

TRABAJO DE GRADO ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Estudiante: Carlos Alberto Durán Martínez
Tutor: Erika Barros
Año: 2017



INTRODUCCIÓN

- El modelo de salud pública Colombiana actual, está enfocada en mejorar y fomentar el desarrollo oportuno de los sistemas de salud y saneamiento básico de todos sus habitantes, para ello el gobierno nacional ha reestructurado la Constitución Política de 1886, en la cual el sistema de salud se manejaba como beneficencia, y Colombia como un “Estado de derecho”, en esa época no se tenían en cuenta los derechos fundamentales que tenían los habitantes, fue hasta el año 1991 con la nueva Constitución Política; cuando surgieron los cambios en todas las actividades del estado para, con los habitantes colombianos, pues pasó; de ser Republica unitaria, a ser un “ESTADO SOCIAL DE DERECHO”, Esto implica para el gobierno tener la responsabilidad de brindar garantías Sociales, Económicas y Culturales a toda la población, sin discriminación alguna. (Luján & Sánchez Gómez, 2000).

INTRODUCCIÓN

- En concordancia a esto y en aras de dar cumplimiento y contribuir al avance del modelo de salud, el gobierno nacional presenta una nueva reforma para contrarrestar la problemática de cobertura en salud, creando la “ley 100 de 1993”, donde se instaura el sistema de seguridad social integral y se determinan otras disposiciones.
- Esta herramienta trajo consigo un objetivo claro, el cual fue consolidar una cobertura universal en salud, basándose en los principios de Eficiencia, Universalidad, Solidaridad, Integralidad, Unidad y Participación Social, los cuales servirían como formula de equidad para la sociedad en muchos aspectos sociales y económicos y en el cual se enmarca principalmente el saneamiento básico, expresado en la ley como, referentes mínimos vitales para los habitantes del territorio nacional.

INTRODUCCIÓN

El modelo de atención en salud, formulado en la ley 100 de 1993, está basado en prestadores institucionalizados de servicios de salud, los cuales prestan servicios de soporte vital básico, consulta por medicina general y servicios especializados para los diferentes diagnósticos médicos.

Actualmente este modelo de atención en salud es deficiente, por presentar múltiples fallas, problemas estructurales, y falta de capacidad resolutoria de los diagnósticos médicos en los primeros niveles, pues la demanda de los servicios por parte de los usuarios supera la oferta de los prestadores de servicios de salud.

“ Más cobertura menos acceso”

*Bonet, Acosta y Orosco (2014), Documentos de trabajo sobre economía regional,
Banco de la republica*

INTRODUCCIÓN

- Actualmente en Colombia la atención médica domiciliaria esta revolucionando el modelo de salud y la manera de como se presta los servicios de salud, ya que desde que se implemento a ayudado a descongestionar las urgencias de todas las instituciones prestadoras de servicios de salud.
- Ya que estos permanecen llenos de usuarios por, el aumento de la esperanza de vida y el progresivo crecimiento demográfico que presentan múltiples problemas, colapsando así la red de prestadores de salud.
- Por consiguiente, en este trabajo de grado, se define como proyecto la creación de una empresa prestadora de servicios de atención médica domiciliaria, la cual está enfocada en salvar vidas, estimulando el cuidado a la salud de toda la población, ofertando servicios médicos pre hospitalarios de carácter privado, para toda la comunidad de la ciudad de Villavicencio. Cuyo objetivo principal será, el brindar cobertura asistencial domiciliaria en las áreas de medicina general, apoyo profesional de enfermería, atención de urgencias y emergencias.
- Para hacer posible este proyecto se han realizado investigaciones previas del mercado donde se determina que este modelo de servicios de salud es de gran ayuda, para solucionar en parte los problemas de demanda en los servicios de salud, ya que es un modelo de servicios de salud que responde a las exigencias sociales de servicios de salud pues promueve la calidad y oportunidad en la atención.

ALCANCE

El alcance de este proyecto se fija que al cabo del año 2021, la ciudad de Villavicencio cuente con una empresa integral de servicios de atención médica pre hospitalaria privada, donde la base de desarrollo empresarial este centrada en la comunidad ofertando un servicio de atención médica oportuna y cuidado del paciente, y al mismo tiempo brinde oportunidad en el acceso a los servicios de salud, de tal manera, que el servicio que se oferte en las ciudad, sirva de apoyo para el cumplimiento de los objetivos gubernamentales e internacionales como lo requiere la organización mundial de la salud (OMS) con los objetivos del milenio (ODM), esto con el fin de mejorar la calidad de vida de los habitantes, y adicionalmente ayude al fortalecimiento de los centros de urgencias existentes en el departamento del meta

I. IDEA INICIAL

La idea inicial del proyecto surge con la visita a la ciudad de Villavicencio, departamento del Meta en unas pequeñas vacaciones, pues para esta época el promotor de esta idea cursaba sexto semestre de administración de empresas y al mismo tiempo se desempeñaba como paramédico en una empresa que presta servicios de atención médica domiciliaria, fundada en la ciudad de Bogotá D.C.

En esta experiencia el promotor de esta idea detecta varias fallas en el sistema de salud y en los prestadores del servicio, las cuales aumentan por el cambio climático y su ubicación geográfica, pues su cercanía a la línea ecuatorial y la baja altitud hace que el clima sea cálido y húmedo al mismo tiempo, presentándose cambios de temperaturas en el día, que van desde los 20 °C a 39 °C, según época del año. Aumentando así la demanda en consultas médicas, por diferentes diagnósticos epidemiológicos como son enfermedades diarreicas agudas, enfermedades respiratorias y de diferente tipología infecciosas o adquiridas durante el transcurso de la vida.

I. DEA INICAL

Por tal motivo el promotor de esta idea evidencia la necesidad que la ciudad de Villavicencio tenga con una empresa privada que oferte servicios médicos domiciliarios en todas las zonas de la ciudad y barrios circunvecinos, ya que los centros de atención médica existentes en el departamento, no satisfacen la demanda de las necesidades básicas en salud.

Para el cumplimiento de este objetivo se presenta a continuación una propuesta de negocio, la cual consiste en ofertar servicios de atención medica domiciliaria pre hospitalaria donde se satisfaga las necesidades básicas en salud de la población Villavicense, aportando el conocimiento adquirido durante la carrera profesional y consolidando una propuesta de negocio, donde el gran reto es generar tranquilidad entre los habitantes ya que cuentan con una empresa que presta servicios de atención medica domiciliaria las 24 horas del día, y cuida por el bien máspreciado del ser humano que es “ la vida”.

II. Estudio de Mercado

1. Análisis de mercado.

a. Diagnóstico de la estructura actual:

Para hacer un análisis Nacional y Departamental completo del estado actual en salud de la población colombiana y en particular la población Villavicense, primero se hará un análisis de los datos internacionales y nacionales, según la Organización Mundial de la Salud y su reporte de la problemática actual de salud, estos datos mas adelante servirán como referentes para analizar el modelo de salud actual que tiene Colombia, y partiendo de este punto nos ayude a determinar estrategias de mercado que impongan un impacto positivo a la demanda de servicios médicos.

Seguido se hará una encuesta de preferencias de consumidor frente a los servicios de salud.



II. Estudio de Mercado

- Diagnóstico de la estructura actual:

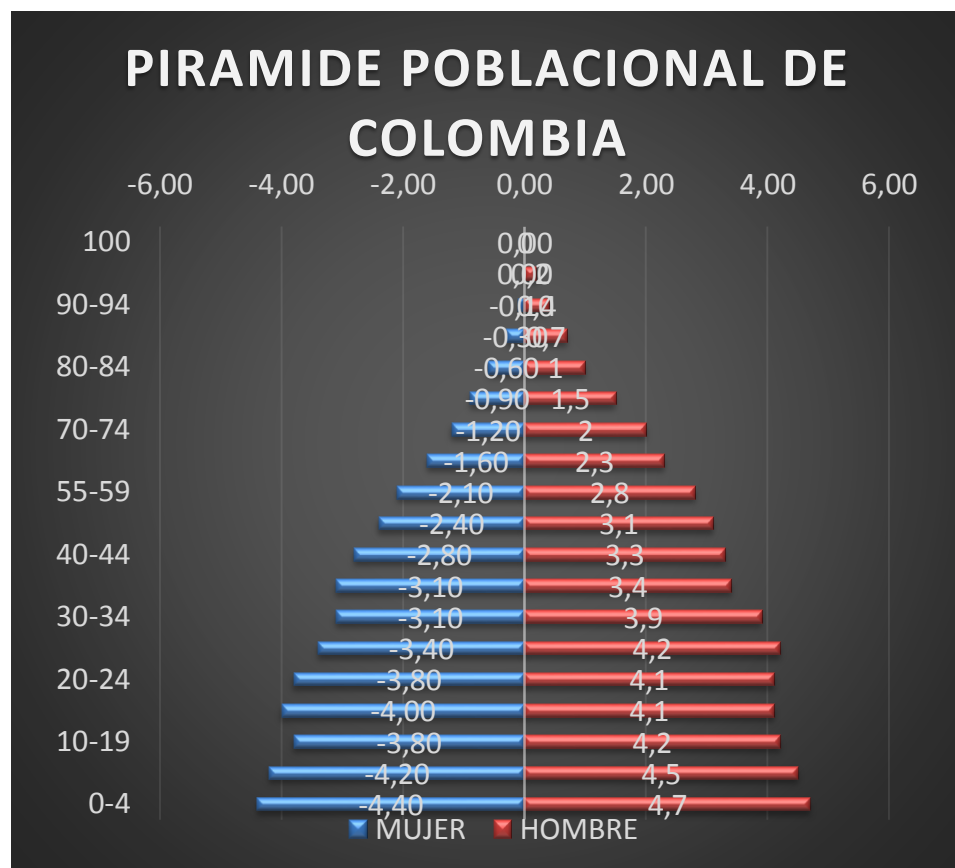
En términos de crecimiento demográfico mundial donde se clasifican por grupos etarios, en donde la población mundial masculina con respecto al 100%, ocupa actualmente el 50,4 %, y con respecto a la población mundial femenina en esta misma porcentaje, ocupa el 49.6%, estos datos poblacionales se referencian con el fin de contextualizar la dimensión de la demanda de servicios de salud a nivel mundial y de las necesidades sanitarias básicas. . (OMS, 2006)



Total Población Mundial 7,515,284,153 Habitantes.

II. Estudio de Mercado

- ❖ En Colombia la población total es de 49,067,981 habitantes.
- ❖ Población total de Ciudad de Villavicencio es de 480.138 habitantes según el último censo realizado en el año 2012, y teniendo en cuenta el cambio demográfico porcentual desde 1964 al 2012, que fue el último censo a la población de Villavicencio el incremento ha sido del 822,1%, ya que se ha convertido el principal receptor de las corrientes migratorias.

