

**Implementación para la Creación de un Centro Adulto Mayor en la Ciudad de  
Villavicencio - Meta**

Nilsson Giovanni Sánchez Valcárcel

Facultad de Ciencias Económicas y administrativas, Universidad Antonio Nariño

Programa de Contaduría Pública

Mag. Carlos Martínez Zamora

Mayo, 2021

**Notas del Autor**

Nilsson G. Sánchez V. [linkedin.com/in/giovanotti-valcarcel-5250341a6](https://www.linkedin.com/in/giovanotti-valcarcel-5250341a6)

La correspondencia relacionada a este proyecto deben dirigirla a el autor.

Contacto: [ngsava33@gmail.com](mailto:ngsava33@gmail.com)

## AGRADECIMIENTOS

Hace unos años atrás no tenía contemplado la idea de ser profesional, llevar consigo un título, un respaldo funcional a la labor, solo tenía el respaldo inigualable de mis padres, que con sus uñas dieron lo mejor, un hogar con el paso del tiempo generaron preguntas que como individuo constante de la sociedad obligan a mantenerse en la pelea constante de sobrevivir y un solo Dios que con su poder de palabra te promete ser aquel que podrías ser, donde aparecen diferentes escenas en el camino... y viendo atrás, viendo el presente me permite un título universitario, y a mi juicio lograr este primer paso para alcanzar de la mano de Dios, familia, amigos, todo lo que espera por crear. A todos muchas gracias.

## DEDICATORIA

A mi fortaleza que me enseñó Dios padre, a no rendirme como mi padre, a ser afable como mi madre, a mis hermanos por ser los críticos más cercanos, a mi hijo que es mi base para que no pierda tiempo en el tiempo, amigos, compañeros y maestros por su mirada correctiva y compañía... para lograr esta meta y primer paso, en comparación a los que me falta por culminar. (Nilsson Sánchez 2021,5)

## TABLA DE CONTENIDO

<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>11</b>
<b>JUSTIFICACIÓN .....</b>	<b>13</b>
<b>ANTECEDENTES .....</b>	<b>15</b>
<b>OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICOS .....</b>	<b>17</b>
OBJETIVO GENERAL.....	17
<b>OBJETIVOS ESPECIFICOS .....</b>	<b>17</b>
<b>5. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO .....</b>	<b>18</b>
<b>6. ANÁLISIS DEL MERCADO Y LA COMPETENCIA.....</b>	<b>20</b>
6.1 PRODUCTO.....	20
6.2 PRECIO .....	20
6.3 PLAZA.....	21
6.4 PROCESO .....	22
6.5 CLIENTES.....	22
6.6 COMPETENCIA .....	22
6.7 PUBLICIDAD.....	23
6.8 ANALISIS DE LOS INVOLUCRADOS (STAKEHOLDERS).....	25
<b>7. TIPO DE INVESTIGACION .....</b>	<b>27</b>
7.1 FUENTE Y TECNICA DE RECOLECCION DE LA INFORMACION .....	27
7.1.1 <i>Cuantitativa</i> .....	27
7.1.2 <i>Primaria (Encuesta)</i> .....	28
7.2 ANALISIS DE LA ENCUESTA.....	28
7.2.1 <i>Ficha Técnica</i> .....	29
7.2.2 <i>Gráficos</i> .....	30
<b>8. EVALUACION TECNICA .....</b>	<b>44</b>
8.1 PLANTA FISICA.....	44

8.2	ORGANIZACIÓN.....	44
8.3	LOGOTIPO .....	45
8.4	ORGANIGRAMA .....	45
8.5	FLUJOGRAMA DE SERVICIO .....	46
<b>9.</b>	<b>EVALUACION FINANCIERA .....</b>	<b>47</b>
9.1	OFERTA.....	47
9.2	DEMANDA .....	47
9.3	ESTRUCTURA DE COSTOS .....	47
9.4	EQUIPO DE PRODUCCION Y SERVICIO .....	48
<b>10.</b>	<b>ANALISIS FINANCIERO .....</b>	<b>50</b>
10.1	INVERSION .....	50
10.1.1	<i>Calculo promedio de usuarios y ventas .....</i>	<i>52</i>
10.1.2	<i>Costos Operativos .....</i>	<i>53</i>
10.1.3	<i>Estado de resultados .....</i>	<i>54</i>
10.1.4	<i>Estado Situacion Financiera .....</i>	<i>55</i>
10.1.5	<i>Flujo de efectivo.....</i>	<i>56</i>
10.1.6	<i>Punto de Equilibrio.....</i>	<i>57</i>
10.1.7	<i>Indicadores de Rentabilidad.....</i>	<i>58</i>
<b>11.</b>	<b>EVALUACION LEGAL .....</b>	<b>61</b>
11.1	NORMATIVIDAD CENTRO AL CUIDADO DEL ADULTO MAYOR .....	61
11.1.1	<i>Registros de contrato.....</i>	<i>64</i>
11.1.2	<i>Normas relacionadas.....</i>	<i>64</i>
	<b>CONCLUSIONES Y LOGROS .....</b>	<b>66</b>
	<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>79</b>
	<b>ANEXOS .....</b>	<b>81</b>

## LISTADOS DE GRAFICOS

Grafico 1 Genero de los encuestados.....	30
Grafico 2 Estado civil de los encuestados.....	31
Grafico 3 ¿Con quién vive?.....	32
Grafico 4 ¿Qué actividades realiza en el día?.....	33
Grafico 5 ¿Qué actividades hace el fin de semana?.....	34
Grafico 6 ¿Qué actividad no le gusta hacer en el día?.....	35
Grafico 7 ¿Tiene amigos de la misma edad?.....	36
Grafico 8 ¿Ha estado en un centro adulto mayor?.....	37
Grafico 9 ¿Que no le gusta del hogar par adulto mayor?.....	38
Grafico 10 ¿Le gustaría ingresar a un centro para el adulto mayor si le ofrecen danza, gimnasia, pintura, juegos de mesa?.....	39
Grafico 11 ¿Le gustaría estar diariamente en uno de estos centros día que le ofrece esas actividades?.....	40
Grafico 12 ¿Le gustaría que lo recogieran y lo trasportaran de su casa a este centro?.....	41
Grafico 13 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente por estar en este centro?.....	42

**LISTA DE TABLAS**

Tabla 1 Competencia Fundaciones.....	22
Tabla 2 Equipos, muebles y enseres para el servicio.....	49
Tabla 3 Inversion y costos fijos .....	50
Tabla 4 Ventas.....	52
Tabla 5 Costos Operativos.....	53
Tabla 6 Estados de Resultados.....	54
Tabla 7 Balance General.....	55
Tabla 8 Flujo de Efectivo.....	56
Tabla 9 Punto de Equilibrio.....	57
Tabla 10 Indicadores de Rentabilidad.....	58
Tabla 11 Nomina Mensual Personal Adminbistrativo.....	59
Tabla 12 Nomina Mensual Personal Operativo.....	60

**LISTA DE ANEXOS**

Anexo 1 Ficha Técnica Puesto de Recepcion.....	81
Anexo 2 Ficha Técnica Silla Tipo Secretaria .....	82
Anexo 3 Ficha Técnica Archivador Cinco Gavetas .....	83
Anexo 4 Ficha Técnica Computador de Mesa .....	84
Anexo 5 Ficha Técnica Juego de Sala .....	85
Anexo 6 Ficha Técnica Televisor 42".....	86
Anexo 7 Ficha Técnica Mecedora .....	87
Anexo 8 Ficha Técnica Base Cama .....	88
Anexo 9 Ficha Técnica Juego de Cama.....	89
Anexo 10 Ficha Técnica Ropero.....	90
Anexo 11 Ficha Técnica Colchon.....	91
Anexo 12 Ficha Técnica Ventilador.....	92
Anexo 13 Ficha Técnica Silla Rimax Tipo Playa.....	93
Anexo 14 Ficha Técnica Comedor.....	94
Anexo 15 Ficha Técnica Puesto Contra Incendio.....	95
Anexo 16 Ficha Técnica Caminadora.....	96
Anexo 17 Ficha Técnica Bicicleta Estática.....	97
Anexo 18 Ficha Técnica Camilla de Terapia.....	98
Anexo 19 Ficha Técnica Cilindro de Oxigeno.....	99
Anexo 20 Ficha Técnica elementos de Enfermeria.....	100
Anexo 21 Ficha Técnica Equipo de Seguridad (cámaras).....	101
Anexo 22 Ficha Técnica Nevera.....	102
Anexo 23 Ficha Técnica Estufa Industrial.....	103
Anexo 24 Ficha Técnica Equipo de Cocina.....	104
Anexo 25 Ficha Técnica Utencilios de Cocina.....	105

## RESUMEN EJECUTIVO DE LA PROPUESTA

No existen modelos en centros para adulto mayor en la ciudad de Villavicencio según información de la cámara de comercio de esta ciudad, donde brinden a los familiares que a su vez por su jornada laboral se nota la ausencia del cuidado especial e inapropiada para el mismo, donde se ven obligados a tomar el favor o pago diario del cuidado de un vecino, amigo, familiar o hijos, contrarrestando el vinculación social y cuidado médico profesional. Mediante esta necesidad lo que se busca es la creación de una micro empresa limitada donde brinde una información exacta y tiempo real la adecuada alerta temprana de sus signos vitales, nutrición, control y unión familiar y en caso de una emergencia se contrata indirectamente a una empresa de servicio pegado médico para que la responsabilidad sea más fuerte frente a las fundaciones ya creadas con la unión de un grupo de empleados directos en ayuda de políticas, normas y derechos en contribución de la sociedad para adaptarse a los cambios muestran que la dignidad de las personas mayores es un llamado con demanda creciente.

### **Clientes**

- Adulto mayor de 60 a 90 años pensionado o con capacidad
- Familias con capacidad económica que respalde el día a día del adulto mayor de los barrios Alborada, Comuneros, Santa Martha, Coralina entre otros.

### **Solución**

Atención y cuidado primario para el usuario en salud y programación para su historia clínica con dietas rigurosas para su día a día según las recomendaciones médicas y condiciones claras para el cuidado de usuario en su calidad de vida en zonas seguras las 24 horas.

### **Palabras clave**

Adulto mayor, derechos, situación, protección, familia, abandono

## **EXECUTIVE SUMMARY OF THE PROPOSAL**

According to information from the chamber of commerce of this city, there are no models in centers for the elderly in the city of Villavicencio, where they provide family members, who in turn, due to their working hours, show the absence of special and inappropriate care for them, where they are forced to take the favor or daily payment of the care of a neighbor, friend, relative or children, counteracting the social bond and professional medical care. By means of this need, what is sought is the creation of a limited micro-company where an accurate and real-time information provides adequate early warning of vital signs, nutrition, control and family union and in case of an emergency, a company is indirectly hired. of medical glued service so that the responsibility is stronger in front of the foundations already created with the union of a group of direct employees in aid of policies, norms and rights in contribution of society to adapt to changes show that the dignity of the older people is a calling with growing demand.

### **Customers**

- Adult over 60 to 90 years old with a pension or with a capacity
- Families with economic capacity to support the daily life of the elderly in the Alborada, Comuneros, Santa Martha, Coralina neighborhoods, among others.

### **Solution**

Attention and primary care for the user in health and programming for their clinical history with rigorous diets for their day to day according to medical recommendations and clear conditions for the care of users in their quality of life in safe areas 24 hours a day.

### **Keywords**

Elderly, rights, situation, protection, family, abandonment

## INTRODUCCIÓN

Una de las necesidades de algunas familias de Villavicencio, es el cuidado del adulto mayor, brindarle la atención adecuada donde brinden a los familiares que a su vez por su jornada laboral se nota la ausencia del cuidado especial e inapropiada para el mismo, donde se ven obligados a tomar el favor o pago diario del cuidado de un vecino, amigo, familiar o hijos, contrarrestando el vinculación social y cuidado médico profesional. Mediante esta necesidad lo que se busca es un mecanismo de información exacta y tiempo real, una vigilancia adecuada como alerta temprana de sus signos vitales, nutrición, control y unión familiar.

Ha este delicado cuidado de las personas mayores siempre se reflejado generalmente por recomendaciones médicas donde señalan enfermedades como mentales, la artritis, artrosis, osteoporosis, diabetes, desequilibrios alimentarios en la tercera edad, neumonía, enfermedades del corazón, trastornos del sueño, donde evidencia el hecho que deben estar bajo el cuidado de un agente profesional para que ayude valore y estimule su permanencia integral del propio ser con responsabilidad, eficacia y tolerancia.

Por este hecho cabe destacar que sí existen lugares donde se puedan realizar dichos servicios, para evitar el aumento decaimiento de las enfermedades contingentes de cada adulto mayor, manteniendo en una zona segura, aislados de la depresión y violencia intrafamiliar, en ayuda para el control o mejora su integridad psicológica, en combinación de excelentes técnicas de autocuidado, nutrición y rehabilitación. Por ello, se proyecta crear un grupo central en la zona urbana de carácter unipersonal, registrada a la cámara de comercio, que pague sus impuestos de ley, además crear mínimo 8 empleos directos en coordinación para brindar a las personas mayores beneficios emocionales, físicos y de entretenimiento, aumentar su utilidad

social, seguridad, autoconfianza y autonomía, y mejorar su calidad de vida. Con este modelo se creará un el seguimiento con los familiares, que, aunque necesiten trabajar, estas personas deberán estar acompañadas en determinados días o fines de semana para combatir y reducir las ausencias inapropiadas. Más precisamente, este prospecto busca mejorar como miembros independientes y activos de la familia, para que puedan servir al grupo de formas diferentes y creativas proporcionándoles nuevos servicios como un valor social adicional, convirtiéndose así en un concepto innovador en el tratamiento médico y optimización de la información.

## JUSTIFICACIÓN

Una de las necesidades de algunas familias de Villavicencio, se refiere a quienes son las personas responsables y quienes pueden ofrecer el cuidado de estos adultos mayores con la atención adecuada por horas de trabajo, por diversas razones, en ocasiones a casi la mayoría de las personas las confían a alguien ajeno a la familia bajo el cuidado de personas mayores para quienes viven solos o tienen familia, pero por diferentes caminos sociales en su ocupación estos adultos mayores viven solos la mayor parte del día, exponiéndose a riesgos físicos y emocionales, provocando deterioro de su calidad de vida en sus funciones físicas y mentales.

Por este hecho se requiere de profesionalidad, respeto, responsabilidad, eficiencia y tolerancia, además, cabe destacar que sí existen lugares donde se puedan realizar dichos servicios, para evitar posibles trastornos mentales, accidentes en zona segura, depresión y violencia intrafamiliar, en ayuda para el control o mejora su integridad psicológica, y si existen personas mayores con enfermedades podría la combinación de excelentes técnicas de autocuidado, nutrición y rehabilitación. Por ello, está previsto crear un grupo central para este evento para brindar a las personas mayores beneficios emocionales, físicos y de entretenimiento, aumentar su utilidad social, seguridad, autoconfianza y autonomía, y mejorar su calidad de vida.

Con este modelo se creará un el seguimiento con los familiares, que, aunque necesiten trabajar, estas personas deberán estar acompañadas en determinados días o fines de semana para combatir y reducir las ausencias inapropiadas. Más precisamente, este prospecto busca mejorar como miembros independientes y activos de la familia, para que puedan servir al grupo de formas diferentes y creativas proporcionándoles nuevos servicios como un valor social adicional, convirtiéndose así en un concepto innovador.

Este concepto es claro a simple vista, lo que demuestra que debido al avance de la tecnología médica, la esperanza de vida de la población aumenta la esperanza de vida, la prevalencia de ancianos abandonados es impactante y la falta de cuidadores a quienes atender porque el espacio de atención para esta población no ha aumentado en la misma proporción, pero en lo que a este trabajo se refiere, la calidad de vida es un conjunto de satisfacción física, mental, social, de actividad, material y física. En muchos casos, por diversos motivos, el cuidado de las personas mayores se encomienda a personas ajenas a la familia, generando agotamiento físico, además teniendo en cuenta que la atención medica es importante en cuyo caso requiere profesionalismo, respeto, responsabilidad, eficacia y tolerancia.

La dificultad que encuentran relacionada con estas instituciones es que no pueden brindar el servicio y no cumplen básicamente esas conductas violando los derechos del usuario. Si bien el cuidado de las personas mayores no solo depende de la propia organización, también es de un grupo de empleados sino en políticas, normas y derechos en contribución de la sociedad para adaptarse a los cambios muestran que la dignidad de las personas mayores es un llamado con demanda creciente. Por ello, este tipo de servicio es muy importante, ya que puede dar respuesta a las necesidades de las personas a través esta visión nos da y genera un ámbito de unión entre otras empresas o estamentos sociales o gubernamentales para con el fin de mejorar así la calidad de vida de esta población del adulto mayor y adultos de enfermedad crónica con nuestra institución médica, y los abuelos son los únicos pacientes.

## ANTECEDENTES

Para la OMS, el gobierno, instituciones, fundaciones ven el envejecimiento como un proceso degenerativo pleno, donde se pierde paulatinamente la oportunidad de tener un bienestar físico, mental y social a lo largo de los días por venir en cada adulto mayor. Este concepto va más allá de la visión de un envejecimiento saludable y puede mejorar la calidad y la esperanza de vida de las personas mayores con ayuda de las actividades deportivas, sociales, recreativas que a su vez significa mantener y mejorar la vida cotidiana familiar y comunitaria.

Para esto se necesita promover que el envejecimiento sea inactivo psicológicamente para esas personas que aun significa que tiene más oportunidad de participar en todos los ámbitos de la vida social y comunitaria. Con ayuda de organizaciones de la salud, el gobierno, las organizaciones internacionales y la sociedad civil el cual han formulado políticas y planes para participar activamente en el trabajo para enfrentar el envejecimiento, reconociendo que aún tienen habilidades motoras, y sin descartar el conocimiento ancestral y la sabiduría de individuos.

Así mismo es necesario unificar el lenguaje de los conceptos de edad, vejez y anciano, principalmente porque en diferentes regiones, los conceptos de "anciano", "tercera edad", se utilizan en procesos de diálogo interinstitucional y comunitario. Desde esta perspectiva, los planes, programas, proyectos, comités y grupos de trabajo utilizan estos nombres sin considerar el significado y la importancia de utilizar uno u otro término.

Debido a esta realidad y falta de tolerancia, se deben promover métodos independientes de derechos humanos, productividad, ingresos del hogar y políticas de cobertura en materia de

protección a las personas mayores, especialmente programas orientados al fortalecimiento de las personas. Brindar servicios de enfermería oportuna, adecuada y de alta calidad para las personas mayores. Ante esto, la estrategia más consistente es buscar permitir la participación de desarrolladores incluido el Ministerio de Salud, que ha establecido lineamientos para la provisión de productos de cuidado para las personas mayores, especialmente aquellas con demencia y dependencia funcional. Además, el Ministerio de Educación y Trabajo promoverá la formación del personal de enfermería para el cuidado de las personas mayores, más precisamente:

- El Ministerio de Salud tiene lineamientos para disminuir la morbilidad del adulto mayor.
- El Ministerio de Educación diseña e implementa modelos de educación flexible para adultos mayores en los territorios urbanos y rurales
- INDERMETA que consolida y amplias estrategias de promoción de la actividad física, deportiva y de recreación para las personas adultas y adultas mayores, Para ser un centro suficiente, articulado, eficiente y eficaz.
- Comunidad en general entorno a la institución

## **OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICOS**

### **OBJETIVO GENERAL**

Brindar un centro de servicio situado en la ciudad de Villavicencio para mejorar la calidad de vida de las personas mayores, generando un diseño propicio que permita el desarrollo de actividades en lo personal, físico y mental para cada una de estas personas como parte importante y básica en el desarrollo de este centro.

