

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA  
IPS EPEC, DEDICADA A LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE  
REHABILITACIÓN FÍSICA PARA PACIENTES CON ENFERMEDADES  
CRÓNICAS EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CALI**

**JOSÉ RUBIEL HENAO**

**JULIÁN ANDRÉS HERRERA**

**FUNDACIÓN UNIVERSITARIA CATÓLICA LUMEN GENTIUM**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**SANTIAGO DE CALI**

**2020**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA IPS  
EPEC, DEDICADA A LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE REHABILITACIÓN  
FÍSICA PARA PACIENTES CON ENFERMEDADES CRÓNICAS EN LA CIUDAD  
DE SANTIAGO DE CALI**

**JOSÉ RUBIEL HENAO**

**JULIÁN ANDRÉS HERRERA**

**Trabajo de grado como requerimiento para optar el título de profesional en  
administración de empresas.**

**Asesor**

**Mg. JAIRO LINAR FLOR**

**FUNDACIÓN UNIVERSITARIA CATÓLICA LUMEN GENTIUM**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**SANTIAGO DE CALI**

**2020**

## NOTA DE ACEPTACIÓN

Trabajo de grado aceptado por la Facultad de Ciencias Empresariales de la Fundación Universitaria Católica Lumen Gentium, admitido como requisito para obtener el título de Tecnólogo En Gestión Empresarial.

---

Presidente del Jurado

---

Jurado

---

Jurado

Santiago de Cali, junio de 2020.

## **DECLARACIÓN DE PRIVACIDAD**

El actual proyecto tiene todos los derechos reservados, por lo que Ninguna parte de mí, fragmento o la totalidad del archivo podrá transcribirse por cualquier medio de almacenamiento físico o digital sin autorización previa de los autores.

**JOSÉ RUBIEL HENAO**

**JULIÁN ANDRÉS HERRERA**

## **DEDICATORIA**

A nuestros familiares, quienes nos han dado la fortaleza y el apoyo incondicional en todo momento.

Agradecimiento a nuestro asesor Jairo Linares quien ha sido pieza fundamental en este proyecto gracias al aporte de sus conocimientos.

A la Fundación Universitaria Lumen Gentium y a los docentes que contribuyeron enormemente con nuestro crecimiento profesional y personal.

**JOSÉ RUBIEL HENAO**

**JULIÁN ANDRÉS HERRERA**

## CONTENIDO

|     | <b>Pág.</b>  |    |
|-----|--|----|
| 1   | CONTEXTUALIZACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN      | 16 |
| 1.1 | TÍTULO DEL PROYECTO                                  | 16 |
| 1.2 | LÍNEA DE INVESTIGACIÓN                               | 16 |
| 1.3 | PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN                            | 16 |
| 1.4 | OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN                        | 21 |
| 1.5 | JUSTIFICACIÓN  | 22 |
| 1.6 | MARCO DE REFERENCIA                                  | 25 |
| 1.7 | ASPECTOS METODOLÓGICOS                               | 30 |
| 2   | ANÁLISIS DEL MERCADO                                 | 32 |
| 2.1 | ANÁLISIS DEL SECTOR                                  | 34 |
| 2.2 | ESTRUCTURA DEL MERCADO                               | 34 |
| 2.3 | CARACTERIZACIÓN DEL PRODUCTO                         | 37 |
| 2.4 | PLAN DE MERCADEO                                     | 39 |
| 3   | ESTUDIO TÉCNICO                                      | 44 |
| 3.1 | INTRODUCCIÓN   | 44 |
| 3.2 | INGENIERÍA DEL PROYECTO                              | 44 |
| 3.3 | LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO                            | 65 |
| 3.4 | TAMAÑO DEL PROYECTO                                  | 73 |
| 4   | ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL                       | 77 |
| 4.1 | DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO                    | 77 |
| 4.2 | ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL                            | 78 |
| 4.3 | MODELO DE RECLUTAMIENTO                              | 93 |
| 4.4 | PROCESO DE SELECCIÓN DEL PERSONAL                    | 94 |
| 4.5 | PROCESO DE CONTRATACIÓN                              | 97 |
| 4.6 | PROCESO DE CAPACITACIÓN Y ENTRENAMIENTO DEL PERSONAL | 99 |
| 4.7 | ANÁLISIS LEGAL, AMBIENTAL Y SOCIAL                   | 99 |

|     |                            |     |
|-----|----------------------------|-----|
| 4.8 | CONCLUSIONES               | 103 |
| 4.9 | RECOMENDACIONES            | 104 |
| 5   | ESTUDIO FINANCIERO         | 105 |
| 5.1 | INVERSIÓN INICIAL          | 105 |
| 5.2 | GASTOS                     | 109 |
| 5.3 | ESTADO DE RESULTADOS       | 110 |
| 5.4 | FLUJO DE CAJA              | 112 |
| 5.5 | BALANCE GENERAL PROYECTADO | 114 |
| 5.6 | PUNTO DE EQUILIBRIO        | 116 |
| 5.7 | ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD   | 117 |
| 6   | REFERENCIAS                | 118 |

## LISTA DE IMÁGENES

|   | <b>Pág.</b> |
|---|-------------|
| Imagen 1. Asiento escritorio Barcelona .....      | 64          |
| Imagen 2. Armario puertas corredizas .....        | 64          |
| Imagen 3. Puestos silla sal espera 22ish .....    | 64          |
| Imagen 4. Computador, todo en uno Lenovo 510..... | 65          |
| Imagen 5. Canon Pixma G3100 Multifuncional .....  | 65          |
| Imagen 6. Portátil Asus X441u.....                | 65          |
| Imagen 7. Ubicación la flora.....                 | 73          |



## LISTA DE FIGURAS

|  | <b>Pág.</b> |
|--|-------------|
| Figura 1. Modelo medico .....  | 17          |
| Figura 2: Estructura de la CIF .....   | 19          |
| Figura 3. Plano primer piso .....  | 52          |
| Figura 4. Plano segundo piso .....   | 53          |
| Figura 5. Diagrama de bloques.....   | 54          |
| Figura 6. Flujograma de flujo evaluación inicial. ....                         | 55          |
| Figura 7. Flujograma de flujo del proceso de rehabilitación den paciente. .... | 56          |
| Figura 8. Organigrama.....   | 90          |
| Figura 9. Flujograma de proceso de contratación.....                           | 93          |

## LISTA DE GRÁFICOS

|   | <b>Pág.</b> |
|---|-------------|
| Gráfico 1: Porcentaje de gasto público sobre gasto total en salud ..... | 32          |

## LISTA DE CUADROS

|  | Pág. |
|--|------|
| Cuadro 1. Formato de encuesta .....                                  | 34   |
| Cuadro 2. Tarifa de precios.....                                     | 40   |
| Cuadro 3 Análisis DOFA.....  | 42   |
| Cuadro 4. Insumos secundarios .....                                  | 46   |
| Cuadro 5. Ficha técnica pacientes - VIH.....                         | 48   |
| Cuadro 6. Ficha técnica neoplastia de seno, próstata y pulmón.....   | 49   |
| Cuadro 7. Ficha técnica hipertensión.....                            | 50   |
| Cuadro 8. Ficha técnica diabetes.....                                | 51   |
| Cuadro 9. Cotización maquinaria.....                                 | 59   |
| Cuadro 10. Mano de obra .....  | 62   |
| Cuadro 11. Cotización muebles y enseres .....                        | 62   |
| Cuadro 12. Factor relevante macro localización .....                 | 66   |
| Cuadro 13. Factores la flora macro localización .....                | 66   |
| Cuadro 14. Factores santa Mónica residencial macro localización..... | 67   |
| Cuadro 15. Factores brisas de los álamos macro localización .....    | 67   |
| Cuadro 16. Factores micro localización .....                         | 69   |
| Cuadro 17. Factores la flora micro localización .....                | 69   |
| Cuadro 18. Factores santa Mónica residencial micro localización..... | 70   |
| Cuadro 19. Factores brisas de los álamos micro localización.....     | 70   |
| Cuadro 20. Parámetros de gastos de administración .....              | 73   |
| Cuadro 21. Costos de inversión y de operación .....                  | 74   |
| Cuadro 22. Análisis de cargos .....                                  | 78   |
| Cuadro 23. Descripción cargo gerente general.....                    | 79   |
| Cuadro 24. Descripción cargo contador público .....                  | 80   |
| Cuadro 25. Descripción cargo coordinador de servicios.....           | 82   |
| Cuadro 26. Descripción cargo Fisioterapeuta .....                    | 83   |

|  |    |
|--|----|
| Cuadro 27. Descripción cargo psicólogo .....                     | 85 |
| Cuadro 28. Descripción cargo Acondicionador físico.....          | 86 |
| Cuadro 29. Descripción cargo servicios generales. ....           | 87 |
| Cuadro 30. Cargos y salarios .....                               | 90 |
| Cuadro 31. Organizaciones de apoyo.....                          | 92 |
| Cuadro 32. Proceso de selección responsable gerente general..... | 97 |
| Cuadro 33. Proceso de selección responsable jefe directo .....   | 98 |

## LISTA DE TABLAS

|  | <b>Pág.</b> |
|--|-------------|
| Tabla 1. Personal requerido.....   | 45          |
| Tabla 2. Inversión inicial con muebles enseres, equipos de cómputo y maquinaria<br>.....                                     | 105         |
| Tabla 3. Inversión con gastos de constitución, adecuaciones, activos intagbles.<br>activos no depreciables y publicidad..... | 106         |
| Tabla 4. Inversión capital de trabajo y el total de la inversión.....  | 107         |
| Tabla 5. Proyección de gastos.....   | 109         |
| Tabla 6. Estado de resultados sin financiación.....  | 110         |
| Tabla 7. Flujo de caja sin financiación.....   | 112         |
| Tabla 8. Balance general proyectado sin financiación.....  | 114         |
| Tabla 9. Punto de equilibrio.....  | 116         |
| Tabla 10. Análisis de sensibilidad.....  | 117         |

## RESUMEN

El siguiente proyecto es un estudio para la factibilidad de crear la empresa IPS EPEC dedicada comercialización de servicios paliativos físicos y psicológicos para personas con enfermedades crónicas, en la ciudad de Cali donde al observar la necesidad en el mercado de encontrar un lugar donde se mejorará la calidad de vida de estas personas por medio del ejercicio físico y la ayuda psicológica, se decide desarrollar este proyecto en donde se evalúa el contexto, plan de mercadeo, estudio técnico, organizacional, legal y financiero.

**Palabras Claves:** servicios paliativos, ejercicio físico, ayuda psicológica y calidad de vida.

## SUMMARY

The following project is a study for the feasibility of the creation of the company IPS EPEC dedicated marketing of physical and psychological palliative services for people with chronic diseases, in the city of Cali where to observe the need in the market to find a place where it will improve the quality of life of these people through physical exercise and psychological help, it is decided to develop this project where the context, marketing plan, technical, organizational, legal and financial study is evaluated.

**Keywords:** palliative services, physical exercise, psychological help and quality of life.

## INTRODUCCIÓN

El presente proyecto de grado se trata del estudio de factibilidad de crear la empresa IPS EPEC. Dedicada a la rehabilitación de pacientes con enfermedades crónicas en la ciudad de Santiago de Cali. Aplicando la metodología de la línea de investigación de emprendimiento realizando una investigación de manera profunda en 5 capítulos.

Para el primer capítulo se presenta la problemática de investigación que incide en observar y determinar las condiciones de vida de los diferentes pacientes que presentan esta clase de enfermedades, acompañado de los objetivos, justificación y aplicando conceptos y teorías administrativas como las 5 fuerzas de Porter, la teoría de las necesidades de Abraham Maslow, la teoría de la administración de Fayol entre otras las cuales contribuyen al desarrollo del proyecto.

Seguido del estudio de mercado, con el comportamiento del análisis del sector y la estructura del mercado de salud para los pacientes con enfermedades crónicas, la identificación de esos pacientes, la competencia y la implementación de toda una estrategia comercial que es el plan de mercadeo.

Para el estudio técnico operacional se encuentra la descripción de la ingeniería del servicio explicando cómo se ofrecerá, que insumos o tecnología se asignará y de manera estratégica la localización de la empresa.

Con el estudio organizacional esta todo el pensamiento administrativo con la presentación de la misión, visión, valores, estructura organizacional, el modelo de reclutamiento y selección de personal y los aspectos legales.

Finalmente, el estudio financiero se elabora la inversión inicial, el flujo de caja sin financiación, el estado de resultados y el punto de equilibrio; todos estos análisis realizados a una proyección de cinco años.

# **1 CONTEXTUALIZACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

## **1.1 TÍTULO DEL PROYECTO**

Estudio de factibilidad para la creación de la empresa IPS EPEC, dedicada a la prestación de servicios de rehabilitación física para pacientes con enfermedades crónicas en la ciudad de Santiago de Cali.

## **1.2 LÍNEA DE INVESTIGACIÓN**

Emprendimiento

## **1.3 PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

¿Cuál es la factibilidad para crear una empresa dedicada a la prestación de servicios de rehabilitación física para pacientes con enfermedades crónicas en la ciudad de Santiago de Cali?

La IPS EPEC nace con el fin de brindar una alternativa paliativa para las enfermedades crónicas, como lo es la rehabilitación a través de la actividad física. En la actualidad, en el ámbito de la salud se han encontrado falencias en cuanto al tratamiento y rehabilitación de las enfermedades de transmisión (VIH) y de no transmisión (cáncer, diabetes, hipertensión).

Según la organización mundial de salud:

La carga mundial de enfermedades no transmisibles y la amenaza que suponen constituye un importante problema de salud pública que socava el desarrollo social y económico en todo el mundo. Para evitar las crecientes desigualdades entre diferentes países y poblaciones se necesitan medidas urgentes a nivel mundial, regional y nacional que mitiguen esta amenaza. (OMS, 15, p. 2)



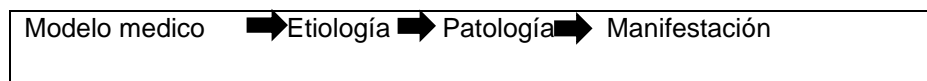
Para este tipo de enfermedades se requiere con urgencia planes de acción que ayuden a mitigar las dificultades sociales y económicas del mundo, de acuerdo con la OMS:

Se calcula que unos 36 millones de defunciones, el 63% de los 57 millones de muertes registradas en el mundo en 2008, se debieron a enfermedades no transmisibles, principalmente enfermedades cardiovasculares (48%), cánceres (21%), enfermedades respiratorias crónicas (12%) y diabetes (3,5%). En 2008, el 80% de las defunciones (29 millones) por enfermedades no transmisibles se produjeron en países de ingresos bajos y medios, y en estos últimos países la proporción de muertes prematuras (antes de los 70 años) es mayor (48%) que en los países de ingresos altos (26%). (OMS, 15, p. 2)

Según las estadísticas anteriores se puede observar las falencias en los modelos clínicos como es el modelo médico, en el que se centra en el estudio y la clasificación de la enfermedad sin considerar las necesidades que tiene el paciente y su familia, por lo tanto, estos pacientes se sentían excluidos de la sociedad porque no se les prestaba ningún tipo de apoyo emocional o les daban alternativas para mejorar su situación actual.

En los años 70 la Organización Mundial de la Salud (OMS) se plantea la necesidad de traspasar las barreras del proceso de la enfermedad en su secuencia:

Figura 1. Modelo medico



Fuente: (Egea García & Sarabia Sánchez, 2004, pág. 5)

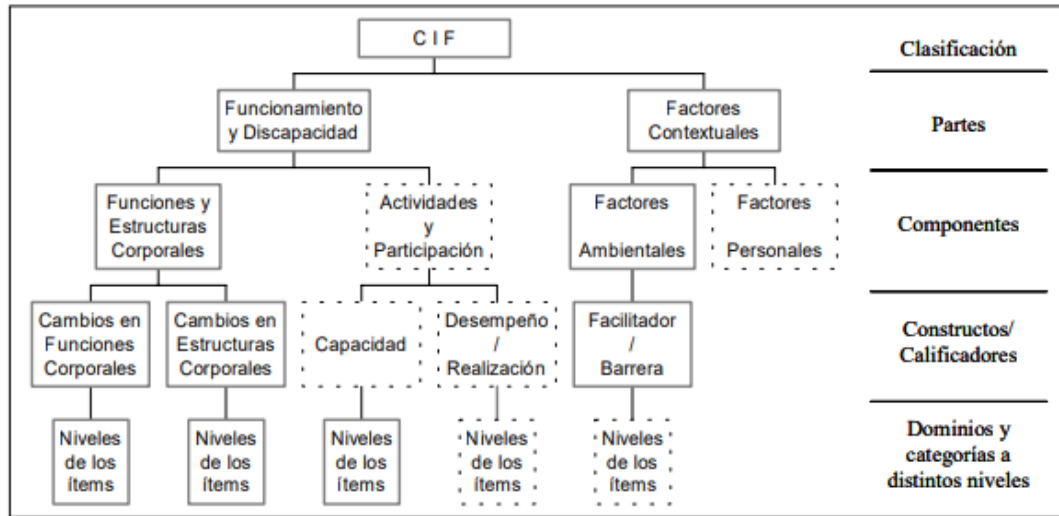
Pretende ir más allá, con la clasificación de las consecuencias que la enfermedad deja en el individuo, tanto en su propio cuerpo como las repercusiones en su actividad y en su relación con el entorno.

La OMS no fue ajena al problema terminológico (los términos que surgían del campo de la ciencia acababan teniendo un mal uso, quedando degradados y utilizados como insultos). Tuvo que consensuar, como paso previo a la elaboración de la Clasificación, un marco de referencia conceptual. Así mismo, durante los años subsiguientes a la aprobación de la Clasificación, tuvo que llegar a un acuerdo sobre la utilización de los términos más importantes con una serie de organizaciones internacionales. Pese a todo ello, no se ha podido evitar el uso como sinónimos, no sólo en la lengua común sino, incluso, en mucha de la literatura especializada, de términos y conceptos de naturaleza diferente promulgados por la OMS. (Egea García & Sarabia Sánchez, 2004, pág. 5)

Después de contemplar las falencias en los modelos médicos la organización mundial de salud creó un nuevo modelo médico que se verá a continuación:

Hacemos notar que en el nuevo esquema se emplea la terminología positiva que trata de impregnar esta nueva Clasificación, sin hacer mención de los términos negativos que corresponden a cada uno de ellos, con excepción de la aclaración, entre paréntesis, que se hace de la “condición de salud”. Antes de entrar de lleno en los conceptos y terminología empleados en la CIF, podemos ver en la figura siguiente, de forma gráfica, la estructura que tiene esta nueva Clasificación. (Egea García & Sarabia Sánchez, 2004, p. 8)

Figura 2: Estructura de la CIF



Fuente: (García & Sarabia, 2004, fig. 2)

En cualquier caso, destacamos los siguientes hechos relevantes de esta nueva estructura: "La CIF está compuesta por cuatro escalas (funciones corporales, estructuras corporales, actividades y participación y factores contextuales), frente a las tres (deficiencia, discapacidad y minusvalía) que componían la CIDDM: o La escala de deficiencias de la CIDDM se ha convertido en dos escalas (funciones corporales y estructuras corporales) en la CIF, si bien el conjunto de las dos es considerado un solo componente en la nueva Clasificación. (Egea García & Sarabia Sánchez, 2004, p. 9)

Lo que pretende este modelo es lograr la inclusión social de las personas que padezcan de alguna discapacidad, ayudándolos a mejorar su calidad de vida teniendo en cuenta todos los factores que ha están personas les afecta.

Además, no solo la organización mundial de salud busca implementar medidas para mejor la situación de estas personas hay otras instituciones que trabajan para lograr esto como se muestra a continuación:

Según El Plan Decenal de Salud Pública 2012-2021, busca;

"lograr la equidad en salud y el desarrollo humano de todos los colombianos y colombianas mediante ocho dimensiones prioritarias y dos transversales, que representan aquellos aspectos fundamentales que por su magnitud o importancia se deben intervenir, preservar o mejorar, para garantizar la salud y el bienestar de todos los colombianos." (Ministerio de Salud, 2012)

**1.3.1 Planteamiento del problema.** En Colombia se ha empezado a implementar los tratamientos paliativos en búsqueda de una mejora en la calidad de vida para las personas que sufren de este tipo de enfermedades, dado que se han incrementado este tipo de enfermedades, por las cuales los pacientes buscan cada vez más opciones para combatir o aprender a vivir con ellas y las molestias que les conlleva tenerlas. En Santiago de Cali no se encuentra una institución que se enfoque en este tipo de pacientes y que brinden un tratamiento a través de la actividad física para mejorar sus patologías.

**1.3.2 Formulación del problema.** A continuación, la pregunta de investigación:

¿Cómo realizar un estudio de factibilidad para la creación de la empresa IPS EPEC, dedicada a la prestación de servicios de rehabilitación física para pacientes con enfermedades crónicas en la ciudad de Santiago De Cali?

**1.3.3 Sistematización del problema.** Estas son las preguntas para el proyecto:

¿Cómo hacer un estudio de mercado en el cual se identifique la necesidad de crear una empresa IPS EPEC, dedicada a la prestación de servicios de rehabilitación física para pacientes con enfermedades crónicas en la ciudad de Santiago De Cali (IPS EPEC)?

¿Cómo construir un estudio técnico que explique los procesos y servicios que se ofrecerán la empresa IPS EPEC, dedicada a la prestación de servicios de

rehabilitación física para pacientes con enfermedades crónicas en la ciudad de Santiago De Cali (IPS EPEC)?

¿Cómo plantear un estudio legal y organizacional que defina la estructura de la empresa IPS EPEC, dedicada a la prestación de servicios de rehabilitación física para pacientes con enfermedades crónicas en la ciudad de Santiago De Cali (IPS EPEC)?

¿Cómo definir un estudio financiero que proyecte el monto de la inversión inicial y los gastos necesarios para la constitución de una empresa IPS EPEC, dedicada a la prestación de servicios de rehabilitación física para pacientes con enfermedades crónicas en la ciudad de Santiago De Cali (IPS EPEC)?

#### **1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

**1.4.1 Objetivo general.** Realizar un estudio de factibilidad para la creación de la empresa IPS EPEC, dedicada a la prestación de servicios de rehabilitación física para pacientes con enfermedades crónicas en la ciudad de Santiago de Cali.

**1.4.2 Objetivos específicos.** Realizar estudio de investigación de la población objetivo para la ejecución de procedimientos médicos diseñados por IPS EPEC.

Hacer un estudio de mercado en el cual se identifique la necesidad de crear una empresa IPS EPEC, dedicada a la prestación de servicios de rehabilitación física para pacientes con enfermedades crónicas en la ciudad de Santiago de Cali (IPS EPEC).

Construir un estudio técnico que explique los procesos y servicios que se ofrecerán la empresa IPS EPEC, dedicada a la prestación de servicios de rehabilitación física para pacientes con enfermedades crónicas en la ciudad de Santiago de Cali (IPS EPEC).

