su economía y tendencias de desarrollo y crecimiento.

Barrancabermeja está ubicado en el Valle Medio del río Magdalena, zona de confluencia de los departamentos de Antioquia, Bolívar, Cesar y Santander. Ciudad petrolera, ganadera de buena proyección agrícola es considerada una ciudad cosmopolita, por la presencia de personas proveniente del todo el país.

**3.2.2 Micro localización.** Se determina la ubicación del Centro Integral para el adulto mayor, la comuna siete del municipio de Barrancabermeja por ser un sitio estratégico ubicándose sobre un lugar lleno de arborización, con poca contaminación producida por los ruidos de los carros y la refinería de la ciudad.

Sin embargo, como se trata de un lugar para el adulto mayor, es recomendable utilizar espacios lejos de la contaminación del humo y otros virus producidos por la muchedumbre humana, y lejos de los malos olores y humedades. En este sentido se debe pensar en tres lugares, como: barrios María Eugenia, El Campestre y Vereda la Independencia, como los posibles lugares alejados de caños, ruidos y contaminaciones por esmog y otros. Teniendo en cuenta las condiciones establecidas anteriormente y la disponibilidad de espacios, riesgo (peligro) y congestión de vías, poca afluencia de transeúntes, espacio para parqueo

transitorio, y existencia de locales en arriendo para las instalaciones, y costo del canon, se tienen los siguientes posibles lugares o puntos:

- **Opción 1.** Barrio María Eugenia
- **Opción 2.** Barrio El Campestre
- **Opción 3.** Vereda la Independencia

De estas opciones se valorarán 4 factores y por el método de puntos se encontrará el lugar de mejores características.

**Factor 1. Seguridad.** Se refiere la ausencia o no recurrencia de personajes que afecten negativamente la operación de la empresa y sean amenazas inminentes. También a la frecuencia con que la fuerza pública transita por el lugar para minimizar la existencia de estas amenazas.

**Factor 2. Riesgo por contaminación.** Este factor mide la posibilidad que los adultos mayores no se encuentren afectados por contaminación auditiva, visual, concentración de gases, combustibles, transporte pesado, los malos olores emanados por los caños, los cuales se convierten en criaderos de zancudos y a su vez es un riesgo alto para el bienestar del adulto mayor.

**Factor 3. Existencia de locales.** Debido a que se no se cuenta con el dinero para compra de tierra y construcción, que sería lo óptimo, se debe recurrir al

arriendo casas que permitan realizar las adecuaciones necesarias para operar la empresa acorde a las condiciones que esta exija, teniendo en cuenta su actividad.

**Factor 4. Costo del arrendamiento.** Tiene que ver con el canon posible a cancelar el cual repercute directamente sobre los costos fijos del centro integral para el adulto mayor.

**3.2.3 División de factores en grados.** Los factores enunciados y definidos anteriormente se clasifican en grados, los cuales a su vez se definen y clasifican en orden de importancia tanto categórica como numérica así:

#### **Factor 1: Seguridad**

Grados	Detalle
1	No presencia de fuerza pública en el sector
2	Presencia escasa o temporal de fuerza publica
3	Presencia de fuerza pública en el sector

#### **Factor 2: Riesgos de contaminación**

Grados	Detalle
1	No existen riesgos por contaminación
2	Existen algunos riesgos
3	Existen riesgos latentes

**Factor 3: Existencia de locales**

Grados	Detalle
1	No existen casas
2	Existen algunas casas pero no están disponibles
3	Existen casas y están disponibles para arriendo

**Factor 4: Costo del arrendamiento mensual**

Grados	Detalle
1	más de \$ 3.500.000
2	entre \$200.00.000 y \$3.500.000
3	\$1.800.000 o menos

**3.2.4 Asignación de puntos**

Cuadro 27. Asignación de puntos.

FACTOR	TEMA	PONDERACIÓN	
F1	<b>Seguridad</b>		
	G1. No presencia de fuerza pública	2	10%
	G2. Presencia escasa o temporal de fuerza pública	3	
	G3. Presencia de la fuerza publica	5	
F2	<b>Riesgo de contaminación</b>		
	G1. Existe riesgo de contaminación	8	40%
	G2. Existe algún riesgo de contaminación	12	
	G3. No existen riesgos de contaminación	20	
F3	<b>Existencia de locales</b>		
	G1. No existen locales	7	25%
	G2. Existen algunos locales pero no están disponible	8	
	G3.Existen locales y están disponibles para arriendo	10	
F4	<b>Costo del arrendamiento</b>		
	G1. Más de \$ 500.000	7	25%
	G2. Entre \$300.000 y \$500.000	8	
	G3. \$300.000 o menos	10	

### 3.2.5 Determinación de la ubicación

Cuadro 28. Matriz de localización del Centro Integral para el adulto mayor

Lugares =====>	Opción 1 B. María Eugenia			Opción 2 B. El Campestre			Opción 3 Vereda la Independencia		
	P.E	PN	SBT	P.E	PN	SBT	P.E	PN	SBT
F1: Seguridad	10	10%	100	10	10%	100	5	10%	50
F2: Riesgo contaminación	8	30%	240	8	30%	240	10	30%	300
F3: Existencia de locales	8	25%	200	7	25%	175	5	25%	125
F4: Costo Arriendo	8	35%	280	7	35%	245	5	35%	175
	<b>TOTAL = 820</b>			<b>TOTAL = 760</b>			<b>TOTAL = 650</b>		

Convenciones: P.E. = Parámetro de Evaluación, PN = Ponderación, SBT = Subtotal.


De los tres barrios analizados obtuvo mayor puntaje el barrio María Eugenia lo cual lo constituye el barrio seleccionado para la ubicación del centro integral para el adulto mayor Alfa y Omega, ya que este sector es un lugar donde se encuentran muchos árboles, poca contaminación y se encuentra apto para el buen desempeño y funcionamiento del Centro Integral; basándose en el desarrollo futuro de la ciudad se ubicará parte del comercio y algunos lugares estratégicos como el terminal de transporte de la ciudad, siendo esto atractivo para los futuros inversionistas.

### 3.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO

#### 3.3.1 Ficha técnica del servicio.

A continuación se presenta la ficha para el Centro Integral del adulto mayor.

Cuadro 29. Ficha técnica del servicio

ÍTEM	CONCEPTO
Servicio principal	Alojamiento de adultos mayores hombres y mujeres las 24 horas del día con asistencia médica, alimentación, cuidado personal, seguimiento de medicamentos, ambiente familiar.
Diseño	
Especificaciones técnicas del servicio	<p>Suministro del servicio de habitación compartida o individual con baño privado y/o aire acondicionado y/o ventilador de acuerdo a la necesidad o capacidad de pago.</p> <p>Página web al servicio de la comunidad interesada.</p> <p>Dos meriendas entre comidas, suministro de medicamentos según prescripción médica.</p> <p>Servicio de enfermería permanente.</p> <p>Durante la estadía en el centro integral se garantizara un ambiente tranquilo y relajado.</p> <p>Como servicios adicionales se ofrecerán terapias ocupacionales y transporte.</p>
Vida útil	El servicio del Centro Integral se prestara por horas, días o meses de acuerdo a la necesidad de los clientes.

**3.3.2 Descripción técnica del proceso.** Contando con un equipo interdisciplinario y especialmente calificado para atender esta población y sus necesidades específicas se busca poder mejorar el nivel de vida de los adultos mayores, los residentes permanentes o transitorios disponen de plena libertad para continuar con sus hábitos y costumbres, en este Centro Integral, los adultos mayores no son pacientes, son huéspedes.

La idea se basa en la atención no sólo de las necesidades relacionadas con el cuidado básico, alojamiento y hostelería, sino en la promoción de su autonomía, dignidad y desarrollo personal así como el mejor servicio para la distracción y el descanso apropiado y merecido para los adultos mayores que lleguen a las instalaciones, además se quiere promover el mantenimiento de la autonomía física de los adultos mayores asegurando instalaciones completamente diseñadas para este propósito.

**Alojamiento.** El centro ofrecerá a sus usuarios confortables habitaciones individuales o compartidas, dependiendo de la capacidad económica de los usuarios.

**Alimentación.** El suministro de la alimentación será según el programa establecido por la institución y de acuerdo a una dieta balanceada previamente establecida por un nutricionista, con un menú variado y de acuerdo a las instrucciones médicas.






**Recreación.** La vida de todo ser humano tiene exigencias muy concretas: amar, recrearse, soñar, compartir, trabajar, servir, construir su propia felicidad, relacionarse con DIOS, consigo mismo y con los demás.

Suministro de medicamentos y servicio de enfermería. Para cumplir efectivamente con este servicio se contará con un sitio adecuado para esta función dotado con los elementos necesarios, donde además se estará pendiente de los signos vitales de cada adulto mayor de acuerdo a un programa de atención diaria. Este servicio se prestará las 24 horas del día.

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






En la figura se muestra el diagrama de proceso donde se contemplan y se reafirma; donde se especifican las características del servicio.

Figura 14. Convenciones del diagrama de flujo






	Verificación y/o
	Bodega
	Operación
	Transporte
	Decisiones demora

De acuerdo con las convenciones identificadas en el cuadro anterior, se elabora el diagrama del proceso.

Cuadro 30. Diagrama de proceso de solicitud del servicio.

DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO	TIEMPO EN MINUTOS	NÚMERO DE OPERARIOS					
1. El usuario solicita el alojamiento en el hogar geriátrico	2	1					
2. La secretaria le habla sobre las opciones de las habitaciones, compartidas o individuales y acerca de los precios.	3	1					
3. El usuario escoge la modalidad y confirma fecha de ingreso del adulto mayor.	5	1					
4. La secretaria hace la entrega del formulario de vinculación del adulto mayor, diligencia la historia clínica, adjuntos los requisitos solicitados.	5	1					
5. La secretaria programa el ingreso del adulto mayor al centro integral.	5	1					
<b>TOTAL</b>	20						

Cuadro 31. Diagrama de proceso de prestación al servicio

DESCRIPCIÓN DEL EVENTO	TIEMPO MINUTOS	NÚMERO DE OPERARIOS					
1. El adulto mayor ingresa al centro integral	5	1					
2. El adulto mayor es llevado a enfermería para ser valorado por el médico.	15	1					
3. El adulto se lleva para que conozca las instalaciones del centro integral.	15	1					

4. Se instala el adulto mayor en su habitación.	5	1					
TOTAL	40						

Cuadro 32. Diagrama de proceso estadía de un adulto mayor en un hogar geriátrico de lunes a viernes

DESCRIPCIÓN DEL EVENTO	TIEMPO MINUTOS	NÚMERO DE OPERARIOS	□	○	→	D	▽
1. El adulto mayor se levanta, se viste y pasa a desayunar.	60 min de 7-8 a.m	1					
2. El adulto mayor, desayuna, reposa, pasa a la sala de TV, luego a realizar actividades lúdicas o terapias.	120min de 8-10 a.m	1					
3. De ahí pasa al comedor a tomar la primera merienda.	30 min de 10-10:30 a.m.	1					
4. El adulto mayor descansa, ve TV, usa el interne o charla con sus amigos del grupo.	90 min 10:30 a 12:00 a.m	1					
5. El adulto mayor pasa a almorzar y reposa	60 min 12:00 a.m-1:00 p.m	1					
6. El adulto mayor pasa a disfrutar una siesta.	60 min 1: a 2 p.m	1					
7. El adulto mayor pasa a dar una caminata al aire libre	60 min 2: 3 p.m	1					
8. Luego pasa al comedor a tomar la segunda merienda del día.	30 min 3:a 3:30 pm	1					
9. El adulto mayor, puede escoger entre jugar algunos de los juegos que se les ofrece (parques, domino o charlar etc).	120 min 3:30 a 5:30 p.m	1					
10. El adulto mayor pasa a tomar la cena.	60 min 5:30 a 6:30 p.m	2					

11. El adulto mayor escoge conversar con sus amigos o chatear por la web.	90 min 6:30 a 8.00 p.m	2					
12. El adulto mayor se prepara a dormir.	60 min 8 a 9:00 p.m	2					
13. El adulto mayor descansa diez horas.	9 p.m a 7 a.m	1					
14. El adulto mayor inicia un nuevo día	7 a.m	1					
15. Fin de la sección							
<b>TOTAL</b>	<b>24 horas</b>						

**3.3.4 Control de Calidad.** El Centro Integral para el adulto mayor va encaminado a establecer un mínimo de requisitos viables y acordes que debe cumplir el centro integral, con el propósito de que las expectativas de las personas mayores que acceden en busca de cuidados y atención, sean cumplidas a cabalidad, toda vez que se registren falencias en materia de personal calificado, alimentación, entrega de medicamentos, seguridad, hacinamiento. Teniendo en cuenta los siguientes requisitos que exige la secretaría de salud.

**Adecuaciones Locativas.** Se adecua la vivienda escogida para el funcionamiento del centro integral, con pisos, paredes, grifos convenientes para el fácil uso, de igual forma se verifica que los drenajes tengan las especificaciones técnicas requeridas con el fin de que las aguas residuales no ocasionen molestias al entorno.

La batería sanitaria para el personal femenino, será diferente para el personal masculino; en cuanto a las instalaciones eléctricas estas estarán aisladas y protegidas cumpliendo con los voltajes necesarios para el funcionamiento de los equipos a utilizar.

**Desinfección.** Se utilizará para la implementación del aseo y mantenimiento diario, desinfección con hipoclorito de sodio al 5% conjuntamente aplicado con detergente para el debido uso de las baterías sanitarias.

**Basuras.** Estas se clasificarán para ello se dispondrá del trío de tres canecas ecológicas de material plástico que permiten participar con el medio ambiente y de paso se realiza el proceso de la selección de las tres R, reusa, recicla, reutiliza, y de esa forma se cumple con la mitigación ambiental.

**Salud ocupacional para empleados.** Se dispondrá de tapa bocas, delantales, guantes, gorros, entre otros para el uso de los empleados que laboren en el centro integral.

### 3.3.5 Recursos

**3.3.5.1 Recursos humano.** El recurso humano es el que hace que el centro integral para el adulto mayor sea un lugar agradable, y el servicio a prestar sea de buena calidad. Para la prestación del servicio se requiere del siguiente personal.

Cuadro 33. Mano de obra directa

CARGO	NUMERO DE CARGOS
Enfermera	3
nutricionista	1
Auxiliar de alimentos	2
Servicios generales	1

Cuadro 34. Mano de obra indirecta

<b>CARGO</b>	<b>NUMERO DE CARGOS</b>
Director Ejecutivo	1
Secretaria	1
Contador por asesoría	1

**3.3.5.2 Recursos físicos.** Los implementos y demás elementos necesarios de trabajo para el normal desarrollo y funcionamiento de las actividades en el centro integral se describen a continuación.

Cuadro 35. Dotación cocina y servicio de aseo

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>
Licuadaora	2
Nevecón	1
Estufa industrial	1
Picadora	1
Exprimidor eléctrico	1
Lavadora	2
Planchas	2
Juegos de cubiertos	30
Vasos	40
Vajillas de 4 puestos	7
Servilletero	6
Manteles	6
Juego de ollas medianas	1
Olla grande	1
Jarras chocolateras	3
Jarras plásticas	6
Bandejas	4
Muebles para adecuar cubiertos y vajillas	3
Platillero	2
Reloj para la cocina	1
Juego de cuchillos	3
Platones	3
Mesas para planchar	2
Balde de 12 litros	5
Recogedores	3

Cuadro 36 Amueblamiento de habitaciones

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Camas sencilla	25
Colchón semi ortopédico	25
Mesitas de noche	25
Lámparas	25
Papelera para baños	15
Ventiladores	21
Aires acondicionados sencillos	6
Aires acondicionados habitaciones dobles	15

Cuadro 37. Dotación servicio de atención al adulto

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Televisor de plasma de 32"	2
Dvd	2
Equipo de sonido	2
Sillas de rueda	2
Tensiómetro	1
Nebulizador	1
Peso	2
Mesa comedor 5 puesto	4
Sofá	4
Cuadro decorativo	1
Sillas auxiliares	25
mesas auxiliares	5
Camilla terapia	2
Camilla primeros auxilios	2
Sillas auxiliares	2
Dispensador de agua	2
Greca eléctrica	2
Botiquín	2
Extintores	6
Papeleras plásticas	5
Juego de sábanas sencillas	40
Toallas	40
Almohada	25
Juego de parques	7
Juego de barajas	7
Juego de domino	7
Libros y revistas	20

Cuadro 38. Muebles y Enseres

CONCEPTO	CANTIDAD
Escritorios en L	3
Sillas ergonómicas	3
Archivador	2

Cuadro 39. Equipo de oficina

CONCEPTO	CANTIDAD
Sistema de computo	3
Aire acondicionado	1
Teléfono	2
Sistema de cámaras	2
Impresora multifuncional	1
Estabilizador	2

**3.3.5.3. Recurso de insumos.** Comprende todos aquellos insumos en la prestación del servicio en el Centro de atención de adulto mayor como son: alimentación, elementos de aseo.

Cuadro 40. Recursos de insumos

SERVICIO ALIMENTACIÓN	DESCRIPCIÓN
Desayuno	Uno al día por adulto mayor
Media mañana (fruta)	Uno al día por adulto mayor
Almuerzo	Uno al día por adulto mayor
Media tarde (fruta)	Uno al día por adulto mayor
Cena	Uno al día por adulto mayor

Cuadro 41 Detalle de un servicio de alimentación

<b>Desayuno</b>	<b>Almuerzo o Cena</b>
Caldo de huevo	Sopa
Arepa	Bandeja con pollo o carne
jugo de fruta	Verduras
Café con leche	Jugo de fruta
<b>Total</b>	<b>Total</b>

Cuadro 42. Insumos para el aseo general

<b>CONCEPTO</b>	<b>TIEMPO DE USO</b>	<b>CANTIDAD</b>
Alimentación	Día	25
Galón de límpido	Semanal	1
Detergente	Semanal	1
Papel higiénico	Semanal	20
Toallas desechables baño	Semanal	1
Traperos y escobas	Quincena	4
Escobón	Mensual	1
Cepillos para baños	Mensual	2
Guantes para aseo	Mensual.	4
Ambientadores	Semanal	2

**3.3.6 Análisis de proveedores.** Frente a la gestión de proveedores, el centro integral debe evaluar y seleccionar los proveedores en función de su capacidad para suministrar productos y servicios de acuerdo con los requisitos del centro integral. Se establecerán criterios para la selección teniendo en cuenta la calidad de los productos y servicios que ofrezcan los proveedores.

El objetivo es seleccionar el mejor proveedor de un grupo que suministre el mismo producto o servicio, mediante una toma de decisiones de diferentes criterios.

Dichos proveedores se seleccionan teniendo en cuenta la calidad de los productos que ofrecen, el tiempo de entrega, las condiciones de pago y la garantía de los equipos.

Cuadro 43. Proveedores de insumo y herramienta

<b>PRODUCTO</b>	<b>PROVEEDOR</b>	<b>DIRECCION</b>	<b>CIUDAD</b>
Muebles y enseres	Almacenes Éxito	Centro Comercial Iwana Teléfono 6212433	Barrancabermeja
Muebles y enseres	Alcomprar	Centro Comercial San Silvestre Teléfono 6112011	Barrancabermeja
Muebles y enseres	Grandes Marcas	Calle 67 No 22-10 Teléfono 6113652	Barrancabermeja
Equipos ortopédicos	Líneas Médicas	Calle 50 No 23-53 Teléfono 6020995	Barrancabermeja
Equipos de oficina	Compumuebles	Calle 50 No 24-54	Barrancabermeja
Equipos de oficina	Templo electrónico	Calle 50 No 22-24 Teléfono 6229600	Barrancabermeja
Juegos de mesa	Almacén las Mil y una maravilla	Calle 49 No 9-18 Teléfono 6221924	Barrancabermeja
Publicidad	Publicidad exterior	Calle 71 35-17 Teléfono 6115007	Barrancabermeja
Publicidad radial	Yarigües Stéreo	Calle 49 8-52 piso 2 Teléfono 6026260	Barrancabermeja
Publicidad T.V	Enlace televisión	Carrera 24 No 47-16 Teléfono 6225670	Barrancabermeja
Papelería	Graficas San Gabriel	Calle 50 No 17-52 Teléfono 6021753	Barrancabermeja
Insumos	Autoservicio la Quinta	Carrera 21 No 54-18 Teléfono 6224434	Barrancabermeja

Fuente: cotizaciones varias del anexo E.