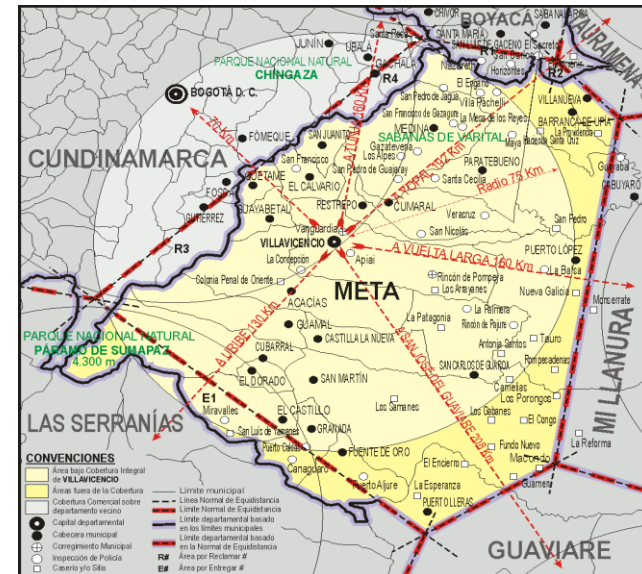


Fuente: <http://www.populationpyramid.net/es/colombia/2017/>

II. Estudio de Mercado

b. Mercado Objetivo:

- Nicho de mercado : Villavicencio Capital del Departamento del Meta, cuya dimensión Política administrativa está ubicada en el piedemonte de la cordillera oriental, al sur con oriente de Bogota a 86 Km de distancia por carretera, con una superficie de 1328 Km cuadrados. Limita por el norte con el municipio del calvario, hacia el noreste con el municipio de Puerto López; hacia el sur con los Municipios de San Carlos de Guaroa y Acacias, por el occidente y noreste limita con Guayabetal encontrándose nuevamente con el municipio del calvario.



Fuente:

<https://www.google.co/search?q=villavicencio+meta&source=lnms&tbn=isch&sa>

II. Estudio de Mercado

✓ Economía basada en:

Por último “los ingresos de la población está basados en la industria minera y explotación de recursos naturales, que ocupa principalmente en el fortalecimiento de la extracción de crudo, la elaboración de bebidas, extracción y refinación de aceite de palma, trilla de arroz, así como actividad metalmecánica y de productos para construcción. El Departamento tiene un importante papel por su posición estratégica frente al país andino, circunstancia que lo ha convertido en principal receptor de las corrientes migratorias, aventajando así al resto de departamentos de la llanura y la selva colombiana”. (POT NORTE, 2013).



II. Estudio de Mercado

- ❖ Diagnostico de Estructura Actual del Mercado.
- ✓ Oferta y Demanda de Servicios de Salud en la Ciudad de Villavicencio.

Servicios de Salud	Demanda en Consulta %	Cubrimiento Actual % / 2013	Déficit de Atención %
Villavicencio, Meta	100%	86.6%	13.4%

Fuente: Elaboración propia. Análisis POT Norte Villavicencio Marzo 25, 2013

En conclusión en el estudio de mercado el servicio de salud, presenta un déficit de atención en salud del 13,4 % en la ciudad de Villavicencio con base en los datos recolectados en el trabajo de campo utilizando una metodología etnográfica mediante la observación sistemática participativa y la referenciación de diferentes entes gubernamentales como es la Organización Mundial de la Salud, El sistema de información de la protección Social, Ministerio de Salud y de la Protección Social, Secretaría de Salud de Villavicencio, Gobernación del Meta. Entre otros.

II. Estudio de Mercado

- Con todas estas bases económicas, sociales, culturales y estadísticas; se define el perfil del consumidor, el cual debe tener la capacidad suficiente, para la adquisición de los servicios complementarios ofertados de atención médica de urgencias y atención médica domiciliaria.
- Cabe añadir que este servicio inicialmente se ofertara a nivel local con posibilidades de expansión a nivel nacional dependiendo de estudios epidemiológicos y de salubridad. Este modelo de atención en salud no se ofertara a nivel internacional; ya que la normatividad legal vigente para atención en salud y el modelo de salud colombiano es diferente al de otros países. Aunque en esta región se ofertan otros servicios sustitutos como son las prácticas ancestrales y de creencias religiosas estos servicios no se consideran éticos por no tener estudios científicos previos, en contraste con los productos y/o servicios complementarios como lo son el apoyo diagnóstico especializado.



2. Análisis de la competencia

a. Identificación de la Competencia.

Este estudio minimiza el riesgo de fracasar en el intento de ofertar nuestros nuevos servicios, ya que; con la investigación de mercados anterior vista conocemos a profundidad, la competencia y el mercado nuestro entorno, de igual manera nuestros posibles aliados.



Razón social
• Por su salud, Servicios de atención complementaria-Famisanar EPS. • Emermédica S.A • Semi SAP. • AMC Ambulancias LTDA
Servicios ofertados por el mercado actual
• Consulta por medicina general. • Urgencias y Emergencias Médicas. • Terapia respiratoria. • Enfermería Domiciliaria. • Servicio de Rehabilitación. • Toma de muestra de laboratorio. • Alquiler de Ambulancias.

Análisis de Precio de Venta de la Competencia

Servicio de Atención en Salud		Empresas Prestadoras			
ITEM	Oferta de Servicios	Por su salud	Emermédica S.A	Semi Sap	AMC Ambulancias LTDA
1	Consulta medicina general	\$ 55.000	\$ 38.000	\$ 60.000	\$ 55.000
2	Urgencias y Emergencias Medicas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
3	Terapia respiratoria	\$ 35.000	\$ -	\$ 45.000	\$ 50.000
4	Enfermería Domiciliaria	\$ 25.000	\$ -	\$ 45.000	\$ 55.000
5	Servicio de Rehabilitación	\$ 30.000	\$ -	\$ 50.000	\$ 45.000
6	Toma de muestra de laboratorio	\$ 22.500	\$ -	\$ 18.000	\$ 25.000
7	Alquiler de Ambulancias	\$ 250.000	\$ -	\$ 250.000	\$ 300.000

Fuente: Elaboración propia. Tomado de información de Análisis de mercado

En la tabla continuación se evidencian los precios de venta de los productos ofertados por la competencia.

2. Análisis de la competencia

d) Segmento de la competencia.

En el trabajo de investigación se evidencia, que el campo de acción de la competencia, es la zona urbana central de la ciudad de Villavicencio, con excepción de Semi SAP, que presta servicios en el Municipio del Restrepo y también en el Municipio de Cumaral



En comparación a esta información MedSalud del Llano prestara los servicios en toda la ciudad de Villavicencio, Municipios de Restrepo y Vía al municipio de Acacias un kilómetro antes del peaje



3.Descripción del producto o servicio.

a. Descripción del servicio.

Es un plan de salud que cubre asistencia de atención médica domiciliaria de urgencias las 24 horas del día, los 365 días del año, atención por medicina general sin limite de consultas, toma de exámenes especializados para el diagnostico oportuno de la enfermedad, manejo paliativo de medicamentos, además de eso cubre el traslado del paciente a clínicas y centros hospitalarios mas cercano.



b. Características del servicio

Para Donabedian, Avedis. (1990). “La calidad de la atención a la salud tiene tres componentes: la atención técnica, el manejo de la relación interpersonal y el ambiente en la que se lleva a cabo el proceso de atención”.

Por tal motivo las características del servicio esta bajo los estándares de habilitación bajo la resolución 2003 del 2014 emitida por el Ministerio de Salud y la Protección Social, y vigilado por la Secretaria de Salud de la Ciudad de Villavicencio.

- ✓ Estándares de Habilitación.
- Capacidad Técnico-Administrativa.
- Suficiencia Patrimonial y Financiera.
- Capacidad Tecnológica y Científica



c. Fortalezas y debilidades.

Con el propósito de conocer el diagnóstico actual de la empresa se formula un análisis DOFA, como estrategia para la toma de decisiones, con el fin de dar direccionamiento a una mejora continua en los procesos de atención domiciliaria pre hospitalaria para brindar un bienestar al paciente y al mismo tiempo mejorar la calidad de vida de los colaboradores.

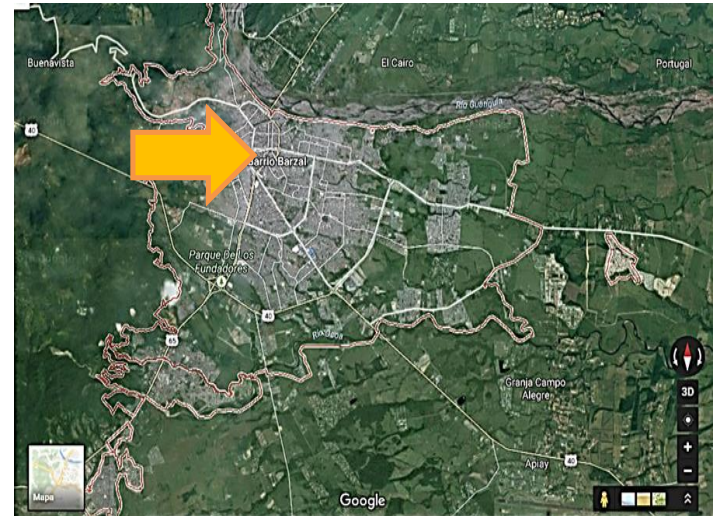
Con este análisis DOFA se puede concluir que, la organización cuenta con las herramientas adecuadas para ser competitiva, pues está constituida frente a la normatividad actual, (Resolución 2003, 28 de Mayo de 2014), y esto trae muchas ventajas organizacionales, pues cumple con altos estándares de calidad en la prestación del servicio.

FORTALEZAS	DEBILIDADES
1) La empresa cuenta con una política de seguridad del paciente diseñada con base en la evidencia.	1) Ser un nuevo competidor en el mercado de servicios de salud
2) Tener tecnología de punta, con el personal capacitado periódicamente para el cumplimiento de guías de manejo y protocolos de seguridad del paciente.	2) Desconocer los hábitos de consumo y modos de vida de los afiliados.
3) Los desplazamientos son cortos por lo que genera poco consumo de combustible en los vehículos de respuesta.	3) Falta de compromiso de los empleados con los propósitos corporativos
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
1) Crecimiento de la poblacional con una proyección ascendente	1) Hay sectores que presentan altos índices de delincuencia.
2) Los pacientes requieren de diagnósticos confiables y tratamientos oportunos.	2) Empresas con más trayectoria que ofrecen servicios similares.
3) El tráfico de la ciudad es ordenado y con poca afluencia.	3) Incremento de los costos de mantenimiento vehicular por mal estado de las vías

4. Canales de distribución

- El canal de distribución del servicio será directo en la ciudad de Villavicencio y municipios aledaños de cobertura; ya que no se cuentan con intermediarios, el servicio es solicitado por vía telefónica bien sea por el paciente, familiar, o empresa donde el cliente requiera del servicio.
- Alternativas de Comercialización.

El servicio estará dirigido a todos los habitantes de la ciudad de Villavicencio, Acacias y Restrepo, el objetivo es hacer que todos los habitantes de los diferentes municipios conozcan el servicio mediante el ofrecimiento del servicio persona a persona en los centros comerciales y centros hospitalarios de la ciudad, adicionalmente se promocionara el servicio con visitas de campo en hogares geriátricos, empresas manufactureras y comerciales, industrias, y por último se hará uso de medios tecnológicos mostrando los beneficios y experiencias de vida de los afiliados.



