



Proyecto Empresarial

Older

Francisco Araos

Irene Villa

Bogota DC, 2019

Tabla de contenido

- 1. Resumen ejecutivo**
- 2. Introducción**
- 3. Presentación del equipo emprendedor y de otras personas que apoyan el proyecto**

4. La nueva empresa en su sector

- 4.1** Análisis del entorno, sector y/o industria
- 4.2** Barreras de entrada
- 4.3** Análisis FODA

5. El mercado y la competencia

5.1 Delimitación, análisis y valoración del mercado en que operará la empresa. Cálculo del volumen del mercado

5.2 Descripción de las tendencias generales del mercado

5.3 Grado o etapa de madurez

5.4 Análisis de los competidores. ¿Quiénes son? ¿Cómo son?

Evolución histórica

5.5 Prácticas comerciales comunes en la Industria

5.6 Análisis del comportamiento de los clientes. Perfil general, características, hábitos de consumo, etc.(viejitos familias y trabajadores también?)

6. Modelo de negocio

6.1 Descripción del modelo de negocio (que tan largo puede ser)

6.2 Innovación, escalabilidad e impacto social y/o ambiental

7. El producto y su posible potenciación con productos o servicios relacionados

7.1 Descripción y definición detallada

- 7.2 Funcionamiento, utilización y utilidad
- 7.3 Oportunidad y condiciones del lanzamiento

8. Plan comercial

- 8.1 Políticas de segmentación. Perfil de clientes y consumidores
- 8.2 Políticas de precios, descuentos y márgenes
- 8.3 Proyecciones de consumo/ventas (unidades y pesos).
- 8.4 Políticas de mercadeo (comunicación, publicación, etc.)
- 8.5 Análisis de marcas
- 8.6 Política de canales y de distribución
- 8.7 Planes de reacción y de contingencia ante acciones de la competencia

9. Plan de operaciones o de producción y logística

- 9.1 Localización de la empresa
- 9.2 Descripción y análisis del proceso de producción
- 9.3 Equipos de producción. Plan de adquisición. Análisis
- 9.4 Análisis de capacidades. Necesidades de recursos humanos
- 9.5 Gestión logística interna y externa

10. Plan de organización y de personal

- 10.1 Modelo Societario y Aspectos legales
- 10.2 Estructura organizativa. Organigrama. Responsables de cada actividad
- 10.3 Perfiles del recurso humano y plan de incorporación de personas y contratación

11. Programa de financiación

- 11.1 Necesidades financieras de la nueva empresa
- 11.2 Fuentes de fondos para financiar. Capital. Deuda
- 11.3 Accionistas y sus derechos y obligaciones

12. Análisis Económico – Financiero

- 12.1 Costes generales y unitarios de producción

12.2 Análisis de punto de equilibrio

12.3 Previsión de cash-flow

12.4 Rentabilidad

12.5 Estados financieros proyectados (5 años)

13. Análisis del Riesgo

14. Plan detallado de lanzamiento de la empresa

14.1 Calendario de actividades

14.2 Contingencias principales y cobertura

14.3 ¿Qué tiene que salir bien? ¿Dónde no podemos fallar?

14.4 ¿Qué errores serían fatales?

1. Resumen ejecutivo

Nunca antes llegaron a haber tantas personas tan longevas en la Humanidad, y como es de esperarse muchas se vuelven dependientes de los demás con o sin salud mental. Encontramos que la red de apoyo familiar de los adultos mayores por lo general son personas que no cuentan con tiempo libre dentro de su rutina para acompañar y asistir a sus seres queridos a realizar sus quehaceres (transportarlos y acompañarlos a citas médicas, a pagar sus cuentas bancarias, hacer mercado, recoger sus medicamentos entre otros). Los adultos mayores son personas que no tienen la independencia suficiente para hacer esto solos, dado a su estado físico son personas que pierden habilidades físicas y comienzan a tener discapacidades para desenvolverse igual que el resto de la población. El 9,8% de la población colombiana está atravesando la tercera edad, sin embargo este número se muestra en crecimiento dado a los gustos y estilos de vida de hoy en día, que dejan en un segundo plano el núcleo familiar. todo esto indica que en unos años los futuros clientes que necesitarán el servicio de Older será mayor al de hoy en día. La **ayuda a ancianos** puede ser complicada y dura, pero también muy agradecida.

A través de nuestra aplicación tanto los adultos mayores como sus familiares podrán encontrar a una persona capacitada para prestar un servicio de transporte o acompañamiento para lo que ellos necesiten. Older quiere ser una red de apoyo complementaria para estas familias, ofreciendo un servicio de calidad que beneficie tanto a los adultos mayores y sus familias como a personas que se encuentren sin trabajo y estén dispuestas y certificadas para prestar un servicio tan importante como lo es la ayuda para estas personas.

Para financiar este emprendimiento se necesita generar una aplicación móvil de alta calidad que esté en constante desarrollo y mejora, tener los activos necesarios para tener un lugar en el cual el equipo administrativo pueda desenvolver sus tareas.

Como podemos observar en nuestra plantilla financiera podemos ver que los indicadores financieros nos muestran una alta viabilidad de oportunidad de negocio en márgenes de ganancia con un VPN de 104,241\$ y una tir del 44% lo que muestra la rentabilidad que tiene la inversión de este emprendimiento. También

contamos con un margen neto en promedio del 6,1% los últimos 4 años, ya que el primer año tiene un margen negativo debido a que hay más egresos que ingresos.

Este proyecto tiene una viabilidad alta ya que operará para un nicho de mercado creciente con múltiples necesidades latentes y perdurables en el tiempo, en un espacio socioeconómico donde podemos encontrar muchas personas dispuestas a trabajar para prestar este servicio dado a los altos niveles de la tasa de desempleo de este país. Queremos que todas nuestras partes interesadas se vean beneficiadas, a través de la confianza, sin embargo tenemos un riesgo de que nuestros trabajadores entren en contacto directo con las familias o adultos mayores y no hagan uso de la aplicación para crear este vínculo. No obstante este es riesgo con el que tenemos que contar y actuar para evitarlo, creando una comunidad Older la cual tanto nuestros clientes como trabajadores se sientan identificados y soportados. Tu futuro y el mio es la vejez, tu futuro y comodidad es Older.

2. Introducción:

El 9,8% de la población Colombiana son personas de la tercera edad, el envejecimiento poblacional es un fenómeno que podemos ver a nivel global dado a los estilos de vida que dejan en un segundo plano la familia. Las personas están comenzando a envejecer y hay una población de la tercera edad desaprovechada comercialmente que también consume bienes y servicios

Older quiere generar un impacto, dándole calidad de vida e independencia a las personas de tercera edad, brindando seguridad y tranquilidad a los familiares de los adultos mayores que no tienen tiempo para acompañar a sus seres queridos y generando empleo digno y formal. Older decide crear una plataforma tecnológica que contacta personas dispuestas a brindar un servicio de acompañamiento prestado

Al ser una plataforma que conecta dos personas, una persona con una necesidad y alguien dispuesto a ayudarlo Aunque no sean bajo el mismo target, uber y rappi son modelos de negocio que han tenido buena acogida en el mercado ya que facilitan la vida de las personas que lo utilizan.

3. Presentación del equipo emprendedor

Irene Villa Villalobos - 23 años - Estudiante de último año de Negocios Internacionales de la Universidad de la Sabana; apasionada por el marketing y la comunicación organizacional, los viajes, la multiculturalidad y el arte. Nivel alto de inglés, italiano y nivel medio de francés. Experiencia laboral en asistente de gerencia.

Francisco Javier Araos Solano - 22 años - Estudiante de octavo semestre de administración de negocios internacionales de la Universidad de la Sabana, encargado del área de administrativa y financiera de la empresa, haciendo todo lo que tiene que ver con proyección de ventas, parte contable y financiera, con habilidades para el análisis cuantitativo y cualitativo.

4. la nueva empresa en su sector

A la hora de emprender hay que tener en cuenta ciertos análisis preliminares del entorno, sector o industria, para eso, Older estudió y encontró datos y estadísticas que soportan el éxito que tendría este emprendimiento dentro mercado objetivo.

Actualmente la población Colombiana está envejeciendo; “Los mayores de 60 años vienen creciendo: en 2005 representaban 6,25% de la población y hoy representan 9,23%, es decir, casi 4,5 millones de personas” (Revista Dinero, 2017), el envejecimiento poblacional es un fenómeno que está aumentando y cada vez es más latente; incluso, según estudios realizados por el Tiempo; “en el 2060 el 23% de la población colombiana será mayor a los 60 años.”

En Costa Rica se vive una situación similar. “Especialmente a partir del 2015, la tasa de crecimiento de la población de 65 años y más será muy elevada, por encima de 4%. Ello equivale a que la población se duplique aproximadamente cada 15 años

(...) Una de las principales conclusiones de este 1º Informe indica que en los próximos 20 años, Costa Rica se enfrentará a un proceso de envejecimiento en el cual la población de personas de 65 años y más, pasará de 278 mil a más de 600 mil y la población de 80 años se duplicará, sumando 121 mil personas.”(Informe poblacional Costa Rica, 2017) asegura el Informe estado de situación de la persona adulta mayor en Costa Rica.

