 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	1 de 66

HOTEL CAMPRESTRE PARA ADULTOS MAYORES

YENIFER PAOLA ARIZA GARCIA


UNIVERSIDAD CATOLICA DE MANIZALES

FACULTAD CIENCIAS DE LA SALUD

PROGRAMA DE ENFERMERIA

MANIZALES

2017-2

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	2 de 66

HOTEL CAMPRESTRE PARA ADULTOS MAYORES

YENIFER PAOLA ARIZA GARCIA

Trabajo de grado para optar al título de Enfermera

Tutora:

Denia Cenith Cordero Rivera


UNIVERSIDAD CATOLICA DE MANIZALES

FACULTAD CIENCIAS DE LA SALUD

PROGRAMA DE ENFERMERIA

MANIZALES

2017-2

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	3 de 66

AGRADECIMIENTOS

Expreso un agradecimiento primeramente a Dios y a todos los que colaboraron con el desarrollo de este, pero especialmente a mi familia por su apoyo y solidaridad constante, muy especialmente a la Universidad Católica de Manizales por su formación en el campo disciplinar y emprendedor.




 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	4 de 66

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN EJECUTIVO.....	8
Concepto del negocio.....	8
Potencial del mercado en cifras.....	8
Ventajas competitivas y propuesta de valor.....	9
Resumen financiero.....	9
1. INTRODUCCIÓN.....	13
2. JUSTIFICACIÓN.....	16
3. OBJETIVOS.....	18
3.1 Objetivo general.....	18
3.2 Objetivos específicos.....	18
4. PLANTEAMIENTO Y DESCRIPCIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE NEGOCIOS.....	19
5. PLAN DE MERCADO.....	21
5.1. Análisis de segmentos de mercado:.....	23
5.2 Análisis de la competencia:.....	23
5.3 Estrategias de mercados:.....	26
5.4 Propuesta de valor:.....	26
5.5 Estrategia de distribución:.....	27
5.6 Estrategia de precio:.....	28
5.7 Estrategia de promoción:.....	28
5.8 Estrategia de servicio:.....	28
5.9 Proyección de ventas.....	29
5.10 Validación del instrumento aplicado.....	29
5.11 Herramienta utilizada.....	30
5.12 Población objeto.....	31
5.13 Muestra.....	31

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	5 de 66

5.14 Interpretación del diseño del instrumento de recolección de información.....	31
5.15 Análisis de recolección de información	32
Comentarios de los encuestados:.....	38
5.16. Conclusión general:.....	39
6. PLAN OPERATIVO	40
6.1 Análisis de requerimientos	40
6.2 Necesidades de maquinaria	40
6.3 Necesidades de materiales.....	41
6.4 Necesidades de personal.....	42
6.5 Análisis de localización.....	42
6.6 Propuesta de diseño de planta	43
7. PLAN ORGANIZACIONAL.....	44
7.1 Organigrama.....	44
7.2 Misión.....	44
7.3 Visión	45
7.4 Slogan.....	45
7.5 Logotipo	45
8. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	47
8.1 Análisis legal y normativo.....	47
8.2 Legislación aplicable.....	48
8.3 Tipo de sociedad.....	50
8.4 Obligaciones y beneficios	50
9. PLAN GESTIÓN DE RIESGOS.....	52
9.1 Impacto económico	52
9.2 Impacto social	52
9.3 Impacto ambiental	52
10. PLAN FINANCIERO.....	53

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	6 de 66

10.1 Inversión.....	53
10.2 Estructura de costos.....	54
10.3 Estructura de gastos.....	54
10.4 Ingresos	55
10.5 Depreciación.....	56
10.6 Proyección de ingresos operacionales.....	56
10.7 Proyección de gastos de funcionamiento	57
10.8 Proyección estado de resultados.....	57
10.9 Proyección del flujo de efectivo.....	58
10.10 Proyección balance general.....	58
10.11 Proyección de flujo de caja libre	59
10.12 Punto de equilibrio	59
10.13 Calculo de generación de valor	60
11. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	61
11.1 Conclusiones	61
11.2 Recomendaciones.....	62
12. ANEXOS	63
13. BIBLIOGRAFIA	64



Universidad
Católica
de Manizales

PROCESO EMPRENDIMIENTO

Código:

INV-F-55

INFORME FINAL


Versión:

2

TRABAJO DE GRADO

Página:

7 de 66

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	8 de 66

RESUMEN EJECUTIVO

Meraki hotel, se encuentra en el sector hotelero con énfasis en el perfil asistencial, el cual tiene como actividad principal la prestación del servicio de promoción de la salud, prevención de la enfermedad y el cuidado a los adultos mayores.


El mercado potencial de la empresa son hombres y mujeres mayores de 65 años, Autónomos o con algún grado de dependencia, que cuenten con los recursos para su sustento, que inviertan en actividades y espacios acordes a su proceso de envejecimiento que promuevan la calidad de vida, hijos que por sus ocupaciones no tienen quien les cuide sus padres, también empresas que ofrezcan planes de bienestar para sus empleados, pensionados o familiares de los empleados.

Concepto del negocio

Generar una alternativa para la población de adultos mayores a nivel nacional siendo vista como una organización innovadora, prestadora del mejor servicio en el manejo de tiempos libres actividades de dispersión y cuidado acorde al proceso de envejecimiento en la ciudad de Manizales y comprometida con la salud física y emocional de los adultos mayores.

Potencial del mercado en cifras

En la actualidad, el número de personas mayores de 60 años es dos veces superior al que había en 1980. Según el Centro latinoamericano y Caribeño de Demografía (CELADE) y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), en sus proyecciones de 1959 – 2050, la

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	9 de 66

población de personas mayores aumentará en gran medida. Según el índice de envejecimiento del ministerio de salud y protección social, a nivel departamental Caldas ocupa el primer lugar.

Ventajas competitivas y propuesta de valor


Hotel ubicado en la ciudad de Manizales, especializado en la recepción de adultos mayores y su atención integral, lugar tranquilo, relajante, que conecta al adulto mayor con la naturaleza, con un portafolio de servicios que ofrece un equipo interdisciplinar garantizando, asistencias en salud de acuerdo a las necesidades de cada usuario. De igual forma se ofrecerán planes de hotelería y bienestar.

Se pretende lograr: calidad de vida, innovación, bienestar mental y social, centrados en la satisfacción del cliente.

Resumen financiero

Estructura del plan de inversión:

MUEBLES		
DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR
Sillas y escritorios	1	\$ 900.000
Sillas	1	\$ 300.000
Materiales de hoteleria	1	\$ 158.210.000
Enseres de cocina	1	
Nevera	1	
Estufa	1	
Quita ganchos	1	
Papelera	1	
TOTAL		\$ 159.410.000

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	10 de 66

EQUIPOS		
CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR
Equipos Biomedicos	1	\$ 9.443.000
computadores	1	\$ 6.567.000
impresora	1	\$ 460.000
	1	\$ -
	1	\$ -
	1	\$ -
	1	\$ -
	1	\$ -
	1	\$ -
	1	\$ -
TOTAL		\$ 16.470.000

Con los anteriores cuadros del plan de inversión, se puede analizar que se necesita un total de \$175.880.000 millones para la puesta en marcha del hotel campestre para adultos mayores.

PROYECCION DE GASTOS DE FUNCIONAMIENTO					
	AÑO 1 2017	AÑO 2 2018	AÑO 3 2019	AÑO 4 2020	AÑO 5 2021
Mano de obra directa	\$ 29.560.000	\$ 30.742.400	\$ 31.972.096	\$ 33.250.980	\$ 34.581.019
Insumos Medicos	\$ 700.000	\$ 3.074.240	\$ 3.197.210	\$ 3.325.098	\$ 3.458.102
Total honorarios	\$ 30.260.000	\$ 27.668.160	\$ 28.774.886	\$ 29.925.882	\$ 31.122.917
Salarios Personal Admsitrativo	\$ 21.150.868	\$ 21.996.903	\$ 22.876.779	\$ 23.791.850	\$ 24.743.524
Arrendamiento	\$ 5.000.000	\$ 5.200.000	\$ 5.408.000	\$ 5.624.320	\$ 5.849.293
Servicios Públicos	\$ 2.000.000	\$ 2.080.000	\$ 2.163.200	\$ 2.249.728	\$ 2.339.717
Suministros de oficina	\$ 100.000	\$ 104.000	\$ 108.160	\$ 112.486	\$ 116.986
Mantenimiento	\$ 300.000	\$ 312.000	\$ 324.480	\$ 337.459	\$ 350.958
Limpieza y desinfeccion	\$ 200.000	\$ 208.000	\$ 216.320	\$ 224.973	\$ 233.972
Internet	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Dotacion	\$ 800.000	\$ 832.000	\$ 865.280	\$ 899.891	\$ 935.887
	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos de Viaje	\$ 20.000	\$ 20.800	\$ 21.632	\$ 22.497	\$ 23.397
TOTAL GASTOS	\$ 29.570.868	\$ 58.421.863	\$ 60.758.737	\$ 63.189.087	\$ 65.716.650

En cuanto a los gastos de funcionamiento del hotel campestre para adultos mayores para el primer año de puesta en marcha necesita \$29.570.890 millones este aumenta cada año.




Proyección de rentabilidad:

PROYECCION ESTADO DE RESULTADOS (Miles de Pesos)					
	AÑO 1 2017	AÑO 2 2018	AÑO 3 2019	AÑO 4 2020	AÑO 5 2021
Ingresos Operacionales	\$ 119.400.000	\$ 95.472.000	\$ 101.276.698	\$ 107.434.321	\$ 113.966.328
(-) Costo de venta	\$ 30.260.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD BRUTA	\$ 89.140.000	\$ 95.472.000	\$ 101.276.698	\$ 107.434.321	\$ 113.966.328
(-) Gastos Operacionales					
De personal	\$ 21.150.868	\$ 21.996.903	\$ 22.876.779	\$ 23.791.850	\$ 24.743.524
Honorarios	\$ -	\$ 30.742.400	\$ 31.972.096	\$ 33.250.980	\$ 34.581.019
Arrendamientos	\$ 5.000.000	\$ 5.200.000	\$ 5.408.000	\$ 5.624.320	\$ 5.849.293
Seguros	\$ 200.000	\$ 208.000	\$ 216.320	\$ 224.973	\$ 233.972
Servicios	\$ 2.000.000	\$ 2.080.000	\$ 2.163.200	\$ 2.249.728	\$ 2.339.717
De constitución	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos de Viaje	\$ 20.000	\$ 20.800	\$ 21.632	\$ 22.497	\$ 23.397
Depreciación	\$ 37.372.000	\$ 5.490.000	\$ 5.490.000	\$ 5.490.000	\$ 5.490.000
Otros Gastos	\$ 1.200.000	\$ 1.248.000	\$ 1.297.920	\$ 1.349.837	\$ 1.403.830
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 22.197.132	\$ 28.485.897	\$ 31.830.751	\$ 35.430.136	\$ 39.301.575
(+) Ingresos No Operacionales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Gastos no Operacionales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
AD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 22.197.132	\$ 28.485.897	\$ 31.830.751	\$ 35.430.136	\$ 39.301.575
(-) Impuesto de renta	\$ 7.325.054	\$ 10.967.070	\$ 12.254.839	\$ 13.640.602	\$ 15.131.107
UTILIDAD LIQUIDA	\$ 14.872.078	\$ 17.518.827	\$ 19.575.912	\$ 21.789.534	\$ 24.170.469
(-) Reserva Legal	\$ 1.487.208	\$ 1.751.883	\$ 1.957.591	\$ -	\$ -
UTILIDAD NETA	\$ 13.384.871	\$ 15.766.944	\$ 17.618.321	\$ 21.789.534	\$ 24.170.469
Rentable	7.6%	9.0%	10.0%	12.4%	13.7%

El negocio muestra viabilidad y rentabilidad, desde el primer año de funcionamiento la utilidad neta inicial es de \$13.384.871 dejando una rentabilidad del 7,6% aumentando cada año.

