



Centro de Entrenamiento para el Adulto Mayor
(MAR&MAR)

Marco Antonio Granadillo Chávez
Marlon Andrés Pérez Garavito

Programa Actividad Física y Deporte
Facultad de Ciencias Sociales, Salud y Bienestar
Universidad Católica Luis Amigó

Asesor

Silva Suárez, Angela María

Esp. Administración Servicios de Salud. Esp. Alta Gerencia. Mg. Tecnología Educativa

Universidad Católica Luis Amigó

Medellín- Antioquia

Tabla de contenido

Contenido

1. Planteamiento Del Problema.....	5
2. Justificación	7
3. Objetivos	9
3.1 Objetivo General	9
3.2 Objetivos específicos.....	9
4. Marco de referencia	10
4.1 Antecedentes	10
4.2 Marco Teórico-conceptual.....	14
4.3 Marco normativo	15
5. Metodología/Fases o Procedimiento.....	17
5.1 Metodología para la construcción de la guía.....	17
5.2 Descripción de las fases para la construcción de la guía.....	17
6. Cronograma.....	19
7. Referencias.....	21
8. Anexos.....	24
8.1 Plan de Mercadeo del Centro Mar&mar	24
8.2. Descripción del equipo promotor	26

	3
8.3. Producto y servicio.....	28
8.4 Planes.....	29
8.5 Mercado.....	37
8.6 COMPETENCIA.....	40
8.7 PRECIO.....	41
8.8 Distribución.....	42
Promoción.....	42
8.9 Prestación de servicios.....	43
8.10 Calidad.....	44
8.11 Equipos e infraestructura.....	45
8.12 Seguridad en el trabajo y medio ambiente.....	48
8.13 Organización y gestión.....	48
8.13 Planificación y temporalización.....	49
8.14 Organigrama.....	51
8.15 Gestión de personal.....	51
8.16 Jurídico-fiscal.....	52
8.17 Determinación de la forma jurídica.....	53
8.18 Aspectos laborales del emprendedor.....	54
8.19 Obligaciones fiscales.....	54
8.20 LOCALES.....	55

8.21 Permisos, licencias y documentación oficial.....	55
8.22 Cobertura de responsabilidades.....	56
8.23 Sistema de cobros y pagos.....	57
8.24 Resumen de los datos económicos más relevantes.....	58
8.25 Anexos plan de mercadeo.....	58

1. Planteamiento Del Problema

En el Adulto Mayor se plantea el envejecimiento como un fenómeno global donde se desarrollan grandes problemas en términos de la salud física y cognitiva y también el bienestar social de las personas, pero así mismo lleva a grandes retos y oportunidades de explorar como lo es la calidad de vida, una vida saludable y activa, e aquí donde se fomentará y apoyará de la mejor manera a esas personas adultas para un mejor bienestar.

Como es de saberse, ninguna persona quiere llegar a su vejez teniendo que estar asistida, todos quieren ser autónomos y eso se logra con una serie de hábitos saludables dentro de los que se incluye el entrenamiento y ejercicio físico, los adultos mayores deben realizar ejercicio en un espacio donde se sientan cómodos, plenos y seguros, ya que para realizar una sesión de entrenamiento en adulto mayor es necesario tomar ciertas precauciones como lo son riesgo de caídas, riesgo de lesiones, riesgo de convivencia con los otros adultos, y para ello se necesita un espacio especializado en estos aspectos, un espacio donde los adultos puedan ser autónomos,

sentirse libres y realizar los ejercicios con la mayor garantía posible de que van a dar resultados.

Los adultos cuando llegan a cierta edad y cuando ya gozan de su pensión, lo menos que quieren es quedarse quietos y sentir que ya no son productivos en este mundo, por lo que este proyecto nos ayudará a que los adultos fortalezcan la autoestima, la autoconfianza y vean el mundo por medio de entrenamientos y diferentes actividades, mucho mejor.

2. Justificación

Los beneficiarios serían los Adultos mayores y sirve como método de manejar una mejor calidad de vida en los Adultos mayores para un mejor envejecimiento y una vida saludable y activa.

Trabajar las capacidades físicas en el adulto mayor ayuda a promover una buena salud mental, física y mejorar la motricidad a mediano y largo plazo, para nadie es un secreto que cuando llegamos a cierta edad nuestro cuerpo disminuye muchas actividades de la vida diaria y se queda propenso a lesiones y enfermedades, entre ellas, Disminución de fuerza, pérdida de Flexibilidad, resistencia y pérdida de ubicación temporo-espacial entre otras, para ello es muy importante que los adultos mayores se incentiven y tengan conocimientos sobre estas y otras enfermedades que afectan la vida en el diario vivir.

Esta propuesta es importante para la comunidad universitaria en general porque es una propuesta que no es común en este campo, todos están acostumbrados a hacer asilos, hogares de paso para el adulto mayor y lugares en los que se va en su mayoría de tiempo a ser sedentarios, pero en este caso se pretende ir mas allá, para hacerles ver a los adultos mayores y a la comunidad cercana a la tercera edad a que aún pueden

seguir teniendo una vida activa y pueden seguir teniendo metas, pueden seguir poniéndose retos y cumplirlos por medio del entrenamiento, vida saludable y rutinas activas dentro del complejo.

3. Objetivos

3.1 Objetivo General

Crear un centro de Entrenamiento especializado para el adulto mayor diseñado específicamente para sus necesidades, capacidades y objetivos en su bienestar físico, mental y emocional.

3.2 Objetivos específicos

- Aumentar la flexibilidad, densidad ósea, promover la coordinación y el equilibrio y así reducir riesgos de caídas
- establecer sesiones de entrenamiento acorde con la necesidad de cada uno de los usuarios
- implementar dormitorios para que sirva también como un hogar de paso para los adultos mayores
- . realizar charlas a los usuarios para que sepan la importancia de los ejercicios que realizan y vayan al tanto con su proceso
- analizar la competencia para mejoras en el servicio.

4. Marco de referencia

4.1 Antecedentes

Para el buen desarrollo del proyecto es muy importante saber que se va a trabajar y saber escoger el plan de trabajo que se requiere para la mejora de las capacidades de los usuarios, se debe ofertar un plan mejor y diferente al de la mayoría de la competencia, es por ello que en el siguiente artículo el objetivo es “identificar un programa de ejercicios físicos efectivos en el hogar para la prevención del riesgo de caídas en adultos mayores”(Morales Paredes, A. N., Rivarola Monzon, D. G., Romero Mansilla, M., Cartagena Ochavano, R. E., Meneses Espejo, Y., & Prado Boza, A. A. 2024, 53, 305–315.)

En este artículo se evidencia que el equilibrio en adulto mayor es fundamental para prevenir caídas, no estar en independencia emocional o física y por eso este artículo habla que el deterioro del equilibrio es una de las causas importantes de la caída donde tiene como objetivo investigar el efecto de un ejercicio de equilibrio de ocho semanas sobre la estabilidad postural(Stefanus Mendes Kiik, Junaiti Sahar, Henny Permatasari, 2020,Pages 282-286)

Se ha evidenciado que el ejercicio físico en la vejez ayuda a evitar la tasa de mortalidad y enfermedades fuertes que pueden padecer por eso este artículo habla sobre que el denominado entrenamiento multicomponente en el cual combina entrenamientos de resistencia, flexibilidad, fuerza y un componente importante para estas edades que es el equilibrio. (Saliha Belmonte Darraz, Ana María González-Roldán, Joaquín de María Arrebola, Casandra Isabel Montoro-Aguilar, Impacto, 2021, Pages 136-143)

La Inactividad física es un problema global que tiene numerosos problemas al pasar del tiempo donde se puede ver el riesgo de enfermedades, impacto social y pérdida de funcionalidad por eso este artículo comenta de que las personas con un nivel insuficiente de actividad física tienen entre el 20% y el 30% más de riesgo de muerte que las personas que realizan al menos 30 minutos de actividad moderada. (González-Mechán, M. 2016. 140–141)

El envejecimiento es un proceso natural de nuestra vida, a medida que envejecemos nos vamos sintiendo menos importantes a nivel social y creemos ser olvidados, Alvarado, García y Salazar-maya (2014) afirman que El envejecimiento es un fenómeno natural formado por el “conjunto de modificaciones biológicas,

morfológicas, bioquímicas y psicológicas que aparecen como consecuencia de la acción del tiempo sobre los seres vivos”(p.57-62)

La propiocepción en los adultos mayores es uno de los temas de principal importancia, ya que tiende a disminuir con el pasar del tiempo, lo que puede desencadenar en múltiples problemas como caídas, complicaciones en la salud y sedentarismo es por ello que en el estudio de ChalapudNarváez, L. M. ., & Molano Toba, N. J. . (2023) busca “determinar la efectividad de un programa con ejercicios propioceptivos para mejorar el riesgo de caída en el adulto mayor”(p.413-419).

estos artículos son de vital importancia a la hora de realizar la escogencia del plan de entrenamiento que se les va a brindar a los usuarios del centro.