El envejecimiento poblacional es un fenómeno creciente a nivel global; el gusto y los estilos de vida de las personas hoy en día dejan en un segundo plano la familia, por consiguiente, la población cada vez tiende menos a tener hijos y se está comenzando a envejecer sin un núcleo familiar completo.

Por otro lado, el porcentaje de esperanza de vida de las personas ha aumentado exponencialmente con los años (La esperanza de vida en Colombia es 74 años y 79 en Costa Rica), lo que indica que cada vez hay más personas de tercera edad con una expectativa de vida mucho más alta de la de antes.

Actualmente el panorama económico Colombiano se ve favorecido; “En los últimos años el desarrollo económico del país ha aumentado, la reducción de la pobreza en los últimos años ha sido de un 26.9% “(Portafolio 2017).

El sector servicios es uno de los más favorecidos, ya que representa el 68% del PIB colombiano. Según estadísticas del DANE; la participación de servicios de salud privada representa el 7,3 % de los ingresos nominales. En otras palabras, desde esta perspectiva se puede ver que Colombia es un mercado atractivo por su crecimiento económico, con una población de la tercera edad desaprovechada comercialmente que también consume bienes y servicios.

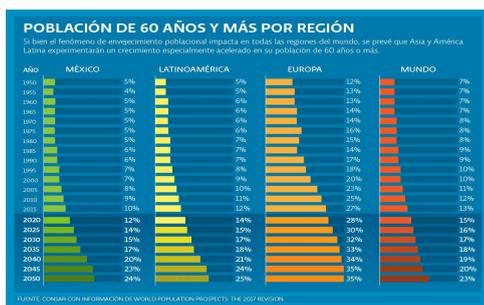
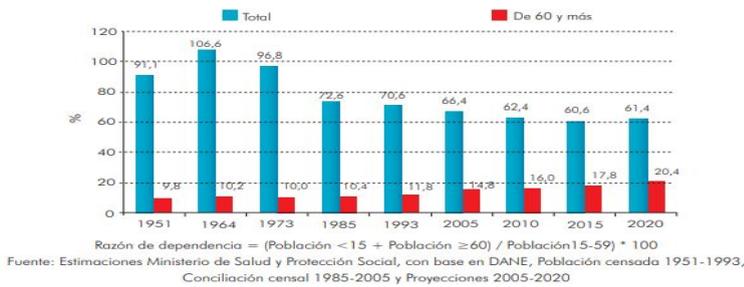


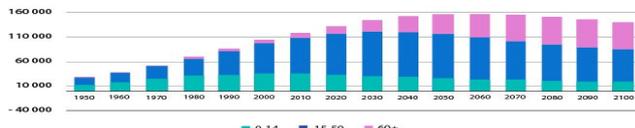
GRÁFICO 7. CONTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN MAYOR DE EDAD A LA DEPENDENCIA POR EDAD. COLOMBIA. 1951-2020.



sitios.dane.gov.co

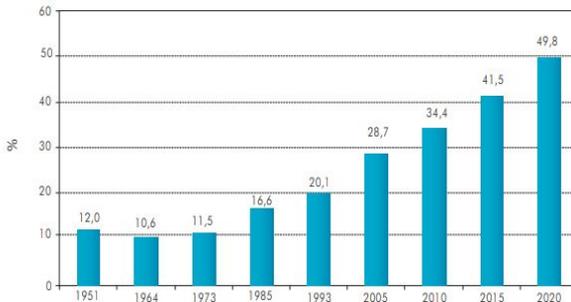
Gráfica 1

Población total y por grupos de edad (miles). México, 1950-2100



Fuente: datos de United Nations. World Population Prospects-2012. New York, Population Division, United Nations.

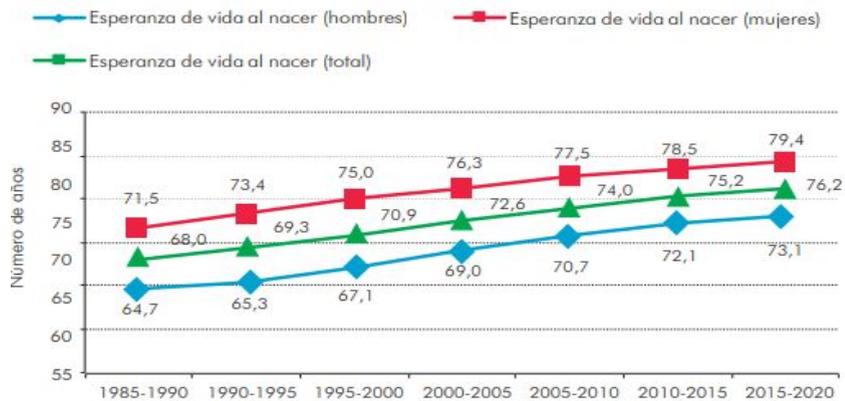
ÍNDICE DE ENVEJECIMIENTO*. COLOMBIA. 1951-2020.



* Índice de envejecimiento = $(\text{Población de 60 años o más} / \text{Población} < 15) * 100$

Fuente: Estimaciones Ministerio de Salud y Protección Social con base en DANE, Población censada 1951-1993, Conciliación censal 1985-2005 y Proyecciones 2005-2020

ESPERANZA DE VIDA AL NACER POR SEXO. COLOMBIA. 1985-2020.

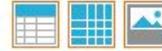


Fuente: DANE- Estimaciones conciliación censal 1985-2005 y Proyecciones 2005-2020

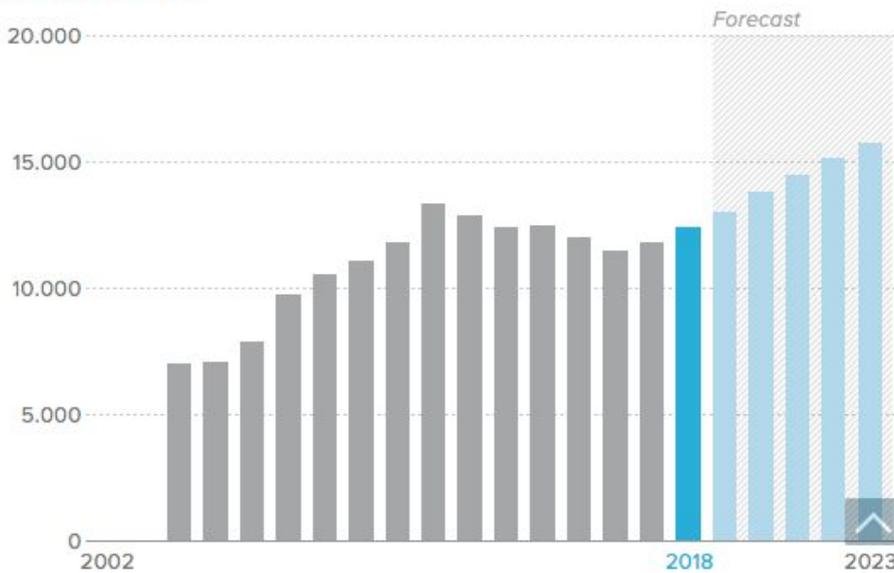
Tanto Colombia como Costa Rica son países con una tasa de desempleo alta, Colombia con el 8,6% y Costa Rica con el 11,6% lo cual beneficia tanto a Older (dándole más oportunidades para encontrar personas dispuestas y capacitadas para trabajar prestando este servicio) como a las personas que hagan parte de este porcentaje de desempleo, ya que estaremos generando un trabajo formal y digno que mejorará la calidad de vida de las personas desempleadas.

Sales of Mobile Phones

Retail Volume - '000 units - 2002-2023



12.306



Euromonitor

Por último, sabemos que el mundo va hacia la transformación digital, cada vez se busca mejorar y darle más poder a la infraestructura digital y a su desarrollo. Tanto empresas como consumidores conocen los múltiples beneficios de la digitalización y están en busca de ella. A través de la digitalización se ha logrado identificar, analizar y ayudar a solucionar necesidades latentes y para poder brindar un servicio o producto mucho más personalizado y amplio.

El sector tecnológico es un sector que ha logrado un desarrollo constante dado a las tendencias globales. la oferta y demanda de servicios prestados a través de aplicaciones, bases de datos y cada día crece más dado a la preferencia en el uso de tecnología. Incluso la salud digital es algo que está aumentando para mejorar la vida de los pacientes, brindándoles comodidad, efectividad e independencia.

Todos estos indicadores fueron fundamentales para la creación de Older, ya que es evidente que es la hora de crear servicios acordes a las expectativas de vida de las personas de tercera edad, proporcionándoles un servicio que ofrezca un envejecimiento activo y saludables

Para entrar a generar un servicio a un mercado en específico y tener una penetración de mercado que facilite el éxito del emprendimiento, hay que tener en cuenta las diferentes barreras de entrada que truncarían el proceso de entrada este mercado, por ende encontramos ciertos factores que podrían representar una barrera de entrada para Older.