PROYECCION DEL FLUJO DE EFECTIVO					
	AÑO 1 2017	AÑO 2 2018	AÑO 3 2019	AÑO 4 2020	AÑO 5 2021
ENTRADAS					
Saldo que viene	\$ -	\$ 59.569.132	\$ 71.886.616	\$ 97.347.444	\$ 125.063.045
Aporte de Socios	\$ 175.880.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ingresos Operacionales	\$ 119.400.000	\$ 78.764.400	\$ 83.553.276	\$ 88.633.315	\$ 94.022.220
Cuentas por Cobrar	\$ -	\$ -	\$ 7.160.400	\$ 7.595.752	\$ 8.057.574
TOTAL ENTRADAS	\$ 295.280.000	\$ 138.333.532	\$ 162.600.291	\$ 193.576.511	\$ 227.142.839
SALIDAS					
Retefuente Honorarios	\$ -	\$ 700.000	\$ 3.074.240	\$ 3.197.210	\$ 3.325.098
Pago impuestos	\$ -	\$ 7.325.054	\$ 1.419.870	\$ 2.127.169	\$ 2.897.170
Gastos de Constitución	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Muebles de Oficina	\$ 159.410.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Equipos de Oficina	\$ 16.470.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Honorarios	\$ 30.260.000	\$ 27.668.160	\$ 28.774.886	\$ 29.925.882	\$ 31.122.917
Prestaciones Sociales	\$ 21.150.868	\$ 21.996.903	\$ 22.876.779	\$ 23.791.850	\$ 24.743.524
Arrendamiento	\$ 5.000.000	\$ 5.200.000	\$ 5.408.000	\$ 5.624.320	\$ 5.849.293
Servicios Públicos	\$ 2.000.000	\$ 2.080.000	\$ 2.163.200	\$ 2.249.728	\$ 2.339.717
Suscripciones	\$ 100.000	\$ 104.000	\$ 108.160	\$ 112.486	\$ 116.986
Publicidad	\$ 300.000	\$ 312.000	\$ 324.480	\$ 337.459	\$ 350.958
Seguros (Prima Mínima)	\$ 200.000	\$ 208.000	\$ 216.320	\$ 224.973	\$ 233.972
Internet	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Implementos de Aseo	\$ 800.000	\$ 832.000	\$ 865.280	\$ 899.891	\$ 935.887
Papelería y Fotocopias	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Transporte	\$ 20.000	\$ 20.800	\$ 21.632	\$ 22.497	\$ 23.397
TOTAL SALIDAS	\$ 235.710.868	\$ 66.446.916	\$ 65.252.848	\$ 68.513.466	\$ 71.938.918
EFECTIVO	\$ 59.569.132	\$ 71.886.616	\$ 97.347.444	\$ 125.063.045	\$ 155.203.921


 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	12 de 66

Analizando las entradas y salidas de efectivo de la empresa se observan valores positivos lo que nos indica que la empresa es auto sostenible desde su apertura.

Punto de equilibrio:

CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO Y TIR (Miles de Pesos)						
	INICIAL	AÑO 1 2017	AÑO 2 2018	AÑO 3 2019	AÑO 4 2020	AÑO 5 2021
Precio del Servicio Unit.		\$ 100.000	\$ 104.000	\$ 108.160	\$ 112.486	\$ 116.986
(-) Costo del Servicio		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
CFT		\$ 59.830.868	\$ 66.446.916	\$ 65.252.848	\$ 68.513.466	\$ 71.938.918
Punto de Equilibrio Unidades		598	639	603	609	615
Punto de Equilibrio en \$		\$ 59.830.868	\$ 66.446.916	\$ 65.252.848	\$ 68.513.466	\$ 71.938.918
TASA DE MERCADO	5,2%					
COSTO DE CAPITAL	10,00%					
FCL	\$ -175.880.000	\$ 8.546.363	\$ 3.048.137	\$ 5.771.596	\$ 5.240.247	\$ 5.699.757
FC PROPIETARIOS	\$ -175.880.000	\$ 42.731.817	\$ 15.240.687	\$ 28.857.982	\$ 26.201.234	\$ 28.498.783
VPN	\$ -61.058.689					
TIR	-41%					


En este cuadro se observa que la tasa interna de retorno (TIR) es negativa debido a la gran inversión inicial, esta inversión es recuperable a un tiempo mayor a cinco años, la empresa en estos primeros cinco años es auto sostenible ya que los ingresos suplen los costos y gastos.

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	13 de 66

1. INTRODUCCIÓN


“Envejecer es como escalar una gran montaña: mientras se sube las fuerzas disminuyen, pero la mirada es más libre, la vista más amplia y serena”. Como base epistemológica en la disciplina de enfermería, para la realización del proyecto con enfoque en el cuidado del adulto mayor, se utilizara la teorista de enfermería Nola J. Pender con su modelo de promoción de la salud, esta teorista muestra como los hábitos de las personas y sus pensamientos influyen en su vida afectando o beneficiando su estado de salud, para esto describió cuatro metaparadigmas: salud, es un estado que puede tener cambios relevantes en la vida, causando daños tanto temporales como permanentes, la cual depende estrictamente de la persona, de la enfermería y del entorno; persona, puede tener factores variables a nivel cognitivo emocional y físico; el entorno puede ser el factor que prevalece una estabilidad en la salud de las personas, o generar alteraciones; la enfermería tiene como componente principal prevenir o ayudar a tratar las alteraciones desde un enfoque de cuidado integral. Por medio de la promoción de la salud y prevención de la enfermedad, fundamentado en teorías del desarrollo humano ayudando en la autonomía y compromiso con el cuidado del adulto mayor para potencializar la salud y no solo tratar la enfermedad para una mejor calidad y cualidad de vida.

Esto resulta determinante para la propuesta de negocio puesto que el adulto mayor requiere condiciones especiales que demandan calidad de vida y atención de alta calidad que propicie ambientes adecuados de convivencia, interacción, cuidado físico, mental y social, propios de la


 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	14 de 66

edad. La vejez es una etapa más en el proceso del desarrollo humano, en la que ocurren transformaciones psíquicas y físicas, las etapas de la vida son determinadas por la edad cronológica, la vejez se define según la cantidad de años, una persona mayor tiene más probabilidades de contraer problemas físicos y mentales, para llegar a la vejez hay un proceso de envejecimiento, el envejecimiento es un proceso individual donde intervienen diversos factores como situación económica, situación laboral, entorno, cultura, personalidad, educación. Existen varios tipos de envejecimiento: biológico, psicológico y el social. Según el Ministerio de Salud y Protección Social, las principales causas del envejecimiento poblacional en Colombia son el aumento de la esperanza de vida, disminución de la mortalidad, el control de las enfermedades infecciosas y parasitarias y el descenso de las tasas de la fecundidad.

Para referirnos al adulto mayor tenemos una clasificación: Seniles personas entre 65 y 74 años, ancianos mayores de 75 años, longevas personas de 90 años en adelante; el adulto mayor llega a una situación de alteraciones funcionales, lo que conlleva a una mayor exposición y vulnerabilidad frente a todos los agentes del medio que lo rodea haciéndolo más susceptible al ruido, a la luz a los cambios de temperatura, a las enfermedades crónicas no transmisibles y enfermedades infectocontagiosas. La vejez trae consigo una serie de cambios como cualquier etapa del desarrollo humano, se puede presentar alteraciones fisiológicas como cambios en su composición corporal en relación a su peso, retención de líquidos, reducción de fuerza motora, equilibrio, agudeza visual y auditiva, disminución de la memoria y de cognición. Para que el adulto mayor alcance un estado de equilibrio y su calidad de vida se dignifique, para esto

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	15 de 66

debemos realizar una valoración clínica, valoración funcional, valoración mental, valoración social y valoración demográfica de acuerdo a los resultados obtenidos intervenir de la manera más apropiada posible para favorecer el bienestar biopsicosocial de los adultos mayores.


 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	16 de 66

2. JUSTIFICACIÓN

La vejez es un evento vital en el que se debe optimizar el potencial integral de las personas de edad, por toda una experiencia de vida, minimizar los riesgos, promover la autonomía personal si se tiene algún grado de dependencia y mejorar la calidad de vida de este grupo poblacional.


El envejecimiento demográfico plantea retos trascendentales para los gobiernos, las comunidades y las familias en lo que tiene que ver con la atención de las personas mayores. A nivel nacional el departamento de Caldas se considera un departamento con mayor índice de envejecimiento. A mayor nivel de desarrollo social aumenta el envejecimiento demográfico y, en consecuencia, es mayor el tamaño de la población de mujeres mayores, este grupo de mujeres son un grupo social especialmente vulnerable y que en muchas ocasiones se encuentran en situación de dependencia. Dado que la viudez y/o la soledad femenina en la vejez aumentan la vulnerabilidad social.

Con un elevado índice de longevidad a nivel departamental, esta idea de negocio es importante para favorecer el bienestar biopsicosocial de los adultos mayores, con un servicio de asistencia gerontológica para mejorar la calidad de vida y a largo plazo disminuir las alteraciones cognitivas y motrices de nuestros clientes, adicional a esto se brindara un gran apoyo a las familias ya que en su gran mayoría los cuidadores son familiares que dejan a un lado su propia calidad de vida y momentos de esparcimiento por brindar un cuidado a sus adultos mayores. Como novedad en el servicio, se busca brindar hotelería para el manejo de los tiempos

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	17 de 66

libres, con asistencia gerontológica integral, atención especializada pertinente, de manera que se garantice la continuidad e integralidad en la atención, como mercadeo en salud se incluirán paquetes ejecutivos para que las personas se realicen los chequeos necesarios de acuerdo a su edad y se pueda realizar un seguimiento para prevenir o intervenir en caso de ser necesario, de esta manera se incluirán a planes de salud por edades, cada uno de los usuarios estará en la base de datos de la empresa con su respectiva historia clínica. Se contara con un espacio confortable, ambiente familiar, que fortalezcan los factores protectores para una vejez digna, activa y saludable también se busca contribuir para disminuir el estigma de abandono que se tiene referente a los lugares para adultos mayores, proporcionando un lugar en el cual se pueda optar como hospedaje temporario, permanente, o para tratamientos médicos, con todos los servicios específicos para el adulto mayor, brindando hospitalidad, confort y estilo para una mejor calidad de vida, aplicando la sistematización de la asistencia de enfermería.

Algunos de los problemas que presentan los servicios de atención al adulto mayor son, insuficiencia de personal capacitado, carencia de servicios de evaluación y rehabilitación. Con la disponibilidad de un hotel campestre cambiaria esta perspectiva, encontrando en el mercado un lugar incluyente para las personas con una edad avanzada con óptimos beneficios y servicios satisfaciendo las necesidades del cliente, haciendo claridad que es un lugar para mejorar las condiciones de salud y no un lugar de internación del adulto mayor. Basado en la Ley 1315 (2009), de condiciones mínimas que dignifiquen la estadía de los adultos mayores en los centros e instituciones de atención.

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	18 de 66


3. OBJETIVOS.

3.1 Objetivo general

Generar un modelo de negocios para el hotel campestre Meraki como una propuesta viable en la atención del adulto mayor.

3.2 Objetivos específicos


- Establecer el perfil del cliente y la demanda potencial del hotel campestre para adultos mayores.
- Validar modelo de negocio del hotel en el que prevalece el proceso de enfermería enfocado al adulto mayor.
- Realizar un plan operativo para el desarrollo del modelo de negocios para la creación de un hotel campestre para adultos mayores.

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	19 de 66

4. PLANTEAMIENTO Y DESCRIPCIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE NEGOCIOS

En Colombia, la transición demográfica ha estado determinada por la disminución de la mortalidad y la transición de la fecundidad, lo cual contribuye para el envejecimiento poblacional. El año 2012 fue considerado por las Naciones Unidas como el año del envejecimiento, por ello la Organización Mundial de la Salud, estableció el día mundial de la salud como el día mundial del envejecimiento con el lema: “La Salud Añade Vida a los Años”. En la actualidad, el número de personas mayores de 60 años es dos veces superior al que había en 1980. Según el Centro latinoamericano y Caribeño de Demografía (CELADE) y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), en sus proyecciones de 1959 – 2050, la población de personas mayores aumentará en gran medida.

Según el índice de envejecimiento del Ministerio de Salud y Protección Social, a nivel departamental Caldas ocupa el primer lugar. Cada vez más se observan adultos mayores sin un debido manejo de sus alteraciones fisiológicas, psicológicas y físicas, con pocos lugares que presten una atención adecuada, que cuenten con los profesionales debidamente capacitados y entrenados y una infraestructura acondicionada para sus necesidades. Con la opción en el mercado de hotelería asistida, ofertando servicios con hospitalidad, confort y estilo, los profesionales y los servicios adecuados se facilitarían mejor calidad de vida y un envejecimiento activo y saludable, conquistando una cualidad de vida digna de un adulto mayor.

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	20 de 66

Gran parte de la población de adultos mayores presentan abandono, olvido, enfermedad, soledad, frustración, disminución de la dignidad. Cada vez más se observan adultos mayores sin un debido manejo de sus alteraciones fisiológicas, psicológicas y físicas, con pocos lugares que presten una atención adecuada, que cuenten con los profesionales debidamente capacitados y entrenados y una infraestructura acondicionada para sus necesidades; para resolver el problema se brinda un mejoramiento cognitivo y motriz, expectativa de vida y dignidad, acompañamiento familiar, actividades de esparcimiento y manejo del tiempo libre, planes básicos de salud según la edad por medio de chequeos ejecutivos, calidad de vida y reconocimiento, con la oferta de un servicio personalizado con rápida respuesta a las necesidades del cliente, el adulto mayor estará en un espacio confortable, generando un ambiente familiar y con todos los cuidados gerontológicos, abordando todas las dimensiones de la vejez y ayudando a que los cuidadores continúen disfrutando su vida sin la preocupación de que sus adultos mayores no están recibiendo un adecuado cuidado.