**3.3.7 Distribución de la planta.** Este proyecto se considera que debe contar con zonas amplias y ventiladas teniendo definidas las siguientes áreas: habitaciones, área administrativa, área para dispensario de medicamentos y enfermería, área de vestier para los empleados, área para la cocina, área para servicios sanitarios, corredores de desplazamiento, zona verde para descanso y jardinería, área común para comedores, reuniones y televisión.

Cuadro 44. Distribución de la planta

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>ÁREA</b>
Habitaciones sencillas	3,0x2,5mts
Habitaciones dobles	3,0x3,0mmts
Área Administrativa	3,0x6,5x4,0x1,5mts
Área para dispensario de medicamentos y	4,5mts
Área de común para comedores y televisión	8,0mts
Corredores	3,0mts
Área para la cocina	3,0x6,5mts
Área servicios sanitarios	2,5mts
Zona lavandería	4,5mts
Patio luz	2,0mts
Zonas verdes y jardinería	3,0mts

NOTA: El plano va como anexo D.

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

- El tamaño del proyecto corresponde a la demanda de 116 hogares en tomar el servicio. (ver cuadro 8).

- Donde los factores determinantes del tamaño del proyecto no presentan limitantes para la puesta en marcha del Centro Integral y la ubicación del mismo no presenta inconvenientes con respecto al P.O.T.
- Es de resaltar que para los parámetros de la calidad en cuanto a la prestación del servicio se siguen los parámetros de la Secretaría de Salud, atención a sugerencias personalizadas atendidas en las instalaciones administrativas así mismo se establece una distribución en línea que facilite la integración de la atención interna del adulto mayor.
- En cuanto al recurso humano no será elevado y además se podrá conseguir en el mismo municipio el talento humano necesario, igualmente los insumos para el normal funcionamiento del Centro Integral y la prestación de un excelente servicio.
- La creación del Centro Integral en el municipio de Barrancabermeja tiene una viabilidad técnica acorde con los requerimientos exigidos para la prestación del servicio donde su ubicación tendrá notables repercusiones, así como los costos de operación, teniendo en cuenta las estimaciones futuras del mercado. Al contar con la disponibilidad de insumos materiales, recurso humano, vías y medios de comunicación adecuados le permite al proyecto una favorable factibilidad para su puesta en marcha.
- En cuanto al control de calidad se tendrá en cuenta la opinión de los usuarios como parte fundamental de la empresa con el fin, que reciba siempre la mejor atención, garantizando la calidad, responsabilidad, cumplimiento, seguridad y agilidad en los procesos establecidos por la empresa.

## 4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

Representa uno de los aspectos más importantes dentro del proyecto, ya que si estructura administrativa es efectiva las probabilidades de éxito son mayores, para la realización del estudio primero se debe diseñar su estructura asignación de funciones y responsabilidades a cada cargo, en este se debe incluir también una descripción detallada de los costos administrativos acompañado de cifras, el aspecto legal de la empresa, razón social y los tramites de constitución necesarios.

### 4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN

La empresa Centro Integral para el Adulto Mayor Alfa & Omega, se constituirá como fundación, ya que surge un acuerdo entre 5 personas que se obligan a hacer un aporte en dinero, trabajo o especie para realizar un proyecto empresarial que incluye una actividad considerada por ley como mercantil, dentro de las sociedades comerciales se escogió el régimen común de Fundación sin Ánimo de Lucro.

**4.1.1 Aspectos legales.** De acuerdo con las normas del código de comercio se relaciona a continuación las características que se deben tener en cuenta al momento de una constitución de una Empresa sin Ánimo de Lucro. Ver anexo.

**Según el punto de vista de la asociación.** Será determinada como Fundación sin Ánimo de lucro, ya que los socios responden hasta el monto de sus aportes;

dando a conocer así el nombre de cada uno de los socios:

### **SOCIOS DE LA EMPRESA**

Nora Marulanda Benavides

Marisol Campos Mantilla

Luz Mary Botello Sánchez

Nubia Vertel Pacheco

Roland Acevedo

## **4.2 CULTURA ORGANIZACIONAL**

Para determinar el propósito del centro integral, su razón de ser y algunos aspectos de la cultura organizacional, se determinarán las bases, principios y parámetros sobre las cuales se regirá la empresa:

**4.2.1 Visión.** El centro Integral para el adulto mayor será reconocido en el año 2018, como uno de los centros líderes en la atención al adulto mayor para así lograr una expansión a nivel regional, abriendo filiales en los diferentes municipios de Santander y obtener un mayor posicionamiento en el mercado, para conseguir un amplio reconocimiento y en un futuro ser mencionados a nivel nacional.

**4.2.2 Misión.** Somos una empresa comprometida que busca el bienestar y desarrollo hacia la atención del adulto mayor en la ciudad de Barrancabermeja. Logrando así establecerse como una organización altamente competitiva en el mercado nacional; a su vez proporcionar un liderazgo activo, tomando la iniciativa de identificar las necesidades, expectativas y deseos de nuestros clientes a través

de un ambiente que se ajuste a la seguridad y comodidad por medio de la implementación constante de nuevas tecnologías, calidad en el servicio, apoyados en un equipo humano comprometido.

#### **4.2.3 Objetivos**

- Hacer del servicio una posibilidad de vida para las personas que estén interesadas en mantener una calidad de vida saludable.
- Generar empleo en el municipio mediante la contratación directa del personal idóneo y capacitado para ser una empresa de carácter social autosuficiente, que satisfaga el total de la demanda del servicio prestado al adulto mayor.
- Contribuir con la estimulación y la buena salud del adulto mayor, teniendo en cuenta la recreación y la alimentación balanceada que le proporcionara el centro integral Alfa y Omega.
- Proporcionar una buena infraestructura locativa con el fin de evitar hacinamiento y brindarles mayor comodidad.

#### **4.2.4 Política**

##### **Políticas de personal.**

El centro integral para el adulto mayor establecen de personal las siguientes políticas:

Incorporación de hojas de vida del recurso humano del área de influencia que cumpla el perfil según los requerimientos establecidos.

Experiencia mínima del recurso humano a contratar correspondientes a las labores o en cargos similares.

Todo aspirante al cargo en el centro integral debe cumplir con el perfil del proceso de selección y haber sido notificado del mismo.

El pago del salario del personal seleccionado se hará efectivo cada mensualmente.

Todo llamado de atención al trabajador debe hacerse por escrito, anexándolo en su hoja de vida, perdiendo renovación de su contrato al tercer llamado en el desacato de las funciones propias del cargo o mal comportamiento.

### **Políticas de compras**

Todas las compras deben ser aprobadas por el gerente y realizadas en compañías por dos trabajadores del centro integral para el adulto mayor.

Toda compra de mayor cuantía a partir de \$1.000.000 debe ser aprobada por la Junta Directiva.

Los materiales, artículos de aseo y de cocina deben hacerse a proveedores reconocidos de la ciudad por la calidad de sus materias primas y su zona de influencia.

Cada compra debe realizarse con el análisis mínimo de las propuestas dadas por tres proveedores diferentes.

Se debe seleccionar la cotización que demuestre una mejor oferta económica y que sus productos sean de óptima calidad.

### **Políticas de admisión**

Hacer una selección de los posibles candidatos a ingresar, debido a que la empresa debe ser auto sostenible.

Los pagos de los servicios prestados deben realizarse periódicamente durante los cinco primeros días de inicio de cada mes.

Se podrá realizar los pagos en las oficinas administrativas, en consignación bancaria y por sistema de datafono con tarjeta débito o crédito, sin ningún tipo de recargo; una vez tomado el servicio y efectuado el pago del mes, no se devolverá dinero en caso que éste no haya cumplido su tiempo de servicio.

### **4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL**

En la ciudad existen instituciones que avalan o apoyan las actividades propias de la organización, con relación a temas recreativos y de servicio social. La Universidad Cooperativa de Colombia, con su facultad de psicología requiere de

empresas que le den la oportunidad a sus estudiantes de realizar las prácticas comunitarias, por lo tanto se realizará el convenio para aceptar dos psicólogas en práctica (ver anexo convenio).

De igual forma, los estudiantes del SENA deben realizar 80 horas de labores sociales, por lo tanto, también se apoyará el enfermero, en estas personas para las labores recreativas.

**4.3.1 Organigrama.** El organigrama del centro integral para el adulto mayor, está representado en forma vertical.

Figura 15. Organigrama Centro Integral Adulto Mayor



**4.3.2 Descripción y perfil de cargos.** El desempeño laboral se describe una recopilación de funciones que muestran el comportamiento de este recurso dentro de la empresa.

Cuadro 45. Manual de Funciones del Director Ejecutivo

	<b>MANUAL DE FUNCIONES</b>	<b>ELABORÓ:</b>
		<b>REVISÓ:</b>
		<b>APROBÓ:</b>
		<b>PÁGINA:</b>
<b>I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>		
<b>Nombre del Cargo: Director Ejecutivo</b>		
<b>Nivel Funcional:</b> Ejecutivo	<b>Código:</b>	
<b>Jefe Inmediato:</b> Junta de Socios.	<b>Dependencia:</b> GERENCIA GENERAL	
<b>Naturaleza del Cargo:</b> Estatutario.	<b>N° de Cargos:</b> 1	
<b>Horario:</b>		
<b>II. DESCRIPCIÓN DEL CARGO</b>		
Controlar las actividades de administración del centro integral para el adulto mayor, elaborando e interpretando las herramientas contables, tales como: registros, estados de cuenta, cuadros demostrativos, estados financieros, presupuesto y otras necesarias para garantizar la efectiva distribución y administración de los recursos materiales y financieros.		
<b>Personal a Cargo</b>		
<b>Nivel</b>	<b>Cargos que le reportan</b>	<b>Número de Personas</b>
	Todos	1
<b>III. FUNCIONES</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Planear ejecutar controlar y evaluar la gestión administrativa buscando el mejoramiento continuo de los procesos a su cargo.</li> <li>• Representar legalmente a la empresa.</li> <li>• Manejar los recursos administrativos y humanos que le son asignados.</li> <li>• Rendir informes sobre las labores desarrolladas.</li> <li>• Aprobar el ingreso de los usuarios al centro integral teniendo en cuenta los requisitos del mismo.</li> <li>• Programar el horario de las actividades a realizar.</li> <li>• Conceder el permiso al personal que labora en el centro integral.</li> <li>• Responder por la custodia y seguridad de los bienes de la empresa.</li> <li>• Realizar contactos con los posibles clientes.</li> <li>• Realizar reuniones de mejoramiento con recreacioncitas.</li> <li>• Elaborar programas de motivación para el personal de la empresa.</li> </ul>		

- Aprobar las cuentas para los pagos.
  - Encargado de la logística y desarrollo de estrategias de publicidad y promoción.
  - Atender a los clientes.
  - Liderar y velar por el cumplimiento de la misión, visión, los principios y valores organizaciones del centro integral.
  - Contribuir con la eficacia, la eficiencia y efectividad en la ejecución de los procesos en que se encuentre comprometido.
  - Cumplir las políticas, reglamentos, normas y procedimientos vigentes en el Centro Integral.
  - Desarrollar estrategias de mercado del servicio.
  - Cumplir las demás funciones que le sean propias de acuerdo con la ley.
- Las demás que le sean asignadas por su jefe inmediato, acorde a la naturaleza de su cargo.

**IV. PERFIL REQUERIDO**

<b>Educación (Estudios Aprobados)</b>	<b>Experiencia Laboral/Adiestramiento.</b>
Profesional en el área administrativa o afín, Ingeniero Industrial o Gestor Empresarial	Dos años como mínimo en cargos similares.
<b>Período de Adaptación</b>	Dos meses.

**COMPETENCIAS**

<b>ADMINISTRATIVAS</b>	Control directivo, toma de decisiones, liderazgo de personas, planeación, y organización, comunicación efectiva oral, escrita y responsabilidad.
<b>LABORALES</b>	Conocimiento del cargo, calidad, tolerancia al estrés, trabajo en equipo, desarrollo del cargo, puntualidad y asistencia.
<b>HUMANAS</b>	Creatividad, relaciones humanas, manejo de conflictos, compromiso y sentido de pertenencia, presentación personal y tolerancia a la frustración.

**V. ANÁLISIS DEL CARGO**

<b>DE RESPONSABILIDAD</b>	<b>POR SUPERVISIÓN:</b> Verificar que sus subalternos cumplan con eficiencia sus labores, en la búsqueda de la satisfacción del cliente.
	<b>POR CONTACTO:</b> Contactos frecuentes con clientes internos y/o externos. Los temas tratados son de mucha importancia; se requiere habilidad y conocimiento de las políticas y actividades de la Empresa para el manejo de la información.
	<b>POR PROCESOS:</b> En la coordinación de las etapas del cumplimiento de las funciones a cumplir por los demás empleados de la empresa. -Informes sobre el funcionamiento de la empresa. -Para participar en la selección e inducción del personal. -Manejar adecuadamente los datos de la empresa, manteniendo reserva de la información. Atender a los clientes dentro y fuera de la empresa.
	<b>POR MATERIALES:</b> Responde por el manejo adecuado de escritorios, muebles y enseres que se le asignen para cumplir el funcionamiento de la empresa.
	<b>POR MANEJO AL SERVICIO:</b> Revisión de la satisfacción del cliente por los servicios ofrecidos.

<b>DE ESFUERZO</b>	<b>MENTAL:</b> Requiere esfuerzo mental alto, debido a la concentración que se necesita para asignar funciones, rendir informes, solucionar problemas y tomar de decisiones.					
	<b>VISUAL:</b> Esfuerzo visual permanente al observar los comportamientos, presentación, colaboración y participación de los funcionarios para con la empresa, revisar informes de servicios prestados y gasto de insumos.					
	<b>FÍSICO:</b> Permanece la mayor parte del tiempo sentado, ejecuta movimientos suaves, esporádicamente transporta o desplaza equipos que no requieren de gran esfuerzo físico.					
<b>DE HABILIDAD</b>	<b>INTELLECTUAL E INICIATIVA:</b> Requiere habilidad intelectual e iniciativa para la toma de decisiones y generar estrategias que permitan el buen desempeño del Centro Integral.					
	<b>MANUAL:</b> En el manejo de la documentación propia de la empresa.					
<b>VI.CONDICIONES AMBIENTALES Y RIESGO DEL CARGO.</b>						
<b>CONDICIONES AMBIENTALES</b>						
<b>FACTOR</b>	<b>NIVEL</b>		<b>FACTOR</b>	<b>NIVEL</b>		
ILUMINACIÓN	N		POLVO	N		
FRÍO	N		VENTILACIÓN	N		
CALOR	N		OLORES	N		
HÚMEDAD	N		SUCIEDAD	N		
RUIDO	N					
<b>OTROS</b>						
<b>RIESGOS DEL CARGO</b>						
<b>RIESGO DE ACCIDENTE</b>	BAJO	x	MEDIO		ALTO	
<b>GRAVEDAD DE LESIÓN</b>	SUAVE	x	MEDIANO		GRAVE	
<b>CUAL ES LA ACTIVIDAD QUE MAYOR RIESGO LE REPRESENTA:</b>						
<b>OBSERVACIONES:</b>						
- Excelente trato humano y magnífica relaciones interpersonales.						
- Carencia de antecedentes penales y policíacos.						
_____						
_____						
Elaboró: _____			Revisó: _____			
Fecha: _____			Fecha: _____			

Cuadro 46. Manual de Funciones de la Secretaria-Auxiliar contable

	<b>MANUAL DE FUNCIONES</b>		<b>ELABORÓ:</b>
			<b>REVISÓ:</b>
			<b>APROBÓ:</b>
			<b>PÁGINA:</b>
<b>I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>			
<b>Nombre del Cargo:</b> SECRETARIA- AUXILIAR CONTABLE			
<b>Nivel Funcional:</b> Asistencial.		<b>Código:</b>	
<b>Jefe Inmediato:</b> Director Ejecutivo		<b>Dependencia:</b> ADMINISTRACIÓN	
<b>Naturaleza del Cargo:</b> Ordinario		<b>N° de Cargos:</b> 1	
<b>Horario:</b>			
<b>II. DESCRIPCIÓN DEL CARGO</b>			
Servir de apoyo logístico aplicando técnicas secretariales, a fin de lograr un eficaz y eficiente desempeño acordes con los objetivos de su jefe inmediato y la empresa. Atención de huéspedes y desarrollo del proceso de contabilidad del Centro Integral.			
<b>Personal a Cargo</b>			
<b>Nivel</b>	<b>Cargos que le reportan</b>	<b>Número de Personas</b>	
	Ninguno		
<b>III. FUNCIONES</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Revisar diariamente las tareas asignadas y cumplir a cabalidad.</li> <li>• Cuidar de los elementos, materiales y equipo a su cargo.</li> <li>• Mantener ordenado y actualizado el archivo.</li> <li>• Recepcionar y contestar el teléfono.</li> <li>• Recibir atender y dar información a los clientes de manera cordial.</li> <li>• Recibir, registrar la correspondencia y hacer seguimiento de ella.</li> <li>• Mantener actualizada la información contable de la empresa.</li> <li>• Liquidar nómina mensualmente.</li> <li>• Liquidar los aportes parafiscales y las prestaciones sociales.</li> <li>• Cumplir con la misión, visión, los principios y valores organizacionales del centro integral.</li> <li>• Contribuir con la eficacia, eficiencia y efectividad en la ejecución de los procesos en que se encuentre comprometida.</li> </ul>			
<b>IV. PERFIL REQUERIDO</b>			
<b>Educación (Estudios Aprobados)</b>		<b>Experiencia Laboral/Adiestramiento.</b>	
Secretaria General con C.A.P DEL SENA, Tecnóloga en contabilidad financiera y/o C.A.P del SENA con estudios en contabilidad y conocimientos en informática.		Dos años como mínimo en cargos similares.	
<b>Período de Adaptación.</b>		Dos meses.	

