



FACULTAD DE NEGOCIOS

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

**PLAN DE NEGOCIO
CUIDADO DEL ADULTO MAYOR
CIUDAD MORALES, 2020**

AUTORES:

Fernando Villafana Perez

Zulen Nathaly Regalado Carrero

**Para optar el título profesional de
Licenciado en Administración de Empresas**

ASESOR: CPC. CARLOS GARCÍA DEL CASTILLO

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: PROSPECTIVA DE
MERCADOS Y TERRITORIOS**

CIUDAD DE TARAPOTO – PERÚ

2020

DEDICATORIA

A mi madre Paquita Pérez, gracias a ella he concluido mi carrera profesional, para así lograr todas mis metas planteadas en mi vida personal y profesional, con profundo amor.

Fernando Villafana.

A mis padres, por brindarme su apoyo y conocimientos y a Dios nuestro padre celestial por no abandonarme en el arduo camino y colocarme las personas indicadas.

Zulen Nathaly Regalado.

AGRADECIMIENTO

A Dios por brindarnos salud y vida cada día en este mundo, así mismo a los docentes de la Universidad Científica del Perú por inculcarnos enseñanza en el transcurso de nuestra carrera.

A nuestra familia por ser el soporte emocional para poder concluir nuestro Plan de Negocio y a todas las personas por ayudarnos y orientarnos en la elaboración del presente.

Los autores.

ACTA DE SUSTENTACIÓN

FACULTAD DE
NEGOCIOS



"Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia"

ACTA DE SUSTENTACIÓN

Con Resolución Decanal N° 082-2021-UCP-FAC.NEGOCIOS, del 10 de marzo de 2021, se autorizó la sustentación para el día sábado 20 de marzo de 2021.

Siendo las 11,00 horas del día 20 de marzo de 2021 se constituyó de modo no presencial el Jurado para escuchar a través del programa virtual ZOOM, la presentación y defensa del Trabajo de Suficiencia Profesional PLAN DE NEGOCIO CUIDADO DEL ADULTO MAYOR, CIUDAD MORALES, 2020.
Presentado por:

VILLAFANA PEREZ FERNANDO

Para optar el título profesional de Licenciado en Administración de Empresas


REGALADO CARRERO ZULEN NATHALY

Para optar el título profesional de Licenciada en Administración de Empresas


Luego de escuchar la sustentación y formuladas las preguntas, el Jurado pasó a la deliberación en privado, llegando a la siguiente conclusión:

La sustentación es: APROBADA POR UNANIMIDAD


A las 12,37 horas culminó el acto público.
En fe de lo cual los miembros del Jurado firman el acta.



Lic. Adm. Jorge Pérez Santillán, Mgr.
Presidente del Jurado



Lic. Adm. Segundo Wilfredo Fasanando García
Miembro del Jurado



CPC Víctor Rojas Espinoza, Mgr.
Miembro del Jurado

HOJA DE ANTIPLAGIO



"Año de la lucha contra la corrupción y la impunidad"

CONSTANCIA DE ORIGINALIDAD DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN DE LA UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL PERÚ - UCP

El presidente del Comité de Ética de la Universidad Científica del Perú - UCP

Hace constar que:

El Trabajo de Suficiencia Profesional titulado:

**"PLAN DE NEGOCIO CUIDADO DEL ADULTO MAYOR CIUDAD MORALES,
2020".**

De los alumnos: **VILLAFANA PEREZ FERNANDO & REGALADO CARRERO ZULEN NATHALY**, pasó satisfactoriamente la revisión por el Software Antiplagio, con un porcentaje de **5% de similitud**.

Se expide la presente, a solicitud de la parte interesada para los fines que estime conveniente.

San Juan, 20 de agosto del 2020.

Dr. César J. Ramal Asayag
Presidente del Comité de Ética - UCP

CJRA/lasda
110 -2020



Av. Abelardo Quiñones Km. 2.5



(065) 261088



www.ucp.edu.pe

ÍNDICE DE CONTENIDO

	Página
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Acta de sustentación.....	iii
Hoja de antiplagio.....	iv
Índice de contenido.....	vi
Índice de tablas.....	viii
Índice de gráficos.....	ix
RESUMEN.....	01
ABSTRACT.....	02
I. INFORMACIÓN GENERAL.....	03
1.1 Nombre del negocio.....	03
1.2 Actividad empresarial.....	03
1.3 Idea de negocio.....	04
II. PLAN DE MARKETING.....	05
2.1 Necesidades de los clientes.....	05
2.2 Demanda actual y tendencias.....	06
2.3 Oferta competitiva.....	08
2.4 Programa de marketing.....	09
2.4.1 El producto.....	09
2.4.2 El precio.....	09
2.4.3 La promoción.....	10
2.4.4 La cadena de distribución.....	11
III. PLAN DE OPERACIONES.....	12
3.1 Estudio de la fuente de aprovisionamiento.....	12
3.2 El proceso de operaciones comerciales.....	12
IV. PLAN DE RECURSOS HUMANOS.....	13
4.1 La organización.....	13
4.2 Puestos, funciones y requisitos.....	14

4.3 Condiciones laborales.....	19
4.4 Régimen tributario.....	19
V. PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO.....	20
5.1 Estudio económico.....	20
5.1.1 Mercado y ventas.....	20
5.1.2 Compras, costo de ventas y gastos.....	21
5.2 Estudio financiero.....	22
5.2.1 Inversiones.....	22
5.2.2 Financiamiento.....	23
5.2.3 Flujo de Caja e indicadores de rentabilidad.....	26
CONCLUSIONES.....	27
BIBLIOGRAFÍA.....	28

ÍNDICE DE CUADROS

	Página
Cuadro 1. Clasificación Industrial Internacional Uniforme de Inversiones Bora SAC, 2019.....	03
Cuadro 2. Precio del cuidado del adulto mayor.....	09
Cuadro 3. Jornada de trabajo.....	19

ÍNDICE DE FIGURAS

	Página
Figura 1. Localización del negocio.....	03
Figura 3. Flujograma.....	12
Figura 4. Estructura organizacional del jardín de los abuelos.....	13

ÍNDICE DE TABLAS

	Página
Tabla 1. Mercado del producto	6
Tabla 2. Mercado por zona de residencia	6
Tabla 3. Mercado por edades.....	7
Tabla 4. Mercado por condición socioeconómica.....	7
Tabla 5. Calculo del tamaño de la demanda.....	8
Tabla 6. Comportamiento de mercado: tendencias y participación.....	20
Tabla 7. Ventas de los productos	20
Tabla 8. Compra de los productos	21
Tabla 9. Costos de la mercadería vendida	21
Tabla 10. Gastos administrativos	21
Tabla 11. Gastos comerciales	22

Tabla 12. Gastos preoperativos	22
Tabla 13. Inversiones con activos fijos	22
Tabla 14. Depreciación y amortización de intangibles	22
Tabla 15. Cambios en el capital de trabajo	23
Tabla 16. Plan de pago de endeudamiento.....	23
Tabla 17. Cálculo de la tributación	25
Tabla 18. Estado de resultados económicos	25
Tabla 19. Flujo de caja	26
Tabla 20. Rentabilidad del negocio	26

RESUMEN Plan de negocio cuidado del adulto mayor Morales, 2019

Fernando Villafana Pérez Zulen

Nathaly Regalado.