La ciudad de Manizales brinda una buena calidad de vida, lo que hace que se convierta en un lugar atractivo para personas de otras ciudades con un poder adquisitivo mayor para venir a pasar su vejez gracias a la hospitalidad, amabilidad y cordialidad de sus habitantes, además de ser una ciudad tranquila cuenta con hermosos paisajes naturales una gran cantidad de reservas hídricas, tiene parques e iglesias que conservan con un estilo español y colonial, está cerca al parque nacional natural los nevados con toda una oferta turística.




5. PLAN DE MERCADO

METODOLOGIA CANVAS

8. ALIADOS CLAVE	7. ACTIVIDADES CLAVE	2.1 PRODUCTOS, SERVICIOS	4. RELACIONES CON LOS CLIENTES	1. CLIENTES, NICHOS DE MERCADO.
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Proveedores de insumos alimenticios y médicos. ➤ Convenios para prestación de servicios con IPS y EPS. ➤ Convenios con algunas especialidades médicas, (geriatria, medicina interna, cardiología, psiquiatria). ➤ Convenios con agencias de viajes. ➤ Convenios con empresas para ofrecer portafolio a sus empleados. ➤ Convenios para prácticas, propias del área de salud. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ asistencia integral para adultos mayores. ➤ Equipo interdisciplinar de alta calidad para la atención. ➤ Atención medico asistencial y de hotelería. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Servicio de hotelería con cuidado asistencial para el adulto mayor las 24 horas del día y servicios especiales para acompañante. ➤ Chequeos ejecutivos ➤ Talleres de estimulación cognitiva y motriz ➤ valoración nutricional. ➤ Apoyo a familias con responsabilidades con adultos mayores en situaciones que lo requieran. ➤ Lugar para tratamientos médicos ➤ Promoción de salud mental. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ La relación con los clientes será activa y directa, esto implica tener diversos medios de comunicación (teléfono, celular, email, chats), actualizar el historial médico del paciente permanentemente. ➤ Sistema de información de hotelería y sistema de información clínico para la historia clínica. ➤ A través de las IPS y EPS 	<p>Hombres y mujeres mayores de 65 años, Autónomos o con algún grado de dependencia, que cuenten con los recursos para su sustento. Que inviertan en actividades y espacios acordes a su proceso de envejecimiento que promuevan la calidad de vida, hijos que no tengan quien cuide de sus padres, también empresas que ofrezcan planes de bienestar para sus empleados, pensionados o familiares de los empleados.</p>
	6. RECURSOS CLAVE	2.2 PROPUESTA DE VALOR	3. CANALES	
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Proveedores. ➤ Talento humano, personal capacitado en el cuidado del adulto mayor. ➤ Infraestructura (hotel campestre) con los espacios y adecuaciones necesarias. ➤ Financiación. ➤ Posicionamiento de la ciudad como calidad de vida. 	<p>Hotel ubicado en la ciudad de Manizales, especializado en la recepción de adultos mayores y su atención integral, tranquilo, relajante, que conecta al adulto mayor con la naturaleza, con un equipo interdisciplinar que aborda las alteraciones propias de la vejez, mejorando su condición psicológica, fisiológica y motriz.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Se tendrá una página web personalizada, donde se exhibirá una galería de fotos y videos mostrando las instalaciones. ➤ Brochures ➤ Alianzas estratégicas con redes, eventos y actividades afines a la población objeto. ➤ Alianzas estratégicas con fondos de empleados, cooperativas ➤ Prensa escrita (periódico) ➤ Se tendrá una central de atendimento telefónico y por medio de correos y chats. ➤ Afiliación con portales especiales de hoteles reconocidos ➤ Membresías directas o indirectas 	

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	22 de 66

9. ESTRUCTURA DE COSTOS	5. FUENTES DE INGRESO
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Infraestructura ➤ Insumos alimenticios, médicos y de hotelería ➤ Talento humano ➤ Marketing y publicidad ➤ Portafolio de servicios 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ A los clientes se les cobrara dependiendo del paquete de servicios que hayan elegido y los servicios extras ➤ Venta de servicios de asistencia gerontológica ➤ Oferta de productos ➤ Publicidad de marcas geriátricas
10. FUENTES DE FINANCIACIÓN	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Sociedades – accionistas <ul style="list-style-type: none"> ➤ Convenios ➤ Licitaciones - Convocatorias. 	

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	23 de 66

5.1. Análisis de segmentos de mercado:

Mercado potencial hombres y mujeres mayores de 65 años, independientes para actividades básicas de la vida diaria o con algún grado de dependencia para sus actividades instrumentales, que cuenten con los recursos para su sustento interesados en invertir en actividades y espacios acordes a su proceso de envejecimiento que promuevan la calidad de vida, IPS, EPS y empresas que ofrezcan planes de bienestar para sus empleados o pensionados o familiares de los empleados. Personas trabajadoras que no tienen con quien dejar los padres de familia.

5.2 Análisis de la competencia:


Al observar detalladamente las competencias directas de empresas que trabajan con el cuidado del adulto mayor se encontraron tres, dos ubicadas en la ciudad de Manizales y una en la ciudad de Bogotá.

Competencia, cuidado al adulto mayor


- Casa club los abuelos (Palermo Manizales).
- Fundación Luminar (La Francia).
- Hogar palos grandes (Bogotá).

Competencia hotelera

- Hotel Termals del Otoño (Manizales).


 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	24 de 66

SEGMENTO	INSTITUCIÓN	SERVICIOS OFERTADOS	SERVICIOS MERAKI HOTEL
Cuidados geriátricos	- Casa club los abuelos (Palermo Manizales). -Hogar palos grandes (Bogotá). -Fundación Luminar (la Francia Manizales.	Enfermería 24 horas, actividad física y recreativa, celebraciones especiales, guardería diurna y nocturna, talleres artísticos, fortalecimiento cognitivo, acondicionamiento físico para adultos mayores.	Servicio de hotelería con cuidado asistencial para el adulto mayor las 24 horas del día y servicios especiales para acompañante, apoyo a familias con responsabilidades con adultos mayores en situaciones que lo requieran, lugar para tratamientos médicos.
Hotelería	Hotel Termes del Otoño(Manizales)	Lugar de descanso en medio de las montañas con una variedad de paisajes naturales, aguas termales y spa, restaurante, cancha de tenis, Diversidad de habitaciones.	Lugar campestre que conecta al adulto mayor con la naturaleza, piscina, restaurante.
Atención en salud	IPS internistas de Caldas	Medicina interna, nutrición y dieta, psicología, psiquiatría, visita domiciliaria para psiquiatría, psicoterapia individual.	Valoración por geriatría, chequeos ejecutivos, talleres de estimulación cognitiva y motriz, valoración nutricional, promoción de salud mental.
	Parque Medico	Ofrece una variedad de especialidades médicas, especialidades odontológicas, spa y bronceo.	

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	25 de 66

ANALISIS

- Los hogares geriátricos son casas con las adecuaciones para tener personas de edad avanzada a su cuidado, los adultos mayores están institucionalizados.
- La parte de financiación es variada para el caso de los hogares es mensual y en el caso del hotel similar al que se espera establecer en el hotel campestre para adultos mayores por servicios contratados.
- No cuentan con áreas verdes pensadas para el adulto mayor.
- En los hogares geriátricos cuenta solo con asistencia técnica de enfermería, en el hotel al ofrecer servicios de piscina cuentan con salva vidas.
- Los adultos mayores realizan actividades básicas y en ocasiones actividades de esparcimiento sin propósitos definidos, está a libre disposición de los clientes el aprovechamiento de las áreas, no se reconoce la necesidad específica por la cual el adulto mayor adquiere el servicio.
- La dinámica de logística instalada es que los usuarios llevan sus pertenencias para la parte de los hogares geriátricos, en la parte de hotelería los usuarios no deben llevar sus pertenencias (camas, mesas de noche, closet).
- En el mercado se encuentran lugares con una buena ubicación, comodidad centros de salud que reúnen en un solo lugar una variedad de especialidades médicas,

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	26 de 66

odontológicas y exámenes diagnósticos, facilitando tramites y haciendo un acceso más fácil a los usuarios.


5.3 Estrategias de mercados:

Estrategia de nicho de mercado: generación de servicios exclusivos y específicos para las personas mayores de 65 años que requieran el servicio de hotelería con atención al adulto mayor o atención en salud ofrecida en el portafolio que requiera de los servicios adicionales que ofrece el hotel.

Estrategia de penetración en el mercado: mediante la oferta de una diversidad de paquetes de servicios para el adulto mayor con servicio y atención de calidad acorde a los estándares de hotelería y de protocolos en salud, con despliegue estratégico publicitario, talento humano calificado, idóneo de adecuado para la variedad de los servicios ofertados.

5.4 Propuesta de valor:

Hotel ubicado en la ciudad de Manizales, esta ciudad cuenta con un buen clima, una buena cantidad de adultos mayores, se caracteriza porque las personas son tranquilas, amables, se goza de agua potable, adecuada prestación de servicios públicos; institución especializada en la recepción de adultos mayores y su atención integral, lugar tranquilo, relajante, que conecta al adulto mayor con la naturaleza, con un portafolio de servicios que ofrece un equipo

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	27 de 66

interdisciplinaria garantizando asistencias en salud de acuerdo a las necesidades de cada usuario, de igual forma se ofrecerán planes de hotelería, bienestar, respeto a la diferencia de credos, variedad de planes adicionales como valoración nutricional acorde a las necesidades contribuyendo al mejoramiento psicológico, fisiológico y motriz.

Se pretende lograr: calidad de vida, innovación, bienestar mental y social, centrados en la satisfacción del cliente.


5.5 Estrategia de distribución:

Los canales de distribución del servicio de Meraki hotel serán directos

A través de participación en ferias, eventos, stands promocionales, presentación ejecutiva de portafolio para alianzas y manejo de planes en donde se promocionará Meraki hotel en IPS, EPS, espacios de cajas de compensación, empresas, fondos de empleados, cooperativas,

Se usarán 2 estrategias de distribución:

- **Productor – Agente – Consumidor:** este se dará por medio de una persona capacitada en Meraki hotel y ofertar los servicios, enviado a los centros de salud, clínicas y cajas de compensación, agencias de viajes, brindando información en un stand, repartiendo brochures y atrayendo a los usuarios con promociones de ingreso.
- **Productor – consumidor:** por ser una empresa de servicios, necesita de un contacto directo con el cliente ya que este requiere asesoramiento de los servicios ofertados y los beneficios a los cuales puede acceder de acuerdo a sus necesidades.

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	28 de 66


5.6 Estrategia de precio:

- Tarifas hoteleras acordes a la demanda.
- A los clientes se les cobrará dependiendo del paquete de servicios que hayan elegido y los servicios extras.
- Se harán ventas adicionales de servicios de asistencia gerontológica.
- Se ofertarán chequeos ejecutivos básicos y especializados acordes a la edad.
- Pasadías.
- Oferta de productos geriátricos necesarios para su cuidado diario.

5.7 Estrategia de promoción:

- Precios acordes al portafolio de servicios.
- Oferta y demanda que se tenga en el hotel, temporadas.
- Tiempo de solicitud del servicio.
- Canal de reserva.
- Membresías directas o indirectas.
- Estrategia de promoción de referidos, que consistirá en la adquisición de un 5% de descuento que se dará por recomendar o llevar amigos, familiares a conocer el servicio.
- Se manejará paquetes promocionales donde será más económico adquirir el servicio por un lapso de tiempo más largo.
- Manejo de clientes especiales: se premiará la fidelidad con el servicio.

5.8 Estrategia de servicio:

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	29 de 66


Hotel con perfil para prestación de servicios con asistencia con énfasis en el cuidado al adulto mayor con asistencia médica, técnicos de enfermería durante las 24 horas, terapias de apoyo para la salud mental, condiciones físicas, ocupacionales y valoración para identificar la condición del paciente (ABC Geriátrico), asistencia social y apoyo a familias cuidadoras. Equipado con habitaciones con timbre de llamado, baño adaptado, diversidad de habitaciones, zonas verdes, gimnasio, áreas recreativas, consultorios para el personal de salud, zona de terapias, espacios equipados para una "primera respuesta" habilitado según normativa en caso de presentarse alguna emergencia donde se estabiliza el paciente y cada área pensada para el libre desplazamiento del adulto mayor y sus tratamientos.