Barreras de entrada

- Inversión inicial: Al ser un equipo emprendedor y pequeño, la falta de capital inicial para desarrollar nuestra aplicación y tener una estructura sólida vamos a necesitar una inyección de capital posiblemente mayor a la de nuestras capacidades económicas.
- Falta de experiencia en la industria: Al ser la primera plataforma tecnológica encargada de ofrecer un servicio de atención a personas de tercera edad, se cree que la falta de experiencia en este sector puede ser una barrera de entrada al mercado, ya que no se conoce bien el mercado ni su dinámica.
- Barreras legales: El éxito del funcionamiento de Older tendrá que tener en cuenta la protección de datos de nuestros usuarios.
- Como barreras de entrada al ser un emprendimiento que busca crear relaciones con personas de tercera edad creemos que una de las mayores barreras es la confianza. Al tratarse de personas de tercera edad sabemos que la confianza hacia la empresa y/o sus trabajadores cuenta un papel importante ya que es la que nos va a permitir conseguir y retener a las personas que estén interesadas en tomar nuestro servicio.
- Servicios sustitutos: Al no ser conocidos en el mercado puede que encontremos servicios sustitutos que sean en este momento preferentes en el mercado al que queremos llegar.

Basándonos en el mercado al que queremos llegar, buscamos como empresa un análisis que muestre cómo los factores internos tanto externos representarán fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas para Older.

Análisis FODA

Fortalezas:

- Somos pioneros generando este tipo de servicio.
- Brindamos un excelente servicio a nuestros clientes.
- Trabajadores capacitados para tratar con personas de tercera edad y que cumplen con requisitos de altos niveles.
- Prestamos un servicio 24/7.

Oportunidades:

- Es un segmento de mercado fuerte y permanente.
- La población tiende a envejecer, no es una tendencia.
- Se ve una necesidad clara por parte de las personas de tercera edad para hacer sus cosas.
- El desempleo favorece a nuestra idea de negocio de FreeLancer como trabajadores (siempre va a haber oferta de trabajadores).
- El sector tecnológico está avanzando y como plataforma podemos expandirnos rápidamente al exterior.
- Alianzas estratégicas con varios lugares donde frecuentemente las personas de tercera edad.
- Inversión externa al ser una buena idea.
- Capacitación para todos los trabajadores de Older.
- Buen prestigio gracias a nuestro servicio.

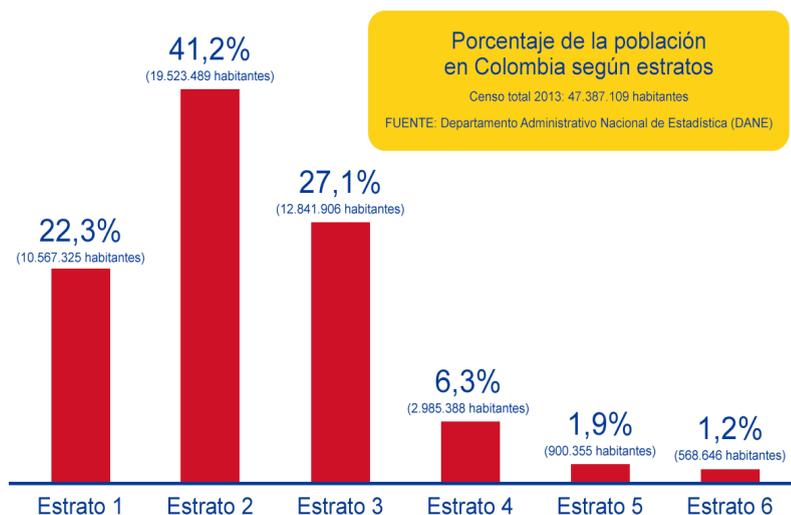
Debilidades:

- Somos pioneros y no conocemos el mercado ni su funcionamiento, el posible impacto que podemos generar es impredecible.
- Falta de conocimiento por parte de nuestros clientes.

Amenazas:

- Falta de personal disponible para prestar nuestro servicio ya que son trabajadores FreeLancer.
- Inestabilidad o crisis económica.
- Que nuestro servicio no sea bien percibido por nuestro mercado.

Después de ver este análisis tenemos que tener en cuenta como se está desarrollando este mercado y cuales son todos esos posibles competidores con los que Older tendrá que competir a futuro.



El mercado objetivo de Older son las familias de estratos socioeconómicos altos que tengan dentro de su red familiar un adulto mayor que necesite ayuda de cualquier tipo, ya sea brindándole transporte o acompañamiento para sus quehaceres diarios. Tanto en Colombia como en Costa Rica vemos un envejecimiento exponencial de la población; Las personas de tercera edad en Colombia actualmente representan el 9,2% y en Costa Rica el 6% de la población y, según investigaciones el número de personas de tercera edad seguirá aumentando a nivel global.

En Colombia, este mercado se encuentra ubicado mayormente en las ciudades grandes, como Bogotá o Medellín. Siendo Bogotá nuestro mercado inicial, podemos ver que estas familias están ubicadas precisamente en cuatro localidades; Usaquén, Chapinero, Teusaquillo y Suba; sin embargo, fuera del perímetro de la capital, Chía y Cajicá, son zonas donde también podemos ver familias de estratos altos con la misma necesidad.

En Bogotá hay en total (487.000 de estrato cuatro, 204.000 estrato cinco y 142.0009 estrato seis) 824.000 personas de estratos 4, 5 y 6 ubicadas en estas localidades; si tenemos en cuenta que el 9,2% de esta población es de tercera edad, obtenemos un número de 74.000 personas aproximadamente como posibles clientes futuros para Older. (Solo en Bogotá)

Este análisis muestra que Older está dirigido hacia un Mercado atractivo, creciente y favorable.

Las familias de estratos 4, 5 y 6 (en Colombia) son por lo general familias donde las personas de tercera edad viven en sus respectivas residencias o en hogares geriátricos, los adultos son personas que ocupan cargos donde las horas laborales son mínimo 8 horas diarias, ya que sabemos que ganan más de 5 salarios mínimos vigentes y los adolescentes o niños ocupan la mayoría de su tiempo en sus actividades educativas. Estas personas cuentan con pocas horas libres durante su semana, y el tiempo libre que tienen en los fines de semana suelen utilizarlos para su descanso o para pasar tiempo con su núcleo familiar, por ende estas familias cuentan con un tiempo muy limitado para acompañar y asistir a sus seres queridos de la tercera edad a ya sean sus citas médicas como a otros quehaceres diarios en los cuales estas personas necesitan acompañamiento o transporte.

Por lo general individuos pertenecientes a estratos socioeconómicos altos en Colombia cuentan con un servicio de EPS y de medicina Prepagada, el servicio de medicina prepagada cuesta alrededor de 300.000 pesos mensualmente, y para personas mayores a los 65 años de edad suele ser más elevado dado a su estado de salud, edad y necesidades.

Por otra parte sabemos que son familias que cuentan con un medio de transporte privado propio (carro); según el diario la República; “Se observa que en los estratos 5 y 6, de las personas que tienen vehículo, 29% manifestó que tienen más de uno en el hogar; entendido como una alternativa de solución a la restricciones de movilidad como Pico y Placa que se presentan en las ciudades principales.” (La República, 2016). Sin embargo, tenemos que tener en cuenta que las personas con más de 60 años cada vez tienen menos acceso para conseguir la licencia de conducción. Según el código de tránsito “Quien padezca una limitación física parcial podrá obtener la licencia de conducción si, además del cumplimiento de los

requisitos que en este código se señalan, demuestra durante el examen indicado en el párrafo único del artículo 18, que se encuentra habilitado y adiestrado para conducir con dicha limitación”

El sector y mercado en el que se desenvolverá Older es creciente y maduro y atractivo ya que el nivel de oportunidad es alto ya que su nicho de mercado poco explotado se ve crecimiento y con unas necesidades que perduran en el tiempo. El sector en el que se desenvolverá está en crecimiento y está acompañado de variables de éxito; como lo es la digitalización de servicios.

Actualmente no encontramos una competencia directa a nuestro modelo de negocio ya que no existen plataformas tecnológicas que ofrezcan servicios de acompañamiento para personas de tercera edad específicamente, sin embargo tenemos que tener en cuenta los competidores indirectos y personas que actualmente prestan este servicio independientemente ya que son muchos y podrían representar a largo plazo un riesgo para Older.

Estos son:

- Planes de medicina prepagada: hoy día varios planes de medicina prepagada ofrecen servicios similares a los que Older brinda, tales como ambulancias o terapias específicas, sin embargo, ninguna ofrece asistencia y/o acompañamiento para personas de tercera edad en específico. Hoy en día Colombia cuenta con cinco fuertes entidades prestadoras de servicios de salud privada; Salud Sura, MedPlus, Coomeva, ColSanitas y ColMedica.
- Seguros: las pólizas de seguros ofrecen varios servicios que podrían ser complementarios, como transporte hacia los centros médicos entre otros. Hay cuatro entidades grandes de seguros en Colombia; Sura, Mapfre, Seguros Bolívar y Liberty Seguros.
- Cajas de compensación: Hoy en día las cajas de compensación prestan a sus usuarios servicios de transporte a personas con enfermedades crónicas o terminales. Cafam, Compensar, Colsubsidio y Comfenalco entre otras.