### **OBJETIVOS ESPECIFICOS**

- Identificar los clientes potenciales del negocio que residen en la ciudad de Villavicencio, para crear estrategias encaminadas a la prestación del servicio.
- Estudiar los competidores que ofrecen servicios para el cuidado del adulto mayor para generar factores diferenciales en el servicio.
- Definir la planeación estratégica del centro día que genere las directrices y las mejores acciones para la prestación del servicio.
- Identificar el nivel de auto sostenibilidad que tiene la empresa y en su aporte en lo social y fiscal para la economía regional de Meta.

## 5. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

Lo que se busca es crear un centro especial para adulto mayor con base a proveer y minimizar diagnósticos que puedan ejercer su máxima actividad en el adulto mayor, apoyando a quienes viven solos o tienen familia, pero por diferentes caminos sociales en su ocupación estos adultos mayores provocan deterioro de su calidad de vida en sus funciones físicas y mentales. Con este modelo se creará un el seguimiento con los familiares, que, aunque necesiten trabajar, estas personas deberán estar acompañadas en determinados días o fines de semana para combatir y reducir las ausencias inapropiadas, un servicio especial de urgencias, vinculación social y medicamente dispositivos de alerta en una zona segura como lo es dispositivos como lo son mecanismos de información exacta y tiempo real, como alerta de sus signos vitales, al instante, conectado a un dispositivo universal conjunto al personal que ve y vigila por cada uno sin descuidar a los otros adultos, convirtiéndose así en un concepto innovador.

Este concepto es claro a simple vista, lo que demuestra que debido al avance de la tecnología médica, la esperanza de vida de la población aumenta la esperanza de vida, la prevalencia de ancianos abandonados es impactante y la falta de cuidadores a quienes atender porque el espacio de atención para esta población no ha aumentado en la misma proporción, pero en lo que a este trabajo se refiere, la calidad de vida es un conjunto de satisfacción física, mental, social, de actividad, material y física.

En muchos casos, por diversos motivos, el cuidado de las personas mayores se encomienda a personas ajenas a la familia generando agotamiento físico, a saber, que la atención médica importante, en cuyo caso no existe y el cual requiere profesionalismo, respeto, responsabilidad,

eficacia y tolerancia. La dificultad que encuentran la mayoría de los adultos mayores relacionados con estas instituciones es que estas instituciones no pueden brindarles servicios diversos que no cumplan básicamente conductas violatorias de los derechos humanos de la población que las integran.

Si bien el cuidado de las personas mayores no solo depende de la propia organización, también es de un grupo de empleados sino en políticas, normas y derechos en contribución de la sociedad para adaptarse a los cambios muestran que la dignidad de las personas mayores es un llamado con demanda creciente. Por ello, este tipo de servicio médico es muy importante, ya que puede dar respuesta a las necesidades de las personas a través de la visión psicosocial, mejorando así la calidad de vida de esta población donde la institución del adulto mayor es una institución médica, y los abuelos son los únicos pacientes, para que se sientan parte activa de la sociedad y sirvan este mercado en diferentes campos, proporcionan formas creativas de nuevos productos y servicios.

## **6. ANÁLISIS DEL MERCADO Y LA COMPETENCIA**

Nuestro mercado va ligado con la responsabilidad que puede generar rentabilidad para la empresa, con puntos positivos en el servicio, una marca y una bandera, que es el cliente como adulto mayor, para ello se ha establecido con exactitud la aplicación del servicio, un precio, una plaza, un proceso.

### **6.1 PRODUCTO**

Es fundamental la forma de ofrecer un servicio donde está establecido con apoyo médico enfocado a la calidad de vida del adulto mayor, ofreciendo cuidados básicos, asistencia médica oportuna, terapias, dieta personal, actividades sociales y lúdicas, otros servicios como el cuidado corporal, aseo, las 24 horas. Todo esto es expuesto al familiar o acompañante una vez este ingresado el adulto mayor a el centro, con fundamentos responsables y directrices biológicos para su estadía,

### **6.2 PRECIO**

El precio es fundamental para tomar decisiones claras para cada empresa, sin un precio no habría comodidad de conseguir metas claras para cada empresa así que, según el estudio técnico por medio de una encuestas según grafico número 13 en el cual estable según la cantidad de encuestados entre hombre y mujeres si estaría dispuesto a pagar una mensualidad de \$1.000.000 y \$1.500.000, este mecanismo de información de un servicio se estableció de \$1.250.000 como valor promedio, sin deponer la competencia, y a vez otorga la oportunidad de comodidad monetaria ante el Centro Especial para Adulto Mayor, demostrando el valor del mercado y tiempo dedicado sin perder la rentabilidad como objeto final del negocio.

### 6.3 PLAZA

La ciudad de Villavicencio es un municipio colombiano, capital del departamento del Meta y el centro comercial más importante de los Llanos Orientales. Está ubicada en el piedemonte de la Cordillera Oriental, al noroccidente del departamento del Meta, en la margen derecha del río Guatiquía. Fundada el 6 de abril de 1840, cuenta con una población urbana aproximada de 551.212 habitantes en 2020. Presenta un clima cálido y muy húmedo, con temperaturas medias de 28° C y 30°C.

Como capital departamental, alberga las sedes de la gobernación del departamento del Meta, la Empresa de Acueducto y Alcantarillado de Villavicencio (EAAV), la empresa Electrificadora Del Meta (EMSA), la sucursal del Banco de la República de Colombia y la Cámara de Comercio de Villavicencio (CCV). La ciudad se encuentra a 109 kilómetros (68 mi) al sur de la capital de Colombia, Bogotá, a dos horas por la Autopista al Llano.

La consolidación de Villavicencio como Área Metropolitana está descartada, en favor de los municipios de Acacias, Cumaral y Restrepo. Donde al albergar en su parte central gran cantidad de oportunidades laborales y poder absorber la necesidad que tanto se vislumbra para el Centro del Abulto Mayor que según el DANE que el grado de envejecimiento (Índice de Envejecimiento) de la población del municipio para el 2016 es del 23,08%; se determina a partir de la relación que se genera entre los rangos de edad que van de 0 a 14 años (130.297 total población municipal) y de mayor de 65 años (30.072 Total Municipal)<sup>1</sup>

<sup>1</sup> [https://intranet.meta.gov.co/secciones\\_archivos/461-27597.pdf](https://intranet.meta.gov.co/secciones_archivos/461-27597.pdf)

#### 6.4 PROCESO

Es necesario cumplir con los objetivos establecidos para la creación del centro, con expectativas siempre que sea posibles. Este desarrollo del proceso de servicio es una forma de garantizar el bienestar del adulto mayor, familiar, o amigo. Como prioridad de mejorar cada que ves que haya un ciclo económico cambiante y así no quedar en el camino como muchas empresas

#### 6.5 CLIENTES

Se busca que además de ofrecer el servicio del cuidado físico, médico y mental del adulto mayor es generar la necesidad del apoyo como sus hermanos, tíos, hijos o grupo cercano a la familia, o vecinos o amigos, y reducir la tasa de violencia, riesgos físicos y emocionales, que provocan el deterioro de su calidad de vida.

#### 6.6 COMPETENCIA

Fundaciones actualmente activas en la ciudad de Villavicencio – Meta, con sus opciones de servicio donde el usuario puede y determina qué clase de servicio desea. Ante esto nos da pautas para mejorar y aplicar la innovación.

**Tabla 1**

*Competencia Fundaciones*

NOMBRE	SERVICIOS
FUNDACION CAEPA	Habitación Individual: 1.100.000 pesos Habitación Compartida: 830.000 pesos

FUNDACION NIÑO JESUS	Habitación Individual: 1.100.000 pesos Habitación Compartida: 850.000 pesos
FUNDACION CONSTRUYENDO SUEÑOS	Habitación Individual: 1.000.000 pesos Habitación Compartida: 700.000 pesos
FUNDACION EL PARAISO	Habitación Individual: 1.200.000 pesos Habitación Compartida: 800.000 pesos
FUNDACION HOGAR DEL ANCIANO	Habitación Individual: 1.000.000 pesos Habitación Compartida: 800.000 pesos
FUNDACION HOGAR DE PASO LA MALOKA	Habitación Individual: 800.000 pesos Habitación Compartida: 700.000 pesos
FUNDACION CASA AMOR Y PAZ EMMANUEL	Habitación Individual: 1.100.000 pesos Habitación Compartida: 850.000 pesos
FUNDACIONES DIVINO NIÑO JESUS, HOGAR SAN CAMILO, LAS MERCEDES y HOGAR GERIATRICO SAN JOSE	Que son programas DIRECTOS - CONTRATADOS por la GOBERACION DEL META Y ALCALDIA DE VILLAVICENCIO – (GRATUITOS)

## 6.7 PUBLICIDAD

Para llevar a cabo la efectiva publicidad del servicio se utilizarán los medios que la Fundación utiliza para llegar a sus afiliados:

- Prensa escrita
- Comunicados especiales: Publicidad escrita para promocionar los servicios nuevos que se están ofreciendo la empresa.
- Página Web: anunciar la apertura, beneficios, ubicación y precios del hogar geriátrico en un enlace especial en la página de la empresa

- Redes Sociales (Facebook, Instagram, pagina WEB, Twitter)
- Voz a voz
- Volantes
- Afiches
- Pancartas
- Camisetas
- Eventos públicos
- Aplicativo (app)

## 6.8 ANALISIS DE LOS INVOLUCRADOS (STAKEHOLDERS)

ITEM	INTERESADOS		DESCRIPCION	TIPO DE IMPACTO	NIVEL	RIESGO	ACCION FRENTE EL RIESGO
1	INVERSIONISTAS		Perdida de la inversion	Negativa	Alta	Posible perdida de los recursos financieros aportados	Realizar una excelente medición de los ingresos, gastos y costos para mitigar al maximo su desplazamiento en perdidas para la empresa
2	GOBIERNO	ALCALDIA	Desarrollo de programas para el cuidado y fortalecimiento al cuidado del adulto mayor	Positivo	Alta	La no aprobacion de recursos para respaldar los programas, Retrasos por incumplimientos de pagos en su contratacion, sanciones.	Realizar una correcta gestion adminsitrativa presupuestal
3		SECRETARIA DE SALUD		Positivo	Alta		Realizar gestion en los permisos y licencias
4		SECRETARIA DE PLANEACION		Positivo	Medio		Realizar gestion correcta de la documentacion establecida para el negocio
5		GOBERNACION DEL META		Positivo	Alta		Obtener una correcta relacion con el ente del gobierno para mitigar sanciones.
6	EMPRESA DE SEGUROS		Incremento de la compra de seguros en los riesgo laborales	Positivo	Medio	No cubren la totalidad de accidentes laborales en el desarrollo del cuidado del adulto mayor.	Cubrir en su totalidad según la ARL en especial en riesgo laborales en el cuidado del abulto mayor y del mismo objetivo de la empresa

11	PROVEEDORES	ALIMENTOS	Alimentos específicos para cada caso nutricional establecido para el	Negativa	Medio	Que estén distantes las empresas de alimentos	Localizar la empresa cercanamente para la obtención de los alimentos
12		MAQUINAS Y EQUIPOS	Tecnología de punta para el cuidado del adulto mayor	Positivo	Alta	Existencias de máquinas para el desarrollo de eficiencia corporal y desarrollo en el cuidado del adulto mayor	Zonas para el desarrollo de actividades para el adulto mayor
13	COMUNIDAD		Apollo significativo de los vecinos en general para sus visitas y donaciones	Positivo	Alta	Situar la empresa en zonas rurales	Evitar desarrollar la empresa en zonas urbanas ya que esto mentalmente disminuye la capacidad social del
7	EMPRESAS PRIVADAS		Incremento de las fundaciones que cubran la demanda	Negativa	Medio	Incremento de las fundaciones que cubran la demanda	Creando una corporación que genere un servicio vital, único y diferente para cada uno de los adultos mayores.
8	EMPRESA DE SEGURIDAD		Servicio de seguridad para la empresa	Positivo	Alta	Que existan robos de todo tipo dentro y fuera de la empresa y que algún adulto mayor tenga la idea de salir de la empresa sin	Desarrollo de programas para que el adulto mayor no tenga motivos para escapar y establecer un protocolo de seguridad interna y externa
9	USUARIOS		Los familiares siempre buscan un lugar cómodo, aseado, y que brinde buena estadía tanto nutricional como vital para el adulto mayor	Positivo	Alta	Falta de pago mensual, servicio pésimo, no tener espacio cómodo, suciedad.	Promover facilidades de pago, niveles de comodidad, seguridad y aseo permanente, alimentación nutricional adecuada.

## 7. TIPO DE INVESTIGACION

Para lograr una solución integral al problema se dirigió una encuesta persona a persona para tener una mayor objetividad en el diseño e implementación del proyecto, se parte de la observación directa con los gerentes y todos los empleados de la organización, y con base en este análisis, se determina el problema principal que amenaza el problema.

La dignidad y calidad de vida de las personas mayores se refleja en el aumento de las enfermedades físicas, emocionales, mentales y sociales de las personas mayores, las cuales repercuten en el deterioro de la calidad de vida, por lo que hemos agregado dos opciones, como ellos: Involucrar a la familia de los adultos mayores para mediante la concientización y conocimiento de sus obligaciones para brindarle la atención oportuna, gestionar recursos con instituciones de diversas índoles para la institución de modo que con ello se cubran algunos requerimientos económicos que amerita la población adulta mayor.

### 7.1 FUENTE Y TECNICA DE RECOLECCION DE LA INFORMACION

#### 7.1.1 *Cuantitativa*

Se realizó una encuesta de cuestionario estructurado a la población objetivo para determinar sus hábitos o actividades diurnas, sus expectativas, quiénes realizaron solicitudes de servicio, su frecuencia de compra y ubicación de compra; para determinar estándares importantes para el desarrollo del servicio.

- Grupo Objetivo: Hombres y Mujeres mayores de 60 años.
- Ubicación: Localidad Villavicencio en los barrios; Octava Esperanza, Alborada, Coralina y Santa Martha

- Metodología: Se realizó un muestreo en el que se seleccionaron como unidad de encuesta personas mayores de 60 años por ser las personas que recibían los servicios del centro de ancianos, tomando en cuenta su estado civil, tipo de servicio, experiencia, motivos de obtención o denegación y nivel de confianza en las personas mayores.

### **7.1.2      *Primaria (Encuesta)***

Trate de describir cuantitativamente el comportamiento del consumidor, determinar las características de la población objetivo, sus gustos e intereses, y los servicios de enfermería para personas mayores. Este tipo de investigación nos permite medir la satisfacción del cliente, los precios del mercado local, los motivos de preferencia de marca y el nivel de los segmentos de mercado abordados.

## **7.2      ANALISIS DE LA ENCUESTA**

Se realizaron 100 encuestas a hombres y mujeres de entre 60 y 80 años para conocer cómo se consumían los servicios de la vecina localidad de Villavicencio en el centro de día; las preferencias, gustos y otros de Octava Esperanza, Alborada, Coralina y Santa. Martha se investigaron aspectos para comprender el comportamiento de este grupo objetivo.

## 7.2.1 Ficha Técnica

## Frecuencias

		Estadísticos												
		Genero de los encuestados	¿Su estado civil es?	¿Con quien vive?	¿Que actividades hace en el día?	¿Que actividades hace el fin de semana?	¿Que actividad no le gusta hacer en el día?	¿Tienen amigos de la misma edad?	¿Ha estad en un hogar para el adulto mayor?	¿Que no le gusta de los hogares para el adulto mayor?	¿Le gustaria ingresar a un centro para el adulto mayor si le ofrecen danza, gimnasia, pintura, juegos de mesa?	¿Le gustaria estar diariamente en un de estos centros dia que le ofrece esas actividades?	¿Legustaria que lo recogieran y lo trasportaran de su casa aeste centro?	¿Cuanto esatria dispuesto a pagar mensualmente por esatr en este centro?
N	Válido	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
	Perdidos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Media		1,45	1,72	2,14	2,30	2,47	1,99	1,29	1,90	2,31	1,29	1,27	1,33	1,53
Error estándar de la media		,050	,093	,114	,120	,109	,098	,046	,030	,079	,046	,045	,047	,076
Mediana		1,00	1,00	2,00	2,00	2,00	2,00	1,00	2,00	3,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Moda		1	1	1	1	2 <sup>a</sup>	2	1	2	3	1	1	1	1
Desviación estándar		,500	,933	1,137	1,202	1,087	,980	,456	,302	,787	,456	,446	,473	,758
Varianza		,250	,870	1,293	1,444	1,181	,959	,208	,091	,620	,208	,199	,223	,575
Asimetría		,204	,591	,476	,253	,030	,744	,940	-2,707	-,614	,940	1,052	,734	1,457
Error estándar de asimetría		,241	,241	,241	,241	,241	,241	,241	,241	,241	,241	,241	,241	,241
Curtosis		-1,999	-1,605	-1,214	-1,494	-1,276	-,416	-1,140	5,439	-1,119	-1,140	-,912	-1,491	1,796
Error estándar de curtosis		,478	,478	,478	,478	,478	,478	,478	,478	,478	,478	,478	,478	,478
Rango		1	2	3	3	3	3	1	1	2	1	1	1	3
Mínimo		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Máximo		2	3	4	4	4	4	2	2	3	2	2	2	4
Suma		145	172	214	230	247	199	129	190	231	129	127	133	153
Percentiles	25	1,00	1,00	1,00	1,00	2,00	1,00	1,00	2,00	2,00	1,00	1,00	1,00	1,00
	50	1,00	1,00	2,00	2,00	2,00	2,00	1,00	2,00	3,00	1,00	1,00	1,00	1,00
	75	2,00	3,00	3,00	3,00	3,00	2,75	2,00	2,00	3,00	2,00	2,00	2,00	2,00

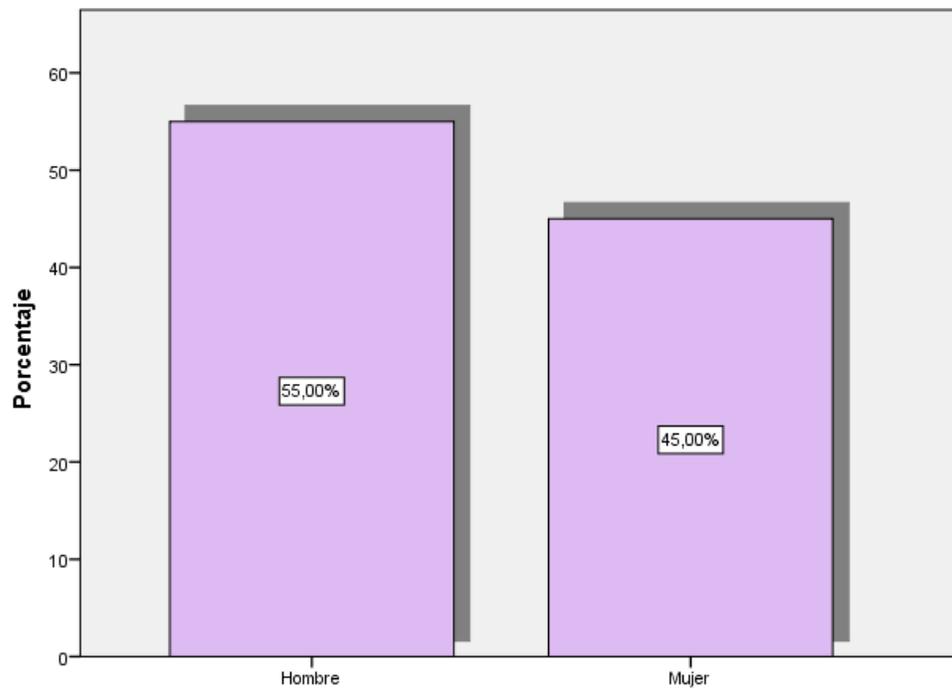
a. Existen múltiples modos. Se muestra el valor más pequeño.