Plantear un estudio legal y organizacional que defina la estructura de la empresa IPS EPEC, dedicada a la prestación de servicios de rehabilitación física para pacientes con enfermedades crónicas en la ciudad de Santiago de Cali (IPS EPEC).

Definir un análisis financiero que proyecte el monto de la inversión inicial y los gastos necesarios para la constitución de una empresa IPS EPEC, dedicada a la prestación de servicios de rehabilitación física para pacientes con enfermedades crónicas en la ciudad de Santiago De Cali (IPS EPEC).

## **1.5 JUSTIFICACIÓN**

Este proyecto se decidió realizar debido a la importancia e influencia que tiene el ejercicio físico y la estabilidad psicológica en las personas que sufren de enfermedades crónicas, en su elección de mejorar su calidad de vida, la persona brindará su confianza en la empresa y esta confianza será retribuida con una mejora significativa en su salud según cada individuo.

Desde el punto de vista teórico y metodológico se justifica este proyecto en base a las evidencias científicas que se han hallado en los últimos años donde se muestra la gran influencia de la actividad física y la mejora de la estabilidad psicológica cuando se padece una enfermedad crónica, mostrando mejoras significativas entre individuos que hacen algún tipo de actividad física y/o estimulación de la estabilidad mental al estar enfrentándose con una enfermedad que puede ocasionarles la muerte en los peores casos en contraste con personas que no realizan ninguna de las dos actividades anteriormente mencionadas.

Según un informe sobre la salud en el mundo 2002, la carga de enfermedades crónicas está aumentando rápidamente en todo el mundo.

Se ha calculado que, en 2001, las enfermedades crónicas causaron aproximadamente un 60% del total de 56,5 millones de defunciones notificadas en el mundo y un 46% de la carga mundial de morbilidad. Se prevé que la

proporción de la carga de ENT aumente a un 57% para 2020. Casi la mitad del total de muertes por enfermedades crónicas son atribuibles a las enfermedades cardiovasculares; la obesidad y la diabetes también están mostrando tendencias preocupantes, no sólo porque afectan ya a una gran parte de la población sino también porque han comenzado a aparecer en etapas más tempranas de la vida. (Zuaznábar & taborda, 2012, p. 3).

Con los estudios y cifras anteriores se puede observar que la problemática producida por las enfermedades crónicas cada vez es mayor y por ende IPS EPEC ofrecerá los servicios necesarios para mejorar la calidad de vida de las personas que padecen de estos males en su salud, así disminuyendo la problemática que estos causan.

Desde la vida práctica el proyecto es justificable ya que es la aplicación de ocho semestres de estudios universitarios de administración de empresas, en la cual se desarrollaron diferentes materias que permitieron moldear la idea de negocio más a fondo y evaluar la viabilidad más acertada.

Si se observa desde lo social, el proyecto es justificable porque cada vida es tan valiosa individual como colectivamente, al darse razones para seguir adelante también se darían razones para mejorar la sociedad y hacer de este sistema uno donde cada persona pueda proponerse mejorar su calidad de vida aun cuando su condición de salud no sea la más favorable.

Como resultado, IPS EPEC es la mejor opción para aquellas personas que necesitan de ayuda psicológica y física ya que se encuentran pasando por una transición de enfermedad que requiere mantener un estado físico y mental estable para poder sobrellevar los procedimientos de erradicación y/o disminución del riesgo de aumento de gravedad de la enfermedad en particular que sufren estas personas.

**1.5.1 Teórica.** Esta investigación se sustenta mediante el modelo de la CIF (Clasificación Internacional del Funcionamiento), el cual se basa en la deficiencia en la estructura y deficiencia en la funcionalidad en personas que padecen enfermedades crónicas transmisibles y no transmisibles.

Con base en esto, se determinan las limitaciones en las actividades de la vida diaria, las cuales pueden condicionar a restricción en la participación laboral, social o deportiva. Además, este modelo tiene en cuenta factores extrínsecos como facilitadores y barreras, aportados ya sea por el entorno o la comunidad.

**1.5.2 Metodológica.** Para la metodología, se organiza de acuerdo con categorías de abordaje y se registra mediante fichas técnicas. La primera categoría es la anamnesis, la cual comprende la historia clínica del paciente, interrogatorio, antecedentes y exámenes complementarios.

Posteriormente se registra la examinación, en el cual se aborda al paciente en sus áreas osteomuscular, neurológica, cardiovascular y psicológica; con base en esto se realiza la evaluación de los datos obtenidos para plantear un pronóstico lo más acertado posible del paciente. Por último, se realiza la intervención, la cual estará sujeta a un plan de tratamiento teniendo en cuenta todos los datos registrados anteriormente.

**1.5.3 Práctica.** El desarrollo de esta investigación permite contribuir a la inclusión social, laboral y deportiva de población que padece enfermedades crónicas transmisibles y no transmisibles, y busca eliminar estigmas excluyentes relacionados con la percepción de la comunidad frente a esta población.

La estrategia principal para alcanzar esta contribución es la realización de actividad física estructurada acompañada de orientación psicológica para la participación de esta población en actividades de la vida diaria y convivencia sana con la comunidad.



## **1.6 MARCO DE REFERENCIA**

**1.6.1 Referente histórico.** El foco de este estudio es desarrollar la idea de servicios en Colombia, para ello de una manera concisa es necesario analizar diferentes datos sociales económicos y políticos del país.

En este momento la salud en el país no pasa por un buen momento, según el artículo de la revista Dinero “las mejores IPS” (publicaciones dinero, 2016) la expansión en materia de coberturas y demanda de más servicios ha ocasionado que algunas IPS hagan fuertes apuestas en materia de acreditación e inclusiva de infraestructura estos esfuerzos deben lidiar con una escasa o mala administración de recursos correspondientes al giro ordinario de la operación.

Según la asociación nacional de clínicas y hospitales en el 2016 se reportó una cartera de 7.1 billones y el 63% corresponde a cartera vencida.

El problema de la cartera de las IPS en Colombia es un problema que tiene un contenido histórico importante y al mismo tiempo es coyuntural, es algo con lo que los prestadores de servicio deben lidiar ya que las instituciones públicas y privadas por lo general cuentan con problemas de recursos o de la administración de estos.

Los servicios de este proyecto se planea ofrecerlos de manera particular a pacientes que puedan costearlo así que vale la pena analizar también de una manera rápida la economía del país. Colombia según el DANE a diciembre del 2018 se ubicó con una tasa desempleo del 10%, aunque dicho reporte no menciona de manera oficial que alrededor del 60% de estas personas son trabajadores informales.

**1.6.2 Referente teórico.** El mercado de servicios de salud tiene dos aspectos fundamentales que le permiten en primer lugar destacarse como un sector potencial dentro de la economía colombiana.

En segundo lugar, se destacan los avances en materia de reglamentación para la implementación, comercialización y uso de este servicio que se han adelantado en

Colombia, lo que evidencia el gran potencial en el uso del servicio de salud y las oportunidades de explorar nuevas estrategias de análisis.

Es importante identificar las bases teóricas en las que se respalda la investigación del mismo.

**1.6.2.1 La teoría de las 5 fuerzas de Michael Porter.** Es uno de los marcos conceptuales más usados en estrategia y competitividad. Postula la existencia de cinco fuerzas que determinan el atractivo de una industria y el potencial competitivo de sus participantes. Este enfoque está orientado la delimitación del entorno y de los factores estructurales competitivos de un sector.” (Porter, Kramer & Lorsch 2009, p. 27).

Con este modelo la Empresa IPS EPEC entrará a determinar la posición en la que estará frente a la competencia para realizar la comparación de acuerdo con los servicios de salud que ofrecen para llegar a ser competitivos.

Se basará básicamente en la comparación de precios, tecnología, calidad y la satisfacción con respecto a nuestros competidores directos. Se desarrollarán estrategias de promoción y ventas enfocándonos en los servicios de la empresa a ofrecer para empezar a penetrar el mercado y buscar una fidelidad con los clientes teniendo unas buenas estrategias de negociación y satisfacción integral del servicio demandado.

**1.6.2.2 La teoría de Necesidad de Seguridad y Protección, Abraham Maslow.** Propone, que al mejorar el desempeño laboral y social de los empleados; brindándoles capacitaciones, actividades para fortalecer su capacidad laboral, así podrán obtener beneficios que ayuden a mejorar su desempeño en la empresa.” (Stephen & Cenzo, 2002, p. 44).

Con base a esta teoría la Empresa IPS EPEC tendrá la capacidad de generar una necesidad de seguridad en los clientes que soliciten los servicios de rehabilitación físicas, también las necesidades fundamentales de Maslow aparte de la seguridad

se enfocara en la necesidad de realización personal de cada colaborador integrándolo a como una parte fundamental de la organización teniendo en cuenta sus puntos de vista en las diferentes integraciones, constantes seminarios de actualización y servicio al cliente buscando potencializar la capacidad de uno para escalar dentro de la jerarquía organizacional interna.

**1.6.2.3 Teoría de la Administración clásica, Henry Fayol.** Tomando en cuenta este enfoque y los puntos de vista más relevantes se pueden desarrollar métodos para organizar el trabajo, considerando los materiales, el equipo y las habilidades de cada individuo como operaciones del proceso o sistema; teniendo en cuenta las cinco reglas o deberes de la administración.” (Hurtado, 2008, p. 28).

Para aclarar lo que son las funciones administrativas, Fayol define el acto de administrar como: planear, organizar, dirigir, coordina y controlar. Las funciones administrativas engloban los elementos de la administración constituyendo el proceso administrativo.

- Planear: Visualizar el futuro y trazar el programa de acción.
- Organizar: Construir tanto el organismo material como el social de la empresa.
- Dirigir: Guiar y orientar al personal.
- Coordinar: Sincroniza acciones y adapta a los fines.
- Controlar: Verificar que todo suceda de acuerdo con las reglas establecidas y las órdenes dadas.

Este modelo se utiliza en la empresa IPS EPEC de la siguiente manera:

Permitirá tener una visión más allá en la planeación y consecución de los objetivos aplicándolo al proyecto de una manera que tendrá unas funciones administrativas calificadas y enfocadas al bienestar de la empresa cómo lo es la parte financiera

con la búsqueda de capitales, la seguridad relacionada con la protección de los colaboradores, la contabilidad para llevar el control de gastos y costos para finalmente sincronizar todas las funciones de la empresa de una manera secuencial que permitirá tener un sostenimiento en el tiempo y en el mercado.

**1.6.1 Referente legal.** Para la creación de la empresa y legislación de la misma se tienen en cuenta los siguientes conceptos o parámetros legales:

“Ley 1014 de 2006, promover el espíritu emprendedor en todos los estamentos educativos del país, en el cual se propenda y trabaje conjuntamente sobre los principios y valores que establece la Constitución y los establecidos en la presente ley.” (El congreso de Colombia, 2006, p. 1).

Con esta ley influye en el proyecto debido a que es un plan de emprendimiento que nos invita la universidad a poner en práctica los conocimientos adquiridos en la creación de empresas.

“Ley 1429 del 29 de diciembre de 2010, llamada ley de formalización y generación de empleo, el fin es generar incentivos a la formalización en las etapas iniciales de la creación de empresas; de tal manera que aumenten los beneficios y disminuyan los costos de formalización.” (El Congreso de Colombia, 2010, p. 1).

De acuerdo con lo anterior se formalizará el espíritu de emprendimiento de creación de empresa y generamos empleo obteniendo beneficios por parte del gobierno en la reducción de la tasa de desempleo.

“Ley 1258 del 5 de diciembre de 2008, llamada ley para crear sociedad por acciones simplificadas, la cual se podrá constituir por una o varias personas jurídicas, quienes solo serán responsables con el monto de sus aportes.” (El Congreso de Colombia, 2008, p. 1).

Por la cual la empresa se registrará para su constitución y formalización de una sociedad la cual será la representación del capital de los socios y determina hasta

donde serán responsables de acuerdo con el monto de cada aporte de los accionistas.

“Ley 9 de 1979, llamada Código Sanitario Nacional, que en su Título III establece las Normas para preservar, conservar y mejorar la salud de los individuos en sus ocupaciones, emitida por el Ministerio de Salud.” (El Congreso de Colombia, 1979, p. 1)

“DECRETO NUMERO 1011 DE 2006, se consideran como instituciones prestadoras de servicios de salud a los grupos de práctica profesional que cuentan con infraestructura física para prestar servicios de salud.” (Ministerio de la protección social, 2006, p.2)

Cumplir con el decreto 1011 del 2006 y la resolución 3109 del 2019 es vital para poder empezar el funcionamiento de una institución prestadora de servicios, es el aval exigido para lograr la vinculación de clientes y credibilidad en el mercado.

“LEY 1562 DE 2012, Es el conjunto de entidades públicas y privadas, normas y procedimientos, destinados a prevenir, proteger y atender a los trabajadores de los efectos de las enfermedades y los accidentes que puedan ocurrirles.” (El Congreso de Colombia, 2012, p. 1).

“LEY 797 DE 2003, Se aplicará a todos los habitantes del territorio nacional, conservando y respetando, adicionalmente todos los derechos, garantías, prerrogativas, servicios y beneficios adquiridos y establecidos conforme a disposiciones normativas anteriores.” (El Congreso de Colombia, 2003, p. 1).

“LEY 100 DE 1993, La Seguridad Social Integral es el conjunto de instituciones, normas y procedimientos, de que disponen la persona y la comunidad para gozar de una calidad de vida.” (El Congreso de Colombia, 1993, p. 1).

Al aplicar estas leyes la empresa garantizara los derechos de las personas, ayudándolas a obtener una calidad de vida, acorde a la dignidad humana.

## **1.7 ASPECTOS METODOLÓGICOS**

**1.7.1 Tipo de estudio.** Para la elaboración de este proyecto se realizará una investigación descriptiva y analítica que permita evaluar la viabilidad a través de estudios administrativos, de mercadeo, técnico, organizacional y procesos legales para su constitución y funcionamiento como también el financiero, que permita mejorar el acceso a la demanda en el sector de la salud, analítica debido a que todos los procesos tendrán su correspondiente análisis.

Analítico además porque en su desarrollo se hace un análisis detallado del mercado, las características del servicio, lo financiero y sus aspectos legales que se requieren para la idea de emprendimiento.

**1.7.2 Método de investigación.** Este estudio de investigación es descriptivo dado que se va a realizar de carácter cuantitativo debido a que se requiere para establecer análisis y conclusiones, recoger datos y cifras para responder a los interrogantes de la investigación. El estudio exige el apoyo de la estadística para encontrar y establecer la información para el estudio que estamos realizando. La información se realizará por medio de método de entrevistas personales las cuales nos van a dar una idea de la posible demanda.

**1.7.3 Fuentes y técnicas de recolección de información.** A continuación, se presentan las técnicas de investigación para el proyecto:

Para realizar el estudio de viabilidad, se ha determinado realizar encuestas con la intención de identificar que percepción tienen los pacientes que padecen de enfermedades crónicas con respecto a su calidad de vida. Para ellos se tendrá en cuenta si sufren algún tipo de enfermedad crónica en la cual se realiza la investigación, si conocen a alguien que sufra de algún tipo de estas enfermedades, si pagasen por un servicio que les ayude a mejorar su calidad de vida, si estuviesen

dispuestos a llevar a un amigo o familiar a un centro que preste esta clase de servicios y si estuviesen dispuestos a recibir ayuda psicológica y fisioterapéutica.

**1.7.3.1 Fuentes primarias.** En este proyecto se tomarán como base la observación, y encuestas, las cuales pretenden identificar la intencionalidad y preferencia del consumidor, nivel de satisfacción de los servicios actuales que ofrece el mercado, tamaño de la demanda y oferta, los competidores, entre otros.

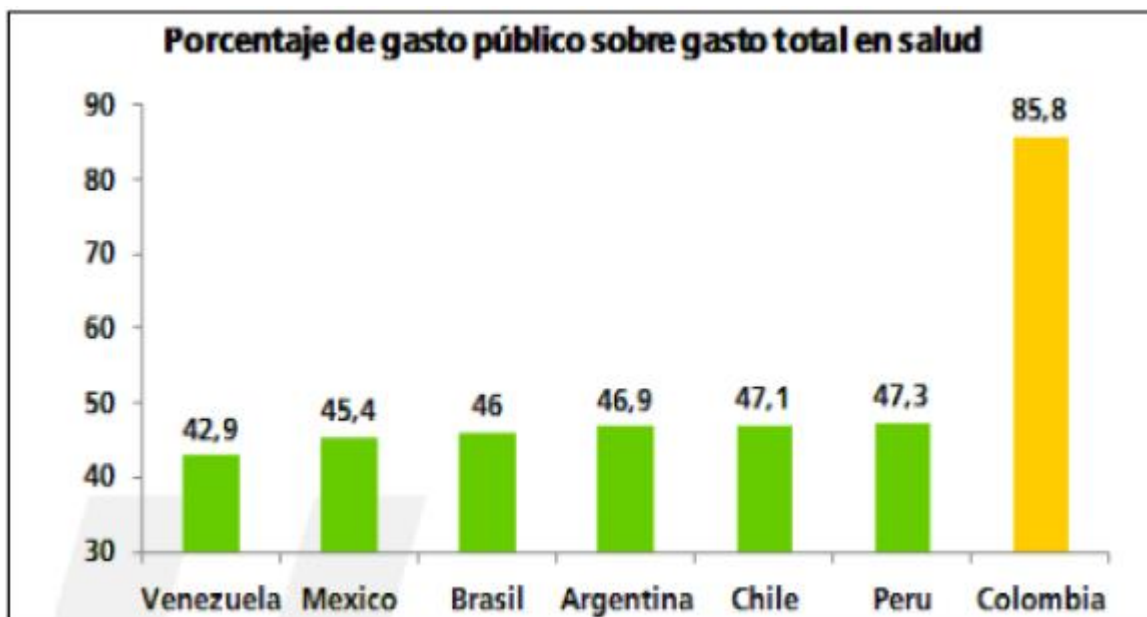
**1.7.3.2 Fuentes secundarias.** En este estudio se realizarán consultas a través de Gobierno, Medios de comunicación, empresas privadas, gremios de negocios, siendo que son datos que nos pueden ofrecer información acerca del negocio de salud.

## 2 ANÁLISIS DEL MERCADO

A nivel mundial la salud ha tomado un carácter de importancia, donde la inversión tanto del sector público como privado ha aumentado. Adicionalmente las legislaciones de los diferentes países se han vuelto más rigurosas y en consecuencia el sector ha tenido un crecimiento.

Colombia es el tercer país en Sur América que mayor gasto tiene en Salud, los recursos públicos que el país usa para este sector son del 86%, dato importante que determina la participación del sector en el presupuesto público nacional. Además, existen registros que en 2008 del gasto per cápita en cuestión de salud alcanzo 287 millones de dólares.

Gráfico 1: Porcentaje de gasto público sobre gasto total en salud



Fuente: (Dane, 2009, p. 10)

A pesar de la tendencia de decadencia del sector salud en la última década, las estadísticas referentes a las enfermedades crónicas se han aumentado por múltiples factores. En la actualidad se han encontrado falencias en cuanto a las



enfermedades de transmisión (VIH) y de no transmisión (Cardiovasculares, Cáncer, diabetes).

Las enfermedades no transmisibles suponen un riesgo de salud pública que impacta en el desarrollo social y económico del mundo, es por esto que se requiere de medidas que ayuden a mitigar esta problemática en el mundo.

“Se calcula que unos 36 millones de defunciones, el 63% de los 57 millones de muertes registradas en el mundo en 2008, se debieron a enfermedades no transmisibles, principalmente enfermedades cardiovasculares (48%), cánceres (21%), enfermedades respiratorias crónicas (12%) y diabetes (3,5%). En 2008, el 80% de las defunciones (29 millones) por enfermedades no transmisibles se produjeron en países de ingresos bajos y medios, y en estos últimos países la proporción de muertes prematuras (antes de los 70 años) es mayor (48%) que en los países de ingresos altos (26%). Según las previsiones de la OMS, si todo sigue igual, la cifra anual de muertes por enfermedades no transmisibles aumentará a 55 millones en 2030. Los conocimientos científicos demuestran que la carga de enfermedades no transmisibles se puede reducir mucho si se aplican de forma eficaz y equilibrada con intervenciones preventivas y curativas.” (OMS, 2013, p. 2.)

## 2.1 ANÁLISIS DEL SECTOR

Código CIIU: 8515 Actividades de apoyo terapéutico

## 2.2 ESTRUCTURA DEL MERCADO

Para realizar el estudio de mercado, se ha determinado realizar encuestas con la intención de identificar la prioridad que se les da a las personas que sufren algún tipo de enfermedades de las cuales se han descrito anteriormente. El modelo se organizó de modo que tanto personas de corta edad como personas mayores pudieran responder fácilmente las preguntas y tener claros los puntos específicos de entrada al mercado.

Formato de encuesta:

Cuadro 1. Formato de encuesta

| <b>FORMATO DE ENCUESTA</b>   |  |
|--|--|
| <b>IPS EPEC</b>  |  |
| <b>PROYECTO DE GRADO</b>   |  |
| Este formulario se hace con el fin de conocer la posición que tiene las personas frente a un posible servicio, que mejore la calidad de vida de las personas que sufren enfermedades tales como: Cáncer, VIH, Diabetes e Hipertensión, con ayuda de la actividad física y psicológica. |  |
| <b>Pregunta</b>  | <b>Respuesta</b>   |
| Nombre Completo  | Abierta  |
| Sexo   | Abierta  |
| Edad   | Abierta  |
| ¿Sufres de alguna de las siguientes enfermedades?  | <ul style="list-style-type: none"><li>• Cáncer</li><li>• VIH</li><li>• Diabetes</li><li>• Hipertensión</li><li>• Ninguna</li></ul> |

|   |  |
|---|--|
| ¿Conoces a alguien que sufra de alguna enfermedad anteriormente mencionada? *   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Si</li> <li>• No</li> </ul>   |
| ¿Pagarías por un servicio que mejore tu calidad de vida o la de un conocido/familiar que padezca de alguna de las enfermedades anteriormente mencionadas? | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Si</li> <li>• No</li> </ul>   |
| Si la respuesta anterior es sí, ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por este servicio?   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Menos de \$20.000</li> <li>• Entre \$20.000 y \$30.000</li> <li>• Entre \$30.000 y \$40.000</li> <li>• Más de \$40.000</li> </ul> |
| ¿Estarías dispuesto a recibir ayuda fisioterapéutica y psicológica? *   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Si</li> <li>• No</li> </ul>   |

Fuente: Autores

Tamaño de la muestra: De acuerdo con las investigaciones de la población que sufre alguna de las enfermedades descritas, se calculó la muestra de aplicabilidad de la encuesta. Los cálculos se hicieron de la siguiente forma:

$$n = \frac{k^2 * p * q * N}{(e^2 * (N-1)) + k^2 * p * q}$$

Donde:

**N:** es el tamaño de la población o universo (número total de posibles encuestados).

**k:** es una constante que depende del nivel de confianza que asignemos.

**e:** es el error de la muestra deseado.

**p:** es la proporción de individuos que poseen en la población la característica de estudio. Este dato es generalmente desconocido y se suele suponer que  $p=q=0.5$  que es la opción más segura.