<b>Competencias</b>			
<b>ADMINISTRATIVAS</b>	Comunicación efectiva oral y escrita, responsable y atenta.		
<b>LABORALES</b>	Conocimiento del cargo, calidad, tolerancia al estrés, trabajo en equipo, desarrollo del cargo, puntualidad y asistencia.		
<b>HUMANAS</b>	Creatividad, relaciones humanas, manejo de conflictos, compromiso y sentido de pertenencia, presentación personal y tolerancia a los clientes.		
<b>V. ANÁLISIS DEL CARGO</b>			
<b>DE RESPONSABILIDAD</b>	<b>POR SUPERVISIÓN:</b> Hacer auto-inspección, revisar el servicio prestado evitando inconformidades en la atención a clientes y en la coordinación con las labores de la Auxiliar de Servicios Generales. El cargo recibe supervisión general, de manera directa y periódica.		
	<b>POR CONTACTO:</b> Para dar y recibir información de personas internas y externas de la empresa. Manejo adecuado de la información confidencial de la empresa.		
	<b>POR PROCESOS:</b> Responde por la información sobre citaciones, reuniones de los asociados, administrador, demás empleados y las que deban darse al público en general.		
	<b>POR MATERIALES:</b> Responde por los equipos que utiliza en su labor, escritorio, computador, sumadora, sellos y muebles asignados.		
	<b>POR MANEJO AL SERVICIO:</b> Revisión de la satisfacción del cliente por los servicios ofrecidos.		
<b>DE ESFUERZO</b>	<b>MENTAL:</b> Con frecuencia toma pequeñas decisiones siguiendo los lineamientos de la empresa.		
	<b>VISUAL:</b> Esfuerzo visual permanente en la preparación de la correspondencia, y manejo de computadores.		
	<b>FÍSICO:</b> Esporádicamente transporta o desplaza equipos que no requieren de gran esfuerzo físico.		
<b>DE HABILIDAD</b>	<b>INTELLECTUAL E INICIATIVA:</b> Requiere habilidad intelectual e iniciativa en la ejecución de cartas e informes, solución de inconvenientes, presentados al realizar las labores propias de su trabajo y toma de decisiones.		
	<b>MANUAL:</b> El cargo requiere un grado medio de precisión manual en la realización de sus actividades diarias y en el manejo de la documentación propia de la empresa.		
<b>VI. CONDICIONES AMBIENTALES Y RIESGO DEL CARGO.</b>			
<b>CONDICIONES AMBIENTALES</b>			
<b>FACTOR</b>	<b>NIVEL</b>	<b>FACTOR</b>	<b>NIVEL</b>
ILUMINACIÓN	N	POLVO	N
FRÍO	N	VENTILACIÓN	N
CALOR	N	OLORES	N
HÚMEDAD	N	SUCIEDAD	N

RUIDO	N			
<b>OTROS</b>				
<b>RIESGOS DEL CARGO</b>				
RIESGO DE ACCIDENTE	BAJO	X	MEDIO	ALTO
GRAVEDAD DE LESIÓN	SUAVE	X	MEDIANO	GRAVE
<b>CUAL ES LA ACTIVIDAD QUE MAYOR RIESGO LE REPRESENTA:</b>				
<b>OBSERVACIONES:</b>				
- Excelente trato humano y magnífica relaciones interpersonales.				
- Carencia de antecedentes penales y policíacos.				
Elaboró: _____			Revisó: _____	
Fecha: _____			Fecha: _____	


Cuadro 47. Manual de Funciones de la enfermera

	<b>MANUAL DE FUNCIONES</b>	<b>ELABORO:</b>
		<b>REVISÓ:</b>
		<b>APROBÓ:</b>
		<b>PÁGINA:</b>
<b>I. IDENTIFICACION DEL CARGO</b>		
<b>Nombre del Cargo:</b> ENFERMERA(O)		
<b>Nivel Funcional:</b> Asistencial.	<b>Código:</b>	
<b>Jefe Inmediato:</b> Director Ejecutivo	<b>Dependencia:</b> ADMINISTRACIÓN	
<b>Naturaleza del Cargo:</b> Ordinario	<b>N° de Cargos:</b> 3	
<b>Horario:</b>		
<b>II. DESCRIPCIÓN DEL CARGO</b>		
Servir de apoyo en la ejecución de los procedimientos asignados y solución de los inconvenientes presentados al realizar las labores propias de su trabajo.		

<b>Personal a Cargo</b>		
<b>Nivel</b>	<b>Cargos que le reportan</b>	<b>Número de Personas</b>
	Ninguno	
<b>III.FUNCIONES</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Realizar todas las actividades encaminadas a promover la salud del adulto mayor.</li> <li>• Controlar el suministro de los medicamentos de acuerdo a las indicaciones médicas</li> <li>• Brindar asistencia en salud, inyectología e higiene personal diaria al adulto mayor.</li> <li>• Desempeñar actividades de primeros auxilios.</li> <li>• Servir como acompañante a citas médicas o especialistas.</li> <li>• Manejo de las historias clínicas de los hospedados</li> <li>• Las demás funciones asignadas y relacionadas con la naturaleza de su cargo.</li> <li>• Contribuir con la eficacia, eficiencia y efectividad en la ejecución de los procesos en que se encuentren comprometidos.</li> </ul>		
<b>IV.PERFIL REQUERIDO</b>		
<b>Educación (Estudios Aprobados)</b>	<b>Experiencia Laboral/Adiestramiento.</b>	
Enfermería titulada.	Dos años como mínimo en cargos similares.	
<b>Período de Adaptación.</b>	Dos meses.	
<b>Competencias</b>		
<b>ADMINISTRATIVAS</b>	Comunicación efectiva oral y escrita, responsable y atenta.	
<b>LABORALES</b>	Conocimiento del cargo, calidad, tolerancia al estrés, trabajo en equipo, desarrollo del cargo, puntualidad y asistencia.	
<b>HUMANAS</b>	Creatividad, relaciones humanas, manejo de conflictos, compromiso y sentido de pertenencia, presentación personal y tolerancia a los clientes.	
<b>V.ANALISIS DEL CARGO</b>		
<b>DE RESPONSABILIDAD</b>	<b>POR SUPERVISIÓN:</b> De los adultos mayores y su condición de salud.	
	<b>POR CONTACTO:</b> Trato directo con los adultos mayores y sus familiares, manejo adecuado de la información de la empresa y los datos de los clientes.	
	<b>POR PROCESOS:</b> Responde por la aplicación adecuada de las técnicas en la prestación del servicio.	
	<b>POR MATERIALES:</b> Responde por los equipos que utiliza en la ejecución utensilios e insumos asignados.	
	<b>POR MANEJO AL SERVICIO:</b> No tiene a cargo documentos negociables.	
<b>DE ESFUERZO</b>	<b>MENTAL:</b> En la ejecución de los procedimientos, dosificación de los medicamentos a suministrar a los adultos mayores. Concentración en las actividades a realizar.	
	<b>VISUAL:</b> En la ejecución de los procedimientos.	

	<b>FÍSICO:</b> Permanece de pie la mayor parte del tiempo; desplaza equipos que no requiere gran esfuerzo físico.				
<b>DE HABILIDAD</b>	<b>INTELLECTUAL E INICIATIVA:</b> En la ejecución de los procedimientos asignados y solución de los inconveniente presentados al realizar labores propias de su trabajo.				
	<b>MANUAL:</b> Destreza motriz para realizar los procedimientos de toma de tensión e inyectología de ser necesario; realizar movimientos sencillos como coger, alcanzar y traer.				
<b>VI.CONDICIONES AMBIENTALES Y RIESGO DEL CARGO.</b>					
<b>CONDICIONES AMBIENTALES</b>					
<b>FACTOR</b>	<b>NIVEL</b>		<b>FACTOR</b>		<b>NIVEL</b>
ILUMINACIÓN	N		POLVO		N
FRÍO	N		VENTILACIÓN		N
CALOR	N		OLORES		N
HÚMEDAD	N		SUCIEDAD		N
RUIDO	N				
<b>OTROS</b>					
<b>RIESGOS DEL CARGO</b>					
RIESGO DE ACCIDENTE	BAJO	X	MEDIO		ALTO
GRAVEDAD DE LESIÓN	SUAVE	X	MEDIANO		GRAVE
<b>CUAL ES LA ACTIVIDAD QUE MAYOR RIESGO LE REPRESENTA:</b>					
<b>OBSERVACIONES:</b>					
- Buen trato humano y magnificas relaciones interpersonales.					
_____					
_____					
_____					
<b>Elaboró:</b> _____			<b>Revisó:</b> _____		
<b>Fecha:</b> _____			<b>Fecha:</b> _____		

Cuadro 48. Manual de Funciones Auxiliar de Servicios Generales

	<b>MANUAL DE FUNCIONES</b>		<b>ELABORO:</b>
			<b>REVISÓ:</b>
			<b>APROBÓ:</b>
			<b>PÁGINA:</b>
<b>I.IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>			
<b>Nombre del Cargo:</b> AUXILIAR DE SERVICIOS VARIOS.			
<b>Nivel Funcional:</b> Operativo		<b>Código:</b>	
<b>Jefe Inmediato:</b> Director Ejecutivo		<b>Dependencia:</b> ADMINISTRACIÓN	
<b>Naturaleza del Cargo:</b> Ordinario		<b>N° de Cargos:</b> 2	
<b>Horario:</b>			
<b>II.DESCRIPCIÓN DEL CARGO</b>			
Asear para mantener en condiciones óptima de limpieza y desinfección las instalaciones del centro integral para el adulto mayor, así como distribuir material de aseo, utilizando los equipos y materiales correspondientes.			
<b>Personal a Cargo</b>			
<b>Nivel</b>	<b>Cargos que le reportan</b>	<b>Número de Personas</b>	
	Ninguno		
<b>III.FUNCIONES</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Realizar labores de aseo y desinfección, tales como: limpieza, aspersion, descontaminación en las diferentes áreas de la empresa, habitaciones, utensilios de trabajo, baños, ventanas, puertas, y oficina.</li> <li>• Solicitar los utensilios, elementos para la realización de sus labores.</li> <li>• Utilizar adecuadamente los diferentes desinfectantes, en las proporciones y concentraciones fijadas por el plan de saneamiento de la empresa y autoridades sanitarias.</li> <li>• Realizar de manera eficiente las labores de recolección, conducción, manejo, almacenamiento interno, clasificación, transporte y disposición de los desechos sólidos (basuras), con el propósito de evitar la contaminación, o el deterioro del medio ambiente.</li> <li>• Cumplir con la misión, visión, los principios y valores organizaciones del Centro Integral.</li> <li>• Contribuir con la eficacia, eficiencia, y efectividad en la ejecución de los procesos en que se encuentre comprometida.</li> <li>• Cumplir con las políticas, normas, reglamentos y procedimientos vigentes en el Centro Integral.</li> </ul> <p>Otras labores que le sean asignadas por el jefe inmediato y que estén relacionadas con su labor.</p>			
<b>IV.PERFIL REQUERIDO</b>			
<b>Educación (Estudios Aprobados)</b>		<b>Experiencia Laboral/Adiestramiento.</b>	
Bachiller		Un año como mínimo en cargos similares.	
<b>Período de Adaptación.</b>		Dos meses.	

<b>Competencias</b>			
<b>ADMINISTRATIVAS</b>	Comunicación efectiva oral y escrita. Servicial y atenta.		
<b>LABORALES</b>	Conocimiento del cargo, calidad, tolerancia al estrés, trabajo en equipo, desarrollo del cargo, puntualidad y asistencia.		
<b>HUMANAS</b>	Relaciones humanas, compromiso y sentido de pertenencia, presentación personal y tolerancia.		
<b>V. ANÁLISIS DEL CARGO</b>			
<b>DE RESPONSABILIDAD</b>	<b>POR SUPERVISIÓN:</b> El cargo recibe supervisión general, de manera directa y periódica. No ejerce supervisión.		
	<b>POR CONTACTO:</b> Para dar y recibir información de personas internas de la empresa.		
	<b>POR PROCESOS:</b> No interviene en procesos directos de prestación del servicio.		
	<b>POR MATERIALES:</b> Es responsable con carácter constante por el uso de materiales, equipos y herramientas tales como: guantes, detergentes, baldes, mangueras, escobas, traperos, paños, ceras material de cristalería, nevera, cloro, pulidora, aspiradora, cepillo, escaleras, escobillón, hornos de esterilización, entre otros y del mantenimiento de los equipos y herramientas de manera indirecta y con carácter periódico.		
	<b>POR MANEJO AL SERVICIO:</b> Revisión de la satisfacción del cliente por los servicios ofrecidos.		
<b>DE ESFUERZO</b>	<b>MENTAL:</b> Con frecuencia toma pequeñas decisiones siguiendo los lineamientos de la empresa.		
	<b>VISUAL:</b> Esfuerzo visual permanente en las labores propias de su cargo. Requiere un grado bajo de esfuerzo visual.		
	<b>FÍSICO:</b> El cargo amerita un esfuerzo físico de trabajar parado constantemente, caminar periódicamente y transportar pesos esporádicamente.		
<b>DE HABILIDAD</b>	<b>INTELLECTUAL E INICIATIVA:</b> Requiere iniciativa para seguir instrucciones orales y escritas. Establecer relaciones interpersonales.		
	<b>MANUAL:</b> En el manejo y uso de herramientas y equipos utilizados para el mantenimiento y aseo de las instalaciones. El cargo requiere un grado bajo de habilidad manual.		
<b>VI. CONDICIONES AMBIENTALES Y RIESGO DEL CARGO.</b>			
<b>CONDICIONES AMBIENTALES</b>			
<b>FACTOR</b>	<b>NIVEL</b>	<b>FACTOR</b>	<b>NIVEL</b>
ILUMINACIÓN	N	POLVO	N
FRÍO	N	VENTILACION	N
CALOR	N	OLORES	N
HÚMEDAD	N	SUCIEDAD	N
RUIDO	N		
<b>OTROS</b>			

RIESGOS DEL CARGO			
RIESGO DE ACCIDENTE	BAJO	x	MEDIO
GRAVEDAD DE LESIÓN	SUAVE	x	MEDIANO
ALTO			
GRAVE			
CUAL ES LA ACTIVIDAD QUE MAYOR RIESGO LE REPRESENTA:			
OBSERVACIONES:			
- Excelente trato humano y magnífica relaciones interpersonales.			
- Carencia de antecedentes penales y policiales.			
_____			
_____			
Elaboró: _____		Revisó: _____	
Fecha: _____		Fecha: _____	

Cuadro 49. Manual de Funciones Auxiliares de alimentos

	<b>MANUAL DE FUNCIONES</b>	ELABORO:
		REVISO:
		APROBO:
		PAGINA:
<b>I. IDENTIFICACION DEL CARGO</b>		
<b>Nombre del Cargo:</b> Auxiliares de alimentos		
<b>Nivel Funcional:</b> Operativo	<b>Código:</b>	
<b>Jefe Inmediato:</b> Administrador	<b>Dependencia:</b> ADMINISTRACION	
<b>Naturaleza del Cargo:</b> Ordinario	<b>N° de Cargos:</b> 2	
<b>Horario:</b>		
<b>II. DESCRIPCION DEL CARGO</b>		
Manejo de insumos y preparación de alimentos.		
<b>Personal a Cargo</b>		
<b>Nivel</b>	<b>Cargos que le reportan</b>	<b>Número de Personas</b>
	Ninguno	
<b>III. FUNCIONES</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>Planear organizar y realizar labores de preparación de alimentos para las cinco comidas diarias de los adultos mayores y los trabajadores que tengan derecho al almuerzo.</li> <li>Organizar y atender las inquietudes que manifiesten los clientes con respecto al servicio de</li> </ul>		

<p>alimentación.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Establecer las porciones adecuadas para el logro de una alimentación balanceada para el adulto mayor.</li> <li>• Coordinar con su compañera las labores de preparación de alimentos, lavado de utensilios de cocina y arreglo de la zona de alimentación.</li> <li>• Cumplir con la misión, visión, los principios y valores organizaciones del hotel.</li> <li>• Contribuir con la eficacia, eficiencia, y efectividad en la ejecución de los procesos en que se encuentre comprometida.</li> <li>• Cumplir con las políticas, normas, reglamentos y procedimientos vigentes en el hotel.</li> </ul> <p>Otras labores que le sean asignadas por el jefe inmediato y que estén relacionadas con su labor.</p>	
<b>IV.PERFIL REQUERIDO</b>	
<b>Educación (Estudios Aprobados)</b>	<b>Experiencia Laboral/Adiestramiento.</b>
Bachiller	Un año como mínimo en cargos similares.
<b>Período de Adaptación.</b>	Quince días.
<b>Competencias</b>	
<b>ADMINISTRATIVAS</b>	Comunicación con las demás personas que la rodean.
<b>LABORALES</b>	Conocimiento del cargo, calidad en cuanto a la preparación de los alimentos, trabajo en equipo, desarrollo del cargo, puntualidad y asistencia.
<b>HUMANAS</b>	Relaciones humanas, compromiso y sentido de pertenencia, presentación personal y tolerancia.
<b>V.ANALISIS DEL CARGO</b>	
<b>DE RESPONSABILIDAD</b>	<b>POR SUPERVISION:</b> No supervisa ningún cargo. En cuanto a alimentación por el conocimiento de los alimentos.
	<b>POR CONTACTO:</b> Buen trato y atención de sus compañeros y superior inmediato, dar y recibir información de lo que necesita en materia de insumos de acuerdo al menú a preparar. Manejo adecuado de los secretos de la empresa.
	<b>POR PROCESOS:</b> interviene activamente en procesos de preparación de alimentos.
	<b>POR MATERIALES:</b> Responde por el buen manejo de los materiales, herramientas y demás que utiliza en las labores propias de su cargo.
	<b>POR MANEJO AL SERVICIO:</b> Satisfacción del cliente por los servicios ofrecidos.
<b>DE ESFUERZO</b>	<b>MENTAL:</b> Requiere de esfuerzo mental para las labores asignadas como control de calidad.
	<b>VISUAL:</b> Esfuerzo visual permanente en las labores propias de su cargo.
	<b>FISICO:</b> requiere esfuerzo físico en el traslado de los insumos de la bodega y cuarto frio a la cocina.
<b>DE HABILIDAD</b>	<b>INTELLECTUAL E INICIATIVA:</b> Requiere iniciativa para seguir instrucciones orales y escritas.
	<b>MANUAL:</b> En el manejo y uso de los utensilios de la cocina utilizados para la elaboración diaria de los alimentos.

<b>VI.CONDICIONES AMBIENTALES Y RIESGO DEL CARGO.</b>						
<b>CONDICIONES AMBIENTALES</b>						
<b>FACTOR</b>	<b>NIVEL</b>		<b>FACTOR</b>	<b>NIVEL</b>		
ILUMINACIÓN	N		POLVO	N		
FRÍO	N		VENTILACION	N		
CALOR	N		OLORES	N		
HÚMEDAD	N		SUCIEDAD	N		
RUIDO	N					
<b>OTROS</b>						
<b>RIESGOS DEL CARGO</b>						
<b>RIESGO DE ACCIDENTE</b>	<b>BAJO</b>	<b>X</b>	<b>MEDIO</b>		<b>ALTO</b>	
<b>GRAVEDAD DE LESIÓN</b>	<b>SUAVE</b>	<b>X</b>	<b>MEDIANO</b>		<b>GRAVE</b>	
<b>CUAL ES LA ACTIVIDAD QUE MAYOR RIESGO LE REPRESENTA:</b>						
<b>OBSERVACIONES:</b>						
- Excelente trato humano y magnífica relaciones interpersonales.						
- Carencia de antecedentes penales y policiales.						
_____						
_____						
Elaboró: _____			Revisó: _____			
Fecha: _____			Fecha: _____			

**4.3.3 Asignación salarial.** Depende del cargo a desempeñarse tanto en conocimiento como experiencia dentro de la empresa, por lo cual establecida la estructura organizacional se asigna el salario a cada cargo de mayor a menor jerarquía, también se toman como base los salarios promedios correspondientes para este tipo de labor y la capacidad económica de la empresa.

Para el año 2014 se parte de que el salario mínimo legal vigente está en:

Salario mínimo legal      \$616.000

Auxilio de transporte      \$72.000

Cuadro 50. Remuneración mensual del equipo de trabajo

<b>CARGOS</b>	<b>ASIGNACIÓN SALARIAL</b>
Director ejecutivo	1.200.000
Asesor contable	300.000
Nutricionista una visita (2 horas revisión menús)	150.000
Secretaria	650.000 + 72.000 transporte
Enfermeras	800.000 + 72.000 transporte
Servicios Generales	616.000 + 72.000 transporte
Auxiliares de alimentos	616.000 + 72.000 transporte

Fuente: Ministerio de la protección social

La seguridad social se proyecta con base en lo estipulado por la ley y se reflejan sus valores y porcentajes en el siguiente cuadro:

Cuadro 51. Prestaciones sociales

<b>ÍTEM</b>	<b>PORCENTAJE</b>
CESANTÍAS	8.333%
INTERESES DE CESANTÍAS	0.000333%
VACACIONES	4.167%
PRIMA	8.33%
PARAFISCALES	9.000%
SALUD Y PENSIÓN	20.5%
RIESGOS PROFESIONALES	0.696%
DOTACIÓN	7.000%
<b>FACTOR PRESTACIONAL</b>	<b>58.029%</b>

Fuente: Ministerio de la protección Social.

Cuadro 52. Seguridad social

<b>COMPONENTES</b>	<b>PORCENTAJE</b>
SALUD	Un 8.5% asumido por el empleador y el 4% asumido por el trabajador
PENSIÓN	El empleador asume el 12% y 4% asumido por el trabajador
RIESGOS PROFESIONALES	Se calcula de acuerdo con los niveles de riesgo y los asume el empleador 0.696%
<b>TOTAL ASUME EL EMPLEADOR</b>	<b>20.5% + 0.696 = 21.196%</b>
<b>TOTAL ASUME EL EMPLEADO</b>	<b>8%</b>

Fuente: Ministerio de la protección social.