- Bancos: Actualmente muchos bancos están comenzando a ofrecer servicios particulares para sus clientes, puede que en un futuro estos creen servicios similares o sustitutos a los que Older ofrece.
- Uber, Beat y taxis: Los prestadores de servicio de transporte privado pueden ser un competidor indirecto ya que ellos podrían prestar el servicio de transporte a nuestros futuros clientes, sin embargo, ninguno de estos está enfocado en brindar un servicio directamente para personas de tercera edad.
- Rappi: En Colombia Rappi presta servicios de todo tipo ya que se ajusta a las necesidades de sus clientes, sean las que sean; domicilios, favores, pagos, etc. Sin embargo, tenemos que tener en cuenta que ellos no están enfocados en prestar un servicio directamente a las personas de tercera edad.
- Hogares geriátricos: En Bogotá hay más de 20 hogares geriátricos distribuidos por toda la ciudad, en estos lugares las personas de tercera edad viven en comunidad con otras personas de tercera edad y una Institución especializada en brindar cuidados especiales, servicios de enfermería y atención médico-geriátrica que requieren los adultos mayores dependientes debido a las enfermedades o complicaciones que padecen. También se les conoce como Centro de Retiro, Estancia o Residencia En Bogotá encontramos los siguientes hogares geriátricos o residencias para personas de tercera edad, todas ubicadas en las localidades que se ajustan al perfil socioeconómico de nuestro target de mercado: Fundama, Il sorriso, Plenitud, Hogar geriátrico El tesoro de los años, Golden club house, Hogar San Francisco, Fortezza, Casa Hogar Emmanuel, Hogar geriátrico San Lorenzo, Grace Homecare, Hogar San Gabriele, Fundación la Manuelita.
- Casas matices de enfermeras: Los servicios de enfermeras por días son muchos en Colombia, estas instituciones prestan el servicio de enfermeras por meses o por semanas. enfermeras a domicilio Domcam, enfermeras en casa de colombia Sas, Enfermeras a domicilio FCD, Enfermeras Cuidarte.
- Beatriz Zapata, Janeth Gomez y Maria Isabel Mier: Estas tres mujeres son personas que prestan el servicio que ofrece older independientemente, todas ellas cuentan con una vocación para ejercer este trabajo y ayudan durante sus tiempos libres a adultos mayores con las necesidades que ellos tengan.

Los acompañan y transportan con sus respectivos vehículos a hacer trámites legales, a ir a citas médicas, hacer compras diarias y recoger los medicamentos que necesitan.

SERVICIOS OFRECIDOS POR LAS ENTIDADES							
PÓLIZAS DE SEGUROS	*Planes básicos						
	Cirugías	Hospitalización	Consultas	Urgencias	Terapias	Ambulancia	Odontología
Sura	★	★	★	★	★	★	★
Mapfre		★	★	★	★	★	★
Seguros Bolívar	★	★	★	★	★		★
Liberty Seguros	★	★	★	★	★	★	★

MEDICINA PREPAGADA	*Planes básicos desde \$158.000						
	Cirugías	Hospitalización	Consultas	Urgencias	Terapias	Ambulancia	Odontología
MedPlus	★	★	★	★			
Medisanitas		★	★	★	★	★	
Coomeva		★	★	★	★	★	★
Colmédica	★	★	★	★			★

Fuente: Sondeo LR / Gráfico: LR-SB

Costa Rica:

En nuestro mercado internacional, Costa Rica, encontramos comunidades de apoyo para personas de tercera edad.

- Veradeza :Esta es una comunidad para adultos mayores la cual cuenta con una instalación de 61 apartamentos por edificio, y fomenta la interacción entre los adultos.Ellos cuentan con una atención personalizada a las personas de la tercera edad las 24 horas del día, ofreciéndoles acompañamiento y entretenimiento día a día.
- Hogar san pedro claver: Este es uno de los hogares geriátricos más famosos de costa rica, brindándole un buen servicio a la población adulta mayor del

país, cuentan con enfermería las 24h, visita médica diaria, nutrición y fisioterapia entre otros.

- CONAPAM: Es el consejo nacional de la persona adulta mayor y el ente rector en materia de envejecimiento nacional de la persona adulta mayor en Costa Rica. Ellos se encargan de proporcionar apoyo a la familia y a la persona adulta mayor en las acciones para su desarrollo, y así mismo fomentar los derechos de estas personas y velar por el funcionamiento de los programas y servicios que están destinados a estas personas en el país, promoviendo así una vejez con calidad de vida
- Casa Israel: Es un hogar geriátrico con más de 20 años de experiencia, creando un concepto de familia para las personas adultas mayores que necesitan de un acompañamiento. Es uno de los lugares más solicitados en costa rica ya que cuenta con un alto nivel de profesionales y así mismo una alta experiencia por los años que llevan laborando.

Queremos ser la mejor solución para nuestros clientes, las buenas prácticas comerciales nos acercarán cada vez más a brindar un servicio de calidad que termine siendo la primera opción de solución para nuestros clientes.

Conforme a nuestro servicio técnico; queremos brindar una aplicación que sea útil y de buena calidad, es decir, una aplicación que cuente con ciertas características y se adapte a las necesidades del cliente. Por consiguiente, nuestra aplicación móvil economiza el uso de la red de los usuarios, dará libertad a los usuarios de elegir y personalizar su perfil, tendrá un diseño flexible, útil y sencillo para las personas de tercera edad y será apta para todo tipo de Smartphone.

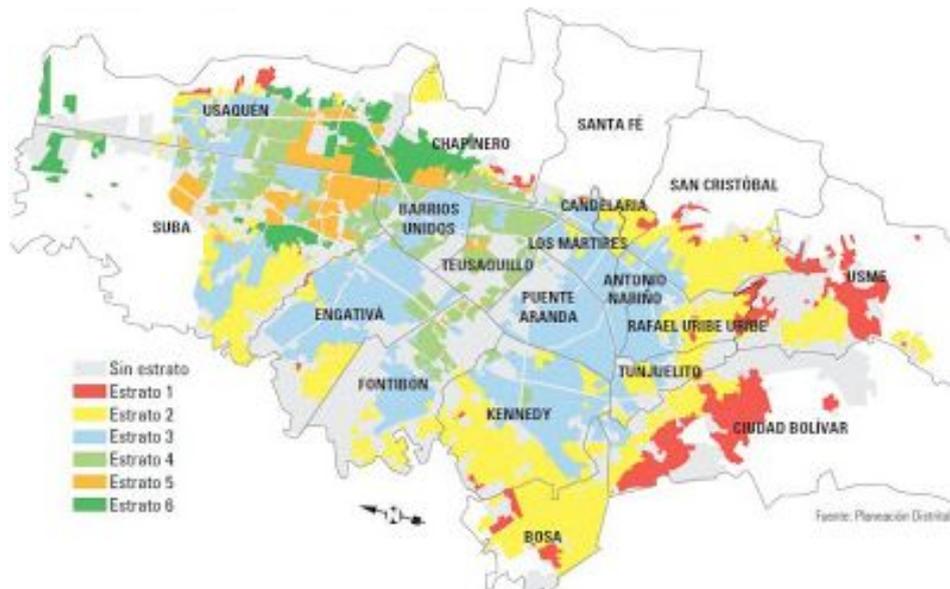
Dentro de nuestro portal estará nuestro soporte técnico, el cual tendrá un tiempo de respuesta optimizado, es decir, cualquier solicitud, queja, reclamo o sugerencia se podrá hacer a través de nuestra aplicación, y tendrá un horario de atención amplio para los usuarios.

La publicidad que ofrezcamos será personalizada, teniendo en cuenta las necesidades del cliente y su perfil, esto logrará crear un vínculo más fuerte entre Older y sus clientes. Nuestros clientes tendrán una protección de datos basándose

en la ley de defensa del consumidor y la ley nacional de protección de datos personales.

PERFIL DEL CLIENTES

DEMOGRÁFICO Familias de estrato 4, 5 y 6, que tengan dentro de su red familiar una persona de tercera edad y/o personas con más de 60 años de edad, con Smartphone y acceso a internet móvil.	PSICOGRÁFICO El principal cliente del servicio son personas que no tienen tiempo de acompañar y asistir a sus seres queridos a sus quehaceres diarios., Y, además buscan una experiencia que facilite el acceso a estos servicios que sea de buena calidad y les genere confianza.
GEOGRÁFICO Familias o personas de tercera edad en Bogotá ubicadas en localidades como Suba, Usaquén, Chapinero y Teusaquillo. (En estas localidades están concentradas las personas de estratos socioeconómicos altos)	CONDUCTUAL Familias con poco tiempo extra y comodidades económicas, que tengan buen gusto por servicios de calidad , que estén al tanto de los beneficios que la aplicación y genere un mínimo de ingresos de 1'500'000 (un millón quinientos mil pesos colombianos).