**q:** es la proporción de individuos que no poseen esa característica, es decir, es  $1 - p$ .

**n:** es el tamaño de la muestra (número de encuestas que vamos a hacer).

Entonces se reemplaza en cada variable:

**N:** 367.727

**k:** 1.44

**e:** 5%

**p:** 0.5

**q:** 0.5

$$n = (1.44^2 * 0.5 * 0.5 * 367.727) / (0.05^2 * (367.727)) + 1.44^2 * 0.5 * 0.5$$

**n=** 144 encuestas a realizar

**2.2.1 Análisis de la demanda.** Después de haber aplicado la entrevista a profundidad a todo tipo de personas, tantos jóvenes con personas de edad avanzada, teniendo como resultado los siguientes datos:

Se realizaron 147 encuestas dentro de las cuales el 43.5% son hombres y el 56.5% restante son de género femenino. Estas personas están dentro de un rango desde los 16 hasta los años, con un promedio de edad de 32 años entre todos los encuestados, entre los cuales 121 personas no poseen ninguna enfermedad, 8 personas poseen hipertensión, 7 de ellas presentan cáncer de distintos diagnósticos y 6 tienen diabetes y VIH. Sin embargo, de todas las personas que fueron encuestadas el 86.4% que equivalen a 127 personas, conocen a alguien que padece de alguna de las enfermedades anteriormente nombradas y solo el 13.6% no conoce a nadie que tenga esos diagnósticos.

Para el análisis de la demanda, se preguntó por si implementaría el servicio de rehabilitación con profesionales que ayudarían a adaptarse al ámbito social y familiar después de padecer de VIH, Hipertensión, Diabetes y Cáncer, de los cuales, con una respuesta apabullante, el 97.3% estaría dispuesto a realizar el servicio prestado por la IPS EPEC, dentro de los siguientes rangos de precios, también encuestados por las 147 personas, se dieron las siguientes respuestas: Solamente 6 personas estarían dispuestas a pagar menos de \$20.000 por el servicio prestado,

con el 28.5% siguen las personas que pagarían más de \$ 40.000 y por último con el 30.6% y 36.8% están las personas que adquirirían el servicio pagando entre \$20.000 - \$30.000 y \$30.000 - \$40.000 pesos.

En conclusión, el 95.2% están dispuestos a recibir ayuda especializada de condición física, terapéutica y psicológica para superar sus enfermedades y reinsertarse a la vida social con su condición de salud.

**2.2.2 Análisis de la oferta.** Es de gran importancia saber que la empresa estará ubicada en la Ciudad de Cali, Valle del Cauca. Ciudad con el 3er mayor número de habitantes en el territorio colombiano, 4.269.000 personas aproximadamente (DANE, 2019), la cual hace que el promedio de personas que sufran de algún tipo de enfermedad crónica sea alto.

Otro factor importante que determina aspectos relevantes en la oferta del servicio es la mala calidad que se presta a este tipo de diagnósticos con las condiciones inadecuadas de las EPS en Colombia, pues, en la IPS EPEC, no estaremos vinculados directamente con los servicios prestados por las EPS, será una empresa auto sostenible con el fin de prestar atención y servicios necesarios y oportunos a los clientes sin necesidad de la burocracia y círculos viciosos de las empresas promotoras de salud. Además, la ubicación estratégica de la IPS será en un barrio tradicional del norte de Cali, donde habitan, principalmente, personas de mayor edad, las cuales se ha diagnosticado con enfermedades crónicas a trabajar, por lo cual, se verá sesgado a la cercanía de la empresa con sus hogares.

## **2.3 CARACTERIZACIÓN DEL PRODUCTO**

Los servicios prestados por la IPS EPEC, están enfocados a mejorar la vida tanto social como física de todas las personas que sufren' de Virus de Inmunodeficiencia Adquirida (VIH), Hipertensión, Diabetes y Cáncer. Prestando servicios de calidad a

precios asequibles a la mayoría de los usuarios que padecen de estas enfermedades.

Para la prestación de los servicios de salud se reconoce que el sector salud está en decadencia por múltiples factores. Sin embargo, la IPS IPEC prestara servicios independientes al sistema de seguridad social, pretendiendo así ser una empresa auto sostenible con sus propios medios.

Se realizó una investigación sobre el padecimiento de las distintas enfermedades crónicas de la población de la ciudad de Cali, por medio de boletines informativos de la secretaria de Salud Pública del Municipio de Santiago de Cali, para identificar la demanda posible y así poder definir las estrategias de impacto de la oferta al mercado que tendrán los servicios prestados.

**2.3.1 Clientes.** Aunque los clientes son todas las personas que son diagnosticadas con las enfermedades anteriormente mencionadas, IPS EPEC no pretende solo prestar los servicios a las personas que tengan el valor adquisitivo para poder pagar los servicios, sino, ayudar a la población a la superación de estos diagnósticos dados y reintégralos a la sociedad. Los clientes se identifican con la base de datos de las EPS y los informes dados por secretaria De salud municipal y departamental.

Las personas que se tienen como objetivo están entre las edades de 30 a 70 años, pues según estudios, las personas que sobre pasan la edad de los 30 años, son más propensas a adquirir Cáncer. Hipertensión y diabetes. Y para el VIH, estarán como objetivo los jóvenes adultos desde los 22 años en adelante, dado a la alta tendencia de adquirir esta enfermedad en esa edad.

**2.3.2 Competencia** Las IPS que se encuentran en el departamento del valle del cauca se dividen en tres niveles: baja complejidad, mediana complejidad y alta complejidad. Por lo tanto, la competencia directa son las IPS de alta complejidad que presten servicios de estas características y con instalaciones similares al que IPS EPEC va a prestar. La propuesta diferenciadora de IPS EPEC es prestar un

servicio paliativo de rehabilitación física con el fin de mejorar la calidad de vida a pacientes con enfermedades crónicas de transmisión y no transmisión crónicas, por lo tal, la propuesta de IPS EPEC es innovadora, ya que ningún ente público y privado realiza los productos que tienen.

En la parte psicológica se diseñarán planes no convencionales como los de las IPS, en la cual se enfocarán a trabajar la parte psicológica desde el aspecto físico para retornar a la persona a la vida social. Por lo tanto, los precios son asequibles a todo el personal, por el paquete que tomará cada persona después de pasar por la consulta.

Las instalaciones de IPS EPEC son amplias y con capacidad para albergar varias personas en un solo turno, aun cuando se manejarán extensión de horarios para las personas que laboran y no pueden acceder a los servicios convencionales después de las 06:00 p.m. por eso, ellos prestarán servicios hasta las 10:00 p.m.

## **2.4 PLAN DE MERCADEO**

El propósito del negocio es el de prestar los servicios perfilando al cliente al acondicionamiento físico, generando los conceptos de aptitud mediante el diagnósticos y rehabilitación de las condiciones de salud en la que se encuentran los pacientes con VIH, Diabetes, Hipertensión y Cáncer.

**2.4.1 Estrategia de precios.** De acuerdo con la encuesta realizada a las diferentes personas de la ciudad de Santiago de Cali, se determinó que se deben manejar precios asequibles al consumidor, también se debe tener en cuenta la enfermedad a tratar.

Las tarifas de alto volumen están diseñadas para abarcar todo el mercado de las EPS tradicionales a quién desee enviar a sus pacientes como un servicio integrado dentro del Plan Básico de Salud (PBS), a los cuales se les dará una preferencia en los precios por el volumen de clientes que deseen enviar.

Las tarifas de bajo volumen están dirigidas a los clientes particulares a los cuales deseen ingresar al plan de rehabilitación preferencial.

Tarifa de precios:

Cuadro 2. Tarifa de precios.

| DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO  | VOLUMEN ALTO    | VOLUMEN BAJO    |
|---|-----------------|-----------------|
|   | TARIFA I        | TARIFA II       |
| Evaluación Inicial  | \$ 70,000/ Mes  | \$ 80.000 / Mes |
| Guía De Evaluación, Atención Y Tratamiento, Por Medio De Ejercicio Terapéutico En Pacientes Con VIH.                                  | \$ 270,000/ Mes | \$ 310.000/ Mes |
| Guía De Evaluación, Atención Y Tratamiento, Por Medio De Ejercicio Terapéutico En Pacientes Con Neoplasia De Seno, Próstata Y Pulmón. | \$ 230,300/ Mes | \$ 250.000/ Mes |
| Guía De Evaluación, Atención Y Tratamiento, Por Medio De Ejercicio Terapéutico En Pacientes Con Diabetes.                             | \$ 170,000/ Mes | \$ 200.000/ Mes |
| Guía De Evaluación, Atención Y Tratamiento, Por Medio De Ejercicio Terapéutico En Pacientes Con Hta.                                  | \$ 230,000/ Mes | \$ 250.000/ Mes |

Fuente: Autores.

**2.4.2 Estrategia de ventas.** Para IPS EPEC, es muy importante tener una excelente comunicación con sus clientes y con las IPS a las cuales quieran remitir, con el fin de realizar el acompañamiento psicológico y físico adecuado y así, hacer eficaces los procedimientos generados y estudiados por los profesionales de la empresa.

Se realizarán estrategias de mercadeo y publicidad en todos los centros médicos de Cali y con mayor intensidad en los centros de Oncología ubicados estratégicamente en el sector de Tequendama.

Se crearán dentro del software que tendrá la empresa, un espacio de satisfacción del servicio para así poder identificar las falencias al momento de la prestación de la consulta con cualquiera de los especialistas asignados.



Según el crecimiento de la empresa, se espera lograr una expansión en la cual se incluya una segunda sede en el sector de Tequendama para ayudar a las personas a derribar la barrera del transporte y la lejanía de trayectos entre las IPS asignadas y la IPS EPEC, creando así una garantía y ahorro para los consumidores.

Entre otras estrategias, está la de visitar fundaciones de personas de la tercera edad, brindando servicios gratuitos en la ciudad y creando responsabilidad social, para así crear una vistosidad amigable con la ciudadanía.

**2.4.3 Estrategia promocional.** Para fidelizar a todos los clientes de la IPS EPEC, se tiene programado al llegar a los 100 pacientes, rifar un bono gratuito para el tratamiento al cual se encuentra afiliado, esto con el fin de fidelizar y crear una cercanía estrecha y de agradecimientos entre sus directores y las personas.

Además, los pacientes podrán pagar sus tratamientos en cuotas con un estudio de financiación que se creará con una entidad bancaria, en la cual, se verificaran sus condiciones y su capacidad de endeudamiento, para así poder acceder a su procedimiento.

**2.4.4 Políticas de servicios.** La atención de la IPS EPEC es personalizada, por lo cual, todos los profesionales serán médicos de familia y tendrán un servicio exclusivo por cada cliente asignado. Se tendrán dispositivos móviles para la atención por medio de aplicaciones tales como WhatsApp y computadores para tener una comunicación acertada y en el menor tiempo posible, además de asequibilidad para todos los clientes.

Todos los profesionales son certificados y avalados por los entes regulatorios para poder prestar el servicio más adecuado y de calidad. Las máquinas de acondicionamiento físico serán de última tecnología y con un cronograma de mantenimiento preventivo para evitar fallos y malos ratos con todos los pacientes. IPS EPEC es una empresa organizada y tiene como prioridad fundamental todos sus clientes.

**2.4.5 Análisis DOFA.** De acuerdo con este análisis se elaborarán estrategias para mitigar el impacto de las amenazas y las debilidades, aprovechando las fortalezas y oportunidades que a continuación se observan.

Cuadro 3 Análisis DOFA

| <b>ANÁLISIS DOFA IPS EPEC</b>  |   |
|--|---|
| <b>DEBILIDADES</b>   | <b>OPORTUNIDADES</b>  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>* Implementación parcial de los procesos.</li> <li>* Manejo inicial de Tecnologías de la información sin un conocimiento 100% específico.</li> <li>* Capacidad instalada limitada para un número máximo de pacientes.</li> <li>* Limitación de los servicios a nichos específicos.</li> <li>* Ausencia de recursos para ampliar protocolos y procedimientos.</li> <li>* Inconsistencia en servicio de Internet banda ancha para update de información.</li> <li>* Alto riesgo de mortalidad en los pacientes que se atienden.</li> <li>* Bajo conocimiento de los servicios que presta la entidad.</li> <li>* Ausencia de certificación de calidad en sus procesos</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>* Fácil acceso de personas con discapacidad.</li> <li>* Trabajo articulado con diferentes IPS a nivel regional.</li> <li>* Campañas de las entidades territoriales enfocadas al reintegro de la calidad de vida de estas personas.</li> <li>* Creación de programas por parte del estado enfocado a rehabilitación de pacientes.</li> <li>* Políticas públicas de salud.</li> </ul>  |
| <b>FORTALEZAS</b>  | <b>AMENAZAS</b>   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>* Estructuración de procesos mancomunados entre sí.</li> <li>* Única IPS en el departamento que se enfoca a la rehabilitación paliativa de pacientes con enfermedades crónicas.</li> <li>* Desarrollo de estándares de calidad para la prestación de los servicios de salud.</li> <li>* Adecuada relación entre clientes directos e indirectos.</li> <li>* Adecuado uso de sus recursos.</li> <li>* Personal apto y calificado para la prestación de sus servicios.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>* Inoperancia de procedimientos de las EPS.</li> <li>* Ser parte de un sector económico en decadencia.</li> <li>* Falta de recursos nacionales para la prestación de salud.</li> <li>* Inseguridad en la zona.</li> <li>* Legislación en salud cambiante.</li> <li>* Incumplimiento de pagos de las EPS a las que se le presta el servicio.</li> <li>* Liquidación permanente de EPS con convenios con la IPS.</li> <li>* Alta oferta de competencia indirecta.</li> <li>* Falta de recursos de los posibles demandantes.</li> <li>* Perfil demográfico</li> <li>* Cambio del entorno</li> </ul> |

Fuente: Autores.

**2.4.6 Tácticas de ventas.** La mejor táctica de venta es la voz a voz, por lo que se trabajará fuertemente en el servicio al cliente, además de crear publicidad estratégica en sectores de mayor flujo de personas con estos diagnósticos.

## 3 ESTUDIO TÉCNICO

### 3.1 INTRODUCCIÓN

Se especifican los materiales, herramientas e insumos que se necesitan para creación de la IPS EPEC, en donde se observan las fichas técnicas de los productos, la tecnología requerida, localización y tamaño de la idea de negocio, con el fin de poder brindar un servicio de buena calidad.

### 3.2 INGENIERÍA DEL PROYECTO

El Proyecto consiste en una IPS enfocada en la actividad física, que sirve para mejorar la calidad de vida de los pacientes con las siguientes enfermedades: diabetes, hipertensión, cáncer y VIH.

**3.2.1 Servicio.** El servicio de la IPS consta de una atención semi-personalizada de fisioterapia y psicología, la cual busca mejorar la calidad de vida preparándolos para el mejoramiento en la condición de salud e inclusión a la sociedad, pensando en la necesidad del paciente y así dar posibles soluciones a la condición convaleciente de los clientes y a una rápida evolución desde la actividad física y la psicología, según su estado mental y físico.

Para esto IPS EPEC ofrece servicios de fisioterapia y psicología para pacientes con las siguientes enfermedades: VIH, hipertensión, cáncer y diabetes. A continuación, se observará la ficha técnica y costos de materia prima para cada servicio ofrecido y cada tipo de enfermedad.

## Determinación de los materiales e insumos requeridos:

Insumos principales:

Los sueldos estipulados en la siguiente tabla se sacaron de la página web pulzo.

Tabla 1. Personal requerido

| Descripción              | # de profesionales | Valor Hora. Integral | Valor Total Integral Diario | Valor Total Integral Mensual | Valor Total parcial |
|--------------------------|--------------------|----------------------|-----------------------------|------------------------------|---------------------|
| Gerente                  | 1                  | \$ 9,583             | \$ 76,667                   | \$ 2,300,000                 | \$ 2,300,000        |
| Asis, administrativo     | 1                  | \$ 7,315             | \$ 58,520                   | \$ 1,755,607                 | \$ 1,755,607        |
| Coordinador de servicios | 1                  | \$ 6,250             | \$ 50,000                   | \$ 1,500,000                 | \$ 1,500,000        |
| Psicólogo                | 1                  | \$ 7,315             | \$ 58,520                   | \$ 1,755,607                 | \$ 1,755,607        |
| Acondicionador físico    | 1                  | \$ 4,167             | \$ 33,333                   | \$ 1,000,000                 | \$ 1,000,000        |
| Fisioterapeutas          | 1                  | \$ 11,250            | \$ 90,000                   | \$ 1,350,000                 | \$ 2,700,000        |
| Servicios generales      | 1                  | \$ 3,658             | \$ 29,260                   | \$ 877,803                   | \$ 877,803          |
| <b>TOTAL</b>             |                    |                      |                             | \$ 10,539,017                | \$ 11,889,017       |

Fuente: Autores.

## Insumos secundarios:

Cuadro 4. Insumos secundarios

| Descripción  | Cant | Valor. Unid. | Valor. Parcial       |
|--|------|--------------|----------------------|
| Multifuncional KFHG-29 100Lbs Sportfitness               | 1    | \$ 859.000   | \$ 859.000           |
| Trotador Evo 250 Evolution                               | 1    | \$ 2,489.000 | \$ 2,489.000         |
| Bicicleta Spinning Evo Giro                              | 3    | \$ 791.210   | \$ 2,373.630         |
| Set de Mancuernas 12 Kg Ziva                             | 5    | \$ 147.000   | \$ 735.000           |
| Total Body Crunch Evo Rider Evolution                    | 1    | \$ 489.000   | \$ 489.000           |
| Elíptica Ewinner Evolution                               | 2    | \$ 551.200   | \$ 1,102.400         |
| Escaladora Evo challenge 290 evolution                   | 1    | \$ 791.210   | \$ 791.21            |
| Extensión de pierna selectorizado Sm-d1002 Sport Fitness | 1    | \$ 3,289.000 | \$ 3,289.00          |
| <b>Total, costo</b>                                      |      |              | <b>\$ 12,128.240</b> |

Fuente: Autores.

**Producto específico:** Servicios paliativos de acondicionamiento físico y apoyo psicológico para las enfermedades crónicas: VIH, Cáncer, Hipertensión, Diabetes.

**3.2.2 Metodología para el estudio de la ingeniería del proyecto.** Los equipos que se requieren para la prestación de los servicios serán de calidad, logrando que mejore el proceso de recuperación y tratamiento de los pacientes, permitiendo así la mejora en la calidad de vida de todos los usuarios con enfermedades crónicas anteriormente mencionadas.

## Fichas Técnicas

Cuadro 5. Ficha técnica pacientes - VIH

| Nombre del servicio.                | <b>PACIENTES - VIH</b>   |
|-------------------------------------|--|
| Requerimientos previos al servicio. | <p>Guía de evaluación, atención y tratamiento, por medio de ejercicio terapéutico.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Historia clínica completa (anamnesis), estratificación del riesgo.</li> <li>• Exámenes de laboratorio: pruebas de anticuerpos o pruebas de combinación, cuadro hemático, glicemia, PCR, etc.</li> <li>• Estudios radiológicos si es el caso.</li> </ul>  |
| Descripción del producto.           | <p>Evaluación inicial:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Examen físico: inspección, palpación, sensibilidad, postura, marcha, flexibilidad, evaluación del dolor en movimiento, reposo, arco de movilidad articular, fuerza muscular, tórax, capacidad aeróbica, pruebas de función pulmonar.</li> </ul>  |
| Característica técnica.             | <p>Herramientas terapéuticas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ejercicio aeróbico, con clases grupales e individuales, como zumba Fit, Aero rumba, coordinación etc.</li> <li>• Entrenamiento de resistencia: basado en el RM, o mayor número de repeticiones.</li> <li>• Flexibilidad: stretching activo, asistido, pasivo, balístico.</li> <li>• Masaje deportivo dependiendo de la condición.</li> <li>• Yoga.</li> <li>• Pilates.</li> </ul> |
| Características generales.          | <p>Plan de entrenamiento:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tiempo de trabajo: 24 semanas.</li> <li>• Duración: 45 min – 60 min/sesión.</li> <li>• Frecuencia: 3-5 veces/semana.</li> <li>• Intensidad: 45% - 75% estimado de la RM 6-10 ejercicios, y de la frecuencia cardiaca máxima.</li> </ul>   |

Fuente: (Autores & Penagos , 2018, p. 2).



Cuadro 6. Ficha técnica neoplastia de seno, próstata y pulmón.

|                                     |  |
|-------------------------------------|--|
| Nombre del servicio.                | <p align="center"><b>PACIENTES - NEOPLASIA DE SENO, PRÓSTATA Y PULMÓN</b></p> <p>Guía de evaluación, atención y tratamiento, por medio de ejercicio terapéutico.</p>   |
| Requerimientos previos al servicio. | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Historia clínica completa (anamnesis), estratificación del riesgo.</li> <li>• Exámenes de laboratorio: bioquímica sanguínea, análisis citogenético, parcial de orina, citología, inmunofenotipo, marcadores de tumores, recuento sanguíneo completo.</li> <li>• Estudios radiológicos si es el caso.</li> </ul>   |
| Descripción del producto.           | <p>Evaluación inicial:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Examen físico: inspección, palpación, sensibilidad, postura, marcha, flexibilidad, evaluación del dolor en movimiento, reposo, arco de movilidad articular, fuerza muscular, tónus, capacidad aeróbica, pruebas de función pulmonar.</li> </ul>  |
| Característica técnica.             | <p>Herramientas terapéuticas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ejercicio aeróbico, con clases grupales e individuales, como zumba Fit, Aero rumba, coordinación etc.</li> <li>• Entrenamiento de resistencia: basado en el RM, o mayor número de repeticiones.</li> <li>• Flexibilidad: stretching activo, asistido, pasivo, balístico.</li> <li>• Masaje deportivo.</li> <li>• Yoga.</li> <li>• Pilates.</li> </ul> |
| Características generales.          | <p>Plan de entrenamiento</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tiempo de trabajo: 24 semanas.</li> <li>• Duración: 45 min – 60 min/sesión.</li> <li>• Frecuencia: 3-5 veces/semana.</li> <li>• Intensidad: 45% - 70% estimado de la RM 6-10 ejercicios, y de la frecuencia cardiaca máxima.</li> </ul>  |

Fuente: (Autores & Penagos, 2018, p. 3).