5. Definición y análisis del precio.

- Para definir el precio que se va a ofertar se hace un trabajo de campo en donde se recopilan datos de la competencia directa creando así una tabla en la cual se tendrá un precio promedio ponderado para el servicio.
- En conclusión en la tabla anterior se ve reflejado un precio de venta tentativo para el servicio ofertado por MedSalud del Llano, el cual es el precio promedio ponderado que sugiere el análisis de precios, pero se determina que como estrategia de inserción al mercado, el precio final al consumidor debe de ser de \$ 48000 Pesos moneda corriente. Y el precio del servicio se cancelara de manera mensual, por afiliado, con beneficios de descuentos del 2% por pronto pago, y sin exclusiones de servicio.
- Los precio del producto fijado, está acorde al tipo de consulta que se está ofertando, ya que el costo de los insumos médicos que se usan varía de paciente a paciente, dada la complejidad y el estado de la enfermedad, y los costos fijos son recuperables por el número de pacientes que pueda ver el médico general en un turno de seis u ochos horas, y sujeto al número de afiliados.

Precio ponderado de venta.

Servicio de Atención en Salud		Empresas Prestadoras				Precio de venta
ITEM	Oferta de Servicios	Por su salud	Emerme dica S.A	Semi Sap	AMC Ambulancias LTDA	
1	Consulta medicina general	\$ 55.000	\$ 38.000	\$ 60.000	\$ 55.000	\$ <u>48.000</u>
2	Urgencias y Emergencias Medicas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
3	Terapia respiratoria	\$ 35.000	\$ -	\$ 45.000	\$ 50.000	\$ -
4	Enfermeria Domiciliaria	\$ 25.000	\$ -	\$ 45.000	\$ 55.000	\$ -
5	Servicio de Rehabilitacion	\$ 30.000	\$ -	\$ 50.000	\$ 45.000	\$ -
6	Toma de muestra de laboratorio	\$ 22.500	\$ -	\$ 18.000	\$ 25.000	\$ -
7	Alquiler de Ambulancias	\$ 250.000	\$ -	\$ 250.000	\$ 300.000	\$ -

c) Calcule y demuestre el punto de equilibrio.

PUNTO DE EQUILIBRIO	VENTAS TOTALES ANUALES:	\$ 84.413.601
---------------------	-------------------------	---------------

PRODUCTOS	VENTAS ANUALES	UNIDADES ANUALES	VENTAS MENSUALES	UNIDADES MENSUALES
Atención Medica Domiciliaria	84.413.601	1.759	7.034.467	146,55
TOTAL VENTAS ANUALES	\$ 84.413.601	VENTAS MENSUALES	\$ 7.034.467	

$$P:E Ventas = \frac{CF}{1 - \frac{CVT}{VT}}$$

Fuente: Tomado de Herramienta cámara de comercio. Datos propios.

- Para lograr el punto de equilibrio la empresa deben vender un total de 1759 planes de atención médica domiciliaria anuales, los cuales representan un ingreso de ventas por valor de \$ 84'413.601 millones de pesos moneda corriente. Los cuales ayudaran a mantener la empresa a flote ayudando cubriendo los costos y gastos operacionales.

6. Ventas y servicio al cliente

VENTAS PROYECTADAS AÑOS 2 Y 3			
PERIODO	\$	PROM.MES	CRECIMIENTO ANUAL
AÑO 1	122.880.000	10.240.000	
AÑO 2	310.285.440	25.857.120	145,16%
AÑO 3	585.107.568	48.758.964	88,57%

Fuente: Datos propios. Tomado de Herramienta cámara de comercio.

Para el segundo año se proyectan una ventas de \$ 310.285.440 millones de pesos, evidenciando un crecimiento de ventas anual del 145,16%, frente al año inmediatamente anterior.

Por otra parte en el tercer año la proyección arroja unas ventas de \$ 585.107.568 millones de pesos, con un crecimiento menor, del cual se evidencio en la tabla del 88.57% año inmediatamente anterior.

6. Ventas y servicio al cliente.

a. Proyección de ventas.

En este periodo se observa el crecimiento porcentual de la afiliación de en el servicio de atención medica domiciliaria el cual tiene participación del 100% por ser el único servicio ofertado en el momento, en donde se espera vender **\$ 84.413.601** millones de pesos el primer año, proyectando la mayor venta en el mes 12 de la proyección por valor de \$ 18.240.000 millones de pesos.

VENTAS AÑO 2017-2018			
PERIODO	\$	%	Unidades
Jun/2017	0	0	0
Jul/2017	2.400.000	1,95%	50
Ago./2017	3.600.000	2,93%	75
Sept/2017	4.800.000	3,91%	100
Oct/2017	6.240.000	5,08%	130
Nov/2017	7.200.000	5,86%	150
Dic/2017	9.600.000	7,81%	200
Ene/2018	12.000.000	9,77%	250
Feb/2018	13.200.000	10,74%	275
Mar/2018	13.920.000	11,33%	290
Abr/2018	14.880.000	12,11%	310
May/2018	16.800.000	13,67%	350
Jun/2018	18.240.000	14,84%	380
Total Año			1.759

Fuente: Herramienta cámara de comercio. Datos propios.

6. Ventas y servicio al cliente

- **b) Proveedores y Formas de Aprovisionamiento.**
- El aprovisionamiento de los insumos médicos y equipos biomédicos requeridos para la prestación del servicio de atención médica domiciliaria, se obtendrá de acuerdo a los lineamientos contemplados en la normatividad vigente expedida por la secretaria de salud del departamento del meta, basándose en la (Resolución 2003, 28 de Mayo de 2014), este aprovisionamiento de insumos y equipos estará a cargo de los diferentes laboratorios y depósitos de medicamentos para uso intra-hospitalario, de los cuales en el sondeo a proveedores se determina que por precio, cobertura y registro Invima se seleccionaron las siguientes marcas como proveedores de insumos y equipos biomédicos los cuales veremos en su orden a continuación.

b) Proveedores y Formas de Aprovisionamiento.

NOMBRE DE PROVEEDOR	PRODUCTO QUE DISTRIBUYE
Medicox Ltda. Dirección: Calle 66 No 19 - 36, Bogotá, Colombia.	Ropa desechable, Sábanas y Lencería. - Jeringas, Suturas y Agujas. - Recolectores. - Sondas y Catéteres. - Vendajes, Gasas y Compresas. - Kit Nebulización. - Guantes, Tapabocas, Aplicadores. - Medicamentos.
Depósito de Drogas Boyacá. Tv 93 51 - 98 Parque Empresarial Puerta del Sol Bodega 18	
Farmacia Institucional S.A.S. Tv 93 53 - 32 Int 9 Parque Empresarial El Dorado Bogotá D.C.	

Fuente: Elaboración Propia. Información tomada de trabajo de campo.

- Por categorías de producto:** Farmacia y Medicamentos para uso intra-hospitalario.

b) Proveedores y Formas de Aprovisionamiento.

NOMBRE DE PROVEEDOR	PRODUCTO QUE DISTRIBUYE
Mindray Medical Colombia S.A.S Dirección: Av. Cl 100 19- 54 Of 1002, Colombia - Distrito Capital, Bogotá D.C. Teléfono(s):57 1 3130892	Proveedores mundiales de soluciones y dispositivos Médicos para monitoreo de pacientes y soporte vital como electrocardiógrafos, desfibriladores y respiradores; para diagnóstico in vitro como analizadores para hematología y reactivos; ecógrafos, sistemas de imagenología, rayos X y resonancia magnética.
Distrimedica J.C. Nit 900595327-0 Carrera 16ª # 30-68 Bogota D.C	
Bioservicios. Ni 811013556-1 Calle 29d# 55-91 Medellín.	
Linde Colombia. Cl 24 A 35-92 Villavicencio, Colombia Tel: (57) (8) 6636719	
Oxígenos del Meta. Cra 17 A Este 28 B 26 San Carlos Villavicencio, Colombia Tel: (57) (8) 6667188	

Fuente: Elaboración Propia.

- Por categoría de producto:** Equipos Biomédicos y Metrología.

b) Proveedores y Formas de Aprovisionamiento.

NOMBRE DE PROVEEDOR	PRODUCTO QUE DISTRIBUYE
• Claro Colombia. Dirección: Cra 39C # 29C - 15 Centro comercial Llano Centro Local 2-002, Villavicencio, Meta	Soluciones integrales de servicios de comunicación y redes.
• Tigo Comunicaciones Dirección:	

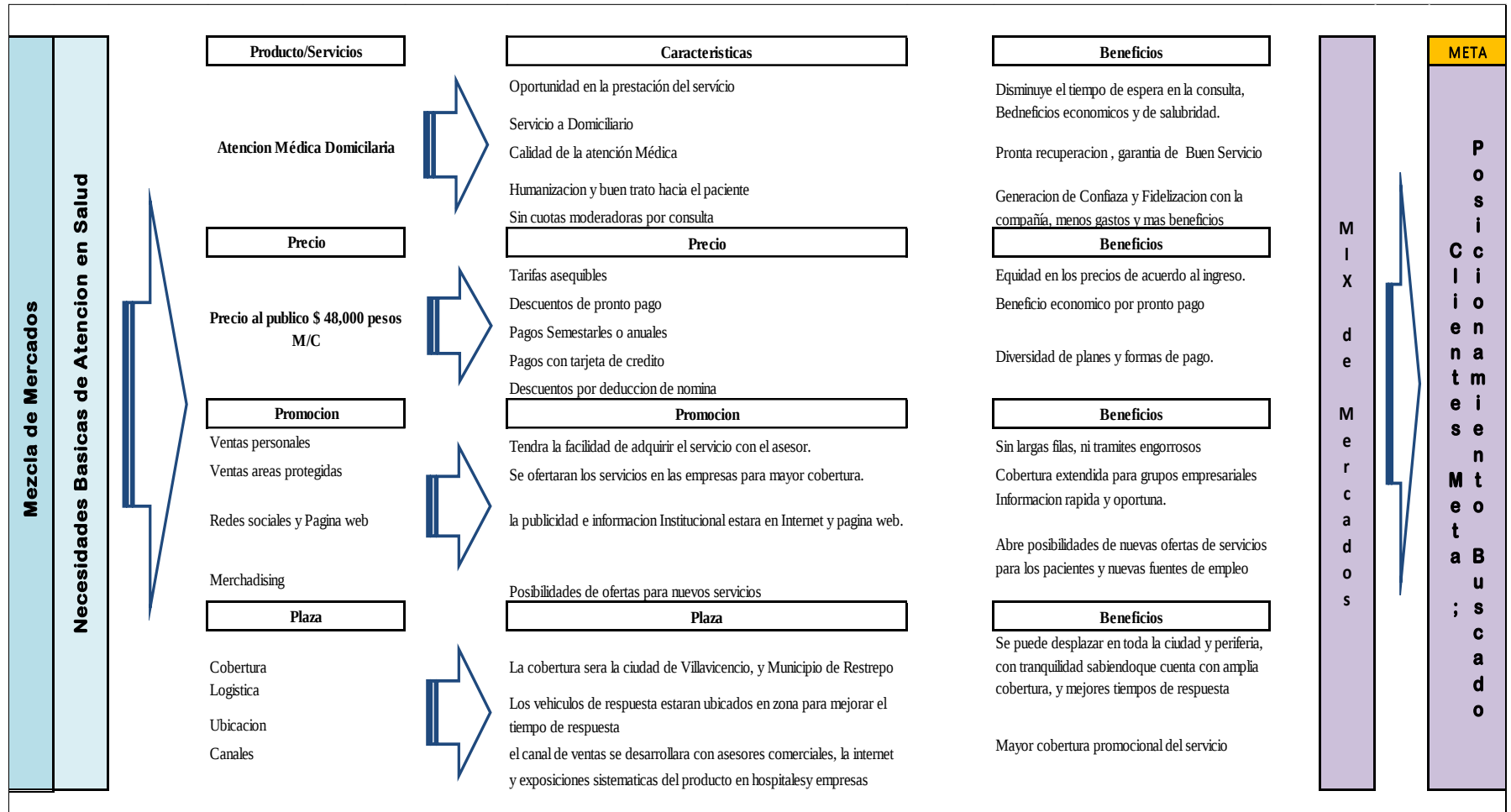
Fuente: Elaboración Propia.