## 7.2.2 Gráficos

### Grafico 1 Genero de los encuestados

De las 100 personas encuestadas el 55% fueron hombres y el 45% mujeres, de esta manera se logra establecer una diferenciación de gustos y preferencias por género

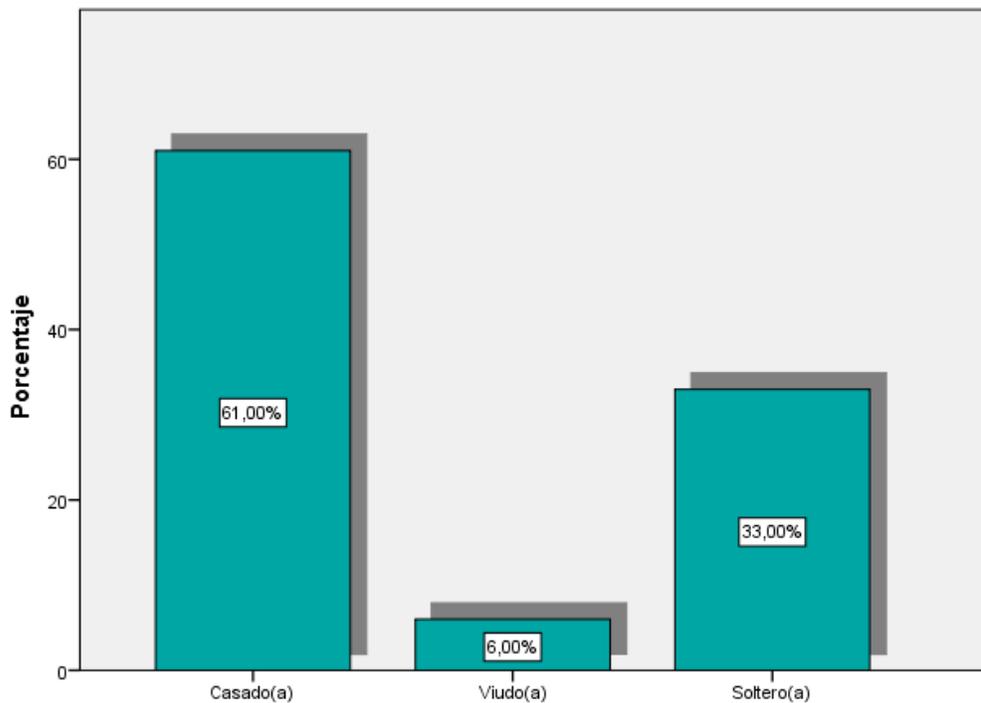
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Hombre	55	55,0	55,0	55,0
	Mujer	45	45,0	45,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	



### Grafico 2 Estado civil de los encuestados

Se evidencia que el mayor número de los encuestados se encuentran aún casados con un total de 61%, 33% son solteros y 6% son viudas(os).

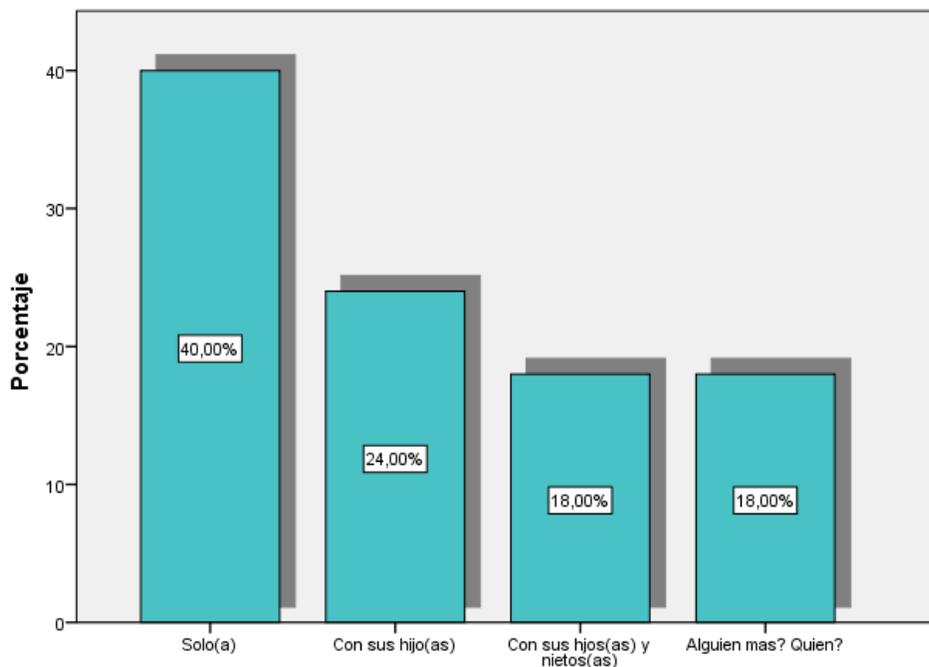
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Casado(a)	61	61,0	61,0	61,0
Viudo(a)	6	6,0	6,0	67,0
Soltero(a)	33	33,0	33,0	100,0
Total	100	100,0	100,0	



### Grafico 3 ¿Con quién vive?

La mayor parte de la población encuestada conviven solos en un total de 40%, esta seguido por la convivencia con los hijos en un 24% mientras que, con hijos, nietos y otras personas son 18% por cada actor.

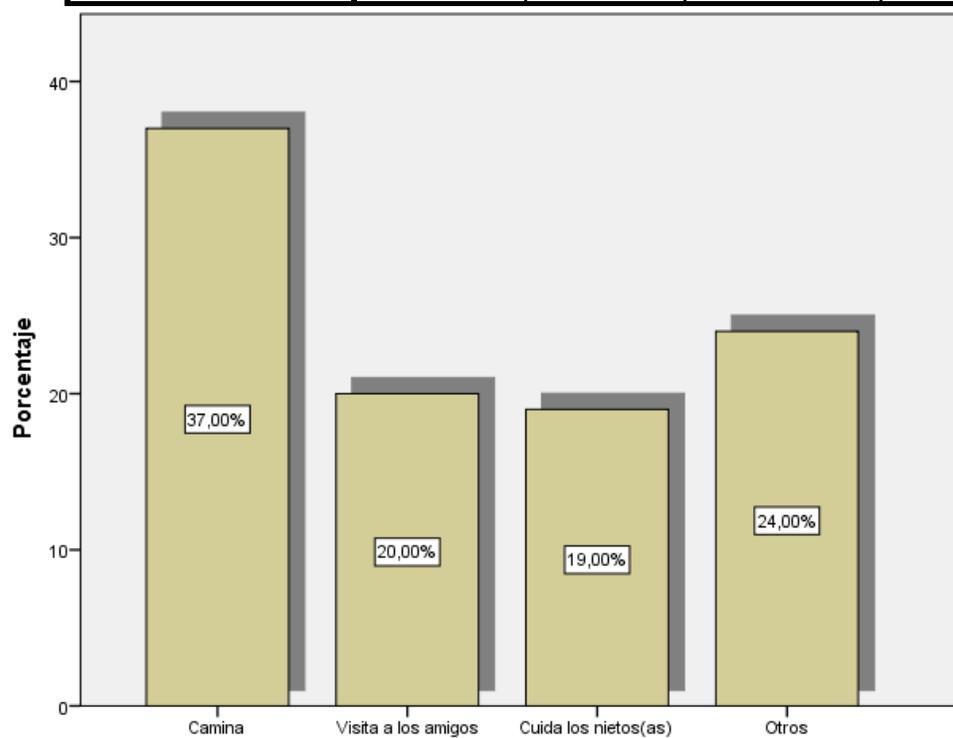
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Solo(a)	40	40,0	40,0	40,0
Con sus hijo(as)	24	24,0	24,0	64,0
Con sus hijos(as) y nietos(as)	18	18,0	18,0	82,0
¿Alguien más? Quien?	18	18,0	18,0	100,0
Total	100	100,0	100,0	



#### Grafico 4 ¿Qué actividades realiza en el día?

Caminar es la actividad que más le gusta desarrollar al adulto mayor con un porcentaje del 37%, seguida de realizar otro tipo de actividades con 24%, luego visitar amigos 20% y lo que menos les gusta hacer es cuidar los nietos con 19%.

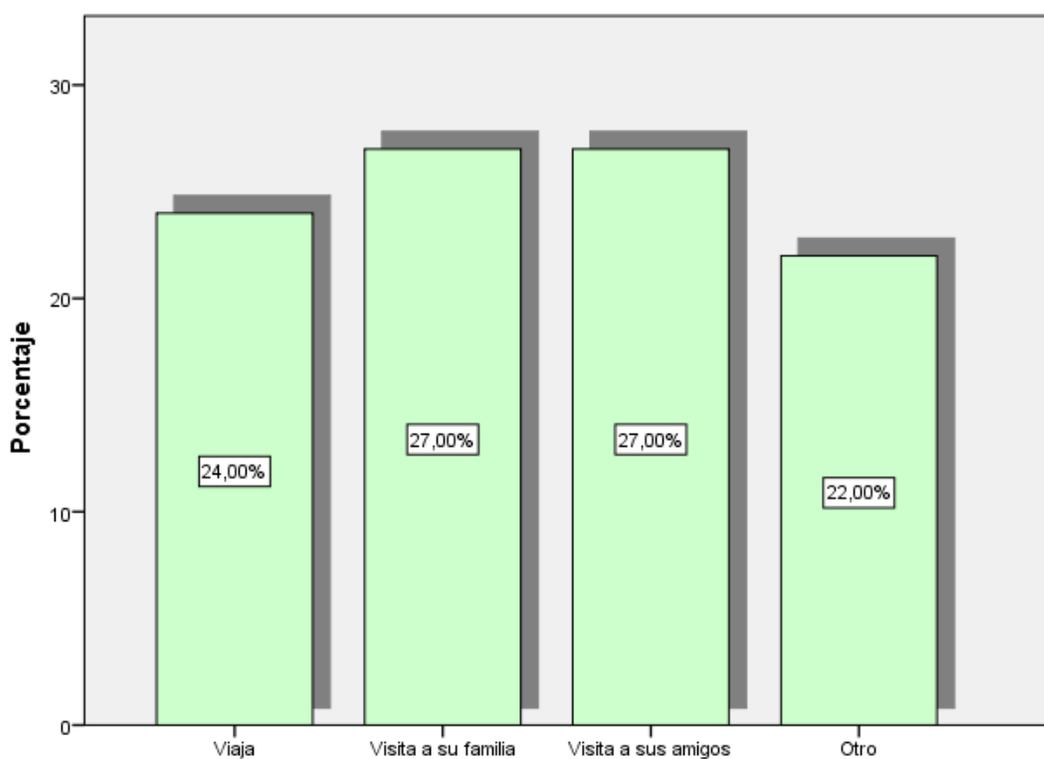
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Ver televisión	37	37,0	37,0	37,0
Leer	38	38,0	38,0	75,0
Dormir	14	14,0	14,0	89,0
Otro	11	11,0	11,0	100,0
Total	100	100,0	100,0	



### Grafico 5 ¿Qué actividades hace el fin de semana?

En una proporción muy similar se evidencian las actividades que realizan los adultos mayores durante el fin de semana con un 27% tienen preferencias en visitar a su familia y amigos con un 24% viajar y 22% otras actividades.

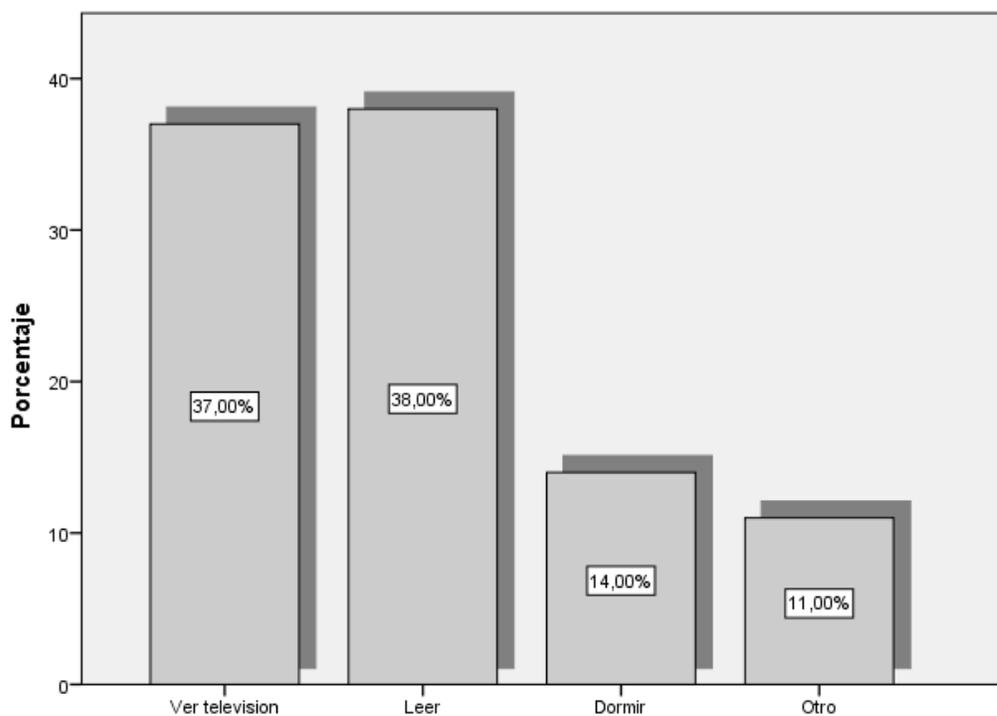
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Viaja	24	24,0	24,0	24,0
Visita a su familia	27	27,0	27,0	51,0
Visita a sus amigos	27	27,0	27,0	78,0
Otro	22	22,0	22,0	100,0
Total	100	100,0	100,0	



### Grafico 6 ¿Qué actividad no le gusta hacer en el día?

Los adultos mayores refieren que lo que menos les gusta hacer durante el día es leer en un 38% y ver TV con un porcentaje de 37% y con un 14% no les gusta dormir.

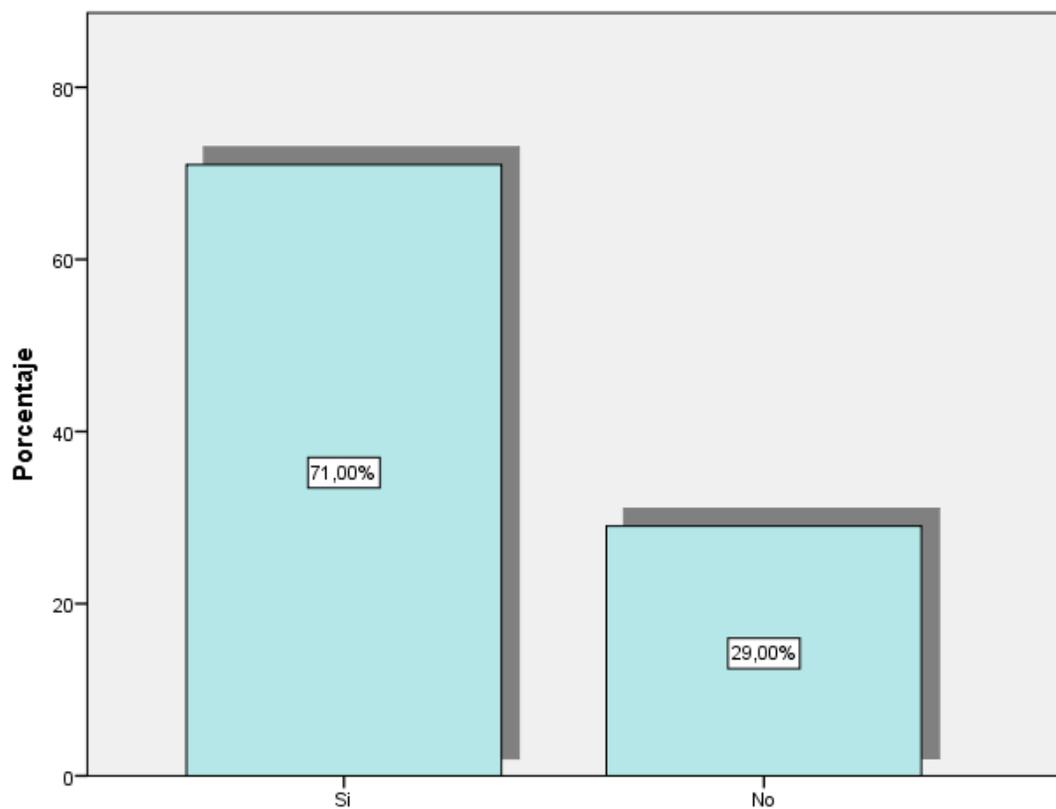
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válid Ver				
o Televisión	37	37,0	37,0	37,0
Leer	38	38,0	38,0	75,0
Dormir	14	14,0	14,0	89,0
Otro	11	11,0	11,0	100,0
Total	100	100,0	100,0	



### Grafico 7 ¿Tiene amigos de la misma edad?

Se evidencia que las personas tienen amigos de la misma edad con un porcentaje de 71% y con las cuales les gusta compartir y pasar tiempo; con un 29% no tiene amigos de la misma edad.

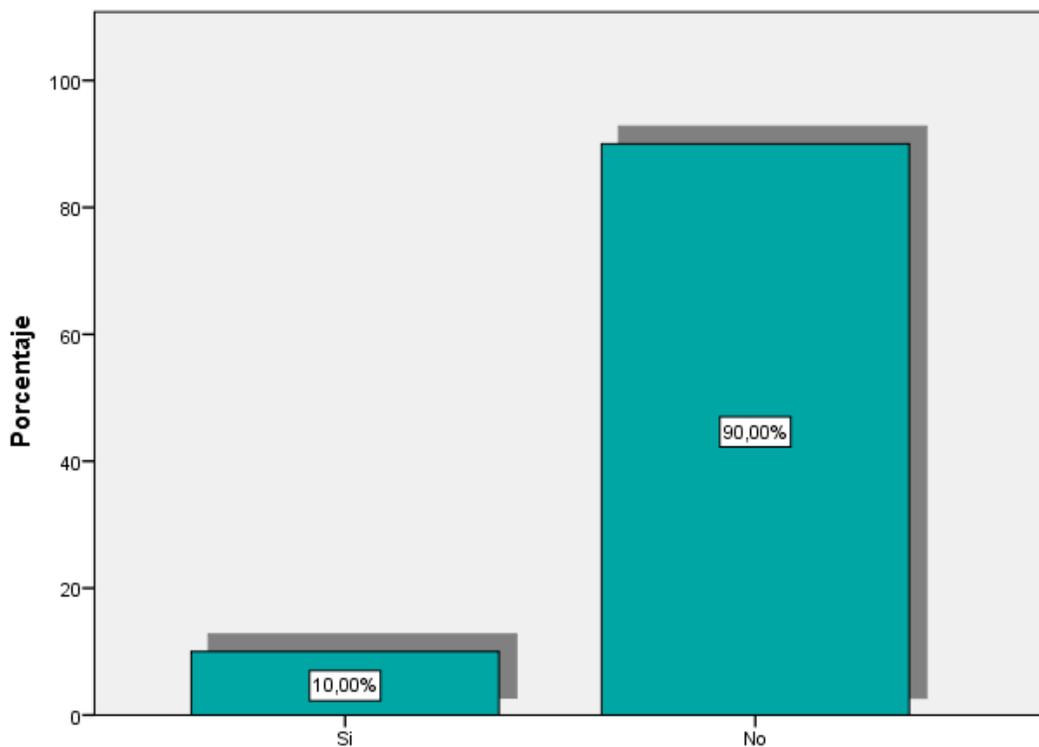
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	71	71,0	71,0	71,0
	No	29	29,0	29,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	



### Grafico 8 ¿Ha estado en un centro adulto mayor?

De los 100 adultos encuestados solo 10% han estado vinculados en un centro día que es prestado por el gobierno y con un 90% las personas no han estado en estas instituciones y no los servicios que prestan.