Cuadro 7. Ficha técnica hipertensión

|                                     |  |
|-------------------------------------|--|
| Nombre del servicio.                | <p><b>PACIENTES - HIPERTENSIÓN (HTA)</b></p> <p>Guía de evaluación, atención y tratamiento, por medio de ejercicio terapéutico.</p>  |
| Requerimientos previos al servicio. | <p>Evaluación inicial:</p> <p>Historia clínica completa (anamnesis), estratificación del riesgo, afinamiento, pertenecer a un programa de control de hipertensión arterial.</p> <p>Exámenes de laboratorio: electrolitos, EKG, creatinina, glicemia, perfil lipídico, BUN.</p> <p>Estudios radiológicos si es el caso.</p>   |
| Descripción del producto.           | <p>Evaluación inicial:</p> <p>Examen físico: postura, marcha, flexibilidad, fuerza muscular, trofismo, capacidad aeróbica, pruebas de función pulmonar.    </p>  |
| Característica técnica.             | <p>Herramientas terapéuticas:</p> <p>Ejercicio aeróbico, con clases grupales e individuales, como zumba fit, Aero rumba, coordinación etc.</p> <p>Entrenamiento de resistencia: 60% al 80 % de la FC MAX y el RM.</p> <p>Flexibilidad: stretching activo, asistido, pasivo, balístico</p> <p>Masaje deportivo.</p> <p>Entrenamiento funcional.</p> <p>Evitar ejercicios de fuerza máxima, ejercicios isométricos, y en general que tengan o que haga la realización de la maniobra de Valsalva.</p> <p>Realizar movimientos en combinación de miembros inferiores con miembros superiores.</p> |
| Características generales.          | <p>Plan de entrenamiento</p> <p>Tiempo de trabajo: 24 semanas</p> <p>Duración: 45 min – 60 min/sesión</p> <p>Frecuencia: 3-5 veces/semana</p> <p>Intensidad: 60% - 80% estimado de la RM 6-10 ejercicios, y de la frecuencia cardíaca máxima.</p>  |

Fuente: (Autores & Penagos, 2018, p. 5)

Cuadro 8. Ficha técnica diabetes

| Nombre del servicio.                | <p style="text-align: center;"><b>PACIENTES – DIABETES</b></p> <p>Guía de evaluación, atención y tratamiento, por medio de ejercicio terapéutico.</p>  |
|-------------------------------------|--|
| Requerimientos previos al servicio. | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Historia clínica completa (anamnesis), estratificación del riesgo, pertenecer a un programa de control de diabetes.</li> <li>• Exámenes de laboratorio: Prueba A1C, Glucosa plasmática en ayunas, glucometría, glucosa pre y post, otras químicas en sangre.</li> <li>• Estudios radiológicos si es el caso.</li> </ul>   |
| Descripción del producto.           | <p>Evaluación inicial:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Examen físico: postura, marcha, flexibilidad, fuerza muscular, trefismo, capacidad aeróbica,</li> </ul>  |
| Característica técnica.             | <p>Herramientas terapéuticas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Toma de glucometría antes y después de la actividad física</li> <li>• Ejercicio aeróbico, con clases grupales e individuales, como zumba fit, Aero rumba, coordinación etc.</li> <li>• Entrenamiento de resistencia: basado en el RM, o mayor número de repeticiones.</li> <li>• Flexibilidad: stretching activo, asistido, pasivo, balístico.</li> <li>• Masaje deportivo.</li> <li>• Yoga.</li> <li>• Pilates.</li> </ul> |
| Características generales.          | <p>Plan de entrenamiento</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tiempo de trabajo: 24 semanas.</li> <li>• Duración: 45 min – 60 min/sesión.</li> <li>• Frecuencia: 4-7 veces/semana.</li> <li>• Intensidad: 75% - 85% estimado de la RM      6-10 ejercicios, y de la frecuencia cardiaca máxima.</li> </ul>   |

Fuente: (Autores & Penagos, 2018, p. 6).

**3.2.3 Diagramas y planes del desarrollo.** A continuación, los siguientes diagramas de la empresa

### Plan funcional general

La distribución de la empresa estará dividida de la siguiente manera:

Figura 3. Plano primer piso



Fuente: Autores.

El primer piso estará conformado por un área de 74.5m<sup>2</sup>que estará dividido de la siguiente manera:

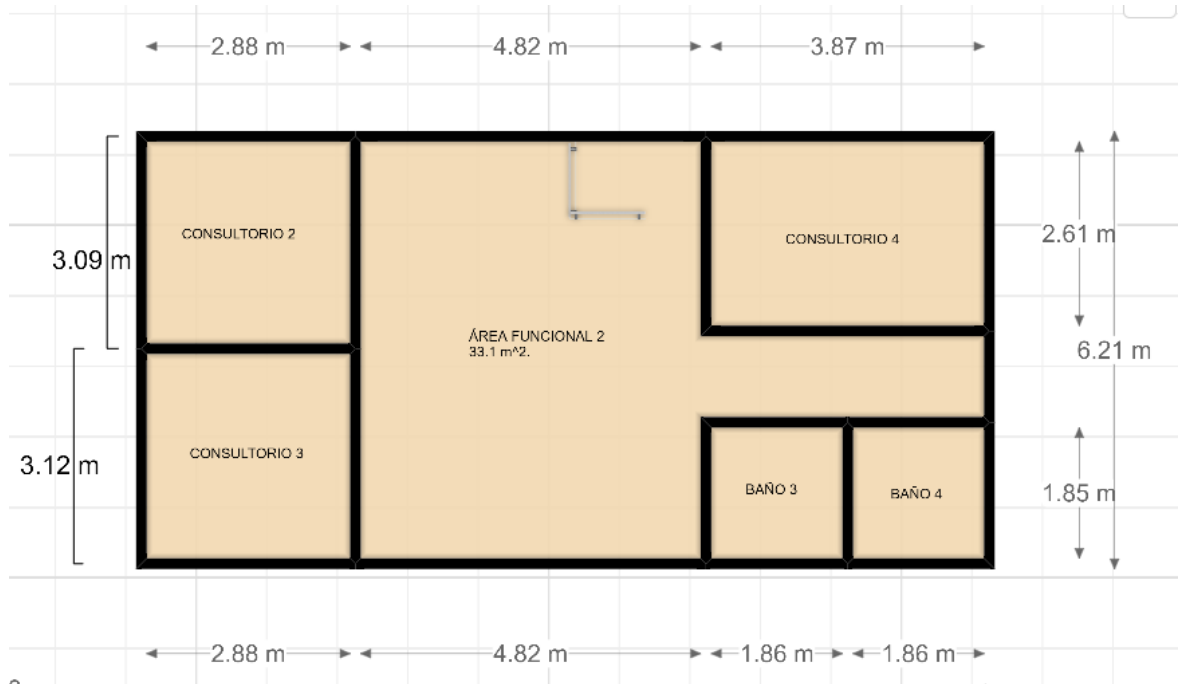
Recepción: constara de un área de 23.1 m<sup>2</sup>.

Baños: constara de un área de 2.7 m<sup>2</sup>.

Consultorio 1: constara de un área de 8.6 m<sup>2</sup>.

Área funcional: constara de un área de  $32m^2$

Figura 4. Plano segundo piso



Fuente: Autores.

El segundo piso estará conformado por un área de  $74.5m^2$  que estará dividido de la siguiente manera:

Consultorio 2: constara de un área de  $8.8 m^2$ .

Consultorio 3: constara de un área de  $8.9m^2$ .

Consultorio 4: constara de un área de  $10.1m^2$ .

Baños: constara de un área de  $3.4m^2$ .

Para un total de área construida de  $149m^2$  distribuidos en 12 metros de largo por 6.21 metros de ancho.

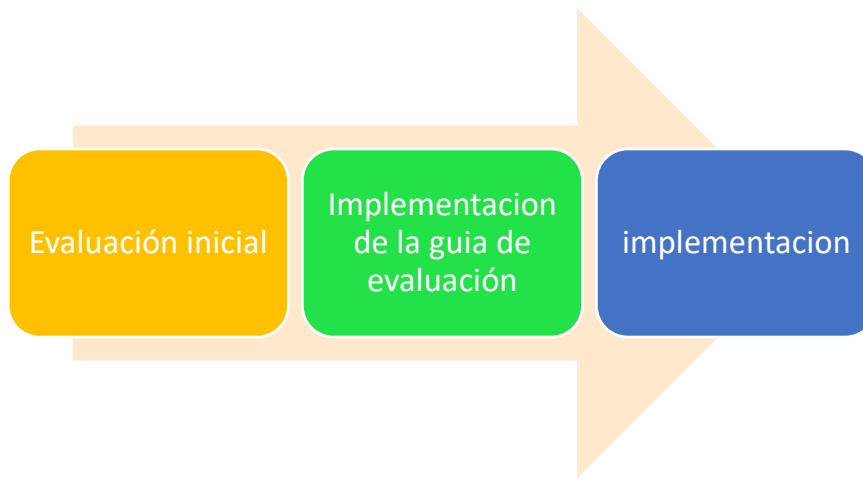
Además de eso se cuenta con zona de parqueo para los usuarios de  $67m^2$  y una zona verde alrededor de la infraestructura con un ancho de 1.50 metros.

En la imagen se puede observar cómo será la distribución de la empresa.

Se encuentra distribuida por consultorios, zona de baños y una zona de atención al cliente y una zona de parqueadero

- **Diagrama de bloques**

Figura 5. Diagrama de bloques.



Fuente: Autores.

**Estudio de mercado:** primeramente, se hará un estudio de mercado donde se analizará la viabilidad de la constitución de la IPS EPEC.

**Organización y planeación:** organización y planeación de la estructura que tendrá la empresa IPS EPEC.

**Implementación y ejecución:** implementación de la planeación y organización de esta.

**Flujo de procesos:**

Evaluación inicial de ingreso del cliente:

Figura 6. Flujograma de flujo evaluación inicial.



Fuente: Autores.

### **Descripción flujograma de procesos:**

**Recepción:** El cliente pasara a ser recibido y procesado en el sistema con sus datos personales.

**Sala de espera:** El cliente pasara a la sala de espera mientras que es llamado a seguir el proceso.

**Análisis de los requerimientos previos:** El cliente deberá entregarle a fisioterapeuta la historia clínica, exámenes de laboratorio y estudios radiológicos si

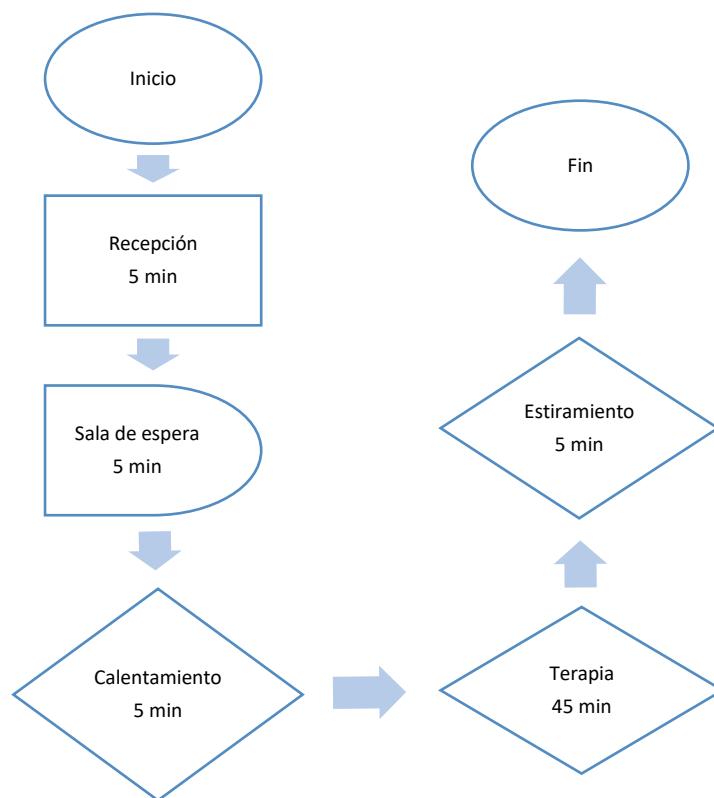
es el caso, esto permitirá al profesional analizar en qué estado de salud se encuentra, para determinar si es recomendable la práctica de actividad física o no.

**Evaluación inicial:** La fisioterapia procederá a realizar un examen físico para determinar en estado ingresa a la IPS EPEC.

**Historia clínica:** Finalmente el cliente terminara reclamando la historia clínica del proceso que se le realizó en la IPS EPEC.

### Flujograma del proceso de la rehabilitación del cliente.

Figura 7. Flujograma de flujo del proceso de rehabilitación del paciente.



Fuente: Autores.



### **Descripción flujograma de procesos:**

**Recepción:** El cliente pasara a ser recibido y procesado en el Sistema con sus datos personales.

**Sala de espera:** El cliente pasara a la sala de espera mientras que es llamado a seguir el proceso.

**Calentamiento:** El cliente empezara a hacer el calentamiento previo según las indicaciones del profesional que esté a cargo.

**Terapia:** luego del calentamiento el cliente empezara con las terapias guiadas por el profesional a cargo.

**Estiramiento:** Finalmente el cliente terminara con una sesión de estiramientos con el acompañamiento del respectivo profesional a cargo.

**3.2.4 Tecnología.** IPS EPEC tendrá un software llamado SOFIA donde se encuentran las historias Clínicas de cada paciente y así se podrá hacer un seguimiento a las rutinas establecidas por los profesionales que han tomado cada caso.

El Software se incluirá la base de datos de cada usuario y tendrá una persona que estará brindando información en horas establecidas de sobre todo el proceso que llevan a cabo y preguntas que resulten posteriores a las consultas.

Además, se usarán máquinas de alto impacto que generen confianza y confort en los usuarios al momento de realizar su rutina de acondicionamiento físico. Equipos que hagan seguimiento a la frecuencia cardiaca, pulsaciones del corazón y respiración de los pacientes en una pantalla gigante para su tranquilidad al momento de ejercitarse.

Se contará también con equipos de cómputo (para ingresar los datos de cada persona, realizar temas de facturación y alimentar la base de datos del Sofía) y Equipos de sonido para realizar motivación al momento de realizar las rutinas.

Se manejarán las redes sociales de manera empírica al momento de iniciar el negocio, creando así herramientas en Facebook, Twitter, Instagram y YouTube que informen y creen la necesidad de solicitar el servicio.

**3.2.5 Selección del equipo.** Se necesitarán equipos para realizar el acondicionamiento físico, tales como: Equipo de bandas elásticas, Digiflex, Electro estimuladores de corriente, Elípticas, Multifuncionales, Bicicletas, Caminadoras, escaladora, entre otros.

Se realizarán cotizaciones en centros especializados y almacenes de cadena.

Cotizaciones.

Cuadro 9. Cotización maquinaria

| Descripción  | Cant | Valor. Unid. | Valor. Parcial       |
|--|------|--------------|----------------------|
| Multifuncional KFHG-29 100Lbs Sportfitness               | 1    | \$ 859.000   | \$ 859.000           |
| Trotador Evo 250 Evolution                               | 1    | \$ 2,489.000 | \$ 2,489.000         |
| Bicicleta Spinning Evo Giro                              | 3    | \$ 791.210   | \$ 2,373.630         |
| Set de Mancuernas 12Kg Ziva                              | 5    | \$ 147.000   | \$ 735.000           |
| Total Body Crunch Evo Rider Evolution                    | 1    | \$ 489.000   | \$ 489.000           |
| Elíptica Ewinner Evolution                               | 2    | \$ 551.200   | \$ 1,102.400         |
| Escaladora Evo challenge 290 evolution                   | 1    | \$ 791.210   | \$ 791.21            |
| Extensión de pierna selectorizado Sm-d1002 Sport Fitness | 1    | \$ 3,289.000 | \$ 3,289.00          |
| <b>Total, costo</b>                                      |      |              | <b>\$ 12,128.240</b> |

Fuente: Autores.

## **Descripción del equipo:**

**Multifuncional de torre de 150 lbs**, trabajo para una persona, estructura metálica de alta resistencia. Diseño ergonómico que permite trabajar los principales músculos del cuerpo mediante funciones de polea alta o baja. trotador evo: equipo de cardio con motor de 2.0 hp, velocidad: 1-16 km, inclinación: digital de 0°-12°, monitor: led de 5" que proporciona 36 programas predeterminados y 4 manuales, lectura de pulso con contacto manillar, body fat, 6 amortiguadores de alta resistencia, compatibilidad con mp3 y soporte para iPad o Tablet, área de trote: 150cm l x 58cm, dimensiones: largo 173cm x alto 134cm x ancho 75cm, peso máximo de usuario: 110 kg

**Bicicleta spinning**: volante delantero de 13 kg, sistema de tracción por cadena, resistencia manual por perilla. Ruedas de apoyo para fácil desplazamiento, carcasa protectora de banda, straps en pedales, altura ajustable del manubrio, altura y longitud del galápago ajustables, dimensiones: largo 107cm x alto 115cm x ancho 51cm, peso máximo de usuario: 120 kg

**Mancuernas**: 3 pares de mancuernas de 1, 2 y 3 kg, la forma de las superficies planas impide que se rueden en la pausa del entrenamiento, empuñaduras ergonómicas para un ejercicio más versátil, superficie de caucho resistente al alto ritmo de trabajo. Se adaptan a los niveles más exigentes de entrenamiento.

**Total, body**: cuenta con un sistema dinámico que aprovecha cada movimiento para que todos los músculos del cuerpo trabajen con su propio peso al empujar y halar, ejercitando las extremidades, el torso y los glúteos al mismo tiempo; ayudando a mantener y mejorar la elasticidad, desarrollar el acondicionamiento físico cardiovascular además de favorecer la tonificación muscular para obtener una figura muy atractiva. Elaborado en acero de alta resistencia. Trabajo de piernas, brazos, glúteos, abdomen y pecho. Peso máximo de usuario: 125 kg 2 posiciones de entrenamiento. Asiento ergonómico. Dimensiones: 116.5cm x 60cm x 113cm

**Escaladora evo:** estructura en hierro de alta resistencia, pintura electrostática, bases y agarres antideslizantes, resistencia magnética de 8 niveles, peso máximo de usuario 120 kg, funciones del monitor: distancia, velocidad, tiempo y calorías quemadas, sistema de tracción: banda.

**Elíptica ewinner:** equipo para realizar rutina de cardio con características resistencia manual por perilla con sistema de banda, indicador de calorías, distancia, tiempo y velocidad, medición de ritmo cardiaco por contacto dactilar, volante de acero delantera, incluye twister, dimensiones: Lar. 135cm x Anc. 52cm x Alt. 138cm, peso máximo de usuario: 90 kg.

**Extensión de pierna:** equipo para acondicionamiento físico de miembros inferiores con características de estructura pts. de 50 x 100, calibre 2,5mm, pintura electroestática, torre de 250 lbs, poleas en nylon, cable almo de acero de 5.8mm, sistema de bujes inyectados de alta resistencia, carenaje protector placa, stickers de movimiento y ejecución de ejercicio, sistemas de palancas montadas en rodamientos blindados, dimensiones: largo 130cm ancho 99cm alto 135cm.

**3.2.1 Cálculo de cantidades de materia prima e insumos.** Para la IPS EPEC, la mejor atención se da desde lo humano y desde el ser, por lo tanto, se necesitarán empleados que más que expertos en el tema sean profesionales en la actitud. Se especializarán en el tratamiento de personas con depresión y baja autoestima. El requerimiento de los profesionales es:

Cuadro 10. Mano de obra

| Descripción           | # de profesionales | Valor Hora. Integral | Valor Total Integral Diario | Valor Total Integral Mensual | Valor Total parcial |
|-----------------------|--------------------|----------------------|-----------------------------|------------------------------|---------------------|
| Psicólogo             | 1                  | \$ 7,315             | \$ 58,520                   | \$ 1,755,607                 | \$ 1,755,607        |
| Acondicionador físico | 1                  | \$ 4,167             | \$ 33,333                   | \$ 1,000,000                 | \$ 1,000,000        |
| Fisioterapeutas       | 1                  | \$ 11,250            | \$ 90,000                   | \$ 1,350,000                 | \$ 2,700,000        |
| Servicios generales   | 1                  | \$ 3,658             | \$ 29,260                   | \$ 877,803                   | \$ 877,803          |
| <b>TOTAL</b>          |                    |                      |                             | \$ 4,983,410                 | \$ 6,333,410        |

Fuente: Autores

Se atenderán con los profesionales anteriormente mencionados. Se tendrán diferentes fisioterapeutas especializados en cada una de las enfermedades a tratar, un psicólogo para atención de los apoyos psicológicos a brindar.

Requerimientos de Oficina, muebles y otros.

Para las instalaciones serán necesarias dos tipos de muebles relacionados en la siguiente cotización:

Cuadro 11. Cotización muebles y enseres

| Descripción                            | Cant | Valor. Unid. | Valor. Parcial |
|--|------|--------------|----------------|
| Asiento Escritorio Barcelona 146x48x78 | 1    | \$719.900    | \$ 719.900     |
| Armario puertas corredizas             | 1    | \$559.900    | \$ 559.900     |

|   |   |              |               |
|---|---|--------------|---------------|
| Tandem 4 Puestos Silla Sala Espera Metálica Negro Y Cromado | 3 | \$437.000    | \$ 1,311.000  |
| Computador, Todo En Uno, Lenovo 510-22ish                   | 1 | \$ 2.239.900 | \$ 2,239.000  |
| Portátil Asus de 1TB  | 4 | \$ 1.799.900 | \$ 7,196.000  |
| Canon Pixma G3100 Multifuncional Carga Continua Wifi        | 1 | \$ 460.000   | \$ 460.000    |
| Camillas  | 4 | \$380.000    | \$ 1,520.000  |
| Total costo   |   |              | \$ 14,005.800 |

Fuente: Autores

Imagen 1. Asiento escritorio Barcelona



Fuente: (Mercado Libre, 2019, fig. 1)

Imagen 2. Armario puertas corredizas



Fuente: (Mercado Libre, 2019, fig. 1)

Imagen 3. Puestos silla sal espera 22ish



Fuente: (Mercado Libre, 2019, fig. 1)



Imagen 4. Computador, todo en uno Lenovo 510



Fuente: (Mercado Libre, 2019, fig. 1)

Imagen 5. Canon Pixma G3100 Multifuncional



Fuente: (Mercado Libre, 2019, fig. 1)

Imagen 6. Portátil Asus X441u



Fuente: (Mercado Libre, 2019, fig. 1)

### 3.3 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

Macro localización de la IPS EPEC en Santiago de Cali, la flora, santa Mónica residencial y brisas de los álamos.

Cuadro 12. Factor relevante macro localización

| <b><u>Factor relevante</u></b> | <b><u>Peso</u></b> |
|--------------------------------|--------------------|
| Transporte                     | 0.15               |
| Mano de obra                   | 0.17               |
| Energía eléctrica              | 0.12               |
| Agua                           | 0.12               |
| Mercado                        | 0.17               |
| comunicaciones                 | 0.12               |
| Infraestructura                | 0.15               |
| <b>Total</b>                   | <b>1.00</b>        |

Fuente: Autores.

### **Tabla de factores.**

Cuadro 13. Factores la flora macro localización

| <b><u>La flora</u></b> |                      |
|------------------------|----------------------|
| <b><u>Valor</u></b>    | <b><u>Pesado</u></b> |
| Transporte - 8         | 1.2                  |
| Mano de obra -8        | 1.36                 |
| Energía eléctrica - 7  | 0.84                 |
| Agua - 8               | 0.96                 |
| Mercado - 7            | 1.19                 |
| comunicaciones - 8     | 0.96                 |
| Infraestructura - 9    | 1.35                 |
| <b>Total</b>           | <b>7.86</b>          |

Fuente: Autores.