Existen un grupo de estrategias para tener un envejecimiento saludable, entre las cuales están, la dieta, buena salud mental, programas de actividad física, pero cabe resaltar que algunos programas no son del todo efectivos a la hora de aplicarlos en el plan de los usuarios, es por ello que con el siguiente estudio se detalla mas a fondo los “niveles de actividad física y comportamiento sedentario en un grupo de personas mayores participantes en un programa de actividad física” (Orrego, S., García-González, L., Murillo, B., Zaragoza, J., & Aibar, A. 2017)

Uno de los programas en los que se quiere incursionar durante el desarrollo del proyecto son los ejercicios de videojuegos, que se ha evidenciado en estudios que sirven para la atención y el equilibrio dinámico de los adultos mayores, tal como lo dice Gerard Santamaría, K., Salicetti Fonseca, A., Moncada Jiménez, J., & Solano Mora, L. C. (2018) donde afirma que con su estudio “la práctica del exergame DDR mejoró significativamente el equilibrio dinámico y la atención” (p.102-105) a los adultos mayores

Uno de los mayores retos en este proyecto es luchar contra la sarcopenia, que en otros términos es la pérdida de la masa muscular y fuerza de los adultos, los diferentes planes de entrenamiento serán direccionados a la mejora de la fuerza explosiva de los usuarios. “En los adultos mayores existe una disminución de la fuerza muscular que es más significativa en mujeres que en los hombres” (Castro jimenez, L. E., Galvez Pardo, A. Y., Guzman Quintero, G. A., & Garcia Muñoz, A. I. 2019) es por ello que debemos conocer cuales son los impactos que generan los programas de entrenamiento dirigidos a la fuerza maxima de los usuarios.

es muy importante a la hora de plasmar el proyecto, adquirir estrategias para la fidelización de los usuarios, en el siguiente articulo se demuestra que

“En cuanto a la tasa de abandono y posterior exclusión del análisis: 39% abandonó la práctica de ejercicio físico entre los primeros seis meses (T1) y los siguientes seis meses (T2); 25% abandonó la práctica entre T2 y seis meses después de un año de práctica regular (T3); y 10% abandonó entre T3 y seis meses después de un año y medio de práctica regular (T4)” Rodrigues, F., Macedo, R., Teixeira, D., Cid, L. y Monteiro, D. 2021, 282-292)

4.2 Marco Teórico-conceptual

1. Actividad Física: Según Arbós (2017) la actividad física se define como cualquier movimiento que el cuerpo produce y se da la contracción de la musculatura esquelética en el cual que por ende incrementa un gasto energético por encima de los niveles de reposo.
2. Habilidades Motrices: según Miguel Ángel Prieto Bascon en 2010, Son un conjunto de movimientos fundamentales acciones motrices que surgen en la evolución humana de los patrones motrices, teniendo su fundamento en la dotación hereditaria (Genética). Es decir, Las Habilidades motrices básicas

se apoyan para su desarrollo y mejora en las capacidades perceptivo motrices, mental evolucionando con ellas. Son decisivas para el desarrollo de la motricidad humana, justifica nuestro interés por ellas y su presencia dentro de la Educación Física básica.

3. **Entrenamiento:** El entrenamiento es definido por Matveiev (1983) como “la forma fundamental de preparación del deportista, basada en ejercicios sistemáticos, y la cual representa, en esencia, un proceso organizado pedagógicamente con el objeto de dirigir la evolución del deportista”.
4. **Osteoporosis:** Posteriormente, en el año 2001, el Panel de Consenso NIH (National Institute of Health) definió la osteoporosis como una enfermedad esquelética, caracterizada por una disminución de la resistencia ósea que predispone al paciente a un mayor riesgo de fractura.

4.3 Marco normativo

Son importantes las siguientes normas:

Decreto 3011 de Diciembre 19 de 1997

Abc de la ley 2210 de 2022 'Ley del Entrenador Deportivo'

LEY 729 DE 2001

Decreto 990 del 9 de julio del 2020

Ley-1251-de-2008

5. Metodología/Fases o Procedimiento

5.1 Metodología para la construcción de la guía

Método cuantitativo descriptivo, Lo que se busca con este método es analizar y recopilar información cuantificable que se pueda utilizar para la muestra de la guía de ejercicio que funciona para un mejor desarrollo físico y de prevención de enfermedades en la vida del Adulto Mayor, dentro del centro especializado

5.2 Descripción de las fases para la construcción de la guía

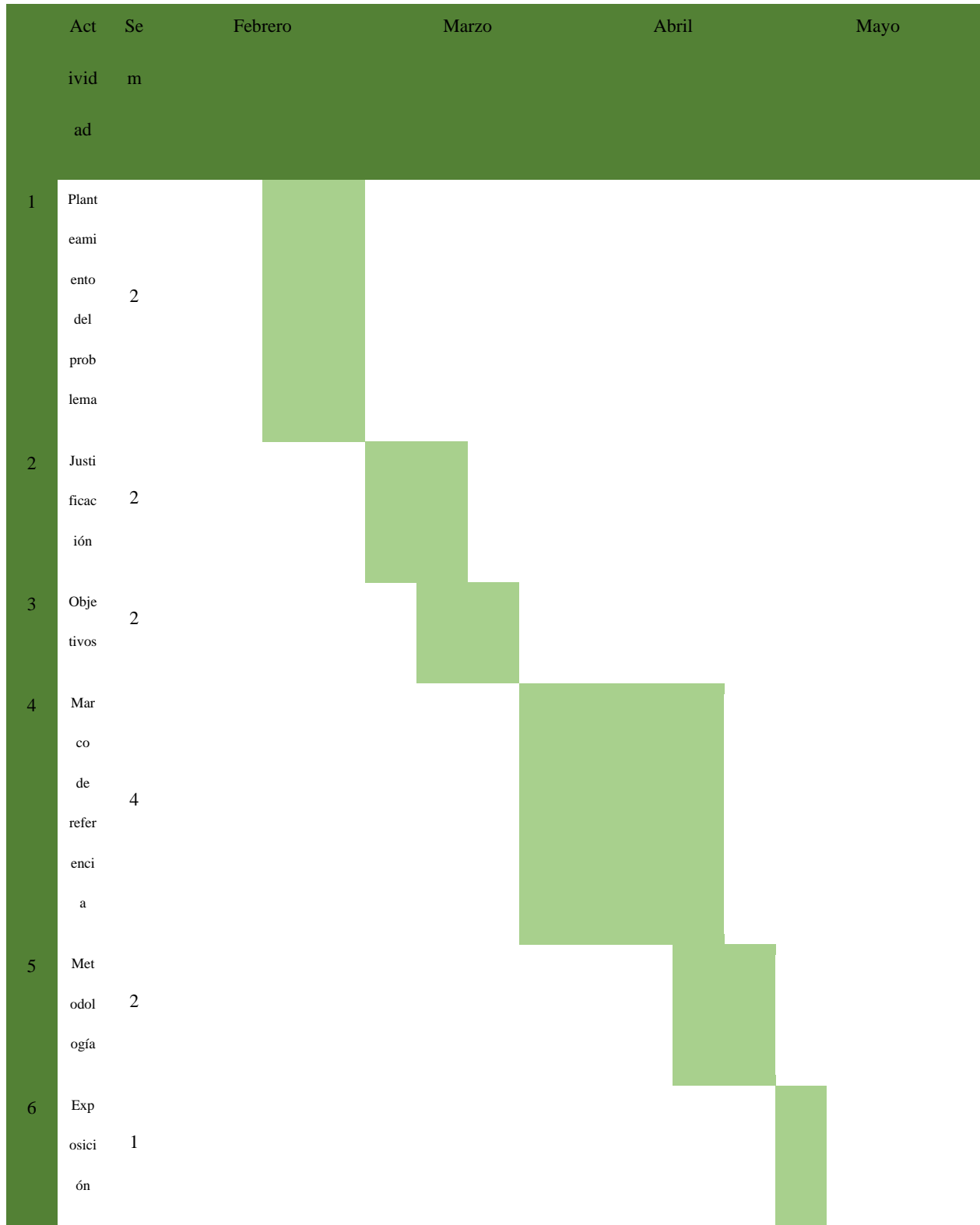
Recopilar información para el uso de métodos y herramientas específicas para obtener datos numéricos y estadísticos mediante encuestas, bases de datos, Test medibles cuantificables para garantizar que las herramientas y técnicas utilizadas sean adecuadas para la población de Adulto Mayor y así tener un servicio acorde a las necesidades de los usuarios teniendo en cuenta su capacidad cognitiva y cualquier limitación física que puedan tener. Además, es esencial obtener el consentimiento informado de los participantes.