La factibilidad comercial señala una importante demanda, La esperanza de vida está aumentando, las personas llegan hasta los 70, 80 y más allá de los 90 años, pero pocos gozan de buena salud, la gran mayoría dependen del cuidado de otras personas. El presente plan de negocio se concentra en la creación del asilo para el adulto mayor “Jardín de los Abuelos”, asilo en el cual las personas adultas mayores podrán realizar diferentes actividades. Este plan de negocio parte de la idea de que muchas familias tienen a su lado a algún miembro de la tercera edad, y se hace muy complicado cuidarlo(a), y son escasas las maneras de ir a un asilo que brinde servicios recreativos y de socialización o conseguir el cuidado de un especialista. Por lo tanto, el objetivo de la investigación es la creación de un asilo para el adulto mayor “Jardín de los Abuelos”. Para identificar las viabilidades, se desarrolló una investigación, y se encontrando buena aceptación para el asilo, como también se determinó los costos y gastos implicados en la realización de la operatividad de la empresa, encontrando que dicha inversión a realizar en un periodo determinado se obtuvo buenos resultados, que expresados en términos económicos hay rentabilidad. Los cuales se ven reflejados con un VAN económico de S/. 29,482, nuevos soles, esto a una tasa de descuento de 14.66%, obteniendo una TIR económico de 37% y un TIR financiero de 55%.

Palabras claves: fomentar el desarrollo de todas sus facultades, físicas, mentales y emocionales.

ABSTRACT

Business plan for citrus wholesale, lemons, city Iquitos, 2019.

Fernando Villafana Pérez

Zulen Nathaly Regalado.

Commercial feasibility signals an important demand, Life expectancy is increasing, people reach 70, 80 and beyond 90 years, but few are in good health, the vast majority depend on the care of other people. This business plan concentrates on the creation of a nursing home for the elderly "Jardín de los Abuelos", a nursing home where older adults can carry out different activities. This business plan starts from the idea that many families have a member of the elderly at their side, and it is very difficult to care for them, and there are few ways to go to an asylum that provides recreational and recreational services. socializing or getting care from a specialist. Therefore, the objective of the research is to create a nursing home for the elderly "Garden of the Grandparents". To identify the viabilities, an investigation was carried out, and finding good acceptance for the asylum, as well as the costs and expenses involved in carrying out the operations of the company, finding that said investment to be made in a given period was obtained good results, that expressed in economic terms there is profitability. Which are reflected with an economic NPV of S /. 29,482, this at a discount rate of 14.66%, obtaining an economic IRR of 37% and a financial IRR of 55%.

Key words: promote the development of all your faculties, physical, mental and emotional

CAPÍTULO I: INFORMACIÓN GENERAL

1.1 Nombre del negocio.

Nombre comercial: Jardín de los abuelos

Localización: ciudad de Morales, provincia San Martín, región San Martín, Perú.

Figura 1
Localización del negocio



Fuente: mapa, <https://www.viamichelin.es/web/Itinerario>
abuelos, <https://co.pinterest.com/pin/162411130290294843/>

1.2 Actividad empresarial.

Cuadro 1. Clasificación Industrial Internacional Uniforme de Inversiones Bora SAC, 2019

Q	ACTIVIDADES DE ATENCIÓN DE LA SALUD HUMANA Y DE ASISTENCIA SOCIAL			
	87	Actividades de atención en instituciones		
		873	Actividades de atención en instituciones para personas de edad y personas con discapacidad	
			8730	Actividades de atención en instituciones para personas de edad personas con discapacidad

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI.

1.3 Idea de negocio.

Las necesidades de Tarapoto, Banda de Shilcayo y Morales es la apertura de un centro de cuidado del adulto mayor, ya que los adultos mayores son diferentes de las otras etapas de vida, por ser un grupo poblacional complejo donde confluyen por un lado aspectos intrínsecos del envejecimiento, alta prevalencia de enfermedades crónicas degenerativas (entre las que se debe considerar depresión y demencia), mayor frecuencia de alteraciones en la funcionalidad o dependencia física, que lo sitúan en una posición de vulnerabilidad; y con aspectos extrínsecos como la falta de recursos económicos, débil soporte familiar y social, que lo colocan en situación de desprotección, que usualmente generan daños mal diagnosticados o que pasan inadvertidos, contribuyendo al deterioro de la salud de estas personas

Donde al contar con un local bien acondicionado con todos los requisitos solicitados por las autoridades para el cuidado del adulto mayor, y así los familiares puedan confiar en ser participes de su familiar en el centro de cuidado ya que ellos son quienes van a realizar los pagos por el servicio brindado hacia el adulto mayor que ellos tienen en casa y así goce de una buena salud ya que la esperanza de vida está aumentando, las personas llegan hasta los 70, 80 y más allá de los 90 años, pero pocos gozan de buena salud, la gran mayoría dependen del cuidado de otras personas.

Es por ello que se ha creado conveniente la creación de un centro para el adulto mayor. Dándose como una nueva empresa nace con la finalidad de ofrecer servicios indispensables con nuestro local bien implementado con equipos y máquinas de última generación sin poner en riesgo la salud de los clientes, además de una amplia área verde donde pueden estar realizando cualquier actividad para ejercitar su cuerpo. Donde las familias que cuentan con algún adulto mayor en el hogar puedan confiar en nuestros servicios y con la ayuda de nuestro personal altamente especializado ser unos de los mejores para el público.

CAPÍTULO II: PLAN DE MARKETING

2.1 Necesidades de los clientes.

Muchas familias, tienen algún familiar de la tercera edad, y se hace muy complicado cuidarlo(a), ya que los demás integrantes de la familia trabajan o estudian y no hay centros de cuidado del adulto mayor y son escasas la manera de contratar a alguien para el cuidado de este. Es por ello que existe una gran e importante necesidad, ya que hay evidencia que en la sociedad existe una necesidad de una persona para que realice el cuidado de éste integrante de la familia que necesita la compañía y también socializarse con otras personas, y de esa manera la familia pueda seguir realizando sus labores sin ninguna preocupación. De este modo se da paso a este plan de negocio cuyo objetivo es la recreación de los adultos mayores brindándoles servicios recreativos, los mismos que les permitan sentirse en un ambiente agradable, donde puedan pasar momentos divertidos, participando en talleres, y sobre todo poder compartir momentos con personas de su edad, conversar de sus experiencias en un ambiente moderno y acogedor donde encontrarán como valor agregado la comprensión y el acompañamiento.

Segmento de cliente:

Adultos mayores de 65 años a más de los segmentos socioeconómicos A, B y C de la población distrito Tarapoto, Morales, Banda de Shilcayo.

2.2 Demanda actual y tendencias.

Tabla 1 Mercado del producto

Según el resultado la población de Tarapoto tiene una tasa de crecimiento del 0.534% anual entre 2007 a 2015, seguidamente la población de Morales con 2.518% de crecimiento anual entre 2007 a 2015, asimismo la población de la Banda de Shilcayo con 4.226% entre 2005 a 2015.