Cuadro 14. Factores santa Mónica residencial macro localización

| <b><u>Santa Mónica Residencial</u></b> |                      |
|--|----------------------|
| <b><u>Valor</u></b>                    | <b><u>Pesado</u></b> |
| Transporte - 7                         | 1.05                 |
| Mano de obra -6                        | 1.02                 |
| Energía eléctrica - 6                  | 0.72                 |
| Agua - 7                               | 0.84                 |
| Mercado - 6                            | 1.02                 |
| comunicaciones - 7                     | 0.84                 |
| Infraestructura - 8                    | 1.2                  |
| <b>Total</b>                           | <b>6.69</b>          |

Fuente: Autores.

Cuadro 15. Factores brisas de los álamos macro localización

| <b><u>Brisas de los álamos</u></b> |                      |
|------------------------------------|----------------------|
| <b><u>Valor</u></b>                | <b><u>Pesado</u></b> |
| Transporte - 6                     | 0.9                  |
| Mano de obra - 5                   | 0.85                 |
| Energía eléctrica - 4              | 0.48                 |
| Agua - 4                           | 0.48                 |
| Mercado - 5                        | 0.85                 |
| comunicaciones - 5                 | 0.6                  |
| Infraestructura - 4                | 0.6                  |
| <b>Total</b>                       | <b>4.76</b>          |

Fuentes: Autores.

En el cuadro de factores se evalúan los siguientes factores:

**Transporte:** la evaluación se realizó teniendo en cuenta las rutas de fácil acceso a la ubicación, estaciones de tránsito cercanas para el adecuado transporte de los clientes, que esté rodeada de vías principales, ya que esto facilita la llegada tanto de vehículos particulares como del servicio público.

**Mano de obra:** la evaluación se realizó teniendo en cuenta que el recurso humano se encuentre fácilmente en cantidad y a un costo apropiado.

**Energía eléctrica:** la evaluación se realizó teniendo en cuenta que en el sector tenga la disponibilidad de energía a un costo apropiado y que la zona cuente con el suministro de manera continua y segura.

**Agua:** la evaluación se realizó teniendo en cuenta que en el sector tenga la disponibilidad de agua a un costo apropiado y que la zona cuente con el suministro de manera continua y segura.

**Mercado:** la evaluación se realizó teniendo en cuenta que los clientes potenciales puedan acceder fácilmente a la hora de obtener el servicio, además de esto en estas zonas cuentan con IPS que prestan otro tipo de servicio por lo tanto se pueden realizar alianzas estratégicas.

**Comunicaciones:** la evaluación se realizó teniendo en cuenta el conjunto de medios que sirven para poner en contacto a personas, especialmente, los servicios de internet, teléfonos y vías de comunicación donde la actividad de intercambiar información se realice sin inconvenientes.

**Infraestructura:** la evaluación se realizó teniendo en cuenta que el sector cuente con el tamaño del local o casa acorde para el montaje de la IPS EPEC.

De acuerdo con la evaluación de cada uno de los factores la ubicación de IPS EPEC será en la flora, por ser el sector que mejor sufre las necesidades a la hora de implementar la empresa.

Micro localización de la IPS EPEC en Santiago de Cali, la flora, santa Mónica residencial y brisas de los álamos.

Cuadro 16. Factores micro localización

| <b><u>Factor relevante</u></b>    | <b><u>Peso</u></b> |
|-----------------------------------|--------------------|
| Costo del terreno                 | 0.15               |
| servicios                         | 0.17               |
| Policía y bomberos                | 0.12               |
| Cercanía a carreteras             | 0.12               |
| Transporte del personal           | 0.17               |
| Condiciones de vías y carreteras  | 0.12               |
| Recolección de basuras y residuos | 0.15               |
| <b>Total</b>                      | <b>1.00</b>        |

Fuente: Autores.

Cuadro 17. Factores la flora micro localización

| <b><u>La flora</u></b>                |                      |
|---------------------------------------|----------------------|
| <b><u>Valor</u></b>                   | <b><u>Pesado</u></b> |
| Costo del terreno - 8                 | 1.2                  |
| Servicios – 7                         | 1.19                 |
| Policía y bomberos - 8                | 0.96                 |
| Cercanía a carreteras - 8             | 0.96                 |
| Transporte del personal - 9           | 1.53                 |
| Condiciones de vías y carreteras - 8  | 0.96                 |
| Recolección de basuras y residuos - 9 | 1.35                 |
| <b>Total</b>                          | <b>8.15</b>          |

Fuente: Autores.

Cuadro 18. Factores santa Mónica residencial micro localización.

| <b><u>Santa Mónica Residencial</u></b> |                      |
|--|----------------------|
| <b><u>Valor</u></b>                    | <b><u>Pesado</u></b> |
| Costo del terreno - 7                  | 1.05                 |
| Servicios - 7                          | 1.19                 |
| Policía y bomberos - 7                 | 0.84                 |
| Cercanía a carreteras - 8              | 0.96                 |
| Transporte del personal - 7            | 1.36                 |
| Condiciones de vías y carreteras - 8   | 0.96                 |
| Recolección de basuras y residuos - 9  | 1.35                 |
| <b>Total</b>                           | <b>7.71</b>          |

Fuente: Autores.

Cuadro 19. Factores brisas de los álamos micro localización.

| <b><u>Brisas de los álamos</u></b>    |                      |
|---------------------------------------|----------------------|
| <b><u>Valor</u></b>                   | <b><u>Pesado</u></b> |
| Costo del terreno - 9                 | 1.15                 |
| Servicios - 7                         | 1.19                 |
| Policía y bomberos - 5                | 0.6                  |
| Cercanía a carreteras - 8             | 0.96                 |
| Transporte del personal - 7           | 1.19                 |
| Condiciones de vías y carreteras - 8  | 0.96                 |
| Recolección de basuras y residuos - 9 | 1.35                 |
| <b>Total</b>                          | <b>7.4</b>           |

Fuente: Autores.

En la tabla de factores se evalúan los siguientes factores:

Costo del terreno: la evaluación se realizó teniendo en cuenta el costo de los arriendos de cada sector y se determinó lo siguiente:

La flora los arriendo en este sector oscilan entre \$1.000.000 de pesos y \$3.000.000 el área de las casas se acomoda a las necesidades de la IPS EPEC.

Santa Mónica residencial los arriendos en este sector oscilan entre \$2.500.000 y \$4.500.000 el área de las casas se acomoda a las necesidades de la IPS EPEC.

Brisas de los álamos los arriendos en este sector oscilan entre \$600.000 y \$1.000.000 de pesos el área de las casas no se acomoda a las necesidades de la IPS EPEC.

Servicios: la evaluación se realizó teniendo en cuenta los servicios públicos y privados y se determinó lo siguiente:

La flora cuenta con los servicios de energía, agua, gas natural, varias estaciones de combustible, drenaje y servicios de comunicaciones entre otros de una manera continua y segura.

Santa Mónica residencial cuenta con los servicios de energía, agua, gas natural, estaciones de combustible, drenaje y servicios de comunicaciones entre otros de una manera continua y segura.

Brisas de los álamos cuenta con los servicios de energía, agua, gas natural, varias estaciones de combustible, drenaje y servicios de comunicaciones entre otros, ocasionalmente se van los servicios de agua y se presentan apagones de energía.

Policía y bomberos: la evaluación se realizó teniendo en cuenta la cercanía de las estaciones de policía y bomberos se determinó lo siguiente:

La flora cuenta con 1 estación propia de policía del sector y otra cercana a 5 min de distancia y aproximadamente a 10 minutos de distancia de la de bomberos.

Santa Mónica residencial cuenta con una estación de policía a 10 minutos de distancia y a 20 min de la estación de bomberos.

Brisas de los álamos cuenta con una estación de policía a 10 minutos de distancia y a 20 minutos la estación de bomberos.

Cercanía a carreteras: La zona cuenta con (carreteras y ferrocarril) cercanas para facilitar el transporte del personal y así mismo que estos logren llegar en el horario habitual.

Transporte del personal: En la zona norte se cuenta con medios de transporte como el mío, busetas y otros servicios públicos de transporte lo cual indica que hay distintas opciones de transporte para cada empleado.

Condiciones de vías y carreteras: la evaluación de realizo teniendo en cuenta las condiciones de las vías cercana a los sectores y se determinó lo siguiente:

La flora las vías principales se encuentran en excelente estado, pero las vías secundarias se encuentran con huecos.

Santa Mónica residencial las vías principales se encuentran en excelente estado, pero las vías secundarias se encuentran con huecos.

Brisas de los álamos tanto las vías principales como las secundarias se encuentran en buen estado.

Recolección de basuras y residuos: El servicio del camión de la basura pasa 3 veces a la semana.

De acuerdo con la evaluación de cada uno de los factores la ubicación de IPS EPEC será en la flora, por ser el sector que mejor suple las necesidades a la hora de implementar la empresa.



Cuadro 20. Parámetros de gastos de administración

| ITEM                      | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | VALOR TOTAL AJUSTADO |
|---------------------------|----------|----------------|----------------------|
| Arriendo                  | 1        | 1,200,000      | 1,241,880            |
| Servicio de Agua          | 1        | 150,000        | 155,235              |
| Servicio de Energía       | 1        | 200,000        | 206,980              |
| Servicio Telefonico       | 1        | 120,000        | 124,188              |
| Internet y Publicar       | 1        | 165,000        | 170,759              |
| Honorarios Contador       | 1        | 485,000        | 501,927              |
| <b>TOTAL GASTOS ADMIN</b> |          |                | <b>2,400,968</b>     |

Fuente: Autores.

### 3.4 TAMAÑO DEL PROYECTO

**Dimensión y características del mercado:** se ubicará en un lugar estratégico como una avenida donde los usuarios encuentren con facilidad la IPS EPEC donde se prestarán los servicios.

**Tecnología del proceso productivo:**

Maquinaria para el desarrollo físico como: caminadoras, elípticas, bicicletas, multifuncional, set de mancuernas, extensión de pierna.

**Localización del proyecto:**

La ubicación de la empresa IPS EPEC es en la ciudad Santiago de Cali - valle del cauca en la zona norte barrio la flora.

Imagen 7. Ubicación la flora



Fuente: (maps, 2019, fig. 1).

## Costo de inversión y de operación:

Cuadro 21. Costos de inversión y de operación

| INVERSIÓN EN PESOS  |          |                |                      |
|---|----------|----------------|----------------------|
| ITEM  | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | VALOR TOTAL          |
| <b>ACTIVOS FIJOS</b>  |          |                |                      |
| <b>MUEBLES Y ENSERES</b>                                    |          |                |                      |
| Asiento Escritorio Barcelona 146x48x78                      | 1        | \$ 719,900     | \$ 719,900           |
| Armario puertas corredizas                                  | 1        | \$ 559,900     | \$ 559,900           |
| Tandem 4 Puestos Silla Sala Espera Metálica Negro Y Cromado | 3        | \$ 437,000     | \$ 1,311,000         |
| Camillas  | 4        | \$ 380,000     | \$ 1,520,000         |
| <b>TOTAL MUEBLES ENSERES</b>                                |          |                | <b>\$ 4,110,800</b>  |
| Canon Pixma G3100 Multifuncional Carga Continua Wifi        | 1        | \$ 460,000     | \$ 460,000           |
| Portátil Asus de 1TB  | 4        | \$ 1,799,900   | \$ 7,199,600         |
| Computador, Todo En Uno, Lenovo 510-22ish                   | 1        | \$ 2,239,900   | \$ 2,239,900         |
| <b>TOTAL DE EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES</b>         |          |                | <b>\$ 9,899,500</b>  |
| Multifuncional KFHG-29 100Lbs Sportfitness                  | 1        | \$ 859,000     | \$ 859,000           |
| Trotador Evo 250 Evolution                                  | 1        | \$ 2,489,000   | \$ 2,489,000         |
| Bicicleta Spinning Evo Giro                                 | 3        | \$ 791,210     | \$ 2,373,630         |
| Set de Mancuernas 12 Kg Ziva                                | 5        | \$ 147,000     | \$ 735,000           |
| Total Body Crunch Evo Rider Evolution                       | 1        | \$ 489,000     | \$ 489,000           |
| Elíptica Ewinner Evolution                                  | 2        | \$ 551,200     | \$ 1,102,400         |
| Escaladora Evo challenge 290 evolution                      | 1        | \$ 791,210     | \$ 791,210           |
| Extensión de pierna selectorizado Sm-d1002 Sport Fitness    | 1        | \$ 3,289,000   | \$ 3,289,000         |
| <b>TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPO</b>                            |          |                | <b>\$ 12,128,240</b> |
| <b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>                                  |          |                | <b>\$ 26,138,540</b> |

| IPS EPEC SAS                  |   |         |            |
|-------------------------------|---|---------|------------|
| INVERSIÓN EN PESOS            |   |         |            |
| <b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>      |   |         |            |
| <b>GASTOS DE CONSTITUCIÓN</b> |   |         |            |
| Matricula Registro Mercantil  | 1 | 310,047 | \$ 310,047 |
| Acta de Constitución          | 1 | 310,667 | \$ 310,667 |

|  |     |            |                     |
|--|-----|------------|---------------------|
| Bomberos   | 1   | 20,000     | \$ 20,000           |
| Uso de Suelos  | 1   | 10,000     | \$ 10,000           |
| Higiene y Sanidad                                      | 1   | 20,000     | \$ 20,000           |
| <b>TOTAL GASTOS DE CONSTITUCIÓN</b>                    |     |            | <b>\$ 670,714</b>   |
| <b>ADECUACIONES</b>                                    |     |            |                     |
| TOTAL ADECUACIONES ESTANTERIAS                         | 1   | 470,000    | \$ 470,000          |
| TOTAL ADECUACIONES ELECTRICAS                          | 1   | 564,000    | \$ 564,000          |
| TOTAL ADECUACIONES PINTURA                             | 1   | 395,930    | \$ 395,930          |
| <b>TOTAL ADECUACIONES</b>                              |     |            | <b>\$ 1,429,930</b> |
| <b>ACTIVOS INTANGIBLES</b>                             |     |            |                     |
| <b>Software (Sofia)</b>                                | 1   | \$ 464,000 | \$ 464,000          |
| Licencia de office casa y empresa                      | 3   | 369,000    | \$ 1,107,000        |
| Licencia de Windows 10 professional office empresarial | 3   | 132,000    | \$ 396,000          |
| <b>TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES</b>                       |     |            | <b>\$ 1,967,000</b> |
| <b>ACTIVOS NO DEPRECIABLES</b>                         |     |            |                     |
| Tensiómetro  | 3   | 60,000     | \$ 180,000          |
| Batas desechables x 100                                | 1   | 32,000     | \$ 32,000           |
| Sabanas desechables x 100                              | 1   | 35,000     | \$ 35,000           |
| Saca ganchos Tritón                                    | 1   | 1,000      | \$ 1,000            |
| Kit de Almohadilla y Sello                             | 1   | 9,000      | \$ 9,000            |
| Punto Ecológico Home Center Rimax                      | 1   | 370,000    | \$ 370,000          |
| Tarros de punto ecológico                              | 8   | 20,000     | \$ 160,000          |
| Sabanas  | 5   | 20,000     | \$ 100,000          |
| Tarros de Oficinas                                     | 4   | 12,150     | \$ 48,600           |
| Teléfonos  | 2   | 40,000     | \$ 80,000           |
| Trapero  | 1   | 6,000      | \$ 6,000            |
| Recogedor  | 1   | 3,000      | \$ 3,000            |
| Escoba   | 1   | 6,000      | \$ 6,000            |
| <b>TOTAL ACTIVOS NO DEPRECIABLES</b>                   |     |            | <b>\$ 1,030,600</b> |
| <b>PUBLICIDAD PREOPERATIVA</b>                         |     |            |                     |
| Folletos   | 200 | 300        | \$ 60,000           |
| Volantes   | 400 | 200        | \$ 80,000           |
| Gastos de representación                               |     |            | \$ 515,900          |
| <b>TOTAL PUBLICIDAD PREOPERATIVA</b>                   |     |            | <b>\$ 655,900</b>   |
| <b>TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS</b>                         |     |            | <b>\$ 4,457,857</b> |

| IPS EPEC SAS                    |       |              |                      |
|---------------------------------|-------|--------------|----------------------|
| INVERSIÓN EN PESOS              |       |              |                      |
| CAPITAL DE TRABAJO              | MESES |              |                      |
| Gastos de Administración        | 3     | \$ 2,320,000 | \$ 6,960,000         |
| Gastos de Ventas                | 3     | \$ 894,104   | \$ 2,682,313         |
| Nomina Administrativa           | 3     | \$ 6,572,782 | \$ 19,718,345        |
| Nómina de Servicios             | 3     | \$ 9,239,684 | \$ 27,719,053        |
| <b>TOTAL CAPITAL DE TRABAJO</b> |       |              | <b>\$ 57,079,711</b> |
| <b>TOTAL DE LA INVERSIÓN</b>    |       |              | <b>\$ 87,676,108</b> |
| <b>% Inversion a Financiar</b>  |       |              | <b>70%</b>           |
| <b>INVERSIÓN A FINANCIAR</b>    |       |              | <b>\$ 61,373,276</b> |
| Meses a diferir                 |       |              | 24                   |
| <b>VALOR DIFERIDO MENSUAL</b>   |       |              | <b>\$ 2,557,220</b>  |
| GASTOS DIFERIDOS                |       |              | \$ 371,488           |

Fuente: Autores.

**Financiamiento del proyecto:** para el funcionamiento de la IPS los socios de la empresa deben realizar una inversión de \$ 87.676.108 pesos.

## 4 ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL

### 4.1 DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

**4.1.1 Misión.** La misión de IPS EPEC es ser una empresa prestadora de servicios paliativos de enfermedades crónicas enfocada en apoyar a pacientes durante su proceso de recuperación o desenlace de su estado de salud en la población del municipio de Santiago De Cali.

**4.1.2 Visión.** Posicionarse en el mercado como la mejor empresa prestadora de servicios paliativos en el valle del cauca en los próximos 5 años, donde el servicio y el mejoramiento de la calidad de vida del usuario sea nuestra principal prioridad.

#### 4.1.3 Valores corporativos.

**Ética:** Realizamos todas las operaciones con transparencia y rectitud pensando y actuando en consonancia con los objetivos de la empresa.

**Responsabilidad:** Obramos con seriedad, en consecuencia, con nuestros deberes y derechos como prestadores de servicios de salud, acorde con nuestro compromiso con la empresa.

**Confianza:** Cumplimos con lo prometido al usuario ofreciendo los mejores servicios a un precio justo y razonable. Escuchamos, entendemos y valoramos a nuestros usuarios buscando armonía en las relaciones interpersonales, laborales y comerciales.

**4.1.4 Filosofía de trabajo.** Ofrecer servicios que mejoren la calidad de vida de las personas que sufren enfermedades crónicas ya que de por si su calidad de vida se va disminuyendo a través del tiempo por dichas enfermedades, ayudando a reforzar la fortaleza física y psicológica de cada cliente que busque nuestra ayuda y servicios.

## 4.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

**4.2.1 Análisis de cargos.** En el cuadro 21 se observa el análisis de cada puesto brindando información detallada para cada uno de estos.

Cuadro 22. Análisis de cargos

| CANTIDAD | CARGO                    | ESTUDIOS  | TIPO DE CONTRATO        | SUELDO      | AREA           |
|----------|--------------------------|---|-------------------------|-------------|----------------|
| 1        | Gerente general          | Administrador de empresas, Ingeniero industrial, profesional en finanzas, comercio internacional. | Indefinido              | \$2.300.000 | Administrativo |
| 1        | Contador publico         | contaduría publica  | Prestación de servicios | \$485.000   | Contable       |
| 1        | Coordinador de servicios | Fisioterapia, psicología.   | Fijo                    | \$1.500.000 | Administrativo |
| 2        | Fisioterapeuta           | Fisioterapia  | Fijo                    | \$1.350.000 | Fisioterapia   |
| 1        | Psicólogo                | Psicología  | Fijo                    | \$1.755.607 | Psicología     |
| 1        | Acondicionador físico    | Licenciado en educación física, profesional en deporte o tecnólogo en deporte                     | Fijo                    | \$1.000.000 | Operario       |
| 1        | Servicios generales      | Bachiller   | Fijo                    | \$877.803   | Operario       |

Fuente: Autores.

**4.2.2 Descripción de Puestos.** En los siguientes cuadros se mostrará la descripción y especificaciones de los puestos.

Cuadro 23. Descripción cargo gerente general

| NOMBRE DEL CARGO   | DEPARTAMENTO     | HORARIO  |   |   |   |  |
|--|------------------|--|---|---|---|--|
| Gerente General  | Administrativo   | Disponibilidad de lunes a sábado en horario desde apertura hasta las 6 pm. |   |   |   |  |
| <b>2. DESCRIPCIÓN DEL CARGO.</b> Tiene la responsabilidad de velar por la administración, operación y funcionamiento de la IPS, creando procedimientos que generen productividad en las labores desempeñadas por cada colaborador. Además, estará encargado del área de mercadeo y relación de la institución, adaptando medidas que generen ingresos y creen vínculos comerciales con las EPS actuales. |                  |  |   |   |   |  |
| <b>3. FUNCIONES DEL CARGO</b>  |                  |  |   |   |   |  |
| 3.1 Creación y seguimiento de métodos que generen productividad en las labores desempeñadas por cada colaborador.  |                  |  |   |   |   |  |
| 3.2 Adaptar medidas que generen ingresos y creen vínculos comerciales con las EPS actuales.  |                  |  |   |   |   |  |
| 3.3 Coordinar el área de mercadeo.   |                  |  |   |   |   |  |
| <b>4. ESPECIFICACIONES DEL CARGO</b>   |                  |  |   |   |   |  |
| FACTORES   | SUBFACTORES      | GRADOS   |   |   |   | ESPECIFICACIONES   |
|  |                  | 1  | 2 | 3 | 4 |  |
| CONOCIMIENTOS-HABILIDADES  | Educación        |  |   |   | x | Administrador de Empresas, con conocimiento en mercadeo y análisis financiero. |
|  | Experiencia      |  |   | X |   | Tres años de experiencia.  |
|  | Complejidad      |  |   |   | x | El trabajo es muy variado.   |
|  | Habilidad Mental |  |   |   | x | Liderar, resolver problemas, controlar, dirigir y tomar decisiones.            |
|  | Habilidad Manual | x  |   |   |   | Se requiere poca habilidad manual.   |
| RESPONSABILIDAD  | Por bienes       |  |   |   | x | Responsabilidad sobre los bienes del negocio.                                  |
|  | Por información  |  |   |   | x | Manejo de información confidencial del negocio alto.                           |

|                        |                         |  |   |  |   |   |
|------------------------|-------------------------|--|---|--|---|---|
|                        | Por relaciones publicas |  |   |  | x | Responsabilidad alta en el manejo de relaciones públicas.                           |
| ESFUERZO               | Mental                  |  |   |  | x | Las labores demandan alta atención mental.  |
|                        | Visual                  |  | x |  |   | Las labores demandan mediana atención visual.                                       |
|                        | Físico                  |  |   |  | X | Esfuerzo físico medio al estar fuera del negocio estableciendo relaciones públicas. |
| CONDICIONES DE TRABAJO | Oficina                 |  |   |  | x | Estar en la oficina aproximadamente el 60% de su tiempo.                            |
|                        | Campo                   |  |   |  | X | Estar fuera del negocio aproximadamente el 40% de su tiempo.                        |

Fuente: Autores.