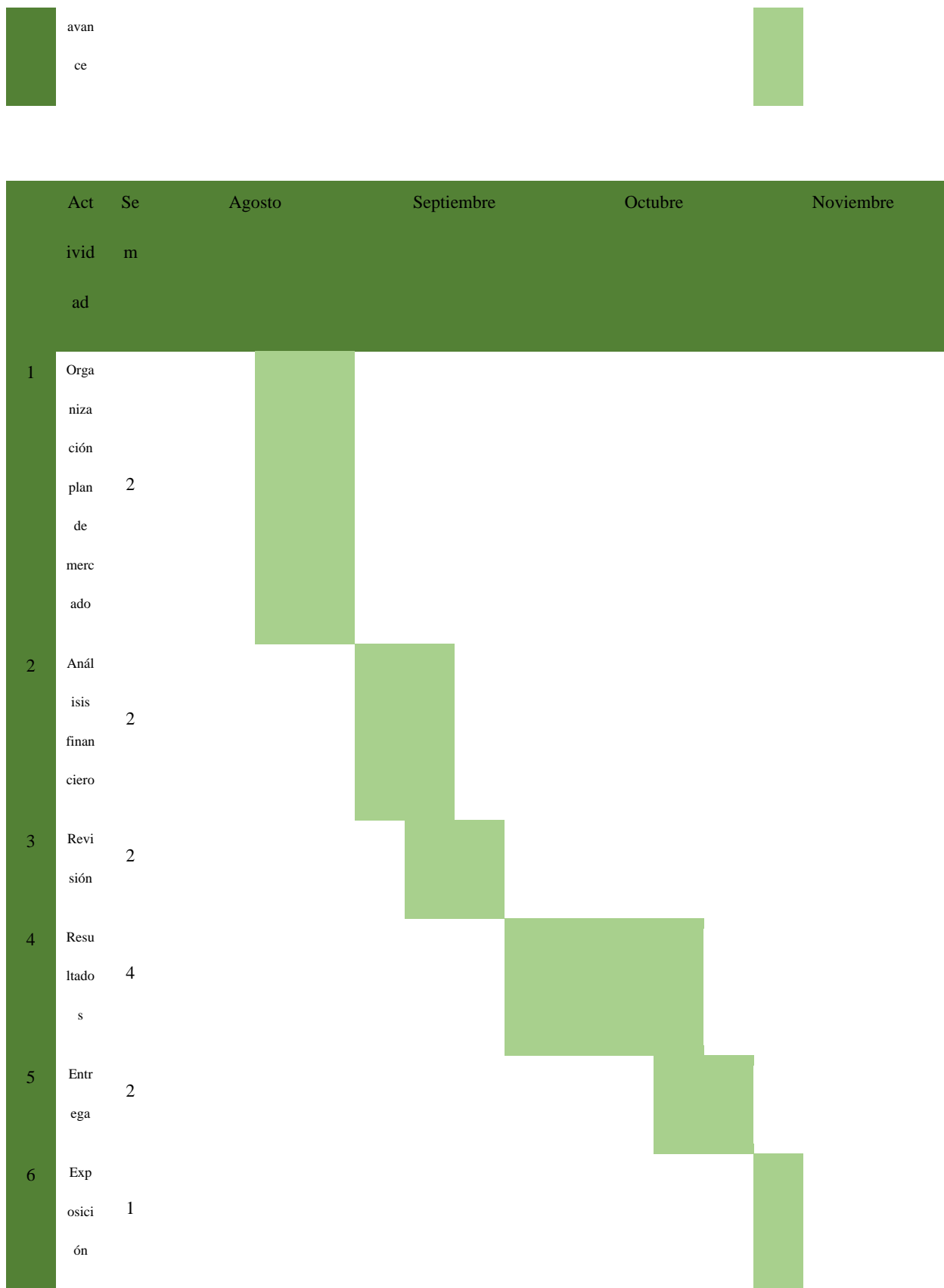
Analizar cuantitativamente los datos en Adultos Mayores implicando y examinando los datos numéricos recopilados para identificar patrones, relaciones y

tendencias. Mediante, comparativas con otros estudios relacionados sobre la prevención de lesiones y mejorar de la fuerza y equilibrio en el adulto mayor.

Aplicar una guía de ejercicios con base al análisis y recolección de datos que se realizó previamente y verificar las mejoras que esta guía le brinda a la población.

6. Cronograma





7. Referencias

Alvarado-García, A. & Salazar-Maya, A. (2014). Análisis del concepto de envejecimiento. *Gerokomos*, 25(2), 57-62. <https://dx.doi.org/10.4321/S1134-928X2014000200002>

Castro Jiménez, L. E., Gálvez Pardo, A. Y., Guzmán Quintero, G. A., & Garcia Muñoz, A. I. (2019). Fuerza explosiva en adultas mayores, efectos del entrenamiento en fuerza máxima. *Retos: Nuevas Perspectivas de Educación Física, Deporte y Recreación*, 36, 64–68. <https://doi.org/10.47197/retos.v36i36.66715>

Gerard Santamaría, K., Salicetti Fonseca, A., Moncada Jiménez, J., & Solano Mora, L. C. (2018). Mejora del equilibrio, atención y concentración después de un programa de entrenamiento exergame en la persona adulta mayor. *Retos: Nuevas Perspectivas de Educación Física, Deporte y Recreación*, 33, 102–105.

González-Mechán, M. (2016). Actividad física y programa de ejercicio en el adulto mayor: Necesidades no aplicadas en su verdadera dimensión. *Revista Del Cuerpo Médico Del Hospital Nacional Almanzor Aguinaga Asenjo*, 9(2), 140–141.

Marina Chalapud-Narváez, L., & Janneth Molano-Tobar, N. (2023). Programa de ejercicios propioceptivos para la prevención de caídas en el adulto mayor. *Retos: Nuevas Perspectivas de Educación Física, Deporte y Recreación*, 48, 413–419.

<https://doi.org/10.47197/retos.v48.96315>

Morales Paredes, A. N., Rivarola Monzon, D. G., Romero Mansilla, M., Cartagena Ochavano, R. E., Meneses Espejo, Y., & Prado Boza, A. A. (2024). Actividad física en el hogar para mejorar la fuerza y equilibrio en el adulto mayor para prevenir el riesgo de caídas. *Revisión Bibliográfica. Retos: Nuevas Perspectivas de Educación Física, Deporte y Recreación*, 53, 305–315.

<https://doi.org/10.47197/retos.v53.99567>

Orrego, S., García-González, L., Murillo, B., Zaragoza, J., & Aibar, A. (2017).

Physical Activity Programmes in the Elderly: A Successful Strategy for Healthy Ageing. *European Journal of Human Movement*, 39, 48–64.

Saliha Belmonte Darraz, Ana María González-Roldán, Joaquín de María Arrebola, Casandra Isabel Montoro-Aguilar, Impacto del ejercicio físico en variables relacionadas con el bienestar emocional y funcional en adultos mayores, *Revista Española de Geriatría y Gerontología*, Volume 56, Issue 3, 2021, Pages 136-143, ISSN 0211-139X, <https://doi.org/10.1016/j.regg.2021.01.006>

Stefanus Mendes Kiik, Junaiti Sahar, Henny Permatasari, Efectividad de los ejercicios de equilibrio entre los adultos mayores en Depok, Indonesia, *Enfermería Clínica (English Edition)*, Volume 30, Issue 4, 2020, Pages 282-286, ISSN 2445-

8. Anexos

8.1 Plan de Mercadeo del Centro Mar&mar

¿A cuántos se les ha pasado por la cabeza cómo será su etapa de envejecimiento? ¿Cómo quieres que sea la última etapa de nuestro camino por este mundo? Pues en este proyecto lo que se logrará será crear un centro de entrenamiento especializado para el cuidado del adulto mayor, que tendrá como objetivo promover y masificar los hábitos de vida saludable, estos hábitos ayudarán a todos nuestros usuarios a tener una etapa de envejecimiento con vitalidad y satisfacción.

Este proyecto tendrá lugar en el barrio el poblado, en la comuna 14 de la ciudad de Medellín, este proyecto está pensado en este barrio ya que según la alcaldía de Medellín es el barrio con mayor proyección en adulto mayor de la ciudad, se estima que entre 2026-2030 el 23.43% de la población masculina tendrá entre 55 a 75 años, y el 30.5% de la población femenina tendrá de 55 a 75 años, aquí encontramos una oportunidad de negocio ya que podremos impactar directamente a un gran porcentaje de la población adulta en la ciudad, esta ubicación estratégica nos ayudará a darnos a conocer mas rápido en la ciudad por la población a la cual queremos impactar.

Los emprendedores de este proyecto son dos estudiantes de la universidad católica Luis Amigó que en colaboración con el departamento de emprendimiento de la universidad, se optarán por las mejores estrategias para el bienestar del proyecto, los estudiantes son:

Marlon Andrés Pérez Garavito: Estudiante de décimo semestre del programa de actividad física y deportes, cuenta con alrededor de tres años de experiencia en el ámbito de la actividad física, entrenador personalizado, deportista de alto rendimiento, coach motivacional, 1 año de experiencia en hogares gerontológicos de todo el valle de Aburrá, 2 años de experiencia como entrenador deportivo y personalizado

Marco Antonio Granadillo Chávez: Estudiante de la Universidad Católica Luis Amigo de la carrera de Actividad Física y Deporte, 23 años de edad de Fonseca- La Guajira.