	2007	2015	Tasa crecimiento promedio anual
Población distrito Tarapoto	69,969	73,015	0.534%
Población distrito Morales	24,015	29,302	2.518%
Población distrito La Banda de Shilcayo	29,524	41,114	4.226%
Población ciudad Tarapoto	123,508	143,431	1.887%

Fuente INEI

Tabla 2. Mercado por zona de residencia

La densidad de la población es mayor en las zonas urbanas y los espacios más reducidos en comparación con las zonas rurales según como se observa en la tabla la población urbana de Tarapoto tiene 67,487 personas, seguidamente la población urbana de Morales con 24,887 personas, asimismo la población urbana de la Banda de Shilcayo con 42,983 personas.

	Participación	Personas
Población urbana distrito Tarapoto (al 2020)	90.0%	67,487
Población urbana distrito Morales (al 2020)	75.0%	24,887
Población urbana distrito La Banda de Shilcayo (al 2020)	85.0%	42,983
Población objetivo por residencia, ciudad Tarapoto (al 2020)		135,356

Fuente INEI

Tabla 3. Mercado por edades

Asimismo, se tiene que el 5.65% son de la población de Tarapoto, población de Morales tiene 4.26% y la población de la Banda de Shilcayo con 4.25 %, oscila entre los 65 a más.

	Hasta 14 años	15 a 24 años	25 a 39 años	40 a 64 años	65 años a más
Población distrito Tarapoto (%)	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	5.65%
Población distrito Morales (%)	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	4.26%
Población distrito La Banda de Shilicayo (%)	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	4.25%
Población objetivo por edad, ciudad Tarapoto (2020)	-	-	-	-	6,701
					6,701

Fuente INEI

**Tabla 3.
Mercado por condición socioeconómica**

Jardín de abuelos va dirigido a personas de nivel socioeconómico A, B, C por que contaran con el poder adquisitivo para poder pagar los servicios que se brindara en el jardín de los abuelos. La población objetivo socioeconómico ciudad Tarapoto tiene 1407 personas.

Tipo de segmento	Participación	Cantidad (personas)
Segmento A/B ciudad de Tarapoto	4.5%	302
Segmento C ciudad de Tarapoto	16.5%	1,106
Segmento D ciudad de Tarapoto	N.A	-
Segmento E ciudad de Tarapoto	N.A.	-
Población objetivo socio económico, ciudad Tarapoto (2020)	21.0%	1,407

Fuente INEI

Tabla 4.

Calculo del tamaño de la demanda

La población actual socioeconómico A, B, C es de 1047 personas, con interés en acudir al albergue de ancianos de 5.0%, con 12 personas que harían el consumo del servicio mensual.

Personas (tercera edad)		1,407
Interes en acudir al Albergue de Ancianos		5.0%
Consumo del producto (mes)	12	12
Consumo del producto ciudad de Tarapoto (servicio mensual)		844

Fuente INEI

2.3 La oferta competitiva.

No existen competidores directos relacionados al servicio que planeo desarrollar en el distrito Tarapoto, Morales, Banda de Shilcayo.

A nivel individual existen personas que se dedican al cuidado de adultos mayores como son las técnicas de enfermería que cobran aproximadamente por el cuidado de una persona en casa S/50.00 la noche.

Actualmente existen organizaciones e instituciones públicas y privadas que ofrecen distintos servicios a los adultos mayores. Por ejemplo, el MIMDES, el MINSA, que vienen trabajando desde hace varios años con programas enfocados a este grupo poblacional. Ministerio de la Mujer y Desarrollo Social (MIMDES): Su objetivo es elevar la autoestima de las personas adultas mayores.

2.4. Programa de Marketing

2.4.1 El Producto.

Los servicios que ofreceré son:

- **Aseo personal:** Bañarlos, servicio de peluquería y **barbería**. En muchos casos, ayudarlos con las necesidades fisiológicas.

- **Medicinas:** Estar pendiente que el adulto se tome la medicina en el horario estipulado. En muchos, casos llevarlo al médico el día de las citas médicas.
- **Fisioterapia:** Es común que los ancianos requieran fisioterapias para sus articulaciones. Por eso se contará con personales capacitados para ayudarlo.
- **Acompañamiento:** En algunos casos el anciano es independiente en la mayoría de sus funciones, pero solicita una persona de compañía. El servicio consistirá en dialogar y acompañarlos en las caminatas y ser de compañero en diversos juegos, como, pintura, dama, ajedrez, etc.
- **Preparación de comidas:** El adulto mayor necesita una alimentación acorde a su edad y personalizada.

Atención de profesionales capacitados a la salud con valores éticos y morales para dar calidad de vida al adulto mayor, así mismo brindar cuidados especiales y personalizados a personas con problemas de memoria, como también instalaciones acogedoras con áreas verdes, además una alimentación sana para su edad.

2.4.2 El Precio.

Cuadro 2. Precio del cuidado del adulto mayor

Cuidado personalizado	Precio	
	Día	Mes
1 persona	S/.83.30	S/2,500.00

Fuente: elaboración propia

2.4.3 Costo Por Persona.

Cuadro 3. Precio por persona del cuidado del adulto mayor

COSTOS POR PERSONA POR SERVICIO OFRECIDO					
	Precio	N° De Persona	Dia	Mes	Año
Aseo personal	S/. 15.00	28	S/. 420.00	S/. 12,600.00	S/. 151,200.00
Medicinas	S/. 25.30	28	S/. 708.40	S/. 21,252.00	S/. 255,024.00
Fisioterapia	S/. 20.00	28	S/. 560.00	S/. 16,800.00	S/. 201,600.00
Acompañamiento	S/. 13.00	28	S/. 364.00	S/. 10,920.00	S/. 131,040.00
Preparación de comidas	S/. 10.00	28	S/. 280.00	S/. 8,400.00	S/. 100,800.00
TOTAL	S/. 83.30		S/. 2,332.40	S/. 69,972.00	S/. 839,664.00

Fuente: Elaboración propia

2.4.4 La Promoción.

Antes del comienzo de nuestra actividad se debe de poner en marcha una campaña de promoción, intentando captar el mayor número de clientes que aseguren el buen inicio de nuestra actividad. Teniendo en cuenta el sector poblacional al que nos dirigimos debemos centrar nuestra publicidad en prensa, prensa de difusión gratuita, centros de ocio de ancianos, anuncios en las páginas amarillas e, incluso, crear una página web en la que los interesados puedan consultar precios.

- **Anuncia el Jardín de los abuelos en redes sociales** encontrar a personas de mediana edad (45-65 años). La mayoría tienen un padre o madre con problemas de salud.
- **páginas web**
 1. Crear **contenido** destinado a satisfacer una necesidad del público.
 2. Mejorar la **velocidad** de carga de tu web.
 3. Utilizar las **palabras clave** en el contenido.
 4. Incluir contenidos **audiovisuales**.

5. Utilizar **negritas**, **enlaza** internamente a otros contenidos, enlazar externamente a otras fuentes de referencia.