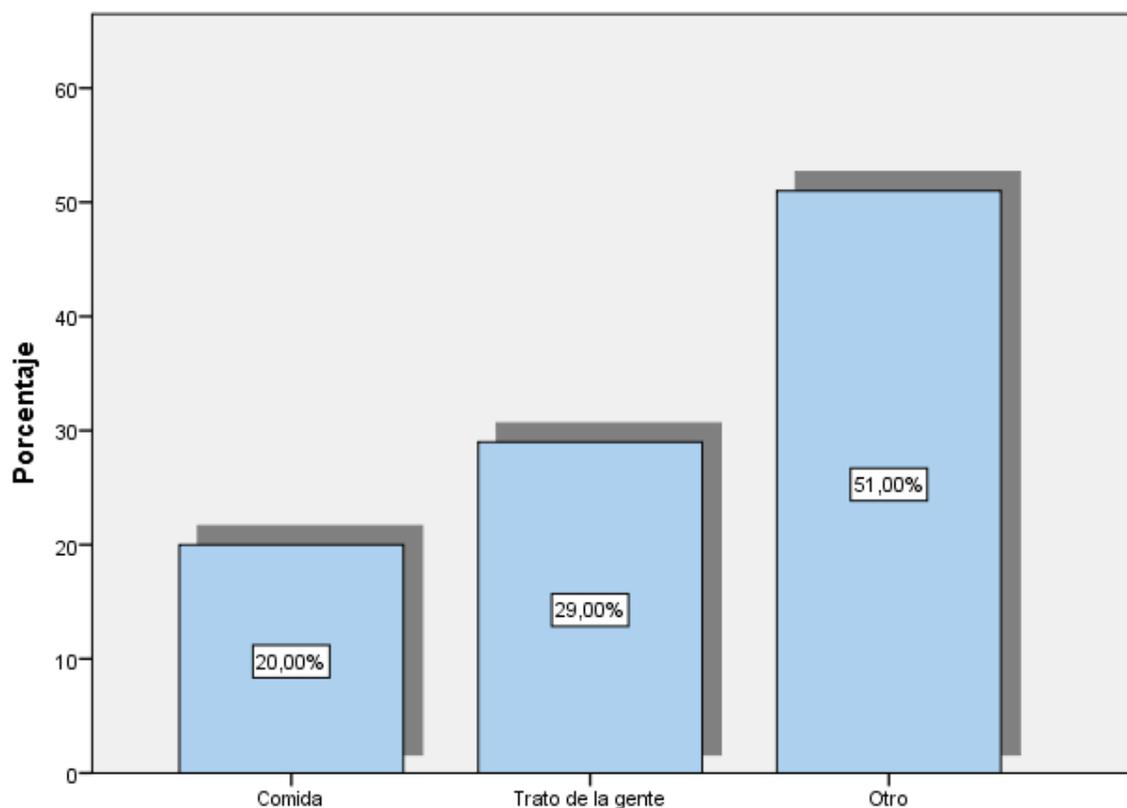
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	10	10,0	10,0
	No	90	90,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0



### Grafico 9 ¿Que no le gusta del hogar par adulto mayor?

La mitad de los adultos mayores refieren que tienen malas referencias ante estos hogares frente a la alimentación con un 29% hicieron referencia al maltrato y 20% se refirieron a otras situaciones como el aseo inadecuado.

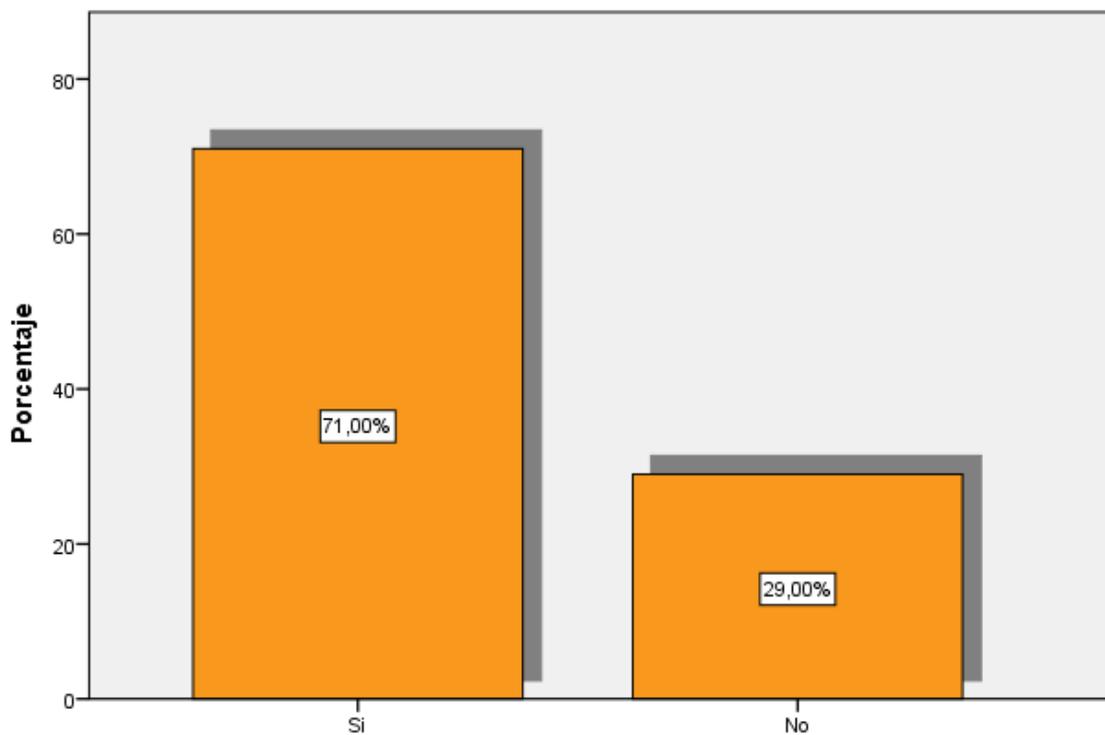
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Comida	20	20,0	20,0	20,0
	Trato de la gente	29	29,0	29,0	49,0
	Otro	51	51,0	51,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	



**Grafico 10 ¿Le gustaría ingresar a un centro para el adulto mayor si le ofrecen danza, gimnasia, pintura, juegos de mesa?**

Con un 71% de los encuestados refieren que les gustaría pertenecer a un centro donde les brinden diferentes actividades como disponibilidad de danza, gimnasia, pintura, juegos de mesa, para su distracción y con un 29% no les gustaría estar en un centro que no les ofrezcan nada.

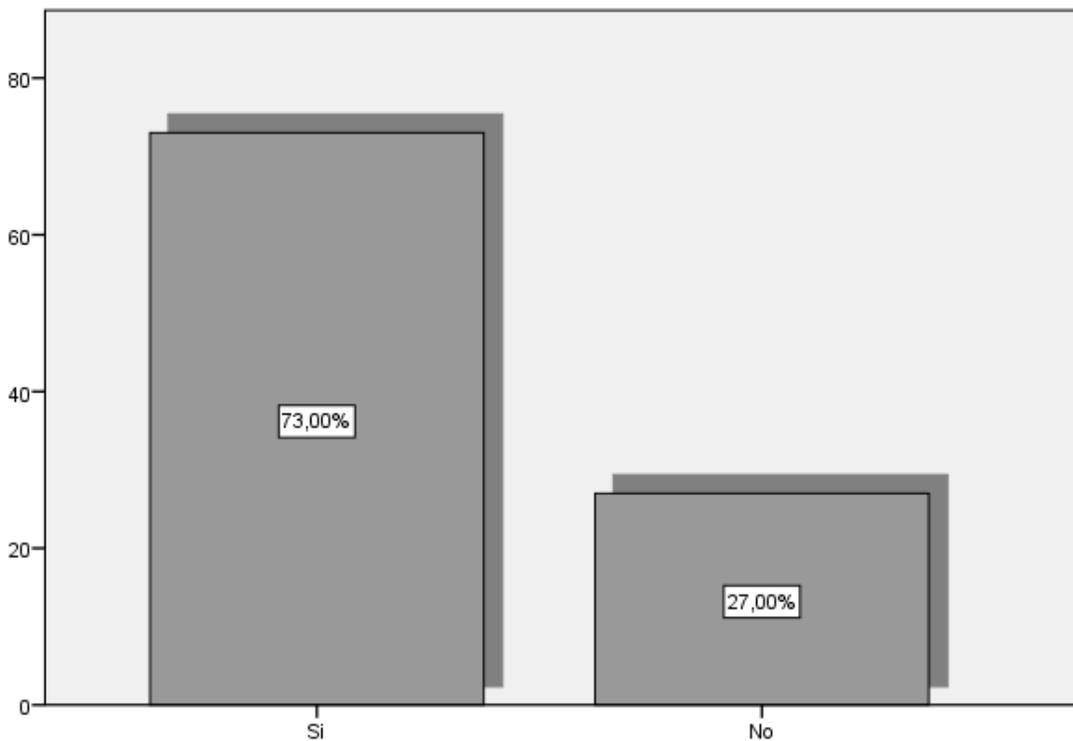
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	71	71,0	71,0	71,0
	No	29	29,0	29,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	



**Grafico 11 ¿Le gustaría estar diariamente en uno de estos centros día que le ofrece esas actividades?**

El 73% de los encuestados les interesa participar diariamente de las actividades que se prestan en el hogar día y un 27% no les interesa.

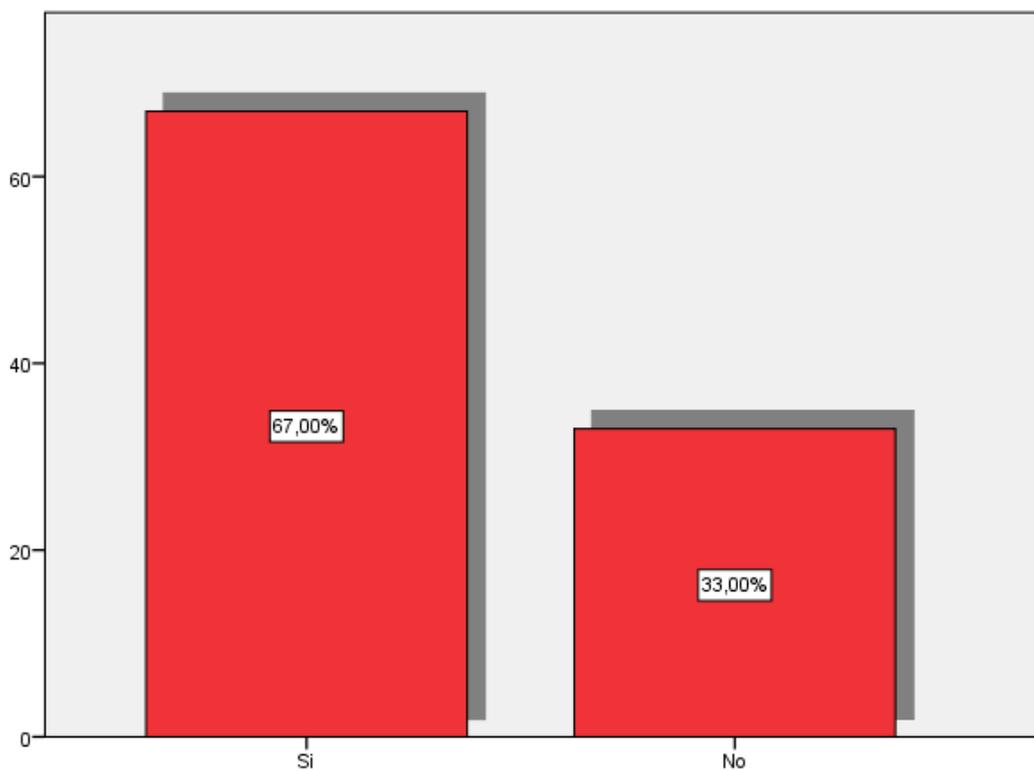
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	73	73,0	73,0	73,0
	No	27	27,0	27,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	



**Grafico 12 ¿Le gustaría que lo recogieran y lo trasportaran de su casa a este centro?**

Se evidencia que el transporte es fundamental para el desplazamiento de los adultos mayores de sus casas al centro para el adulto mayor y viceversa. Con un porcentaje de 67%

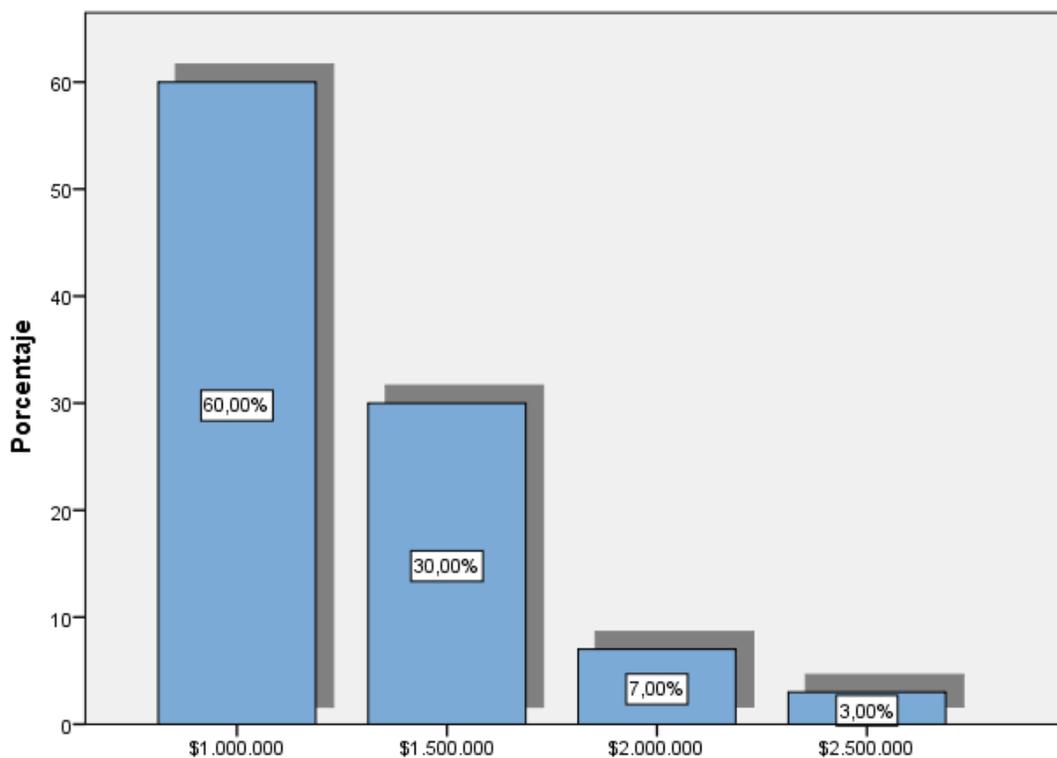
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	67	67,0	67,0	67,0
	No	33	33,0	33,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	



### Grafico 13 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente por estar en este centro?

Los adultos mayores están dispuestos a pagar entre un \$1.000.000 y \$1.500.000 de pesos por la vinculación al centro día para disfrutar de un espacio de aprendizaje y esparcimiento con un porcentaje 90%, sin embargo, un 7% de las personas encuestadas puede pagar \$2.000.000 y un 3% \$2.500.000.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	\$1.000.000	60	60,0	60,0	60,0
	\$1.500.000	30	30,0	30,0	90,0
	\$2.000.000	7	7,0	7,0	97,0
	\$2.500.000	3	3,0	3,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	



El motivo por el que las personas mayores acceden a los servicios del centro de mayores es para realizar diversas actividades de entretenimiento compartidas con sus compañeros. A través de personal de salud bien capacitado, la profesión de brindar servicio al cliente traerá bienestar y una sensación de seguridad a su salud mental. Se ha determinado que las razones de la denegación del servicio se deben a la desnutrición, la higiene institucional inadecuada y el maltrato del personal.

Las personas mayores están dispuestas a pagar entre 1.000.000 y 1.500.000 para incorporarse al centro de personas mayores para aprender y entretenerse a través de las actividades programadas diarias para deshacerse de las actividades cotidianas y mejorar su calidad de vida. Su experiencia en estos centros geriátricos desagrada a los entrevistados y les hace temer la misma experiencia. Evidentemente, el principal hábito de los ancianos es caminar, seguido de la visita de amigos, les gusta socializar y desarrollar actividades deportivas.

Con base en la experiencia del centro para personas mayores, determine si continuará el vínculo con el hogar, también se considera que se requiere transporte para la obtención de servicios, por lo que es conveniente que acudan a la institución para participar en las actividades diarias para determinarlo a futuro.

## **8. EVALUACION TECNICA**

### **8.1 PLANTA FISICA**

Planta física: Tendrá una sala de comedores, habitaciones compartidas o por unidad, zona de atención médica o de enfermería, área administrativa para la atención del cliente familiar, zona verde para su esparcimiento, área de descanso o recreativo, para en si albergar entre 10 y 15 adultos mayores de los cuales podrían encontrarse en situación de discapacidad y/o mental.

### **8.2 ORGANIZACIÓN**

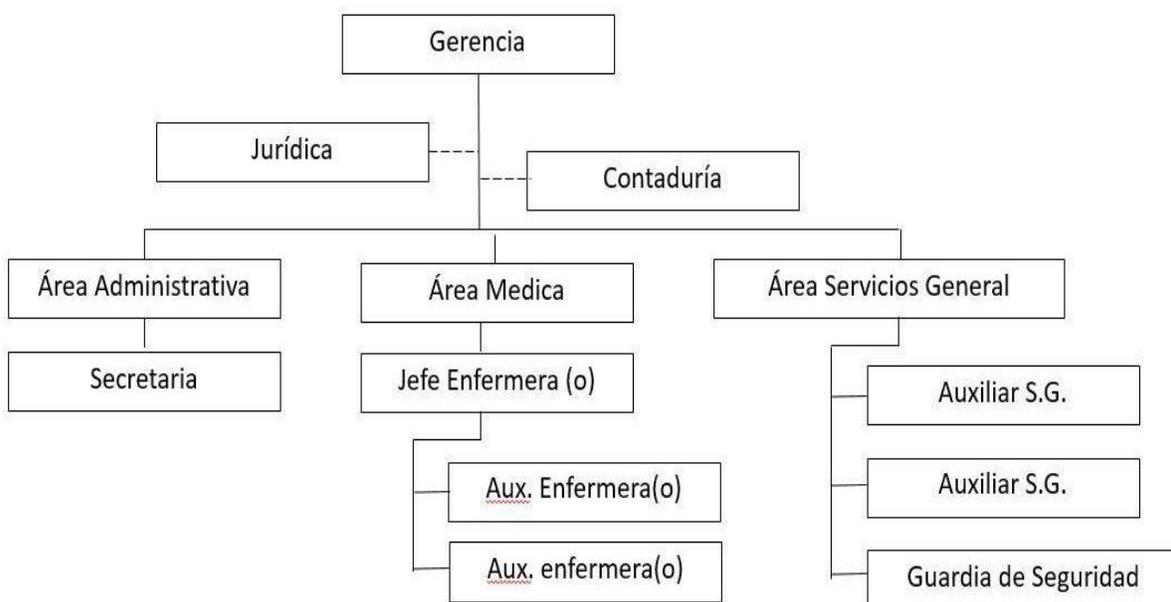
Misión: Es una organización cuya intención original es atender a las personas mayores en condiciones de discapacidad, que, por sus especiales condiciones de fragilidad, necesitan cuidados a largo plazo de acuerdo a estándares médicos, humanos y técnicos, en conjunto del objetivo de mejorar la calidad continua interna y externa de la vida de sus residentes.

Visión. En el 2022 será reconocido en el ámbito regional a través de esfuerzos a largo plazo dedicados al excelente servicio y trato humano de los residentes internos y externos, este campo se enfoca en las personas mayores con discapacidad, atendiendo permanentemente los valores institucionales, tales como: lealtad, respeto, trato humano, unidad, entusiasmo y tolerancia.