<p>DEMOGRÁFICO</p> <p>Familias de de clase alta que tengan dentro de su red familiar una persona de tercera edad y/o personas con más de 60 años de edad, con Smartphone y acceso a internet móvil. Ubicados en San Juan de Costa Rica, en las zonas socioeconómicas de nivel alto.</p>	<p>PSICOGRÁFICO</p> <p>El principal cliente del servicio son personas que no tienen tiempo de acompañar y asistir a sus seres queridos a sus quehaceres diarios., Y, además buscan una experiencia que facilite el acceso a estos servicios que sea de buena calidad y les genere confianza.</p>
<p>GEOGRÁFICO</p> <p>Familias o personas de tercera edad en Costa Rica, san juan de costa rica ubicados en barrios o zonas donde estén ubicadas las personas de clase alta y media-alta tales como estás establecidas en este país.</p>	<p>CONDUCTUAL</p> <p>Familias con poco tiempo extra y comodidades económicas, que tengan buen gusto por servicios de calidad , que estén al tanto de los beneficios que la aplicación y genere un mínimo de ingresos de mil dólares mensuales.</p>

Older busca ser un apoyo complementario para las familias con personas de tercera edad de niveles socioeconómicos altos. A través de nuestra plataforma estas familias se podrán contactar con personas que estén dispuestas a ser un soporte para nuestros clientes. ¿Cómo?

Siendo un acompañante y transportándolos bien sea con un carro de la familia o con el carro del trabajador hasta donde tengan que ir y acompañándolos en sus actividades como; citas médicas, ir a hacer mercado, ir al banco o ir a pagar sus cuentas, acompañarlos a misa o incluso acompañarlos a la peluquería sin que ellos se tengan que preocupar de quien los va a recoger y quién los va a acompañar. Estas familias pagarán una tarifa de transporte que depende si es a través de un carro propio o de los trabajadores y adicionalmente pagarán por cada hora de acompañamiento sea cual sea el tipo de soporte que se brinde. De este pago, el 25% será de Older y estos serán los ingresos que ayuden a financiar el crecimiento de Older como empresa.

Older lucha a favor del bienestar de la tercera edad, brindando tanto calidad de vida y libertad al adulto mayor como tranquilidad y satisfacción a la familia por no tener que dejar solos y sin compañía a sus seres queridos. El factor diferencial de Older es que está enfocado en darle un servicio de atención específicamente dirigido a personas de la tercera edad que son personas que necesitan un cuidado y una atención de calidad.

Ayudar a este nicho específico de mercado no es una tarea fácil, ya que para tratar con personas mayores hay que tener ciertos conocimientos en aquello que se va a hacer y mucha paciencia, para esto, Older estará encargado de entrenar a sus trabajadores para que ellos presten el mejor servicio con altos niveles de calidad.

Nuestra aplicación es nuestro único canal de distribución para nuestros usuarios. A través de este portal tanto los adultos mayores como las personas mayores como tal, podrán solicitar servicios con dos horas de anticipación mínimo, recibir un precio o tarifa estimado para cada servicio, recibir reportes, comunicarse con nuestra asistencia de servicio al cliente y hacer pagos. Older cuenta con un soporte técnico

y administrativo (chat en línea o llamadas telefónicas) para darle la facilidad a nuestros clientes de poder comunicarse de una manera directa y rápida con nosotros.

Older quiere acomodarse a las necesidades de sus clientes para poder prestarles un servicio de calidad, sin embargo El éxito de este emprendimiento está en la relación que cree y mantenga con sus clientes; ya que a partir de esta nuestro servicio será la primera opción de solución ante las necesidades de nuestros clientes. Ante este reto decidimos crear la comunidad Older, donde el cliente y nuestra relación con ellos es lo más importante y fundamental. Queremos crear una relación estrecha donde prime la confianza y satisfacción tanto de nuestros clientes como trabajadores. Brindaremos asistencia personal a cada uno de nuestros usuarios, a la hora de comunicarnos o contactarnos con ellos se hará de una manera personalizada que le brinde al consumidor confianza y tranquilidad. Contaremos con un Excelente servicio de respuesta ante las quejas o reclamos de todos usuarios de nuestra aplicación, dándole la oportunidad a ellos de mostrar inconformidades y ver una solución antes esto.

La comunicación del equipo Older, será enfocada para personas de tercera edad para Ofrecer alternativas de solución ante sus necesidades.

El equipo de trabajadores Older serán personas con perfiles previamente estudiados por nosotros como compañía para garantizar que las personas que prestarán el servicio están capacitadas y cumplen con las aptitudes y habilidades para prestar este servicio tan especial.

Older busca dar a las personas de tercera edad un mejor estilo de vida, a través de del respeto, la confianza y apoyo. Nuestro personal estará capacitado para hacer esto posible, ya que dependiendo de la calidad de servicio que ellos presten nuestros clientes van a confiar en nosotros y seguirán haciendo parte de la familia Older.

Nuestras fuentes de ingresos son las siguientes:

- Ingresos por cada servicio: Older recibirá el 25% de cada servicio que preste un bastón a una. Persona de tercera edad.
- ingresos por publicidad: nuestra plataforma tecnológica emitirá publicidad en la parte de los. Familiares de productos enfocados para personas de tercera edad como pañales, lugares donde se alquilan equipos médicos como caminadores, bastones, etc. También estarán presentes las pausas publicitarias de lugares donde se hagan actividades para personas de tercera edad tales como bingos, teatro etc.
- cdt (inversiones): A largo plazo Older generará inversiones con los bancos, tales como CDT, para mantener sus activos en movimiento y generar más ingresos para Older.
- Membresías: después de los primeros meses, cuando se conozca más a fondo el mercado y sus necesidades se crearán membresías premium.
- Número de descargas: al ser una aplicación sabemos que se puede ganar cierto porcentaje por cada descarga que tenga nuestra aplicación.
- Directorio médico: A largo plazo Older quiere integrar dentro de sus servicios de directorios médicos donde se encuentren todos los profesionales de la salud (tanto médicos como odontólogos) que estén dispuestos a movilizarse hasta la casa de estas personas para prestar un servicio aún más personalizado y conveniente para las personas de tercera edad ya que hay que tener en cuenta que muchas de estas tienen discapacidades que les impiden movilizarse de la misma manera.

Los recursos claves que le darán inicio a Older son:

- Aplicación: necesitamos crear la aplicación que será la que conecta a nuestros servidores.
- Base de datos: todas las aplicaciones móviles necesitan un espacio en la nube para guardar la información.
- Activos: necesitamos capital para iniciar la creación de la empresa, tanto como para comenzar a desarrollar y generar la aplicación.
- Oficina a largo plazo: a medida que Older crezca necesitará una oficina para tener una casa matriz, donde van a estar las personas encargadas de comunicarse con los trabajadores o con las personas de tercera edad.

Las actividades clave iniciales de Older son;

La creación de la empresa, creación y funcionamiento de la aplicación móvil.

Asesorías: para darle un buen inicio a older se necesita tener asesoría legal para la creación de todos los contratos

Capacitaciones: Older ofrece un servicio de máxima calidad a sus clientes, por eso las personas que vayan a prestar servicio como bastón tendrán capacitaciones que certifiquen su calidad como acompañantes para personas de tercera edad.

Para Older es muy importante tener en cuenta quienes podrían ser sus socios claves, ya que estos podrían ser una herramienta clave para el desarrollo de nuestro servicio y para el aumento de clientes a futuro. Nuestros socios claves son precisamente entidades o empresas que presten servicios o ofrezcan productos para nuestro nicho de mercado, que en este caso son las personas de tercera edad.

- Hogares geriátricos o residencias de tercera edad.
- Los planes de medicina prepagada: ellos pueden ofrecerle a sus clientes
- Médicos independientes: la creación de un directorio medico de profesionales dispuestos a movilizarse hasta los respectivos hogares de sus pacientes le darán valor agregado a older.
- Por otro lado las marcas que patrocinen productos para personas de tercera edad como pañales TENA, pañitos húmedos íntimos, corega para las prótesis dentales, farmacias como farmatodo, locatel que son lugares donde no solo se distribuyen medicamentos sino que también prestan servicios de alquiler de equipos médicos o equipos para personas de tercera edad como sillas de ruedas, caminadores, respiradores, etc.

Los costos para generar esta idea están en; la creación y mantenimiento de nuestra aplicación y redes sociales. Por otro lado se necesita capital para financiar el coworking donde trabajará el. Equipo administrativo como las personas encargadas de recibir llamadas. Las capacitación de nuestros trabajadores son necesarias para asegurar que nuestros trabajadores seguirán un protocolo el cual sea

espacio en la nube para bases de datos

Older es un emprendimiento que busca hacer un cambio en la sociedad, como? a través de nuestro servicio que va a mejorar la calidad de vida de las personas mayores, aliviando a sus respectivas familias de la soledad que por tiempo o distancia se genera. Al ser una plataforma tecnológica es una propuesta innovadora lo que permitirá que la aplicación está al alcance de las personas que lo necesiten alrededor del mundo.