6. Activa **comentarios** de otros visitantes.

- **Publicidad en radios**

Enfocada a solucionar problemas reales de personas de la tercera edad, sobre todo enfocado a temas de salud como alimentación para personas mayores, ejercicios para ejercitar la memoria, consejos para afrontar la vejez o maneras de controlar la hipertensión.

Por otro lado, utilizar como herramienta de comunicación con los familiares de las personas mayores. Proporcionales un calendario que detalle las actividades del mes o informarles sobre los eventos que han sido organizados en el jardín de los abuelos (cursos, actuaciones, talleres, ejercicios, celebraciones, etc.). Es una forma muy original de mantener el contacto con ellos.

2.4.5 La cadena de distribución

La distribución será de manera directa (jardín de los abuelitos)

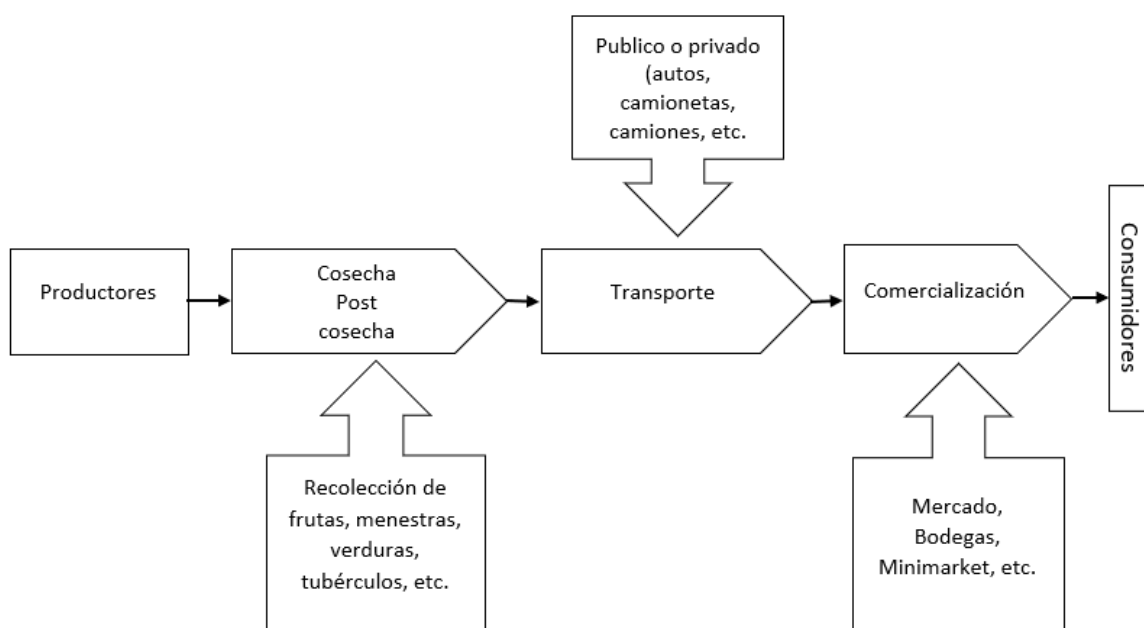
El modelo de negocio que aquí se plantea consiste en rentar una casa de unos 600 a 1200 m², que tenga entre 10 y 15 habitaciones, con jardín e idealmente de una sola planta. Esto último facilita el desplazamiento de aquellas personas con algún impedimento físico y al mismo tiempo disminuye los gastos de adecuación, incluye también la de rampas de acceso, amplias entradas y puertas, además de la revisión de agua, eléctricas y de gas.

CAPÍTULO III: PLAN DE OPERACIONES.

3.1 Estudio de la fuente de aprovisionamiento

El desarrollo del negocio tendrá un abastecimiento del mercado local referido a la adquisición del producto de primera necesidad, que permita mejorar la calidad de vida de las personas adultas mayores que se convierte en potenciales clientes, esto implica la negociación directa con los productores locales y con los transportistas de la zona. En la provincia de San Martín existen productores de arroz, plátano, pescados, leche, productos existentes en la localidad que facilita el manejo del negocio.

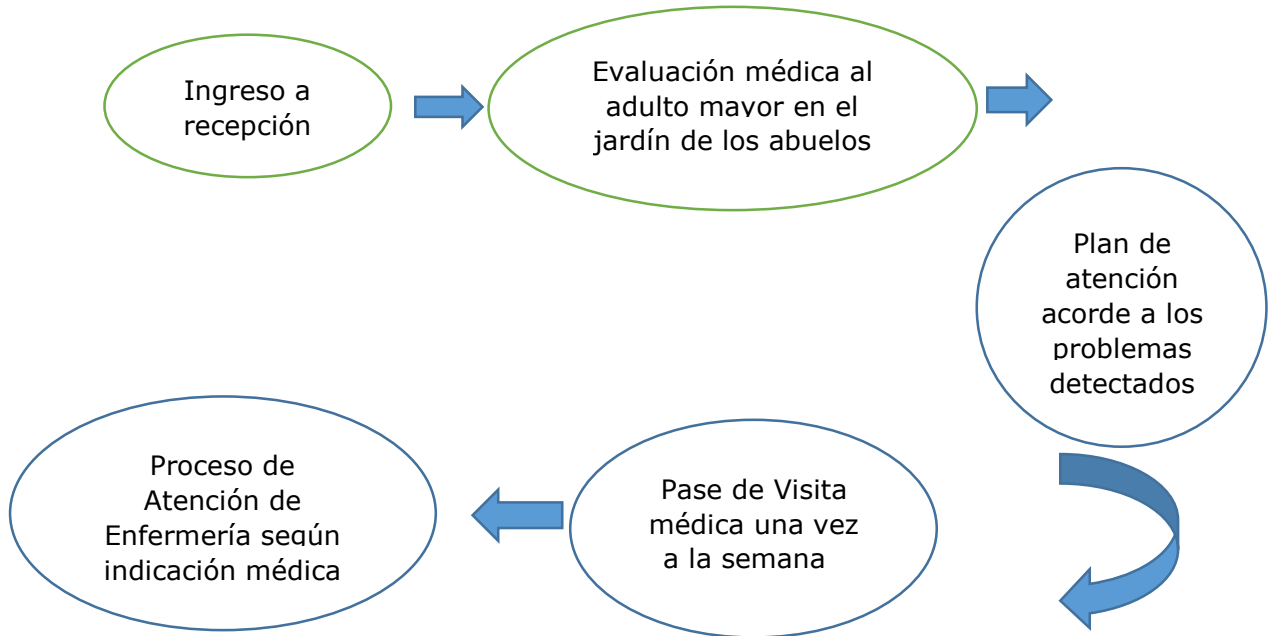
Figura 2.
Flujograma



Fuente: Elaboración propia.

El proceso de operaciones comerciales.