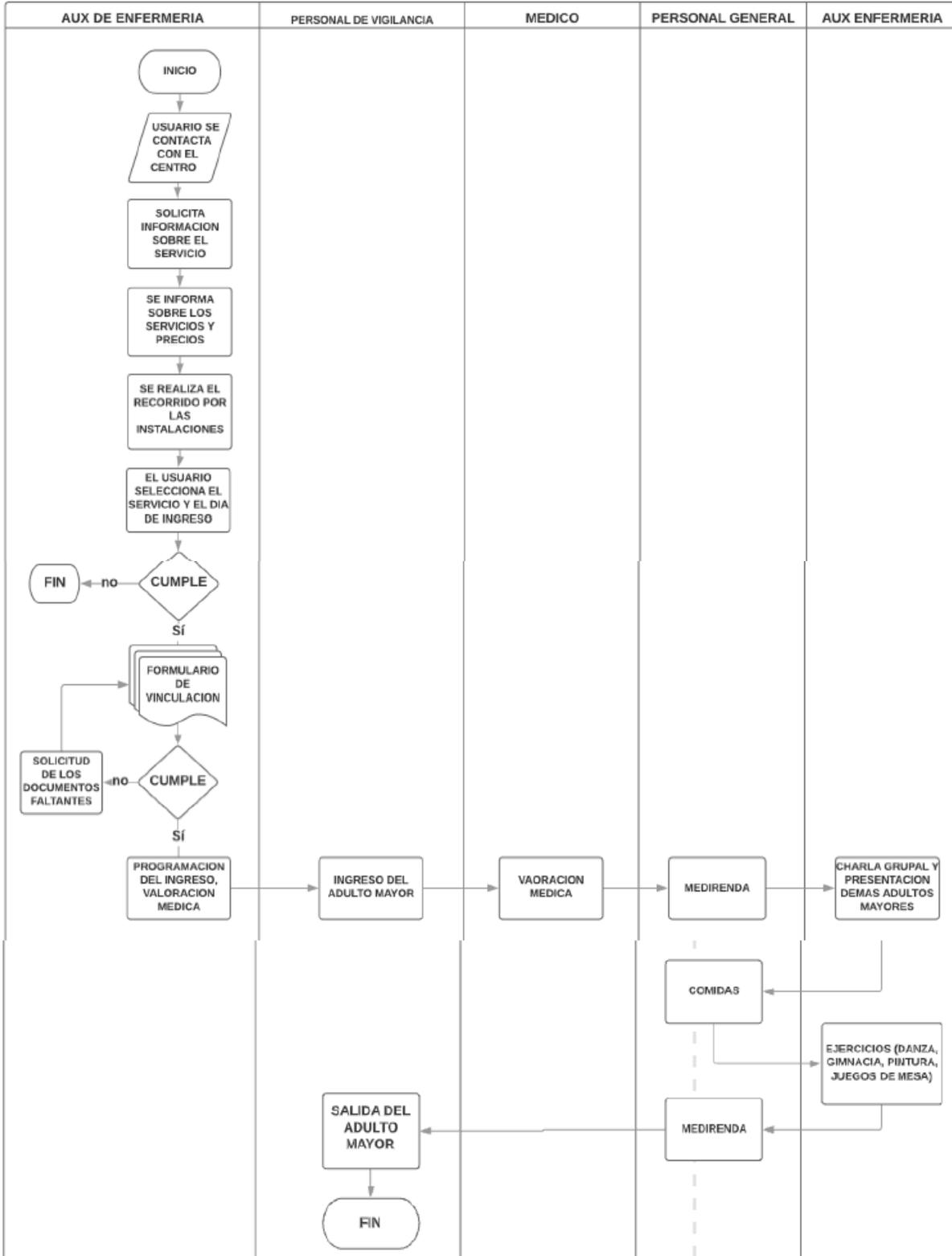
### 8.3 LOGOTIPO



### 8.4 ORGANIGRAMA



### 8.5 FLUJOGRAMA DE SERVICIO



## **9. EVALUACION FINANCIERA**

### **9.1 OFERTA**

En la ciudad de Villavicencio existen en total 6 hogares geriátricos registrados formalmente ante la Cámara de Comercio. Todos ellos con una capacidad instalada para alojar 10-15 adultos mayores, y prestan el servicio bajo modalidad de habitación compartida o individual.

Se prevé que debido al crecimiento de esta población en la ciudad de Villavicencio. No obstante, de los hogares que existen para tal fin no se encuentra uno que preste el servicio para militares en retiro, lo cual sería un mercado objetivo diferente al que está demandado la competencia.

### **9.2 DEMANDA**

La demanda la constituyen las familias de niveles socioeconómicos 2, 3, 4 y 5 de Villavicencio, porque disponen de recursos para poder llevar sus seres queridos a un sitio con un nivel de servicio superior sin tener que enviarlo a una zona lejana que dificulta su visita.

### **9.3 ESTRUCTURA DE COSTOS**

En el presente estudio se analizó las inversiones, ingresos y permite identificar de la eficiencia en el uso de cada recurso logrando así tomar decisión para el desarrollo de la empresa, se tuvo en cuenta los gastos económicos que implica la creación del servicio. Se logra calcular los costos de la empresa, con el fin de determinar el valor total que se requiere para el sostenimiento de la misma de acuerdo a sus gastos fijos mensuales y se tiene en cuenta la

base salarial con la carga prestacional de la participación y el total de cortos mensuales de la nómina con las prestaciones de ley que se tiene en cuenta para generar los costos.

- **Financiación de terceros:** Son fondos prestados por terceros (generalmente bancos u otras entidades financieras de ahorro o inversión) de forma temporal, con la exigencia de su devolución en fechas concretas y con el pago de una cantidad adicional (interés) en concepto de remuneración.
- **PAGO:** La salida de dinero en efectivo o en otro medio cualquiera, para hacer frente a gastos, inversiones, proveedores o cancelaciones de créditos.
- **COBRO:** La entrada de dinero en la caja y bancos.
- **GASTO:** El importe de la adquisición de bienes y servicios para la producción (compra de maquinaria, materias primas...)
- **PERDIDA Y GANANCIAS:** Es la previsión del resultado económico obtenido por la empresa (beneficio o pérdida) a lo largo de un determinado período de tiempo. Resume las operaciones de la empresa durante un periodo de tiempo concreto, indicando los ingresos por ventas y otras procedencias, el coste de los productos vendidos, todos los gastos en que ha incurrido la empresa y el resultado económico.

#### **9.4 EQUIPO DE PRODUCCION Y SERVICIO**

Para la monta y puesta en marcha en una empresa siempre es necesario la colocación de elementos para su actividad, por eso se establece elementos, muebles y equipos principales

que necesita el centro para poder prestar el servicio, un servicio establecido para mejorar la necesidad y proyección de calidad de la empresa.

**Tabla 2**

*Equipos, muebles y enseres para el servicio. <sup>a</sup>*

CANT	DESCRIPCION	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Puesto de Recepción	1.800.000,00	1.800.000,00
2	Silla Tipo Secretaria	350.000,00	700.000,00
1	Archivador 5 gavetas	250.000,00	250.000,00
2	Computador de Mesa	1.300.000,00	2.600.000,00
1	Juego de sala	1.200.000,00	1.200.000,00
2	Televisor 42"	1.200.000,00	2.400.000,00
10	Mecedoras	200.000,00	2.000.000,00
10	Base Cama	300.000,00	3.000.000,00
20	Juegos de cama	150.000,00	3.000.000,00
10	Ropero	200.000,00	2.000.000,00
10	Colchón	300.000,00	3.000.000,00
10	Ventilador	150.000,00	1.500.000,00
15	Silla Rimax Tipo Playa	90.000,00	1.350.000,00
2	Comedores	900.000,00	1.800.000,00
3	Puestos contra incendio	300.000,00	900.000,00
2	Caminadoras	1.300.000,00	2.600.000,00
1	Bicicleta Estática	1.500.000,00	1.500.000,00
1	Camilla de Terapia	400.000,00	400.000,00
2	Cilindro de oxigeno	850.000,00	1.700.000,00
1	Elementos de enfermería	3.500.000,00	3.500.000,00
1	Insumos de enfermería	700.000,00	700.000,00
1	Equipo de Seguridad (cámaras)	4.000.000,00	4.000.000,00
1	Nevera	1.200.000,00	1.200.000,00
1	Estufa Industrial	600.000,00	600.000,00
1	Equipo de Cocina	2.000.000,00	2.000.000,00
1	Utensilios de cocina	1.500.000,00	1.500.000,00
		TOTAL	47.200.000,00

<sup>a</sup> Ficha técnica por cada elemento se encuentra en el listado de anexos.

## 10. ANALISIS FINANCIERO

### 10.1 INVERSION

Con el Fondo Emprender SENA que por medio del Gobierno Nacional en cabeza han implementado ahora para la conexión económica en sus diferentes sectores ofrece en el Campo Multisectorial aportes semilla condenable, donde su función es aportar para crear y ese aporte dirige el pago de costos y gastos que genera la misma empresa como su nómina, insumos, arriendo, servicios hasta un año de gracia, con el compromiso de cumplirá con las metas establecidas de la empresa según lo establece ante un Acuerdo 0010 de 2019.

Conjuntamente según la evaluación de mercado debemos recordar que hay un 90% de las personas que están dispuestas a pagar entre 1.000.000 y 1.500.000 de pesos por el cuidado del adulto mayor, sin desconocer el aumento de precios conforme a la proyección del IPC estableciendo un incremento del 11.02% anual, y unos costos fijos como arriendo, servicios (gas, agua, luz), por \$2.500.000

**Tabla 3**

*Inversión y costos fijos*

INVERSION	VALOR	DEPRECIACION		COSTOS FIJOS	VALOR
Muebles y enseres	\$ 37.200.000	\$ 1.860.000		Arriendo	\$ 2.000.000
Equipo y mq	\$ 10.000.000	\$ 1.000.000		Servicios	\$ 1.000.000
	<b>\$ 47.200.000</b>				<b>\$ 3.000.000</b>
<b>Capital Semilla F. Emprender</b>	\$ 182.000.000	<b>FONDO EMPRENDER CONVOCATORIA MULTISECTORIAL</b>			
		<b>ACUERDO 0010 DE 2019 ART 10 TOPES Y MONTOS</b>			
		<b>Donde le plan de negocio genera mas de 6 empleos</b>			
		<b>formales y directos su monto maximo</b>			
		<b>sera hasta 180 salarios minimos vigentes</b>			

Acuerdo 0010 de 2019 Art. 10, donde reglamenta, el proceso de codonacion y puesta en marcha de los emprendedores a nivel nacional estableciendo el onto por creacion de empleos.

FOTOCOPIA

- 0010  
ACUERDO No. DE 2019

 Por el cual se establece el Reglamento Interno del Fondo Emprender (FE) y deroga en su totalidad el acuerdo 00006 de 2017.

**Artículo 10°. Topes y montos de los recursos otorgados.** El Fondo Emprender otorgará recursos hasta el ciento por ciento (100%) del valor del plan de negocio, así:

1. Si el plan de negocio genera hasta tres (3) empleos formales y directos, el monto de los recursos solicitados será máximo hasta ochenta (80) salarios mínimos mensuales legales vigentes (smmlv).
2. Si el plan de negocio genera hasta cinco (5) empleos formales y directos, el monto de los recursos solicitados será máximo hasta ciento cincuenta (150) salarios mínimos mensuales legales vigentes (smmlv).
3. Si el plan de negocio genera seis (6) o más empleos formales y directos, el monto de los recursos solicitados será máximo hasta ciento ochenta (180) salarios mínimos mensuales legales vigentes (smmlv).

**Artículo 11°. Rubros financiados.** Los recursos que asigne el Fondo Emprender deberán ser utilizados para la financiación del capital de trabajo, entendido este como los recursos que se requieren para operar el plan de negocio, los necesarios para el funcionamiento y operación de la empresa, que se aplicarán para los siguientes fines:

1. Pago de salarios u honorarios.
2. Insumos para el ciclo productivo (materia prima y bienes en proceso) que contribuyan de manera directa o que forman parte del proceso de producción.
3. Adquisición de maquinaria, equipos y software.
4. Costos que se generen por permisos, licencias y registros, requeridos por la ley para el normal funcionamiento del proyecto.
5. Adquisición o arriendo de bienes muebles y vehículos automotores, que tengan relación y sean indispensables para el desarrollo del objeto del plan de negocio, cuyos montos no podrán ser superiores al quince por ciento (15%) del valor total de los recursos asignados por el Fondo Emprender.
6. Las adecuaciones o remodelaciones estructurales y locativas del inmueble donde se desarrollará el plan de negocios, siempre y cuando el monto no supere el veinte por ciento (20%) del valor total de los recursos asignados por el Fondo Emprender.
7. Financiar las adecuaciones técnicas necesarias para el proceso productivo o montaje industrial, siempre y cuando el monto no supere el cincuenta por ciento (50%) del valor total de los recursos asignados por el Fondo Emprender. Para estos fines se entiende por adecuación técnica toda obra civil que sea indispensable para el desarrollo de la actividad y ejecución del plan de negocio, rubro que en ningún caso podrá ser utilizado con fines de vivienda del beneficiario.
8. Adquisición e implementación de franquicias, siempre y cuando, además de los criterios señalados en el presente Acuerdo, este modelo de negocio genere valor agregado sustentado.
9. Pago de tasas para el registro de derechos de propiedad intelectual o industrial que no superen el 20% del total de recursos asignados y cuando estas sean indispensables para la ejecución del plan de negocio.
10. El Consejo Directivo Nacional del SENA, podrá autorizar la inclusión de nuevos rubros financiados en los pliegos de las convocatorias del Fondo Emprender, cuando de acuerdo a las características de la misma, se determine técnicamente su necesidad.

### 10.1.1 *Calculo promedio de usuarios y ventas*

Para calcular la cantidad de usuario cada año, iniciamos con de 3 (tres) adultos mayores y aumentando cada mes un usuario más, para un total del año 1 de 92, y al año 2 hasta noviembre con el cupo total de 15 para establecer una meta, a un precio unitario de venta 1.250.000 por cliente, aumenta del 3% anual.

CALCULO PROMEDIO USUARIOS AL AÑO					
MES	1	2	3	4	5
ENERO	3	11	15	15	15
FEBRERO	4	12	15	15	15
MARZO	5	13	15	15	15
ABRIL	6	14	15	15	15
MAYO	7	15	15	15	15
JUNIO	8	15	15	15	15
JULIO	9	15	15	15	15
AGOSTO	10	15	15	15	15
SEPTIEMBRE	10	15	15	15	15
OCTUBRE	10	15	15	15	15
NOVIEMBRE	10	15	15	15	15
DICIEMBRE	10	15	15	15	15
	92	170	180	180	180

**Tabla4**

*Ventas*

VENTAS	AÑO				
	1	2	3	4	5
Cantidad	92	170	180	180	180
Precio de venta	\$ 1.250.000	\$ 1.293.750	\$ 1.339.031	\$ 1.385.897	\$ 1.434.404
<b>TOTAL VENTAS</b>	<b>\$ 115.000.000</b>	<b>\$ 219.937.500</b>	<b>\$ 241.025.625</b>	<b>\$ 249.461.522</b>	<b>\$ 258.192.675</b>

### 10.1.2 Costos Operativos

Estos costos de operación son los gastos que afrontará el centro durante el periodo posterior a la inversión inicial; teniendo en cuenta que por un año así mismo el fondo previsto por el gobierno es el encargado de pagar la nómina en general durante un año muerto, los costos operativos son aquellos que resultan en la situación con proyecto como base de los gastos de operación y los gastos de mantenimiento, donde concurre la nómina del operativos, gastos administrativos del servicio.

**Tabla 5**

#### *Costos Operativos*

COSTOS	AÑO				
	1	2	3	4	5
Costos de operación	\$ 1.800.000	\$ 67.376.664	\$ 69.734.847	\$ 72.175.567	\$ 74.701.712
Materias primas directas	\$ 1.800.000	\$ 1.863.000	\$ 1.928.205	\$ 1.995.692	\$ 2.065.541
Nomina	\$ -	\$ 65.513.664	\$ 67.806.642	\$ 70.179.875	\$ 72.636.170
Costos fijos	\$ 36.000.000	\$ 37.260.000	\$ 38.564.100	\$ 39.913.844	\$ 41.310.828
<b>TOTAL COSTOS DE OPER</b>	<b>\$ 37.800.000</b>	<b>\$ 104.636.664</b>	<b>\$ 108.298.947</b>	<b>\$ 112.089.410</b>	<b>\$ 116.012.540</b>

Nomina compuesta por el personal operativo según anexo la nómina por \$5.459.472, incluidas las provisiones cesantías, prima mitad de año, vacaciones, etc.

La materia prima para el uso del botiquín de 150.000 al mes

Arriendo y servicios de \$3.000.000 (12 meses)

### 10.1.3 Estado de resultados

Contablemente, el estado de resultados, estado de rendimiento económico o estado de pérdidas y ganancias, es un estado financiero que muestra ordenada y detalladamente la forma de cómo se obtuvo el resultado del ejercicio durante un periodo determinado, para este caso se estable una proyección de cinco años para el inicio y estabilidad de la misma empresa, teniendo en cuenta la depreciación, costos gastos e informar una utilidad neta.

**Tabla 6**

*Estado de resultados*

ESTADO DE RESULTADOS	AÑO					
	INICIAL	1	2	3	4	5
Vienen	\$ -	\$ 134.800.000	\$ 140.123.800	\$ 100.750.526	\$ 83.649.375	\$ 72.823.798
Ingresos operacionales	\$ -	\$ 115.000.000	\$ 219.937.500	\$ 241.025.625	\$ 249.461.522	\$ 258.192.675
Costos operacionales	\$ -	\$ 37.800.000	\$ 104.636.664	\$ 108.298.947	\$ 112.089.410	\$ 116.012.540
Costo depreciacion	\$ -	\$ 2.860.000	\$ 2.860.000	\$ 2.860.000	\$ 2.860.000	\$ 2.860.000
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 209.140.000</b>	<b>\$ 252.564.636</b>	<b>\$ 230.617.204</b>	<b>\$ 218.161.486</b>	<b>\$ 212.143.934</b>
Gastos operacionales	\$ -	\$ -	\$ 102.190.716	\$ 105.767.391	\$ 109.469.250	\$ 113.300.673
<b>Utilidad operacional</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 209.140.000</b>	<b>\$ 150.373.920</b>	<b>\$ 124.849.813</b>	<b>\$ 108.692.237</b>	<b>\$ 98.843.260</b>
Otros ingresos	\$ 182.000.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otros egresos	\$ 47.200.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>\$ 134.800.000</b>	<b>\$ 209.140.000</b>	<b>\$ 150.373.920</b>	<b>\$ 124.849.813</b>	<b>\$ 108.692.237</b>	<b>\$ 98.843.260</b>
impuestos	\$ -	\$ 69.016.200	\$ 49.623.394	\$ 41.200.438	\$ 35.868.438	\$ 32.618.276
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$ 134.800.000</b>	<b>\$ 140.123.800</b>	<b>\$ 100.750.526</b>	<b>\$ 83.649.375</b>	<b>\$ 72.823.798</b>	<b>\$ 66.224.984</b>

Gastos operacionales (administración) la nómina por \$8.515.893 mensual, tasa de impuesto 33% sobre la utilidad.

Costos operacionales están incluidas la nómina, materia prima, arriendo y servicio anualmente

### 10.1.4 Estado Situación Financiera

El balance general, es la situación o estado de situación patrimonial cuyo informe financiero contable que refleja la situación económica y financiera de una empresa en un momento determinado, como lo hemos proyectado a cinco años, teniendo en cuenta la recolección de la proyección en su cuerpo situacional de la empresa.