La escalabilidad de older propiedad deseable de un sistema, una red o un proceso, que indica su habilidad para reaccionar y adaptarse sin perder calidad, o bien manejar el crecimiento continuo de trabajo de manera fluida, o bien para estar preparado para hacerse más grande sin perder calidad en los servicios ofrecidos. El impacto social que quiere generar Older es gigante: mejoramos la calidad de vida de los adultos mayores y de sus familias , presentandoles un servicio de óptima calidad que les de independencia. generamos empleo formal a nivel nacional e internacional, lo cual favorece a la economía del país ya que la tasa de desempleo disminuiría y por último el 2% de ganancias de los servicios prestados serán destinados a obras sociales dirigidas a hospitales públicos de Bogotá que cuentan con bajos recursos económicos tales como el hospital central de Kennedy y Fontibón donde hay un flujo abundante de pacientes de tercera edad con una mala red de apoyo familiar es alta y pocas capacidades económicas para pagar este tipo de servicios. Este porcentaje será utilizado para mejorar una de las más grandes problemáticas de esta ciudad y para estos pacientes; el transporte. Crearemos rutas que transportan a estos pacientes a sus centros médicos donde reciban atención.



A través de una aplicación nuestros usuarios, podrán encontrar alguien que les preste un servicio de acompañamiento a adultos mayores durante sus quehaceres. Nuestra aplicación tiene tres tipos portales diferentes. El primero es directamente para el trabajador, en este portal, el trabajador podrá programar con anterioridad sus tiempos libres y disponibles para prestar el servicios, a través de la aplicaciones el trabajador podrá confirmar y agendar los servicios que va a prestar y recibir el pago de estos a través de la página. El otro portal es el que está dirigido a las familias de los adultos mayores. Aquí las familias deberán registrar al adulto mayor que recibirá el servicio, tienen que poner todos sus datos personales y datos médicos relevantes, agendar un servicio con mínimo dos horas de anterioridad, realizar

pagos y por último recibirán un informe o reporte por parte del bastón sobre el estado de ánimo o de salud del adulto mayor. Por último, en el portal que manejan los adultos mayores solo se encontrará un botón rojo (ya que las personas de tercera edad no manejan muy bien el tema de las aplicaciones), a través de este botón los usuarios mandan una señal a la central de Older e inmediatamente uno de los asistentes older se comunican con ellos de manera personalizada. Con esta llamada el adulto mayor podrá agendar un servicio y se atenderán todo tipo de dudas quejas o reclamos. Todo esto es pensando en la facilidad tanto para las familias como para el adulto mayor.

Nuestros usuarios tienen que descargar la aplicación desde un smartphone y contar con un plan de telefonía móvil. A través de este podrán solicitar el servicio que necesiten, encontrar la persona que lo prestara, pagar y comunicarse con el servicio al cliente de older el cual estará encargado de recibir y atender a quejas dudas o reclamos. Dentro de nuestra aplicación estará implícita la parte legal, la cual hace que los usuarios acepten y cumplan con las políticas de seguridad y protección de datos.

Teniendo en cuenta nuestro mercado objetivo previamente dicho, sabemos que lo más importante para ellos es obtener un servicio de calidad y confianza

Tendremos que contar con comunicación directa para conseguir los clientes, estaremos presentes en hospitales, hablaremos con médicos independientes, iglesias, volantes en todos lados, en las pantallas de servicio de lugares de atención médica como los centros de salud.

Nos comunicaremos con nuestros clientes a través de diversos canales. Estaremos de manera presencial (embajadores que expliquen la idea de negocio) en lugares

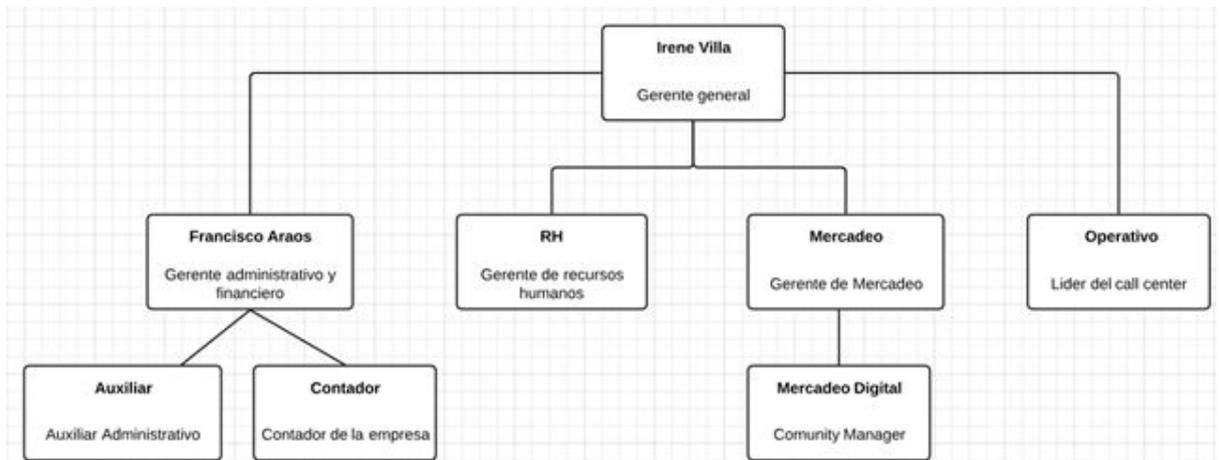
como bancos, farmacias, iglesias, hospitales, centros comerciales, casinos (bingo) ya que suele ser un plan que muchas personas de tercera edad hacen, en las pautas publicitarias que ponen en los centros de atención médica de medicina prepagada.

Por otro lado estaremos presente en redes sociales como facebook ya que nuestro mercado se conecta a este tipo de plataformas y pueden llegar a conocernos a través de esto.

Al inicio Older tendrá ubicado sus principales trabajadores en un coworking, aquí se atenderán las llamadas de los clientes que lo necesiten, y se desarrollara todo el trabajo administrativo y logístico de la empresa. conforme aumente nuestro mercado y nuestros servicios nos trasladaremos en una casa donde toda la familia Older trabaja junta para prestar un servicio de calidad. La ubicación será en una zona de bogotá estrato 3, 4 donde los servicios y el costo de manutención de la oficina no sea tan elevado y así no generar gastos muy altos para Older

Older necesita personal en la parte de recursos humanos ya que ellos serán los encargados de que los bastones (trabajadores) que presten el servicio sean personas con la vocación y las habilidades para tratar con personas de tercera edad. El equipo de recursos humanos serán los encargados de seleccionar el personal indicado para este trabajo que cumpla con ciertos requisitos, en hacer las visitas domiciliarias que verifiquen precisamente el estilo de vida de estas personas, serán los encargados en generar y conseguir las capacitaciones necesarias para entrenar al equipo older para prestar el mejor servicio posible,

Older es una compañía que desea generar un impacto social a través de la tecnología, es de carácter innovador y busca estimular el emprendimiento por medio de la flexibilidad que ofrece en cuanto a su constitución y funcionamiento. Se rige principalmente por las reglas de la sociedad anónima. Esta empresa se constituye por documento privado, el objeto social es indeterminado, se limita a la responsabilidad por obligaciones fiscales y laborales, existe libertad de organización, la revisoría fiscal o la junta directiva no son de carácter obligatorias y se eliminan los límites sobre la distribución de las utilidades.



Gerente general: este será el encargado de liderar y coordinar las funciones en la compañía y así mismo planificar los objetivos a corto y largo plazo que tiene la empresa, organizar la estructura actual y a futuro que tiene la empresa, también será el encargado de tomar las decisiones finales de la compañía y a su vez controlar las actividades planificadas que posee la empresa. velar por el mercado y las ventas que tiene la compañía. Y generar un buen análisis financiero, administrativo, personal y contable entre otros.

Gerente Administrativo: este es el encargado de gestionar y supervisar los recursos económicos y financieros de la empresa para trabajar con las mejores condiciones de coste, liquidez, rentabilidad y seguridad. De igual modo será el encargado de controlar las estrategias financieras de la empresa

Gerente de mercadeo: será el encargado de desarrollar estrategias que fundamentan la orientación deseada a nuestro servicio, con objetivo de rentabilidad y asignación eficiente de los recursos. De igual forma será el encargado de analizar las fortalezas, debilidades, oportunidades, amenazas y ventajas competitivas que se puedan generar para un excelente desarrollo de estrategias de mercadeo.

Gerente de recursos humanos: será el encargado de gestionar y coordinar la aplicación de las normas y los procedimientos de recursos humanos. También tiene la labor de contratar un personal cualificado y colocarlos en aquellos puestos para los que sean más adecuados.