Se ha desempeñado con excelencia en las prácticas transcurridas semestralmente donde el inicio fue trabajar con el Adulto Mayor en la Fundación (Fundatar), quienes me han inspirado siempre en la parte de acompañamiento y entrenamiento Actualmente trabaja como entrenador en el Gimnasio Funcional Muévete Mas en Itagüí donde el Proyecto a intervenir es gracias a una Guía de Ejercicios diferenciados para el Adulto Mayor

Dos jóvenes emprendedores que, en su pasión por promover una vida saludable y sana, optaron por apuntarle a una población que es en muchos casos olvidada por los profesionales del deporte y actividad física, Marlon y Marco se unieron en este proyecto ya que ambos han tenido

afinidad con las practicas realizadas en el ámbito de adulto mayor y eso fue lo que los motivó a iniciar este proyecto.

Los servicios y/o productos que se brindarán serán valoración inicial del usuario por parte del área de enfermería, clases grupales (rumba, aeróbicos, yoga, pilates), entrenamientos semi-personalizados funcionales, clases de mejoramiento y mantenimiento de capacidades cognitivas, clases de ocio y creatividad, servicio de hospedaje (hogar de paso), servicio de transporte hasta su domicilio.

8.2. Descripción del equipo promotor

Los socios fundadores del centro de entrenamiento especializado son:

Marlon Andrés Pérez Garavito: 1 año de experiencia trabajando en los centros gerontológicos Fundatar y fundación gerontológica camino, donde adquirió conocimientos como estrategias de clases grupales para el adulto mayor, estrategias para el mejoramiento de las capacidades cognitivas de los usuarios, también cuenta con 2 años de experiencia en entrenamientos grupales y clases personalizadas, lo que lo lleva a ser un personal capacitado para el objetivo que se tiene con el proyecto, el contacto con el que se cuenta es con el departamento de emprendimiento de la universidad católica Luis amigó, no aporta capital.

Marco Antonio Granadillo Chávez: 1 año de experiencia trabajando con el Adulto Mayor en centros gerontológicos, donde me he inspirado siempre en la parte de acompañamiento y entrenamiento grupal con personas jóvenes y adultos mayores donde me he ido capacitando durante todo este tiempo.

Marlon y Marco iniciaron juntos su carrera universitaria para el segundo semestre del año 2019, quienes desde el primer momento forjaron una gran amistad que los ha llevado a apoyarse en este proyecto, ambos son de una zona del país donde no llega mucho apoyo del estado, en el caso de Marco (Fonseca, la Guajira) mientras que Marlon (Arboletes, Antioquia) esto permitió a ambos tener una afinidad por los proyectos que buscan una mejora en la sociedad y llevar ese gran ejemplo a nuestros pueblos de origen para así dar un impacto positivo en la población, ambos cuentan con el conocimiento necesario.

Se busca contar con un grupo profesional que incluya:

Enfermera jefa:

Enfermera auxiliar:

Fisioterapeuta

Practicantes: Psicología

Practicantes de Actividad física y deporte.

Mar&mar

8.3. Producto y servicio

Los servicios que se ofrecerán son:

Valoración inicial del usuario por parte del área de enfermería: se realiza la revisión de antecedentes clínicos, signos vitales, revisión de la funcionalidad y dependencia del usuario, reconocimiento de los medicamentos que le han sido formulados al usuario, toma de medidas generales y evaluación de riesgo de pérdida de masa corporal, objetivos de los usuarios.

Valoración inicial del usuario por parte de Psicología: Evaluación del estado mental del usuarios, evaluación social.

Valoración inicial del usuario por parte de Fisioterapia: Revisión de medidas antropométricas, evaluación de riesgo de caídas, Actividades de la vida diaria (AVC) y básicas cotidianas (ABC).

Valoración inicial del usuario por parte de Actividad física: revisión de la funcionalidad, revisión de amplitud movimiento articula, revisión de capacidades físicas, equilibrio y propiocepción.

Entrenamiento semipersonalizado: después de realizar la valoración inicial se planifican las clases del usuario dependiendo el plan de entrenamiento que escoja, se controlará la evolución del usuario y toma de peso cada mes.

8.4 Planes

Plan principiante:

Plan principiante pareja:

Plan intermedio:

Plan intermedio pareja:

Plan avanzado:

Plan avanzado pareja:

Plan de entrenamiento personalizado:

Plan de entrenamiento personalizado en pareja:

Plan clase funcional grupal:

Plan de fidelización trimestral:

Plan de fidelización trimestral pareja:

Plan de fidelización semestral:

Plan de fidelización semestral pareja:

Clases grupales: rumba, aeróbicos, pilates, yoga, clases de ocio, recreación y creatividad

Habilidades cognitivas: clases de estimulación de habilidades cognitivas y
propiocepción

Servicio de hogar de paso: Se tendrán varios dormitorios en los que se le prestará atención personalizada a los usuarios que los adquieran, durante las 24 horas

Servicio de transporte: se realizará un servicio de transporte al usuario, este servicio se puede adquirir junto con un plan de entrenamiento.

Cafetería: se tendrá un servicio de cafetería completa con alimentos saludables

Los clientes y/o usuarios a los que se dirige este proyecto son personas adultas mayores de 50 a 75 años de edad, discapacitados, con movilidad reducida o independencia

Competencia: hogares geriátricos, hogares de paso, gimnasios, juntas de acción comunal.

Canales de distribución: por medio de volantes, visitas a juntas de acción comunal, volantes en centros comerciales y en lugares de mucha recurrencia de personas, en parques y plazas de mercado del barrio el poblado y posteriormente a toda la ciudad.

El proyecto se dará a conocer por medio de publicidad pagada por redes sociales, visitas a juntas de acción comunal, por medio de estrategias de marketing como lo son entrega de volantes en zonas cercanas y lejanas a la ubicación del centro, tales como centros comerciales, estaciones de metro, unidades residenciales, lugares de alto flujo de personas.

Este mercado es un mercado en el cual no hay mucha oferta, ya que en la actualidad no se invierte mucho en los adultos mayores del país, nuestro índice de servicios es mucho más

completo que el de la competencia ya que abarca todas las necesidades del usuario tanto física como mentalmente.

Valoración inicial del usuario por parte del área de enfermería: se realiza la revisión de antecedentes clínicos, revisión de la funcionalidad y dependencia del usuario, reconocimiento de los medicamentos que le han sido formulados al usuario, toma de medidas antropométricas y evaluación de riesgo de pérdida de masa corporal, objetivos de los usuarios.

Revisión de antecedentes clínicos: Es importante para saber si es seguro que el usuario se someta al plan que pide, también para saber con qué intensidad se debe llevar al usuario.

Revisión de funcionalidad y dependencia del usuario: sirve para saber cuál es el mejor plan para que el usuario se pueda adaptar fácilmente al entrenamiento y lo ayude a cumplir más rápido sus objetivos, también sirve para identificar si el usuario es propenso a una lesión o tiene alguna debilidad en algún movimiento corporal, el usuario tendrá una experiencia significativa ya que va a estar al tanto de cómo va avanzando su proceso.

Revisión de los medicamentos: esto nos ayudará a proteger al usuario ya que algunos fármacos formulados tienen efectos secundarios que pueden llegar a causar mareo, fatiga y dolor en los usuarios y pueden desencadenar lesiones o afectaciones en la salud del usuario.

Toma de medidas antropométricas: nos permitirá saber el estado nutricional del usuario, esto es de vital importancia para establecer metas realistas con el usuario y para poder personalizar el programa de entrenamiento, así como también la prevención de lesiones.

Riesgo de pérdida de masa corporal: al usuario recurrentemente se le realizará esta evaluación ya que es crucial en su proceso en nuestro centro de entrenamiento, nos ayudará a mantener la independencia del usuario, prevenir la sarcopenia, a ajustar el programa de entrenamiento y reducción de riesgo de enfermedades crónicas.

Valoración inicial del usuario por parte de Psicología: Evaluación del estado mental del usuario, evaluación social.

Valoración inicial del usuario por parte de Fisioterapia: Revisión de medidas antropométricas, evaluación de riesgo de caídas, Actividades de la vida diaria (AVC) y básicas cotidianas (ABC).

Valoración inicial del usuario por parte de Actividad física: revisión de la funcionalidad, revisión de amplitud movimiento articular, revisión de capacidades físicas, equilibrio y propiocepción.

Entrenamiento semipersonalizado: después de realizar la valoración inicial se planificarán las clases del usuario dependiendo el plan de entrenamiento que escoja, se controlará la evolución del usuario y toma de peso cada mes.

Planes:

Plan principiante: 8 clases al mes, 2 clases por semana

Plan principiante pareja:

Plan intermedio: 12 clases al mes, 3 por semana

Plan intermedio pareja:

Plan avanzado: 16 clases al mes, 4 por semana

Plan avanzado pareja:

Plan de entrenamiento personalizado: clases a convenir

Plan de entrenamiento personalizado en pareja:

Plan clase funcional grupal: 4 clases al mes, una por semana

Plan de fidelización trimestral: Evaluación y seguimiento gratuito

Mar&mar

Los dormitorios se habilitarán toda la semana, cada alquiler de dormitorio llevará consigo el servicio de enfermería las 24 horas y atención semipersonalizada.