Donde se aclara que las empresas que ingresan por primera vez a este sistema de riesgos profesionales, cotizan el valor inicial a la clase de riesgo que les corresponde. Los aportes parafiscales se le atribuyen a tres instituciones y los asume en su totalidad el empleador.

Cuadro 53. Aportes parafiscales

<b>INSTITUCIONES</b>	<b>PORCENTAJE</b>
CAJA DE COMPENSACIÓN FAMILIAR	4%
SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE (SENA)	2%
INSTITUTO COLOMBIANO DE BIENESTAR FAMILIAR (ICBF)	3%
<b>TOTAL</b>	<b>9%</b>

Fuente: Ministerio del trabajo y protección social.

#### **4.4 CONCLUSIONES DEL ESTUDIO ADMINISTRATIVO**

A través del estudio administrativo se reflejó que el manejo y mantenimiento del proyecto se hace de forma sencilla directa y controlable por los tres socios y las dos creadoras del proyecto.

El estudio administrativo se realizó para demostrar que el servicio de atención para el adulto mayor en el Municipio de Barrancabermeja es factible, con la finalidad de decidir los métodos necesarios para poder solventar las necesidades de los asociados y a su vez generar empleo para la región.

Estructurar la empresa en los estados financieros a cinco años que determinaran el éxito de la para los asociados.

Se diseñó el manual de funciones de todos los empleados para que así exista las funciones asignadas a cada uno de estos, con el fin que cada miembro de la empresa sepa cuáles van a hacer sus compromisos o tareas a realizar

## 5. ESTUDIO FINANCIERO

### 5.1 INVERSIONES

**5.1.1 Inversión fija.** A continuación se detalla las inversiones en maquinaria, equipos de oficina, muebles y enseres para el área operativa y administrativa de esta iniciativa empresarial.

#### 5.1.1.1 Maquinaria y equipo.

Cuadro 54. Dotación cocina y servicio de aseo

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Licudadora	2	220.000	440.000
Nevecón	1	4.825.000	4.825.000
Estufa industrial	1	1.800.000	1.800.000
Picadora	1	250.000	250.000
Exprimidor eléctrico	1	180.000	180.000
Lavadora	2	1.350.000	2.700.000
Planchas	2	70.000	140.000
Juegos de cubiertos	30	8.000	240.000
Vasos	40	3.000	120.000
Vajillas de 4 puestos	7	80.000	560.000
Servilletero	6	8.000	48.000
Manteles	6	20.000	120.000
Juego de ollas medianas	1	320.000	320.000
Olla grande	1	420.000	420.000
Jarras chocolateras	3	40.000	120.000
Jarras plásticas	6	15.000	90.000
Bandejas	4	15.000	60.000
Muebles para adecuar cubiertos y vajillas	3	950.000	2.850.000
Platillero	2	70.000	140.000
Reloj para la cocina	1	20.000	20.000
Juego de cuchillos	3	25.000	75.000
Platones	3	20.000	60.000
Mesas para planchar	2	125.000	250.000
Balde de 12 litros	5	15.000	75.000
Recogedores	3	10.000	30.000
<b>SUBTOTAL DOTACIÓN COCINA Y SERVICIO DE ASEO</b>			<b>\$15.828.000</b>

Cuadro 55. Amueblamiento de habitaciones

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Camas sencilla	25	380.000	9.500.000
Colchón semi ortopédico	25	650.000	16.250.000
Mesitas de noche	25	120.000	3.000.000
Lámparas	25	70.000	1.750.000
Papelera para baños	15	12.000	180.000
Ventiladores	21	180.000	3.780.000
Aires acondicionados sencillos	6	950.000	5.700.000
Aires acondicionados habitaciones dobles	15	1.200.000	18.000.000
<b>SUBTOTAL AMOBLAMIENTO HABITACIONES</b>			<b>\$58.160.000</b>

Cuadro 56. Dotación servicio de atención al adulto

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Televisor de plasma de 32"	2	1.580.000	3.160.000
Dvd	2	90.000	180.000
Equipo de sonido	2	1,350.000	2.700.000
Sillas de rueda	2	290.000	580.000
Tensiómetro	1	170.000	170.000
Nebulizador	1	135.000	135.000
Peso	2	80.000	160.000
Mesa comedor 5 puesto	4	950.000	3.800.000
Sofá	4	350.000	1.400.000
Cuadro decorativo	1	650.000	650.000
Sillas auxiliares	25	25.000	625.000
mesas auxiliares	5	110.000	550.000
Camilla terapia	2	330.000	660.000
Camilla primeros auxilios	2	170.000	340.000
Sillas auxiliares	2	90.000	180.000
Dispensador de agua	2	270.000	540.000
Greca eléctrica	2	290.000	580.000
Botiquín	2	220.000	440.000
Extintores	6	120.000	720.000
Papeleras plásticas	5	20.000	100.000
Juego de sábanas sencillas	40	35.000	1.400.000
Toallas	40	20.000	800.000
Almohada	25	30.000	750.000
Juego de parques	7	10.000	70.000
Juego de barajas	7	10.000	70.000
Juego de domino	7	10.000	70.000
Libros y revistas	20	40.000	800.000
<b>SUBTOTAL DOTACIÓN SERVICIO DE ATENCIÓN AL ADULTO</b>			<b>\$21.630.000</b>

Cuadro 57. Total maquinaria y equipos

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>DETALLE</b>	<b>VALOR</b>
Dotación cocina y servicio de aseo	Cuadro 54	15.828.000
Amueblamiento de habitaciones	Cuadro 55	58.160.000
Dotación servicio de atención al adulto	Cuadro 56	21.630.000
<b>TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPOS</b>		<b>\$95.618.000</b>

### 5.1.1.2 Muebles y enseres.

Cuadro 58. Muebles y Enseres

<b>CONCEPTO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Escritorios en L	3	220.000	660.000
Sillas ergonómicas	3	160.000	480.000
Archivador	2	360.000	720.000
<b>TOTAL</b>			<b>\$1.860.000</b>

### 5.1.1.3 Equipos de oficina

Cuadro 59. Equipo de oficina

<b>CONCEPTO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Sistema de computo	3	1.450.000	4.350.000
Aire acondicionado	1	2.550.000	2.550.000
Teléfono	2	3.890.000	7.780.000
Sistema de cámaras	2	620.000	1.240.000
Impresora multifuncional	1	350.000	350.000
Estabilizador	2	90.000	180.000
<b>TOTAL</b>			<b>\$16.450.000</b>

**5.1.1.4 Total inversión fija.** A continuación se resumen las inversiones requeridas para la puesta en marcha del Centro Integral para el adulto mayor en la ciudad de Barrancabermeja.

Cuadro 60. Total Inversión Fija

DESCRIPCIÓN	DETALLE	VALOR
Maquinaria y Equipos	Cuadro 57	95.618.000
Muebles y enseres	Cuadro 58	1.860.000
Equipos de oficina	Cuadro 59	16.450,000
<b>TOTAL</b>		<b>\$113.928.000</b>

**5.1.2 Inversión diferida.** Son todos los gastos preoperativos en que incurre el Centro Integral para el adulto mayor antes de iniciar las actividades normales como son: estudios, licencias, publicidad de lanzamiento, adecuaciones, entre otros. Se hace amortización de diferidos a los cinco años de vida útil del proyecto.

Cuadro 61. Inversión Diferida

CONCEPTO	VALOR
Estudio de Factibilidad	2.500.000
Varios de Constitución de empresa, permisos.	800.000
Escritura de Constitución	200.000
Adecuaciones	30.000.000
Publicidad Lanzamiento	5.040.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$38.540.000</b>

**5.1.3 Inversión de capital de trabajo.** Es el rubro que requiere el Centro Integral para poder operar, con el fin de sostenerse hasta la generación de ingresos; por ser un servicio personalizado su pago es de contado.

**5.1.3.1 Costos del servicio.** Son todos los costos directos como resultado del proceso de prestación de los servicios y que a continuación se relacionan.

**5.1.3.1.1 Insumos** Está conformado por los requerimientos de alimentación y aseo general. El servicio de alimentación lo ofrecerá directamente el Centro Integral, teniendo en cuenta, que se puede presentar situaciones de adultos mayores con diabetes, hipertensión alta u otras complicaciones propias de la edad y se requiere prepararlos directamente.

Cuadro 62. Costo servicio de alimentación por cada adulto

<b>SERVICIO ALIMENTACIÓN</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>
Desayuno	2.500
Media mañana (fruta)	800
Almuerzo	4.000
Media tarde (fruta)	800
Cena	3.000
Valor alimentación día por adulto	\$11.100
Número de clientes al mes.	25
Total alimentación día	\$277.500
Total alimentación al mes	\$8.325.000
Total alimentación al primer año	\$99.900.000

Cuadro 63 Costo detallado del servicio de alimentación

<b>DESAYUNO</b>	<b>TOTAL</b>	<b>ALMUERZO</b>	<b>TOTAL</b>
Caldo de huevo	1.400	Sopa	700
Arepa	200	Bandeja con pollo o carne	2.000
jugo de fruta	400	Verduras	800
Café con leche	500	jugo de fruta	500
<b>Total</b>	<b>2.500</b>	<b>Total</b>	<b>4.000</b>

Cuadro 64. Insumos.

CONCEPTO	TIEMPO DE USO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Alimentación	Día	25	11.100	277.500
Galón de límpido	Semanal	1	10.000	10.000
Detergente	Semanal	1	10.000	10.000
Papel higiénico	Semanal	20	900	18.000
Toallas desechables baño	Semanal	1	5.000	5.000
Traperos y escobas	Quincena	4	10.000	40.000
Escobón	Mensual	1	3.500	3.500
Cepillos para baños	Mensual	2	2.200	4.400
Guantes para aseo	Mensual.	4	2.200	8.800
Ambientadores	Semanal	2	10.000	20.000
<b>TOTAL</b>		<b>56</b>	<b>64.900</b>	<b>\$397.200</b>

En el cuadro siguiente se detallan los elementos para la atención directa de los adultos mayores, por lo tanto, hay elementos que se adquieren de 2 a 4 veces al mes, como hay otros que duran el mes completo.

Cuadro 65. Insumo mensual y Año 1

CONCEPTO	COSTO COMPONENTE	INSUMOS MES	INSUMOS AÑO 1
Alimentación (día)	277.500	8.325.000	99.900.000
Galón de límpido (Semanal)	10.000	40.000	480.000
Detergente (semanal)	10.000	40.000	480.000
Papel higiénico (semanal)	18.000	72.000	864.000
Toallas desechables baño (semanal)	5.000	20.000	240.000
Traperos y escobas (quincenal)	40.000	80.000	960.000
Escobón (mes)	3.500	3.500	42.000
Cepillos para baños (mes)	4.400	4.400	52.800
Guantes para aseo (mes)	8.800	8.800	105.600
Ambientadores (semanal)	20.000	80.000	960.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$397.200</b>	<b>8.673.700</b>	<b>\$104.084.400</b>

Cuadro 66. Insumos años del 1 al 5.

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Alimentación	99.900.000	119.720.160	141.825.632	166.439.242	188.565.871
Galón de límpido	480.000	504.000	529.200	555.660	583.443
Detergente	480.000	504.000	529.200	555.660	583.443
Papel higiénico	864.000	907.200	952.560	1.000.188	1.050.197
Toallas desechables baño	240.000	252.000	264.600	277.830	291.722
Traperos y escobas	960.000	1.008.000	1.058.400	1.111.320	1.166.886
Escobón	42.000	44.100	46.305	48.620	51.051
Cepillos para baños	52.800	55.440	58.212	61.123	64.179
Guantes para aseo	105.600	110.880	116.424	122.245	128.357
Ambientadores	960.000	1.008.000	1.058.400	1.111.320	1.166.886
<b>Total</b>	<b>104.084.400</b>	<b>124.113.780</b>	<b>146.438.933</b>	<b>171.283.208</b>	<b>193.652.035</b>
<b>SERVICIOS AL AÑO</b>	<b>300</b>	<b>336</b>	<b>372</b>	<b>408</b>	<b>432</b>

Las proyecciones de los servicios se realizaron a precios constantes, con el fin de atender, la capacidad utilizada y proyectada.

**5.1.3.1.2 Mano de Obra Directa.** Inicialmente se especifica que el porcentaje a utilizar es el 58.029%, de acuerdo con el cuadro 48. De igual forma, se detalla la mano directa que se requiere en el Centro Integral.

Cuadro 67. Mano de obra directa salario básico y factor prestacional

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	SALARIO BÁSICO	SUBSIDIO DE TRANSPORTE	FACTOR PRESTACIONAL
Enfermeras	3	900.000	72.000	572.071
Servicios generales	1	616.000	72.000	404.922
Auxiliares de alimentos	2	700.000	72.000	404.922
Nutricionista	1	500.000		
<b>TOTAL</b>	<b>7</b>	<b>2.716.000</b>	<b>216.000</b>	<b>\$1.4331.354</b>

Cuadro 68. Mano de obra directa valor mes y año1

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	ASIGNACIÓN MENSUAL		TOTAL AÑO 1
		UNITARIO	TOTAL	
Enfermeras	3	1.544.071	4.632.212	55.586.542
Servicios generales	1	1.092.922	1.092.922	13.115.069
Auxiliares de alimentos	2	1.226.361	2.452.721	29.432.654
Nutricionista	1	500.000	500.000	6.000.000
<b>TOTAL</b>	<b>7</b>		<b>8.677.855</b>	<b>\$104.134.265</b>

Para el segundo año, se aumenta una persona adicional para el área de servicios varios por lo tanto, se realiza la liquidación respectiva de la nómina del Centro Integral, quedando de la siguiente forma:

Cuadro 69. Mano de obra directa valor mes y año 2

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	ASIGNACIÓN MENSUAL		TOTAL AÑO 2
		UNITARIO	TOTAL	
Enfermeras	3	1.544.071	4.632.212	55.586.542
Servicios generales	2	1.092.922	2.185.845	26.230.138
Auxiliares de alimentos	2	1.226.361	2.452.721	29.432.654
Nutricionista	1	500.000	500.000	6.000.000
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>		<b>9.770.778</b>	<b>\$117.249.334</b>

Para el cuarto año, con el fin de atender adecuadamente la demanda, se aumenta una persona adicional del personal de enfermeras. Por lo tanto se realiza los cálculos de la nómina para el Centro Integral.

Cuadro 70. Mano de obra directa valor mes y año 4

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	ASIGNACIÓN MENSUAL		TOTAL AÑO 4
		UNITARIO	TOTAL	
Enfermeras	4	1.544.071	6.176.282	74.115.389
Servicios generales	2	1.092.922	2.185.845	26.230.138
Auxiliares de alimentos	2	1.226.361	2.452.721	29.432.654
Nutricionista	1	500.000	500.000	6.000.000
<b>TOTAL</b>	<b>9</b>		<b>11.314.848</b>	<b>\$135.778.181</b>

**5.1.3.1.3 Costos indirectos del servicio.** A continuación se relacionan los costos indirectos del servicio, conformados por servicios públicos, arriendos, materiales indirectos, mantenimiento, depreciación equipos y seguros.

Cuadro 71 Porcentaje de prorratio de costos y gastos, a las áreas operativa y administrativa.

SERVICIOS PÚBLICOS Y ARRENDAMIENTOS	PORCENTAJES DE PRORRATIO	
	OPERATIVO	ADMINISTRATIVO
Gas	100%	0%
Agua	80%	20%
Arriendos	80%	20%
Energía	80%	20%
Teléfono + Internet Banda ancha	10%	90%

En el cuadro anterior, se puede detallar la distribución de los costos y gastos en las áreas administrativas y operativas, de los servicios públicos y el arriendo, con el fin estimarlos, de acuerdo a la utilización de la misma. Los resultados de los costos y gastos se presentan a continuación.

Cuadro 72. Costos y gastos del área operativa y administrativa servicios públicos y arriendos.

DESCRIPCIPÓN	VALOR	PORCENTAJES DE PRORRATEO	
		OPERATIVO	ADMINISTRATIVO
Gas	55.000	55.000	-
Agua	120.000	96.000	24.000
Arriendos	2.600.000	2.080.000	520.000
Energía	1.250.000	1.000.000	250.000
Teléfono + Internet	250.000	25.000	225.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$4.275.000</b>	<b>\$3.256.000</b>	<b>\$1.019.000</b>

A continuación se presenta, el detalle de las depreciaciones de la maquinaria, equipos, muebles y enseres, elementos y accesorios. Esta información es importante, con el fin de establecer aquellos que se requieren reemplazar y de esa forma estimar las inversiones en los próximos años que dure el proyecto.

Cuadro 73. Detalle de las depreciaciones de los equipos de dotación cocina y servicio de aseo

CONCEPTO	VALOR TOTAL	Depreciación año 1	Depreciación año 2	Depreciación año 3	Depreciación año 4	Depreciación año 5
Licuadaora	440.000	88.000	88.000	88.000	88.000	88.000
Nevecón	4.825.000	482.500	482.500	482.500	482.500	482.500
Estufa industrial	1.800.000	180.000	180.000	180.000	180.000	180.000
Picadora	250.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000
Exprimidor eléctrico	180.000	36.000	36.000	36.000	36.000	36.000
Lavadora	2.700.000	32.000	32.000	32.000	32.000	32.000
Planchas	140.000	28.000	28.000	28.000	28.000	28.000
Juegos de cubiertos	240.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000
Vasos	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000
Vajillas de 4 puestos	560.000	560.000	560.000	560.000	560.000	560.000

Servilletero	48.000	48.000	48.000	48.000	48.000	48.000
Manteles	120.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000
Juego de ollas medianas	320.000	64.000	64.000	64.000	64.000	64.000
Olla grande	420.000	140.000	140.000	140.000	140.000	140.000
Jarras chocolateras	120.000	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000
Jarras plásticas	90.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000
Bandejas	60.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000
Muebles para adecuar cubiertos y vajillas	2.850.000	570.000	570.000	570.000	570.000	570.000
Platillero	140.000	28.000	28.000	28.000	28.000	28.000
Reloj para la cocina	20.000	6.667	6.667	6.667	6.667	6.667
Juego de cuchillos	75.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000
Platones	60.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000
Mesas para planchar	250.000	83.333	83.333	83.333	83.333	83.333
Balde de 12 litros	75.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000
Recogedores	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000
subtotal	<b>15.828.000</b>	<b>2.717.500</b>	<b>2.717.500</b>	<b>2.717.500</b>	<b>2.717.500</b>	<b>2.717.500</b>

Cuadro 74. Detalle de las depreciaciones de los amueblamientos habitaciones

CONCEPTO	VALOR TOTAL	Depreciación año 1	Depreciación año 2	Depreciación año 3	Depreciación año 4	Depreciación año 5
Camas sencilla	9.500.000	1.900.000	1.900.000	1.900.000	1.900.000	1.900.000
Colchones	16.250.000	3.250.000	3.250.000	3.250.000	3.250.000	3.250.000
Mesitas de noche	3.000.000	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000
Lámparas	1.750.000	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000
Papelera para baños	180.000	90.000	90.000	90.000	90.000	90.000
Ventiladores	3.780.000	270.000	270.000	270.000	270.000	270.000
Aires acondicionados	5.700.000	570.000	570.000	570.000	570.000	570.000
Aires acondicionados	18.000.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000
subtotal	<b>58.160.000</b>	<b>8.830.000</b>	<b>8.830.000</b>	<b>8.830.000</b>	<b>8.830.000</b>	<b>8.830.000</b>

Cuadro 75. Detalle de las depreciaciones de los equipos de dotación servicio de atención al adulto

CONCEPTO	VALOR TOTAL	Depreciación año 1	Depreciación año 2	Depreciación año 3	Depreciación año 4	Depreciación año 5
Televisor de plasma	3.160.000	316.000	316.000	316.000	316.000	316.000
Dvd	180.000	36.000	36.000	36.000	36.000	36.000
Equipo de sonido	2.700.000	540.000	540.000	540.000	540.000	540.000
Sillas de rueda	580.000	116.000	116.000	116.000	116.000	116.000
Tensiómetro	170.000	34.000	34.000	34.000	34.000	34.000
Nebulizador	135.000	27.000	27.000	27.000	27.000	27.000
Peso	160.000	32.000	32.000	32.000	32.000	32.000
Mesa comedor 5 puesto	3.800.000	380.000	380.000	380.000	380.000	380.000
Sofá	1.400.000	140.000	140.000	140.000	140.000	140.000
Cuadro decorativo	650.000	130.000	130.000	130.000	130.000	130.000
Sillas auxiliares	625.000	62.500	62.500	62.500	62.500	62.500
mesas auxiliares	550.000	55.000	55.000	55.000	55.000	55.000
Camilla terapia	660.000	132.000	132.000	132.000	132.000	132.000
Camillas	340.000	68.000	68.000	68.000	68.000	68.000
Sillas auxiliares	180.000	36.000	36.000	36.000	36.000	36.000
Dispensador de agua	540.000	108.000	108.000	108.000	108.000	108.000
Greca eléctrica	580.000	116.000	116.000	116.000	116.000	116.000
Botiquín	440.000	88.000	88.000	88.000	88.000	88.000
Extintores	720.000	144.000	144.000	144.000	144.000	144.000
Papeleras plásticas	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
Sábanas sencillas	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000
Toallas	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000
Almohada	750.000	750.000	750.000	750.000	750.000	750.000
Juego de parques	70.000	70.000	70.000	70.000	70.000	70.000
Juego de barajas	70.000	70.000	70.000	70.000	70.000	70.000
Juego de domino	70.000	70.000	70.000	70.000	70.000	70.000
Libros y revistas	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000
<b>SUBTOTAL</b>	<b>21.630.000</b>	<b>6.620.500</b>	<b>6.620.500</b>	<b>6.620.500</b>	<b>6.620.500</b>	<b>6.620.500</b>

Cuadro 76. Resumen de las depreciaciones maquinaria y equipos

CONCEPTO	VALOR TOTAL	Depreciación año 1	Depreciación año 2	Depreciación año 3	Depreciación año 4	Depreciación año 5
Dotación cocina y servicio de aseo	15.828.000	2.717.500	2.717.500	2.717.500	2.717.500	2.717.500
Amueblamiento de habitaciones	58.160.000	8.830.000	8.830.000	8.830.000	8.830.000	8.830.000
Dotación servicio de atención al adulto	21.630.000	6.620.500	6.620.500	6.620.500	6.620.500	6.620.500
<b>TOTAL</b>	<b>95.618.000</b>	<b>18.168.000</b>	<b>18.168.000</b>	<b>18.168.000</b>	<b>18.168.000</b>	<b>18.168.000</b>

Cuadro 77. Inversiones por aumento de la capacidad.