- **Por categoría de producto:** Equipos de Comunicaciones y redes.

7. Mezcla de mercado..

- **Mix de mercados.**
- La mezcla de mercado es un conjunto de herramientas estratégicas que conducen a un plan de mercadeo, (Kotler & Armstrong, 2003), el cual desarrolla todo un proceso que culmina en la satisfacción de las necesidades de los clientes y de los potenciales de una organización para trascender en el tiempos con los productos y servicios, que para este caso se refiere a servicios de atención domiciliaría en salud, en este proceso inicialmente, se realiza el estudio previo mediante observación cualitativa y se identifican estratégicamente las necesidades insatisfechas de los consumidores, esta información se convierte automáticamente una oportunidad de negocio para la organización. Puesto que deja a la vista una necesidad vital insatisfecha en la ciudad de Villavicencio (Meta).

7. Mezcla de mercado..



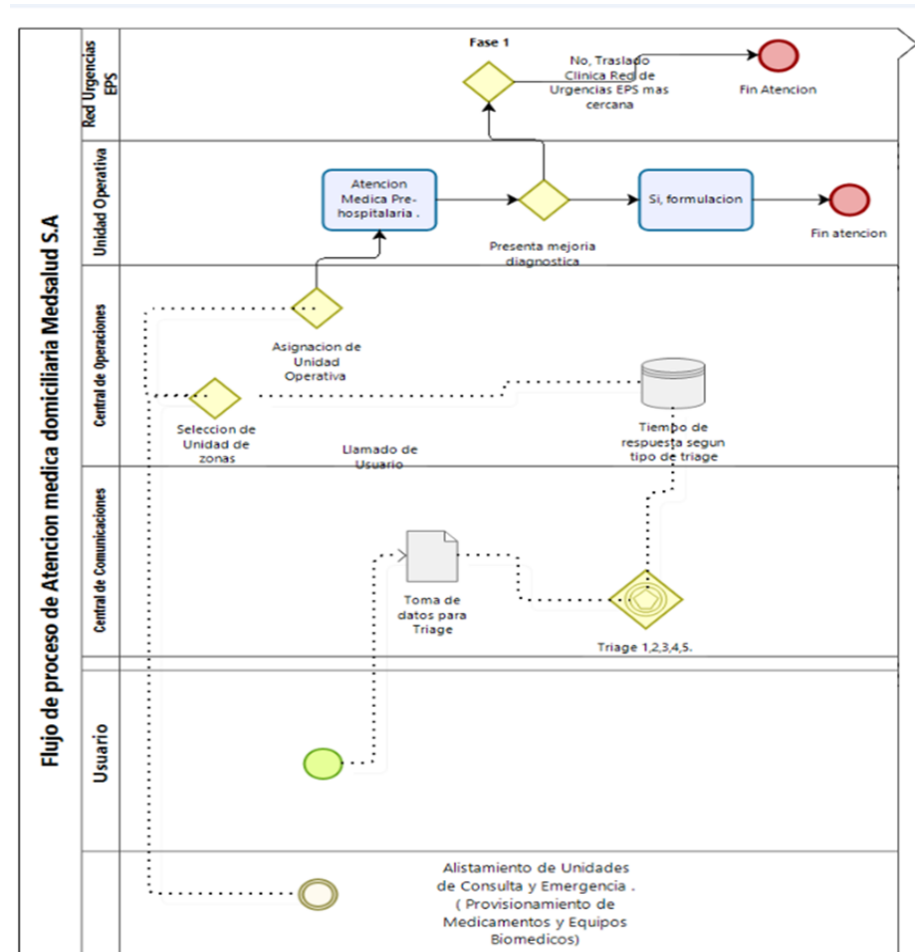
Fuente: Elaboración Propia

7. Mezcla de mercado.

- Como conclusión final, la mezcla de mercados es de vital importancia para la compañía, ya que no solo atrae a los clientes, si no que mantiene viva a cualquier organización en pro de satisfacer las necesidades de su mercado, dando lugar a la generación de utilidades para la compañía al mismo tiempo que mejora la calidad de vida de los afiliados y sus familias.

III. Estudio Técnico.

- **1. Descripción del proceso del servicio.**
- El servicio se prestara de manera domiciliaria, con tiempos de respuesta establecidos por la secretaria de salud según la resolución 5596 del 24 de diciembre del 2015, la cual determina la clasificación del triage, al llamado de auxilio que el usuario realiza a la línea de emergencia de la compañía



Fuente: Elaboración propia.

2. Relación de materias primas e insumos

- Para el cumplimiento de los requerimientos de la consulta médica, no solo se debe contar con el personal profesional en salud, Sino también se debe contar una serie de equipos biomédicos e insumos que se convierten en materia prima para el desarrollo de la consulta médica, esto determinado por reglamentación de secretaria de salud, (Resolución 2003, 28 de Mayo de 2014), los cuales tienen que permanecer en la unidad de consulta y/o vehículo de atención de urgencias en el tiempo que esté operativa. Por tal motivo se relaciona a continuación los insumos, equipos y mano de obra requerida para la consulta médica.

Ítem	Cantidad	Producto	Valor Unitario	Valor total
3	1	ACETAMINOFEN POR 500 MG (POR BLISTER)	\$ 1.500	\$ 1.500
1	10	BAJALENGUAS DE MADERA BL500 UD (POR UNIDAD)	\$ 1.000	\$ 10.000
4	1	BERODUAL (POR UNIDAD-FRASCO)	\$ 25.000	\$ 25.000
5	3	BROMURO DE HIOSCINA 20MG/1ML (POR UNIDAD-AMPOLLA)	\$ 3.500	\$ 10.500
2	1	CAPTOPRIL 25MG (POR BLISTER)	\$ 1.500	\$ 1.500
6	3	CLORURO DE SODIO 0,9% POR 100ML (POR UNIDAD-BOLSA)	\$ 1.564	\$ 4.692
7	5	CLORURO DE SODIO 0,9 % DE 500ML (POR UNIDAD-BOLSA)	\$ 1.933	\$ 1.933
8	3	DEXAMETASONA 4MG/ML (POR UNIDAD-AMPOLLA)	\$ 1.900	\$ 1.900
9	3	DEXTROSA AL 5% EN AGUA 250ML (POR UNIDAD-BOLSA)	\$ 3.000	\$ 9.000
10	3	DICLOFENACO 75MG/ 3ML (POR UNIDAD-AMPOLLA)	\$ 3.500	\$ 10.500
11	1	DINITRATO DE ISOSORBIDE5,0 MG (POR BLISTER)	\$ 5.500	\$ 5.500
12	1	GUANTE ESTERIL 6 1/2 P/CIRUGIA (POR UNIDAD-GUANTE)	\$ 600	\$ 600
13	1	GUANTE ESTERIL NO 7 1/2 P/CIRUGIA (POR UNIDAD-GUANTE)	\$ 600	\$ 600
14	1	GUANTE ESTERIL NO 7 P/CIRUGIA (POR UNIDAD-GUANTE)	\$ 600	\$ 600
15	1	GUANTE EXAMEN TALLA S (POR UNIDAD-GUANTE)	\$ 600	\$ 600
16	1	GUANTES EXAMEN TALLA M CAJA (POR UNIDAD-GUANTE)	\$ 600	\$ 600
17	3	HIDROCORTISONA 100MG POLVO ESTERIL PARA INYECCION (POR UNIDAD-AMPOLLA)	\$ 5.500	\$ 16.500
18	5	JERINGA DE 5CC (POR UNIDAD-JERINGA)	\$ 350	\$ 1.750
19	5	JERINGA DE 3CC (POR UNIDAD-JERINGA)	\$ 300	\$ 1.500
20	3	METOCLOPRAMIDA 10MG/2ML (POR UNIDAD-AMPOLLA)	\$ 3.500	\$ 10.500
21	1	NIFEDIPINO 10MG CAJA POR 30 UNI (POR BLISTER)	\$ 6.500	\$ 6.500
22	1	OXIMETASOLINA LASAN HCL 0,05% 15CC ADULTA (POR UNIDAD-FRASCO)	\$ 10.500	\$ 10.500
23	1	ROXICAINA LIDOCAINA JALEA 30 ML (POR UNID)	\$ 10.500	\$ 10.500
24	1	TRAMADOL 50 MG (POR UNIDAD-AMPOLLA)	\$ 2.000	\$ 2.000
25	1	VENDA ALGODON LAMINADO 5 POR 5YDS(X UND)	\$ 4.500	\$ 4.500
26	1	VENDA ELASTICA DE 4 POR 5YDS (POR UNIDAD-VENDA)	\$ 3.800	\$ 3.800
27	1	VENDA GASA 5 POR 5 YDS (POR UNIDAD-VENDA)	\$ 4.000	\$ 4.000
28	1	VENDA TRIANGULAR 90 POR 90 CM (POR UNIDAD-VENDA)	\$ 4.000	\$ 4.000
		Total		\$ 184.050

Fuente: Elaboración propia.

2. Relación de materias primas e insumos

- Insumos para examen físico.

Ítem	Cantidad	Producto	Valor Unitario	Valor total
1	1	BAJALENGUAS DE MADERA BL500 UD (POR UNIDAD)	\$ 35	\$ 35
2	1	TUBO DE OTOSCOPIO	\$ 270	\$ 270

Fuente: Elaboración propia.

- En la tabla anterior se observa el inventario de insumos médicos con que debe contar la unidad de atención médica, bien sea Ambulancia básica o carro de consulta pero el consumo de estos insumos varían en relación al tipo de urgencia del paciente, ya que para atención médica o examen físico los gastos fijos son mínimos de los cuales se relacionan a continuación.

Kid Numero 1. De Consulta.

CAN TID AD	DETALLE INSUMO X CONSULTA	DETALLE	COSTOS
1	Medicamento Inyectable.	Diclofenaco 75mg/ 3ml	\$ 192
1	Jeringa de 5 cc	Jeringa de 5 cc	\$ 136
1	Paño alcohol glicerinado.	Paño	\$ 200
Tota l			\$ 528

Fuente; Elaboración Propia.

2. Relación de materias primas e insumos

Kid Numero 2. De Traslado.