Líder del call center. Será el encargado de que los operarios realicen bien su trabajo, y será la autoridad de estos, mediando con cualquier conflicto que pueda ocurrir allí, ayudará a mejorar el ritmo de las llamadas sin afectar el nivel de satisfacción del cliente. También ayudará a reclutar a sus trabajadores de la mano del gerente de recursos humanos.

Auxiliar administrativo: Será el encargado de realizar una gran variedad de funciones administrativas como la actualización, registro y almacenamiento de información; fotocopias; archivado; tratamiento de textos; atención telefónica y gestión del correo postal y electrónico.

Contador: Será el encargado de llevar toda la contaduría de la empresa y así mismo poder realizar informes para la gerencia y así el gerente pueda tomar decisiones finales.

-Community manager: Es el encargado del marketing digital de la compañía, responsable de la gestión y desarrollo de la comunidad online, deberá aumentar la comunidad para detectar a los potenciales clientes y prescriptores.

Para poder empezar con el desarrollo de Older es necesario un alto capital el cual abarcara el desarrollo de la aplicación y su funcionamiento, así mismo encontrar un buen lugar donde laborar de la mano de un coworking. De igual modo poder invertir en publicidad para poder darnos a conocer por las personas, más que todo las familias, es importante tener un amplio personal operario desde un comienzo el cual se encargue de las llamadas de los clientes, del funcionamiento de la aplicación, y de la parte financiera, administrativa y comercial de la compañía

Se tendrán dos ángeles inversionistas los cuales están interesados en nuestro emprendimiento, estos tendrán un aporte significativo para la creación de la

empresa, de igual forma nosotros también tendremos un aporte de 15,000\$ cada uno con el cual podremos empezar a construir nuestra empresa.

En cuanto a los aportes de los socios los socios fundadores cuentan con un 27,5% de participación en la empresa y los socios externos tendrán un 22,5% de participación, los socios se verán obligados a participar en todas las decisiones de la empresa, más allá de sus aportes a capital los socios hacen parte de la junta directiva.

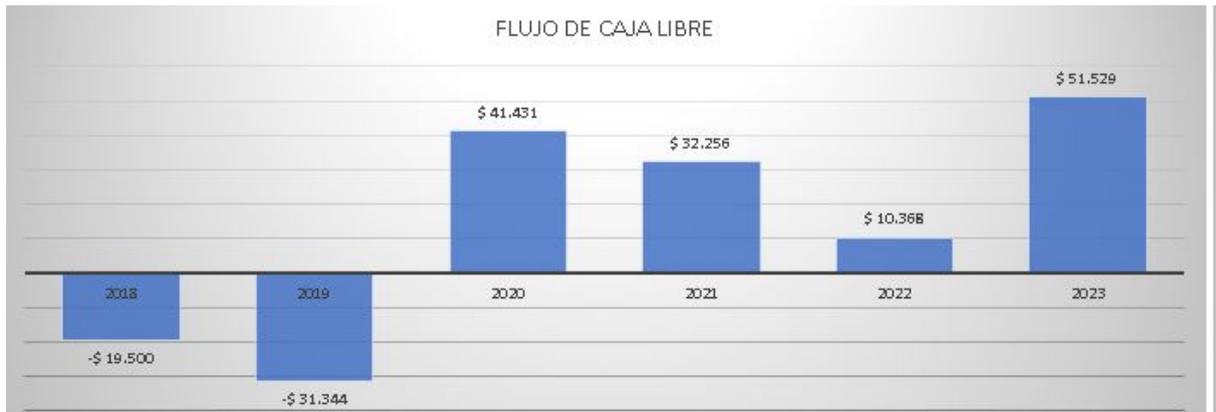
Tanto el gerente general como el gerente administrativo y financiero de la empresa además de ser los socios fundadores de la compañía tendrán que hacerse cargo de su rol en la empresa, los otros socios externos solo velarán por las decisiones finales para el funcionamiento del futuro de la empresa.

Debido a la cantidad de costos y gastos que presenta la compañía se prevé que el punto de equilibrio de la empresa sea alcanzado en el segundo año de operación, en donde los ingresos sean superiores a los gastos y costos que se tendrán.

Nuestro punto de equilibrio será de 125.709\$, partiendo de una utilidad neta de -50.845\$ y unas ventas de 74.865\$ para el año 2019.

En los primeros años de operación se tienen unos meses en que disminuye la utilidad neta y otros meses donde aumenta pero se espera que la utilidad neta sea constantemente positiva después de este tercer año de estar operando en el territorio colombiano.

En el momento que la empresa se internacionalice a costa rica se incrementarán notablemente los costos y gastos de la compañía ya que estaremos operando en un nuevo país.



Durante el primer año de operación la empresa muestra un flujo de caja de -31.344\$ debido a que no se generan suficientes ingresos operacionales para cubrir con todo lo demandado. Esto expresa que la compañía no tiene capacidad de generar fondos mediante sus operaciones en este año, la empresa puede estar obteniendo beneficios de sus operaciones, pero sin embargo tiene un gran problema de liquidez.

Para el siguiente año (2020) la empresa contará con un flujo de caja de 41.431\$ esto nos muestra que los ingresos de este periodo fueron superiores a los egresos, lo que nos dice que tenemos un alto margen de liquidez y esto nos puede generar una alta capacidad de ahorro para futuras inversiones.

En el año 2021 se obtiene un flujo de caja de 32.256\$ no tan alto como el año anterior pero al igual sigue siendo una buena proyección. En el próximo año(2022) se tiene un flujo de caja del 10.368 debido a nuestro proceso de internacionalización donde se incurre en un alto incremento de gastos y pocos ingresos operativos debido a que estamos empezando a laborar en dicho país.

Finalmente en el último año(2023) se obtiene el mejor periodo de cash flow con un flujo de caja de 51.529\$ esto debido a que estamos operando en dos países a la vez con más ingresos que egresos para el margen neto de ambos países.

Los índices de rentabilidad como el margen neto, el ROE y el ROA, evidencian la rentabilidad de este emprendimiento, como se observa en la hoja de los indicadores nuestro ROE en los últimos 4 años tiene un promedio del 40% lo que quiere decir

que la empresa es rentables. Así mismo se evidencia un ROA del 65% en promedio de los últimos 4 años lo que nos muestra que se tendrá un muy buen retorno sobre el patrimonio.

Estados financieros proyectados (5 años)

ESTADO DE RESULTADOS	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Ventas	\$ 0	\$ 74.865	\$ 279.389	\$ 339.998	\$ 376.164	\$ 456.301
Costo de Materias Primas, servicios e insumos	\$ 0	\$ 8.795	\$ 32.759	\$ 39.811	\$ 43.958	\$ 47.221
Mano de Obra Operativa	\$ 0	\$ 10.073	\$ 22.824	\$ 28.140	\$ 36.172	\$ 43.535
Prestaciones sociales sobre la nómina Operativa	\$ 0	\$ 5.025	\$ 11.928	\$ 14.579	\$ 19.220	\$ 23.473
Otros Costos Directos de Fabricación	\$ 0	\$ 15.280	\$ 28.504	\$ 40.654	\$ 48.133	\$ 52.987
Total Costo de Ventas	\$ 0	\$ 39.173	\$ 96.015	\$ 123.184	\$ 147.483	\$ 167.216
UTILIDAD BRUTA	\$ 0	\$ 35.691	\$ 183.324	\$ 216.813	\$ 228.680	\$ 289.085
Gastos de Distribución	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Gastos de Ventas	\$ 0	\$ 7.125	\$ 41.901	\$ 51.000	\$ 56.425	\$ 68.445
Gastos Administrativos	\$ 15.200	\$ 6.870	\$ 12.666	\$ 22.164	\$ 38.333	\$ 61.307
Nómina Administrativa	\$ 0	\$ 47.068	\$ 64.480	\$ 71.387	\$ 77.471	\$ 82.475
Prestaciones sociales sobre la nómina Administrativa	\$ 0	\$ 22.026	\$ 30.041	\$ 33.227	\$ 36.037	\$ 38.345
Total Gastos de Administración y Ventas	\$ 15.200	\$ 83.090	\$ 149.088	\$ 177.777	\$ 208.265	\$ 250.571
Depreciaciones	\$ 0	\$ 900	\$ 955	\$ 1.602	\$ 2.102	\$ 2.560
UTILIDAD OPERATIVA	-\$ 15.200	-\$ 48.298	\$ 33.281	\$ 37.434	\$ 18.314	\$ 35.953
Gastos Financieros	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	-\$ 15.200	-\$ 48.298	\$ 33.281	\$ 37.434	\$ 18.314	\$ 35.953
Impuestos	\$ 0	\$ 2.546	\$ 10.650	\$ 11.605	\$ 5.494	\$ 10.786
UTILIDAD NETA	-\$ 15.200	-\$ 50.845	\$ 22.631	\$ 25.830	\$ 12.819	\$ 25.167

A continuación se muestran los estados financieros proyectados para los primeros cinco años de operación, incluyendo el año cero.

como podemos ver en el estado y resultados el primer año de operación no es muy alentador debido al alto margen de pérdidas que presenta, esto debido a la cantidad de gastos y costos que se incurren para este primer año.

en el siguiente año se observa ya una utilidad neta positiva con un buen margen de ganancia debido a que se tiene un incremento significativo en las venta de nuestro servicio.

para los siguientes años debido a nuestra internacionalización en costa rica nuestra utilidad disminuye debido a los altos gastos de publicidad y demás y sí mismo la cantidad de costos que se incurren para llevar a cabo este proceso.