Figura 3.
Flujograma

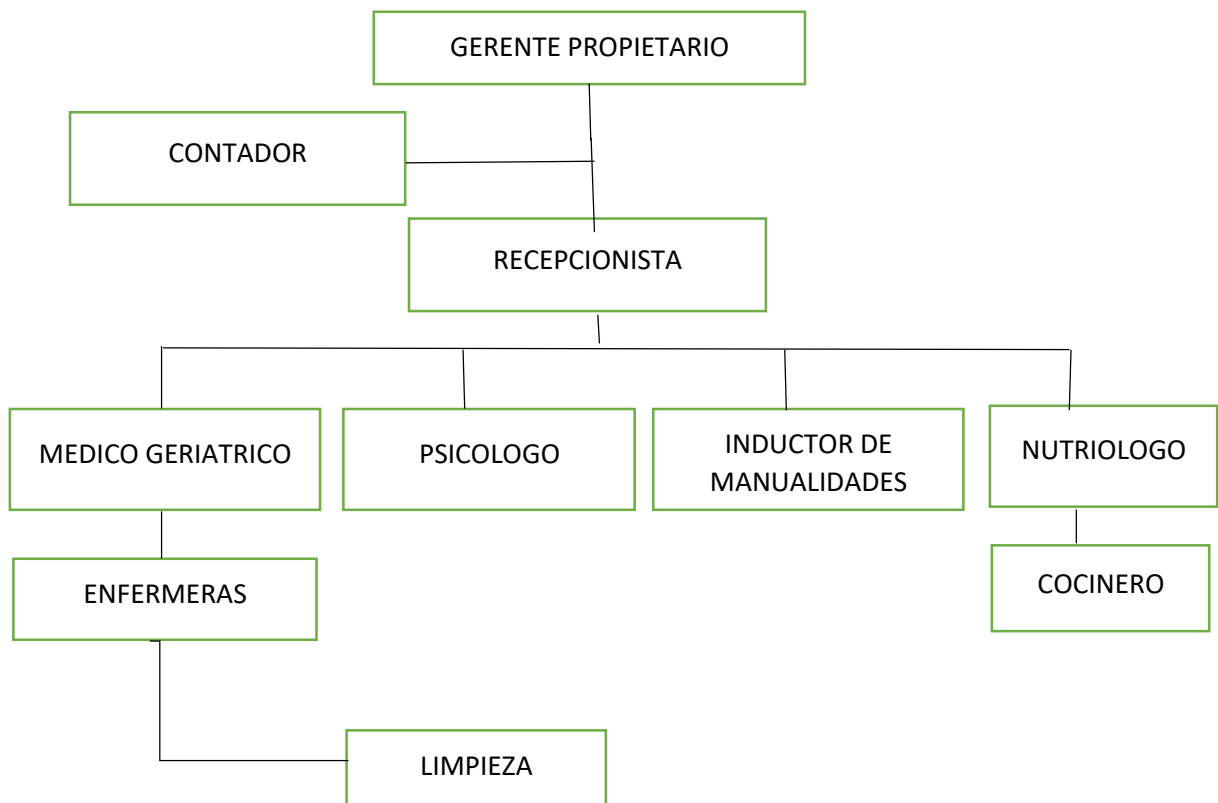


CAPÍTULO IV: PLAN DE RECURSOS HUMANOS.

4.1 La Organización.

Figura 4.

Estructura organizacional de jardín de los abuelos, 2020



Fuente: elaboración propia.

4.2 Puestos y funciones

a) PUESTO: GERENTE PROPIETARIO

Según Lussier (2005), menciona que, el gerente es un líder de su grupo, un seguidor y realizador de políticas, planes y programas de campaña. Es quien toma decisiones y acepta la responsabilidad por ellas.

Funciones:

Elaboración de objetivos de trabajo concretos a partir de la planificación general de gerencia, determinando, si es necesario, el calendario, los responsables y un correcto seguimiento.

Responsable y coordina las diferentes áreas de atención del centro residencial.

Valoración anual del grado de calidad de los servicios y del grado de satisfacción de los clientes.

Requisitos:

Licenciatura o pasantía en carreras relacionadas de administración de empresas.

Experiencia laboral comprobable mínima de un año en puesto similar

b) PUESTO: CONTADOR Funciones:

Responsabilidad de la gestión económica y financiera de la residencia

Requisitos:

Contador público colegiado.

c) PUESTO: RECEPCIONISTA

Funciones:

- Recibir a los clientes
- Responder o tomar mensajes.
- Ocuparse de las solicitudes de información, respondiendo preguntas o resolviendo problemas, tanto de los visitantes como de los clientes.
- Recibir pagos y archivar los recibos.
- Mantener limpia el área de recepción.
- Llevar a cabo tareas de apoyo administrativo.

Requisitos:

Técnica en administración.

Experiencia laboral no indispensable.

d) PUESTO: MEDICO GERIATRICO Funciones:

Se preocupa de los problemas y enfermedades de los adultos mayores, cómo prevenirlas y manejarlas, y del proceso de envejecer

Tener la especialidad de conocimiento de enfermedades que comúnmente aquejan a los ancianos, como:

- Demencia.
- Caídas.
- Incontinencia urinaria.
- Osteoporosis.
- Depresión.

Entender la interacción entre el envejecer y otras enfermedades crónicas, Además, conocen el uso apropiado de los múltiples medicamentos que usan los adultos mayores y evitan el peligro potencial.

El cuidado es combinado con otros profesionales para ayudar a los pacientes a mantener la capacidad de funcionar independientemente y mejorar su calidad de vida en la consulta ambulatoria, y coordinan a los múltiples especialistas que intervienen en el tratamiento de los pacientes que requieren hospitalización.

Requisitos:

Cedula profesional de medico con especialidad en geriatría.

Experiencia laboral comprobable mínima de 1 año

e) PUESTO: ENFERMERIA**Funciones:**

- Ayudar a los ancianos a levantarse, lavarse y vestirse.
- Ayudarlos a ir al baño.
- Ayudarlos a comer y a tomar la medicación. □ Aplicar cremas, apósitos o realizar curas.

- Informar a los familiares sobre su estado
- Facilitar la tarea de su desplazamiento y a acostarse.
- Asistencia en cualquier otra actividad diaria que no puedan realizar por ellos mismos
- Detectar cambios en la salud física o mental.
- Ayudarles en la integración con otros compañeros.

Siempre que un paciente pueda realizar una tarea por sí mismo, debemos respetarlo y animarle a ello y a mantener su nivel de independencia y calidad de vida. Si en algún momento vemos que ya no son capaces de ducharse o ir al baño por sí mismos, sí que debemos intervenir, pero si observamos que se desenvuelven con la suficiente soltura, tenemos que respetarlo, ya que ellos se sentirán más autosuficientes y confiados.

Requisitos:

Licenciatura o técnicas en enfermería.

Experiencia laboral comprobable en el puesto.

f) PUESTO: LIMPIEZA Funciones:

- Limpieza de suelos (barrer, trapear).
- Limpieza de muebles (quitar polvo, pasar el trapo).
- Limpieza de cristales.
- Vaciado de papeleras.
- Lavar ropa de los residentes.

Requisitos:

Secundaria o Primaria concluida.

Experiencia laboral no indispensable.

g) PUESTO: PSICOLOGO Funciones:

- Hacer un análisis del estado emocional y del comportamiento del mayor
- Seguir la evolución del paciente en lo que se refiere a sus capacidades cognitivas y la mejora o empeoramiento del estado emocional.