**Tabla 7**

#### Estado Situación Financiera

ESTADO SITUACION FINANCIERA	AÑO					
	INICIAL	1	2	3	4	5
<b>ACTIVO</b>	\$ 182.000.000	\$ 391.140.000	\$ 472.497.720	\$ 547.724.140	\$ 615.215.938	\$ 678.190.760
Caja	\$ 134.800.000	\$ 212.000.000	\$ 156.093.920	\$ 133.429.813	\$ 120.132.237	\$ 113.143.260
Bancos	\$ -	\$ 134.800.000	\$ 274.923.800	\$ 375.674.326	\$ 459.323.701	\$ 532.147.500
<b>Activos fijos</b>	\$ 47.200.000	\$ 44.340.000	\$ 41.480.000	\$ 38.620.000	\$ 35.760.000	\$ 32.900.000
Equipos y maq	\$ 47.200.000	\$ 44.340.000	\$ 41.480.000	\$ 38.620.000	\$ 35.760.000	\$ 32.900.000
<b>PASIVO</b>	\$ -	\$ 69.016.200	\$ 49.623.394	\$ 41.200.438	\$ 35.868.438	\$ 32.618.276
Impuestos por pagar	\$ -	\$ 69.016.200	\$ 49.623.394	\$ 41.200.438	\$ 35.868.438	\$ 32.618.276
<b>PATRIMONIO</b>	\$ 182.000.000	\$ 322.123.800	\$ 422.874.326	\$ 506.523.701	\$ 579.347.500	\$ 645.572.484
Capital	\$ 182.000.000	\$ 182.000.000	\$ 182.000.000	\$ 182.000.000	\$ 182.000.000	\$ 182.000.000
Utilidades	\$ -	\$ 140.123.800	\$ 100.750.526	\$ 83.649.375	\$ 72.823.798	\$ 66.224.984
Utilidades acumuladas	\$ -	\$ 140.123.800	\$ 240.874.326	\$ 324.523.701	\$ 397.347.500	\$ 463.572.484
<b>TOTAL PATRIMONIO + PASIVO</b>	\$ 182.000.000	\$ 391.140.000	\$ 472.497.720	\$ 547.724.140	\$ 615.215.938	\$ 678.190.760
<b>SUMAS IGUALES</b>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

### 10.1.5 Flujo de efectivo

El flujo de efectivo, también llamado flujo de caja, es la variación de entrada y salida de efectivo en un periodo determinado... por tanto, sirve como un indicador de la liquidez de la empresa, es decir de su capacidad de generar efectivo, por cada año establecido en la proyección actual, y así determinar que tanto se puede reinvertir en la empresa.

**Tabla 8**

*Flujo de Efectivo<sup>b</sup>*

FLUJO DE EFECTIVO	AÑO					
	INICIAL	1	2	3	4	5
Vienen	\$ -	\$ 134.800.000	\$ 212.000.000	\$ 156.093.920	\$ 133.429.813	\$ 120.132.237
Ingresos por ventas	\$ -	\$ 115.000.000	\$ 219.937.500	\$ 241.025.625	\$ 249.461.522	\$ 258.192.675
Ingreso por Capital Semilla	\$ 182.000.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>\$ 182.000.000</b>	<b>\$ 249.800.000</b>	<b>\$ 431.937.500</b>	<b>\$ 397.119.545</b>	<b>\$ 382.891.335</b>	<b>\$ 378.324.912</b>
Pago de costos oper	\$ -	\$ 37.800.000	\$ 104.636.664	\$ 108.298.947	\$ 112.089.410	\$ 116.012.540
Pago de gastos opera	\$ -	\$ -	\$ 102.190.716	\$ 105.767.391	\$ 109.469.250	\$ 113.300.673
Compra de activos fijos	\$ 47.200.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pago impuestos	\$ -	\$ -	\$ 69.016.200	\$ 49.623.394	\$ 41.200.438	\$ 35.868.438
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>\$ 47.200.000</b>	<b>\$ 37.800.000</b>	<b>\$ 275.843.580</b>	<b>\$ 263.689.732</b>	<b>\$ 262.759.098</b>	<b>\$ 265.181.651</b>
<b>SALDO EN CAJA NETO</b>	<b>\$ 134.800.000</b>	<b>\$ 212.000.000</b>	<b>\$ 156.093.920</b>	<b>\$ 133.429.813</b>	<b>\$ 120.132.237</b>	<b>\$ 113.143.260</b>
Caja ACUMULADO	\$ 134.800.000	\$ 212.000.000	\$ 156.093.920	\$ 133.429.813	\$ 120.132.237	\$ 113.143.260

<sup>b</sup>Región Pyme, Consultoría en sistemas de gestión empresarial - <https://region-pyme.odoo.com/>-<https://youtu.be/VB7HOUOZ0KY>

### 10.1.6 Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es determinado para definir el momento en que una empresa cubre sus costes fijos y variables. En otras palabras, es cuando los ingresos y los egresos están al mismo nivel y, por lo tanto, no hay ganancias ni pérdidas, con esta determinación hallamos cual es el nivel exacto para tener estable la empresa sin ningún problema financiero y establecer con seguridad en cada periodo las ganancias. Donde se tomó el estado de resultados del año uno proyectado y hallo el punto de equilibrio por cantidad y por valores.

**Tabla 9**

*Punto de Equilibrio* °

ESTADO DE RESULTADOS	AÑO 1	%	PUNTO DE EQUILIBRIO			
Vienen	\$ 134.800.000					
Ingresos operacionales	\$ 115.000.000					
<b>Total Ingresos</b>	<b>\$ 249.800.000</b>	<b>100%</b>	72.981.430,44			
Costos operacionales	\$ 85.913.664	<b>75%</b>	54.522.626,90	<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>\$ 102.190.716</b>	
Costo depreciacion	\$ 2.860.000	<b>2%</b>	1.815.016,44	<b>MARGEN CONTR.</b>	<b>140%</b>	
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>\$ 161.026.336</b>	<b>140%</b>	<b>102.190.716,00</b>	<b>PUNTO E. VENTAS</b>	<b>72.981.430,44</b>	<i>ANUAL</i>
Gastos operacionales	\$ 102.190.716	<b>89%</b>	64.852.388,10	<b>PUNTO E. VENTAS</b>	<b>6.081.785,87</b>	<i>MES</i>
<b>Utilidad operacional</b>	<b>\$ 58.835.620</b>	<b>51%</b>	<b>37.338.327,90</b>			
Otros ingresos	\$ -	<b>0%</b>	-	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>1.250.000,00</b>	
Otros egresos	\$ -	<b>0%</b>	-	<b>PUNTO E. UNITARIO</b>	<b>4,87</b>	
Utilidad antes de impuestos	\$ 58.835.620	<b>51%</b>	37.338.327,90			
impuestos	\$ 19.415.755	<b>17%</b>	12.321.648,21			
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>39.419.865,40</b>	<b>34%</b>	<b>25.016.679,69</b>			

° Región Pyme, Consultoría en sistemas de gestión empresarial - <https://region-pyme.odoo.com/>-<https://youtu.be/VB7HOUOZ0KY>

### 10.1.7 Indicadores de Rentabilidad

Los indicadores de rentabilidad son aquellos índices financieros que sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa, para controlar los costos y gastos, para que, de esta manera, convertir ventas en utilidades y reinvertir en la propia empresa.

FCL, Indica el flujo de caja libre. Es la cantidad de dinero libre con el que cuenta la empresa para pagar deudas o para distribuir utilidades o retribuir a sus inversionistas, tomado del acumulado, y proyectado a cinco años.

Tasa de descuento, Se utiliza para calcular el valor actual de los flujos de fondos que se obtendrán en el futuro. Cuanto mayor es la tasa de descuento, menor es el valor actual de 11.02%.

El VPN, El valor presente es una fórmula que nos permite calcular cuál es el valor de hoy que tiene un monto de dinero que no recibiremos ahora mismo, sino más adelante, tomado de la VP año a año.

La TIR Es la tasa de descuento de un proyecto de inversión que permite que el beneficio neto actualizado.

**Tabla 10**

#### Indicadores de Rentabilidad

	AÑO					
	0	1	2	3	4	5
<b>FCL (Flujo Caja Libre)</b>	- 182.000.000,00	212.000.000,00	156.093.920,00	133.429.813,10	120.132.236,51	113.143.260,36
<b>Tasa Descuento</b>	11%					
<b>VP (Valor Presente)</b>	- 182.000.000,00	190.956.584,40	126.643.685,69	97.510.011,74	79.077.816,76	67.084.559,80
<b>VPN (Valor Presente Neto)</b>	379.272.658,38	<b>RENTABLE!!! POR QUE ES POSITIVO</b>				
<b>TIR (Tasa de Retorno)</b>	94%	<b>COMPETITIVO PORQUE ESTA MAS ALTO QUE LA TASA DE DESCUENTO</b>				



**Tabla 12**

*Nómina mensual Personal Operativo*

 <p><b>Formato para liquidar la nómina mensual.</b></p>	<b>Diligencie los siguientes valores de referencia:</b>		<b>Periodo de pago</b>
	Salario mínimo	908.526	MES
	Auxilio de transporte	106.454	<b>Fecha de liquidación</b>
	¿Está exonerado del pago de aportes?	<b>Si</b>	MES

Nombre del empleado	Devengado								Deducciones					Neto pagado	Firma del empleado
	Salario básico	Días liquidados	Salario devengado	Horas extras	Recargos nocturnos	Trabajo dominical y festivo	Auxilio de transporte	Total devengado	Salud	Pensión	Fondo de solidaridad pensional	Retención en la fuente	Otras deducciones		
Jefe Enfermero	1.500.000	30	1.500.000	-	-	-	106.454	1.606.454	60.000	60.000	-	-	-	1.486.454	
Auxiliar enfermero	1.200.000	30	1.200.000	-	-	-	106.454	1.306.454	48.000	48.000	-	-	-	1.210.454	
Auxiliar enfermero	1.200.000	30	1.200.000	-	-	-	106.454	1.306.454	48.000	48.000	-	-	-	1.210.454	
			-				-	-	-	-	-	-	-	-	
			-				-	-	-	-	-	-	-	-	
			-				-	-	-	-	-	-	-	-	
			-				-	-	-	-	-	-	-	-	
			-				-	-	-	-	-	-	-	-	
			-				-	-	-	-	-	-	-	-	
			-				-	-	-	-	-	-	-	-	
			-				-	-	-	-	-	-	-	-	
			-				-	-	-	-	-	-	-	-	
			-				-	-	-	-	-	-	-	-	
			-				-	-	-	-	-	-	-	-	
			-				-	-	-	-	-	-	-	-	
			-				-	-	-	-	-	-	-	-	
<b>Totales</b>			<b>3.900.000</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>319.362</b>	<b>4.219.362</b>	<b>156.000</b>	<b>156.000</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>3.907.362</b>	

**Neto pagado: \$3.907.362**      **Tres Millones Novecientos Siete Mil Trescientos Sesenta y Dos Pesos**

Comprobante de Pago N°:		
Fecha de:	MES	
Observaciones		
Elaborador Por:	Revisado Por:	Aprobado Por:

Provisiones de nómina a cargo del empleador.	
Aportes a pensión	468.000
Aportes a salud	-
Aportes a riesgos laborales	20.358
Sena	-
Icbf	-
Cajas de compensación	156.000
Prima de servicios	351.473
Cesantía	351.473
Intereses sobre cesantías	42.177
Provisión de vacaciones	162.630
<b>Total provisiones</b>	<b>1.552.110</b>

Debe diligenciar el salario mínimo, el auxilio de transporte y especificar si está o no exonerado del pago de aportes parafiscales. Consulte: [Exoneración de aportes a seguridad social y parafiscales](#).

Las apropiaciones o provisiones de nómina se calculan automáticamente considerando si el empleador está o no exonerado del pago de aportes dependiendo del monto de salario según el artículo 114-1 del estatuto tributario.

Las horas extras, el recargo nocturno y el trabajado dominical o festivo se deben calcular manualmente en la hoja dispuesta para ello; desde allí puede descargar un formato que le permite automatizar parte de ese proceso.

Para el cálculo de las horas extras y demás elija al empleado que va a liquidar de la lista desplegable. Debe liquidar uno a uno a ingresar los datos manualmente en esta hoja.

## 11. EVALUACION LEGAL

### 11.1 NORMATIVIDAD PARA LOS CENTROS AL CUIDADO DEL ADULTO MAYOR

Ley 1315 del 2009 muestra cómo se implementan los derechos de las personas mayores, estableciendo las condiciones mínimas en los servicios que dignifican la estadía de los adultos mayores en los centros de protección, centros de día e instituciones de atención, cuyo objeto es garantizar la atención y prestación de servicios integrales con calidad en las instituciones de atención a personas mayores.

Ley 1276 de 2009 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. Teniendo como objeto la protección a las personas mayores de niveles I y II del SISBEN, a través de los centros vida como instituciones que contribuyen a brindarles una atención integral a sus necesidades y mejorar su calidad de vida.

Ley 1251 de 2008 Por la cual se dictan normas tendientes a procurar la protección, promoción y defensa de los derechos de los adultos mayores, la cual tiene por objeto proteger, promover, reestablecer y defender los derechos de los adultos mayores, estableciendo principios como la corresponsabilidad del Estado, la familia, la sociedad civil y las Personas Mayores para promover, asistir y fortalecer la participación activa en la planificación, ejecución y evaluación de los programas planes y acciones que se desarrollen en torno a su inclusión en los diferentes ámbitos.

Ley 1171 de 2007 por medio de la cual se establecen unos beneficios a las personas Mayores, con el fin de conceder a las personas mayores de 62 años beneficios para el derecho a la educación, recreación a la salud y propiciar un mejoramiento en sus condiciones generales de vida.

En el artículo 9 establece que las entidades públicas deberán contar con una ventanilla preferencial con el fin de agilizar la atención a personas mayores de 62 años.

En el artículo 12 establece que en las consultas médicas las EPS deberán asignar servicios de consulta externa médica, odontológica, de especialista y apoyos diagnósticos a sus afiliados mayores de 62 años en las 48 horas siguientes a su solicitud.

En el artículo 13 dice que cuando la EPS no entreguen medicamentos formulados y contemplados en el POS a las personas mayores, deberán garantizar su entrega en el domicilio del afiliado en las próximas 72 horas a su vez agrega que la Superintendencia Nacional de Salud vigilara e impondrá sanciones a las EPS que incumplan con los artículos 12 y 13.

Mediante Resolución 1350-56.09 /64 se regula los hogares Geriátricos en su dimensión y categorización en la capital del Meta. Y entre otros el Acuerdo 287 de 2015 que acompaña el Plan de Ordenamiento Territorial del Municipio de Villavicencio donde explica la categorización y cobertura del Hogar Geriátrico.



Nit. 800 104 048-2



**ACUERDO No 287 DEL 2015**  
(29 de Diciembre)

**“POR MEDIO DEL CUAL SE ADOPTA EL NUEVO PLAN DE ORDENAMIENTO TERRITORIAL DEL MUNICIPIO DE VILLAVICENCIO Y SE DICTAN OTRAS DISPOSICIONES”**

**EL CONCEJO MUNICIPAL DE VILLAVICENCIO**

En uso de sus facultades Constitucionales y Legales, en especial las conferidas por el Artículo 313 de la Constitución Política de Colombia, Ley 136 de 1994, Ley 1551 de 2012, Ley 152 de 1994, Ley 388 de 1997, Ley 810 de 2003, Ley 902 de 2004, Ley 1454 de 2011, Decreto Ley 019 de 2012, Decretos 1076 y 1077 de 2015, Ley 1757 de 2015, Acuerdo 263 de 2015 y demás normas concordantes,



SECRETARIA DE PLANEACIÓN MUNICIPAL  
DIRECCIÓN DE ORDENAMIENTO TERRITORIAL

RESOLUCIÓN N°1350-56.09/ 64 - DE



*“Por medio de la cual se establecen normas y características particulares para el desarrollo de proyectos de Equipamientos públicos definidos en el acuerdo 287 de 2015 y se dictan otras disposiciones, en el Municipio de Villavicencio”*

**EL SECRETARIO DE PLANEACIÓN MUNICIPAL**

En ejercicio de la facultad establecida en la ley 388 de 1997, y en especial las contenidas en el párrafo 1 del Artículo No. 223 del Plan de Ordenamiento Territorial - Acuerdo No. 287 de 2015 -, y

Artículo 221°. - Categorización de los Equipamientos. De acuerdo a la cantidad e intensidad de los impactos que genera un equipamiento, así como la capacidad de complementar y de brindar cobertura a las demandas esenciales de servicios para su entorno vecinal, en especial con el uso de vivienda, los equipamientos se categorizan de la siguiente manera:

Categoría 2. Son aquellos equipamientos que por las características de su función principal pueden generar impactos negativos, principalmente en términos de movilidad y ruido. Se pueden localizar en las Áreas de Actividad Moderada e Intensiva. Pertenecen a esta categoría los clasificados como equipamientos básicos, de Soporte de Ciudad, Movilidad y servicios públicos de cobertura local, comunal, municipal y regional.

Artículo 222°. - **Ámbito de Cobertura de los Equipamientos.** Según su dimensión y cobertura, los equipamientos se clasifican así: Municipal Corresponde a los equipamientos que prestan servicios básicos, de soporte a la ciudad, de movilidad, especiales y de servicios públicos a toda la población del territorio Municipal. Estas infraestructuras deben diseñarse y construirse para el funcionamiento de uso exclusivo para el cual fueron previstos. Se consideran de alto impacto físico, ambiental y social.

#### **11.1.1 Registros de contrato**

Estas pertenecientes celebran contratos o actos jurídicos onerosos o gratuitos con los fundadores, aportantes, donantes, representantes legales y administradores, sus cónyuges o compañeros o sus familiares parientes hasta el cuarto grado de consanguinidad o afinidad o único civil, o entidades jurídicas donde estas personas posean más de un 30% de la entidad en conjunto, u otras entidades donde se tenga control, deberán presentar el registro de contratos y actos jurídicos, con el fin de determinar si se presenta distribución indirecta de excedentes.

#### **11.1.2 Normas relacionadas**

- Estatuto Tributario.
- Artículo 356-1

- Decreto 1625 de 2016 Único Reglamentario en materia tributaria, (Decreto Reglamentario 2150 del 20 de diciembre de 2017), Artículo 1.2.1.5.1.40., Artículo 1.2.1.5.1.41.
- Decreto 2442 de 2018, Ley 1943 de 2018
- Ley 1819 de 2016 Por medio de la cual se adopta una Reforma Tributaria estructural, se fortalecen los mecanismos para la lucha contra la evasión y la elusión fiscal, y se dictan otras disposiciones, articulo 140 al 164
- Decreto 2150 de 2017 Por medio del cual se reglamenta la normatividad aplicable a los contribuyentes del Régimen Tributario Especial del Impuesto sobre la Renta.
- Resolución 019 de 2018 Por la cual se adopta el Servicio Informático Electrónico Régimen Tributario Especial y se dictan otras disposiciones.

## CONCLUSIONES Y LOGROS

Los clientes potenciales para el centro, serán personas mayores de 60 a 90 años con o sin enfermedades crónicas controladas que residen en la ciudad de Villavicencio.

Existe un direccionamiento estratégico acorde con el perfil de los usuarios definidos en el diseño, profundizando en el tema relacionado con su entorno socio cultural.

Las normas de constitución, funcionamiento y habilitación para la prestación del servicio. Dando cumplimiento a los lineamientos que exige la ley.

El estudio financiero de los costos teniendo en cuenta los gastos fijos mensuales y determinando el punto de equilibrio de la empresa y el total de productos a vender para la sostenibilidad y el mantenimiento de la misma.

Al crear el Centro para el Adulto Mayor, permitirá integrar y desarrollar las competencias establecidas en el programa de la especialización gerencia en servicios de salud.

Con servicios lúdicos, recreativos y de bienestar al igual que de transporte para su desplazamiento, se logra garantizar que el usuario tenga una mejor calidad de vida.

El usuario con un mecanismo de exactitud de información médica, al obtener información real y precisa ofrece una correcta toma de decisiones en una urgencia, para ellos la tecnología es esencial con el uso de unas manillas estilo reloj que me informa métricamente el estado actual de salud de cada uno de los pacientes mediante conexión inalámbrica a un monitor

visual para estar alertas en su posición global cercana a nuestra unidad, generando un factor diferencial de servicio.

El proyecto es sostenible al cálculo del VP (valor presente), por que hace que el valor presente trae esos valores a un valor actual del flujo descontados a la tasa actual bancaria, significa que esta empresa puede hallar por sus propios medio una oportunidad rentable y ese dinero lo puede utilizar para su propia inversión nuevamente.