5.9 Proyección de ventas

Al brindar el servicio se busca mantener la fidelidad del usuario, conseguir su satisfacción, retorno y su recomendación del servicio para otros posibles clientes; brindarle lo que está buscando a precios competitivos en términos de calidad hotelera, de atención en salud personalizada para su edad, garantizando una asistencia con eficacia y eficiencia con optimización de tiempos, atención integral con valoraciones y resultados a tiempo, continuidad en la asistencia a los servicios.

5.10 Validación del instrumento aplicado

La información requerida para la validación de la propuesta, permitió encontrar factores importantes para el direccionamiento del plan de negocios, ya que el mismo mercado objeto

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	30 de 66


estableció los puntos críticos que definieron las oportunidades en mercado actual de los lugares dirigidos a los adultos mayores de la ciudad de Manizales.

Los datos fueron obtenidos por medio de unas preguntas claves estructuradas, las cuales se aplicaron a través de entrevistas, se realizó una prueba piloto de la forma como se iban a formular las preguntas se valoró:

- El impacto del servicio en las personas.
- Que tan viable puede ser el servicio que va a prestar el hotel campestre para adultos mayores.
- Conocer las capacidades de pago de los posibles clientes.
- Identificar el rango de lo que las personas invierten para su bienestar.
- Conocer las características de la vejez que se proyectan las personas.
- El tipo de servicios que les gustaría recibir.

5.11 Herramienta utilizada

Se estructuró entrevista sobre 9 aspectos de interés, como estrategia se proyectó aplicarla en un lugar donde la gran mayoría de personas estuvieran contextualizadas con que es vejez y envejecimiento, que proyectaran como quieren vivir su envejecimiento, por esta razón fueron aplicadas en un simposio de vejez y envejecimiento orientado por la Alcaldía de Manizales, inicialmente el instrumento iba a ser aplicado en los adultos mayores y sus cuidadores para identificar como estaba siendo su atención actualmente y que les gustaría que les ofrecieran; en

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	31 de 66

el desarrollo del instrumento se decidió aplicar a personas que no tuvieran más de 50 años, para indagar como proyectan, sueñan y quieren vivir su vejez, que tan interesados están en la promoción de la salud y prevención de la enfermedad.

5.12 Población objeto


La población objetivo que se referencia para la consecución de datos se ubicó en la parte central de la ciudad de Manizales, en el lugar destinado para la realización del simposio de vejez y envejecimiento, teatro los fundadores salón Cumanday; se eligió este lugar ya que se vio la oportunidad de integrar los temas que se están orientando de vejez y envejecimiento con la consulta para la oferta de un hotel campestre para personas mayores de 65 años, con servicios orientados para el cuidado de la salud.

5.13 Muestra

Se utilizó un muestreo por conveniencia debido a la limitación de recursos económicos y de tiempo. Se tomó una muestra de 30 personas con características de ser hombres o mujeres entre 35 y 50 años que trabajan, que en la mayoría de casos tienen pensada como sería su vejez, se observó detenidamente el Lenguaje verbal y no verbal y su capacidad de inversión para actividades de dispersión y cuidado de la salud.

5.14 Interpretación del diseño del instrumento de recolección de información

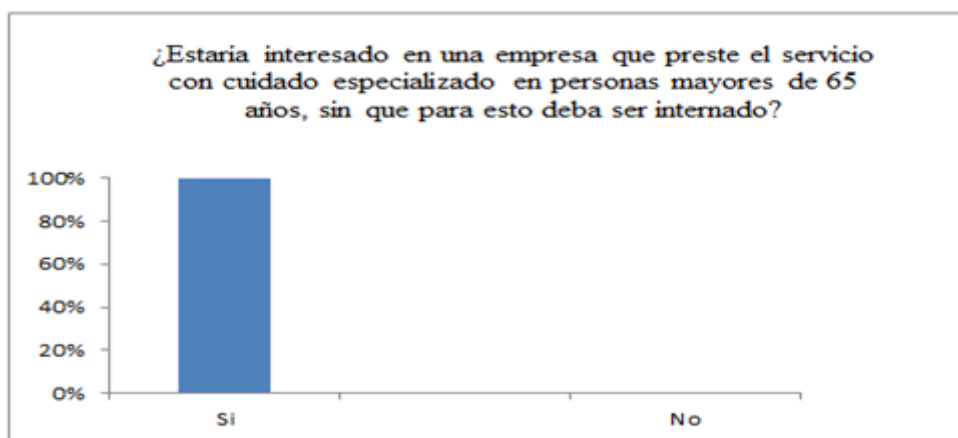
Se definió el problema y se establecieron los siguientes aspectos importantes a evaluar:

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	32 de 66


- Presentar una nueva alternativa que les permita dejar en manos expertos la promoción de la salud y prevención de la enfermedad de personas mayores de 65 años.
- Permitirles a los adultos proyectar una vejez digna y saludable.
- Indagación del mercado objeto con respecto al mercado actual de este tipo de servicios.
- Identificación de opiniones del mercado objeto sobre este tipo de servicio
- Identificación de opiniones, recomendaciones y sugerencias de personas interesadas en obtener el servicio.

5.15 Análisis de recolección de información

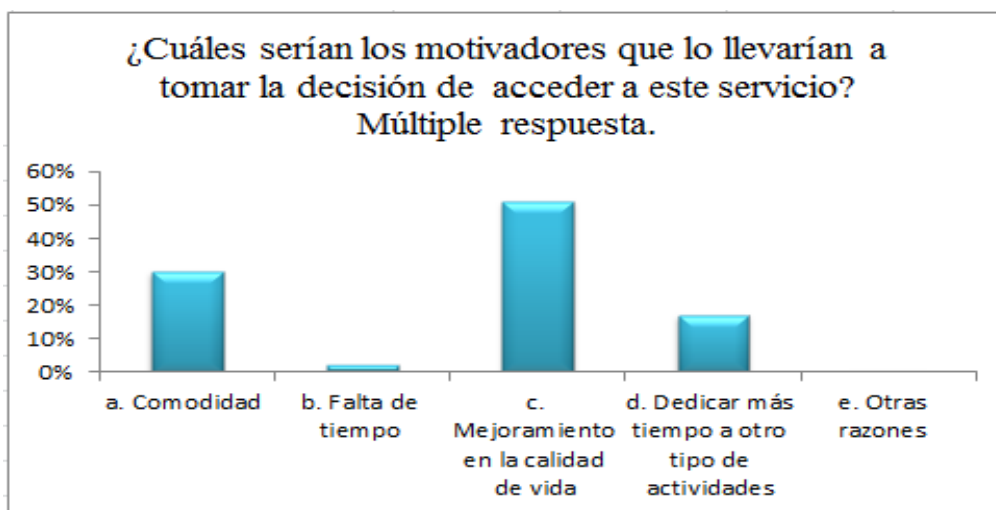
Respuesta primera pregunta:



La población abordada para la validación en su totalidad evidencia la necesidad sentida de la atención específica para el adulto mayor, no solo para el cuidado, sino que se aborde como un todo o se tenga en cuenta en términos de desarrollo social, de construcción de sociedad, fortalecer el talento humano capacitado en el cuidado e inclusión del adulto mayor.

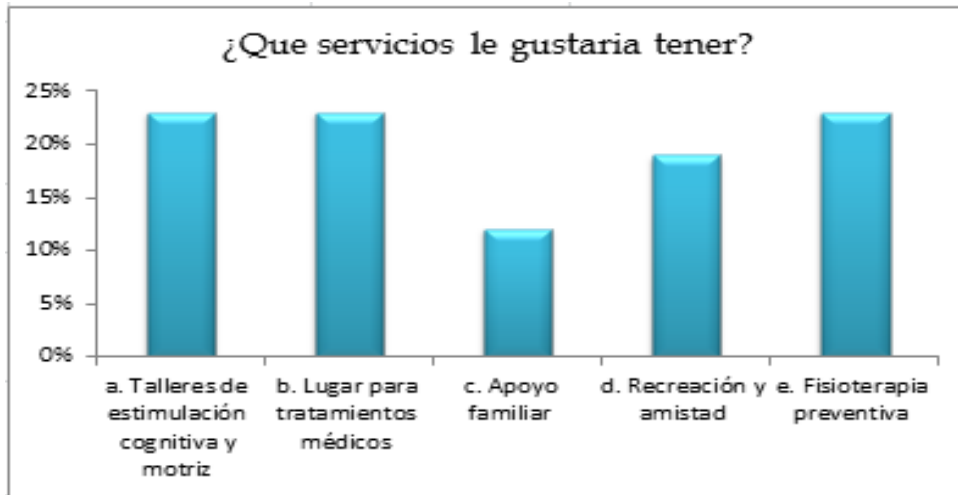
 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	33 de 66

Respuesta segunda pregunta:



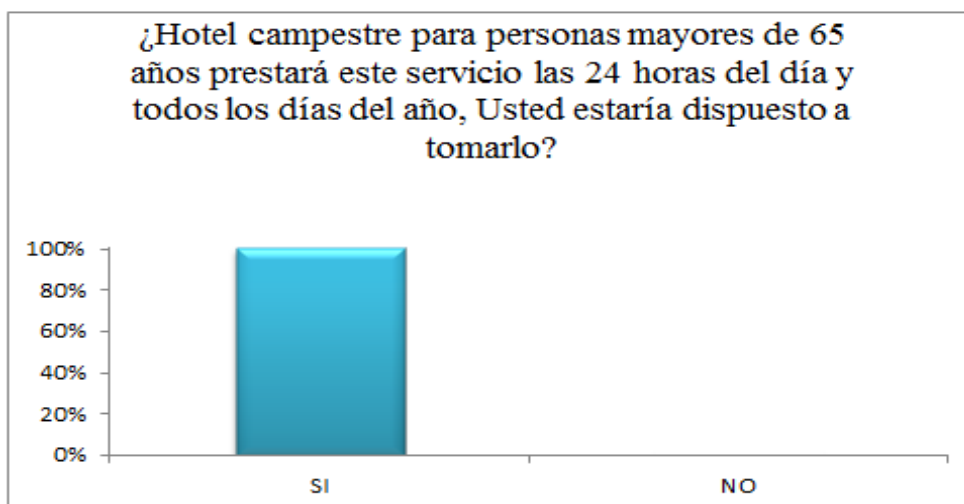
En la respuesta predomina la necesidad del mejoramiento en la calidad de vida, se evidencian que es lo que desean, pero al establecer un diálogo profundo al respecto y con relación a la inversión y otros aspectos evaluados no tienen claro que abarca la calidad de vida para ellos. Siendo esta opción de respuesta menos directa pero más globalizada dentro de lo que desean; indicando que las personas accederán a este servicio por más de una razón ayudando a que el hotel campestre para adultos mayores tenga más viabilidad.


Respuesta tercera pregunta:



Se puede ratificar la idea inicial con que hotel campestre para adultos mayores desea salir al mercado, ya que se asemeja a lo que los posibles clientes desean que les brinde este servicio, los entrevistados responden de manera equitativa, siendo los aspectos relacionados con el apoyo familiar el de menos interés para estas personas.