CONCEPTO	CANTIDAD	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
Camas	3	249.997	249.997	249.997	249.997
Colchones	3	960.000	960.000	960.000	960.000
Almohadas	3	105.000	105.000	105.000	105.000
Sábanas	3	105.000	105.000	105.000	105.000
Toallas	3	63.000	63.000	63.000	63.000
Mesa de noche	3	378.000	378.000	378.000	378.000
Lámpara	3	220.500	220.500	220.500	220.500
Sillas auxiliares	3	78.750	78.750	78.750	78.750
Papeleras plásticas	5	100.000	100.000	100.000	100.000
sábanas sencillas	40	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000
Toallas	40	800.000	800.000	800.000	800.000
Almohada	25	600.000	600.000	600.000	600.000
Juego de parques	7	50.000	50.000	50.000	50.000
Juego de barajas	7	50.000	50.000	50.000	50.000
Juego de domino	7	50.000	50.000	50.000	50.000
Libros y revistas	20	800.000	800.000	800.000	800.000
Elementos cocina	Global	1.980.000	1.980.000	1.980.000	1.980.000
<b>TOTAL</b>		<b>7.990.247</b>	<b>7.990.247</b>	<b>7.990.247</b>	<b>7.990.247</b>

Cuadro 78. Detalle de las depreciaciones equipo de oficina

CONCEPTO	VALOR TOTAL	Depreciación año 1	Depreciación año 2	Depreciación año 3	Depreciación año 4	Depreciación año 5
Sistema de computo	4.350.000	870.000	870.000	870.000	870.000	870.000
Aire acondicionado	2.550.000	255.000	255.000	255.000	255.000	255.000
Teléfono	7.780.000	1.556.000	1.556.000	1.556.000	1.556.000	1.556.000
Sistema cámaras	1.240.000	248.000	248.000	248.000	248.000	248.000
Impresora	350.000	70.000	70.000	70.000	70.000	70.000
Estabilizador	180.000	36.000	36.000	36.000	36.000	36.000
<b>TOTAL</b>	<b>16.450,000</b>	<b>3.035.000</b>	<b>3.035.000</b>	<b>3.035.000</b>	<b>3.035.000</b>	<b>3.035.000</b>

Cuadro 79. Detalle de las depreciaciones de muebles y enseres

CONCEPTO	VALOR TOTAL	Depreciación año 1	Depreciación año 2	Depreciación año 3	Depreciación año 4	Depreciación año 5
Escritorios en L	660.000	66.000	66.000	66.000	66.000	66.000
Sillas ergonómicas	480.000	48.000	48.000	48.000	48.000	48.000
Archivador	720.000	72.000	72.000	72.000	72.000	72.000
<b>TOTAL</b>	<b>1.860.000</b>	<b>186.000</b>	<b>186.000</b>	<b>186.000</b>	<b>186.000</b>	<b>186.000</b>

Cuadro 80. Total inversiones y depreciaciones

INVERSIONES	VALOR INVERSIONES	Depreciación año 1	Depreciación año 2	Depreciación año 3	Depreciación año 4	Depreciación año 5
Maquinaria y equipos	95.618.000	18.168.000	18.168.000	18.168.000	18.168.000	18.168.000
Muebles y enseres	1.860.000	186.000	186.000	186.000	186.000	186.000
equipos oficina	16.450,000	3.035.000	3.035.000	3.035.000	3.035.000	3.035.000
<b>TOTAL</b>	<b>113.928.000</b>	<b>21.389.000</b>	<b>21.389.000</b>	<b>21.389.000</b>	<b>21.389.000</b>	<b>21.389.000</b>

Cuadro 81. Inversiones totales, depreciaciones y valor en libros o de salvamento.

INVERSIONES	VALOR INVERSIONES	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL DEPRECIACIONES	VALOR EN LIBROS
Maquinaria y equipos	95.618.000					90.840.000	4.778.000
Muebles y enseres	1.860.000					930.000	930.000
equipos oficina	16.450.000					15.175.000	1.275.000
Inversiones aumento capacidad		7.990.247	7.990.247	7.990.247	7.990.247		
<b>TOTAL</b>	<b>113.928.000</b>	<b>7.990.247</b>	<b>7.990.247</b>	<b>7.990.247</b>	<b>7.990.247</b>	<b>106.945.000</b>	<b>6.963.000</b>

Cuadro 82. Porcentaje de prorratio.

Para aplicar el valor de las inversiones fijas a las áreas operativa y administrativa.

DESCRIPCIÓN	PORCENTAJES DE PRORRATIO	
	OPERATIVO	ADMINISTRATIVO
Maquinaria y Equipo	100%	0%
Muebles y enseres	0%	100%
Elementos de oficina	100%	0%
Accesorios	100	0/
Equipo de oficina	0%	100%

Cuadro 83. Prorratio del valor de las inversiones fijas a las áreas operativa y administrativa en el año 1

DESCRIPCIÓN	VALOR	PORCENTAJES DE PRORRATIO	
		OPERATIVO	ADMINISTRATIVO
Maquinaria y Equipos equipo	95.618.000	95.618.000	-
Muebles y enseres	1.860.000	-	1.860.000
Equipos de oficina	16.450.000	-	16.450.000
<b>TOTAL</b>	<b>113.928.000</b>	<b>95.618.000</b>	<b>20.820.000</b>

Cuadro 84. Costos indirectos del servicio año 1

DESCRIPCIÓN		VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Mantenimiento	4%	239.045	2.868.540
Seguros	3%	159.363	1.912.360
Depreciación Maquinaria y Equipos		1.514.000	18.168.000
Servicios públicos		3.256.000	39.072.000
<b>TOTAL</b>		<b>5.168.408</b>	<b>62.020.900</b>

**5.1.3.1.4 Total costos del servicio.** Está conformado por la mano directa, materiales indirectos, mantenimiento, depreciación equipos y seguros, que se requiere para el Centro Integral del adulto mayor. A continuación se detallan.

Cuadro 85. Total Costos del servicio

DESCRIPCIÓN		VALOR MES	VALOR AÑO
Insumos	Cuadro 64	8.677.855	104.134.265
Mano de Obra Directa MOD	Cuadro 65	8.673.700	104.084.400
Costos Indirectos de prestación del servicio	Cuadro 84	5.168.408	62.020.900
<b>TOTAL</b>		<b>22.519.964</b>	<b>270.239.565</b>

**5.1.3.2 Gastos de Administración y Ventas.** El Centro del Adulto Mayor, requiere para su funcionamiento, los gastos de administración y ventas, con el fin de atender a los clientes internos como externos para ser competitivo. A continuación se relacionan.

Cuadro 86. Gastos de personal administrativo, salarios y factor prestacional

ÍTEM	CANTIDAD	SALARIO BÁSICO	SUBSIDIO TRANSPORTE	FACTOR PRESTACIONAL
Director Ejecutivo	1	1.800.000	-	1.059.390
Secretaria	1	650.000	72.000	424.933
Contador Público	1	500,000		
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>2.950.000</b>	<b>72.000</b>	<b>1.484.323</b>

Cuadro 87. Gastos de personal administrativo mensual y año

ÍTEM	CANTIDAD	SALARIO BÁSICO	ASIGNACIÓN MENSUAL		TOTAL ANUAL
			UNITARIO	TOTAL	
Director Ejecutivo	1	1.800.000	2.859.390	2.859.390	34.312.680
Secretaria	1	650.000	1.146.933	1.146.933	13.763.197
Contador Publico	1	500,000	500.000	500.000	6.000.000
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>2.950.000</b>	<b>4.506.323</b>	<b>4.506.323</b>	<b>54.075.877</b>

Cuadro 88 Gastos administrativos

DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Mantenimiento	45.775	549.300
Seguros	30.517	366.200
Depreciación Muebles y Enseres	15.500	186.000
Depreciación Equipos de Oficina	252.917	3.035.000
Arriendos	520.000	6.240.000
Servicios	499.000	5.988.000
Papelería	200.000	2.400.000
Amortización de Diferidos	197.000	2.364.000
<b>TOTAL</b>	<b>2.206.042</b>	<b>26.472.500</b>

Esta iniciativa empresarial no requiere personal de ventas. Los gastos de ventas se contemplaron en el estudio de mercado, el cual se detalla a continuación.

Cuadro 89. Gastos De Ventas

<b>PUBLICIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>TOTAL AÑO</b>
Tarjetas de presentación Global año 1 al 5.	90.000	90.000
Anuncio radial (Yarigüíes Stéreo) Trimestral año 1 al 5.	300.000	1.200.000
Pautas televisivas ENLACE T.V. Trimestral año 1 al 5.	450.000	1.800.000
Mantenimiento	300.000	3.600.000
<b>TOTAL</b>	<b>840.000</b>	<b>6.690.000</b>

**5.1.3.3 Gastos financieros (intereses).** Son aquellos intereses causados por el crédito otorgado por una entidad financiera, para la creación del Centro Integral del Adulto Mayor; Por lo tanto, se toma como referencia, la tasa de interés ofrecido por el Banco AV Villas, que son similares a los demás entidades del sistema financiero, de interés efectivo de 22.71% EA<sup>35</sup> con una plazo de sesenta meses.

**5.1.3.4 Total de inversión de capital de trabajo.**

---

<sup>35</sup> COMPARABIEN <http://comparabien.com.co/producto/creditos-consumo/bbva-libre-inversion>

Cuadro 90. Total Capital de Trabajo

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>VALOR MES</b>	<b>VALOR A NECESITAR</b>
Costos del servicio	22.519.964	67.559.891
Gastos de Administración y Ventas	7.269.865	7.269.865
Gastos Financieros	1.352.000	1.352.000
Gravamen del 4 x 1.000	121.440	364.320
<b>TOTAL</b>	<b>31.141.829</b>	<b>76.181.756</b>

El capital de trabajo son los recursos necesarios para cubrir los gastos generados de la unidad productiva, se tiene previsto el equivalente a un mes de funcionamiento. Por lo tanto, están conformados por los egresos mensuales totales, menos los egresos no monetarios como son las depreciaciones y las amortizaciones. Se cuantificó tres meses para los costos del servicio, con el fin de tener la disponibilidad de los recursos financieros, como se observa en el cuadro anterior.

**5.1.4 La inversión total del proyecto.** La inversión total del proyecto se resume en tres aspectos: Inversión fija, Inversión diferida y capital de trabajo. Para el presente proyecto asciende a \$228.649.756.

Cuadro 91. Inversión Total del Proyecto

<b>INVERSIÓN TOTAL</b>	<b>VALOR</b>
Inversión Fija Cuadro 60	113.928.000
Inversión Diferida Cuadro 61	38.540.000
Inversión en Capital de Trabajo Cuadro 90	76.181.756
<b>TOTAL</b>	<b>228.649.756</b>

**5.1.5 Fuentes de financiación.** Para el montaje del Centro Integral, se requiere una inversión total de \$228.648.756, de los cuales los recursos propios corresponden a \$148.649.756 y se requiere de un crédito financiero por valor de \$80.000.000 para el apalancamiento del proyecto.

Cuadro 92. Fuentes de financiación

CONCEPTO	VALOR	PORCENTAJE
Recursos Propios	148.649.756	66%
Recursos de Crédito	80.000.000	34%
<b>TOTAL</b>	<b>\$228.648.756</b>	<b>100%</b>

El Centro Integral para atención a los adultos mayores, requiere recursos a través del financiamiento bancario, por lo tanto, se realiza la proyección para un crédito por valor de \$80.000.000 a una tasa 22,71% EA, plazo 60 meses.

Cuadro 93. Proyección Del Crédito Financiero

CUOTA	PAGO	INTERESES	ABONO A CAPITAL	SALDO
0				80.000.000
1	2.131.994	1.352.000	779.994	79.220.006
2	2.131.994	1.338.818	793.176	78.426.831
3	2.131.994	1.325.413	806.580	77.620.251
4	2.131.994	1.311.782	820.211	76.800.039
5	2.131.994	1.297.921	834.073	75.965.966
6	2.131.994	1.283.825	848.169	75.117.797
7	2.131.994	1.269.491	862.503	74.255.295
8	2.131.994	1.254.914	877.079	73.378.215
9	2.131.994	1.240.092	891.902	72.486.314
10	2.131.994	1.225.019	906.975	71.579.339
11	2.131.994	1.209.691	922.303	70.657.036
12	2.131.994	1.194.104	937.890	69.719.146
13	2.131.994	1.178.254	953.740	68.765.406
14	2.131.994	1.162.135	969.858	67.795.548
15	2.131.994	1.145.745	986.249	66.809.299
16	2.131.994	1.129.077	1.002.917	65.806.382

17	2.131.994	1.112.128	1.019.866	64.786.516
18	2.131.994	1.094.892	1.037.102	63.749.415
19	2.131.994	1.077.365	1.054.629	62.694.786
20	2.131.994	1.059.542	1.072.452	61.622.335
21	2.131.994	1.041.417	1.090.576	60.531.758
22	2.131.994	1.022.987	1.109.007	59.422.752
23	2.131.994	1.004.245	1.127.749	58.295.002
24	2.131.994	985.186	1.146.808	57.148.194
25	2.131.994	965.804	1.166.189	55.982.005
26	2.131.994	946.096	1.185.898	54.796.107
27	2.131.994	926.054	1.205.939	53.590.168
28	2.131.994	905.674	1.226.320	52.363.848
29	2.131.994	884.949	1.247.045	51.116.803
30	2.131.994	863.874	1.268.120	49.848.684
31	2.131.994	842.443	1.289.551	48.559.133
32	2.131.994	820.649	1.311.344	47.247.789
33	2.131.994	798.488	1.333.506	45.914.283
34	2.131.994	775.951	1.356.042	44.558.240
35	2.131.994	753.034	1.378.959	43.179.281
36	2.131.994	729.730	1.402.264	41.777.017
37	2.131.994	706.032	1.425.962	40.351.055
38	2.131.994	681.933	1.450.061	38.900.994
39	2.131.994	657.427	1.474.567	37.426.427
40	2.131.994	632.507	1.499.487	35.926.940
41	2.131.994	607.165	1.524.828	34.402.112
42	2.131.994	581.396	1.550.598	32.851.514
43	2.131.994	555.191	1.576.803	31.274.711
44	2.131.994	528.543	1.603.451	29.671.260
45	2.131.994	501.444	1.630.549	28.040.711
46	2.131.994	473.888	1.658.106	26.382.605
47	2.131.994	445.866	1.686.128	24.696.477
48	2.131.994	417.370	1.714.623	22.981.854
49	2.131.994	388.393	1.743.600	21.238.254
50	2.131.994	358.926	1.773.067	19.465.187
51	2.131.994	328.962	1.803.032	17.662.155
52	2.131.994	298.490	1.833.503	15.828.651
53	2.131.994	267.504	1.864.489	13.964.162
54	2.131.994	235.994	1.895.999	12.068.163
55	2.131.994	203.952	1.928.042	10.140.121
56	2.131.994	171.368	1.960.626	8.179.495
57	2.131.994	138.233	1.993.760	6.185.735
58	2.131.994	104.539	2.027.455	4.158.280
59	2.131.994	70.275	2.061.719	2.096.562
60	2.131.994	35.432	2.096.562	-0

## 5.2 COSTOS Y GASTOS

**5.2.1 Costos y gastos fijos.** Lo conforman la mano de obra directa, gastos de administración, gastos de ventas y los gastos financieros.

Cuadro 94. Costos fijos

<b>COSTOS FIJOS</b>		<b>VALOR AÑO</b>
Mano de obra directa	Cuadro 68	104.134.265
Gastos administración	Cuadro 87 y 88	80.548.377
Gastos de ventas	Cuadro 89	6.690.000
Gastos financieros crédito		15.303.070
<b>TOTAL</b>		<b>206.675.712</b>

Cuadro 95. Proyección de los costos fijos

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Mano de obra	104.134.265	117.249.334	117.249.334	135.778.181	135.778.181
Gastos administración	80.548.377	80.548.377	80.548.377	80.548.377	80.548.377
Gastos ventas	6.690.000	6.690.000	6.690.000	6.690.000	6.690.000
Gastos financieros	15.303.070	14.900.332	12.306.987	9.089.881	5.035.670
<b>TOTAL</b>	<b>206.675.712</b>	<b>219.388.043</b>	<b>216.794.697</b>	<b>232.106.439</b>	<b>228.052.228</b>

**5.2.2 Costos y gastos variables.** Se comportan en proporción directa a los niveles de prestación del servicio del centro integral. A continuación se detalla conformada por los insumos y costos indirectos de los servicios.

Cuadro 96. Costos Variables

<b>COSTOS VARIABLES</b>	<b>VALOR AÑO</b>
Insumos Cuadro 65	104.084.400
Costos indirectos del servicio cuadro 84	62.020.900
<b>TOTAL</b>	<b>166.105.300</b>

A continuación se detalla la proyección de los costos variables.

Cuadro 97. Proyección de los costos variables.