Del mismo modo el calculó la TIR (tasa de interno de retorno) es donde se observa el rendimiento o valuación del proyecto, trabajando con una tasa de descuento del 11.02 %, basado en el rendimiento real promedio del año durante el periodo establecido de 5 años, dando como resultado un resultado positivo y alto a la tasa de descuento de 33%, arrojando un resultado superior a lo esperado.

## LOGROS

### Convocatoria 77 - Multisectorial

Recursos asignados: \$12.000.000.000

PARA FINANCIAR INICIATIVAS EMPRESARIALES INNOVADORAS EN LOS SECTORES DE OPORTUNIDAD FRENTE A LA PANDEMIA Y QUE PROVENGAN O SEAN DESARROLLADAS POR EMPRENDEDORES QUE CUMPLAN CON LAS CONDICIONES ESTABLECIDAS EN LA REGLAMENTACIÓN DEL FONDO EMPRENDER



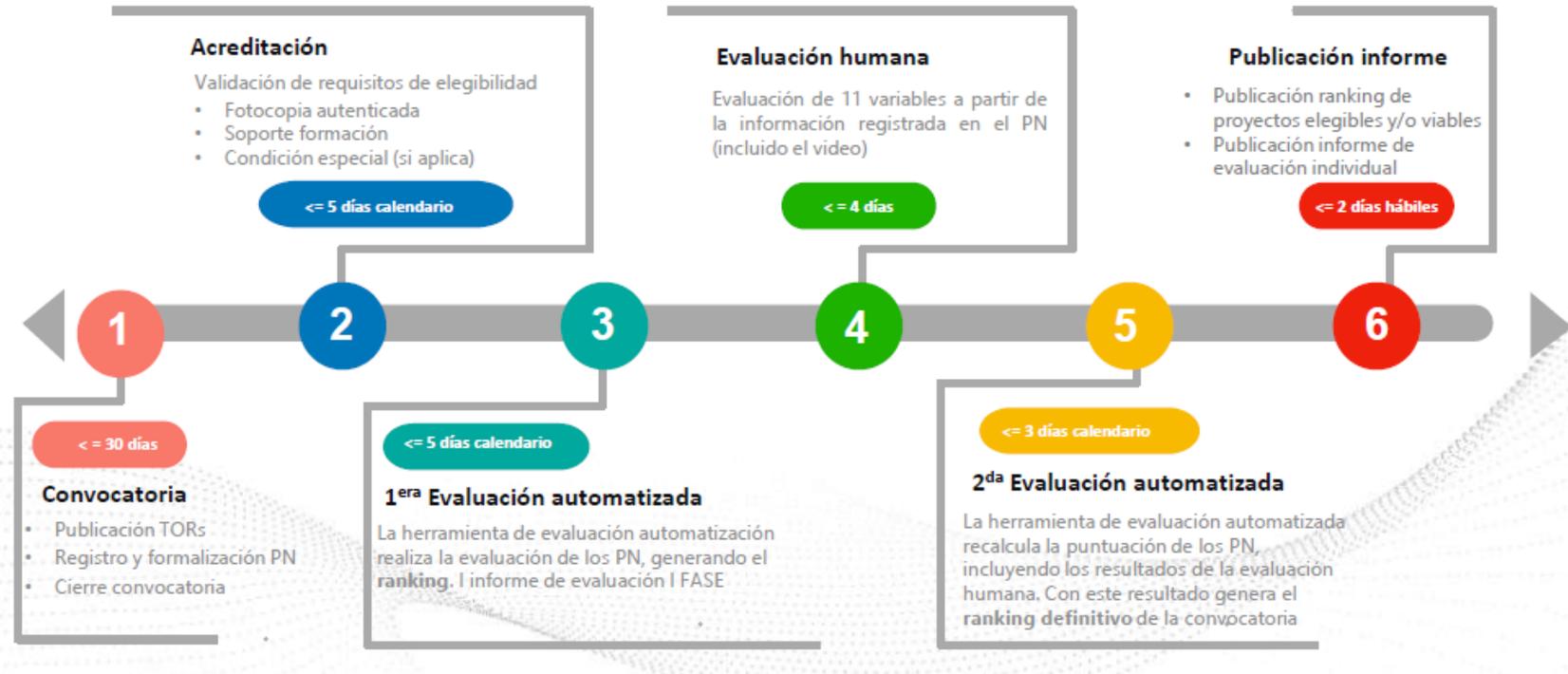
Participación en propósito para transformar las ideas de negocio de los colombianos en empresas sostenibles y consolidadas. El cual brinda un capital semilla y asesoría gratuita para lograr sueños. Se participó entre julio hasta noviembre del año 2020, con asesorías para este mismo proyecto en su mejoramiento corrección y proyección presupuestal y financiero para poder participar en el plan semillero del Fondo Emprender estos son los actos que entre el asesor y mi persona realizamos durante tres meses. Iniciando con el formulario llamado LEAN CANVAS



SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial

<p><b>Problema</b></p> <p>La vejez además de ser biológicamente, psicológica y socialmente una pérdida progresiva de la salud y actividad física, convierte al adulto mayor en:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Personas con enfermedades progresivas</li> <li>2. Genera una carga ocupacional a la familia</li> <li>3. Abandono del adulto mayor.</li> </ol>	<p><b>Solución</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Atención y cuidado primario para el usuario en salud y programación para su historia clínica.</li> <li>2. Ofrecer condiciones claras para el cuidado de usuario en su calidad de vida en zonas seguras las 24 horas.</li> <li>3. Desde el día de ingreso solicitar y verificación de las dietas rigurosas para su día a día según las recomendaciones médicas.</li> </ol>	<p><b>Propuesta de Valor única</b></p> <p>Servicio interno de medicina, nutrición, atención personalizada, con personal calificado las 24 horas con la unión de empresas que ofrecen servicio de urgencias sin depender de las <u>eps</u> de cada familiar.</p>	<p><b>Ventaja Injusta</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Servicio monitoreo personal de sus signos vitales con ayuda de manillas que esta las 24 horas informando a los enfermeros residentes de cada uno de los usuarios</li> <li>2. Programas de integración social de para cada usuario como talleres en diferentes proyecciones.</li> <li>3. Servicio interno de medicina, nutrición, atención personalizada, con personal calificado las 24 horas con la unión de empresas que ofrecen servicio de urgencias sin depender de las <u>eps</u> de cada familiar.</li> </ol>	<p><b>Segmentos de Clientes</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Personas con alguna discapacidad física manejable, sean pensionados o que tengan apoyo familiar</li> <li>2. Adulto mayor de 60 a 90 años, pensionados o que tengan apoyo familiar</li> </ol> <p><b>Clientes</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Adulto mayor pensionado o con capacidad económica</li> <li>2. Familias con capacidad económica que respalde el día a día del adulto mayor</li> <li>3. Familiares o personas que tengan soporte económico que puedan cubrir su cuidado en la discapacidad</li> </ol>
<p><b>Alternativas Existentes</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Buscar un lugar que ofrezca las comodines al cuidado del adulto mayor o persona con discapacidad física manejable las 24 horas</li> <li>2. Que ofrezca el cuidado de salud e higiene del adulto mayor o persona</li> <li>3. Acompañamiento y convivencia de las 24 horas</li> </ol>	<p><b>Métricas Claves</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Margen de contribución de la empresa</li> <li>- Cuentas por cobrar</li> <li>- Cuentas por pagar</li> <li>- Flujo de efectivo</li> <li>- Dinero en bancos</li> <li>- Capacidad instalada</li> </ul>		<p><b>Canales</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <u>Redes Sociales</u> (Facebook, Instagram, <u>pagina WEB</u>, <u>Twitter</u>)</li> <li>2. <u>Voz a voz</u></li> <li>3. <u>Volantes</u></li> <li>4. <u>Afiches</u></li> <li>5. <u>Pancartas</u></li> <li>6. <u>Camisetas</u></li> <li>7. <u>Eventos publicos</u></li> <li>8. <u>Aplicativo</u> (app)</li> </ol>	<p><b>Adoptadores Primarios</b></p> <p>Personas mayores en edad de 60 a 90 años y/o personas con alguna discapacidad física manejable de los barrios Alborada, Comuneros, Santa Martha, Coralina entre otros.</p>

## 5. Esquema evaluación 2020



**ANALISIS FINANCIERO Y TECNICO CENTRO ADULTO MAYOR**

ACTA No. 001		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: ASESORIA CREACION DE EMPRESAS FONDO EMPRENDER		
CIUDAD Y FECHA: Villavicencio, agosto 03/2020	HORA INICIO: 3 p.m.	HORA FIN:6 p. m
LUGAR: virtual medio meet teams	DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO META	
TEMA (S):  1. Oferta de servicios del SBDC Y Fondo Emprender  2. diligenciamiento del test del emprendedor, formato de programación de asesoría, clasificación del cliente, inscripción de servicios de asesoría, evaluación de la idea de negocios y programación de asesorías.  3. varios		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Dar a conocer los servicios de asesoría del SBDC a emprendedores para la creación de empresas a emprendedores potenciales de constituir empresa		
DESARROLLO DE LA REUNIÓN		
La reunión se hace por medio virtual utilizando la plataforma virtual de zoom mediante el siguiente link <u>Unirse a reunión de Microsoft Teams</u> enviado al emprendedor por correo electrónico.		

El gestor Daniel Barbosa Cagua, dio a conocer los servicios del SBDC y del Fondo Emprender al emprendedor NILSSON GIOVANNI SANCHEZ VALCARCEL, sobre la creación de empresas. El cual están interesados en constituir una empresa con capital semilla de Fondo Emprender sobre actividades al servicio de las familias que necesiten del adulto mayor para quienes tengan o no tengan tiempo del cuidado de los padres o familiares del adulto mayor

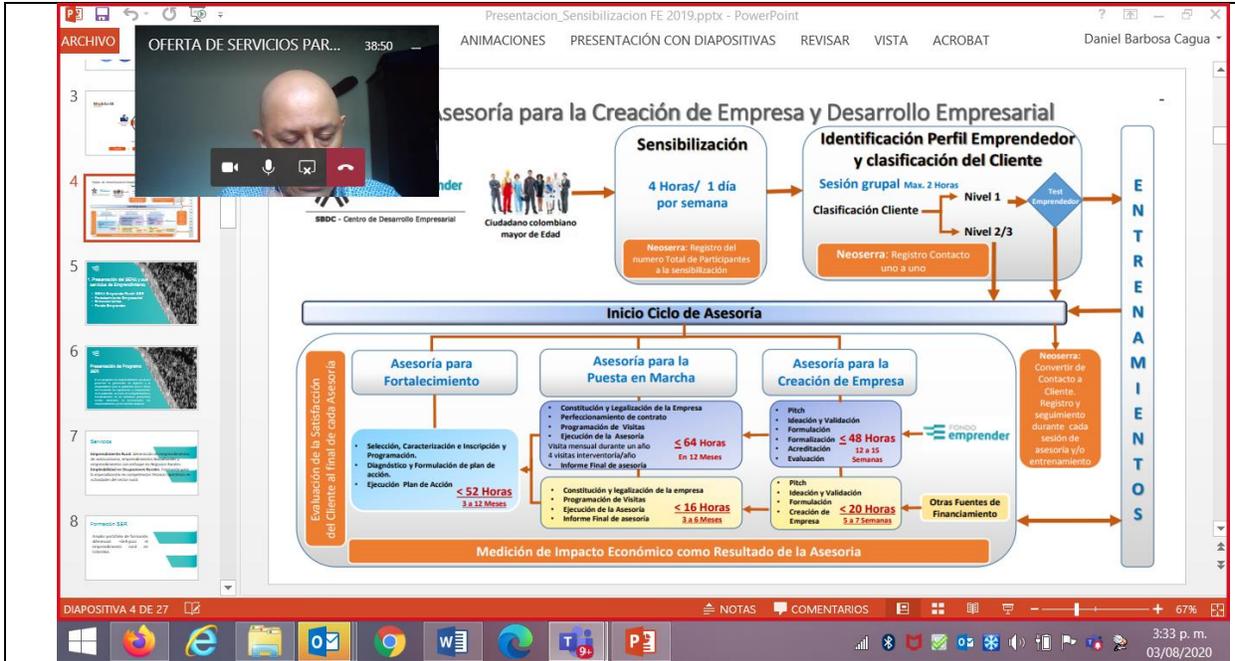
El emprendedor explico y contextualizo la idea de negocio, los alcances y servicios a ofrecer con la puesta en marcha de su negocio

Se diligencio los formatos de inscripción de asesoría, formato de seguimiento de asesoría, test del emprendedor y clasificación del cliente, test del emprendedor, evaluación de la idea de negocio y programación de asesorías.

Se les explico al emprendedor sobre el proceso para la asesoría de empresas para empresas OFF y Fondo Emprender,

Se programa una nueva reunión para el desarrollo del lean Canvas del negocio.

Se estampan pantallazos del desarrollo de la reunión.



Clasificación de clientes 12v1.xlsx - Excel

OFERTA DE SERVICIOS PA... 01:08:42

ARCHIVO INICIO INSERTAR DISEÑO DE PÁGINA FÓRMULAS DATOS REVISAR VISTA ACROBAT

D21 : X ✓ fx 8

B C D E

**SENA** **FONDO emprender**  
SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial

### HERRAMIENTA PARA CLASIFICACION DE NUEVOS CLIENTES

Parte 1 Información del Contacto

Nombre de Contacto:	NILSSON GIOVANNI SANCHEZ VALCARCEL	Fecha (dd/mm/aaaa)	03/08/2020
Nombre de la Empresa (si aplica):	N.A	Correo Electrónico:	ngsava33@gmail.com
Número de Teléfono:	3134298292	Tipo de Documento y Moneda:	Cédula de Ciudadanía
Nombre del Gestor:	DANIEL BARBOSA CAGUA	Nivel Educativo:	Profesional

Parte 2 PARA EMPRENDEDORES O UNIDADES PRODUCTIVAS

¿Tiene usted una empresa legalmente constituida? Si / No	NO
En caso que su respuesta sea <b>NO</b> responda:	
¿Necesita ayuda para emprender su idea de negocio?	SI

Clasif Clientes

LISTO

4:02 p. m.  
03/08/2020

Test de cualidades emprendedoras - COMERCIALIZACION.xlsx - Excel

ARCHIVO INICIO INSERTAR DISEÑO DE PÁGINA FÓRMULAS DATOS REVISAR VISTA ACROBAT Daniel Barbosa Cagua

B7 : NILSSON GIOVANNI VERCARCEL

SENA FONDO emprender

SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial

**TEST DE CUALIDADES EMPRENDEDORAS**

5	Regional:	
6	Unidad de emprendimiento:	Centro Agroindustrial del Meta
7	Nombres y Apellidos:	NILSSON GIOVANNI VERCARCEL
8	Fecha de realización del Test:	03/08/2020
9	Sexo:	Masculino
10	Edad (en años) al momento del Test:	46
11	Fecha de Nacimiento (dd/mm/aaaa):	05/11/1973

**TEST**

Marque de forma objetiva con una "X" de acuerdo a lo que considera que se acomoda más a su perfil en cada pregunta

Preguntas	A veces	De acuerdo	En desacuerdo
-----------	---------	------------	---------------

LISTO

## COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
Lectura y comprensión de formato Word de lean Canvas para despejar dudas	NILSSON GIOVANNI SANCHEZ	13/08/2020
ASISTENTES: (Incorporar registro de asistencia)		

ACTA No. 002		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: ASESORIA CREACION DE EMPRESAS FONDO EMPRENDER		
CIUDAD Y FECHA: Villavicencio, agosto 12/2020	HORA INICIO: 8 a.m.	HORA FIN:12. m
LUGAR: virtual medio meet teams	DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO META	
TEMA (S):  1. contextualización del modelo de lean Canvas  2. desarrollo del lean Canvas para el centro del adulto mayor		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Desarrollar el lean canvas para el proyecto empresarial del Centro del Adulto Mayor		
DESARROLLO DE LA REUNIÓN		
<p>La reunión se hace por medio virtual utilizando la plataforma virtual de zoom mediante el siguiente link <u><a href="#">Unirse a reunión de Microsoft Teams</a></u> enviado al emprendedor por correo electrónico. En atención al cumplimiento de los decretos del Gobierno Nacional sobre el aislamiento preventivo obligatorio, ocasionado por la pandemia del COVID-19</p> <p>1. se contextualiza al emprendedor NILSSON GIOVANNI SANCHEZ VALCARCEL, sobre la herramienta de validación que consiste en el modelo de negocio Lean Canvas que se desarrolla en 9 pasos consistentes en:</p>		

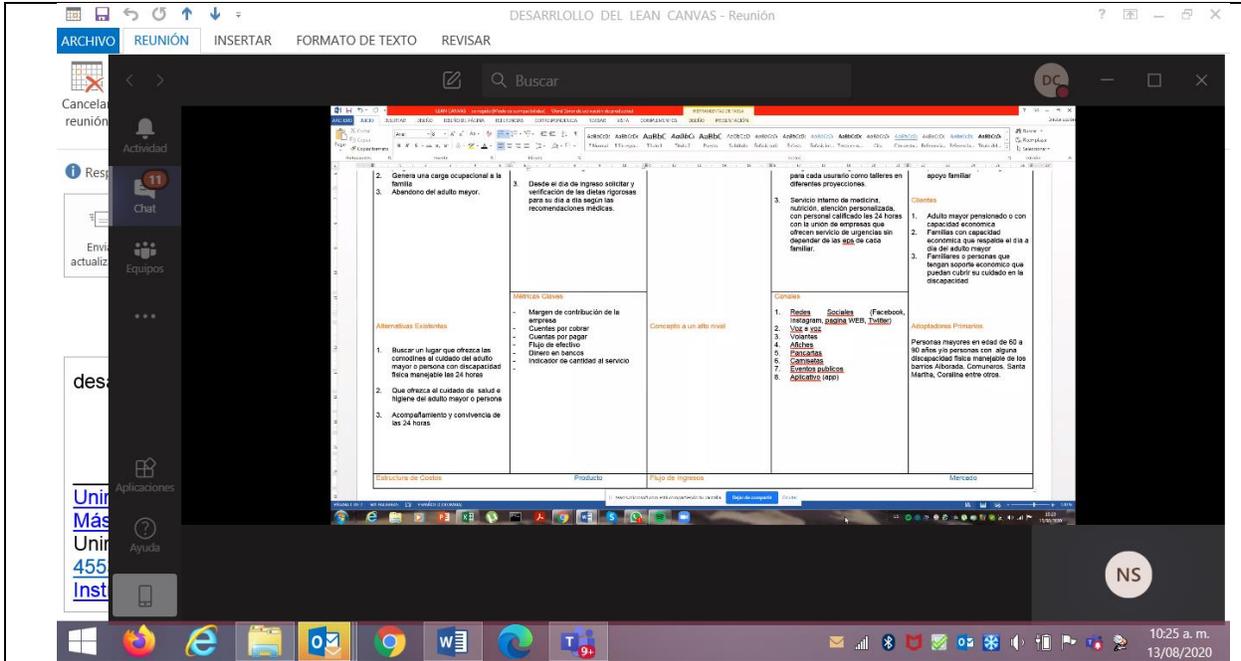
- Definición de nuestros clientes objetivos
  - Identificar los problemas que tiene el cliente y que nuestro producto puede solucionar
  - Proposición de valor única (PUV) donde se indica lo que ofrecemos para solucionar estos problemas
  - Listar las tres características principales que solucionarán el problema
  - Identificar los canales que darán a conocer nuestra empresa
  - Definir las vías de ingresos que podrán utilizar nuestros clientes
  - Analizar los principales costes con los que nos vamos a encontrar
  - Establecer las métricas clave que nos indiquen si estamos desarrollando correctamente nuestro modelo de negocio
  - Expresar aquello que nos hace especial frente a nuestra competencia-ventaja injusta
2. Con base en la proyección del video de lean Canvas, se desarrolla el lean Canas el cual hace parte de la presente acta se anexan pantallazos del desarrollo de la reunión.