- Valorar el entorno del paciente teniendo muy en cuenta la relación con sus familiares y con su cuidador. En ciertos casos será necesario verlos también a ellos.
- Realizar terapia familiar o con su cuidador.
- Dar pautas de actuación a las personas de su entorno para que el mayor no malinterprete las muestras de ayuda y de ánimo.

Crear grupos de autoayuda con personas que se puedan complementar.

Requisitos:

Licenciatura en psicología.

Experiencia laboral indispensable.

h) PUESTO: INDUCTOR DE MANUALIDADES Funciones:

Ayudar a trabajar sobre todo las manos y a ser conscientes de movimientos que requieren habilidad o precisión. Teniendo en cuenta que son actividades que se realizan sentados, buscar ampliar los beneficios de la actividad proponiéndoles que sean ellos los que busquen los materiales necesarios o incluso, **realizar las manualidades estando de pie.**

Hacer que trabajen en movimientos minuciosos y repetitivos que repercuten directamente en las capacidades que una persona utiliza en sus tareas diarias.

Fomentar la creatividad en las personas mayores que les beneficiara en el día a día ya que les estimula y agiliza a la hora de resolver situaciones cotidianas.

Requisitos:

Técnico en manualidades o talleres del mismo.

i) PUESTO: NUTRIÓLOGO Funciones:

- Crear dietas sencillas y de fácil elaboración
- Mantener en lo posible los hábitos y gustos personales

- Fraccionar la dieta en varias comidas
- Acostumbrarle a beber líquidos entre comidas
- Las comidas deben ser ligeras
- El ambiente a la hora de las comidas debe ser agradable y armonioso
- Dar alimentos que sea fácil masticar.
- Se debe dar importancia en la alimentación a la leche y los derivados lácteos
- Cuidar la ingesta de sal y azúcar
- Potenciar la ingesta de fibra y alimentos integrales

Requisitos:

Licenciatura en nutrición.
Experiencia laboral indispensable

j) PUESTO: COCINERO Funciones:

Preparación de los menús para los residentes y limpieza de la cocina al finalizar el servicio.

Requisitos:

Preparatoria o Secundaria concluida.

Experiencia laboral comprobable mínima de un año en la preparación y servicio de alimentos.

4.3. Condiciones laborales

Jornada de trabajo

La jornada de trabajo será de 24 x 24 horas

Enfermeras: estará compuesto por dos enfermeras.

Inician sus actividades a las 9:00 am, hasta las 9:00 am del día siguiente que luego serán relevados por dos enfermeras hasta el día siguiente.

Cuadro 4. Jornada de trabajo

Personal	Remuneración mensual (soles)
Gerente	1000
Enfermeras	930

Fuente: elaboración propia

4.4 Régimen Tributario.

Considerando que las ventas mensuales promedio está en el orden de 15000 soles, el negocio deber realizar los trámites ante Sunat y para ubicar en la categoría Mype tributario que pagara el 1% a cuenta mensual del impuesto a la renta, y al final del ejercicio, se pagara el 10% de la utilidad neta en caso lo hubiera. Se llevará tres libros contables: registro de compras, registro de venta, libro diario de formato simplificado. Este negocio se encuentra exonerado del impuesto General a la venta IGV por aplicación de la ley 27037- ley de promoción de la Inversión en la Amazonia.

CAPÍTULO V: PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO.

5.1 Estudio Económico.

5.1.1 Mercado y ventas.

Tabla 6. Comportamiento de mercado: tendencias y participación.

	Año 1	Año 2	Año 3
Demanda actual anual (servicios mensuales)	844		
Tendencia del mercado (estimada)	0%	2%	2%
Demanda estimada anual (servicios mensuale)	844	861	878
Participación de mercado (decisión empresarial)	20.00%	25.00%	30.00%
Demanda del proyecto (servicios mensuale)	169	215	264

Tabla 7. Ventas de los productos.

	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas anuales	169	215	264
Precio venta - decisión empresarial (soles x servicios mensuale)	2,500.00	2,500.00	2,545.00
Tendencia del precio en el mercado	0%	3%	8%
Precio de venta	S/.2,500.00	S/.2,55.00	S/.2,781.00
	S/.422,152	S/.544,391	S/.732,861

5.1.2 Compras, costo de ventas y gastos.

Tabla 8. Compra de los productos.

		Año 1	Año 2	Año 3
Necesidades anuales (TM)		169	215	264
Inventario final (TM)	10%	17	22	26
Total requerimiento (TM)		186	237	290
.-Inventario inicial (TM)		-	17	22
Compras (TM)		186	220	268
Costo compra		S/.2,000.00	S/.2,000.00	S/.2,020.00
Tendencia del costo de compra		0%	1%	3%
Costo compra efectiva		S/.2,000.00	S/.2,020.00	S/.2,080.60
COMPRA TOTAL DE LA EMPRESA		S/.371,494	S/.444,281	S/.558,322

Tabla 9. Costo de la mercadería vendida.

	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas	169	215	264
Costo compra	S/2,000	S/2,020	S/2,081
COSTO DE LA MERCADERÍA VENDIDA	S/337,722	S/434,901	S/548,288

Tabla 10. Gastos administrativos.

GASTO ADMINISTRATIVO	Año 1	Año 2	Año 3
Gerentes	1	1	1
Sueldo mensual	S/. 1,000	S/. 1,500	S/. 2,000
Asistentes enfermeras	2	4	4
Sueldo mensual	S/. 930	S/. 930	S/. 930
Remuneraciones del personal	S/. 2,860	S/. 5,220	S/. 5,720
Costo laboral	8.67%	8.67%	8.67%
Remuneración total mensual	S/. 3,108	S/. 5,672	S/. 6,216
Servicios públicos	S/. 300	S/. 400	S/. 450
Útiles oficina	S/. 200	S/. 210	S/. 250
Contador	S/. 3,000	S/. 3,500	S/. 4,000
Seguro	S/.800	S/. 830	S/. 860
Otros	S/. 100	S/. 150	S/. 200
Total mensual	S/. 7,808	S/. 10,762	S/. 11,976
TOTAL ANUAL	S/.90,096	S/.129,144	S/.143,712

Tabla 11. Gastos comerciales

GASTO COMERCIAL	Año 1	Año 2	Año 3
Publicidad	S/. 900.00	S/. 900.00	S/. 900.00
Alquiler local	S/. 950.00	S/. 1,200.00	S/. 1,500.00
Promociones	S/. 100.00	S/. 400.00	S/. 800.00
Otros	S/. 50.00	S/. 100.00	S/. 200.00
Total mensual	S/. 2,000.00	S/. 2,600.00	S/. 3,400.00
TOTAL ANUAL	S/.24,000.00	S/.31,200.00	S/.40,800.00

Tabla 12. Gastos preoperativos

Gasto pre operativo	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
Estudio de mercado	S/. 900.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Tramites diversos	S/. 500.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Total	S/. 1,400.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00