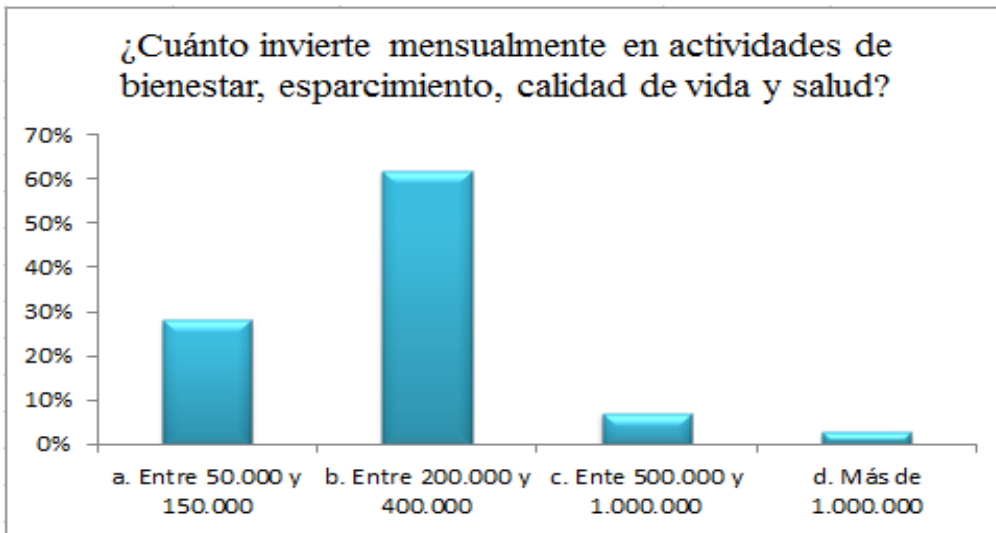
Respuesta cuarta pregunta:



 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	35 de 66

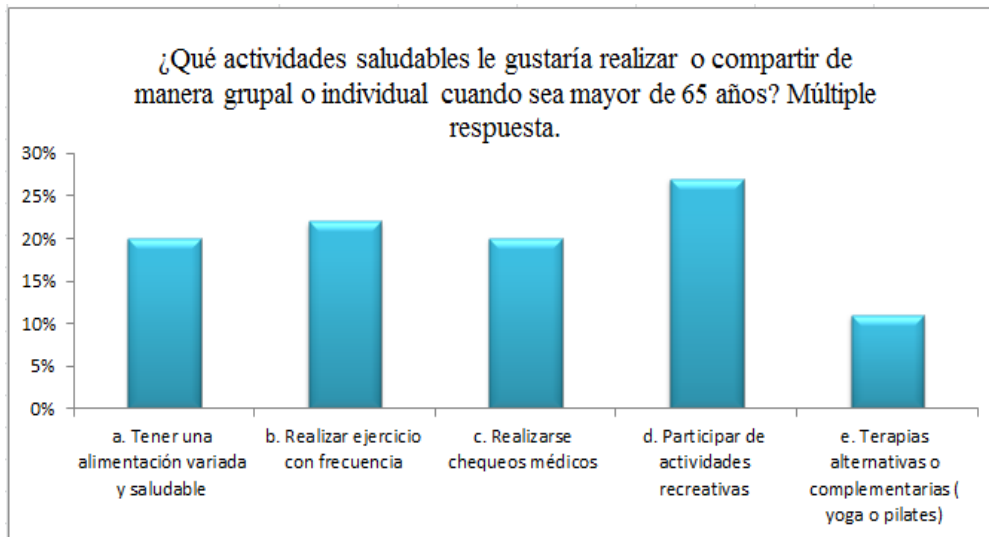
Esta respuesta permite hacer un análisis claro de uno de los aspectos por validar, definitivos en el prototipo de servicios a ofrecer. Si se trabajan en buenas ofertas o paquetes, se tiene una gran oportunidad en el mercado de que los clientes accedan al servicio con facilidad ya que un 100% estaría dispuesto a tomarlo a cualquier hora del día.

Respuesta quinta pregunta:



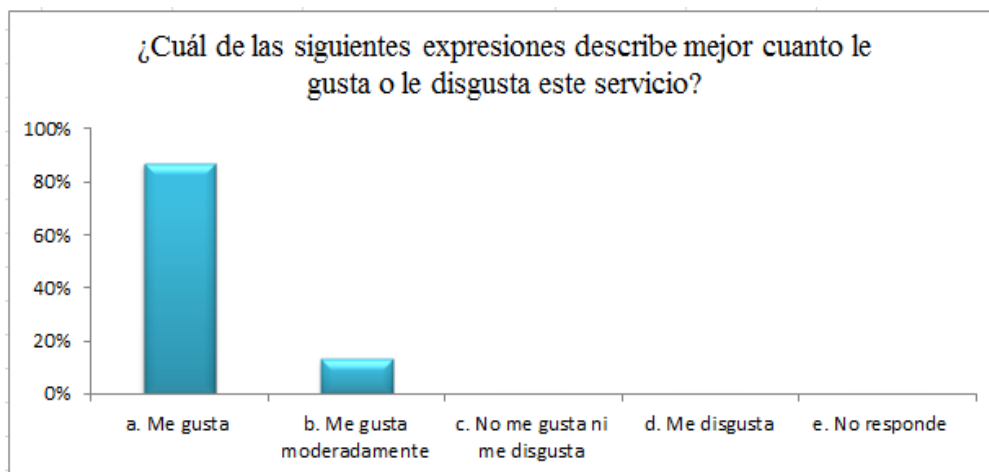
El 62% de los encuestados dijeron que de \$200.000 a \$400.000 es el dinero mensual destinado, para dichas actividades del cuidado personal, aceptando que invierten poco dinero para su propio cuidado y bienestar, se observa poca conciencia del proceso de envejecimiento, haciéndose necesario explicar que, aunque no se es concreto con la cantidad de dinero destinada para estos fines si hay muchas otras actividades en las que se invierte aumentando este rango.


Respuesta sexta pregunta:



Esta pregunta permitía una Múltiple respuesta, se encontró que estas personas encuestadas se interesan por realizar varias actividades de dispersión y manejo de su tiempo libre que ayuden positivamente en su proceso de envejecimiento que les permita estar activos mejorando las condiciones de salud para tener en equilibrio su salud mental y corporal.

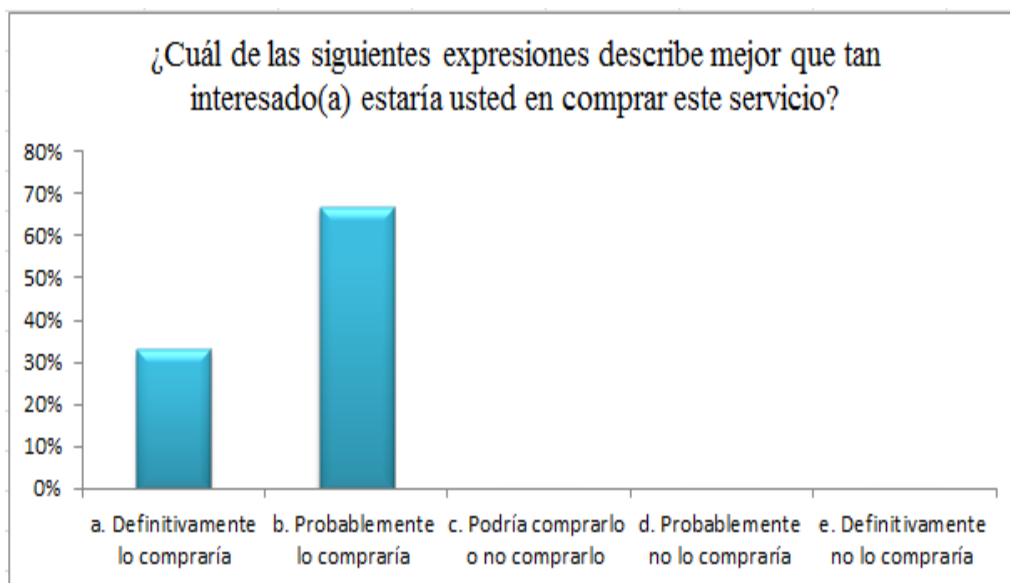
Respuesta séptima pregunta:




 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	37 de 66

En cuanto a la novedad del servicio se encontró que es agradable para los clientes potenciales gustan de un servicio con estas condiciones, pudiéndose afirmar la oportunidad de negocio, las personas para las cuales su afirmación fue gustarles moderadamente se pudo analizar que va relacionado con lo económico, y con el desconocimiento y falta de realidad del proceso de envejecimiento ya que no tienen una conciencia de los cambios y condiciones especiales que se vivencian en la vejez.

Octava pregunta:

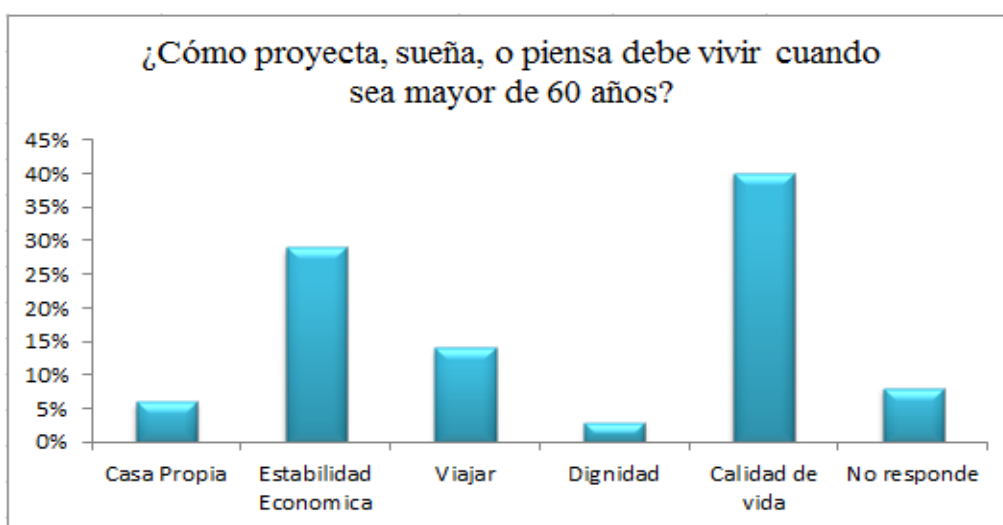


Va relacionado con el poder adquisitivo, se evidencia la necesidad en la propuesta de empresa hacer búsqueda en mercados corporativos y otros mercados, la gran mayoría de los encuestados manifestaron que probablemente los comprarían llevando al hotel campestre para adultos

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	38 de 66

mayores a crear estrategias de mercadeo que hagan que este porcentaje tome la opción de acceder al servicio definitivamente ya que se evidencia que la oferta de este servicio es viable.


Respuesta novena pregunta:



Para este último ítem se dejó un espacio para que los encuestados expresaran como visualizan su envejecimiento y como pretenden que sea su vejez, dentro de las respuestas se encontró que la mayoría de personas quieren una calidad de vida, una estabilidad económica, indicando una pensión, viajar recorrer el mundo y conocer, un porcentaje bajo no tiene claridad de como proyectarían su vejez.

Comentarios de los encuestados:


- “Es un servicio muy interesante”.
- “Qué bueno que piensen en las personas de la tercera edad”.
- “Yo accedería al servicio sin pensarlo”.

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	39 de 66

- “Deben pensar en la forma de ofrecer otros servicios complementarios”.

5.16. Conclusión general:

Luego del análisis de los resultados, se puede decir que el proyecto tiene en principio un mercado que permite entrar al sector y que a futuro puede ampliar su portafolio y capacidad de servicios, desde el ámbito hotelero el que sea un lugar campestre se convierte en el lugar atractivo para los clientes ya que les permite estar tranquilos alejados del ruido, desde la parte de servicios de salud en la comodidad de un solo lugar se puede acceder de una manera rápida y fácil a las especialidades que se requieran, se ampliara la oferta de acuerdo a la demanda; aunque es un servicio que en el momento no tiene una competencia directa, que pueda llevarse el mercado objeto de hotel campestre para adultos mayores, se debe cautivar permanentemente.

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	40 de 66

6. PLAN OPERATIVO

6.1 Análisis de requerimientos

Para materializar la idea de negocio se hace necesaria toda la parte de infraestructura, talento humano y la estructura financiera, será una empresa de origen privado. Se realizará una tercerización de servicios: cocina - asistencia con especialistas - alimentación – vigilancia - aseo.


6.2 Necesidades de maquinaria

Equipos biomédicos:

- Monitor de signos vitales.
- Desfibrilador automático (DEA).
- Equipo de primeros auxilios.
- Glucómetro
- Tensiómetro
- Fonendoscopio.
- Equipo de órganos.
- Pesa.

Equipo de oficina:

- Computadores.

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	41 de 66

6.3 Necesidades de materiales

Como materiales vitales para prestar este servicio, se requieren insumos alimenticios con sus espacios y elementos de almacenamiento, conservación y adecuada refrigeración tales como:


- Estantes para los alimentos.
- Vajilla.
- Fogones.
- Comedores.
- Sillas
- Manteles.

En el área de lavandería:

- Lavadora.
- Secadora.
- Ropa de cama.

Elementos biomédicos requeridos para la atención de la consulta médica y de enfermería, equipo para la prestación de primeros auxilios, insumos médicos como:

- Equipos para toma de signos vitales.
- Material para curaciones.
- Materiales para procedimientos básicos.
- Materiales para protección personal.

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	42 de 66

Equipos de oficina:

- Escritorios.
- Impresora.


En el área de hotelería:

- habitaciones con camas automáticas.
- Televisores.
- Neveras apartamenteras.
- Closet.
- Timbre de llamado.
- Tapetes antideslizantes.

6.4 Necesidades de personal

Para esta empresa enfocada en el cuidado del adulto mayor, se debe contar en toda su estructura de servicio con personal calificado para la atención integral geriátrica, en servicios turísticos y hoteleros, para la atención directa y permanente en las instalaciones, de igual forma se requiere la tercerización de servicios de apoyo personal de cocina, personal de seguridad y personal de aseo. Dentro de la oferta de atención médica por especialidades, otras valoraciones de profesionales de la salud, ayudas diagnosticas serán tercerizadas por evento.


6.5 Análisis de localización

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	43 de 66

La localización está pensada para zona rural de fácil acceso desde el área urbana, rodeada de abundante vegetación, que permita que los adultos mayores estén alejados de la contaminación visual y auditiva de la ciudad, que le permita conectarse con la naturaleza, respirar aire puro, escuchar el sonido de los pájaros y tener una buena vista de paisajes diversidad de plantas.