<b>DETALLE</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Insumos	104,084,400	124,113,780	146,438,933	171,283,208	193,652,035
Costos indirectos	62,020,900	62,020,900	62,020,900	62,020,900	62,020,900
<b>TOTAL</b>	<b>166,105,300</b>	<b>186,134,680</b>	<b>208,459,833</b>	<b>233,304,108</b>	<b>255,672,935</b>

**5.2.3 Costos totales unitarios.** Son los costos y gastos unitarios, teniendo en cuenta la cantidad de ventas proyectada y su participación dentro del presupuesto de ventas. A continuación se cuantifican los costos fijos unitarios:

Cuadro 98. Costos fijos unitarios

<b>SERVICIOS</b>	<b>PORCENTAJE</b>	<b>COSTOS FIJOS</b>	<b>CANTIDADES</b>	<b>COSTOS FIJOS UNITARIO</b>
Pensión habitación compartida	87%	179.225.210	264	678.883
Pensión habitación individual	13%	27.450.502	36	762.514
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>206.675.712</b>		

Cuadro 99. Costos variables unitarios

SERVICIOS	PORCENTAJE	COSTOS VARIABLES	CANTIDADES	COSTOS VARIABLES UNITARIOS
Pensión habitación compartida	87%	144.043.328	264	545.619
Pensión habitación individual	13%	22.061.972	36	612.833
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>166.105.300</b>		

Cuadro 100. Costos totales

SERVICIOS	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	COSTOS TOTALES
Pensión habitación compartida	678.883	545.619	1.224.502
Pensión habitación individual	762.514	612.833	1.375.346

### 5.3 PRECIO DE VENTA

La estimación del precio de venta, se tiene cuenta los costos totales, se incluye un porcentaje de la rentabilidad o utilidad (PV: Costos Totales + % de utilidad). En esta investigación para crear el Centro Integral de atención al adulto mayor., se estima una utilidad del 12.6%, descontando todos los costos de la prestación del servicio, gastos administrativos, ventas y financieros, que le permite a la empresa ser competitiva en el mercado. Es muy importante resaltar que se tuvo en cuenta también los precios del mercado que se manejan en ese tiempo de negocios.

Cuadro 101. Precio de venta

<b>SERVICIOS</b>	<b>COSTOS TOTALES</b>	<b>% DE UTILIDAD</b>	<b>PRECIO DE VENTA</b>
Pensión habitación compartida	1.224.502	155.498	1.380.000
Pensión habitación individual	1.375.346	174.654	1.550.000

## 5.4. PROYECCIONES FINANCIERAS

**5.4.1. Ingresos.** De acuerdo con la capacidad utilizada y proyectada, se elabora el presupuesto de ingresos.

Cuadro 102. Presupuesto de ingresos año 1

<b>SERVICIOS</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>VENTA MES</b>	<b>AÑO 1</b>
Pensión habitación compartida	22	1.380.000	30.360.000	364.320.000
Pensión habitación individual	3	1.550.000	4.650.000	55.800.000
<b>TOTAL</b>	<b>25</b>		<b>35.010.000</b>	<b>420.120.000</b>

Cuadro 103. Presupuesto de ingresos año 2

<b>SERVICIOS</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>VENTA MES</b>	<b>AÑO 2</b>
Pensión habitación compartida	24	1.380.000	33.120.000	397.440.000
Pensión habitación individual	4	1.550.000	6.200.000	74.400.000
<b>TOTAL</b>	<b>28</b>		<b>39.320.000</b>	<b>471.840.000</b>

Cuadro 104. Presupuesto de ingresos año 3

<b>SERVICIOS</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>VENTA MES</b>	<b>AÑO 3</b>
Pensión habitación compartida	26	1.380.000	35.880.000	430.560.000
Pensión habitación individual	5	1.550.000	7.750.000	93.000.000
<b>TOTAL</b>	<b>31</b>		<b>43.630.000</b>	<b>523.560.000</b>

Cuadro 105. Presupuesto De Ingresos Año 4

<b>SERVICIOS</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>VENTA MES</b>	<b>AÑO 3</b>
Pensión habitación compartida	28	1.380.000	38.640.000	463.680.000
Pensión habitación individual	6	1.550.000	9.300.000	111.600.000
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>		<b>47.940.000</b>	<b>575.280.000</b>

Cuadro 106. Presupuesto De Ingresos Año 5

<b>SERVICIOS</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>VENTA MES</b>	<b>AÑO 3</b>
Pensión habitación compartida	30	1.380.000	41.400.000	496.800.000
Pensión habitación individual	6	1.550.000	9.300.000	111.600.000
<b>TOTAL</b>	<b>36</b>		<b>50.700.000</b>	<b>608.400.000</b>

**5.4.2. Egresos** De acuerdo con la capacidad utilizada y proyectada, se elabora el presupuesto de egresos proyectados, conformados por los insumos, mano de obra directa, costos indirectos del servicio, pago de impuestos, gastos administrativos, de ventas y gastos financieros, que requiere el Centro Integral de atención al adulto mayor.

Cuadro 107. Egresos Proyectados A Cinco Años

<b>EGRESOS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Insumos	104.084.400	124.113.780	146.438.933	171.283.208	193.652.035
Mano de obra Directa	104.134.265	117.249.334	117.249.334	135.778.181	135.778.181
costos indirectos del servicios	62.020.900	62.020.900	62.020.900	62.020.900	62.020.900
Gastos de administración	80.548.377	80.548.377	80.548.377	80.548.377	80.548.377
Gastos de ventas	6.690.000	6.690.000	6.690.000	6.690.000	6.690.000
Pago de Impuestos		15.067.308	21.884.701	32.440.805	77.399.616
Abonos a capital	10.280.854	12.570.952	15.371.177	18.795.163	22.981.854
Financieros 4 x 1000	1.680.480	1.887.360	2.094.240	2.301.120	2.433.600
Pago de Intereses	15.303.070	13.012.972	10.212.747	6.788.761	2.602.070
<b>TOTAL</b>	<b>384.742.346</b>	<b>433.160.982</b>	<b>462.510.409</b>	<b>516.646.515</b>	<b>584.106.633</b>

## 5.5 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

Con los datos de los ingresos y egresos, se generan los estados financieros: Estado de Resultados, Flujo de Caja y Balance general proyectado.

**5.5.1. Estado de Resultados.** El Estado de Resultados, muestra las utilidades producidas en el negocio, en el período de análisis (cinco años). Básicamente compara ingresos causados con costos y gastos causados en un período de operación. Adicionalmente produce como resultado el valor de los impuestos de renta. Este informe se elabora con precios corrientes.

Cuadro 108 Estado de Resultados proyectado

INGRESOS	Año	Año	Año	Año	Año
	1	2	3	4	5
Ingresos Pensión compartida	364.320.000	397.440.000	430.560.000	463.680.000	496.800.000
Ingresos Pensión individual	55.800.000	74.400.000	93.000.000	111.600.000	111.600.000
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>420.120.000</b>	<b>471.840.000</b>	<b>523.560.000</b>	<b>575.280.000</b>	<b>608.400.000</b>

Mano de Obra Directa MOD Cuadro 68	104.134.265	117.249.334	117.249.334	135.778.181	135.778.181
Insumos Cuadro 65	104.084.400	124.113.780	146.438.933	171.283.208	193.652.035
Costos Indirectos del servicio Cuadro 84	62.020.900	62.020.900	62.020.900	62.020.900	62.020.900
<b>COSTOS DEL SERVICIO</b>	<b>270.239.565</b>	<b>303.384.014</b>	<b>325.709.167</b>	<b>369.082.289</b>	<b>391.451.116</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>149.880.435</b>	<b>168.455.986</b>	<b>197.850.833</b>	<b>206.197.711</b>	<b>216.948.884</b>

Gastos de Personal Cuadro 87	54.075.877	54.075.877	54.075.877	54.075.877	54.075.877
Gastos de Administración Cuadro 88	26.472.500	26.472.500	26.472.500	26.472.500	26.472.500
Gastos de ventas Cuadro 89	6.690.000	6.690.000	6.690.000	6.690.000	6.690.000
<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS</b>	<b>87.238.377</b>	<b>87.238.377</b>	<b>87.238.377</b>	<b>87.238.377</b>	<b>87.238.377</b>

<b>UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS</b>	<b>62.642.058</b>	<b>81.217.609</b>	<b>110.612.456</b>	<b>118.959.334</b>	<b>129.710.507</b>
Gastos Financieros	15.303.070	13.012.972	10.212.747	6.788.761	2.602.070
Gravamen del 4 x 1.000	1.680.480	1.887.360	2.094.240	2.301.120	2.433.600
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO</b>	<b>45.658.508</b>	<b>66.317.277</b>	<b>98.305.469</b>	<b>109.869.453</b>	<b>124.674.837</b>
Provisión para Impuestos	15.067.308	21.884.701	32.440.805	36.256.919	41.142.696
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>30.591.201</b>	<b>44.432.576</b>	<b>65.864.664</b>	<b>73.612.533</b>	<b>83.532.141</b>
RESERVAS	3.059.120	4.443.258	6.586.466	7.361.253	8.353.214

En el cuadro anterior, se puede observar el Estado de Resultados para evaluar esta iniciativa empresarial del Centro Integral de Atención para adulto mayor, siendo positivos en el horizonte del proyecto.

**5.5.2 Flujo De Caja.** Esta herramienta es fundamental para el emprendedor, por lo que permite determinar las necesidades reales de capital en los distintos momentos del desarrollo de una iniciativa empresarial. En este se compara los ingresos efectivamente recibidos y los egresos efectivamente pagados. El flujo de caja tiene como objetivo estimar los recursos necesarios para el desarrollo de las actividades. En el cuadro siguiente se puede observar los resultados del flujo de caja para la creación del Centro Integral de atención al Adulto Mayor Alfa y Omega, proyectados a cinco años, siendo positivos para los inversionistas y con beneficios también para los colaboradores.

Cuadro 109. Flujo de Caja

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	AÑO 6
	2014	1	2	3	4	5	2019
Ingresos operacionales		410.784.000	461.354.667	511.925.33	562.496.000	608.400.000	
Recuperación de Cartera			9.336.000	10.485.333	11.634.667	12.784.000	
<b>Total de Ingresos Operacionales</b>		410.784.000	470.690.667	522.410.667	574.130.667	621.184.000	
Pagos de Costos							
Pago de Materia Prima		104.084.400	124.113.780	146.438.933	171.283.208	193.652.035	
Pago de Mano de Obra Directa		104.134.265	117.249.334	117.249.334	135.778.181	135.778.181	
Pago Costos Indirectos Fijos		62.020.900	62.020.900	62.020.900	62.020.900	62.020.900	
Depreciaciones		-18.168.000	-18.168.000	-18.168.000	-18.168.000	-18.168.000	
Total Pagos de Costos Operacionales		252.071.565	285.216.014	307.541.167	350.914.289	373.283.116	

FLUJO DE CAJA OPERACIONAL BRUTO		158.712.435	185.474.653	214.869.500	223.216.378	247.900.884	
	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>	<b>AÑO 6</b>
<b>Pagos Gastos</b>							
Pago de Gastos de Administración		80.548.377	80.548.377	80.548.377	80.548.377	80.548.377	
Amortizaciones		-7.708.000	-7.708.000	-7.708.000	-7.708.000	-7.708.000	
Depreciaciones		-3.221.000	-3.221.000	-3.221.000	-3.221.000	-3.221.000	
Pago de Gastos de Ventas		6.690.000	6.690.000	6.690.000	6.690.000	6.690.000	
Pago de Impuestos		-	15.067.308	21.884.701	32.440.805	77.399.616	
Total Pago de Gastos Operacionales		76.309.377	91.376.685	98.194.079	108.750.182	153.708.993	
FLUJO DE CAJA OPERACIONAL NETO		82.403.058	94.097.968	116.675.421	114.466.196	94.191.891	
<b>Inversiones</b>							
Inversión Fija	113.928.000	7.990.247	7.990.247	7.990.247	7.990.247	7.990.247	
Inversión Diferida	38.540.000						
Inversión en Capital de Trabajo	76.181.756						76.181.756
<b>Total de Inversiones</b>	228.649.756	7.990.247	7.990.247	7.990.247	7.990.247	7.990.247	
<b>FLUJO DE CAJA LIBRE</b>	-	74.412.811	86.107.721	108.685.174	106.475.949	86.201.644	76.181.756
<b>Financiación</b>							
Aportes de los socios	148.649.756						
Crédito Financiero	80.000.000						
Otras Fuentes (Valor en libro de activos)							6.983.000
<b>Total Ingresos Financiación</b>	228.649.756	-	-	-	-	-	
<b>Egresos de Financiación</b>							
Abonos a capital		10.280.854	12.570.952	15.371.177	18.795.163	22.981.854	
Pago de Intereses		15.303.070	13.012.972	10.212.747	6.788.761	2.602.070	
Gravamen del 4 x 1.000		1.680.480	1.887.360	2.094.240	2.301.120	2.433.600	
Pago de Utilidades							
<b>Total Egresos Financiación</b>	-	27.264.404	27.471.284	27.678.164	27.885.044	28.017.524	
<b>FLUJO DE CAJA DFINANCIACIÓN</b>	228.649.756	-27.264.404	-27.471.284	-27.678.164	-27.885.044	-28.017.524	
<b>FLUJO NETO DE CAJA</b>	-	47.148.407	58.636.437	81.007.010	78.590.905	58.184.120	

Flujo de caja del periodo	-						
	148.649.756	47.148.407	58.636.437	81.007.010	78.590.905	58.184.120	
<b>SALDO FINAL INVERSIONISTA</b>	-						
	148.649.756	47.148.407	58.636.437	81.007.010	78.590.905	58.184.120	83.164.756

**5.5.3. Balance General Projectado.** Se elabora el balance general proyectado para el Centro Integral de atención al adulto mayor.

Cuadro 110. Balance General Projectado

Balance General Projectado		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Caja y Bancos	76.181.756	123.330.163	181.966.601	262.973.611	341.564.516	412.532.636
Cartera (Cuentas por Cobrar)		9.336.000	10.485.333	11.634.667	12.784.000	-
Inventarios						
<b>Total Activo Corriente</b>	76.181.756	132.666.163	192.451.934	274.608.277	354.348.516	412.532.636
Maquinaria y Equipo	95.618.000	95.618.000	95.618.000	95.618.000	95.618.000	95.618.000
Muebles y enseres	1.860.000	1.860.000	1.860.000	1.860.000	1.860.000	1.860.000
Equipos de Oficina	16.450.000	16.450.000	16.450.000	16.450.000	16.450.000	16.450.000
Depreciación Acumulada	-	-21.389.000	-42.778.000	-64.167.000	-85.556.000	-106.945.000
<b>Total Activo Fijo Neto</b>	113.928.000	92.539.000	71.150.000	49.761.000	28.372.000	6.983.000
Activos Diferidos	38.540.000	38.540.000	38.540.000	38.540.000	38.540.000	38.540.000
Amortización Diferida	-	-7.708.000	-15.416.000	-23.124.000	-30.832.000	-38.540.000
<b>Activo Diferido Neto</b>	38.540.000	30.832.000	23.124.000	15.416.000	7.708.000	-
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	228.649.756	256.037.163	286.725.934	339.785.277	390.428.516	419.515.636
TOTAL ACTIVOS						
Obligaciones Financieras	10.280.854	12.570.952	15.371.177	18.795.163	22.981.854	-
Proveedores por Pagar		-	-	-	-	-
Impuestos por pagar		15.067.308	21.884.701	32.440.805	36.256.919	
<b>Total Pasivo Corriente</b>	10.280.854	27.638.259	37.255.879	51.235.968	59.238.774	-
Obligaciones de Largo Plazo	69.719.146	57.148.194	41.777.017	22.981.854	-	-
<b>PASIVO TOTAL</b>	80.000.000	84.786.454	79.032.896	74.217.822	59.238.774	-
Aportes Sociales	148.649.756	148.649.756	148.649.756	148.649.756	148.649.756	148.649.756

Utilidades Ejercicios Anteriores		-	27.532.080	67.521.399	126.799.596	193.050.877
Utilidades del Presente Ejercicio		27.532.080	39.989.318	59.278.198	66.251.280	75.178.0927
Reservas (10% de las utilidades del ejercicio)		3.059.120	7.502.378	14.088.844	21.450.097	29.803.311
<b>PATRIMONIO TOTAL</b>	148.649.756	171.250.709	207.693.038	265.567.456	331.189.742	419.515.636
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	228.649.756	256.037.163	286.725.934	339.785.277	390.428.516	419.515.636

## 5.6. CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD FINANCIERA DEL PROYECTO

El Centro Integral de Atención al adulto Mayor Alfa y Omega requiere una inversión total de \$228.649.756, representados en activos fijos \$113.928.000, activos diferidos \$38.540.000 y capital de trabajo \$76.181.756, de esa forma se crea con los rubros suficientes para operar.

Del total de inversión, se financiará con un crédito por valor de \$80.000.000 y recursos propios por \$148.649.756 como aportes sociales. Se ha investigado otras fuentes de financiamiento con capital semilla, como Fondo emprendedor, de esa forma presentar el proyecto ante el SENA para su evaluación y poder concursar en las convocatorias hasta por un monto de 180 SMLV por valor de \$106.000.000.

Los costos del servicio están conformados por los insumos por valor de \$104.084.400, mano de obra directa \$104.134,265 y costos indirectos del servicio por \$62.020.900, para un total de \$270.239.565. Los gastos administrativos son de \$80.548.377, ventas \$6.690.000.

Sobre las proyecciones de ventas, se estimaron con base en la capacidad utilizada y proyectada, del servicio habitación compartida e individual, generando ingresos por valor de \$420.120.000 para el primer año de operaciones.

Las proyecciones financieras, se estiman a partir de los ingresos, los costos y gastos generados, siendo la base para generar los estados financieros, el estado de resultado, flujo de caja y balance general, fueron positivos en el horizonte del proyecto.

## **6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO**

### **6.1 EVALUACIÓN SOCIAL Y LOS ASPECTOS CLAVES DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL.**

El Centro Integral de atención al adulto mayor Alfa y Omega en el municipio de Barrancabermeja, considera que tienen los siguientes compromisos:

- Los aspectos sociales: Esta iniciativa empresarial genera 10 empleos directos, 8 con contrato laboral y dos con prestación de servicios para el primer año de operaciones. En el segundo año, se incrementa un empleo adicional y en el año cuarto otro adicional. En total serían 12 empleos en la evaluación del horizonte del proyecto, contribuyendo con el desarrollo económico de la ciudad y mejorando las condiciones de vida de los colaboradores.
- Los aspectos laborales: Las gestoras de la iniciativa empresarial, tienen conocimiento sobre las obligaciones patronales, por lo tanto, se ha estimado el presupuesto para la cancelación oportuna de los salarios, auxilio de transportes, prestaciones económicas y de seguridad que contempla la Ley; de igual forma se utilizará los recursos encontrados en el entorno, con relación a los practicantes universitarios y de instituciones, que deben realizar los servicios sociales, de esa forma se articula la academia con el sector empresarial.
- Los aspectos ambientales. Esta iniciativa empresarial no genera ningún tipo de materiales tóxicos o que requieren un manejo adecuado. Los residuos que se generan como son cajas, bolsas, plásticos entre otros, serán entregados a los

recicladores. Los residuos de la cocina, serán entregados al camión de las basuras.

- Los aspectos de las relaciones con los proveedores. Las empresas requieren mantener y conservar unas buenas relaciones con los proveedores, con el fin de tener los insumos y servicios oportunamente, por lo tanto, esta iniciativa, tendrá en cuenta a los proveedores como un eslabón importante en la cadena de valor.
- Ética, como eje fundamental en el proceso de la Responsabilidad Social Empresarial, evaluando el desempeño y el compromiso que se tiene con la sociedad.
- Los aspectos responsables con la academia. El enriquecimiento intelectual y personal de las autoras del proyecto, para colocar en práctica los conocimientos administrativos, legales para crear un centro integral de atención al adulto mayor, como fomento para la independencia económica de los profesionales en gestión empresarial.

## **6.2 EVALUACIÓN AMBIENTAL**

La empresa no genera ningún tipo de daño ambiental, se realizará programa de reciclaje para cartón y plástico.

**6.2.1 Matriz de evaluación de impactos** (agua, suelo, aire, manejo de desechos, depredación de recursos naturales). Las empresas de servicios, como el Centro Integral de Atención al Adulto Mayor Alfa y Omega, no genera ningún tipo de emisiones tóxicas al aire o fuente de espejos de aguas. Con relación al ruido, los clientes son personas adultas, que por lo regular requieren de espacios tranquilos, sin ruido, por lo tanto, no existe ningún tipo de problema en este aspecto. A continuación se elabora la matriz de evaluación de los impactos.