5.2 Estudio Financiero.**5.2.1 Inversiones.****Tabla 13. Inversiones en activo fijo**

Activo fijo	Valor adquisición	Cantidad	Valor total	Tiempo vida	Depreciación anual
Local	S/. 0	1	S/. 0	20	S/. 0
Terreno	S/. 0	1	S/. 0	0	S/. 0
Utensilios de cocina	S/. 1,000	1	S/. 1,000	5	S/. 200
Cocinas	S/. 850	2	S/. 1,700	8	S/. 212.50
balanza	S/. 250	1	S/. 250	5	S/. 50
Refrigeradoras	S/. 1,500	2	S/. 3,000	8	S/. 350
Ornó	S/. 300	1	S/. 300	5	S/. 60
Escritorios	S/. 300	2	S/. 600	5	S/. 120
Mesas	S/. 80	5	S/. 400	5	S/. 80.00
Sillas	S/. 25	10	S/. 250	5	S/. 50
Armarios	S/. 250	2	S/. 500	8	S/. 62.50

Camas	S/. 280	4	S/. 1,120	5	S/. 224
Silla de ruedas	S/. 150	2	S/. 300	5	S/. 60
Camilla	S/. 350	3	S/. 1050	5	S/. 210
Total			S/. 10,470		S/. 1,679

Tabla 14. Depreciaciones y amortizaciones de intangibles

	Valor inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Residual
Depreciación activo fijo	S/.6,500	-S/.1,300	-S/.1,300	S/.1,300	S/.2,600
Amortización activo intangible	S/.1,400	-S/.280	-S/.280	-S/.280	S/.560
TOTAL	S/.7,900	-S/.1,580	-S/.1,580	S/.1,580	S/.3,160

5.2.2 Financiamiento.

Tabla 15. Cambios en el capital de trabajo

CAMBIOS EN CAPITAL DE TRABAJO		Año 1	Año 2	Año 3	Liquidación
Caja	10.0%	2.0%	2.0%	2.0%	
Monto	-S/.42,215	-S/.2,645	-S/.3,569	S/.0	
Cuentas x cobrar					
Número de días		15	15	15	
Monto		-S/.17,590	-S/.5,510	-S/.7,436	
Inventario					
Número de días		10	10	10	
Monto		-S/.9,381	-S/.2,699	-S/.3,150	
Cuentas x pagar					
Número de días		30	30	30	
Monto		S/.28,143	S/.8,098	S/.9,449	
TOTAL	-S/.42,215	-S/.1,472	-S/.3,681	-S/.1,137	S/.48,505

Tabla 16. Plan de pago de endeudamiento financiero

Deuda a tomar	S/. 30,000	DECISIÓN		
19.56%	Anual	1.5%	mensual	ENTORNO DECISIÓN
		48	meses	
n	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
1	30,000	450	625	1,075
2	29,375	441	625	1,066
3	28,750	431	625	1,056
4	28,125	422	625	1,047
5	27,500	413	625	1,038
6	26,875	403	625	1,028
7	26,250	394	625	1,019
8	25,625	384	625	1,009
9	25,000	375	625	1,000
10	24,375	366	625	991
11	23,750	356	625	981
12	23,125	347	625	972
		4,781	7,500	

n	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
13	22,500	338	625	963
14	21,875	328	625	953
15	21,250	319	625	944
16	20,625	309	625	934
17	20,000	300	625	925

18	19,375	291	625	916
19	18,750	281	625	906
20	18,125	272	625	897
21	17,500	263	625	888
22	16,875	253	625	878
23	16,250	244	625	869
24	15,625	234	625	859
		3,431	7,500	

n	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
25	15,000	225	625	850
26	14,375	216	625	841
27	13,750	206	625	831
28	13,125	197	625	822
29	12,500	188	625	813
30	11,875	178	625	803
31	11,250	169	625	794
32	10,625	159	625	784
33	10,000	150	625	775
34	9,375	141	625	766
35	8,750	131	625	756
36	8,125	122	625	747
		2,081	7,500	

Tabla 17. Cálculo de la tributación

CÁLCULO DE LA TRIBUTACIÓN MYPE TRIBUTARIO			
	Año 1	Año 2	Año 3
Participación utilidades	10%	10%	10%
Impuesto a la renta	10%	10%	10%
Tasa tributaria (TAX)	19.00%	19.00%	19.00%

Tabla 18. Estado de resultados económicos.

EGP	Año 1	Año 2	Año 3
Ingresos por ventas (Cuadro 3)	S/.422,152	S/.554,391	S/.732,861
Costo ventas (Cuadro 5)	-S/.337,722	-S/.434,901	-S/.548,288
Margen Bruto	S/.84,430	S/.119,490	S/.184,572
Gastos administrativos (Cuadro 6)	-S/.44,494	-S/.77,189	-S/.85,389
Depreciación (Cuadro 11)	-S/.1,580	-S/.1,580	-S/.1,580
Gastos comerciales (Cuadro 8)	-S/.24,000	-S/.31,200	-S/.40,800
Margen operativo	S/.14,356	S/.9,521	S/.56,804
Tributos	-S/.2,728	-S/.1,809	-S/.10,793

5.2.3 Flujo de Caja e indicadores de rentabilidad.

Tabla 19. Flujo de caja

FLUJO DE CAJA	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Liquidación
Ingresos por ventas		S/.422,152	S/.554,391	S/.732,861	
Inversión inicial					
Activo fijo	-S/.7,900				S/.3,160
Capital de trabajo	-S/.42,215	-S/.1,472	-S/.3,681	-S/.1,137	S/.48,505
Compras		-S/.337,722	-S/.434,901	S/.548,288	
Gastos administrativos (Cuadro 6)		-S/.44,494	-S/.77,189	-S/.85,389	
Gastos comerciales (Cuadro 8)		-S/.24,000	-S/.31,200	-S/.40,800	
Pago impuestos		-S/.2,728	-S/.1,809	-S/.10,793	
Flujo Caja Económico (FCE)	-S/.50,115	S/.11,736	S/.5,612	S/.46,454	S/.51,665
Préstamo recibido	S/.30,000				-S/.7,500
Amortización		-S/.7,500	-S/.7,500	-S/.7,500	
Gastos financieros		-S/.4,781	-S/.3,431	-S/.2,081	
Escudo fiscal		S/.908	S/.652	S/.395	
Flujo Caja Financiero (FCF)	-S/.20,115	S/.363	-S/.4,668	S/.37,268	S/.44,165

Tabla 20. Rentabilidad del negocio

VAN Económico	S/.29,482
Tasa de descuento (CAPM)	14.66%
TIR Económica	37%
Indice B/C	1.59

VAN Financiero	S/.26,896
Tasa de descuento (WACC)	17.59%
TIR Financiero	55%
Indice B/C	2.34