Los riesgos podrían amenazar el éxito de la empresa: Hay dos grandes dos, interno y externo. El interno que alguna de las personas reciba un mal servicio y quede insatisfecha, y la externa es que los trabajadores se roben el contacto y no hagan uso de la aplicación.

Estos riesgos serían afrontados desde el , daremos a todos nuestros trabajadores capacitaciones y los haremos cumplir con un protocolo el cual se ajuste al trato necesario para personas de esta edad para reducir al mínimo las probabilidades de insatisfacción del cliente por culpa de un mal servicio. al externo, pretendemos crear

una comunidad que no solo beneficie la plataforma y los usuarios pero también los trabajadores. para tener una relación de confianza con ellos también, les daremos incentivos, y crearemos un clima “organizacional” que cree cierta fidelidad con Older.

Desde Julio de 2019 Older empezara con su campaña de mercadeo, estructurando su parte administrativa y reclutando tanto trabajadores como posibles clientes. En octubre del 2019 se dará inicio a la aplicación y a la prestación de servicios de older como tal. dependiendo de su acogimiento en el mercado Older se internacionalizará en el mercado Costarricense.

Los primeros servicios que se presten serán fundamentales par darle una idea al mercado de que es y cómo lo van a recibir, generando confianza en sus primeros clientes que serán los encargados de difundir la voz a futuro clientes o consumidores. Un error fatal para Older sería prestar un mal servicio lo cual destruiría la confianza del cliente y del mercado en general. Por otro lado sabemos que tenemos que no protegernos bien legalmente ante de cierto tipo de situaciones.

Referencias:

Retina, E. (2019). Estas son las 10 tendencias en sanidad para 2018. Retrieved from

https://retina.elpais.com/retina/2018/01/24/tendencias/1516798172_204986.html

Chao, M. (2019). 10 tendencias de las tecnologías de salud para 2018. (Parte I).

Retrieved from <https://www.ehcos.com/tendencias-esalud-latinoamerica-i/>

S.A.S., E. (2019). ¿Cuáles hogares compran más vehículos?. Retrieved from <https://www.larepublica.co/consumo/cuales-hogares-compran-mas-vehiculos-2443311>

Revista Dinero; Colombia envejece: ¿los venezolanos ayudarán a resolver el lío?. (2019). Retrieved from <https://www.dinero.com/pais/articulo/cuantos-colombianos-estan-en-la-tercera-edad-segun-el-censo/261611>

Tiempo, C. (2019). SALUD PRIVADA MUESTRA SU VERDADERA SITUACIÓN. Retrieved from <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-862234>

Tiempo, C. (2019). COLOMBIA NO QUIERE A SUS ANCIANOS. Retrieved from <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-107936>

Tiempo, C. (2019). El desalentador panorama del adulto mayor en Colombia. Retrieved from <https://www.portafolio.co/economia/panorama-del-adulto-mayor-en-colombia-2018-517356>

Tercera edad, negocio que atrae a inversionistas generando valor. (2019). Retrieved from https://www.elcolombiano.com/historico/tercera_edad_negocio_que_atrae_a_inversio_nistas_generando_valor-LXec_297783

Gastos en el sector de la salud. (2019). Retrieved from <https://www.elspectador.com/opinion/opinion/gastos-en-el-sector-de-la-salud-columna-627149>

Retina, E. (2019). Estas son las 10 tendencias en sanidad para 2018. Retrieved from

https://retina.elpais.com/retina/2018/01/24/tendencias/1516798172_204986.html

Chao, M. (2019). 10 tendencias de las tecnologías de salud para 2018. (Parte I).

Retrieved from <https://www.ehcos.com/tendencias-esalud-latinoamerica-i/>

Hogares, I. (2019). Indicadores básicos de TIC en Hogares. Retrieved from

<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/tecnologia-e-innovacion/tecnologias-de-la-informacion-y-las-comunicaciones-tic/indicadores-basicos-de-tic-en-hogares>

Ramírez, I. (2019). Siete aplicaciones para adaptar Android a personas mayores.

Retrieved from

<https://www.xatakandroid.com/aplicaciones-android/siete-aplicaciones-para-adaptar-android-a-personas-mayores>

Palacios, C. (2019). Preferencias sobre cuidados en la tercera edad. Retrieved from

<https://blogs.funiber.org/gerontologia/2016/08/25/funiber-preferencias-cuidados-tercera-edad>

Industria de servicios para la tercera edad. (s.f.). Recuperado abril, 2019, de

<https://www.portafolio.co/tendencias/industria-servicios-tercera-edad-85500>

LISTADO DE ENTIDADES PROMOTORAS DE SALUD DEL MUNICIPIO DE

SINCELEJO | Datos Abiertos Colombia. (s.f.). Recuperado abril, 2019, de

<https://www.datos.gov.co/Salud-y-Proteccion-Social/LISTADO-DE-ENTIDADES-PROMOTORAS-DE-SALUD-DEL-MUNIC/vhj3-hdhg>

Los beneficios y costos en los planes de medicina prepagada. (2017, 14 junio).

Recuperado abril, 2019, de

<https://www.finanzaspersonales.co/consumo-inteligente/articulo/prepagada-planes-medicos-prepagados-en-colombia/72886>

REDACCIÓN EL TIEMPO, L. (2015, 28 septiembre). Las personas mayores de Colombia son las más pobres de América Latina. Recuperado abril, 2019, de <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-16389736>

Tiempo, C. (2019). Población en Colombia está envejeciendo. Retrieved from <https://www.portafolio.co/economia/poblacion-mayor-de-60-anos-aumento-en-colombia-520711>

Minsalud. (2019). Retrieved from https://www.minsalud.gov.co/proteccionsocial/Financiamiento/Paginas/indicadores_generales.asp

Personales, F. (2019). Los beneficios y costos en los planes de medicina prepagada. Retrieved from <https://www.finanzaspersonales.co/consumo-inteligente/articulo/prepagada-planes-medicos-prepagados-en-colombia/72886>

Tiempo, C. (2019). SALUD PRIVADA MUESTRA SU VERDADERA SITUACIÓN. Retrieved from <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-862234>

"article";, E. (2019). El fortalecimiento de la medicina prepagada en Colombia | ELESPECTADOR.COM. Retrieved from <https://www.elspectador.com/noticias/salud/el-fortalecimiento-de-la-medicina-prepagada-en-colombia-articulo-709303>

Crece los usuarios de medicina prepagada en el país. (2019). Retrieved from

<https://www.dinero.com/edicion-impresa/sectores/articulo/aumenta-el-numero-de-usuarios-de-medicina-prepagada/224917>

Palacios, C. (2019). Preferencias sobre cuidados en la tercera edad. Retrieved from <https://blogs.funiber.org/gerontologia/2016/08/25/funiber-preferencias-cuidados-tercera-edad>

S.A.S., E. (2019). Estas son las opciones de la medicina prepagada y los seguros de salud. Retrieved from <https://www.larepublica.co/finanzas/estas-son-las-opciones-de-la-medicina-prepagada-y-los-seguros-de-salud-2718929>

Cuidado Adulto Mayor | Homewatch Caregivers | Servicios de Enfermería. (2019). Retrieved from https://cuidadoadultomayor.com/?gclid=CjwKCAiAwojkBRBbEiwAeRcJZEReQwGkAIsLEw9Z49ALznm-gGKcx_P5cnp3grapDHBS9Mpf8KA0_xoC5qQQAxD_BwE
<http://enfermerasangelesdeluz.com>

Tiempo, C. (2019). Una app para encontrar a cuidadores de adultos mayores. Retrieved from <https://www.eltiempo.com/tecnosfera/novedades-tecnologia/app-lazos-humanos-para-cuidadores-de-adultos-mayores-161274>

Biblioteca Octavio Arizmendi Posada. (2019). Retrieved from <https://www-emis-com.ez.unisabana.edu.co/php/industries/statistics/charts?pc=&indu=3254>

Mindsalud (2019). Retrieved from <https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/VP/FS/cifras-financieras-sector-salud-No.9.pdf>

Vinaccia, S., & Orozco, L. (2019). Aspectos psicosociales asociados con la calidad de vida de personas con enfermedades crónicas. Retrieved from http://pepsic.bvsalud.org/scielo.php?pid=S1794-99982005000200002&script=sci_abstract&tlng=es

Salarios de Enfermera/o en Colombia | Indeed.com. (2019). Retrieved from <https://co.indeed.com/salaries/Enfermera/o-Salaries>

Instituciones Geriátricas - Il Sorriso. (2019). Retrieved from; http://viejoportal.com/inst_pc/il_sorriso/il_sorriso.htm