Cuadro 111. Matriz de Evaluación de Impactos.

RECURSOS	Criterio de evaluación	CARÁCTER		Importancia		
	Impactos	(+)	(-)	Alta	Media	Baja
AGUA	Alteración de morfología de drenajes		x			x
	Ocupación temporal de causas		x			x
	Aumento de sólidos		x			x
AIRE	Generación de ruido		x			x
	Emisiones de polvo		x			x
	Aumento de la temperatura		x			x
SUELO	Desestabilización de taludes		x			x
	Generación de procesos erosivos		x			x
	Aceleración de procesos erosivos		x			x
VEGETALES	Remoción de vegetal natural		x			x
	Tala de árboles		x			x

**Agua.** No hay fuentes hídricas cercanas como lagos, lagunas, etc ni riego de químicos en la zona para la prestación del servicio, que las contaminara en el desenvolvimiento de éstas actividades. Por lo tanto, no se presenta mitigación ambiental en este sector.

**Suelo.** En él caen aguas utilizadas en lavados de baños, baterías sanitarias, para adultos mayores, se mitiga ya que es la que se recibe a través de acueducto local una vez esté construido el hogar y los desagües van al respecto sistema de alcantarillado.

**Aire.** En la prestación del servicio no se emiten gases, sólo vapores a través de la campana extractoras en el área de la cocina, pero no es contaminante para el ambiente.

**Manejo de desechos.** En la etapa de prestación del servicio llegan las cajas donde tenían la papelería y alimentos; éstos deben entregarse a los recicladores encargado de recuperar este material y de entregarlos a entidades encargadas de procesarlas para obtención de diversas clases de papeles y cartones.

Para los residuos orgánicos como comidas, cáscaras de alimentos se deben entregar a personas que luego lo utilizan como abono. De igual forma se dispone del juego de papeleras ecológicas de vaivén que permite la clasificación de la recolección de basuras o desechos.

**6.2.2 Plan de mitigación.** Se sensibilizará a todos los participantes, clientes internos y externos, sobre el adecuado manejo de los residuos sólidos; los cuales estará enmarcados en una política de disposición provisional y final de residuos.

El proyecto se fundamentará en el Decreto No.1713 de Agosto de 2002, en lo que respecta al manejo ambiental. Se dispondrá de todos los permisos que requiere este tipo de iniciativa empresarial, en cumplimiento de la normativa ambiental, por

lo tanto este proyecto ha estimado en el proyecto los requisitos, términos, condiciones y obligaciones que se relacionen con la prevención, mitigación, corrección, compensación y manejo de los efectos ambientales del proyecto.

El Centro Integral de atención al adulto Mayor Alfa Y OMEGA, ha proyectado su plan de mitigación, relacionado con actividades como:

Antes del proceso. Monitoreo a los servicios requeridos a través de la página web, atención personal a familiares de los adultos mayores, con el fin de mostrar las instalaciones, los equipos, los servicios diseñados, que le permita visionar los aspectos humanos de una atención personalizada e integrada con el grupo de clientes.

Durante el proceso. Acompañamiento en la prestación del servicio, articulación con los colaboradores de la empresa, en el área de enfermería y de cocina, con el fin de estimar los insumos para entregar los pedidos a los proveedores, revisión de las instalaciones con el fin de disminuir riesgos de accidentes.

Después del proceso. Continuamente se realiza la encuesta de satisfacción a los familiares de los adultos mayores, con el fin de diseñar, implementar y mejorar planes internos. Motivación a los colaboradores para que el talento humano sea productivo y competitivo, siendo una prioridad el trabajo en equipo.

### **6.3 EVALUACIÓN FINANCIERA**

La evaluación financiera tiene como objetivo determinar el rendimiento de la inversión frente a los flujos del proyecto para crear un centro integral de atención

al adulto mayor, con un servicio diferenciado y humano. Los criterios para elaborar este aparte, será a través de los criterios de Valor Presente Neto y Tasa Interna de Retorno, con los resultados el inversionista podrá tomar la decisión de invertir ó no en el mismo.

**6.3.1 Valor presente neto.** Es un valor que resulta la suma de los flujos descontados a la inversión inicial. Se define como el valor que resulta de restar al valor presente de los futuros flujos de caja del proyecto, el valor de la inversión inicial.

El VPN se obtendrá mediante la siguiente fórmula matemática:

$$VPN = -P + \frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{FNE_n}{(1+i)^n}$$

Es el valor que resulta la suma de los flujos descontados a la inversión inicial. Los flujos de caja se calculan con pesos constantes, por lo tanto, la tasa de descuento se determina por la siguiente fórmula:

Tasa deflactada:  $\frac{\text{Capital de trabajo}}{\text{Inversión total del proyecto}} * \text{Tasa interés anual del crédito} * (1 - \text{impuestos}) +$

$\frac{\text{Aportes de los socios}}{\text{Inversión total del proyecto}} * \text{Tasa de oportunidad en Barranca}$

Tasa deflactada:  $\frac{C.T.}{I.T.P} * Tic * (1 - imp) + \frac{A.S.}{I.T.P} * T.O.B$

$$\text{Tasa deflactada: } \frac{\$76.181.756}{\$228.649.756} * 22.71\% * (1 - 33\%) + \frac{\$148.649.756}{\$228.649.756} * 28\%$$

Tasa deflactada: 23.27%

De acuerdo con la formula anterior, la tasa de descuento es del 23.27%, por lo tanto el Valor Presente Neto es de \$49.613.408, siendo para la empresa positivo y atractivo para los emprendedores.

Cuadro 112. Cálculo Valor Presente Neto VPN

Año 0	-148.649.756
Año 1	47.148.407
Año 2	58.636.437
año 3	81.007.010
Año 4	78.590,05
Año 5	58.184.120
AÑO 6	83.164.756
TASA	23.27%
<b>VPN</b>	<b>\$ 49.613.408</b>

**6.3.2 Tasa Interna Retorno TIR.** Es la tasa porcentual, en la cual la diferencia entre los ingresos y egresos actualizados con esa tasa, hacen el Valor Presente Neto VPN igual a cero (0).

Cuadro 113. Tasa Interna de Retorno

Año 0	-148.649.756
Año 1	47.148.407
Año 2	58.636.437
año 3	81.007.010
Año 4	78.590.905
Año 5	58.184.120
Año 6	83.164.756
<b>TIR</b>	<b>35.54%</b>

La TIR se obtendrá mediante la siguiente fórmula matemática:

$$VPN = \sum (x) (1 + r) - t$$

Donde: X = Flujo neto de caja, para cada año (del 0 al 5)

I = TIR = ?

t = Periodo de 0 hasta 5 años.

Por lo tanto la Tasa Interna de Retorno de la iniciativa empresarial es del 35.54% anual.

**6.3.3. Período de recuperación.** Para realizar el análisis del periodo de recuperación se elabora el siguiente cuadro:

Cuadro 114. Recuperación de la inversión

AÑO		FLUJO ESPERADO	TASA DE DESCUENTO	FACTOR DE DESCUENTO	VALOR ACTUAL	VALOR ACTUAL AJUSTADO
Año	0	-148.649.756	23.27%	1.000000	-148.649.756	-148.649.756
Año	1	47.148.407	23.27%	0.811227	38.248.079	-110.401.677
Año	2	58.636.437	23.27%	0.658090	38.588.046	-71.813.631
Año	3	81.007.010	23.27%	0.533861	43.246.445	-28.567.186
Año	4	78.590.905	23.27%	0.433082	34.036.328	5.469.143
Año	5	58.184.120	23.27%	0.351328	20.441.723	25.910.865
Año	6	83.164.756	23.27%	0.328889	27.352.010	53.262.875

Por lo tanto se recupera a los tres años y diez meses de iniciar operaciones.

**6.3.4 Indicadores Financieros.** Los indicadores Financieros se elaboran teniendo en cuenta los resultados de los Estados Financieros.

Cuadro 115. Indicadores Financieros

ÍNDICES DE LÍQUIDEZ	INDICE DE LÍQUIDEZ CORRIENTE: Activos corrientes: 1: 1 Pasivos corrientes	PRUEBA DE FUEGO o ÁCIDA Activos corrientes- inventario: Pasivos corrientes	
ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO	ENDEUDAMIENTO Total pasivos x 100: Total activos	AUTONOMÍA Total patrimonio x 100: Total activos	
ÍNDICES DE RENTABILIDAD	SOBRE VENTAS Utilidad líquida x 100: Total de ventas	SOBRE PATRIMONIO Utilidad líquida x 100 Patrimonio	SOBRE ACTIVOS Utilidad líquida x 100: Total Activos

Cuadro 116. Datos de los indicadores Financieros

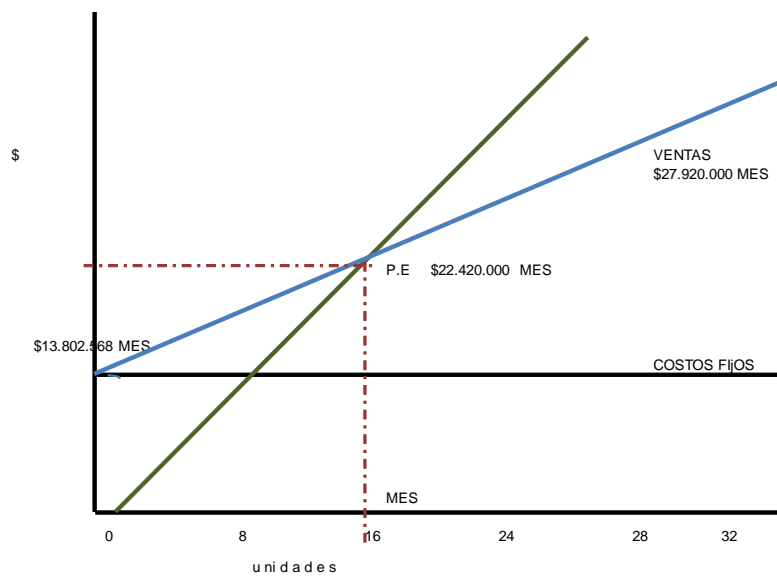
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>INDICE DE LIQUIDEZ: Mide la capacidad que tiene la empresa para cancelar sus obligaciones en el corto plazo.</b>					
ACTIVO CORRIENTE	132.666.163	192.451.934	274.608.277	354.348.516	412.532.636
PASIVO CORRIENTE	27.638.259	37.255.879	51.235.968	59.238.774	-
RESULTADO	\$4.80	\$ 5.17	\$ 5.36	\$ 5.98	
ANÁLISIS	Es la capacidad que tiene la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo: en esta iniciativa para el primer año cuenta con \$4.80 para atender su obligación por cada peso que debe. Al quinto año no se tiene obligaciones a corto plazo.				
<b>INDICE DE ENDEUDAMIENTO: mide el grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa</b>					
PASIVO TOTAL	48.500.649	50.329.424	54.898.559	52.089.609	-
ACTIVO TOTAL	194.100.801	235.551.236	303.719.326	378.693.263	444.356.254
RESULTADO	24.99%	21.37%	18.08%	13.76%	-
ANÁLISIS	Para el primer año de operaciones, los acreedores participan con un 24.99% y va disminuyen, en la medida que se cancele las obligaciones contraídas.				
<b>INDICE DE RENTABILIDAD: Medir la efectividad para controlar costos y gastos, para convertir ventas en utilidades.</b>					
UTILIDAD	30.591.201	44.432.576	65.864.664	73.612.533	83.532.141
PATRIMONIO	256.037.163	286.725.934	339.785.277	390.428.516	419.0515.636
RESULTADO	11.95%	15.50%	19.38%	18.85%	19.91%
ANÁLISIS	En el proyecto, los socios de la empresa obtendrán un rendimiento del 11.95% para el primer año de operaciones y va en aumento, llegando al 19,91% en el año quinto.				
UTILIDAD	30.591.201	44.432.576	65.864.664	73.612.533	83.532.141
VENTAS	420.120.000	471.840.000	523.560.000	575.280.000	608.400.000
RESULTADOS	7.28 %	9.42%	12.58 %	12.80%	13.73%
ANÁLISIS	Por cada peso vendido 7.28 centavos de utilidad. Este tipo de negocios crece en la medida que se genere confianza. Cada año se incrementa, siendo del 13.73% al quinto año.				

En el cuadro anterior, se puede observar los indicadores financieros para la iniciativa empresarial de crear el Centro Integral de atención al adulto mayor. De acuerdo con los resultados, todos los indicadores fueron positivos, lo cual es conveniente su evaluación financiera.

## 6.4 PUNTO DE EQUILIBRIO

El Punto de Equilibrio está dado por el volumen de ventas de un bien o servicio, para lo cual los ingresos totales son iguales a los egresos totales, es decir no hay pérdidas ni ganancias. A continuación se diagrama.

Figura 16 Punto de equilibrio.



Para el cálculo del punto de equilibrio se utiliza la siguiente fórmula, teniendo en cuenta que son dos servicios, se elabora el cálculo con la fórmula de multiproducto, que a continuación se detalla.

Cuadro 117 Punto de equilibrio

	<b>Unidades Mes</b>	<b>precio venta</b>	<b>costo variabl e</b>	<b>margen</b>	<b>peso product o</b>	<b>margen contribución ponderado</b>	<b>punto equilibrio Mes</b>
Pensión habitación compartida	22	1.380.000	545.619	834.381	0.88	734.256	18
Pensión habitación individual	3	1.550.000	612.833	937.167	0.12	112.460	2
<b>TOTAL</b>	<b>25</b>						<b>20</b>

El punto de equilibrio lo alcanza cuanto venda 20 servicios de atención para adultos mayores, es decir aproximadamente el 80% de las ventas presupuestadas al mes.

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

Las autoras concluyen lo siguiente sobre la evaluación financiera.

Los aspectos de la evaluación y de la responsabilidad social empresarial, fueron teniendo en cuenta en la investigación para crear el centro de atención para adultos mayores, factores importantes para fortalecer administrativamente su gestión, derechos labores de los trabajadores, lo ambiental, relaciones con la sociedad, los proveedores y la ética, son fundamentales en la aplicabilidad para tener productiva, competitiva y aceptada en la comunidad de su entorno.

En los aspectos ambientales, el centro de atención al mayor, no genera ningún tipo de residuo, al agua, aire, suelo y vegetales. Aplicará un plan de contingencia para aquellos residuos como son el plástico y cartón para ser entregados a los recicladores. Residuos de cocina serán entregados al camión de rediba.

La evaluación financiera es positiva, con los indicadores Valor Presente Neto \$49.613.408, la Tasa Interna de Retorno del 35.54%, el tiempo de recuperación de tres años y diez meses, los indicadores financieros dieron positivos y el punto de equilibrio se encuentra en el 80% siendo un rango atractivo para los inversionistas. Por lo anterior, es viable con relación a la evaluación financiera.

## CONCLUSIONES

Al culminar este estudio de investigación se establece que la puesta en marcha del Centro Integral Alfa y Omega en el municipio de Barrancabermeja especializada en servicios de atención hacia el adulto mayor, de acuerdo a los estudios realizados, es una empresa económica factible de llevarse a cabo.

En el municipio hay poca competencia que ofrezca esta clase de servicios de atención hacia al adulto mayor, por lo tanto como se observó en la investigación de mercados, las personas estarían dispuesta a adquirir este tipo de servicio por motivos laborales y familiares que no les permite brindarle la atención que sus familiares merecen por tal motivo están interesados en obtener los servicios que ofrecerá la nueva empresa.

El precio del servicio a prestar es cómodo y se encuentra por debajo del que se ofrece en el mercado oferente del municipio, lo cual sumado a la alta calidad en el servicio le dará a la empresa muy buenas oportunidades de éxito y posicionamiento.

El estudio técnico arroja una capacidad a utilizar adecuada para cubrir parte de esa demanda, donde en el transcurso de un horizonte de 5 años se incrementan los servicios con el fin de ampliar la cobertura. La capacidad utilizada corresponde al 69% en el primer año de operaciones hasta llegar al 100% al año quinto, siendo razonable para generar confianza entre los usuarios.

El estudio administrativo indica una organización totalmente factible y con una conformación empresarial adecuada a las necesidades de la empresa donde su política contractual es clara y se ajusta a las condiciones del mercado laboral en el Municipio de Barrancabermeja.

En cuanto al estudio financiero se puede ver claramente la viabilidad del proyecto. La inversión total de \$228.649.756, es un monto adecuado y además los socios del proyecto harán cada uno sus aportes iguales y el resto por medio de un crédito para así obtener la totalidad de la inversión. La evaluación financiera es atractiva con una TIR del 35.54% y un VPN de \$49.613.408, lo cual es una iniciativa empresarial que generará beneficios para sus socios.

## **RECOMENDACIONES**

La viabilidad del proyecto para la creación del centro integral Alfa y Omega en el municipio de Barrancabermeja está condicionada a la demanda del servicio por lo tanto se hace especial énfasis en el desarrollo de una publicidad que permita al cliente conocer y tener la opción de este nuevo servicio.

El excelente y adecuado servicio al cliente y la atención especializada debe ser la mejor manera de hacer publicidad, de tal forma que el cliente se sienta satisfecho y a su vez comparta el buen servicio con sus amigos y allegados.

La empresa y sus trabajadores deben estar en mejoramiento continuo en el desarrollo de sus actividades diarias y procedimiento de atención.

Mantener la integración y motivación del equipo de trabajo en la búsqueda de objetivos comunes y no individuales.

Realizar estrategias de mercado mediante la atención amable con calor de hogar buscando siempre el vínculo directo con el cliente, y ofrecerles un buen servicio en un ambiente cálido de tranquilidad adecuado a sus necesidades logrando así mejorar cada día su vínculo con las demás personas que conformen el Centro integral para el adulto mayor.

Aumentar la capacidad instalada de acuerdo a la demanda del servicio.

Gestionar convenios con instituciones públicas y privadas para que le brinden a los adultos mayores capacitaciones en manualidades y uso del tiempo libre.

## BIBLIOGRAFÍA

ABELLA, Juan David. Análisis de las teorías de Fayol y Taylor. Recuperado el 12 de agosto de 2013. Disponible en: <http://enciclopolitica2000.blogspot.com/2012/03/analisis-critico-de-las-teorias-de.html>

ALCALDÍA MUNICIPAL. Barrancabermeja 90 años. Sala de prensa. Galería de imágenes. Recuperado julio 12 de 2012. Disponible en: [http://www.barrancabermeja.gov.co/alcaldia/index.php?option=com\\_content &view = category&layout=blog&id=170&Itemid=666](http://www.barrancabermeja.gov.co/alcaldia/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=170&Itemid=666)

ALCALDÍA MUNICIPAL. Planeación Municipal. Barrancabermeja en Cifras, Barrancabermeja 2001-2003, Pág. 73.

ALCALDÍA MUNICIPAL. Departamento de Planeación. Revista Barrancabermeja en cifras. 2004/2005. p. 17-18.

CÁMARA DE COMERCIO DE BARRANCABERMEJA. Censo empresarial de Barrancabermeja. Características de las unidades productivas de Barrancabermeja, 2009.

CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ. Registro mercantil. Cómo clasificar correctamente su negocio y no fracasar en el intento. Recuperado 2 de junio de 2011. Disponible en: [http://camara.ccb.org.co/documentos/5847\\_ciiu.pdf](http://camara.ccb.org.co/documentos/5847_ciiu.pdf)

CENTRO DE ESTUDIOS REGIONALES CER. Observatorio de coyuntura socioeconómica de Barrancabermeja. Convenio ECOPETROL, UIS, UNIPAZ, UCC, Programa de Desarrollo y Paz y Cámara de Comercio de Barrancabermeja

2005. Es un documento estadístico donde se encuentra por sectores económicos a Barrancabermeja, lugar donde se aplica la investigación.