CANTIDAD	DETALLE INSUMO X CONSULTA Y TRASLADO	DETALLE	COSTOS
1	Medicamento Inyectable.	Ranitidina 50mg/2ml	\$ 215
1	Jeringa de 5 cc.	Jeringa de 5 cc	\$ 192
1	Solución Salina de 500 cc.	Cloruro de sodio 0.9 % de 500ml	\$ 1564
1	Equipo de Venoclisis.	Equipo de micro goteo	\$ 890
1	Jelco.	Jelco Catéter N° 18g	\$ 1338
Total			\$ 4.199

Fuente: Elaboración Propia.

3. Tecnología requerida.

- La tecnología requerida para la prestación del servicio de atención médica está bajo la normatividad (Resolución 2003, 28 de Mayo de 2014), la cual es específica en su estructura, por tal motivo para dar desarrollo a la idea de negocio es importante contar con los estándares para los prestadores de servicios de salud domiciliario “denominados ambulancias de transporte terrestre, destinados a la prestación de atención y transporte de pacientes, de acuerdo con su complejidad”. (ICONTEC, 2007-12-12).



4. Mano de obra.

Personal especializado.

CANTIDAD	TIPO DE PERSONAL	Tipo de Contrato	Mano de Obra C/U
1	Gerente General	Fijo Un Año	\$ 2'500.000
1	Médico General	Prestación de servicios	\$ 1'700.000
2	Conductor de Ambulancia	Prestación de servicios	\$ 900.000
2	Auxiliar de Enfermería	Prestación de servicios	\$ 850.000
1	Despachador	Prestación de servicios	\$ 900.000
TOTAL PRESUPUESTO			\$ 7'200.000

Fuente: Elaboración Propia.

En conclusión se necesitaran 5 personas de mano de obra especializada para poner en funcionamiento la empresa. Ya que es necesario que la empresa cuente con este personal por el tipo de servicios que oferta y el nicho de mercado en que está compitiendo. Se presupuesta la suma de \$ 9'450.000 mensuales moneda corriente para el pago de nómina sin contar el monto variable por hora extra y comisiones.

5. Plan de producción.

- El plan de producción proyectada establece las cantidades para la atención médica domiciliaria cuantificadas por unidades de consultas médicas en un periodo de tiempo, las cuales tendrá un estimado de servicio de consulta médica atendidas del 10% sobre el total de la población afiliada mensualmente.

Periodo	Total afiliaciones	%	Cantidad de Servicios Proyectados	Gastos de Insumos por Paquete de atención
Jun/2017	0	10 %	0	0
Jul/2017	50	10 %	5	5
Ago./2017	75	10 %	8	8
Sept/2017	100	10 %	10	10
Oct/2017	130	10 %	13	13
Nov/2017	150	10 %	15	15
Dic/2017	200	10 %	20	20
Ene/2018	250	10 %	25	25
Feb/2018	275	10 %	28	28
Mar/2018	290	10 %	29	29
Abr/2018	310	10 %	31	31
May/2018	350	10 %	35	35
Jun/2018	380	10 %	38	38
Total Año	1284		257	257

Fuente: Elaboración propia.

5. Plan de Compras.

Insumos	Valor Unitario	Total Año	Valor total
Diclofenaco 75mg/ 3ml	\$ 192	257	\$ 49.344
Jeringa de 5 cc	\$ 136	257	\$ 34.952
Paño de alcohol	\$ 200	257	\$ 51.400
Ranitidina 50mg/2ml	\$ 215	257	\$ 55.255
Jeringa de 5 cc	\$ 192	257	\$ 49.344
Cloruro de sodio 0.9 % de 500ml	\$ 1.564	257	\$ 401.948
Equipo de micro goteo	\$ 890	257	\$ 228.730
Jelco Catéter N° 18g	\$ 1.338	257	\$ 343.866
Presupuesto promedio Anual de Insumos			\$ 1.214.839

Fuente: Elaboración propia. Datos tomados de proveedor Bodega Boyacá.

- Basados en el plan de producción, el cual se proyecta en función al total de las ventas o afiliaciones la cual se estima en el 10% de la población afilada, por el cual se determina la cantidad neta de insumos para la consulta médica

7. Gastos de personal.

Cantidad	Tipo de personal	Tipo de Contrato	Cargo	Costo Mes	Costo anual
1	Administrador de Empresas	Fijo Un Año	Gerente General	\$ 3'500.000	\$42'000.000
1	Médico general	Prestación de servicios	Médico General	\$ 2'600.000	\$31'000.000
2	Técnico APH	Prestación de servicios	Conductor de Ambulancia	\$ 900.000	\$ 9'600.000
1	Auxiliar de Enfermería	Prestación de servicios	Auxiliar de Enfermería	\$ 850.000	\$10'200.000
1	Despachador	Prestación de servicios	Despachador	\$ 900.000	\$10'800.800
1	Recepcionista	Prestación de servicios	Recepcionista	\$ 800.000	\$ 9'600.000
TOTAL PRESUPUESTO				\$ 9'450.000	\$113'200.000

Fuente: Elaboración propia.

En conclusión el presupuesto mensual operativo para la puesta en marcha de las operaciones es de \$ 9'450.000 moneda corriente mensual y al año se proyecta un presupuesto de \$113.200.00 millones de pesos. De los cuales serán utilizados para el pago de salarios de los colaboradores como salario básico.

8. Presupuestos de arranque y de operación.

Inversión para arranque.

Resumen de Inversión y Financiación	Recursos Propios		Crédito		No reembolsables y donaciones		Total	
Activos Fijos	\$ 38.000.000	66%	\$ 17.000.000	100%	\$ -	0%	\$ 55.000.000	73%
Capital de Trabajo	\$ 20.000.000	34%	\$ -	0%	\$ -	0%	\$ 20.000.000	27%
total general	\$ 58.000.000		\$ 17.000.000		\$ -		\$ 75.000.000	
Distribución Inversión	77,33%		22,67%		0,00%			

Fuente: Datos Propios. Tomado de Herramienta Cámara de Comercio.

Para la puesta en operación la empresa necesita una inyección de inversión económica, de \$ 75'000.000 millones de pesos m/c.

IV. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

- 1.Direccionamiento estratégico.

Propuesta de valor

“Llevando asistencia médica de urgencias a todos los usuarios, donde quiera que esté las 24 horas del día los 365 días del año”.

IV. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

Misión.

MedSalud del Llano lleva asistencia médica las 24 horas del día, con altos estándares de calidad y oportunidad en el servicio, con la premisa de salvar vidas los 365 días del año.

Visión.

En el 2020 será una de las compañías de servicios domiciliarios y de fisioterapia más reconocida en la ciudad de Villavicencio, gracias a sus modelos de servicio y a la calidad en todos los procesos internos y externos que involucra la gerencia integral.

IV. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

Principios Corporativos.

Para MedSalud, los Principios Corporativos son normas de Conducta inmodificables, no negociables, que rigen el comportamiento y actuaciones de todos los colaboradores de la compañía, los cuales son:

Honestidad: Obrar en justicia y ética profesional.

Responsabilidad: Trato digno y justo, reflejado desde la solidaridad con el prójimo.

Respeto: Refleja la pasión y entrega de buen trato al paciente, la empresa, el equipo de trabajo y la sociedad.

Ética Profesional: Es el conjunto de normas, reglamentos y disciplina, las cuales toda persona debe cumplir en una organización mediante la aplicación de los valores universales.

Compromiso y liderazgo: Transparencia en la ejecución de actos y compromisos adquiridos con la sociedad.

Compañerismo y excelencia personal: Es la condición de cultura organizacional adecuada de trabajo, puntualidad, trabajo en equipo, tolerancia y amor por la organización y por quienes la componen.

IV. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

- 2. Tipo de empresa.

MedSalud del Llano se constituirá como una sociedad por acciones, del tipo sociedad por acciones simplificada, esta regirá por las disposiciones contenidas en la ley 1258 del 2008, y de manera especial en el código del comercio, cuyo domicilio social principal será la ciudad de Villavicencio departamento del Meta, Republica de Colombia. La sociedad actuara bajo la denominación social de MedSalud del Llano, y tendrá un término de duración indefinido, con opción de disolverse según estimaciones de ley.

La sociedad tendrá por objeto el desarrollo de atención medica domiciliaria, el capital autorizado de la sociedad esta expresado en pesos y es de setenta y cinco millones de pesos (75´000.000).

IV. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

- **Condiciones fiscales y tributarias que le apliquen a su bien o servicio.**
- Según el Doctor Juan C. Giraldo Valencia. (2008), en su concepto de servicios excluidos de las condiciones tributarias menciona que “La garantía del derecho a la salud incluye varias facetas: una faceta preventiva dirigida a evitar que se produzca la enfermedad, una faceta reparadora, que tiene efectos curativos de la enfermedad y una faceta mitigadora orientada a amortiguar los efectos negativos de la enfermedad. En este último caso, ya no se busca una recuperación pues esta no se puede lograr. Se trata, más bien, de atenuar, en lo posible, las dolencias físicas que ella produce y de contribuir, también en la medida de lo factible, al bienestar psíquico, emocional y social del afectado con la enfermedad.
- Por lo tanto el estado Según el estatuto tributario Nacional, los servicios de salud que tuvieran como finalidad la recuperación del paciente están excluidos del impuesto a las ventas, como lo establece el “numeral 1 del Artículo 476 del Estatuto Tributario”, en concepto 000238 de noviembre de 2008 donde considera que los servicios de salud preventivos están excluidos de IVA.

IV. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

Gastos Administrativos de Arranque.

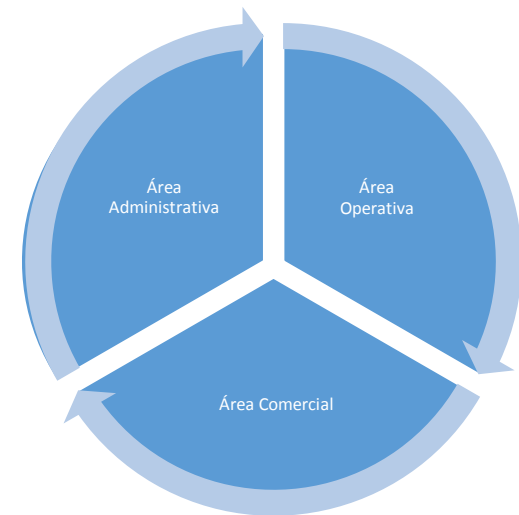
Ítem	Documentos	Costo
1	Registro Único Tributario (RUT) de la “DIAN”	\$ 72.000
2	Suscripción de Estatutos	\$ 5.200
3	Matricula mercantil de la cámara de comercio de Bogotá,	\$ 542.000
4	Formularios del Registro Único Empresarial (RUE)	\$ 5.200
5	Registro de Libros de contabilidad.	\$ 12.800
6	Habilitación de servicios de salud Secretaria de Salud.	\$ 362.800
Total		\$ 1'000.000

Fuente: Elaboración Propia. Información Cámara de comercio de Bogotá.

- Para poner en marcha la empresa es necesario cancelar la suma de \$ 1'000.000 de pesos m/c, los cuales son los costos requeridos para los tramites que se incurren, por tramites de constitución y registros de afiliación a la cámara de comercio de Bogotá y habilitación de servicios de salud en la secretaria de salud de Villavicencio.