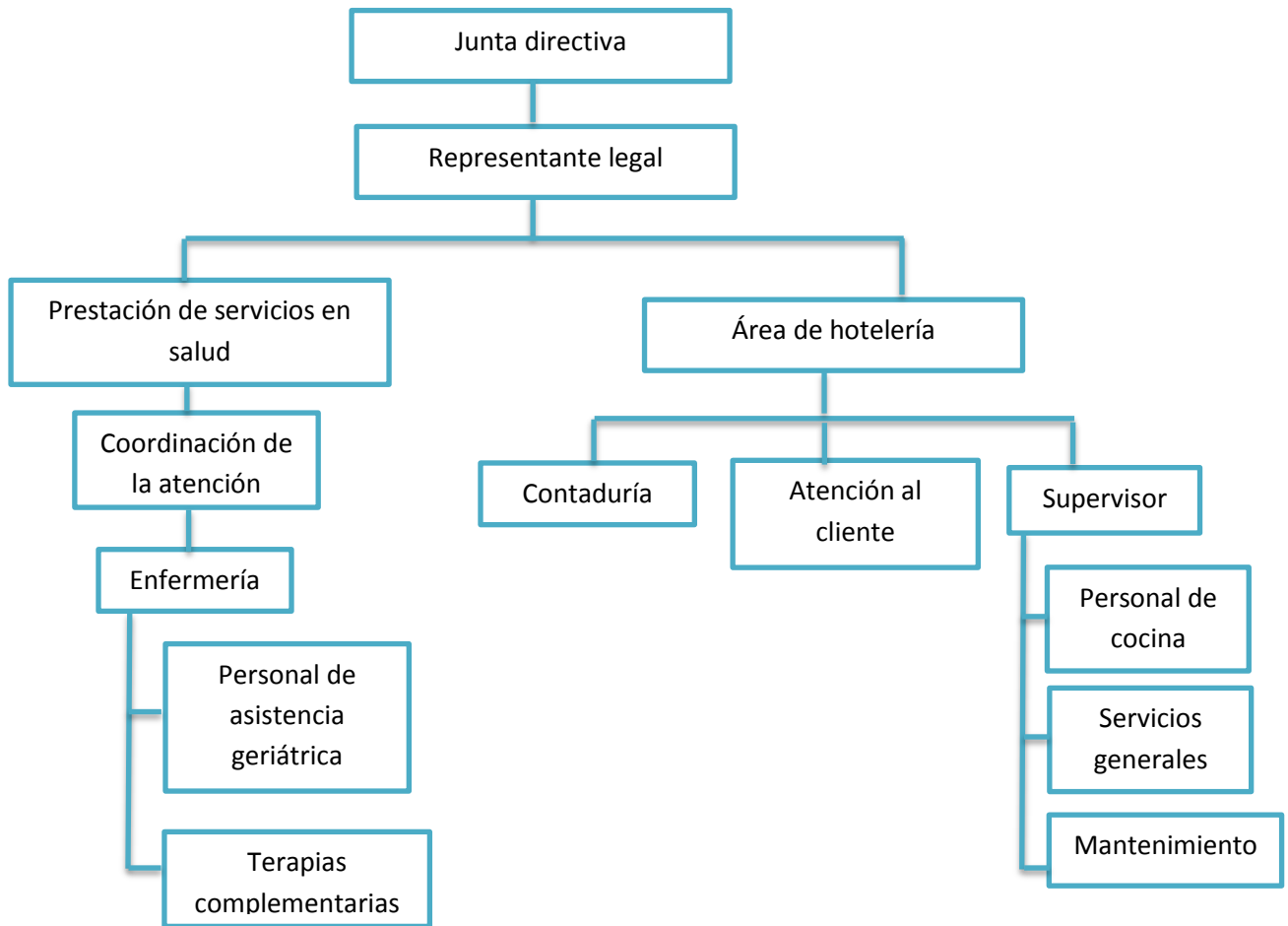
6.6 Propuesta de diseño de planta

El diseño de la infraestructura es pensada para la comodidad y buen desplazamiento de los adultos mayores, equipado como hotel o resort, de dos niveles aproximadamente, con una capacidad instalada de unas 80 personas con rampas amplias para la movilización, pisos totalmente lisos, sin resaltos, con antideslizantes, sin escaleras, área de recepción, habitaciones equipadas con timbres de llamado, camas automáticas, baño adaptado para una buena movilización, diversidad de cuartos triples, dobles, individuales, o suite de lujo, área central o patio con una fuente de agua, zonas verdes, jardines, huerta, gimnasio, áreas recreativas, área de piscina, consultorio habilitado según normativa, zona de terapias, espacios equipados para una "primera respuesta" en caso que se presentara alguna emergencia donde se pueda estabilizar al paciente, cocina, lavandería, área de biblioteca y cada área pensada para el libre desplazamiento del adulto mayor y sus tratamientos.

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	44 de 66


7. PLAN ORGANIZACIONAL

7.1 Organigrama



Análisis del organigrama este es un organigrama vertical ya que se basa en una estructura jerárquica piramidal, a medida que se desciende por cada área funcional, el nivel de autoridad y responsabilidad disminuye.

7.2 Misión

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	45 de 66

Contribuir para brindar servicios humanizados y de calidad a la población adulta mayor, en un lugar en el cual se preste un ambiente confortable enfocado y personalizado a las necesidades principales del adulto mayor, bajo el acompañamiento de personal de la salud a cada uno de nuestros usuarios.

7.3 Visión

Será un hotel campestre reconocido a nivel departamental como una empresa líder en el manejo de la prestación de servicios al adulto mayor con una atención de alta calidad brindando una capacidad de mejoramiento de sus funciones motoras, cognitivas, y alteraciones fisiológicas.


7.4 Slogan

Más salud, más vida.


Refleja lo que se quiere obtener por medio de este servicio, que es la promoción de la salud y el cuidado de los adultos mayores, haciéndoles sentir que son importantes para la sociedad.

7.5 Logotipo



 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	46 de 66

A través del logo se quiere transmitir confianza, comunicación, amabilidad, por medio de un dibujo donde se representa el árbol de la vida, donde se pueden ver claramente las ramas y las raíces simboliza la vida; la palabra Meraki es del griego moderno significa dedicación, alma, creatividad, pasión y amor por algo, tiene 2 clases de colores el gris implica seguridad, madurez y fiabilidad; es el color del intelecto, el conocimiento y la sabiduría, considerado el color del compromiso, también significa descanso lo que tiene una relación estrecha con lo que la organización va a prestar; el azul se utiliza ampliamente para representar a la calma y la responsabilidad, está asociado con la paz, en general se asocia con estabilidad, representa lealtad y confianza.

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	47 de 66

8. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

8.1 Análisis legal y normativo

El hotel campestre para adultos mayores será una empresa de sociedad por acciones simplificada (SAS) y para ello se realizarán los trámites pertinentes:


Proceso de creación de empresa:

Documentos necesarios para registrar la empresa ante la Cámara de Comercio:

- Formulario de registro único tributario RUT que se diligenciara en el portal de la DIAN.
- Escritura pública de constitución de empresa
- Documento de identidad.

Pasó a paso de creación del hotel campestre para adultos mayores:


- Se debe confirmar que el nombre a usar, no ha sido registrado. Por medio del Registro Único Empresarial (RUE).
- Consultar si la marca que se utilizará en la empresa está disponible a través de la Superintendencia de Industria y Comercio o revisando la página de la Cámara de Comercio.
- Se puede consultar en la Secretaría Distrital de Planeación, si la actividad que se va iniciar puede desarrollarse en el lugar previsto para su funcionamiento (Consulta de Uso del Suelo).

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	48 de 66

- En el portal de la DIAN diligenciar el formulario RUT.
- La persona natural o el representante legal que va a solicitar la matrícula mercantil, debe presentar personalmente el formulario del RUT.
- Los documentos deben ser diligenciados completamente y firmados por el Representante Legal.
- Presentar todos los documentos en cualquier sede de atención al público de la Cámara de Comercio.

8.2 Legislación aplicable

- Ley 1315 de 2009: por medio de la cual se establecen las condiciones mínimas que dignifiquen la estadía de los adultos mayores en los centros de protección, centros de Vía e instituciones de atención, como hotel con perfil en el cuidado del adulto mayor la empresa se debe acoger a esta normativa para garantizar unas condiciones dignas que ayuden al bienestar físico, mental y emocional del adulto mayor.
- Ley 024 de 2017 por la cual se establecen los criterios para la atención integral del adulto mayor en los Centros de vida y da al Ministerio de Salud y Protección Social un tiempo de dos (2) meses para definir los requisitos mínimos esenciales para acreditar este tipo de instituciones, como empresa prestadora de asistencia a esta población específica se debe tener habilitadas las instalaciones para garantizar un servicio con calidad y seguro.

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	49 de 66

- 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, como empresa enfocada en población adulta mayor se debe proteger y velar por los derechos de esta población vulnerable, propiciando lugares adecuados y oportunos para su atención.


- La Ley 1850 de 2017: esta ley protege a los adultos mayores y penaliza por abandono, descuido, da penas de 4 a 8 años, el cuidado de los adultos mayores es responsabilidad de todos especialmente de sus familiares como empresa se busca apoyar a las familias en este cuidado, pero sigue siendo un deber de los familiares velar por sus adultos mayores.

- Ley 1276 de 2009: normas complementarias para el bienestar del adulto mayor, al pensar en empresa para una población específica se debe trabajar constantemente en el bienestar físico, mental, emocional y espiritual del adulto mayor.

- Ley 1558 10 de julio de 2012: tiene por objeto el fomento, el desarrollo, la promoción, la competitividad del sector y la regulación de la actividad turística, la empresa se acoge a esta normativa ya que presta los servicios hoteleros y busca ofertar turismo en salud.

- Ley 1801 de 2016: regula las obligaciones comerciales, matrícula mercantil y condiciones de habilitación.

- Ley 911 de 2004: Por la cual se dictan disposiciones en materia de responsabilidad deontológica para el ejercicio de la Profesión de Enfermería, como empresa con iniciativa de

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	50 de 66

enfermería se debe tener claridad y sobresalir entre las demás disciplinas que colaboraran en el desarrollo y oferta de esta empresa.

- Resolución 1995 de 1999: Por la cual se establecen normas para el manejo de la Historia Clínica, como empresa que oferta servicios en el cuidado de la salud se debe manejar la historia clínica de los usuarios como un documento legal, manejo de toda la parte ética y confidencialidad.

- Decreto 0351 de 2014: Por el cual se reglamenta la gestión integral de los residuos generados en la atención en salud y otras actividades, por ser una empresa de atención en salud al realizar procedimientos menores se generan residuos peligrosos a estos se les debe dar una correcta disposición.


- Resolución 2003 de 2014: Habilitación de servicios de salud, como empresa que ofrece servicios de salud se debe contar con la suficiencia técnico- administrativa, suficiencia patrimonial y financiera, capacidad tecnológica y científica acorde con los servicios ofertados.

8.3 Tipo de sociedad

El hotel campestre para adultos mayores será una empresa de sociedad por acciones simplificadas (SAS).


8.4 Obligaciones y beneficios

Como obligaciones está el garantizar la protección y cuidados del adulto mayor, defendiendo sus derechos, proporcionando un bienestar físico y mental, respetando sus creencias, bajo toda la

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	51 de 66

normativa que rige la atención en salud el manejo de historia clínica y residuos hospitalarios, adicional a esto encontrarán un espacio de alojamiento propio para ellos.

Beneficios brindar un servicio legalmente aprobado que garantice calidad y seguridad en la atención.

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	52 de 66

9. PLAN GESTIÓN DE RIESGOS

9.1 Impacto económico

Con esta empresa se generaría empleo para varias áreas profesionales ayudando a disminuir la tasa de desempleo en Colombia, posicionando a Manizales como una ciudad innovadora, con buena calidad de vida y oportunidades laborales.


9.2 Impacto social

Servicio dirigido a una necesidad sentida de los adultos mayores, población vulnerable, proporcionando bienestar para las personas de la tercera edad, inclusión social, es por esto que como hotel campestre especializado en el cuidado del adulto se pretende ayudar a esta población para que se sientan importantes y queridos por la sociedad, dejando de sentir ese abandono por la sociedad y sus familias.

9.3 Impacto ambiental

Fortalecimiento de los recursos naturales, aprovechamiento de la naturaleza para tratamientos y terapia para personas de la tercera edad.

Se maneja de acuerdo a los lineamientos de habilitación y ambientales en la disposición de residuos y material biológico.

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	53 de 66

10. PLAN FINANCIERO


Se estima una capacidad instalada para alojamiento de 30 personas.