Cuadro 24. Descripción cargo contador público

| NOMBRE DEL CARGO   |             | DEPARTAMENTO |                  | HORARIO                |  |
|--|-------------|--------------|------------------|------------------------|--|
| Contador Publico   |             | Contable     |                  | Sin horario especifico |  |
| <b>2. DESCRIPCIÓN DEL CARGO.</b> Tiene la responsabilidad encargarse del lineamiento contable de la empresa siguiendo los parámetros establecidos por la legislación actual en Colombia. Realizará los estados financieros de la organización. |             |              |                  |                        |  |
| <b>3. FUNCIONES DEL CARGO</b>  |             |              |                  |                        |  |
| 3.1 Direccionar el lineamiento contable de la empresa siguiendo los parámetros establecidos por la legislación actual en Colombia.   |             |              |                  |                        |  |
| 3.2 Realizar estados financieros de la organización  |             |              |                  |                        |  |
| <b>4. ESPECIFICACIONES DEL CARGO</b>   |             |              |                  |                        |  |
| FACTORES   | SUBFACTORES | GRADOS       | ESPECIFICACIONES |                        |  |



|                               |                         | 1 | 2 | 3 | 4 |  |
|-------------------------------|-------------------------|---|---|---|---|--|
| CONOCIMIENTOS-<br>HABILIDADES | Educación               |   |   |   | x | Profesional en contaduría pública con conocimientos en estados financieros                   |
|                               | Experiencia             |   |   | x |   | Tres años de experiencia.  |
|                               | Complejidad             |   | x |   |   | Sus funciones son pocas con complejidad media  |
|                               | Habilidad Mental        |   |   | x |   | Establecer estados financieros correctos.  |
|                               | Habilidad Manual        |   | x |   |   | Se requiere habilidad manual media.  |
| RESPONSABILIDAD               | Por bienes              | x |   |   |   | Responsabilidad sobre los bienes del negocio muy baja o nula.                                |
|                               | Por información         |   |   |   | x | Manejo de información confidencial del negocio alto.   |
|                               | Por relaciones publicas | x |   |   |   | Responsabilidad baja en el manejo de relaciones públicas.                                    |
| ESFUERZO                      | Mental                  |   | x |   |   | Las labores demandan atención mental media.  |
|                               | Visual                  |   | x |   |   | Las labores demandan atención visual media.  |
|                               | Físico                  | x |   |   |   | Esfuerzo físico bajo al no tener que realizar funciones demandantes por fuera de la empresa. |
| CONDICIONES DE TRABAJO        | Oficina                 | x |   |   |   | No requiere de estar en oficina para realizar sus labores.                                   |
|                               | Campo                   | x |   |   |   | No requiere estar fuera de la empresa para realizar sus labores.                             |

Fuente: Autores.

Cuadro 25. Descripción cargo coordinador de servicios

| NOMBRE DEL CARGO   | DEPARTAMENTO            | HORARIO  |   |   |   |  |
|--|-------------------------|--|---|---|---|--|
| Coordinador de servicios   | Administrativo          | Disponibilidad de lunes a sábado en horario desde apertura hasta las 6 pm. |   |   |   |  |
| <b>2. DESCRIPCIÓN DEL CARGO.</b> Tiene la responsabilidad de coordinar la operación y supervisar los procedimientos de los servicios prestados, la calidad con que se realizan y estará encomendado del seguimiento al mantenimiento de los equipos de la institución. |                         |  |   |   |   |  |
| <b>3. FUNCIONES DEL CARGO</b>  |                         |  |   |   |   |  |
| 3.1 Coordinar los procedimientos de los servicios prestados y la calidad de los mismos.  |                         |  |   |   |   |  |
| 3.2 Hacer seguimiento al mantenimiento de los equipos de la institución.   |                         |  |   |   |   |  |
| <b>4. ESPECIFICACIONES DEL CARGO</b>   |                         |  |   |   |   |  |
| FACTORES   | SUBFACTORES             | GRADOS   |   |   |   | ESPECIFICACIONES   |
|  |                         | 1  | 2 | 3 | 4 |  |
| CONOCIMIENTOS-<br>HABILIDADES  | Educación               |  |   |   | x | Profesional en ciencias del deporte.                               |
|  | Experiencia             |  |   | x |   | Tres años de experiencia.  |
|  | Complejidad             |  |   | x |   | Sus funciones son de complejidad intermedia.                       |
|  | Habilidad Mental        |  |   |   | x | Mantener un orden en la operación y la prestación de los servicios |
|  | Habilidad Manual        |  |   | x |   | Se requiere habilidad manual intermedia.                           |
| RESPONSABILIDAD  | Por bienes              |  |   |   | x | Responsabilidad sobre los bienes del negocio alta.                 |
|  | Por información         |  |   | x |   | Manejo de información confidencial del negocio medio.              |
|  | Por relaciones publicas |  | x |   |   | Responsabilidad media en el manejo de relaciones públicas.         |
| ESFUERZO   | Mental                  |  |   | x |   | Las labores demandan atención mental intermedia.                   |

|                        |         |   |  |   |  |
|------------------------|---------|---|--|---|--|
|                        | Visual  |   |  | x | Las labores demandan atención visual intermedia.   |
|                        | Físico  |   |  | x | Esfuerzo físico intermedio al tener que realizar algunas funciones demandantes dentro de la empresa. |
| CONDICIONES DE TRABAJO | Oficina | x |  |   | Estar en la oficina aproximadamente el 20% de su tiempo.   |
|                        | Campo   |   |  | x | Requiere estar supervisando la operación fuera de su oficina el 80% del tiempo.                      |

Fuente: Autores.

Cuadro 26. Descripción cargo Fisioterapeuta

| NOMBRE DEL CARGO   | DEPARTAMENTO | HORARIO   |   |   |   |                              |
|--|--------------|---|---|---|---|------------------------------|
| Fisioterapeuta   | Fisioterapia | Disponibilidad de domingo a domingo en horarios rotativos con descanso de 2 días a la semana. |   |   |   |                              |
| <b>2. DESCRIPCIÓN DEL CARGO.</b> Tiene la responsabilidad de evaluar las condiciones en las que se encuentran los pacientes al ser remitidos a la IPS. Liderar los procesos de recuperación a través de guías establecidas de acuerdo con la evaluación realizada previamente. |              |   |   |   |   |                              |
| <b>3. FUNCIONES DEL CARGO</b>  |              |   |   |   |   |                              |
| 3.1 Evaluar las condiciones en las que se encuentran los pacientes al ser remitidos a la IPS.  |              |   |   |   |   |                              |
| 3.2 Liderar los procesos de recuperación a través de guías establecidas de acuerdo con la evaluación realizada previamente.  |              |   |   |   |   |                              |
| <b>4. ESPECIFICACIONES DEL CARGO</b>   |              |   |   |   |   |                              |
| FACTORES   | SUBFACTORES  | GRADOS  |   |   |   | ESPECIFICACIONES             |
|  |              | 1   | 2 | 3 | 4 |                              |
| CONOCIMIENTOS-HABILIDADES  | Educación    |   |   |   | x | Profesional en Fisioterapia. |
|  | Experiencia  |   | x |   |   | Dos años de experiencia.     |

|                        |                         |   |  |   |  |
|------------------------|-------------------------|---|--|---|--|
|                        | Complejidad             |   |  | x | Sus funciones son de complejidad intermedia.   |
|                        | Habilidad Mental        |   |  | x | Prestar un correcto servicio y realizar un diagnóstico y seguimiento ideal.                          |
|                        | Habilidad Manual        |   |  | x | Se requiere habilidad manual alta.   |
| RESPONSABILIDAD        | Por bienes              | x |  |   | Responsabilidad sobre los bienes del negocio baja.   |
|                        | Por información         |   |  | x | Manejo de información confidencial del negocio media.  |
|                        | Por relaciones publicas | X |  |   | Responsabilidad baja en el manejo de relaciones públicas.  |
| ESFUERZO               | Mental                  |   |  | x | Las labores demandan atención mental intermedia.   |
|                        | Visual                  |   |  | x | Las labores demandan atención visual intermedia.   |
|                        | Físico                  |   |  | x | Esfuerzo físico intermedio al tener que realizar algunas funciones demandantes dentro de la empresa. |
| CONDICIONES DE TRABAJO | Oficina                 |   |  | x | Estar en el área de trabajo aproximadamente el 90% de su tiempo.                                     |
|                        | Campo                   | x |  |   | No requiere estar fuera de su área de trabajo más de un 10% del tiempo.                              |

Fuente: Autores.

Cuadro 27. Descripción cargo psicólogo

| NOMBRE DEL CARGO   | DEPARTAMENTO            | HORARIO   |   |   |   |   |
|--|-------------------------|---|---|---|---|---|
| Psicólogo  | Psicología              | Disponibilidad de lunes a sábado en horario de 7:30 am a 5:30 pm. |   |   |   |   |
| <b>2. DESCRIPCIÓN DEL CARGO.</b> Tiene la responsabilidad de identificar las necesidades de acuerdo con la evaluación inicial, en la que se identificarán los problemas ocasionados por las enfermedades diagnosticadas y crear el cronograma de atención para dichas necesidades de los usuarios. |                         |   |   |   |   |   |
| <b>3. FUNCIONES DEL CARGO</b>  |                         |   |   |   |   |   |
| 3.1 Identificación de las necesidades de acuerdo con la evaluación inicial.  |                         |   |   |   |   |   |
| 3.2 Creación del cronograma de atención para las necesidades de los usuarios.  |                         |   |   |   |   |   |
| <b>4. ESPECIFICACIONES DEL CARGO</b>   |                         |   |   |   |   |   |
| FACTORES   | SUBFACTORES             | GRADOS  |   |   |   | ESPECIFICACIONES  |
|  |                         | 1   | 2 | 3 | 4 |   |
| CONOCIMIENTOS-<br>HABILIDADES  | Educación               |   |   |   | x | Profesional en Psicología.                                    |
|  | Experiencia             |   |   | x |   | Tres años de experiencia.                                     |
|  | Complejidad             |   |   | x |   | Sus funciones son de complejidad intermedia.                  |
|  | Habilidad Mental        |   |   |   | x | Brindar apoyo y soluciones a las necesidades de los usuarios. |
|  | Habilidad Manual        | x   |   |   |   | Se requiere habilidad manual baja                             |
| RESPONSABILIDAD  | Por bienes              | x   |   |   |   | Responsabilidad sobre los bienes del negocio baja.            |
|  | Por información         |   | x |   |   | Manejo de información confidencial del negocio medio.         |
|  | Por relaciones publicas | x   |   |   |   | Responsabilidad baja en el manejo de relaciones públicas.     |
| ESFUERZO   | Mental                  |   |   |   | x | Las labores demandan atención mental alta.                    |

|                        |         |   |  |   |   |  |
|------------------------|---------|---|--|---|---|--|
|                        | Visual  |   |  | x |   | Las labores demandan atención visual intermedia.   |
|                        | Físico  | x |  |   |   | Esfuerzo físico bajo al no tener que realizar funciones demandantes dentro ni fuera de la empresa. |
| CONDICIONES DE TRABAJO | Oficina |   |  |   | x | Estar en la oficina aproximadamente el 90% de su tiempo.   |
|                        | Campo   | x |  |   |   | No requiere estar fuera de su oficina más de un 10% del tiempo.                                    |

Fuente: Autores.

Cuadro 28. Descripción cargo Acondicionador físico

| NOMBRE DEL CARGO   | DEPARTAMENTO | HORARIO  |   |   |   |                          |
|--|--------------|--|---|---|---|--------------------------|
| Acondicionador físico  | Operario     | Disponibilidad de domingo a domingo en horarios rotativos con descanso de 2 días a la semana |   |   |   |                          |
| <p><b>2. DESCRIPCIÓN DEL CARGO.</b> Planificar y ejecutar metodologías de entrenamiento así como también evaluar y controlar los resultados de sus dirigidos. Aplicar metodologías de enseñanza y procesos técnicos orientando el entrenamiento específicamente hacia las metas de sus dirigidos.</p> <p>Aplicar en sus acciones laborales y personales, hábitos de vida saludables de manera de fomentar el autocuidado físico, emocional y mental.</p> |              |  |   |   |   |                          |
| <b>3. FUNCIONES DEL CARGO</b>  |              |  |   |   |   |                          |
| 3.1 Organizar y desarrollar acciones preventivas y de formación física.  |              |  |   |   |   |                          |
| 3.2 Evaluar la condición física y de salud de las personas de acuerdo con protocolos.  |              |  |   |   |   |                          |
| <b>4. ESPECIFICACIONES DEL CARGO</b>   |              |  |   |   |   |                          |
| FACTORES   | SUBFACTORES  | GRADOS   |   |   |   | ESPECIFICACIONES         |
|  |              | 1  | 2 | 3 | 4 |                          |
| CONOCIMIENTOS-HABILIDADES  | Educación    |  |   |   | x | Profesional en deporte.  |
|  | Experiencia  |  | x |   |   | Dos años de experiencia. |

|                        |                         |   |   |   |  |
|------------------------|-------------------------|---|---|---|--|
|                        | Complejidad             |   |   | x | Sus funciones son de complejidad intermedia.   |
|                        | Habilidad Mental        |   |   |   | X<br>Brindar apoyo y soluciones a las necesidades de los usuarios.                                 |
|                        | Habilidad Manual        |   | X |   | Se requiere habilidad manual baja  |
| RESPONSABILIDAD        | Por bienes              | x |   |   | Responsabilidad sobre los bienes del negocio baja.   |
|                        | Por información         |   | x |   | Manejo de información confidencial del negocio medio.  |
|                        | Por relaciones publicas | x |   |   | Responsabilidad baja en el manejo de relaciones públicas.  |
| ESFUERZO               | Mental                  |   |   | x | Las labores demandan atención mental alta.   |
|                        | Visual                  |   |   | x | Las labores demandan atención visual intermedia.   |
|                        | Físico                  |   |   | x | Esfuerzo físico bajo al no tener que realizar funciones demandantes dentro ni fuera de la empresa. |
| CONDICIONES DE TRABAJO | Oficina                 | x |   |   | Estar en la oficina aproximadamente el 90% de su tiempo.   |
|                        | Campo                   |   |   | x | No requiere estar fuera de su oficina más de un 10% del tiempo.                                    |

Fuente: Autores.

Cuadro 29. Descripción cargo servicios generales.

| NOMBRE DEL CARGO    | DEPARTAMENTO | HORARIO  |
|---------------------|--------------|--|
| Servicios generales | Operario     | Disponibilidad de domingo a domingo en horarios rotativos con descanso de 2 días a la semana |

| <b>2. DESCRIPCIÓN DEL CARGO.</b> Realizar las labores de aseo, limpieza y cafetería, para brindar comodidad a los funcionarios en los sitios de trabajo del área a la cual está prestando los servicios. |                         |        |   |   |   |  |
|--|-------------------------|--------|---|---|---|--|
| <b>3. FUNCIONES DEL CARGO</b>  |                         |        |   |   |   |  |
| 3.1 Velar por el aseo de las oficina y áreas asignadas y mantener estas zonas limpias.   |                         |        |   |   |   |  |
| 3.2 Prestar el servicio de cafetería a los funcionarios en sus oficinas y atender las reuniones que se lleven a cabo en las oficinas de su área de trabajo.  |                         |        |   |   |   |  |
| <b>4. ESPECIFICACIONES DEL CARGO</b>   |                         |        |   |   |   |  |
| FACTORES   | SUBFACTORES             | GRADOS |   |   |   | ESPECIFICACIONES   |
|  |                         | 1      | 2 | 3 | 4 |  |
| CONOCIMIENTOS-HABILIDADES  | Educación               |        | x |   |   | Bachiller.   |
|  | Experiencia             |        |   |   | x | Tres años de experiencia.  |
|  | Complejidad             |        | x |   |   | Sus funciones son de complejidad intermedia.   |
|  | Habilidad Mental        |        |   | x |   | Brindar apoyo y soluciones a las necesidades de los usuarios.                                      |
|  | Habilidad Manual        |        |   | x |   | Se requiere habilidad manual baja  |
| RESPONSABILIDAD  | Por bienes              |        |   |   | x | Responsabilidad sobre los bienes del negocio baja.   |
|  | Por información         | x      |   |   |   | Manejo de información confidencial del negocio medio.  |
|  | Por relaciones publicas | x      |   |   |   | Responsabilidad baja en el manejo de relaciones públicas.  |
| ESFUERZO   | Mental                  |        | x |   |   | Las labores demandan atención mental alta.   |
|  | Visual                  |        |   |   | x | Las labores demandan atención visual intermedia.   |
|  | Físico                  |        |   | x |   | Esfuerzo físico bajo al no tener que realizar funciones demandantes dentro ni fuera de la empresa. |

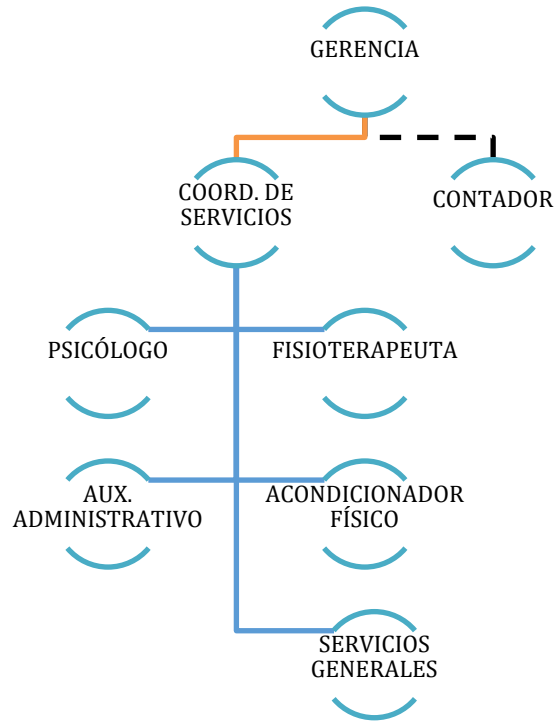


|                        |         |   |  |  |  |   |
|------------------------|---------|---|--|--|--|---|
| CONDICIONES DE TRABAJO | Oficina | X |  |  |  | Estar en la oficina aproximadamente el 90% de su tiempo.        |
|                        | Campo   | x |  |  |  | No requiere estar fuera de su oficina más de un 10% del tiempo. |

Fuente: Autores.

**4.2.3 Organigrama.** En el siguiente organigrama se identifican las áreas claves, cada área identificada al interior de la organización cuenta con objetivos que son establecidos en búsqueda del alcance de los objetivos organizacionales, el cumplimiento de estos objetivos son responsabilidad del Líder del área, el cual, debe asignar tareas, responsabilizar e involucrar a su equipo de trabajo en el alcance de los mismos. Se busca que a partir de los objetivos organizacionales, todos los miembros de la empresa trabajen y/o se involucren, de tal manera que se generen estrategias para el logro de los mismos donde, cada uno coordinadamente desde su área o rol dará su aporte para el logro de estas metas, de tal manera que del logro de un objetivo organizacional se alcanzan a cumplir objetivos particulares, lo cual induce a un mejor ambiente de trabajo, competencia sana, capacitación, trabajo en equipo entre otros aspectos favorables para la organización.

Figura 8. Organigrama.



Fuente: Autores.

Cuadro 30. Cargos y salarios

| CARGOS                   | MENSUALIDAD          |
|--------------------------|----------------------|
| <b>ADMINISTRATIVO</b>    |                      |
| Gerente                  | \$ 2,300,000         |
| Asis, administrativo     | \$ 877,803           |
| Coordinador de servicios | \$ 1,500,000         |
| <b>OPERATIVOS</b>        |                      |
| Psicólogo                | \$ 1,755,607         |
| Acondicionador físico    | \$ 1,000,000         |
| Fisioterapeuta #001      | \$ 1,350,000         |
| Fisioterapeuta #002      | \$ 1,350,000         |
| Servicios generales      | \$ 877,803           |
| <b>TOTAL NOMINA</b>      | <b>\$ 11,011,213</b> |

Fuente: Autores.

Según la figura anterior se presenta el organigrama de la IPS EPEC, el cual fue dividido jerárquicamente por procesos que se comunican entre sí y tienen las siguientes funciones:

**Gerencia:** Será administrado por los autores propios del trabajo, quien velarán por la administración, operación y funcionamiento de la IPS, creando procedimientos que generen productividad en las labores desempeñadas por cada colaborador. Además, estará encargado del área de mercadeo y relación de la institución, adaptando medidas que generen ingresos y creen vínculos comerciales con las EPS actuales.

**Contador:** Persona con contrato de prestación de servicios, que se encargará del lineamiento contable de la empresa siguiendo los parámetros establecidos por la legislación actual en Colombia. Realizará los estados financieros de la organización.

**Coordinador de servicios,** Será la persona encargada de la operación, supervisión de los procedimientos de los servicios prestados, la calidad con que se realizan y estará encomendado del seguimiento al mantenimiento de los equipos de la institución.

**Fisioterapeuta:** Personal encargado de evaluar las condiciones en las que se encuentran los pacientes al ser remitido a la IPS. Liderarán los procesos de recuperación. A través de guías establecidas de acuerdo con la evaluación realizada previamente.

**Psicólogo:** Personal encargado de identificar las necesidades de acuerdo con la evaluación inicial, en la que se identificarán los problemas ocasionados por las enfermedades diagnosticadas y crear el cronograma de atención para su necesidad.

**Acondicionador físico:** Son los encargados de ejecutar los planes de acondicionamiento físico elaborado por los fisioterapeutas, teniendo en cuenta el

padecimiento de cada paciente. Enviaran la evolución semanalmente a los fisioterapeutas y psicólogos.

Servicios generales: Persona encargada de realizar las funciones de ordenar los elementos propios de la IPS, generando orden y presentación al espacio.

#### 4.2.4 Organizaciones de apoyo.

Para brindar seguridad con respecto a los equipos, máquinas y el establecimiento, se contará con un seguro contra todo el riesgo el cual se muestra a continuación.