IV. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

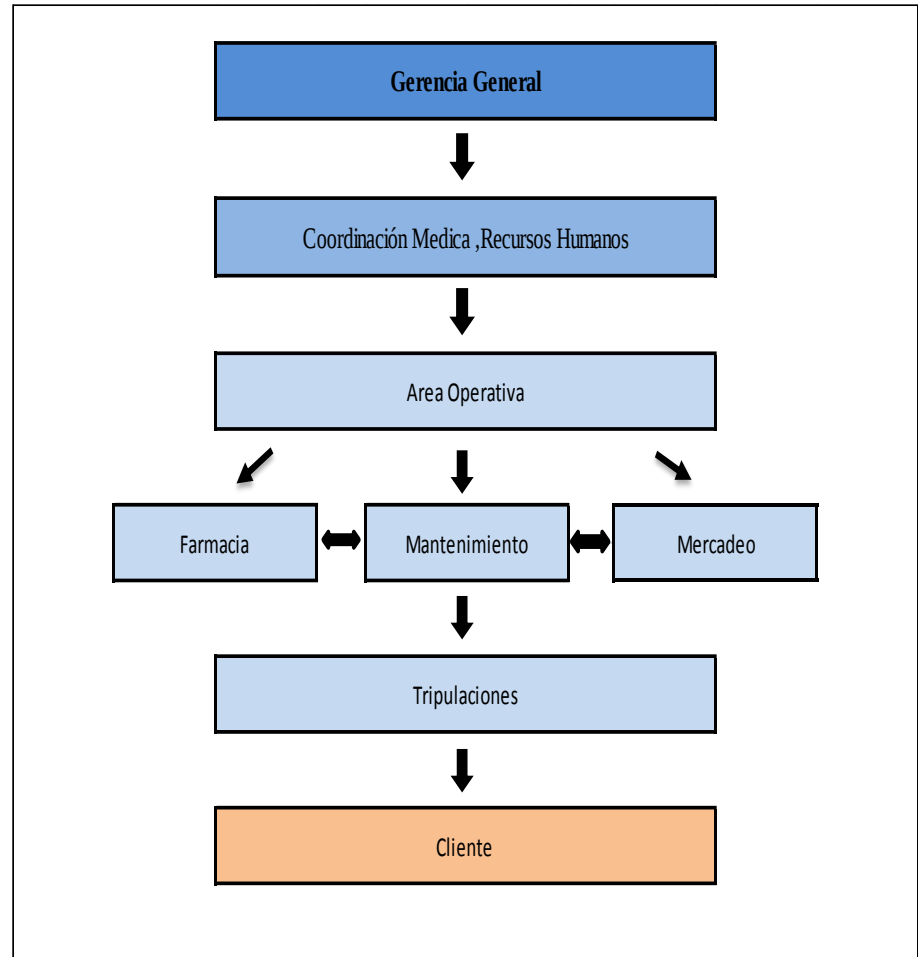
- **3. Divisiones o áreas en la empresa.**
- **Área Administrativa:** Encargada de desarrollar y proporcionar la planificación, organización, ejecución y control de todas las actividades de la organización, y el manejo de todos los recursos de la organización, cuyo único fin es dar crecimiento económico y social a la organización.
- **b). Área Operativa y de Apoyo:** Encargada de desarrollar a cabalidad los planes, procesos y tareas en función del cumplimiento de los objetivos de la institución. De igual manera es el personal generador directo de la prestación del servicio y los encargados de atender las necesidades médicas del usuario.
- **c). Área Comercial:** Encargados de impulsar y comercializar los servicios ofertados por la empresa. Brindándole posicionamiento comercial a la organización con el mercadeo del portafolio de servicios. Y la fuerza de ventas como la promoción del portafolio, publicidad, promoción cuya finalidad es lograr ventajas competitivas para que desarrolle el servicio.



IV. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

- **Estructura organizacional de la empresa.**

La estructura organizacional de una empresa es fundamental para el desarrollo de la misma y para los empleados, por tal motivo se presenta en forma gráfica, definido en organigrama tanto por niveles jerárquicos, como por áreas funcionales; el cual busca responder a las exigencias del ambiente laboral de la organización.



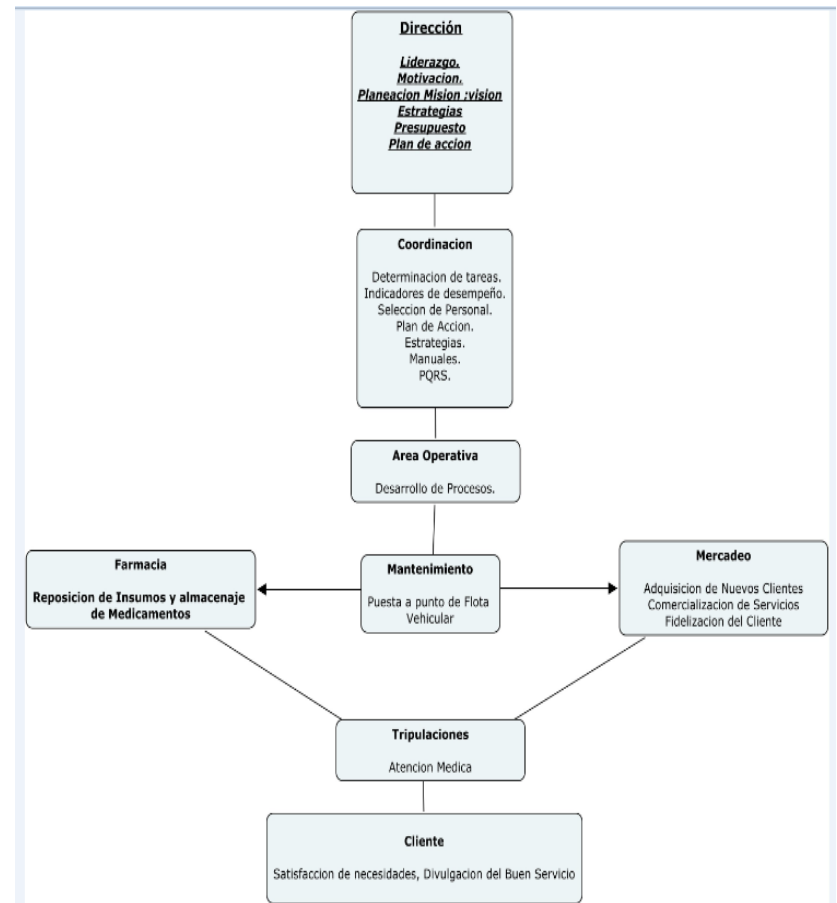
IV. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

- **Mapa de procesos.**

Como se evidencia en la gráfica anterior el mapa de procesos inicia con el área administrativa o dirección, donde su tarea principal es mantener la empresa a flote con ideas de desarrollo estratégico y operativo que fidelice al cliente entregando un servicio de calidad y oportuno.

Seguido del área de coordinación médica, esta área es la encargada de generar control de la calidad del servicio que se le entrega al cliente, con el control de indicadores de gestión y demás indicadores de oportunidad del servicio.

Finalmente el área operativa quienes son los encargados de satisfacer las atender las necesidades del usuario brindando un servicio ético, amable y humanizado.



Fuente: Elaboración propia. Herramienta Cmap Tools

IV. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

- Logo de la Empresa.



Fuente: Elaboración propia.

En la imagen corporativa se está implementando el símbolo de la cruz de la vida ya que es uno de los objetivos corporativos que tiene mayor peso en la organización, pues MedSalud del Llano enfoca su servicio en la preservación y el cuidado de la vida, y enmarcado en color azul claro que refleja el equilibrio y la tranquilidad de tener un cielo abierto en óptimas condiciones de salud.

V. ESTUDIO LEGAL Y AMBIENTAL

1. Legislación vigente que regule la actividad económica.

Normas urbana.

La empresa MedSalud del Llano S.A.S se acoge a todas las disposiciones legales Nacionales vigentes, la cual es la constitución política de Colombia de 1991, la Ley 100 de 1991, y Resolución 2003 de 2014, Resolución 4725 del 2005, ISO/NTC 17025 del 2005, decreto 1595 de 2015, Resolución 4816 de 2008, decreto 1011 del 2006. En concordancia con la reglamentación anteriormente relacionada, esta empresa debe contar con la habilitación del servicio de atención médica domiciliaria, emitida por parte de la secretaria de salud de la Ciudad de Villavicencio.

Adicionalmente al ser una empresa inscrita ante la cámara de comercio la persona con el registro mercantil adquiera la condición de comerciante y de esta forma se compromete a cumplir la ley mercantil actual y las modificaciones que esta realice.

Debe de tener un registro único tributario (RUT), de la dirección de impuestos y aduanas nacionales (DIAN), correspondiente al Decreto 2460 Noviembre 07 del 2013 que en Colombia se utiliza para ubicar, dar una debida clasificación e identificar a los sujetos con obligaciones ante el DIAN y de este modo ser una empresa avalada (garantizada) e identificada para efectuar relaciones comerciales.

V. ESTUDIO LEGAL Y AMBIENTAL

Norma ambiental.

El Ministerio del medio ambiente, a partir de la política Nacional para la gestión integral de residuos, ha dispuesto para el cumplimiento de las buenas prácticas de manejo de residuos hospitalarios el Decreto 2676 del 2000 en el Artículo 21 el Manual de Procedimientos para la Gestión Integral de los Residuos Hospitalarios y Similares – (MPGIRH). El cual determina los procedimientos, procesos y actividades, así como los estándares para la desactivación y tratamiento de los residuos hospitalarios y similares, los cuales son de obligatorio cumplimiento por parte de los generadores y de las empresas prestadoras de los servicios de desactivación y especial de aseo.

V. ESTUDIO LEGAL Y AMBIENTAL

- **Norma laboral y Protección Social.**

MedSalud del Llano toma como guía, la norma expuesta en el Código sustantivo del trabajo (Decreto Ley 2663 del 5 de agosto de 1950) en donde la empresa se compromete a que haya un contrato de trabajo con la debida descripción de la actividad y remuneración del personal dentro de un espíritu de coordinación económica y equilibrio social. (Art 1. Decreto Ley 2663 del 5 de agosto de 1950).

V. ESTUDIO LEGAL Y AMBIENTAL

Norma tributaria.

Según el estatuto tributario Nacional, los servicios de salud que tuvieran como finalidad la recuperación del paciente están excluidos del impuesto a las ventas, como lo establece el “numeral 1 del Artículo 476 del Estatuto Tributario”, en concepto 000238 de noviembre de 2008 donde considera que los servicios de salud preventivos están excluidos de IVA.

V. ESTUDIO LEGAL Y AMBIENTAL

- Documentos necesarios para poner en marcha la empresa.

Ítem	Documentos
1	Registro Único Tributario (RUT) de la “DIAN”
2	Suscripción de Estatutos
3	Matricula mercantil de la cámara de comercio de Bogotá,
4	Formularios del Registro Único Empresarial (RUE)
5	Registro de Libros de contabilidad.
6	Habilitación de servicios de salud Secretaria de Salud.

Fuente: Elaboración propia. Datos tomados de la Cámara de comercio.

V. ESTUDIO LEGAL Y AMBIENTAL

- Documentos requeridos para habilitación de servicios de salud en caso de ser una IPS.