10.1 Inversión

EQUIPOS BIOMÉDICOS	UNIDADES	VALOR
Monitor de signos vitales	2	\$2.200.000
Desfibrilador automático (DEA)	1	\$ 5.700.000
Glucómetro	1	\$ 133.000
Tensiómetro	2	\$400.000
Fonendoscopio	2	\$640.000
Equipo de órganos	1	\$300.000
Pesa	1	\$70.000
TOTAL:		\$9.443.000

EQUIPOS DE OFICINA	UNIDADES	VALOR
Escritorios + Silla	2	\$ 900.000
Computadores	3	\$6.567.000
Impresora	1	\$ 460.000
Sillas	2	\$ 300.000
TOTAL:		\$8.227.000

MATERIALES DE HOTELERÍA	UNIDADES	VALOR
Construcción	-	\$10.000.000
Camas automáticas	5	\$ 28.900.000
Camas	25	\$10.000.000
Televisores	30	\$48.000.000
Neveras apartamenteras	30	\$8.400.000
Timbre de llamado	35	\$2.100.000
Cintas antideslizantes	20	\$1.860.000
Estantes para los alimentos	6	\$ 630.000

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	54 de 66

Vajilla	3	\$ 9.000.000
Fogones	1	\$ 8.000.000
Comedores	24	\$2.880.000
Sillas	96	\$3.840.000
Lavadora - secadora	2	\$15.000.000
Ropa de cama	240	\$9.600.000
TOTAL:		\$158.210.000


10.2 Estructura de costos

TALENTO HUMANO	NÚMERO DE PERSONAS	SALARIO TOTAL DE PERSONAS
Geriatra	1	\$ 9.000.000
Médicos generales	1	\$ 3.000.000
Enfermeras jefe	2	\$ 3.900.000
Nutricionista	1	\$ 1.800.000
Fisioterapeutas	2	\$ 3.200.000
Licenciado de educación física	1	\$1.700.000
Auxiliares de enfermería	8	\$ 6.960.000
TOTAL:		\$29.560.000

INSUMOS MEDICOS	VALOR
Material para curaciones	\$200.000
Material para procedimientos básicos	\$200.000
Elementos de proteccion personal (gorro, tapabocas, monogafas, guantes)	\$300.000
TOTAL:	\$700.000

10.3 Estructura de gastos

TALENTO HUMANO	NUMERO DE PERSONAS	SALARIO TOTAL DE PERSONAS
Personal administrativo	4	\$15.000.000
Recepcionista	1	\$800.000
Personal de aseo	4	\$2.950.868

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	55 de 66


Personal de vigilancia	3	\$2.400.000
TOTAL:		\$21.150868

CONCEPTO	VALOR
Arriendo	\$5.000.000
Energía	\$1.200.000
Agua	\$600.000
Teléfono	\$200.000
Suministros de oficina	\$100.000
Mantenimiento	\$300.000
Limpieza y desinfección	\$200.000
Dotación	\$800.000
TOTAL:	\$8.400.000

10.4 Ingresos

Se estima un servicio acondicionado para alojar alrededor de 30 personas, los cuales tendrán acceso a los servicios propios de hotelería, a los clientes se les cobrara dependiendo del paquete de servicios que hayan elegido y los servicios extras.

CONCEPTO	VALOR
Alojamiento	\$100.000 noche
Piscina, turco, sauna	\$45.000 día
Gastronomía ligera	\$420.000
Cocina - Restaurant	\$550.000
Talleres de estimulación cognitiva, motriz y recreación	\$50.000 día
Promoción y publicidad	\$ 500.000 marcas geriátricas
Asistencia médica	\$ 90.000 consulta
Chequeos ejecutivos	\$150.000 paquetes de exámenes
Valoración nutricional	\$60.000 valoración
Guardería geriátrica	\$45.000 día
TOTAL:	\$2.010.000

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	56 de 66

10.5 Depreciación

MUEBLES DE OFICINA	\$	159.410.000				
DEPRECIACION A 1 AÑO	\$	31.882.000				
EQUIPOS DE OFICINA	\$	16.470.000				
DEPRECIACION 5 AÑOS	\$	5.490.000				
CALCULO DE DEPRECIACION (Miles de Pesos)						
		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
		2017	2018	2019	2020	2021
Depreciación por año	\$	37.372.000	\$ 5.490.000	\$ 5.490.000	\$ 5.490.000	\$ 5.490.000
Depreciación acumulada	\$	37.372.000	\$ 42.862.000	\$ 48.352.000	\$ 53.842.000	\$ 59.332.000

10.6 Proyección de ingresos operacionales

Ingresos Adicionales		29.400.000,00				
PROYECCION DE INGRESOS OPERACIONALES (Miles de Pesos)						
		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
		2017	2018	2019	2020	2021
Inflación proyectada		3,00%	4,00%	4,00%	4,00%	4,00%
PIB Proyectado		2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
Clientes		900	918	936	955	974
Valor Unitario del Servicio o producto	\$	100.000	\$ 104.000	\$ 108.160	\$ 112.486	\$ 116.986
INGRESOS POR	\$	119.400.000	\$ 95.472.000	\$ 101.276.698	\$ 107.434.321	\$ 113.966.328
Retefuente por Honorarios 10%			\$ 9.547.200	\$ 10.127.670	\$ 10.743.432	\$ 11.396.633
TOTAL INGRESOS NETOS	\$	119.400.000	\$ 85.924.800	\$ 91.149.028	\$ 96.690.889	\$ 102.569.695
Cuentas por cobrar (30 días)			\$ 7.160.400	\$ 7.595.752	\$ 8.057.574	\$ 8.547.475
TOTAL INGRESOS AÑO	\$	119.400.000	\$ 78.764.400	\$ 83.553.276	\$ 88.633.315	\$ 94.022.220



10.7 Proyección de gastos de funcionamiento

PROYECCION DE GASTOS DE FUNCIONAMIENTO					
	AÑO 1 2017	AÑO 2 2018	AÑO 3 2019	AÑO 4 2020	AÑO 5 2021
Mano de obra directa	\$ 29.560.000	\$ 30.742.400	\$ 31.972.096	\$ 33.250.980	\$ 34.581.019
Insumos Medicos	\$ 700.000	\$ 3.074.240	\$ 3.197.210	\$ 3.325.098	\$ 3.458.102
Total honorarios	\$ 30.260.000	\$ 27.668.160	\$ 28.774.886	\$ 29.925.882	\$ 31.122.917
Salarios Personal Admsitrativo	\$ 21.150.868	\$ 21.996.903	\$ 22.876.779	\$ 23.791.850	\$ 24.743.524
Arrendamiento	\$ 5.000.000	\$ 5.200.000	\$ 5.408.000	\$ 5.624.320	\$ 5.849.293
Servicios Públicos	\$ 2.000.000	\$ 2.080.000	\$ 2.163.200	\$ 2.249.728	\$ 2.339.717
Suministros de oficina	\$ 100.000	\$ 104.000	\$ 108.160	\$ 112.486	\$ 116.986
Mantenimiento	\$ 300.000	\$ 312.000	\$ 324.480	\$ 337.459	\$ 350.958
Limpieza y desinfeccion	\$ 200.000	\$ 208.000	\$ 216.320	\$ 224.973	\$ 233.972
Internet	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Dotacion	\$ 800.000	\$ 832.000	\$ 865.280	\$ 899.891	\$ 935.887
		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos de Viaje	\$ 20.000	\$ 20.800	\$ 21.632	\$ 22.497	\$ 23.397
TOTAL GASTOS	\$ 29.570.868	\$ 58.421.863	\$ 60.758.737	\$ 63.189.087	\$ 65.716.650

10.8 Proyección estado de resultados

PROYECCION ESTADO DE RESULTADOS (Miles de Pesos)					
	AÑO 1 2017	AÑO 2 2018	AÑO 3 2019	AÑO 4 2020	AÑO 5 2021
Ingresos Operacionales	\$ 119.400.000	\$ 95.472.000	\$ 101.276.698	\$ 107.434.321	\$ 113.966.328
(-) Costo de venta	\$ 30.260.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD BRUTA	\$ 89.140.000	\$ 95.472.000	\$ 101.276.698	\$ 107.434.321	\$ 113.966.328
(-) Gastos Operacionales					
De personal	\$ 21.150.868	\$ 21.996.903	\$ 22.876.779	\$ 23.791.850	\$ 24.743.524
Honorarios	\$ 5.000.000	\$ 30.742.400	\$ 31.972.096	\$ 33.250.980	\$ 34.581.019
Arrendamientos	\$ 5.000.000	\$ 5.200.000	\$ 5.408.000	\$ 5.624.320	\$ 5.849.293
Seguros	\$ 200.000	\$ 208.000	\$ 216.320	\$ 224.973	\$ 233.972
Servicios	\$ 2.000.000	\$ 2.080.000	\$ 2.163.200	\$ 2.249.728	\$ 2.339.717
De constitución	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos de Viaje	\$ 20.000	\$ 20.800	\$ 21.632	\$ 22.497	\$ 23.397
Depreciación	\$ 37.372.000	\$ 5.490.000	\$ 5.490.000	\$ 5.490.000	\$ 5.490.000
Otros Gastos	\$ 1.200.000	\$ 1.248.000	\$ 1.297.920	\$ 1.349.837	\$ 1.403.830
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 22.197.132	\$ 28.485.897	\$ 31.830.751	\$ 35.430.136	\$ 39.301.575
(+) Ingresos No Operacionales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Gastos no Operacionales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
AD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 22.197.132	\$ 28.485.897	\$ 31.830.751	\$ 35.430.136	\$ 39.301.575
(-) Impuesto de renta	\$ 7.325.054	\$ 10.967.070	\$ 12.254.839	\$ 13.640.602	\$ 15.131.107
UTILIDAD LIQUIDA	\$ 14.872.078	\$ 17.518.827	\$ 19.575.912	\$ 21.789.534	\$ 24.170.469
(-) Reserva Legal	\$ 1.487.208	\$ 1.751.883	\$ 1.957.591	\$ -	\$ -
UTILIDAD NETA	\$ 13.384.871	\$ 15.766.944	\$ 17.618.321	\$ 21.789.534	\$ 24.170.469
Rentable	7,6%	9,0%	10,0%	12,4%	13,7%




10.9 Proyección del flujo de efectivo

PROYECCION DEL FLUJO DE EFECTIVO					
	AÑO 1 2017	AÑO 2 2018	AÑO 3 2019	AÑO 4 2020	AÑO 5 2021
ENTRADAS					
Saldo que viene	\$ -	\$ 59.569.132	\$ 71.886.616	\$ 97.347.444	\$ 125.063.045
Aporte de Socios	\$ 175.880.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ingresos Operacionales	\$ 119.400.000	\$ 78.764.400	\$ 83.553.276	\$ 88.633.315	\$ 94.022.220
Cuentas por Cobrar	\$ -	\$ -	\$ 7.160.400	\$ 7.595.752	\$ 8.057.574
TOTAL ENTRADAS	\$ 295.280.000	\$ 138.333.532	\$ 162.600.291	\$ 193.576.511	\$ 227.142.839
SALIDAS					
Retefuente Honorarios	\$ -	\$ 700.000	\$ 3.074.240	\$ 3.197.210	\$ 3.325.098
Pago impuestos	\$ -	\$ 7.325.054	\$ 1.419.870	\$ 2.127.169	\$ 2.897.170
Gastos de Constitución	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Muebles de Oficina	\$ 159.410.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Equipos de Oficina	\$ 16.470.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Honorarios	\$ 30.260.000	\$ 27.668.160	\$ 28.774.886	\$ 29.925.882	\$ 31.122.917
Prestaciones Sociales	\$ 21.150.868	\$ 21.996.903	\$ 22.876.779	\$ 23.791.850	\$ 24.743.524
Arrendamiento	\$ 5.000.000	\$ 5.200.000	\$ 5.408.000	\$ 5.624.320	\$ 5.849.293
Servicios Públicos	\$ 2.000.000	\$ 2.080.000	\$ 2.163.200	\$ 2.249.728	\$ 2.339.717
Suscripciones	\$ 100.000	\$ 104.000	\$ 108.160	\$ 112.486	\$ 116.986
Publicidad	\$ 300.000	\$ 312.000	\$ 324.480	\$ 337.459	\$ 350.958
Seguros (Prima Mínima)	\$ 200.000	\$ 208.000	\$ 216.320	\$ 224.973	\$ 233.972
Internet	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Implementos de Aseo	\$ 800.000	\$ 832.000	\$ 865.280	\$ 899.891	\$ 935.887
Papelera y Fotocopias	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Transporte	\$ 20.000	\$ 20.800	\$ 21.632	\$ 22.497	\$ 23.397
TOTAL SALIDAS	\$ 235.710.868	\$ 66.446.916	\$ 65.252.848	\$ 68.513.466	\$ 71.938.918
EFFECTIVO	\$ 59.569.132	\$ 71.886.616	\$ 97.347.444	\$ 125.063.045	\$ 155.203.921