Servicio de transporte: se realizará un servicio de transporte al usuario, este servicio se puede adquirir junto con un plan de entrenamiento.

Cafetería: se tendrá un servicio de cafetería completa con alimentos saludables en la misma área de cafetería se podrá utilizar como sala de estar y sala de descanso de los usuarios antes o después del entrenamiento

Ocio y recreación: en el espacio de la cafetería se realizan también actividades esenciales para fomentar la creatividad y el bienestar entre los adultos como:

Actividades culturales: dibujo, Pintura para realizar manualidades.

Juego de Mesa: Rompecabeza, Juegos de carta.

Los clientes y/o usuarios a los que se dirige: este proyecto se dirige a personas adultas mayores de 55 a 75 años de edad, discapacitados, con movilidad reducida o dependencia, también para usuarios completamente autónomos, la idea que se tiene es implementar un plan ideal para

cada usuario dependiendo del estado en que se encuentre el mismo. Entre los 50 y 55 años se revisarán casos específicos para ingreso al programa.

Competencia: hogares geriátricos, hogares de paso, gimnasios, juntas de acción comunal.

Precio del servicio: el precio del servicio será variable, aumentará o disminuirá dependiendo del plan que el usuario escoja

Diferencias respecto a la competencia: algunas de las diferencias respecto a la competencia son que contamos con una amplia gama de actividades lúdicas, recreativas, apoyo psicológico, cuenta adicionalmente con, servicio de domicilio del adulto mayor, servicio de dormitorios con atención 24 horas, servicio de actividades grupales para la mejora de la convivencia del adulto, revisión del proceso y control de evolución de los usuarios, calificación del personal.

8.5 Mercado

Quiénes serán los futuros clientes: Nuestros clientes serán personas entre 50 a 75 años de edad, autónomos, con alguna discapacidad, activos que quieran seguir mejorando su calidad de vida.

Los usuarios a quienes se quieren impactar se encuentran ubicados geográficamente en la comuna 14 y 15 (Poblado) ya que los adultos que viven en esta zona de la ciudad son adultos pensionados que buscan una vida tranquila y activa alejados del suburbio de la ciudad.

Los usuarios que buscamos impactar se interesarían en nuestros servicios porque ofrecemos una variabilidad de actividades diferentes a la que ofrece la competencia por un precio igual o más económico, servicios como: Transporte de usuario hacia su domicilio, Control de riesgo de pérdida de masa corporal, Hospedaje, Asesoramiento personalizados, entre otros.

Personas que intervienen: Las personas que intervienen pueden ser los mismos clientes que harán parte de nuestros servicios o en efecto los familiares de dichas personas que estarán con nosotros.

Tendencia de mercado: La ubicación geográfica de nuestro centro está pensada específicamente para la Comuna 14 porque es la zona de la ciudad con uno de los mayores porcentajes de adulto mayor en los siguientes años. Por consiguiente es un mercado en crecimiento.

¿Quién comprará tu producto y servicio?

¿Quién lo consumirá?

¿Quién puede influir en la decisión de compra?

Lo comprarían los familiares, amigos cercanos o los mismos clientes quienes harán uso del producto, pensionados que puedan costear con su pensión la mensualidad.

En este caso los adultos mayores quien harán parte de este grupo.

El equipo evaluador (Enfermero, Psicólogo, Médico, Fisioterapeuta), la misma persona y familiares, entre otros.

Esto te permitirá identificar a tu comprador o cliente, a tu comprador final y a las personas que pueden influir en el proceso de toma de decisión de la compra.

¿CUÁL ES EL ESTADO ACTUAL DE TU MERCADO?: ¿EN AUMENTO?, ¿EN RETROCESO?, ¿ESTÁ ESTANCADO?

En aumento, porque este es un mercado que poco se ha ido trabajando y donde personas de mayor edad les gustaría llevar su vida de la mejor manera y calidad. Los últimos estudios demuestran que la población adulta mayor está aumentando considerablemente y está siendo poco atendida, por lo cual se hace indispensable generar espacios adecuados para ellos y que cubran sus necesidades.

¿CUÁL CREES QUE VA A SER SU EVOLUCIÓN EN EL FUTURO?

Positiva, es un producto con futuro y muy completo donde queremos proyectarnos de la mejor manera con cada usuario para brindarle a estas edades la calidad y salud de vida que se merecen gracias a todos los años que han vivido, mejorando su salud física, bienestar mental y emocional, promocionando la socialización donde ellos tendrán un espacio con otros adultos mayores de sus mismas edades, también será un enfoque a la prevención en la salud y educación sobre estilos de vida saludables que puedan ir implementando personalmente.

Mercado

En nuestro estudio de mercado nos basamos en un estudio hecho por la alcaldía de Medellín sobre la comuna con más porcentaje de envejecimiento en un rango de 10 años, como resultado se obtuvo que la comuna 14 es la comuna con más porcentaje de envejecimiento, por encima del 20%,

8.6 COMPETENCIA

¿CUÁL ES TU COMPETENCIA? DESCRÍBELA.

En este sector se tiene competencia en donde se brindan servicios parecidos, no obstante, con algunos servicios diferentes a lo que nosotros ofreceremos, en el sector público encontramos entidades como: Comfama, Comfenalco, Inder, JAL que ofertan

En el Sector privado se tienen un sinnúmero de entidades similares a nuestro proyecto a implementar; se encuentran lugares como: Plenitud Otoñal (Centro de vivienda asistida), Centro día Medellín, Senior Club San Lucas (Centro de Entrenamiento para adulto mayor), Mas vida Seniors, Entre otros.

¿CUÁLES SON LOS PUNTOS FUERTES Y DÉBILES DE TU COMPETENCIA RESPECTO A TU PRODUCTO Y SERVICIO?

puntos fuertes: como uno de nuestros puntos fuertes manejamos la variabilidad de nuestros productos y servicios, diferenciándonos en servicio de hospedaje, y transporte hasta su domicilio, nuestro servicio es un poco más personalizado con nuestro usuario, ya que tienen la opción de salir y volver a su hogar con toda la seguridad posible, otro de nuestros puntos fuertes es el precio, queremos manejar excelentes productos, pero que también tengan un precio accesible y un poco menor al de la competencia, ya que si se ofrece un precio más favorable y mejores servicios, vamos a tener un porcentaje de fidelización de clientes, mucho mayor.

8.7 PRECIO

Una de las decisiones más importantes que tienes que tomar es cuál va a ser el precio de tu producto y servicio. Pero decidir el precio no siempre es fácil, hay que tener en cuenta muchos factores y es fundamental analizarlos correctamente.

A menudo, el precio es uno de los criterios principales en la decisión de compra del consumidor. Además, el precio también es importante por ser:

El precio que manejará el centro son los siguientes:

Plan principiante: \$400.000

Plan principiante pareja: \$725.000

Plan intermedio: \$600.000

Plan intermedio pareja: \$1.100.000

Plan avanzado: \$800.000

Plan avanzado pareja:\$1.400.000

Plan de entrenamiento personalizado: \$65.000

Plan de entrenamiento personalizado en pareja: \$90.000

Plan clase funcional grupal: \$200.000

Plan de fidelización trimestral: \$1.000.000-\$2.000.000

Plan de fidelización trimestral pareja:\$1.600.000-\$3.800.000

Mar&mar

Plan de fidelización semestral: \$2.000.000-\$4.500.000

Plan de fidelización semestral pareja: \$3.800.000-\$8.000.000

8.8 Distribución

El modelo de distribución de nuestro producto será por medio de volantes, creación de redes sociales y promoción de productos, por medio de encuestas en sitios concurridos de la ciudad, asistencia a eventos de JAC de adulto mayor de la ciudad de Medellín, los puntos de distribución pueden ser, centros comerciales, festivales, iglesias, parques concurridos y eventos programados por el centro, la relación con los clientes va a ser directa, es decir.

fabricante>usuario

Promoción

Publicidad directa o Mailyng. en este apartado vamos a dar a conocer el centro por medio de folletos, volantes, distribuidos en puntos estratégicos de la ciudad como lo son:

Centros comerciales

Parques de alto flujo de adultos

Iglesias

Unidades deportivas

También tenemos como estrategia distribuir folletos en conjuntos residenciales.

Mar&mar

Publicidad exterior. Se realizará en espacios abiertos como vallas, medios de transporte, o letreros por un tiempo máximo de un mes donde se promociona nuestra estrategia de proyecto.

Publicidad en el punto de venta. Es fundamental para poder así atraer clientes, mejorar la experiencia de compra a todos los clientes allegados o nuevos y poder así aumentar las ventas.

Se puede hacer agrupación de productos donde vendemos uno y podemos adicionar otro, podemos ofrecer descuentos por compras en cantidad o paquetes de productos.

Internet. en la actualidad el internet es de las mejores herramientas para publicitar y exponer los proyectos, por ello tendremos redes sociales y pagina web, donde la audiencia va a poder ver los servicios, productos y el día a día de lo que se trabaja en el centro, esto servirá como herramienta para publicitar el centro por publicidad pagada, aumentando la cobertura en la ciudad

8.9 Prestación de servicios

¿QUÉ PASOS SEGUIRÁS PARA ELABORAR TU PRODUCTO Y PRESTAR TU SERVICIO?