Cuadro 31. Organizaciones de apoyo

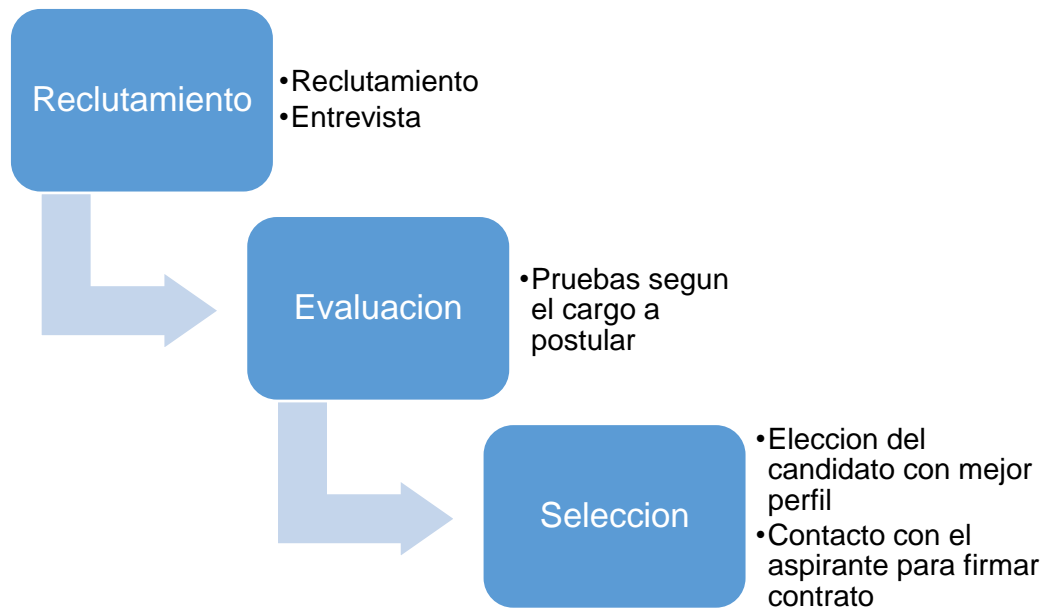
| NOMBRE   | TELÉFONO  | DIRECCIÓN   | SERVICIO QUE OFRECE  | CARACTERÍSTICAS  |
|--|---|---|--|--|
| SEGUROS BOLÍVAR  | 386 5160  | Calle 35N #6A-BIS 100- Centro Empresarial Carvajal- Barrio Santa Mónica | <ul style="list-style-type: none"> <li>Proteger el patrimonio de su empresa y así no se afectar la continuidad de su negocio.</li> </ul>   | Se cubre los daños que sufran sus bienes en caso de incendio, rayo y explosión por incendio que se presenten dentro en su empresa.   |
|  |   |   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Proteger a su empresa de eventos como: incendio, explosión; fenómenos naturales y fenómenos sociales.</li> </ul>                              |  |
|  |   |   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Cubrimos los daños que sufran sus bienes en caso de incendio, rayo y explosión por incendio que se presenten dentro en su empresa.</li> </ul> |  |
|  |   |   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Que su patrimonio no se vea afectado en caso de sustracción</li> </ul>  |  |
|  |   |   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Reponer los bienes asegurados que fueron sustraídos, en poco tiempo.</li> </ul>   | Gastos cubiertos son: sustracción cometida con violencia sobre los bienes asegurados (Maquinaria, Equipo Eléctrico, Equipo Electrónico Fijo y Portátil, Muebles y Enseres, Equipos y Máquinas de Oficina, que se encuentren dentro del inmueble de la póliza). |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>No interrumpir la continuidad de su negocio.</li> </ul> | Daños ocasionados al inmueble por la sustracción.<br>Daños a bienes o equipos por falta de mantenimiento. |   |  |  |

| NOMBRE | TELÉFONO | DIRECCIÓN | SERVICIO QUE OFRECE | CARACTERÍSTICAS   |
|--------|----------|-----------|---------------------|---|
|        |          |           |                     | Daño a equipos por no contar con protecciones eléctricas UPS, DPS<br>Sustracción durante o después del evento.  |
|        |          |           |                     | Incendio por combustión espontánea de sus bienes.<br>Bienes y predios que no se encuentren asegurados.<br>Daños o pérdida de sus bienes a causa de un incendio cuando no se cumple con los requisitos de prevención de incendios. |

Fuente: Autores.

### 4.3 MODELO DE RECLUTAMIENTO

Figura 9. Flujograma de proceso de contratación



Fuente: Autores.

### **4.3.1 Descripción Flujograma**

**Reclutamiento:** proceso de reclutamiento donde los postulantes al cargo serán contactados y se les asignarán la cita para hacer la entrevista respectiva para la vacante a la que aspiran. Se realizará por medio de una convocatoria interna en donde se busca que personas de las empresas están preparadas para este nuevo puesto de trabajo y una externa por medio de computrabajo.

**Evaluación:** Proceso donde se evaluará al postulante con examen médico ocupacional y pruebas psicotécnicas según el cargo aspirado.

**Selección:** Análisis de la información recolectada en todo el proceso anterior y selección del candidato con el perfil que mejor se adapte a la vacante aspirada para contactar con él y asignar cita para la firma del contrato.

## **4.4 PROCESO DE SELECCIÓN DEL PERSONAL**

Procesos que se llevaran a cabo para hacer la selección del personal que desempeñara las funciones dentro de la empresa.

### **4.4.1 Cargo. Gerente**

#### **Publicación de empleo.**

Empresa del sector salud, está en búsqueda de Gerente de Clínica en el norte de Santiago de Cali. Indispensable que tenga conocimientos de diagnóstico y tratamiento, debe ser una persona asertiva, con cualidades y habilidades de liderazgo, que sea una persona que le guste el trabajo en equipo y comprometida en cuanto al cumplimiento de metas, objetivos comerciales y orientación al logro.

#### **Requisitos para aplicar**

Interesados deben cumplir con las siguientes características: Ser fisioterapeuta u ortopedista con especialización administrativa (especialización opcional), deben tener experiencia como coordinador, director o administrador de clínica, con experiencia en el área comercial, excelentes habilidades verbales y de la comunicación, debe haber liderado equipos de trabajo con anterioridad.

**Salario:** \$ 2.300.000

**Tipo de contrato:** Término indefinido

**Horario:** lunes - viernes de 8:00 A.M. a 12:00 P.M. y de 14:00 P.M. a 18:00 P.M y sábados de 8:00 A.M. hasta las 12:30 P.M.

**Ubicación:** Cali

#### **4.4.2 Cargo.** Psicólogo

##### **Publicación de empleo.**

Empresa del sector salud, está en búsqueda de psicólogo en el norte de Santiago de Cali. Cuyo objetivo será trabajar junto a fisioterapeutas para prevenir, curar y recuperar por medio de la actividad física buscando mejorar la calidad de vida.

##### **Requisitos para aplicar**

Interesados deben cumplir con las siguientes características: Ser psicólogo, con especialización deportiva (especialización opcional), debe tener experiencia en consulta externa, trabajo con personas con enfermedades crónicas, excelentes habilidades verbales y de la comunicación, debe haber liderado equipos de trabajo con anterioridad.

**Salario:** \$ 1.755.607

**Tipo de contrato:** Término indefinido

**Horario:** lunes - viernes de 8:00 A.M. a 12:00 P.M. y de 14:00 P.M. a 18:00 P.M y sábados de 8:00 A.M. hasta las 12:30 P.M.

**Ubicación:** Cali

**4.4.2 Entrevista.** El proceso de entrevista es el siguiente:

- Concretar cita: se contacta al candidato con el fin de agendar una cita y la disposición del candidato a la hora de aceptar esta.
- Entrevista: Se realiza una entrevista abierta en la que no haya un entorno tenso, donde el entrevistador hará preguntas abiertas, observando los movimientos, la forma de expresarse de la persona y cómo afronta las preguntas.
- El entrevistador debe ser una persona que se destaque por su espontaneidad, habilidades sociales, comunicación y capacidad de analizar, para tomar la mejor decisión.

**4.4.3 Exámenes.** Las pruebas a realizar son las siguientes:

Pruebas psicotécnicas: con estas pruebas se conocerá las principales características de personalidad y adaptabilidad del puesto de trabajo ofertado. Se busca detectar a tiempo la adaptación a los cambios, capacidad de iniciativa, tolerancia a la presión, expectativas, empatía, persuasión, respuestas en situaciones de crisis, madurez y motivación, estabilidad emocional, etc.

**Auto Evaluación:** Se explora la conciencia del solicitante y la objetividad.

**Polígrafo:** esta prueba tiene una duración entre 45 a 60 minutos en donde se comprueba la veracidad de los datos aportados por el postulante, esta prueba es totalmente voluntaria por lo que se requerirá un consentimiento por parte del entrevistado, en esta prueba se verificará la siguiente información;

- Experiencia profesional



- Razones de salida
- Educación
- Certificaciones
- Otros temas

**Evaluación médica:** Se realizan para determinar las condiciones físicas, mentales y sociales del trabajador para determinar si este está en condiciones para cumplir con las funciones del cargo.

**4.4.4 Visita domiciliaria.** Para realizar la visita domiciliaria se tendrá en cuenta que:

La visita debe ser con previo aviso y aprobada por el candidato, se le dará información al candidato sobre que funcionario realizará la visita. Se le informara al candidato que es preferible que estén todos los integrantes de la familia, pues la idea es conocer quienes la conforman, sus ocupaciones, nivel socioeconómico y su relación, con el objetivo de confrontar información entregada por el candidato. Además, se verificará el entorno de la vivienda, seguridad, estrato social.

Luego de esta visita se selecciona el nuevo gerente y psicólogo de la empresa IPS EPEC.

## 4.5 PROCESO DE CONTRATACIÓN

### 4.5.1 Proceso de Selección

Cuadro 32. Proceso de selección responsable gerente general

| Responsable     | Actividad  |
|-----------------|--|
| Gerente general | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Obtención y organización de información sobre los postulantes.</li> </ul> |
|                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hacer la evaluación del currículum vitae.</li> </ul>                      |
|                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Enviar al jefe encargado la evaluación del currículum vitae.</li> </ul>   |

|  |  |
|--|--|
|  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Convocación de los postulantes que aprueben la evaluación curricular, para la realización de las pruebas técnicas y psicométricas.</li> </ul> |
|  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Apoyar al jefe directo al realizar entrevista.</li> </ul>   |
|  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Elaborar el tema para la plaza vacante.</li> </ul>  |

Fuente: Autores.

Cuadro 33. Proceso de selección responsable jefe directo

| Responsable  | Actividad   |
|--------------|---|
| Jefe Directo | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Formular las preguntas de la evaluación de habilidades y conocimientos.</li> </ul> |
|              | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Elegir al postulante que mejor se adapte a la vacante.</li> </ul>                  |
|              | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Informar a la Comisión Directiva</li> </ul>  |

Fuente: Autores.

**4.5.2 Inducción del Personal.** Suministrar al personal la información necesaria para que este conozca las políticas de la organización, por medio de planes ya establecidos, con el objetivo de realizar una correcta familiarización e integración del talento humano con su respectivo cargo, su jefe directo y con la empresa en el menor tiempo posible. En el cual el nuevo trabajador adquirirá los conocimientos requeridos respecto a todo lo relacionado con la empresa.

**Inducción en el cargo a desempeñar:** asignación del puesto, asignación de responsabilidades (tareas y funciones) acorde a lo pactado en la contratación, asignación de tiempos de llegada, de almuerzo y de salida.

**Ayudas de desarrollo técnico:** capacitaciones específicas de productos que se manejen en su cargo y el área de trabajo, como ejemplos de aplicativos y/o formas de trabajo ya establecidas para distintas finalidades.

## **4.6 PROCESO DE CAPACITACIÓN Y ENTRENAMIENTO DEL PERSONAL**

**4.6.1 Capacitación.** Las actividades que se realizará en la inducción serán las siguientes:

- Establecimiento de métodos y habilidades a desarrollar en el individuo.
- Exposición de bases organizacionales (misión, visión, objetivos a corto, mediano, y largo plazo de la empresa).
- Explicación metódica de las tareas y funciones a realizar.
- Seguimiento y apoyo en las funciones a desempeñar, resolviéndose dudas e inquietudes respectivas al cargo desempeñado.
- El programa de inducción de la empresa tendrá una duración de 3 semanas para el cargo de gerente y 2 semanas para el cargo de psicólogo.

## **4.7 ANÁLISIS LEGAL, AMBIENTAL Y SOCIAL**

**4.7.1 Aspectos legales.** Los decretos y estatutos legales para la consolidación y ejecución de las funciones que se desempeñarán en la empresa se harán con base en lo descrito por la cámara de comercio y el tipo de sociedad que registrará la organización.

**4.7.2 Tipo de sociedad.** El tipo de sociedad determinado es el de sociedad por acciones simplificada (S.A.S).

**4.7.3 Procedimientos para la conformación de la sociedad.** Los requisitos y procedimientos para constituir la sociedad seleccionada (S.A.S.) son:

- Constitución: Por documento privado y registrado en cámara de comercio
- Situación Jurídica: La sociedad forma una persona distinta de los accionistas individualmente considerados

- Número de accionista: Uno o más
- Fondo Social: El capital social se divide en autorizado, suscrito, pagado. Se divide en acciones de igual valor
- Responsabilidad de cada accionista: Hasta el monto de sus aportes. • Negociabilidad de las participaciones: La cesión es libre salvo lo que digan los estatutos sobre derecho de preferencia
- Razón social: La designan las acciones libremente seguido de la sigla SAS
- Administración: La representación legal es de libre designación al igual que los demás órganos sociales.
- Obligaciones de los accionistas: Pagar los aportes y si a algún accionista se le asignó la representación se debe cumplir.
- Distribución de Utilidades: Se repartirán conforme a los estatutos sociales.
- Duración: El término puede ser definido o indefinido en todo caso deberá establecerse a los estatutos sociales.
- Causales de disolución: Voluntad de los accionistas, orden judicial, las demás estipuladas en los estatutos.
- Nombres completos, documento de identidad, dirección de los accionistas, razón social o denominación de la sociedad
- Determinar las actividades principales.
- Designar un representante legal y dejar en claro las facultades del administrador.

**4.7.4 Aspectos de legislación urbana.** Aplicando a lo establecido en la ley 232 de 1995, todos los establecimientos comerciales abiertos o no al público deben cumplir con los siguientes requisitos:

- a. CONCEPTO DE USO DEL SUELO. Expedido por la Subdirección de Ordenamiento Urbanístico CAM Piso 11.
- b. CONCEPTO SANITARIO. Expedido por el Centro de salud más cercano.

c. PAGO DE DERECHOS DE AUTOR. Se Solicita en la Avenida 5N No 19-02/04. 4.-REGISTRO MERCANTIL y CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACION LEGAL. Expedido por la Cámara de Comercio (Alcaldía de Santiago de Cali, 2004)

- ACUERDO 179 DE MAYO 03 DE 2006 Por medio del cual el Concejo Municipal, reglamenta la publicidad exterior visual mayor, menor y avisos en la ciudad de Cali.

1. Aspectos a tener en cuenta: Entre otros aspectos debemos resaltar que el aviso de los establecimientos comerciales, industriales de servicios deberá:

- Estar totalmente adheridos o adosados a la fachada y en ningún caso podrán superar el 20% del área total de esta o los ocho (08) metros cuadrados cuando se traten de locales con un área muy extensa, tampoco podrá sobresalir más de 25 centímetros y los avisos deberán estar elaborados en materiales resistentes a la intemperie, con adecuado mantenimiento.

- Solo se permitirá un aviso por establecimiento de comercio y no se permitirá la instalación de avisos en la siguiente forma:

- Aviso tipo pasacalle o pendón sobre fachadas, sobre cerramientos de antejardín, ni sobre columnas de pórtico, ni sobre toldos, tapasoles, no marquesinas, postes de energía o en semáforos, en árboles o sobre su follaje, palmas, elementos de señalización vial, etc.

- Avisos en el espacio público como zonas verdes, plazas, plazoletas, antejardines, puentes peatonales vehiculares y de paso desnivel, sobre taludes de vía, placas de canales o canalizaciones, muros de contención, sobre culatas de las edificaciones o muros de cerramiento de lotes sin construir, en los cerros tutelares, en áreas de preservación urbanística e interés patrimonial (Acuerdo 069 del Plan Ordenamiento Territorial). No se permite la publicidad sostenida por personas. Las sanciones por el incumplimiento de esta normatividad oscilan entre los cinco (05) y diez (10) salarías mínimos mensuales legales vigentes. (Alcaldía de Santiago de Cali, 2004)

**4.7.5 Análisis ambiental.** Las prácticas corporales y ejercicios que pueden presentar riesgo de transmisión de enfermedades infecciosas son las siguientes:

- Cortes involuntarios en la piel por mal manejo de los materiales de ejercitación
- Daños a nivel superficial de la piel por movimientos bruscos y mal ejecutados
- Fragilidad corporal presente debido a las enfermedades latentes.

Las vías más comunes por donde ingresan al cuerpo los agentes patógenos, alérgenos, biológicos son la respiratoria, la cutánea y por ingestión, por lo tanto, los equipos y medidas de protección utilizados deben ser adecuados a las características del trabajador y al agente al que está expuesto.

**4.7.5.1 Ambiente del lugar de trabajo.** Es importante mantener un lugar de trabajo limpio y ordenado para evitar la proliferación de agentes patógenos, por lo anterior los lugares de acondicionamiento físico deben tener en cuenta las siguientes recomendaciones:

- Implementar técnicas de limpieza, que garanticen el control de los factores de riesgo físico, químicos y biológicos.
- Paredes, pisos y techos deberán ser en materiales no porosos, no absorbentes de fácil limpieza y desinfección.
- Cada área definida de trabajo deberá permitir el libre movimiento del personal y de los usuarios.

**4.7.5.2 Gestión integral de residuos.** Los residuos deberán ser separados en categorías según su nivel de peligrosidad de la siguiente forma:

- Residuos biodegradables.
- Elementos cortopunzantes.

- Elementos biológicos.

Norma Técnica GTC. 24 de 1996 Sobre la guía técnica Colombiana Gestión Ambiental de residuos Sólidos, brinda lineamientos sobre la separación en la fuente y el Código de Colores para Residuos reciclables y no reciclables. (Alcaldía de Bogotá, norma técnica colombiana, 2009)

Norma Técnica GTC.24 de 2009 Guía para la separación en la fuente. Brinda las pautas para realizar la separación de los materiales que contiene los residuos no peligrosos en las diferentes fuentes de generación: domestica, comercial, institucional y de servicios. Igualmente da orientaciones para facilitar la recolección selectiva en la fuente. (Alcaldía de Bogotá, norma técnica colombiana, 2009)

#### **4.8 CONCLUSIONES**

A través de la aplicación del modelo medico CIF se pretende mejorar la calidad de vida de los pacientes con enfermedades crónicas de transmisión y no trasmisión.

Se requiere de buena comunicación, trabajo en equipo, cooperación, sentido de pertenencia y motivación, ya que el tratamiento exitoso del paciente depende del tratamiento que brinden los profesionales.

Las evoluciones de los pacientes generan la mejora continua de nuestros colaboradores de la IPS EPEC, ayudando a una participación en la empresa.

El tratamiento de estos pacientes aporta a la inclusión social, logrando mejorar su participación en actividades que antes no podían realizar y aliviando el dolor de su enfermedad.

Las enfermedades que se tratan en IPS EPEC no actúa de la misma manera en los pacientes, así que el progreso de estos depende de la evaluación y tratamiento acertado que se implemente en cada uno de los pacientes, de lo contrario el usuario no vera mejorías de la enfermedad a tratar.

#### **4.9 RECOMENDACIONES**

El éxito del tratamiento depende de la valoración que se realice, por lo tanto el personal tiene que estar en constantes capacitaciones para que este tome la mejor decisión a la hora de la prescripción.

La Gerencia deberá velar por facilitarle a los empleados los elementos necesarios para el tratamiento de los pacientes, además de coordinar con los colaboradores reuniones para analizar el progreso de los pacientes, resolver problemas o presentar planes de mejora.

Se debe tener presente que para este tipo de enfermedades a tratar constantemente se realizan estudios los cuales arrojan nuevas metodologías que facilitan el tratamiento de estas, por lo tanto el personal tiene que estar en constantes actualizaciones para lograr prestar un servicio de calidad y con porcentajes de recuperación altos.

Al tratar con pacientes con estas enfermedades se tienen que escoger colaboradores capacitados y con buenas relaciones interpersonales porque de ellos depende el tratamiento de los usuarios.

La gerencia tendrá que realizar seguimientos continuos a los tratamientos, procesos y colaboradores con el fin de apoyarlos en casos de ruptura de comunicación o dificultades.



## 5 ESTUDIO FINANCIERO

### 5.1 INVERSIÓN INICIAL

La inversión inicial que se estipula para iniciar las operaciones de la IPS EPEC según las necesidades estipuladas en los capítulos anteriores es de ochenta y siete millones seiscientos setenta y seis mil ciento ocho pesos (\$ 87.676.108). En este valor se incluyen la compra de activos fijos, documentación legal para iniciar la operación y equipos tecnológicos, así como incluye el pago de nómina de los dos primeros meses del personal. Así como los demás gastos que se encuentran en las siguientes tablas.

Tabla 2. Inversión inicial con muebles enseres, equipos de cómputo y maquinaria

| IPS EPEC SAS<br>INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS                  |          |                |                     |
|---|----------|----------------|---------------------|
| ITEM  | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | VALOR TOTAL         |
| <b>ACTIVOS FIJOS</b>  |          |                |                     |
| <b>MUEBLES Y ENSERES</b>                                    |          |                |                     |
| Asiento Escritorio Barcelona 146x48x78                      | 1        | \$ 719,900     | \$ 719,900          |
| Armario puertas corredizas                                  | 1        | \$ 559,900     | \$ 559,900          |
| Tandem 4 Puestos Silla Sala Espera Metálica Negro Y Cromado | 3        | \$ 437,000     | \$ 1,311,000        |
| Camillas  | 4        | \$ 380,000     | \$ 1,520,000        |
| <b>TOTAL MUEBLES ENSERES</b>                                |          |                | <b>\$ 4,110,800</b> |
| Canon Pixma G3100 Multifuncional Carga Continua Wifi        | 1        | \$ 460,000     | \$ 460,000          |
| Portátil Asus de 1TB  | 4        | \$ 1,799,900   | \$ 7,199,600        |
| Computador, Todo En Uno, Lenovo 510-22ish                   | 1        | \$ 2,239,900   | \$ 2,239,900        |
| <b>TOTAL DE EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES</b>         |          |                | <b>\$ 9,899,500</b> |
| Multifuncional KFHG-29 100Lbs Sportfitness                  | 1        | \$ 859,000     | \$ 859,000          |
| Trotador Evo 250 Evolution                                  | 1        | \$ 2,489,000   | \$ 2,489,000        |
| Bicicleta Spinning Evo Giro                                 | 3        | \$ 791,210     | \$ 2,373,630        |
| Set de Mancuernas 12 Kg Ziva                                | 5        | \$ 147,000     | \$ 735,000          |
| Total Body Crunch Evo Rider Evolution                       | 1        | \$ 489,000     | \$ 489,000          |
| Elíptica Ewinner Evolution                                  | 2        | \$ 551,200     | \$ 1,102,400        |
| Escaladora Evo challenge 290 evolution                      | 1        | \$ 791,210     | \$ 791,210          |

|  |   |              |                      |
|--|---|--------------|----------------------|
| Extensión de pierna selectorizado Sm-d1002 Sport Fitness | 1 | \$ 3,289,000 | \$ 3,289,000         |
| <b>TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPO</b>                         |   |              | <b>\$ 12,128,240</b> |
| <b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>                               |   |              | <b>\$ 26,138,540</b> |

Fuente: Autores.