10.10 Proyección balance general

PROYECCION DEL BALANCE GENERAL					
	AÑO 1 2017	AÑO 2 2018	AÑO 3 2019	AÑO 4 2020	AÑO 5 2021
ACTIVOS					
Caja y bancos	\$ 59.569.132	\$ 71.886.616	\$ 97.347.444	\$ 125.063.045	\$ 155.203.921
Cuentas por Cobrar	\$ -	\$ 7.160.400	\$ 7.595.752	\$ 8.057.574	\$ 8.547.475
Anticipo de Impuestos	\$ -	\$ 9.547.200	\$ 10.127.670	\$ 10.743.432	\$ 11.396.633
Propiedad Planta y Equipo	\$ 175.880.000	\$ 175.880.000	\$ 175.880.000	\$ 175.880.000	\$ 175.880.000
(-) Depreci. Acumulada	\$ 37.372.000	\$ 42.862.000	\$ 48.352.000	\$ 53.842.000	\$ 59.332.000
TOTAL ACTIVOS	\$ 198.077.132	\$ 221.612.216	\$ 242.598.866	\$ 265.902.051	\$ 291.696.028
PASIVOS					
Retefuente por Pagar	\$ 700.000	\$ 3.074.240	\$ 3.197.210	\$ 3.325.098	\$ 3.458.102
Impuesto de Renta	\$ 7.325.054	\$ 10.967.070	\$ 12.254.839	\$ 13.640.602	\$ 15.131.107
TOTAL PASIVO	\$ 8.025.054	\$ 14.041.310	\$ 15.452.049	\$ 16.965.700	\$ 18.589.208
PATRIMONIO					
Capital Social	\$ 175.880.000	\$ 175.880.000	\$ 175.880.000	\$ 175.880.000	\$ 175.880.000
Reservas obligatorias	\$ 1.487.208	\$ 3.239.091	\$ 5.196.682	\$ 5.196.682	\$ 5.196.682
Utilidades Retenidas	\$ 13.384.871	\$ 29.151.815	\$ 46.770.135	\$ 68.559.669	\$ 92.730.138
TOTAL PATRIMONIO	\$ 190.752.078	\$ 208.270.905	\$ 227.846.817	\$ 249.636.351	\$ 273.806.820
TOTAL PAS + PATRIM	\$ 198.777.132	\$ 222.312.216	\$ 243.298.866	\$ 266.602.051	\$ 292.396.028

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	59 de 66

10.11 Proyección de flujo de caja libre

PROYECCION DEL FLUJO DE CAJA LIBRE (Miles de Pesos)					
	AÑO 1 2017	AÑO 2 2018	AÑO 3 2019	AÑO 4 2020	AÑO 5 2021
Utilidad Neta	\$ 13.384.871	\$ 15.766.944	\$ 17.618.321	\$ 21.789.534	\$ 24.170.469
(+) Depreciaciones	\$ 37.372.000	\$ 5.490.000	\$ 5.490.000	\$ 5.490.000	\$ 5.490.000
(+) Intereses	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujo de Caja Bruto	\$ 50.756.871	\$ 21.256.944	\$ 23.108.321	\$ 27.279.534	\$ 29.660.469
(+) Aumento de Cuentas « cobrar	\$ -	\$ -	\$ 7.160.400	\$ 435.352	\$ 461.822
(+) Inventarios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Aumento de Cuentas « pagar	\$ 700.000	\$ 2.374.240	\$ 122.970	\$ 127.888	\$ 133.004
(-) Aumento de Impuestos « pagar	\$ 7.325.054	\$ 3.642.017	\$ 1.287.769	\$ 1.385.763	\$ 1.490.504
Incremento KTNO	\$ -8.025.054	\$ -6.016.257	\$ 5.749.662	\$ -1.078.299	\$ -1.161.686
EGO	\$ 42.731.817	\$ 15.240.687	\$ 28.857.982	\$ 26.201.234	\$ 28.498.783
(-) Incremento « reposición activos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
FLUJO CAJA PROPIETARIOS	\$ 42.731.817	\$ 15.240.687	\$ 28.857.982	\$ 26.201.234	\$ 28.498.783
Reparto de Utilidades	\$ 34.185.454	\$ 12.192.550	\$ 23.086.386	\$ 20.960.987	\$ 22.799.026
FLUJO DE CAJA LIBRE	\$ 8.546.363	\$ 3.048.137	\$ 5.771.596	\$ 5.240.247	\$ 5.699.757

10.12 Punto de equilibrio

CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO Y TIR (Miles de Pesos)						
	INICIAL	AÑO 1 2017	AÑO 2 2018	AÑO 3 2019	AÑO 4 2020	AÑO 5 2021
Precio del Servicio Unit.		\$ 100.000	\$ 104.000	\$ 108.160	\$ 112.486	\$ 116.986
(-) Costo del Servicio		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
CFT		\$ 59.830.868	\$ 66.446.916	\$ 65.252.848	\$ 68.513.466	\$ 71.938.918
Punto de Equilibrio Unidades		598	639	603	609	615
Punto de Equilibrio en \$		\$ 59.830.868	\$ 66.446.916	\$ 65.252.848	\$ 68.513.466	\$ 71.938.918
TASA DE MERCADO	5,2%					
COSTO DE CAPITAL	10,00%					
FCL	\$ -175.880.000	\$ 8.546.363	\$ 3.048.137	\$ 5.771.596	\$ 5.240.247	\$ 5.699.757
FC PROPIETARIOS	\$ -175.880.000	\$ 42.731.817	\$ 15.240.687	\$ 28.857.982	\$ 26.201.234	\$ 28.498.783
VPN	\$ -61.058.689					
TIR	-41%					



10.13 Calculo de generación de valor

CALCULO DE LA GENERACIÓN DE VALOR (Miles de pesos)					
	AÑO 1 2017	AÑO 2 2018	AÑO 3 2019	AÑO 4 2020	AÑO 5 2021
EBIT	\$ 22.197.132	\$ 28.485.897	\$ 31.830.751	\$ 35.430.136	\$ 39.301.575
(Gastos Financieros)	0	0	0	0	0
UAI (Utilidad Gravable)	\$ 22.197.132	\$ 28.485.897	\$ 31.830.751	\$ 35.430.136	\$ 39.301.575
(Impuesto de renta)	\$ 7.325.054	\$ 10.967.070	\$ 12.254.839	\$ 13.640.602	\$ 15.131.107
Utilidad Neta Disponible	\$ 14.872.078	\$ 17.518.827	\$ 19.575.912	\$ 21.789.534	\$ 24.170.469
(Costo de Capital (K))	\$ 28.612.812	\$ 31.240.636	\$ 34.177.023	\$ 37.445.453	\$ 41.071.023
GENERACION DE VALOR	\$ -13.740.733	\$ -13.721.809	\$ -14.601.111	\$ -15.655.919	\$ -16.900.554

VERIFICACIÓN	ROP = Utilidad Neta Patrimonio	ROP = \$ 14.872.078 190752078,4	ROP = 8%
---------------------	--	---	-----------------


Generacion de Valor -7%	ROP - Costo de K 8% 15%
-----------------------------------	-----------------------------------

Generacion de Valor en \$ \$ -13.740.733	Patrimonio * (EVA) \$ 190.752.078 -7%
--	---

EVA =	A N de O * (% RAN - CKp)
\$ -19.346.533	\$ 228.124.078 7% 15%
	\$ 228.124.078 -8%

A N de O = Capital de trabajo Neto Operativo + Bienes de Capital (Activos Fijos)
\$ 228.124.078 \$ 52.244.078 \$ 175.880.000

EVA =	UODI - %CK *	A N de O
\$ -19.346.533	\$ 14.872.078 15%	\$ 228.124.078


 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	61 de 66

11. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Aplicar el Proceso de Enfermería en el cuidado del adulto mayor es de extrema importancia, trae grandes beneficios brindar este tipo de servicios, ya que ayuda a esta población que necesita cuidados especiales, a vivir una vejez activa y saludable; al equipo interdisciplinar le permite prestar un cuidado humanizado y personalizado proporcionando un mejoramiento de las condiciones de salud del adulto mayor; como turismo en salud fortalecemos las actividades de dispersión, manejo del tiempo libre y participación de actividades acordes para el proceso de vejez y envejecimiento.

11.1 Conclusiones

- Meraki hotel es una iniciativa de emprendimiento como modalidad de grado, su función principal es prestar el servicio a una población específica de Colombia, como son los adultos mayores articulando los ejes de salud, hotelería y turismo.
- La estructura financiera muestra viabilidad y rentabilidad, se convierte en una empresa auto sostenible desde su inicio.
- Es una idea de negocio con altos costos operativos por lo que para la continuación con la potencialización de la iniciativa se requiere de la participación de entes que apoyen estas ideas.

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	62 de 66

- Con la ampliación de la estructura de la idea de negocio que da respuesta a los procesos de convocatoria, se hace competitiva para participar en el fondo emprender del SENA, Startup Más, entre otras.

11.2 Recomendaciones

- Propiciar más espacios para el desarrollo y la interacción de iniciativas de negocio para día a día alimentar la iniciativa emprendedora, que permitan el crecimiento personal, profesional y disciplinar.
- Ajustar la idea de negocio con aspectos mínimos de habilitación de hogares geriátricos.
- Realizar una segunda validación con personas adultas mayores para identificar como perciben los servicios que reciben y cuales les gustaría que les ofrecieran.
- Ampliar la oferta de servicios para personas independientes mayores de 60 años.
- Realizar una prueba piloto con una inversión por etapas, con la posibilidad de reducir los altos costos operativos.



**Universidad
Católica
de Manizales**

PROCESO EMPRENDIMIENTO

Código:

INV-F-55

INFORME FINAL

Versión:

2

TRABAJO DE GRADO

Página:

63 de 66

12. ANEXOS

12.1 Brochure

MERAKI HOTEL
Más salud, más vida

PLAN ADICIONAL
Talleres de estimulación cognitiva y motriz.
Valoración nutricional.
Chequeos ejecutivos.
Apoyo a familias cuidadoras.
Habitaciones para tratamientos médicos.

ADEMÁS OBTIENES:
Centro de Spa.
Gimnasio.
Educación en salud.
Internet.

reservas@merakihotel.com
Tel: 8703734 Cel: 3108914001 MANIZALES - CALDAS

OFERTA DE SERVICIOS


Alojamiento con desayuno incluido.

Gatronomía ligera

Manejo del tiempo libre y acondicionamiento físico

Asistencia interdisciplinar

Servicio de guardería

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	64 de 66

13. BIBLIOGRAFIA


Sakraida TJ. Modelos de Promoción de la Salud de Nola Pender. En: Raile Alligood M. Tomey AM. Modelos y Teorías de Enfermería.

(2017). El envejecimiento poblacional. Recuperado de <https://www.minsalud.gov.co/Documentos%20y%20Publicaciones/Envejecimiento%20poblacional.pdf>

(2017). Envejecimiento demográfico en Colombia. Recuperado de <https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/DE/PS/Envejecimiento-demografico-Colombia-1951-2020.pdf>

(2017). LEY 1315 (2009). De condiciones mínimas que dignifiquen la estadía de los adultos mayores en los centros día e instituciones de atención. Recuperado de <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Normal1.jsp?i=36834>

(2017). Ley 1276 de 2009 normas complementarias para el bienestar del adulto mayor. Recuperado de <https://www.minsalud.gov.co/Documentos%20y%20Publicaciones/Alcances%20de%20la%20Ley%201276%20de%202009.pdf>

 Universidad Católica de Manizales	PROCESO EMPRENDIMIENTO	Código:	INV-F-55
	INFORME FINAL	Versión:	2
	TRABAJO DE GRADO	Página:	65 de 66

FECHINE, Basilio Rommel Almeida; TROMPIERE, Nicolino. O processo de envelhecimento:

As principais alterações que acontecem com o idoso com o passar dos anos. Revista Científica Internacional, K, v. 1, n. 20, p.106-194, 2012.

RAMOS, Luiz Roberto; VERAS, Renato P.; KALACHE, Alexandre. Envelhecimento populacional: Uma realidade brasileira. Revista de Saúde Pública, São Paulo, v. 3, n. 21, p.211-224.

(2016). Referencia de instituciones para adultos mayores. Recuperado de <http://www.pacodaspalmeiras.com.br/>

(2016). Referencia de instituciones para adultos mayores. Recuperado de <http://guialocal.com.co/hogar-palos-grandes.html>

(2016). vigilância e prevenção das doenças crônicas não transmissíveis. Recuperado de http://scielo.iec.pa.gov.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1679-49742006000300006



Universidad
Católica
de Manizales

PROCESO EMPRENDIMIENTO

Código:

INV-F-55

INFORME FINAL

Versión:

2

TRABAJO DE GRADO

Página:

66 de 66