Cientes.

Para el proceso de prestación de nuestro servicio, el primer acercamiento será de los usuarios hacia la empresa por los canales tradicionales de comunicación (Whatsapp, Telefono, atención en el local).

Socializar los datos del cliente, Presentar planes que brinda el centro, Realizar visitas a domicilio para comunicarles las ventajas que pueden tener hacer parte de nuestro centro.

Incentivar al usuario a realizar actividad física y ofrecer promociones.

8.10 Calidad

El control de calidad de nuestros productos se hará mediante encuestas, diagnóstico de avance(dependiendo del plan de entrenamiento que elija) también se realizarán encuestas a los diferentes empleados para evaluar constantemente un plan de mejora, se le ofrecerá a los usuarios la opción de calificar la clase después de cada entrenamiento, realizaremos comparaciones con la competencia sobre los servicios que ofrecemos y el precio que se paga por cada uno de ellos.

-Se asignan los recursos e implementos necesarios y en buen estado

-Se contratará personal profesional y capacitado en cada área de la empresa

-Se tendrá comunicación continua con el cliente

-Se tomará evidencia de los errores o accidentes que ocurran para prevenir que pase lo mismo en el futuro

8.11 Equipos e infraestructura

La lista de los equipos e infraestructura que necesitamos son:

Local

El local que necesitamos será una casa de dos plantas, con un espacio grande en la primera planta con 2 habitaciones y en la segunda planta 4 habitaciones, el área total debe ser de un mínimo de 150m² en el gimnasio, con todos los servicios y en una zona transcurrida, el costo de la casa tendrá un valor mensual de \$6.000.000.

ÁREAS TOTALES PARA LA CONSTRUCCIÓN	Dimensión
Recepción	10m ²
Administración	10m ²
Área de ejercicios	50m ²
Área de clases colectivas	30m ²
Vestidores, baños y duchas (masculino y femenino)	40m ²
Almacén de limpieza y aparatos	5m ²

Equipos

Balones medicinales

Colchonetas

Mancuernas

Fitball

Bandas elásticas

Mar&mar

Bosu

Bicicleta estática

Caminadoras

Steps

Barra

TRX

Kettlebell

\$16.940.000

Muebles y Enseres

Camillas

Sillas gerenciales

Estantería

Escritorio

Sofá

Juego de mesa

Sillas

Camas

Mar&mar

\$17.900.000

Equipos de computo

Computadores de mesa

Computador portátil

Televisor

Parlantes

\$28.000.000

Vehículos

Automóvil

\$40.000.000

Cafetería

Refrigerador

Estantería

Dotación

\$9.000.000

Elementos de juegos

Juegos de mesa

Mar&mar

\$500.000

8.12 Seguridad en el trabajo y medio ambiente

La normativa sobre la prevención de riesgos en centros de entrenamiento para el adulto mayor es crucial y necesario ya que esta población en edades muy avanzadas suele ser muy vulnerables por problemas de salud o lesiones que son lo más frecuente por actividades que se realizaban y ya tienen desgastes.

Unos de los aspectos más importantes son:

- . Formación e información para el personal (Usuarios y Personal)
- . Plan de Prevención Adoptado
- . Evaluación de Riesgos Específicos
- . Supervisión y Acompañamiento
- . Adecuación de los Equipos y Espacios
- . Vigilancia en la Salud de los Usuarios.
- . Planes de Emergencia

8.13 Organización y gestión

Objetivo General:

Crear un centro de entrenamiento especializado para el adulto mayor.

Objetivos Específicos:

Mar&mar

- Mejorar la capacidad y estado físico de los usuarios
- Promover la salud y los buenos hábitos
- Masificar el ejercicio en la población de adulto mayor
- Establecer metas para los usuarios

Los resultados y el seguimiento de los objetivos se van a evaluar por medio de encuestas de satisfacción a los usuarios y cumplimiento de metas.

8.13 Planificación y temporalización

En la planificación de nuestra empresa tenemos objetivos a corto, mediano y largo plazo, estos objetivos son:

Corto plazo: realizar campañas de marketing justo antes de iniciar el funcionamiento de la empresa, para esto es necesario contar con personal para distribuir volantes, estos volantes serán de media carta de 12x20cm, inicialmente serán 2000 impresiones para distribuir en centros comerciales, estos volantes tienen un precio de \$170.000 y se empezarán a distribuir dos meses antes de iniciar el proyecto.

Al momento de dar inicio al proyecto se realizará la cotización de pasacalles o banners, así mismo de vallas publicitarias en puntos estratégicos de la ciudad, para ello se debe pedir un permiso a la alcaldía, razón por la cual se empezará a hacer 20 días antes del inicio del proyecto

el precio de la fabricación de pasacalles es de \$200.000 por unidad, y de las vallas publicitarias dependiendo de cuál sea la ubicación, puede oscilar entre \$150.000-\$600.000

Se realizará un plan para incluir practicantes de universidades y así aprovechar personal ahorrando dinero inversor.

Mediano plazo: se busca tener toda la ciudad cubierta de publicidad, se crearán estrategias para la fidelización de los usuarios a parte de la calidad de nuestros entrenamientos, para esta etapa se tiene una proyección media de 30 usuarios activos, para cumplir con las necesidades y gastos de la empresa, esto será de 3-6 meses después del inicio del proyecto

Largo plazo: seremos reconocidos como uno de los mejores centros de entrenamiento para el adulto mayor en la ciudad, con una política y unos objetivos bien estructurados y un sistema de información especializado para controlar y dirigir el funcionamiento de la empresa, también se buscarán alianzas con otras empresas para empezar a pensar en la expansión de la empresa a nivel departamental y nacional, se tiene pensado entre 2-5 años después del inicio del proyecto

Los criterios para evaluar estos objetivos estarán ligados a una barra de cumplimiento y seguimiento mensual, se realizarán reuniones trimestrales donde se evaluará el progreso de los objetivos propuestos.

8.14 Organigrama



8.15 Gestión de personal

Al seleccionar el personal es importante considerar ciertas preguntas claves que nos ayudará a identificar y calificar a las personas para poder trabajar con esta población.

¿Tiene experiencia específica trabajando con adultos mayores?

¿Qué capacitaciones o certificaciones posee en relación con la tercera edad?

¿Tiene conocimientos en primeros auxilios y soporte vital básico?

¿Está relacionado y familiarizado con ejercicios que promuevan el equilibrio, la movilidad y la fuerza?

¿Cuenta con conocimientos básicos sobre nutrición para personas mayores?

¿Tiene referencias o recomendaciones de trabajos anteriores con Adulto mayor?

8.16 Jurídico-fiscal

Legalización de la Empresa

Como primer paso en el proceso de legalización de la empresa, se ha determinado que la forma jurídica adoptada será la *Sociedad. En cuanto a los trámites legales necesarios, se debe proceder con el **Registro de la empresa en la Cámara de Comercio*, lo cual implica un costo aproximado de entre 344.000 y 514.000 COP, dependiendo de la ciudad en la que se realice el registro. Para llevar a cabo este proceso, es necesario cumplir con los siguientes requisitos:

- Documento de identidad del representante legal.
- Certificado de existencia y representación legal.
- Estatutos de la sociedad.
- Formulario de registro, que será proporcionado por la entidad durante el proceso de inscripción.

Es relevante destacar que uno de los pasos fundamentales en este proceso es la obtención del Número de Identificación Tributaria (NIT), el cual permitirá a la empresa demostrar sus ingresos ante el Estado. Este trámite es rápido y gratuito. Asimismo, se debe realizar el registro en la DIAN (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales), un procedimiento que también es gratuito.

Dado que la empresa ofrecerá un servicio que involucra cuidados directos a los usuarios, es imprescindible obtener la licencia de funcionamiento municipal, cumpliendo con todos los requisitos establecidos en materia de bioseguridad y primeros auxilios.

En cuanto al local comercial, en caso de que no sea de propiedad de la empresa, será necesario presentar el contrato de arrendamiento vigente, el permiso de ocupación, y, en algunos casos, si la empresa requiere acceso directo desde la vía pública o tiene planes de exhibir productos o realizar actividades exteriores, será necesario tramitar el derecho de frente. Los trámites mencionados son de fácil acceso y no implican costos adicionales.

Finalmente, para proteger la identidad comercial de la empresa, es fundamental realizar el registro de marca ante la Superintendencia de Industria y Comercio. Este procedimiento asegura que la marca no sea utilizada por terceros, ya sean personas naturales o jurídicas. El costo aproximado de este registro es de 543.000 COP, aunque puede variar según la clase de productos o servicios que se vayan a ofrecer, y sea realiza por medio de la página web de la entidad <https://www.sic.gov.co>.

8.17 Determinación de la forma jurídica

La forma jurídica que se escogió para este centro es la de sociedad anónima(S.A) ya que el proyecto está basado para presentarlo a fondos de inversión donde cada socio invertirá de manera voluntaria, el nivel financiero al que se está apuntando es bastante alto, ya que el lugar del centro así lo obliga, los órganos que se manejan son:

Asamblea de socios

Representante legal

Mar&mar

8.18 Aspectos laborales del emprendedor

El equipo promotor del centro de entrenamiento tiene relación con la empresa ya que ambos son socios, empleados y contratantes.