GALEANO, Graciela. Centro Geriátrico Rosario. Recuperado el 10 de agosto de 2013. Disponible en: [www.Graciela Galeano www.geriatricosrosario.com.ar/historia-de-las-internaciones-geriatricas/](http://www.GracielaGaleano.com.ar/historia-de-las-internaciones-geriatricas/)

GESTIOPOLIS. Teoría Clásica de la administración. Recuperado el 10 de noviembre de 2012. Disponible en: <http://www.gestiopolis.com/administracion-estrategia/teoria-clasica-de-la-administracion.htm>

GUEVARA César, QUINTERO Guillermo. Organización y método. IREDI-U.I.S. Bucaramanga. 1996. p. 15. Libro guía en el desarrollo metodológico de un proyecto especialmente para el desarrollo del área técnica y administrativa.

MANAGERSHELP. Calidad total. Recuperado el 10 de noviembre de 2012. Disponible en: <http://www.managershelp.com/calidad-total.htm>

MÉNDEZ ÁLVAREZ, Carlos Eduardo. Metodología. Diseño y desarrollo del proceso de investigación. Santa fe de Bogotá. Editorial Mac Graw Hill. 245 p.

MIRANDA MIRANDA, Juan José. Gestión de proyectos. Identificación-Formulación, Evaluación Financiera-Económica-Social-Ambiental. Cuarta edición. Bogotá: mm editores, 2003. 438 p. Guía indispensable en los aspectos o etapas a desarrollarse en la realización de la investigación.

PLANEACIÓN MUNICIPAL. Plan de ordenamiento territorial. Alcaldía de Barrancabermeja. 2002

RODRÍGUEZ, Alicia. Antecedentes de la gerontología. Recuperado agosto 10 de 2013. Disponible en: <http://gerontologos.blogspot.com/2006/05/antecedentes-historicos-de-la.html>

SÁNCHEZ TORRES, Carlos A., Nuevo régimen jurídico del medio ambiente. Ediciones Rosaristas, primera edición 1994. Aporta los lineamientos de carácter legal necesarios para la puesta en marcha del proyecto y poder darle cumplimiento.

SENA. Caracterización de la gerontología en Colombia. Recuperado el 12 de agosto de 2013. Disponible en: <http://observatorio.sena.edu.co/mesas/01/SERVICIOS%20A%20LA%20SALUD%20GERONTOLOGIA.pdf>

VARGAS MANTILLA, Jorge Enrique. Preparación y Evaluación de proyectos de Inversión. Primera Edición, Bucaramanga 1987.241p. Guía indispensable en los aspectos o etapas a desarrollarse en la realización de la investigación.

ZAPATA, Jorge Alberto. Atender y orientar. Recuperado el 10 de noviembre de 2012. Disponible en: <http://especificossaludoral.blogspot.com/2011/10/teoria-sobre-servicio-al-cliente.html>

## **ANEXOS**

## ANEXO A

### CUESTIONARIO UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER UIS - IPRED

Desarrollar una investigación a los hogares, con el propósito de determinar la aceptabilidad de un nuevo centro integral privado para el adulto mayor como, sus respuestas son muy importantes. Y esperamos responda este cuestionario con la mayor sinceridad del caso.

Marque con una X la respuesta que usted considere conveniente

1. ¿Tienen adultos mayores a cargo en este hogar?

Si  No

¿Por qué? \_\_\_\_\_

2. ¿Actualmente cuántos adultos mayores tiene a su cargo?

0	
1	
2	
3	

3. Si su respuesta anterior es afirmativa. ¿Quién se encuentra al cuidado o acompañamiento de ellos?

Enfermera	
Empleada	
En un centro especial	
No requiere cuidado	
<b>TOTAL</b>	

4. Si está utilizando un centro especial ¿A cuál asiste?

---

5. ¿Cómo considera el servicio prestado?

Excelente.	
Bueno.	
Regular.	
Malo.	
<b>TOTAL</b>	

6. ¿Está usted de acuerdo que el adulto mayor que tiene a cargo reciba atención por parte de un centro integral especial?

Si  No

¿Porqué? \_\_\_\_\_

7. ¿Qué servicios espera encontrar además del alojamiento y alimentación en dicho centro?

Recreación dirigida	
Actividades lúdicas	
Gimnasio	

8. ¿Qué presupuesto está dispuesto a pagar mensualmente por el servicio?

\$1.000.000 - 1.200.000	
\$1.200.001 - 1.400.000	
\$1.400.001 - 1.600.000	

9. ¿Estaría de acuerdo con el ingreso del adulto mayor que tiene a cargo para la atención en este centro integral?

Si  No

¿Porqué? \_\_\_\_\_

10. ¿Cuál es la periodicidad con la que tomaría el servicio?

Semanal	
Mensual	
Por horas	

**¡MUCHAS GRACIAS!**

## ANEXO B

### MODELO DE ESTATUTOS DE FUNDACIÓN ENTIDAD SIN ÁNIMO DE LUCRO

#### CAPÍTULO PRIMERO

##### NOMBRE, NATURALEZA, DOMICILIO Y DURACIÓN

**ARTÍCULO 1.- Nombre.-** La persona jurídica que se constituye, se denomina **FUNDACIÓN** Centro Integral para el Adulto Mayor Alfa & Omega, y podrá utilizar la sigla FCIAMA&O, es una institución de utilidad común y sin ánimo de lucro.

**ARTÍCULO 2.- Naturaleza.- LA FUNDACIÓN** Integral para el Adulto Mayor Alfa & Omega, es una persona jurídica de derecho privado, de las reguladas, en lo pertinente, por los artículos 633 a 652 del Código Civil Colombiano, el decreto 2150 de 1995 y demás normas concordantes. Se constituye como una entidad sin ánimo de lucro, de carácter permanente, independiente y autónomo y de utilidad común.

**ARTÍCULO 3.- Domicilio.-** El domicilio principal de **LA FUNDACIÓN** Integral para el Adulto Mayor Alfa & Omega, es Barrancabermeja Departamento de Santander, República de Colombia; pero podrá, por determinación de la Junta Directiva, establecer sedes o capítulos y realizar actividades en otras ciudades y/o municipios del país y del exterior.

**ARTÍCULO 4.- Duración.- LA FUNDACIÓN** Integral para el Adulto Mayor Alfa & Omega, tendrá una duración indefinida, pero podrá disolverse anticipadamente por las causas que contemplan la ley y los presentes estatutos.

#### CAPÍTULO SEGUNDO

##### OBJETO SOCIAL Y DESARROLLO

**ARTÍCULO 5.- Fines.-** Los fines de la **FUNDACIÓN** Integral para el Adulto Mayor Alfa & Omega, persiguen fines de beneficencia, el interés o utilidad común y el mejoramiento de la calidad de vida, el bienestar común o de interés social.

**ARTICULO 6.- Objeto.- La FUNDACIÓN** tendrá como objeto, crear una institución de carácter privado que busca albergar adultos mayores hombres y mujeres (con capacidad económica) pertenecientes a los estratos 3, 4, y 5 del Municipio de Barrancabermeja determinando el servicio con calidad humana y espiritual, enfatizando que es lo espiritual donde queremos sanear el adulto mayor y su familia.

La empresa evaluará procedimientos, protocolos de infraestructura física, técnica y administrativa orientados a brindar una atención integral puesto que se ofrece hospedaje, alimentación, suministro de medicamentos de ser requeridos por los adultos mayores, momentos de esparcimiento, recreación, y actividades lúdicas, manuales y físicas que los hagan sentir mejor, de carácter mixto, haciendo una contribución que impacte en su calidad de vida y bienestar.

Los objetivos específicos de la Fundación serán:

- a) Realizar actividades de recreación dirigida con una persona idónea y capacitada realizando una temática de ejercicios corporales apropiados para su edad con el fin de que las personas que habiten en el hogar utilicen su tiempo libre en forma gratificante y placentera.
- b) Los Adultos mayores tendrán espacios de formación en el manejo de las TIC'S, como alternativa de comunicación permanente de cada persona con sus familiares y saludaran a sus seres queridos por este medio.
- c) Desarrollarán actividades culturales y manuales como danzas folclóricas, canto, tejidos, muñequería, flores artificiales, tapetes y trabajos artesanales mediante la reutilización de materiales.

## **DESARROLLO DEL OBJETO SOCIAL**

La Fundación podrá para el cumplimiento de sus fines (Relacione las actividades secundarias, que garantizan el cumplimiento del objetivo principal) (Por Ejemplo:)

- a) Organizar las condiciones para desarrollar sus propias actividades, celebrar contratos o convenios y asociarse con otras entidades sin ánimo de lucro, de carácter nacional o internacional.
- b) Realizar, patrocinar, organizar, sistematizar toda clase de eventos, en el país o en el exterior, que contribuyan al cumplimiento del presente objeto social.

- c) Apoyar, patrocinar y/o facilitar la ejecución de ideas presentadas por personas o grupos, cuyos propósitos y objetivos concuerden con los de LA FUNDACIÓN.
- d) Diseñar y desarrollar mecanismos de financiación y co-financiación, inversiones a nivel nacional, internacional, necesarios para el financiamiento y sostenimiento de LA FUNDACIÓN , sus actividades y proyectos, utilizando en ambos casos los sistemas de cooperación, administración delegada de recursos, o cualquier otro medio.
- e) Realizar actividades y programas que propendan por el desarrollo integral y gremial de los beneficiarios de la fundación.
- f) Efectuar todas las otras actividades y operaciones económicas, relacionadas desde o directamente con el objeto social, para el desarrollo del mismo, el bienestar de los asociados y la adquisición de bienes, muebles e inmuebles de LA FUNDACIÓN.
- g) Realizar, directa o indirectamente, por cuenta propia o ajena, sola o mediante consorcios, uniones temporales o alianzas estratégicas con organizaciones no gubernamentales u organizaciones de la sociedad civil o entidades del sector privado, nacionales o extranjeras, todas aquellas actividades encaminadas a: Proyectar, ejecutar, administrar, coordinar, controlar o evaluar planes, programas o proyectos, orientados a buscar el bienestar de los asociados y el de los particulares, para tales efectos podrá asociarse, fusionarse, participar en uniones temporales, consorcios y elaborar convenios con otras personas naturales o jurídicas que desarrollen el mismo o similar objeto.

## ANEXO C. CONVENIO DE PRÁCTICAS



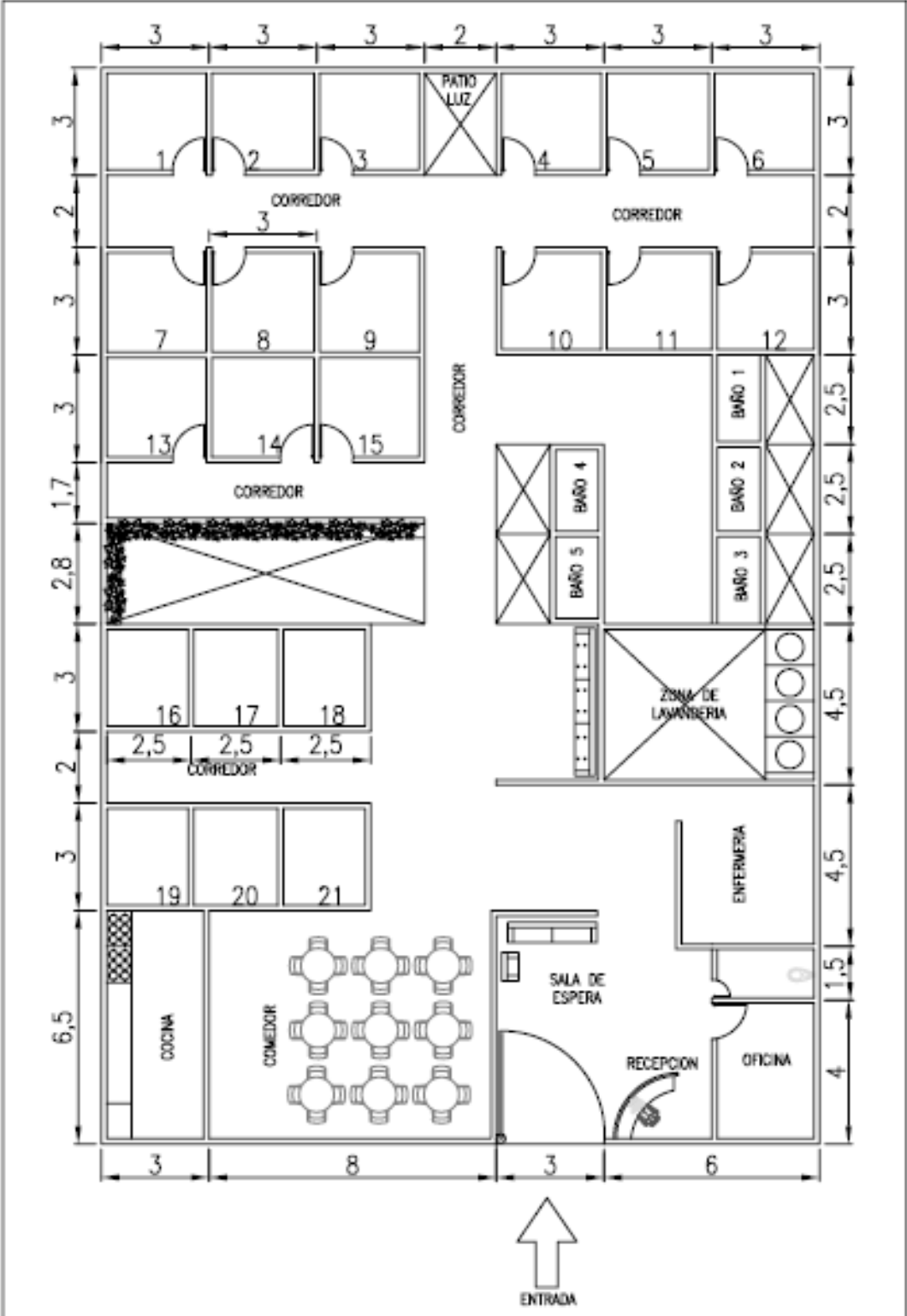
CONVENIO DE PRACTICAS CELEBRADO  
ENTRE LA UNIVERSIDAD COOPERATIVA DE  
COLOMBIA Y XXXXXXXXXXXX

---

### ANEXO C CONVENIO DE PRÁCTICAS CELEBRADO ENTRE XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX Y LA UNIVERSIDAD COOPERATIVA DE COLOMBIA

Entre los suscritos a saber: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX, mayor de edad, identificado con la cédula de ciudadanía No. XXXXXXXXXXXXXXX expedida en Barrancabermeja, quien actúa en calidad de representante legal del XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX, encargado mediante Resolución XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX y debidamente facultado para celebrar este acto, quien para efectos del presente convenio se denominará XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX, por una parte, y por la otra, **ORLANDO ALFONSO ESCUDERO RIVERO**, mayor de edad, de esta vecindad, identificado con la cédula de ciudadanía 79.105.426, en su condición de Director de Sede y Representante Institucional de la Universidad Cooperativa de Colombia, institución privada de educación superior con el carácter de Universidad, sin ánimo de lucro, reconocida por el Ministerio de Educación Nacional mediante resolución No. 24195 del 20 de Diciembre de 1983, y reconocida como institución de educación superior privada de economía solidaria por Resolución No. 1850 del 31 de Julio de 2002 y designado mediante Resolución Rectoral Número 509 del 24 de octubre de 2013 y quien para efectos del presente acto se denominará **LA UNIVERSIDAD**, hemos acordado celebrar el presente convenio marco de cooperación, previas las siguientes consideraciones: **1)** El presente convenio es el resultado de las excelentes relaciones que se han cultivado entre los directivos de las dos instituciones contratantes, que buscan el mejoramiento y elevación del nivel académico y de desempeño. **2)** Con la ejecución del presente convenio se pretende brindar el apoyo humano y científico requerido para la agilización y efectividad mediante la cooperación de estudiantes de la **UNIVERSIDAD** en la gestión empresarial. **3)** Que para lograr los fines propuestos, las partes consideran necesario formalizar este convenio de prácticas formativas, el cual se regirá por las siguientes **CLAUSULAS: PRIMERA.- OBJETO:** El objeto del presente convenio será la cooperación entre XXXXXXXX y **LA UNIVERSIDAD**, mediante programa de prácticas de XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX para realizar los propósitos que les sean comunes y de interés en el campo académico, investigativo, cultural y social que coadyuven al cumplimiento de la misión, visión y principios de ambas entidades. **PARAGRAFO PRIMERO:** - De conformidad con el presente convenio se realizarán pasantías y/o practicas académicas, tendientes a complementar los perfiles de formación profesional de los estudiantes con acciones teórico prácticas acordes con los reglamentos de **LA UNIVERSIDAD**, que permitan a los estudiantes de los programas académicos ofrecidos por ésta, desarrollar los conocimientos adquiridos durante sus estudios académicos.

**ANEXO D. PLANTA FÍSICA HOGAR GERIÁTRICO**



## ANEXO E COTIZACIONES

Nevecón Samsung 792  
Litros



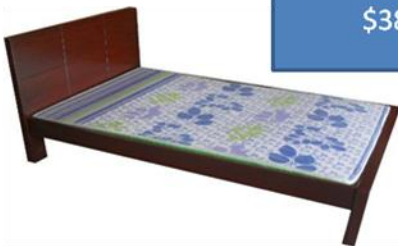
\$4,825,000

Estufa Industrial En Acero  
Inoxidable 4 Puestos Con  
Plancha



\$1,800,000

Cama Sencilla En Madera



\$380,000

Mesa De Noche



\$120,000

**Lavadora 38 Libras Marca Whirlpool**



\$1,350,000

**Colchón Semi ortopédico  
Alta Densidad Cama Sencilla  
En 20 Cm**



\$650,000

**Samsung Mini Split 12000 Btu  
110 Ó 220 V Aire Acondicionado**



\$950,000

**Tv Lg Led 32lm6200 3d Lan Gb Internet  
Smart Tv 32 Pulgadas**



\$1,580,000

**Aires Acondicionados Mini Split 24.000 Btu  
220 Voltios**



\$1,200,000

**Sony Dvp-s3000 Reproductor De Dvd**



\$90,000

**Sofá Sólido 3 Puestos**

\$350,000



**Equipo De Sonido Con Mezclador  
Planta Cabinas**



\$1,350,000

CT-01000292

**CARLOS ALFREDO PINZON TORRES**

NIT. 91289196-6 - REGIMEN COMUN

Calle 50 No 21-43 Barrio Colombia

8020996

Barrancabermeja/Santander

EQUIPOS DE RESCATE - SUMINISTROS ODONTOLÓGICOS - ORTOPÉDICOS - MUEBLES HOSPITALARIOS

FECHA COTIZACION 05-Jul-14

TIPO PAGO: Cotizacion OBS:

VENCIMIENTO: 05-Jul-14

VENDEDOR: Karen Yahaira Sues

CLIENTE: Nora Marulanda  
 DIRECCION CRA 34A N° 71 - 20

C.C. / NIT: 63463415  
 CIUDAD:

TEL: 6112262

IT	CODIGO	DESCRIPCION	CANT.	UND.	VAL.NT.	DSTO %	IVAN	VITOTAL
1	000496	Camilla O Divan Para Terapia	1	1	\$ 264.483	0,00	10	\$ 330.000
2	001412	Nebulizador Lord	1	1	\$ 116.379	0,00	10	\$ 135.000
3	001622	Silla De Ruedas Brazos Y Pies Fijos Sin Rollo 300	1	1	\$ 290.000	0,00	0	\$ 290.000
4	1462	Tensio metro Digital Con Altavoz Lord	1	1	\$ 146.552	0,00	10	\$ 170.000

SON: NOVECIENTOS VEINTICINCO MIL PESOS.

**TOTAL**

SUB-TOTAL \$ 837.414,00 DSTO: 0 Neto a Pagar: \$ 837.414,00 IVA \$ 67.586,00 **\$ 925.000,00**

EN CASO DE SER FAVORICIDA NUESTRA PROPUESTA CONSIGNAR EN LA CUENTA DE AHORROS CORPUBANCA No 488032036 o BANCOLOMBIA No 20011239594 A NOMBRE DE CARLOS ALFREDO PINZON TORRES. TIEMPO DE ENTREGA: Según inventario o 3 dias hábiles despues de la orden de compra.

LINEAS MEDICAS

RECIBI CONFORME C.C. O NIT

*Lineas MEDICAS*  
 KAROLINA SUES  
 05/07/2014