CONCLUSIONES

- Con respecto al entorno, actualmente no existe una organización con este modelo de negocio en distrito Tarapoto, Morales, Banda de Shilcayo que se dedique a brindar el servicio, pero si se encuentran casos el MIMDES, el MINSA, que vienen trabajando desde hace varios años con programas enfocados a este grupo poblacional. Ministerio de la Mujer y Desarrollo Social (MIMDES): Su objetivo es elevar la autoestima de las personas adultas mayores, mayormente es en la ciudad de Lima. Esto se debe a una mejora en la condición de vida de los adultos mayores, mediante el mejoramiento del bienestar físico, psíquico y social de las personas adultas mayores, a través de actividades artísticas, culturales, recreativas, artesanales y ocupacionales que promuevan una mayor participación para su desarrollo personal e integración a la sociedad.
- También Podríamos considerar que los tres pilares básicos del envejecimiento activo son: la seguridad, la salud y la participación social. Donde las políticas sociales deben asegurar un nivel básico de prestaciones para los mayores. Por otra parte, en el ámbito local, se pueden y se deben desarrollar programas de promoción de hábitos saludables y de fomento del asociacionismo entre los mayores y su protagonismo social.
- Además de conocer la forma más sencilla de asear al adulto mayor, saber cómo movilizar a un adulto mayor de la silla de ruedas a la cama o viceversa, conocer accesorios que faciliten el movimiento de ciertos miembros del cuerpo y prevenir accidentes en el hogar, son algunas de las actividades que requieren profesionalismo en las personas que tienen a su cargo esta tarea que merece un reconocimiento.
- Con respecto al mercado y a las necesidades requeridas se ha centrado que el servicio a los adultos mayores mejorará su condición de vida, con una atención personalizada, brindándoles una mayor socialización y una recreación asegurada. Lo cual les

facilita la participación activa, concertada y organizada de las personas adultas mayores a desarrollar lazos de mutuo conocimiento y amistad.

- Con lo que respecta al plan operativo de la empresa, se ha determinado el proceso que se tomará para el otorgamiento de los servicios, el cual está enfocado en la eficiencia y eficacia de los mismos; mejorando así el proceso continuamente gracias a la retroalimentación que brindarán los clientes durante el desarrollo de las actividades.
- En lo organizacional, la estructura está bien detallada acorde a las necesidades y requerimientos de la empresa, tanto en lo administrativo como el personal operativo. El proyecto tiene una buena demanda según lo indica el proyecto analizado a 3 años que permiten la sostenibilidad y rentabilidad de la empresa.

BIBLIOGRAFÍA

Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo Escuela de Administración de Empresas Chiclayo, 31 de octubre 2014, Plan de Negocio Para la Creación de un Centro del Adulto Mayor en la Ciudad de Chiclayo.

Universidad Politécnica Salesiana, Cuenca – Ecuador, 2010. Proyecto de Inversión Empresarial Guardería de Ancianos Jardines Años Dorados.

Universidad de Chile Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas Departamento de Ingeniería Industrial Santiago de Chile 2018: Plan de negocios para la creación de un club para la tercera edad.⁴

Instituto para la Atención de los Adultos Mayores en el Distrito Federal. México 2015: Manual de Cuidados Generales Para el Adulto Mayor Disfuncional o Dependiente.

Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). 2008. *Censos Nacionales 2007: XI de Población y VI de Vivienda*. Lima, Perú.
Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). 2015. *IV Censo Nacional Económico por departamento*. Lima, Perú.

Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). 2007- 2015. Lima, Perú.

ANEXOS

PROCEDIMIENTOS OBLIGATORIOS DE PREVENCIÓN DEL COVID – 19 EN EL PLAN DE NEGOCIO CUIDADO DEL ADULTO MAYOR CIUDAD MORALES

Actualmente el desarrollo del proyecto de investigación sobre el plan de negocio cuidado del adulto mayor ciudad morales tiene que tener en función el cumpliendo los procedimientos que permitan minimizar el contagio del COVID-19.

1. Limpieza y desinfección del área de trabajo

Durante la emergencia sanitaria, se realiza la limpieza y desinfección de los ambientes y superficies empleando los siguientes insumos y materiales:

- 1) Lejía.
- 2) Detergente.
- 3) Trapeadores.
- 4) Bolsas plásticas de basura.
- 5) Alcohol de 96°.

Las superficies y ambientes a ser limpiados y desinfectados son:

- 6) Escritorios.
- 7) Impresoras.
- 8) Sillas.
- 9) Camillas
- 10) Silla de ruedas
- 11) Puertas.
- 12) Pisos.
- 13) Zona de ingreso.
- 14) Camas
- 15) Baños.

Considerando la afluencia de personas de adulto mayor ya que son los más propensos a la enfermedad se considera necesario la limpieza y desinfección de los ambientes y las superficies de todo el ambiente, en los siguientes horarios:

- 1) La limpieza se realizará antes del ingreso y salida de personas de adulto mayor.
- 2) La capacidad de aforo del local para la atención del adulto mayor es de sólo

35 personas.

3) Toda la persona que ingresa y sale del laboratorio porta mascarilla y dispensador personal de alcohol.

2. Metodología, procedimientos.

- Es obligatorio el lavado de manos y desinfección con una duración mínima de veinte (20) segundos al ingresar y salir del local de atención al adulto mayor.

- Secarse con papel toalla y antes de desecharlo abrir las perillas de las puertas con el mismo papel para luego desecharlo en un tacho de basura.

- En ausencia de agua y jabón disponibles, use un desinfectante para manos a base de alcohol gel con un mínimo del 70% de alcohol.

- Si las manos están visiblemente sucias, siempre lavarse con agua y jabón.

- En la parte superior de cada punto de lavado o desinfección deberá indicarse mediante carteles, la ejecución adecuada del método de lavado correcto o uso del alcohol en gel para la higiene de manos.

- Al toser o estornudar, se deberá cubrir la boca y la nariz con el codo flexionado o con un papel desechable, y tire el papel inmediatamente.

- Diariamente en el ingreso existirá insumos y materiales de limpieza, tales como agua, jabón líquido, papel toalla, papel higiénico y/o alcohol gel con un mínimo de 70% de alcohol.

- Verificar y asegurar el stock necesario de insumos y materiales de lavado de manos y de limpieza y desinfección de áreas indicados en el presente Plan.

- Reforzar las rutinas de limpieza y desinfección previa al ingreso de los trabajadores a los espacios de trabajo, baños, otros, en los horarios de trabajo, ya sea horario diurno y nocturno.

3. Identificación de sintomatología Covid 19

1) Toda persona que se encuentre en el local deberá de haberse realizado su prueba rápido y/o molecular.

2) Personas identificadas como Grupo de Riesgo: Los Factores de Riesgo individual asociados al desarrollo de complicaciones relacionadas con COVID-19 son:

- **Edad:** Mayor de sesenta (65) años.

- **Presencia de comorbilidades:** Hipertensión arterial o enfermedades cardiovasculares, diabetes, obesidad IMC > 40, asma, enfermedad pulmonar crónica, insuficiencia renal crónica, enfermedad o tratamiento inmunosupresor.

Al identificarse caso sospechoso, el responsable de la salud ocupacional o el que haga sus veces realizará lo siguiente:

- 3) Aplicar ficha epidemiológica COVID - 19.
- 4) Aplicación de prueba rápida.
- 5) Identificación de contactos a su domicilio.
- 6) Comunicar a la autoridad de salud correspondiente.
- 7) Para el tratamiento tomar en cuenta RM 193-2020-MINSA.
- 8) Seguimiento clínico diario a distancia.
- 9) Se aplica aislamiento por 14 días.