Detalle de Requisitos para Habilitar Servicios de Salud
• Instrumento de autoevaluación para prestadores de servicios de salud.
• Formulario de inscripción o de Novedades.
• Acta de creación de la institución (Cámara de comercio, personería jurídica, ley, Ordenanza, Acuerdo).
• Certificación de suficiencia patrimonial y financiera de la IPS en original.
• Copias de tarjeta profesional del contador y/o revisor fiscal, artículo 3° de la ley 43 de 1990.
• Fotocopia NIT O RUT.
• Copias de la tarjeta propiedad de los vehículos y de la revisión técnico-mecánica.

Fuente: Tomado de la Secretaria de Bogota D.C. Habilitación de prestadores de servicios de salud

V. ESTUDIO LEGAL Y AMBIENTAL

- Matriz de riesgos.

Según el concepto del DAFP (2011), la Administración del Riesgo se introduce en las entidades públicas y privadas, teniendo en cuenta que todas las organizaciones independientemente de su naturaleza, tamaño y razón de ser están permanentemente expuestas a diferentes riesgos o eventos que pueden poner en peligro su existencia. (Departamento Administrativo de la Función Pública, Septiembre DE 2011).

Para contrarrestar esta situación inminente se propone para la organización, la evaluación de riesgos de los cuales la organización está expuesta, se desarrolló una matriz de riesgo para MedSalud del Llano, con el objetivo de salvaguardar los recursos de la organización, los Procesos, las áreas que la conforman, los inversionistas y los actuales y potenciales asociados.

V. ESTUDIO LEGAL Y AMBIENTAL

Matriz de riesgo externo MedSalud del Llano.

FACTORES EXTERNOS	Nº	Identificación					Valoración y Evaluación			Control es		Nueva calificación	Controles				
		Riesgo	Tipo	Causas	Descripción	Efectos	Calificación		Evaluación del Riesgo Inherente	Control es	Probabilidad		Impacto	Nueva Evaluación	Acciones	Responsable	Indicador
							Probabilidad de	Impacto									
	1	Planeación Estratégica	Administrativo	Perdida de la Inversión	Inadecuada investigación de Mercado. Falta de recolección de datos	No se puede generar respuesta del servicio, No crecimiento económico	3	5	Zona de riesgo: Alta	Documentar con bases de datos en trabajo de campo Alianzas estratégicas con hospitales del Municipio, para recolección de información	2	3	Zona de riesgo: Moderada	Desarrollo de Encuestas a familias y pacientes Entrevistas con directivos de Hospitales Municipales	Gerente Administrativo	Total de datos /Total Entrevistados	
	2	Normativo	Operativo	Cambios Normativos	Desconocimiento de la Norma	No Habilitación del servicio	2	4	Zona de riesgo: Alta	Actualización de la normatividad vigente, manuales e instructivos	2	2	Zona de riesgo: Baja	Actualización de la normatividad vigente, manuales e instructivos	Coordinador Médico	Cumplimiento /Total Normas vigentes	
	3	Fallas en capacidad instalada	Operativo	Incremento de solicitudes por alta demanda	Número insuficiente de unidades de respuesta	Entrega de mal servicio por falta de personal operativo.	3	4	Zona de riesgo: Extrema	Resolución 2003 del 2014	2	2	Zona de riesgo: Baja	Cumplimiento de estándares de habilitación	Coordinador Médico	Cumplimiento /Total Normas vigentes	
	4	Socio Política	Seguridad Publica	Política Publica	No cubrimiento en Áreas de cobertura, debido a la inseguridad	Incumplimiento en el servicio	3	5	Zona de riesgo: Alta	Trabajo con la red de Informantes	2	2	Zona de riesgo: Baja	Comunicación con la red de Policía Nacional	Gerente Administrativo	Total # de consultas Total Áreas de cubrimiento	

Fuente: Elaboración Propia. Matriz (DAFP) (2011).

V. ESTUDIO LEGAL Y AMBIENTAL

Matriz de riesgo Interna.

FACTORES INTERNOS	Ítem	Identificación					Valoración y Evaluación			Controles		Nueva calificación		Controles			
		Riesgo	Tipo	Causas	Descripción	Efectos	Calificación		Evaluación del Riesgo Inherente	Controles	Nueva calificación		Nueva Evaluación	Acciones	Responsable	Indicador	
							Probabilidad de Ocurrencia	Impacto			Probabilidad	Impacto					
	1	Falla en el sistema de información	Operativo	Sistema de información incompleto	Información del paciente Inconsistente	Aumento en los tiempos de respuesta	2	3	Zona de riesgo: Alta	Asignación de uso bases de datos al personal Call center	2	2	Zona de riesgo: Baja	Aplicativo de identificaciones para uso de software por parte del área.	Líder de operaciones y tecnología.	Atenciones oportunas/ Necesidades del Usuario y tiempos de respuesta	
	2	Imagen	Administrativo	Incumplimiento en la prestación del servicio	Mala percepción del servicio.	Disminución de afiliaciones	3	4	Zona de riesgo: Extrema	Documentación de Quejas y Reclamos	2	2	Zona de riesgo: Baja	Seguimiento de PANACEA cada vez que ocurre la situación en la reunión semanal.	Coordinador Medico	Total quejas/ Total consultas atendidas	
	3	Fallas en equipos Biomédicos	Administrativo	Falta verificación y de Seguimiento	No cumplimiento y seguimiento de los cronogramas de mantenimiento	Demoras en la atención del paciente e Insatisfacción del usuario	3	4	Zona de riesgo: Extrema	Verificación periódica de funcionamiento y calibración de equipos biomédicos, según normatividad vigente.	2	3	Zona de riesgo: Moderada	Programa de tecnovigilancia, registros y mantenimientos preventivos periódicos.	Líder de Operaciones	Total eventos adversos /Total Equipos Biomédicos	
	4	Consulta Medica	Error en Diagnóstico y conducta medica	Falta de adherencia a la guía de manejo	Falta de adherencia a la guía de manejo	Complicación del estado de salud del paciente , riesgos jurídicos y riesgos clínicos	3	4	Zona de riesgo: Extrema	Seguimiento a las reconsultas médicas y casos clínicos	2	3	Zona de riesgo: Moderada	Guías de práctica clínica por patología de acuerdo al perfil de morbilidad	Coordinador Medico	Cumplimiento de adherencia a Guías de Práctica Clínica en Consulta /Total consultas medicas	

Fuente: Elaboración Propia. Matriz (DAFP) (2011).

V. ESTUDIO LEGAL Y AMBIENTAL

- En conclusión se determina que para MedSalud del llano, se identifican ocho tipos de riesgo presentes en todos los niveles de la organización, cuatro internos y cuatro externos, de los cuales pueden tener una probabilidad alta de ocurrencia y hacerse tangibles afectando el logro de los objetivos empresariales, por tal motivo se identifican en la tabla anterior y se propone un plan de mejora, aplicando el control de indicadores de gestión y analizando el impacto generado.

VI. ESTUDIO ECONÓMICO

Inversión requerida.

A continuación se presenta la inversión requerida de arranque y puesta de operación de la organización.

Inversión Requerida de Arranque	
ÍTEMS	COSTOS
Vehículos	
Vehículo de Consulta (Automóvil)	\$ 22.000.000
Vehículo de Consulta (Camioneta)	\$ 17'000.000
Equipos Biomédicos	
Equipos biomédicos	\$ 14.000.000
Muebles de Oficina	
Equipo de Oficina	\$ 2'000.000
Bancos	
Flujo de caja (Efectivo)	\$ 20'000.000
Total Costos	\$ 75'000.000

Fuente: Datos propios. Herramienta cámara de comercio.

VI. ESTUDIO ECONÓMICO

- Gastos de administración y ventas.**

A continuación se muestra en detalle los estados de resultados consolidados que corresponden al cierre del ejercicio proyectado para el primer año de funcionamiento de la empresa. Donde se muestra los resultados de las operaciones, así como los flujos de efectivo y actividades recíprocas entre clientes y la empresa. (Restrepo, 2007)

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS MENSUAL (PRIMER AÑO)												
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
VENTAS	2.400.000	3.600.000	4.800.000	6.240.000	7.200.000	9.600.000	12.000.000	13.200.000	13.920.000	14.880.000	16.800.000	18.240.000
- COSTO DE VENTAS	2.293.889	2.581.389	2.868.889	3.213.889	3.443.889	4.018.889	4.593.889	4.881.389	5.053.889	5.283.889	5.743.889	6.088.889
UTILIDAD BRUTA	106.111	1.018.611	1.931.111	3.026.111	3.756.111	5.581.111	7.406.111	8.318.611	8.866.111	9.596.111	11.056.111	12.151.111
- GASTOS ADMON.	3.181.000	3.181.000	3.181.000	3.181.000	3.181.000	3.181.000	3.181.000	3.181.000	3.181.000	3.181.000	3.181.000	3.181.000
- GASTOS DE VENTAS	141.600	212.400	283.200	368.160	424.800	566.400	708.000	778.800	821.280	877.920	991.200	1.076.160
UTILIDAD OPERACIONAL	-3.216.489	-2.374.789	-1.533.089	-523.049	150.311	1.833.711	3.517.111	4.358.811	4.863.831	5.537.191	6.883.911	7.893.951
- OTROS EGRESOS	317.617	311.352	304.970	298.469	291.846	285.100	278.227	271.226	264.095	256.830	249.429	241.890
- PREOPERATIVOS	191.667	191.667	191.667	191.667	191.667	191.667	191.667	191.667	191.667	191.667	191.667	191.667
UTILIDAD A. DE IMP.	\$ -3.725.772	\$ -2.877.807	\$ -2.029.725	\$ -1.013.184	\$ -333.202	\$ 1.356.945	\$ 3.047.217	\$ 3.895.918	\$ 4.408.070	\$ 5.088.695	\$ 6.442.815	\$ 7.460.394

Fuente: Datos propios. Tomado de Herramienta cámara de comercio.

VI. ESTUDIO ECONÓMICO

En conclusión los datos que arroja el estado de resultados proyectado para el primer año, muestra que las metas estimadas de ventas son suficientes para cubrir los costos y gastos totales. Y La rentabilidad sobre ventas del proyecto es de 1,67% mensual. Esto quiere decir que por cada peso vendido la empresa obtiene \$ 70 pesos m/c para cubrir costos y gastos fijos y generar utilidad.

VI. ESTUDIO ECONÓMICO

- **Fuentes de financiamiento y disponibilidad de crédito.**

Está determinado solicitar un crédito de libre inversión para compra de vehículos con la entidad bancaria Bancolombia, donde se solicitara a un plazo máximo de 36 meses con una tasa de interés vigente del 2,44% ms vencida y el 33.50% efectiva anual, generando un deuda de pago mensual a 36 cuotas de \$ 654.801 pesos m/c y abono incremental de interés de \$ 1'260.440 pesos m/c al finalizar el periodo (36 meses), como se muestra en la tabla a continuación.