El régimen de la seguridad social que tendrá el quipo promotor es contributivo

Aspectos laborales y seguridad social de los trabajadores

El tipo de contrato que se adoptará es contrato a término indefinido para el equipo promotor que serán los empleados encargados del área de entrenamiento y recreación

Y se dará contrato por prestación de servicios a otros empleados como lo son(enfermeras, fisioterapeuta, psicólogo).

8.19 Obligaciones fiscales

los impuestos que tendrá que pagar la empresa son de tipo directos, el cual será impuesto sobre sociedades que supone el 30%-35% de los beneficios de la empresa y los de tipo indirectos será el IVA.

Renta y Complementarios: Es un tributo de carácter obligatorio que deben pagar los contribuyentes, con el fin de participar con sus recursos en las cargas del Estado y consiste en entregar un porcentaje de las utilidades de un periodo gravable.

Como complementarios se gravan las ganancias ocasionales, las transferencias de rentas al exterior o remesas.

Regímenes tributarios respecto del impuesto de renta

Ordinario: al que pertenecen la totalidad de los contribuyentes.

8.20 LOCALES

Industria y Comercio

Mecanismo de la Retención de Industria y Comercio

Avisos Y Tableros

Predial

Vehículos

8.21 Permisos, licencias y documentación oficial

Para la creación de un centro de entrenamiento para adulto mayor es importante cumplir con ciertos requisitos legales y obtener permisos para poder así operar de manera adecuada, son los siguientes:

Requisitos de la empresa

Registro de Nombre comercial, Licencia comercial

Licencias Sanitarias

Permiso sanitario, Protocolos de Higiene.

Certificación de Seguridad e Instalaciones

Mar&mar

Inspección de Seguridad, Seguro de Responsabilidad Civil, Cumplimiento con normas de accesibilidad.

Licencias y Certificaciones de entrenadores

Certificación en primeros auxilios, Licencia de entrenador y personal capacitado

Permiso de uso de suelo

Libros laborales. Como, por ejemplo, el libro de visitas, que es un libro obligatorio para todas las empresas, donde se anotarán las diligencias que practiquen los inspectores de trabajo tras el resultado de las visitas que pueden hacer a la empresa.

Libros fiscales-contables. Su obligatoriedad variará en función del régimen fiscal de la empresa. De todos modos, es muy recomendable que todos los empresarios lleven algún tipo de contabilidad de su empresa.

Otra documentación oficial. En función de la forma jurídica, puede ser exigible algún otro tipo de documentos oficiales. Por ejemplo, el libro de actas, el libro de juntas, el libro de registro de socios, etc.

8.22 Cobertura de responsabilidades

Los seguros obligatorios son los exigidos por la Administración mediante ley para realizar una determinada actividad (instalaciones eléctricas, gas, aparatos elevadores, mantenimiento de extintores, caza...).

Los seguros no obligatorios. Puede ser recomendable suscribir algún otro seguro, aunque no sea obligatorio.

Los seguros más habituales, sean obligatorios o no, son:

Seguros de responsabilidad civil, que son los que cubren los daños ocasionados a terceros.

Seguros de contenido, que cubren los elementos que puedas tener dentro del local (mobiliario, ordenadores, etc.).

Seguros de continente, que cubren el local propiamente dicho.

Los seguros multirriesgo, que sirven para englobar varios tipos de seguros en un solo modelo por la existencia de riesgos de distintas clases (pensados para las empresas y profesionales que tienen que contratar varios tipos de seguros).

8.23 Sistema de cobros y pagos

El sistema de cobros y pago que se aplicará en la empresa se dividirá en tres etapas:

(pago en efectivo en la empresa, tarjetas de crédito, pagos por cuotas)

El cobro se realizará los últimos 2 días de cada mes y los primeros 2 días de cada mes, es decir, los usuarios tendrán 4 días para ponerse al día con sus pagos.

El pago de obligaciones de la empresa se realizará del tercer al quinto día de cada mes

El pago de usuarios nuevos será del quinto al décimo día y por cuotas será máximo 3 cuotas que se cobrarán cada 10 días o 2 cuotas cada 15 días.

8.24 Resumen de los datos económicos más relevantes

Con el mínimo de 40 usuarios que se busca, la empresa tendría una rentabilidad mínima del 28.13% después de realizar todos los pagos necesarios.

La tasa de envejecimiento para 2030 subirá de 22% a 25%, aumentando así las oportunidades de fidelizar más clientes, por lo que la empresa tiene un balance en aumento

8.25 Anexos plan de mercadeo

Antecedentes:

. Para el buen desarrollo del proyecto es muy importante saber que se va a trabajar y saber escoger el plan de trabajo que se requiere para la mejora de las capacidades de los usuarios, se debe ofertar un plan mejor y diferente al de la mayoría de la competencia, es por ello que en el siguiente artículo el objetivo es “identificar un programa de ejercicios físicos efectivos en el hogar para la prevención del riesgo de caídas en adultos mayores”(Morales Paredes, A. N., Rivarola Monzon, D. G., Romero Mansilla, M., Cartagena Ochavano, R. E., Meneses Espejo, Y., & Prado Boza, A. A. 2024, 53, 305–315.)

. En este artículo se evidencia que el equilibrio en adulto mayor es fundamental para prevenir caídas, no estar en independencia emocional o física y por eso este artículo habla que el deterioro del equilibrio es una de las causas importantes de la caída donde tiene como objetivo investigar el efecto de un ejercicio de equilibrio de ocho semanas sobre la estabilidad postural (Stefanus Mendes Kiik, Junaiti Sahar, Henny Permatasari, 2020, Pages 282-286)

. Se ha evidenciado que el ejercicio físico en la vejez ayuda a evitar la tasa de mortalidad y enfermedades fuertes que pueden padecer por eso este artículo habla sobre que el denominado entrenamiento multicomponente en el cual combina entrenamientos de resistencia, flexibilidad, fuerza y un componente importante para estas edades que es el equilibrio. (Saliha Belmonte Darraz, Ana María González-Roldán, Joaquín de María Arrebola, Casandra Isabel Montoro-Aguilar, Impacto, 2021, Pages 136-143)

. La Inactividad física es un problema global que tiene numerosos problemas al pasar del tiempo donde se puede ver el riesgo de enfermedades, impacto social y pérdida de funcionalidad por eso este artículo comenta de que las personas con un nivel insuficiente de actividad física tienen entre el 20% y el 30% más de riesgo de muerte que las personas que realizan al menos 30 minutos de actividad moderada. (González-Mechán, M. 2016. 140–141)

. El envejecimiento es un proceso natural de nuestra vida, a medida que envejecemos nos vamos sintiendo menos importantes a nivel social y creemos ser olvidados, Alvarado, García

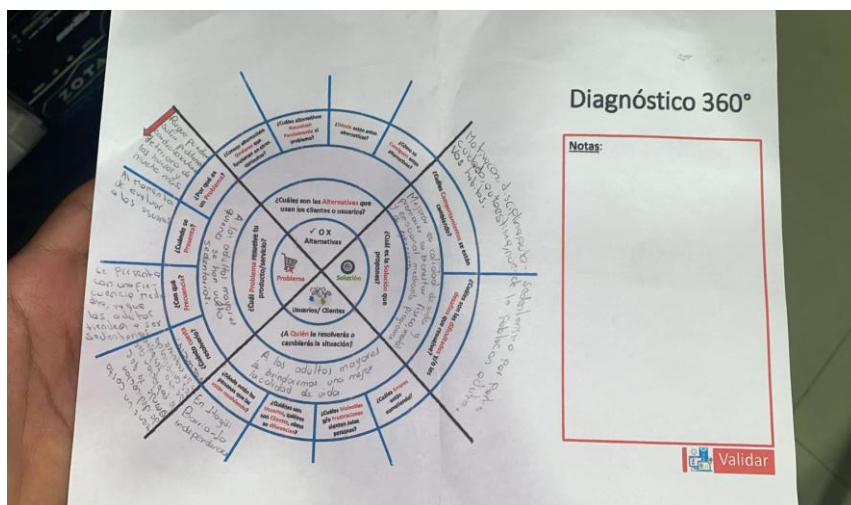
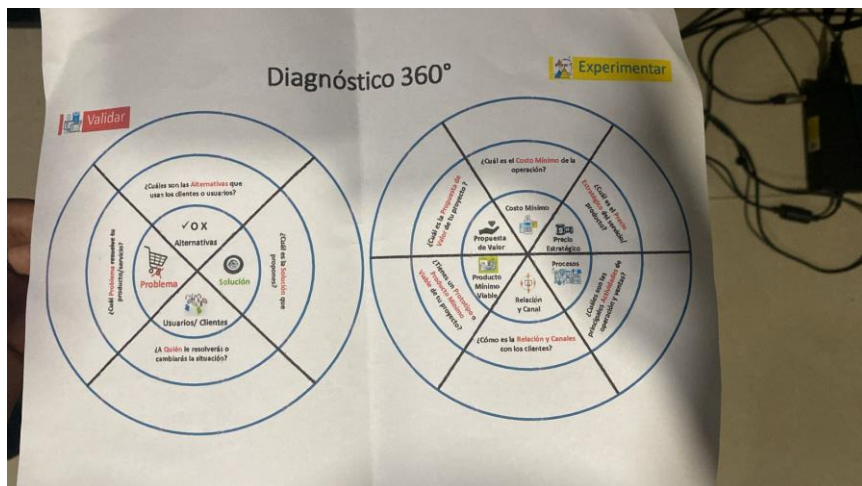
y Salazar-maya (2014) afirman que El envejecimiento es un fenómeno natural formado por el “conjunto de modificaciones biológicas, morfológicas, bioquímicas y psicológicas que aparecen como consecuencia de la acción del tiempo sobre los seres vivos”(p.57-62)