The image shows a Zoom meeting window. The top part features a video call with a man. The bottom part shows a slide titled "LEAN CANVAS" with the following content:

Que es el Lean Canvas, aprende con un ejemplo

### LEAN CANVAS

<b>Problema</b> 1- No tienen tiempo para reservar mesa en restaurantes. 2- Llegan a un restaurante y no hay mesas libres deben ir a otro restaurante.	<b>Solución</b> 1- Hacer reservaciones en cualquier momento y en pocos minutos. 2- Llegar al restaurante con la seguridad de tener la reservación.	<b>Propuesta Única de Valor</b> Aplicación para móvil y Pc que permita hacer reservaciones en tiempo real en los diferentes restaurantes.	<b>Ventaja Competitiva</b> 7	<b>Segmento de Clientes</b> Personas entre 25-35 años Profesionales, Ejecutivos Casados, Solteros Viudos, Separados etc.
<b>Alternativas</b> 1- Reservas telefónicas 2- Ir de un restaurante a otro hasta encontrar mesa.	<b>Métricas Clave</b> 6		<b>Canales</b> 4	<b>Adoptantes Primarios</b>
<b>Estructura de costos</b> 5		<b>Fuente de Ingresos</b> 5		DESARROLLO DEL LEAN ... 01:08:48 NS



<b>COMPROMISOS</b>		
<b>ACTIVIDAD</b>	<b>RESPONSABLE</b>	<b>FECHA</b>
Seguir desarrollando el plan de negocios de acuerdo a la guía del fondo emprender	NILSSON GIOVANNI SANCHEZ	20/08/2020
<b>ASISTENTES: (Incorporar registro de asistencia)</b>		

**BIBLIOGRAFÍA**

Alarcón G. (enero, 2014). Proceso contable: Análisis e Interpretación de la información contable en las organizaciones. Revista Methodos. Recuperada de <https://colmayorbolivar.edu.co/OpenJournalSys/index.php/Methodos/article/view/10/11>

Javier Cifuentes-Faura, «Crisis del coronavirus: impacto y medidas económicas en Europa y en el mundo», Espaço e Economia [Online], 18 | 2020, URL: <http://journals.openedition.org/espacoeconomia/12874>

BB-B-001. WOOLDRIDGE, J.M.: Introducción a la Econometría: Un Enfoque Moderno. 2ª edición. Thomson, 2006

Castellanos Soriano, F. & Eslava Albarracín, D. (2014, enero-junio). “Me dijeron que soy crónico: lo que estoy haciendo para cuidarme”. Investigación en Enfermería: Imagen y Desarrollo (Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá) 16 (1): 11-25.

MINISTERIO DE PROTECCIÓN SOCIAL. Dirección General de Promoción Social. Instituto de Envejecimiento. Facultad de Medicina. Pontificia Universidad Javeriana. Envejecer en Colombia, aportes para una política en vejez y envejecimiento. Parte IV: Sistema de Información. 2006.

GUZMÁN, José Miguel; HUENCHUAN, Sandra y MONTES DE OCA, Verónica. Redes de apoyo social de las personas mayores: Marco conceptual. [Online]. 2003, [citado 18 febrero 2007], p.35-70. Disponible en la World Wide Web: [http://www.cepal.org/publicaciones/xml/0/14200/lclg2213\\_p2.pdf](http://www.cepal.org/publicaciones/xml/0/14200/lclg2213_p2.pdf).

- Anderson D., Sweeney D., Williams T. Estadística para la administración y economía. Décima edición. Cengage Learning. 2008
- Devore J. Probabilidad y Estadística para ingeniería y ciencias. Séptima edición. Cengage Learning. 2008
- Confecoop. (2015). Economía Solidaria en Colombia. Recuperado de:  
<http://www.confecoop.coop/index.php/estudios-y-estadisticas/estadisticas>
- Gómez Buendía, H., y otros. (1989). Fundamentos de economía social. Instituto de Estudios Liberales. Bogotá.
- Ilhan, Habibe. (2013). Non Profit Organizations as Provider of Public Goods. Journal of Management & Economics, 20 (1), p. 95-104
- Salgado Rodríguez, E. (2012). Economía Solidaria para un Mundo en Globalización. Universidad La Gran Colombia. Bogotá, Colombia
- Viganò, F., Salustri, A. (2015). Matching profit and non-profit: How NPOs and cooperatives contribute to growth in time of crisis. A quantitative approach. Volume (86), p. 157- 178.
- Salamon, L. M., Anheier, H. K., List, R. y Villar, R. (1999). La sociedad civil global: Las dimensiones del sector no lucrativo. Recuperado de:  
[http://ccss.jhu.edu/wpcontent/uploads/downloads/2011/08/Colombia\\_GCS1\\_Espanol\\_1999.pdf](http://ccss.jhu.edu/wpcontent/uploads/downloads/2011/08/Colombia_GCS1_Espanol_1999.pdf)
- Zabala, H (2015). Proyecto defensa jurídica Defensa de la naturaleza socioeconómica de las cooperativas. Por una justa y equitativa contribución al desarrollo. Medellín, CONFECOOP Antioquia.

## ANEXOS

## Anexo 1

*Ficha Técnica Puesto de Recepción*

	FICHA TECNICA EQUIPOS FIJOS	FECHA:
		22/11/2020

NOMBRE DEL EQUIPO	PUESTO DE RECEPCION	
PRECIO	1.800.000	
		
DESCRIPCION FISICA		
ANCHO: 1.60 MTRS	MATERIAL: Madera y Metal	
LARGO: 5 MTRS	FORMA: DE "L", "C" o Arco	
FUNCIONES FISICAS		
<p>La recepción es tradicional para realizar el trabajo sentado tras el mostrador, sin molestar a los clientes que se encuentran en la sala de espera generalmente cerca a la recepción</p>		
Fuente: Investigación Propia		

**Anexo 2***Ficha técnica Silla Ergonómica Tipo Secretaria*

	FICHA TECNICA	FECHA:
	EQUIPOS FIJOS	22/11/2020

NOMBRE DEL EQUIPO	SILLA ERGONOMICA TIPO SECRETARIA	
PRECIO	350.000	
		
DESCRIPCION FISICA		
Ancho Asiento: 48cm, Espaldar 46cm	Alto Espaldar: 51cm	
Profundidad Asiento: 46cm	Altura Piso – Silla: Min 45cm – Max 54cm	
FUNCIONES FISICAS		
Silla ergonómica graduable en altura, Rodachinas de PU de alta resistencia, base de nylon tipo europea, , brazos inyectados en polipropileno fijos o regulables.		
Fuente: Investigación Propia		

**Anexo 3***Ficha técnica Archivador de cinco gavetas*

	FICHA TECNICA	FECHA:
	EQUIPOS FIJOS	22/11/2020

NOMBRE DEL EQUIPO	ARCHIVADOR DE CINCO GAVETAS	
PRECIO	250.000	
		
DESCRIPCION FISICA		
1.67m de alto x 0.47 de ancho x 0.60 de fondo		
FUNCIONES FISICAS		
Archivador metálico de 5 gavetas montadas sobre correderas full extensión, cerradura lateral, fabricado en lámina cla22, acabado en pintura electrostática en polvo		
Fuente: Investigación Propia		

**Anexo 4***Computador de mesa*

	FICHA TECNICA	FECHA:
	EQUIPOS FIJO	22/11/2020

NOMBRE DEL EQUIPO	COMPUTADOR DE MESA	
PRECIO	1.300.000	
		
DESCRIPCION FISICA		
Procesador Core i5, con 4GB RAM DDR3 1 T disco duro, monitor de 17 " LCD, teclado, mouse		
FUNCIONES FISICAS		
Computador mesa CORPORATIVO torre		
Fuente: Investigación Propia		

**Anexo 5***Juego de sala*

	FICHA TECNICA EQUIPOS FIJOS	FECHA:
		22/11/2020

NOMBRE DEL EQUIPO	JUEGO DE SALA	
PRECIO	1.200.000	
		
DESCRIPCION FISICA		
Este hermoso juego de sala consta de 1 sofá de tres puestos, 2 asientos independientes, 2 otoman, 1 mesa esquinera, 1 mesa de centro		
FUNCIONES FISICAS		
Darle personalidad a tu sala utilizando muebles con estilo ratán el cual aporta calidez y elegancia a tus espacios. El Sofá está elaborado en estructura metálica revestido con ratán sintético, asientos y otomanes están elaborados en estructura metálica.		
Fuente: Investigación Propia		

**Anexo 6***Televisor 42"*

	FICHA TECNICA	FECHA:
	EQUIPOS FIJOS	22/11/2020

NOMBRE DEL EQUIPO	TELEVISOR 42"	
PRECIO	1.200.000	
		
DESCRIPCION FISICA		
<p>Pantalla 42" Full HD, OS:Android 7.1, Resolución: 1920*1080 pixeles, Brillo: 250cd/m2,Contraste: 3000:1, Angulo de vista: 176°X 176°, Colores máximos: 16.7M, Tiempo de respuesta: 8ms, Sistema de audio: BTSC/AC-3, Sonido estéreo</p>		
FUNCIONES FISICAS		
<p>Resolución de su pantalla full hd. Acerca a tu salón una completa experiencia multimedia, conexión hdmi, permite transmitir datos de alta definición</p>		
Fuente: Investigación Propia		

**Anexo 7***Mecedora*

	FICHA TECNICA EQUIPOS FIJOS	FECHA:
		22/11/2020

NOMBRE DEL EQUIPO	MESEDORA	
PRECIO	200.000	
		
DESCRIPCION FISICA		
Madera color nogal y tapizado en mimbre		
FUNCIONES FISICAS		
<p>En efecto, la silla está en contacto con el suelo tan solo dos puntos. Muchas personas experimentan una sensación de relajación producida por la acción de balanceo.</p>		
Fuente: Investigación Propia		

**Anexo 8***Base Cama*

	FICHA TECNICA	FECHA:
	EQUIPOS FIJOS	22/11/2020

NOMBRE DEL EQUIPO	BASE CAMA	
PRECIO	300.000	
		
DESCRIPCION FISICA		
Altura 1.90 mts Anchura 1 mts		
FUNCIONES FISICAS		
Un soporte de cama fuerte para su durabilidad y funcionalidad. Ya sea que su estilo sea industrial o minimalista, rústico o moderno.		
Fuente: Investigación Propia		

**Anexo 9***Juego de cama*

	FICHA TECNICA EQUIPOS FIJOS	FECHA:
		22/11/2020

NOMBRE DEL EQUIPO	JUEGO DE CAMA		
PRECIO	150.000		
			
DESCRIPCION FISICA			
Ancho: 160 cm. Largo: 220 cm. Bajera			
Ancho: 105 cm. Largo: 200 cm. Fuelle: 25 cm. Funda almohada			
Ancho: 50 cm. Largo: 70 cm. Funda almohada exterior Ancho: 50 cm. Largo: 70 cm.			
FUNCIONES FISICAS			
La sábana es la pieza principal de la cama. Su función es proteger el colchón y ser la base para el resto de la ropa de cama.			
Fuente: Investigación Propia			

**Anexo 10***Ropero*

	FICHA TECNICA	FECHA:
	EQUIPOS FIJOS	22/11/2020

NOMBRE DEL EQUIPO	ROPERO	
PRECIO	200.000	
		
DESCRIPCION FISICA		
2 Puertas con 4 cajones, altura de 182 cm de alto y un ancho de 113 cm		
FUNCIONES FISICAS		
Que se destina a guardar ropa y un conjunto de prendas de vestir		
Fuente: Investigación Propia		

**Anexo 11***Colchón*

	ICHA TECNICA EQUIPOS FIJOS	FECHA:
		22/11/2020

NOMBRE DEL EQUIPO	COLCHON	
PRECIO	300.000	
		
DESCRIPCION FISICA		
El colchón es una pieza almohadillada y flexible que se coloca sobre la cama para dormir		
FUNCIONES FISICAS		
El término colchón alude a un elemento de forma rectangular que se fabrica con materiales elásticos o blandos y que, situado sobre algún soporte, permite que una persona se recueste y descanse en él		
Fuente: Investigación Propia		

**Anexo 12***Ventilador*

	FICHA TECNICA	FECHA:
	EQUIPOS FIJOS	22/11/2020

NOMBRE DEL EQUIPO	VENTILADOR	
PRECIO	150.000	
		
DESCRIPCION FISICA		
Pared para cada habitación		
FUNCIONES FISICAS		
<p>Transmite energía para generar la presión necesaria con la que se mantiene un flujo continuo de aire. Se utiliza para usos muy diversos como: ventilación de ambientes, refrescamiento principalmente el aire.</p>		
Fuente: Investigación Propia		

**Anexo 13***Silla Rimax tipo playa*

	FICHA TECNICA	FECHA:
	EQUIPOS FIJOS	22/11/2020

NOMBRE DEL EQUIPO	SILLA RIMAX TIPO PLAYA	
PRECIO	90.000	
		
DESCRIPCION FISICA		
Tamaño normal para uso interno o externo		
FUNCIONES FISICAS		
Silla tipo playera, para utilizar al aire libre en una piscina o playa es la mejor opción para tomar el sol y descansar con comodidad en la silla playera rimax		
Fuente: Investigación Propia		

**Anexo 14***Comedor*

	FICHA TECNICA	FECHA:
	EQUIPOS FIJOS	22/11/2020

NOMBRE DEL EQUIPO	COMEDOR	
PRECIO	900.000	
		
DESCRIPCION FISICA		
DIMENSIONES: (Largo x Ancho x Alto) Mesa: 110 X 78 X 75 Silla: 50 X 50 X		
FUNCIONES FISICAS		
El comedor designa un espacio o lugar en el cual las personas se reúnen para ingerir alimentos, ya sea desayuno, comida, cena o refrigerio		
Fuente: Investigación Propia		

## Anexo 15

### Puesto contra incendios

	FICHA TECNICA	FECHA:
	EQUIPOS FIJOS	22/11/2020

NOMBRE DEL EQUIPO	PUESTO CONTRA INCENDIOS	
PRECIO	300.000	
		
DESCRIPCION FISICA		
Extintores portátiles con una eficacia como mínimo 21A-113B, Boca de Incendio		
FUNCIONES FISICAS		
Este es el conjunto de medidas para protegerlos contra la acción del fuego.		
Fuente: Investigación Propia		

**Anexo 16***Caminadora*

	FICHA TECNICA	FECHA:
	EQUIPOS FIJOS	22/11/2020

NOMBRE DEL EQUIPO	CAMINADORA	
PRECIO	1.300.000	
		
DESCRIPCION FISICA		
Muestra la velocidad actual el rango de velocidad en esta Caminadora		
FUNCIONES FISICAS		
Uno de los principales aportes de correr sobre la cinta de la caminadora es mejorar la salud		
Fuente: Investigación Propia		

**Anexo 17***Bicicleta estática*

	FICHA TECNICA	FECHA:
	EQUIPOS FIJOS	22/11/2020

NOMBRE DEL EQUIPO	BICICLETA ESTATICA	
PRECIO	1.500.000	
		
DESCRIPCION FISICA		
<p>Consola con medición de distancia / calorías / velocidad / tiempo / pulso /</p> <p>Por su movimiento elíptico reduce el impacto sufrido en las rodillas.</p>		
FUNCIONES FISICAS		
Una bicicleta estática o bicicleta fija es un aparato de gimnasio ejercicio		
Fuente: Investigación Propia		

**Anexo 18**

## Camilla de Terapias

	FICHA TECNICA	FECHA:
	EQUIPOS FIJOS	22/11/2020

NOMBRE DEL EQUIPO	CAMILLA DE TERAPIAS	
PRECIO	400.000	
		
DESCRIPCION FISICA		
Plegable de 190 x 75 cm que incluye respaldo de 60 cm abatible.		
FUNCIONES FISICAS		
Camilla plegable fabricada en aluminio de tres cuerpos, es ideal tanto para profesionales que estén iniciándose en su profesión como para los que ya llevan una larga carrera en el mundo de la fisioterapia, osteopatía,		
Fuente: Investigación Propia		

## Anexo 19

## Cilindro de Oxigeno

	FICHA TECNICA	FECHA:
	EQUIPOS FIJOS	22/11/2020

NOMBRE DEL EQUIPO	CILINDRO DE OXIGENO		
PRECIO	850.000		
<p>CILINDRO PARA OXIGENO DE ALUMINIO</p> 			
DESCRIPCION FISICA			
<b>246Lt. aprox</b> <b>Tipo C c/v jocker</b> <b>Luxfer/Catalina</b>	<b>425Lt. aprox</b> <b>Tipo D c/v jocker</b> <b>Luxfer/Catalina</b>	<b>679Lt. aprox</b> <b>Tipo E c/v jocker</b> <b>Luxfer/Catalina</b>	<b>3454Lt. aprox</b> <b>Tipo M c/v sigot</b> <b>Luxfer/Catalina</b>
FUNCIONES FISICAS			
Los cilindros de alto rendimiento de Luxfer son la alternativa liviana			
Fuente: Investigación Propia			

**Anexo 20**

*Elementos de enfermería*

	FICHA TECNICA	FECHA:
	EQUIPOS FIJOS	22/11/2020

NOMBRE DEL EQUIPO	ELEMENTOS DE ENFERMERIA	
PRECIO	3.500.000	
		
FUNCIONES FISICAS		
Estos elementos básicos para la toma de los signos vitales y diagnosticar, observar		
Fuente: Investigación Propia		

## Anexo 21

### Equipo de seguridad (cámaras)

	FICHA TECNICA	FECHA:
	EQUIPOS FIJOS	22/11/2020

NOMBRE DEL EQUIPO	EQUIPO DE SEGURIDAD (CAMARAS)	
PRECIO	4.000.000	
		
DESCRIPCION FISICA		
Esta cámara de vigilancia, Cámaras permiten señales WiFi de 2.4 GHz,		
FUNCIONES FISICAS		
Confiar en todo lo que nos ofrecen, si queremos sentirnos seguros, porque por su amplia seguridad que ofrece		
Fuente: Investigación Propia		

**Anexo 22***Nevera*

	FICHA TECNICA	ECHA:
	EQUIPOS FIJOS	22/11/2020

NOMBRE DEL EQUIPO	NEVERA	
PRECIO	1.200.000	
		
DESCRIPCION FISICA		
Compresor Digital Inverter con 10 años de garantía que nos da ahorro de energía		
FUNCIONES FISICAS		
La nevera cuenta con una mayor frescura en sus espacios ya que cuenta con múltiples salidas de aire que llegue a todos los compartimientos.		
Fuente: Investigación Propia		

**Anexo 23***Estufa Industrial*

	FICHA TECNICA	FECHA:
	EQUIPOS FIJOS	22/11/2020

NOMBRE DEL EQUIPO	ESTUFA INDUSTRIAL	
PRECIO	600.000	
		
DESCRIPCION FISICA		
<p>Fabricada en acero oxidable, seis válvulas en bronce de alta resistencia al calor con perilla metálica, seis súper resistentes en hierro fundido de 35*35cm c/u con sistema venturi para mejor mezcla de gas, aires que genera una óptima combustión</p>		
Fuente: Investigación Propia		

**Anexo 24***Equipo de cocina*

	FICHA TECNICA	FECHA:
	EQUIPOS FIJOS	22/11/2020

NOMBRE DEL EQUIPO	EQUIPO DE COCINA	
PRECIO	2.000.000	
		
DESCRIPCION FISICA		
Equipo de apoyo para la realización de las distintas tareas de la cocina y se utilizan para guardar equipos menores		
Fuente: Investigación Propia		

## Anexo 25

### Utensilios de cocina

	FICHA TECNICA	FECHA:
	EQUIPOS FIJOS	22/11/2020

NOMBRE DEL EQUIPO	UTENSILIOS DE COCINA	
PRECIO	1.500.000	
		
		
DESCRIPCION FISICA		
<p>Los utensilios de mesa son aquellos que, como su nombre lo indica, se utilizan en la mesa. Se trata de los utensilios que facilitan la ingesta de la comida</p>		
Fuente: Investigación Propia		