VI. ESTUDIO ECONÓMICO

Cuota #	Abono a intereses	Abono a capital	Cuota mensual sin seguros	Valor del seguro de vida asociado a la Deuda	Cuota mensual más seguros	Saldo
0	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$19,550.00	\$0.00	\$17,000,000.00
1	\$289,000.00	\$346,251.03	\$635,251.03	\$19,550.00	\$654,801.03	\$16,653,748.97
2	\$283,113.73	\$352,137.30	\$635,251.03	\$19,550.00	\$654,801.03	\$16,301,611.68
3	\$277,127.40	\$358,123.63	\$635,251.03	\$19,550.00	\$654,801.03	\$15,943,488.05
4	\$271,039.30	\$364,211.73	\$635,251.03	\$19,550.00	\$654,801.03	\$15,579,276.32
5	\$264,847.70	\$370,403.33	\$635,251.03	\$19,550.00	\$654,801.03	\$15,208,872.99
6	\$258,550.84	\$376,700.19	\$635,251.03	\$19,550.00	\$654,801.03	\$14,832,172.80
7	\$252,146.94	\$383,104.09	\$635,251.03	\$19,550.00	\$654,801.03	\$14,449,068.71
8	\$245,634.17	\$389,616.86	\$635,251.03	\$19,550.00	\$654,801.03	\$14,059,451.85
9	\$239,010.68	\$396,240.35	\$635,251.03	\$19,550.00	\$654,801.03	\$13,663,211.50
10	\$232,274.60	\$402,976.43	\$635,251.03	\$19,550.00	\$654,801.03	\$13,260,235.07
11	\$225,424.00	\$409,827.03	\$635,251.03	\$19,550.00	\$654,801.03	\$12,850,408.04
12	\$218,456.94	\$416,794.09	\$635,251.03	\$19,550.00	\$654,801.03	\$12,433,613.95
13	\$211,371.44	\$423,879.59	\$635,251.03	\$19,550.00	\$654,801.03	\$12,009,734.36
14	\$204,165.48	\$431,085.54	\$635,251.03	\$19,550.00	\$654,801.03	\$11,578,648.81
15	\$196,837.03	\$438,414.00	\$635,251.03	\$19,550.00	\$654,801.03	\$11,140,234.82
16	\$189,383.99	\$445,867.04	\$635,251.03	\$19,550.00	\$654,801.03	\$10,694,367.78
17	\$181,804.25	\$453,446.78	\$635,251.03	\$19,550.00	\$654,801.03	\$10,240,921.01
18	\$174,095.66	\$461,155.37	\$635,251.03	\$19,550.00	\$654,801.03	\$9,779,765.64
19	\$166,256.02	\$468,995.01	\$635,251.03	\$19,550.00	\$654,801.03	\$9,310,770.62
20	\$158,283.10	\$476,967.93	\$635,251.03	\$19,550.00	\$654,801.03	\$8,833,802.70
21	\$150,174.65	\$485,076.38	\$635,251.03	\$19,550.00	\$654,801.03	\$8,348,726.31
22	\$141,928.35	\$493,322.68	\$635,251.03	\$19,550.00	\$654,801.03	\$7,855,403.63
23	\$133,541.86	\$501,709.17	\$635,251.03	\$19,550.00	\$654,801.03	\$7,353,694.47
24	\$125,012.81	\$510,238.22	\$635,251.03	\$19,550.00	\$654,801.03	\$6,843,456.25
25	\$116,338.76	\$518,912.27	\$635,251.03	\$19,550.00	\$654,801.03	\$6,324,543.97
26	\$107,517.25	\$527,733.78	\$635,251.03	\$19,550.00	\$654,801.03	\$5,796,810.19
27	\$98,545.77	\$536,705.25	\$635,251.03	\$19,550.00	\$654,801.03	\$5,260,104.94
28	\$89,421.78	\$545,829.24	\$635,251.03	\$19,550.00	\$654,801.03	\$4,714,275.70
29	\$80,142.69	\$555,108.34	\$635,251.03	\$19,550.00	\$654,801.03	\$4,159,167.36
30	\$70,705.85	\$564,545.18	\$635,251.03	\$19,550.00	\$654,801.03	\$3,594,622.17
31	\$61,108.58	\$574,142.45	\$635,251.03	\$19,550.00	\$654,801.03	\$3,020,479.72
32	\$51,348.16	\$583,902.87	\$635,251.03	\$19,550.00	\$654,801.03	\$2,436,576.85
33	\$41,421.81	\$593,829.22	\$635,251.03	\$19,550.00	\$654,801.03	\$1,842,747.63
34	\$31,326.71	\$603,924.32	\$635,251.03	\$19,550.00	\$654,801.03	\$1,238,923.31
35	\$21,050.00	\$614,191.03	\$635,251.03	\$19,550.00	\$654,801.03	\$624,632.28
36	\$10,618.75	\$624,632.28	\$635,251.03	\$0.00	\$635,251.03	\$0.00

VI. ESTUDIO ECONÓMICO

- **Proyecciones financieras.**

La proyección financiera es el proceso mediante el cual, una vez definida la inversión inicial, los beneficios futuros y los costos durante la etapa de operación, se puede determinar la rentabilidad del proyecto. (Orozco, 2010).

El balance general proyectado para MedSalud del Llano, se analiza básicamente con dos indicadores, el primero de ellos es la razón de liquidez. Este indicador es una buena medida de la capacidad de pago de la empresa en el corto plazo. Entre "más líquido" sea el activo corriente más significativo es su resultado. Para su análisis debe tenerse en cuenta la calidad y el carácter de los activos corrientes, en términos de su facilidad de conversión en dinero y las fechas de vencimiento de las obligaciones en el pasivo corriente. (Cámara de Comercio de Bogotá, 2017).

VI. ESTUDIO ECONÓMICO

Análisis Vertical.

Análisis Vertical:

Como se evidencia en el análisis vertical, el flujo de caja es constante ya que los servicios se venden de contado, por lo tanto el dinero ingresa de inmediato en cada venta representando el 42.61 % del total de los activos. Por otra parte la rotación de insumos e inventarios representa el 3.79 % del total de inventario, ya que los insumos utilizados en cada consulta es mínimo, pues se estima que el 10 % de la población afiliada solicite la consulta a diario generando un bajo consumo en el stock de inventario.

Cuenta	AÑO 1	Análisis Vertical
CAJA	\$ 39.319.333	42.6197 %
CUENTAS POR COBRAR	0	
INVENTARIOS	\$ 3.500	3.7937 %
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 39.322.833	42.6235 %
ACTIVOS SIN DEPRECIACIÓN	\$ 55.000.000	5.6166%
DEPRECIACIÓN	\$ 11.266.667	1.22 %
TOTAL ACTIVO FIJO NETO	\$ 43.733.333	4.47 %
OTROS ACTIVOS	\$ 9.200.000	0.99 %
TOTAL ACTIVOS	\$ 92.256.166	100%
PASIVO		
CUENTAS POR PAGAR	0	
PRESTAMOS	\$ 12.535.803	100
IMPUESTOS POR PAGAR	0	
PRESTACIONES SOCIALES		
TOTAL PASIVO	\$ 12.535.803	100%
PATRIMONIO		
CAPITAL	\$ 58.000.000	70,14914943
UTILIDADES RETENIDAS	0	
UTILIDADES DEL EJERCICIO	\$ 21.720.364	29,85085057
TOTAL PATRIMONIO	\$ 79.720.364	100%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 92.256.166	

Fuente: Elaboración propia. (Orozco, 2010)

VI. ESTUDIO ECONÓMICO

Análisis Horizontal.

ACTIVO	INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	Variación Relativa	Total
CAJA	8.496.500	39.319.333	195.502.454	16.023.909.600	
CUENTAS POR COBRAR	0	0	0		
INVENTARIOS	3.500	3.500	3.500	-100	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	8.500.000	39.322.833	195.505.954		
ACTIVOS SIN DEPRECIACIÓN	55.000.000	55.000.000	55.000.000	-100	
DEPRECIACIÓN		11.266.667	22.533.333	1.126.666.500	
TOTAL ACTIVO FIJO NETO	55.000.000	43.733.333	32.466.667	-1.126.666.700	
OTROS ACTIVOS	11.500.000	9.200.000	6.900.000	-230.000.100	
TOTAL ACTIVOS	75.000.000	92.256.166	234.872.620	15.793.909.100	142,16%
PASIVO					
CUENTAS POR PAGAR		0	0		
PRESTAMOS	17.000.000	12.535.803	6.961.202	-226.951.400	
IMPUESTOS POR PAGAR		0	0		
PRESTACIONES SOCIALES					
TOTAL PASIVO	17.000.000	12.535.803	6.961.202	-226.951.400	55,74%
PATRIMONIO					
CAPITAL	58.000.000	58.000.000	58.000.000		
UTILIDADES RETENIDAS		0	21.720.364		
UTILIDADES DEL EJERCICIO		21.720.364	148.191.055		
TOTAL PATRIMONIO	58.000.000	79.720.364	227.911.419	14.894.194.100	14,8%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	75.000.000	92.256.166	234.872.620		

Fuente Elaboración propia.

VI. ESTUDIO ECONÓMICO

- Como se evidencia en la tabla anterior el incremento porcentual de ventas es del 142,16% en comparación del año 2 al año 1 esta situación es muy favorable para la compañía, por otra parte los pasivos disminuyeron el 55,74 %, y esto ayuda a tener una vida crediticia activa para nuevas inversiones con capital crediticio, en cuanto al patrimonio encontramos que incrementó un 14.8 % generando nuevas utilidades.
- En conclusión las proyecciones financieras arrojan un diagnostico favorable para la organización, pues augura sostenibilidad, rentabilidad financiera y crecimiento económico.

VI. ESTUDIO ECONÓMICO

- Inversiones fijas y Capital de trabajo.**

Y para complementar lo anteriormente dicho, la razón de liquidez “es capacidad que tiene la empresas para el pago de sus pasivos y se debe tener en cuenta el capital de trabajo”, en el caso MedSalud del llano tiene un capital de trabajo adquirido por recursos propios de los accionistas de \$ 20´000.000 millones de pesos, el cual ayuda a hacerle frente a las obligaciones financieras a corto plazo. Y cuyo índice de solvencia es mayor a 1, pues la empresa tiene una capacidad de endeudamiento del 60% sin afectar negativamente las finanzas de la empresa, por estar respaldada con recursos propios.

ACTIVOS FIJOS				
Periodo de inversión:	TOTAL			
	APORTES	CRÉDITO	OTRAS FUENTES	TOTAL
TERRENOS	0	0	0	0
EDIFICIOS	0	0	0	0
MAQUINAS	0	0	0	0
EQUIPOS	14.000.000	0	0	14.000.000
VEHÍCULOS	22.000.000	17.000.000	0	39.000.000
MUEBLES Y ENSERES	0	0	0	0
HERRAMIENTAS	0	0	0	0
COMPUTAD. PRODUC.	2.000.000	0	0	2.000.000
COMPUTAD. ADMON.	0	0	0	0
CAPITAL DE TRABAJO	20.000.000	0	0	20.000.000
TOTAL	58.000.000	17.000.000	0	75.000.000

Fuente: Datos propios. Tomado de Herramienta cámara de comercio.

Conclusión

- El proyecto es totalmente factible, según lo demuestran los estudios realizados en este proyecto, basados en los diferentes pasos anteriormente vistos, tomando como referente principal el estudio de mercado que básicamente determina la demanda y oferta, el análisis de precios y el nicho de mercado de los servicios de salud existentes en la ciudad de Villavicencio.



FUCS

¡GRACIAS!