. La propiocepción en los adultos mayores es uno de los temas de principal importancia, ya que tiende a disminuir con el pasar del tiempo, lo que puede desencadenar en múltiples problemas como caídas, complicaciones en la salud y sedentarismo es por ello que en el estudio de Chalapud Narváez, L. M. ., & Molano Toba, N. J. . (2023) busca “determinar la efectividad de un programa con ejercicios propioceptivos para mejorar el riesgo de caída en el adulto mayor”(p.413-419).

. Existen un grupo de estrategias para tener un envejecimiento saludable, entre las cuales están, la dieta, buena salud mental, programas de actividad física, pero cabe resaltar que algunos programas no son del todo efectivos a la hora de aplicarlos en el plan de los usuarios, es por ello que con el siguiente estudio se detalla mas a fondo los “niveles de actividad física y comportamiento sedentario en un grupo de personas mayores participantes en un programa de actividad física” (Orrego, S., García-González, L., Murillo, B., Zaragoza, J., & Aibar, A. 2017)

. Uno de los programas en los que se quiere incursionar durante el desarrollo del proyecto son los ejercicios de videojuegos, que se ha evidenciado en estudios que sirve para la atención y el equilibrio dinámico de los adultos mayores, tal como lo dice Gerard Santamaría, K., Salicetti Fonseca, A., Moncada Jiménez, J., & Solano Mora, L. C. (2018) donde afirma que con

su estudio “la práctica del exergame DDR mejoró significativamente el equilibrio dinámico y la atención” (p.102-105) a los adultos mayores



Planificación fra

0. Balance General \Rightarrow Pendiente. \checkmark
1. Activos fijos Requeridos \Rightarrow \checkmark

Equipos de Computo

Detalle	Cant.	Unidad	Subtotal	Blan. Dep.	Dep. Anual	Dep. Mens.
Comp HP 242	3	\$500,000	\$1,500,000	3	\$10,000,000	Dep/12
Monitor						
Azul						
Amar						

2. Costos fijos fijos \checkmark
3. CVU. Portátiles \checkmark
4. P.E.U. P.E. \checkmark
5. flujo de Caja (Años) + 4 años

$\text{P.E.} \Rightarrow \$$
 $\text{(25) personal } \$$
 $(\$ \text{ años}) \text{ End Proyecto es Aplicable } \text{ años}$

Información financiera

MAQUINARIA Y EQUIPO						
TIPO DE ACTIVO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	BASE DEPRECIACIÓN (AÑOS)	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN MENSUAL
BALONES MEDICINALES	15	\$ 75.000,00	\$ 1.125.000,00	10	\$ 112.500,00	\$ 9.375,00
COLCHONETAS	20	\$ 35.000,00	\$ 700.000,00	10	\$ 70.000,00	\$ 5.833,33
MANCUERNAS 2KG	20	\$ 54.000,00	\$ 1.080.000,00	10	\$ 108.000,00	\$ 9.000,00
MANCUERNAS 4KG	20	\$ 86.000,00	\$ 1.720.000,00	10	\$ 172.000,00	\$ 14.333,33
MANCUERNAS 6 KG	10	\$ 102.000,00	\$ 1.020.000,00	10	\$ 102.000,00	\$ 8.500,00
FITBALL	20	\$ 41.000,00	\$ 820.000,00	10	\$ 82.000,00	\$ 6.833,33
BANDAS ELASTICAS	10	\$ 30.000,00	\$ 300.000,00	10	\$ 30.000,00	\$ 2.500,00
BOSU	15	\$ 45.000,00	\$ 675.000,00	10	\$ 67.500,00	\$ 5.625,00
BICICLETA ESTÁTICA	5	\$ 600.000,00	\$ 3.000.000,00	10	\$ 300.000,00	\$ 25.000,00
CAMINADORAS	3	\$ 1.500.000,00	\$ 4.500.000,00	10	\$ 450.000,00	\$ 37.500,00
STEPS	15	\$ 110.000,00	\$ 1.650.000,00	10	\$ 165.000,00	\$ 13.750,00
TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPO			\$ 16.590.000,00		Subtotal Depreciaciones \$ 1.659.000,00	\$ 138.250,00

MUEBLES Y ENSERES						
TIPO DE ACTIVO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	BASE DEPRECIACIÓN (AÑOS)	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN MENSUAL
CAMILLAS	3	\$ 400.000,00	\$ 1.200.000,00	10	\$ 120.000,00	\$ 10.000,00
SILLAS GERENCIALES	4	\$ 350.000,00	\$ 1.400.000,00	10	\$ 140.000,00	\$ 11.666,67
ESTANTERÍA	3	\$ 300.000,00	\$ 900.000,00	10	\$ 90.000,00	\$ 7.500,00
ESCRITORIO	3	\$ 350.000,00	\$ 1.050.000,00	10	\$ 105.000,00	\$ 8.750,00
SOFÁ	2	\$ 1.200.000,00	\$ 2.400.000,00	10	\$ 240.000,00	\$ 20.000,00
JUEGO DE MESA	2	\$ 600.000,00	\$ 1.200.000,00	10	\$ 120.000,00	\$ 10.000,00
SILLAS	15	\$ 50.000,00	\$ 750.000,00	10	\$ 75.000,00	\$ 6.250,00
CAMAS COMPLETAS	5	\$ 1.800.000,00	\$ 9.000.000,00	10	\$ 900.000,00	\$ 75.000,00
TOTAL MUEBLES Y ENSERES			\$ 17.900.000,00		Subtotal Depreciaciones \$ 1.790.000,00	\$ 149.166,67

COSTOS FIJOS MENSUALES						
PROYECTO:						
No.	DETALLE / CUENTAS	Cantidad Requerida	Valor Unitario	Costo Mensual	Saldo Acumulado (Presupuesto Mes)	Costo Fijo Anual
	Saldo Inicial (Presupuesto Mensual)				\$ 17.408.226	
1	Nómina Gerente	1	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 24.000.000
2	Seguridad Social + Presataciones (100%) Gerente	1	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 3.100.000	\$ 13.200.000
3	Nómina Secretaria	1	\$ 1.160.000	\$ 1.160.000	\$ 4.260.000	\$ 13.920.000
4	Seguridad Social + Presataciones (100%) Secretaria	1	\$ 638.000	\$ 638.000	\$ 4.898.000	\$ 7.656.000
5	Auxiliar Administrativa y de Mercadeo	1	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 6.898.000	\$ 24.000.000
6	Seguridad Social + Presataciones (100%) Administrativa y de Mercadeo	1	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 7.998.000	\$ 13.200.000
7	Arrendamiento Local	1	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 9.998.000	\$ 24.000.000
8	Servicios Públicos			\$ -	\$ 9.998.000	\$ -
9	Energía	1	\$ 350.000	\$ 350.000	\$ 10.348.000	\$ 4.200.000
10	Acueducto	1	\$ 110.000	\$ 110.000	\$ 10.458.000	\$ 1.320.000
11	Telecomunicaciones Celular	10	\$ 30.000	\$ 300.000	\$ 10.758.000	\$ 3.600.000
12	Telecomunicaciones Internet	4	\$ 90.000	\$ 360.000	\$ 11.118.000	\$ 4.320.000
13	Tasa de aseo	1	\$ 35.000	\$ 35.000	\$ 11.153.000	\$ 420.000
14	Papelería	1	\$ 350.000	\$ 350.000	\$ 11.503.000	\$ 4.200.000
15	Publicidad y Mercadeo	1	\$ 250.000	\$ 250.000	\$ 11.753.000	\$ 3.000.000
16			\$ -	\$ -	\$ 11.753.000	\$ -
17	Depreciación de AF	1	\$ 2.251.306	\$ 2.251.306	\$ 14.004.306	\$ 27.015.667
18	Abono a Capital Préstamo AF	1	\$ 1.636.500	\$ 1.636.500	\$ 15.640.806	\$ 19.638.000
19	Costo Financiero Préstamo AF	1	\$ 1.767.420	\$ 1.767.420	\$ 17.408.226	\$ 21.209.040
40						\$ -
	TOTAL COSTOS FIJOS MENSUALES	29	\$ 16.868.226	\$ 17.408.226	-\$ 17.408.226	\$ 208.898.707