Tabla 3. Inversión con gastos de constitución, adecuaciones, activos intangibles, activos no depreciables y publicidad

| IPS EPEC SAS   |   |            |                     |
|--|---|------------|---------------------|
| INVERSIÓN EN PESOS                                     |   |            |                     |
| <b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>                               |   |            |                     |
| <b>GASTOS DE CONSTITUCIÓN</b>                          |   |            |                     |
| Matricula Registro Mercantil                           | 1 | 310,047    | \$ 310,047          |
| Acta de Constitución                                   | 1 | 310,667    | \$ 310,667          |
| Bomberos   | 1 | 20,000     | \$ 20,000           |
| Uso de Suelos  | 1 | 10,000     | \$ 10,000           |
| Higiene y Sanidad                                      | 1 | 20,000     | \$ 20,000           |
| <b>TOTAL GASTOS DE CONSTITUCIÓN</b>                    |   |            | <b>\$ 670,714</b>   |
| <b>ADECUACIONES</b>                                    |   |            |                     |
| TOTAL ADECUACIONES ESTANTERIAS                         | 1 | 470,000    | \$ 470,000          |
| TOTAL ADECUACIONES ELECTRICAS                          | 1 | 564,000    | \$ 564,000          |
| TOTAL ADECUACIONES PINTURA                             | 1 | 395,930    | \$ 395,930          |
| <b>TOTAL ADECUACIONES</b>                              |   |            | <b>\$ 1,429,930</b> |
| <b>ACTIVOS INTANGIBLES</b>                             |   |            |                     |
| <b>Software (Sofia)</b>                                | 1 | \$ 464,000 | \$ 464,000          |
| Licencia de office casa y empresa                      | 3 | 369,000    | \$ 1,107,000        |
| Licencia de Windows 10 professional office empresarial | 3 | 132,000    | \$ 396,000          |
| <b>TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES</b>                       |   |            | <b>\$ 1,967,000</b> |
| <b>ACTIVOS NO DEPRECIABLES</b>                         |   |            |                     |
| Tensiómetro  | 3 | 60,000     | \$ 180,000          |
| Batas desechables x 100                                | 1 | 32,000     | \$ 32,000           |
| Sábanas desechables x 100                              | 1 | 35,000     | \$ 35,000           |
| Saca ganchos Tritón                                    | 1 | 1,000      | \$ 1,000            |
| Kit de Almohadilla y Sello                             | 1 | 9,000      | \$ 9,000            |
| Punto Ecológico Home Center Rimax                      | 1 | 370,000    | \$ 370,000          |
| Tarros de punto ecológico                              | 8 | 20,000     | \$ 160,000          |
| Sábanas  | 5 | 20,000     | \$ 100,000          |
| Tarros de Oficinas                                     | 4 | 12,150     | \$ 48,600           |
| Teléfonos  | 2 | 40,000     | \$ 80,000           |

|                                      |     |       |                     |
|--------------------------------------|-----|-------|---------------------|
| Trapero                              | 1   | 6,000 | \$ 6,000            |
| Recogedor                            | 1   | 3,000 | \$ 3,000            |
| Escoba                               | 1   | 6,000 | \$ 6,000            |
| <b>TOTAL ACTIVOS NO DEPRECIABLES</b> |     |       | <b>\$ 1,030,600</b> |
| <b>PUBLICIDAD PREOPERATIVA</b>       |     |       |                     |
| Folletos                             | 200 | 300   | \$ 60,000           |
| Volantes                             | 400 | 200   | \$ 80,000           |
| Gastos de representación             |     |       | \$ 515,900          |
| <b>TOTAL PUBLICIDAD PREOPERATIVA</b> |     |       | <b>\$ 655,900</b>   |
| <b>TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS</b>       |     |       | <b>\$ 4,457,857</b> |

Fuente: Autores.

Tabla 4. Inversión capital de trabajo y el total de la inversión

| <b>IPS EPEC SAS</b>             |              |              |                      |
|---------------------------------|--------------|--------------|----------------------|
| <b>INVERSIÓN EN PESOS</b>       |              |              |                      |
| <b>CAPITAL DE TRABAJO</b>       | <b>MESES</b> |              |                      |
| Gastos de Administración        | 3            | \$ 2,320,000 | \$ 6,960,000         |
| Gastos de Ventas                | 3            | \$ 894,104   | \$ 2,682,313         |
| Nomina Administrativa           | 3            | \$ 6,572,782 | \$ 19,718,345        |
| Nómina de Servicios             | 3            | \$ 9,239,684 | \$ 27,719,053        |
| <b>TOTAL CAPITAL DE TRABAJO</b> |              |              | <b>\$ 57,079,711</b> |
| <b>TOTAL DE LA INVERSIÓN</b>    |              |              | <b>\$ 87,676,108</b> |
| <b>% Inversion a Financiar</b>  |              |              | <b>70%</b>           |
| <b>INVERSIÓN A FINANCIAR</b>    |              |              | <b>\$ 61,373,276</b> |
| Meses a diferir                 |              |              | 24                   |
| <b>VALOR DIFERIDO MENSUAL</b>   |              |              | <b>\$ 2,557,220</b>  |
| GASTOS DIFERIDOS                |              |              | \$ 371,488           |

Fuente: Autores.

El valor que se establece para iniciar funcionamiento la IPS EPEC es de \$ 87.676.108

En la actualidad no se cuenta con el valor total de inversión, sino con un 30% de su valor del total del monto inicial. Se decide financiar un 70% del valor restante. Se estima que este préstamo será cancelado en un tiempo de 24 meses según los cálculos realizados. El monto con el que se cuenta actualmente es de veintiséis

millones trescientos dos mil ochocientos treinta y dos pesos mcte (\$ 26.302.832). Por tal motivo, el valor a financiar es de sesenta y un millones trescientos setenta y tres mil doscientos setenta y seis pesos mcte (\$ 61.373.276). El valor del préstamo tiene la variación del interés con el que se contrató con el banco que es de 1.53% mensual, correspondiente a una tasa efectiva anual de 20%.

## 5.2 GASTOS

Los gastos se comprenden con los pagos generados a cancelar por los servicios prestados por terceros, la materia prima, los servicios básicos para la prestación del servicio ofrecido, entre otros antes de impuestos.

Tabla 5. Proyección de gastos

| IPS EPEC SAS                         |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                   |
|--------------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|
| GASTOS EN PESOS                      |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                   |
| ADMINISTRACIÓN                       | ENE              | FEB              | MAR              | ABR              | MAY              | JUN              | JUL              | AGO              | SEP              | OCT              | NOV              | DIC              | AÑO 1             |
| Arriendo                             | 1,200,000        | 1,200,000        | 1,200,000        | 1,200,000        | 1,200,000        | 1,200,000        | 1,200,000        | 1,200,000        | 1,200,000        | 1,200,000        | 1,200,000        | 1,200,000        | 14,400,000        |
| Servicio de Agua                     | 150,000          | 150,000          | 150,000          | 150,000          | 150,000          | 150,000          | 150,000          | 150,000          | 150,000          | 150,000          | 150,000          | 150,000          | 1,800,000         |
| Servicio de Energía                  | 200,000          | 200,000          | 200,000          | 200,000          | 200,000          | 200,000          | 200,000          | 200,000          | 200,000          | 200,000          | 200,000          | 200,000          | 2,400,000         |
| Servicio telefónico                  | 120,000          | 120,000          | 120,000          | 120,000          | 120,000          | 120,000          | 120,000          | 120,000          | 120,000          | 120,000          | 120,000          | 120,000          | 1,440,000         |
| Internet y Publicar                  | 165,000          | 165,000          | 165,000          | 165,000          | 165,000          | 165,000          | 165,000          | 165,000          | 165,000          | 165,000          | 165,000          | 165,000          | 1,980,000         |
| Honorarios Contador                  | 485,000          | 485,000          | 485,000          | 485,000          | 485,000          | 485,000          | 485,000          | 485,000          | 485,000          | 485,000          | 485,000          | 485,000          | 5,820,000         |
| <b>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>  | <b>2,320,000</b> | <b>2,320,000</b> | <b>2,320,000</b> | <b>2,320,000</b> | <b>2,320,000</b> | <b>2,320,000</b> | <b>2,320,000</b> | <b>2,320,000</b> | <b>2,320,000</b> | <b>2,320,000</b> | <b>2,320,000</b> | <b>2,320,000</b> | <b>27,840,000</b> |
| <b>VENTAS</b>                        |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                   |
| TOTAL GASTOS PAPELERIA               | 78,135           | 78,135           | 78,135           | 78,135           | 78,135           | 78,135           | 78,135           | 78,135           | 78,135           | 78,135           | 78,135           | 78,135           | 937,619           |
| IMPLEMENTOS DE ASEO Y CAFETERÍA      | 130,346          |                  | 130,346          |                  | 130,346          |                  | 130,346          |                  | 130,346          |                  | 130,346          |                  | 782,074           |
| TOTAL GASTOS EN PUBLICIDAD           | 685,624          | 685,624          | 685,624          | 685,624          | 685,624          | 685,624          | 685,624          | 685,624          | 685,624          | 685,624          | 685,624          | 685,624          | 8,227,483         |
| <b>TOTAL GASTOS DE VENTAS</b>        | <b>894,104</b>   | <b>763,759</b>   | <b>894,104</b>   | <b>763,759</b>   | <b>894,104</b>   | <b>763,759</b>   | <b>894,104</b>   | <b>763,759</b>   | <b>894,104</b>   | <b>763,759</b>   | <b>894,104</b>   | <b>763,759</b>   | <b>9,947,177</b>  |
| <b>GASTOS DEPRECIACIÓN</b>           | <b>300,317</b>   | <b>300,317</b>   | <b>300,317</b>   | <b>300,317</b>   | <b>300,317</b>   | <b>300,317</b>   | <b>300,317</b>   | <b>300,317</b>   | <b>300,317</b>   | <b>300,317</b>   | <b>300,317</b>   | <b>300,317</b>   | <b>3,603,804</b>  |
| <b>GASTOS DIFERIDOS</b>              | <b>371,488</b>   | <b>371,488</b>   | <b>371,488</b>   | <b>371,488</b>   | <b>371,488</b>   | <b>371,488</b>   | <b>371,488</b>   | <b>371,488</b>   | <b>371,488</b>   | <b>371,488</b>   | <b>371,488</b>   | <b>371,488</b>   | <b>4,457,857</b>  |
| <b>GASTOS AL ESTADO DE RESULTADO</b> | <b>3,885,909</b> | <b>3,755,564</b> | <b>3,885,909</b> | <b>3,755,564</b> | <b>3,885,909</b> | <b>3,755,564</b> | <b>3,885,909</b> | <b>3,755,564</b> | <b>3,885,909</b> | <b>3,755,564</b> | <b>3,885,909</b> | <b>3,755,564</b> | <b>45,848,838</b> |
| <b>GASTOS AL FLUJO DE CAJA</b>       | <b>3,214,104</b> | <b>3,083,759</b> | <b>3,214,104</b> | <b>3,083,759</b> | <b>3,214,104</b> | <b>3,083,759</b> | <b>3,214,104</b> | <b>3,083,759</b> | <b>3,214,104</b> | <b>3,083,759</b> | <b>3,214,104</b> | <b>3,083,759</b> | <b>37,787,177</b> |

Fuente: Autores.

En el cuadro anterior se comprenden los gastos generados para ejecución del proyecto para el primer año de funcionamiento, del total de sus gastos en administración, ventas, publicidad operativa, entre otros, así como los gastos de representación y demás.

### 5.3 ESTADO DE RESULTADOS

Tabla 6. Estado de resultados sin financiación

| IPS EPEC SAS                                  |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                    |
|---|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|
| ESTADO DE RESULTADO CON FINANCIACION EN PESOS |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                    |
| INGRESOS                                      | ENE               | FEB               | MAR               | ABR               | MAY               | JUN               | JUL               | AGO               | SEP               | OCT               | NOV               | DIC               | AÑO 1              |
| Ventas  | 79,580,842        | 79,580,842        | 79,580,842        | 79,580,842        | 79,580,842        | 79,580,842        | 79,580,842        | 79,580,842        | 79,580,842        | 79,580,842        | 79,580,842        | 79,580,842        | 954,970,105        |
| <b>VENTAS NETAS</b>                           | <b>79,580,842</b> | <b>79,580,842</b> | <b>79,580,842</b> | <b>79,580,842</b> | <b>79,580,842</b> | <b>79,580,842</b> | <b>79,580,842</b> | <b>79,580,842</b> | <b>79,580,842</b> | <b>79,580,842</b> | <b>79,580,842</b> | <b>79,580,842</b> | <b>954,970,105</b> |
| Costos  | 42,078,091        | 42,078,091        | 42,078,091        | 42,078,091        | 42,078,091        | 42,078,091        | 42,078,091        | 42,078,091        | 42,078,091        | 42,078,091        | 42,078,091        | 42,078,091        | 504,937,093        |
| <b>COSTOS NETOS</b>                           | <b>42,078,091</b> | <b>42,078,091</b> | <b>42,078,091</b> | <b>42,078,091</b> | <b>42,078,091</b> | <b>42,078,091</b> | <b>42,078,091</b> | <b>42,078,091</b> | <b>42,078,091</b> | <b>42,078,091</b> | <b>42,078,091</b> | <b>42,078,091</b> | <b>504,937,093</b> |
| <b>UTILIDAD BRUTA</b>                         | <b>37,502,751</b> | <b>37,502,751</b> | <b>37,502,751</b> | <b>37,502,751</b> | <b>37,502,751</b> | <b>37,502,751</b> | <b>37,502,751</b> | <b>37,502,751</b> | <b>37,502,751</b> | <b>37,502,751</b> | <b>37,502,751</b> | <b>37,502,751</b> | <b>450,033,011</b> |
| <b>EGRESOS</b>                                |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                    |
| Nomina Administrativa                         | 6,572,782         | 6,572,782         | 6,572,782         | 6,572,782         | 6,572,782         | 6,572,782         | 6,572,782         | 6,572,782         | 6,572,782         | 6,572,782         | 6,572,782         | 6,572,782         | 78,873,380         |
| Nomina Operativa                              | 9,239,684         | 9,239,684         | 9,239,684         | 9,239,684         | 9,239,684         | 9,239,684         | 9,239,684         | 9,239,684         | 9,239,684         | 9,239,684         | 9,239,684         | 9,239,684         | 110,876,213        |
| Gastos de Administración                      | 2,320,000         | 2,320,000         | 2,320,000         | 2,320,000         | 2,320,000         | 2,320,000         | 2,320,000         | 2,320,000         | 2,320,000         | 2,320,000         | 2,320,000         | 2,320,000         | 27,840,000         |
| Gastos de Ventas                              | 894,104           | 763,759           | 894,104           | 763,759           | 894,104           | 763,759           | 894,104           | 763,759           | 894,104           | 763,759           | 894,104           | 763,759           | 9,947,177          |
| Gastos de depreciación                        | 300,317           | 300,317           | 300,317           | 300,317           | 300,317           | 300,317           | 300,317           | 300,317           | 300,317           | 300,317           | 300,317           | 300,317           | 3,603,804          |
| Gastos diferidos                              | 371,488           | 371,488           | 371,488           | 371,488           | 371,488           | 371,488           | 371,488           | 371,488           | 371,488           | 371,488           | 371,488           | 371,488           | 4,457,857          |
| <b>TOTAL EGRESOS</b>                          | <b>19,698,375</b> | <b>19,568,030</b> | <b>19,698,375</b> | <b>19,568,030</b> | <b>19,698,375</b> | <b>19,568,030</b> | <b>19,698,375</b> | <b>19,568,030</b> | <b>19,698,375</b> | <b>19,568,030</b> | <b>19,698,375</b> | <b>19,568,030</b> | <b>235,598,431</b> |
| <b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>                   | <b>17,804,376</b> | <b>17,934,721</b> | <b>17,804,376</b> | <b>17,934,721</b> | <b>17,804,376</b> | <b>17,934,721</b> | <b>17,804,376</b> | <b>17,934,721</b> | <b>17,804,376</b> | <b>17,934,721</b> | <b>17,804,376</b> | <b>17,934,721</b> | <b>214,434,580</b> |
| <b>OTROS INGRESOS Y EGRESOS</b>               |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                    |
| Gastos financiero préstamo                    | 939,592           | 906,900           | 873,707           | 840,006           | 805,789           | 771,048           | 735,775           | 699,963           | 663,602           | 626,684           | 589,201           | 551,144           | 9,003,411          |

|   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                    |   |
|---|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|---|
| gastos financieros leasing                |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                    | 0 |
| <b>TOTAL OTROS INGRESOS Y EGRESOS</b>     | <b>939,592</b>    | <b>906,900</b>    | <b>873,707</b>    | <b>840,006</b>    | <b>805,789</b>    | <b>771,048</b>    | <b>735,775</b>    | <b>699,963</b>    | <b>663,602</b>    | <b>626,684</b>    | <b>589,201</b>    | <b>551,144</b>    | <b>9,003,411</b>   |   |
| <b>UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS</b>   | <b>17,804,376</b> | <b>17,934,721</b> | <b>17,804,376</b> | <b>17,934,721</b> | <b>17,804,376</b> | <b>17,934,721</b> | <b>17,804,376</b> | <b>17,934,721</b> | <b>17,804,376</b> | <b>17,934,721</b> | <b>17,804,376</b> | <b>17,934,721</b> | <b>214,434,580</b> |   |
| IMPUESTO DE RENTA                         | 5,875,444         | 5,918,458         | 5,875,444         | 5,918,458         | 5,875,444         | 5,918,458         | 5,875,444         | 5,918,458         | 5,875,444         | 5,918,458         | 5,875,444         | 5,918,458         | 70,763,412         |   |
| <b>UTILIDAD NETA DESPUES DE IMPUESTOS</b> | <b>11,928,932</b> | <b>12,016,263</b> | <b>11,928,932</b> | <b>12,016,263</b> | <b>11,928,932</b> | <b>12,016,263</b> | <b>11,928,932</b> | <b>12,016,263</b> | <b>11,928,932</b> | <b>12,016,263</b> | <b>11,928,932</b> | <b>12,016,263</b> | <b>143,671,169</b> |   |
| RESERVA LEGAL                             | 1,192,893         | 1,201,626         | 1,192,893         | 1,201,626         | 1,192,893         | 1,201,626         | 1,192,893         | 1,201,626         | 1,192,893         | 1,201,626         | 1,192,893         | 1,201,626         | 14,367,117         |   |
| <b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>             | <b>10,736,038</b> | <b>10,814,637</b> | <b>10,736,038</b> | <b>10,814,637</b> | <b>10,736,038</b> | <b>10,814,637</b> | <b>10,736,038</b> | <b>10,814,637</b> | <b>10,736,038</b> | <b>10,814,637</b> | <b>10,736,038</b> | <b>10,814,637</b> | <b>129,304,052</b> |   |
| UTILIDAD ACUMULADA                        |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   | 129,304,052        |   |
| RESERVA LEGAL ACUMULADA                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   | 14,367,117         |   |

Fuente: los autores.

En los estados de resultados, se observan los movimientos de dinero generados por los ingresos gestionados por las ventas mensuales del primer año menos los costos directos de fabricación, generando así una utilidad bruta mensual de treinta y siete millones quinientos dos mil setecientos cincuenta y un pesos mcte (\$ 37.502.751). Los costos de nómina administrativa y operacional más los gastos de ventas y operacionales, generan una utilidad operacional de Diecisiete millones ochocientos cuatro mil trescientos setenta y seis pesos mcte (\$ 17.804.376). A esta utilidad, le restamos los gastos financieros por la amortización del crédito solicitado y los impuestos por renta. Adicional, se descuenta la reserva legal del ejercicio, quedando así una utilidad total de diez millones setecientos treinta y seis mil treinta y ocho pesos mcte (\$ 10.736.038), Generando así utilidades acumuladas de alrededor de los ciento treinta millones al terminar el primer año de ejercicio.

## 5.4 FLUJO DE CAJA

Tabla 7. Flujo de caja sin financiación

| IPS EPEC S.A.S                   |                   |                     |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                    |                    |
|----------------------------------|-------------------|---------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|--------------------|
| FLUJO DE CAJA SIN FINANCIACION   |                   |                     |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                    |                    |
|                                  | ENE               | FEB                 | MAR               | ABR               | MAY               | JUN               | JUL               | AGO               | SEP               | OCT               | NOV               | DIC                | AÑO 1              |
| <b>INGRESOS</b>                  |                   |                     |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                    |                    |
| Recaudos                         | 38.122.133        | 38.122.133          | 54.460.190        | 54.460.190        | 54.460.190        | 54.460.190        | 54.460.190        | 54.460.190        | 54.460.190        | 54.460.190        | 54.460.190        | 54.460.190         | 620.846.166        |
| IVA cobrado                      | 0                 | 0                   | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                  | 0                  |
| <b>TOTAL INGRESOS</b>            | <b>38.122.133</b> | <b>38.122.133</b>   | <b>54.460.190</b> | <b>54.460.190</b> | <b>54.460.190</b> | <b>54.460.190</b> | <b>54.460.190</b> | <b>54.460.190</b> | <b>54.460.190</b> | <b>54.460.190</b> | <b>54.460.190</b> | <b>54.460.190</b>  | <b>620.846.166</b> |
| <b>EGRESOS</b>                   |                   |                     |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                    |                    |
| Nomina                           | 12.313.571        | 12.313.571          | 12.313.571        | 12.313.571        | 12.313.571        | 17.616.494        | 12.313.571        | 12.313.571        | 12.313.571        | 12.313.571        | 12.313.571        | 22.775.618         | 163.527.822        |
| Gastos de Administración         | 3.928.605         | 3.928.605           | 3.928.605         | 3.928.605         | 3.928.605         | 3.928.605         | 3.928.605         | 3.928.605         | 3.928.605         | 3.928.605         | 3.928.605         | 3.928.605          | 47.143.263         |
| Gastos de Ventas                 | 944.326           | 0                   | 144.326           | 0                 | 944.326           | 0                 | 144.326           | 0                 | 944.326           | 0                 | 144.326           | 0                  | 3.265.956          |
| IVA pagado                       | 0                 | 0                   | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                  | 0                  |
| IVA declarado (DIAN)             | 0                 | 0                   | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                  | 0                  |
| Impuesto de renta                | 0                 | 0                   | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                  | 0                  |
| CREE                             | 0                 | 0                   | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                  | 0                  |
| Ica                              | 0                 | 0                   | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                  | 0                  |
| Seguros                          | 0                 | 0                   | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                  | 0                  |
| Pagos                            | 9.633.131         | 32.110.438          | 32.110.438        | 32.110.438        | 32.110.438        | 32.110.438        | 32.110.438        | 32.110.438        | 32.110.438        | 32.110.438        | 32.110.438        | 32.110.438         | 362.847.953        |
| <b>TOTAL EGRESOS</b>             | <b>26.819.634</b> | <b>48.352.614</b>   | <b>48.496.940</b> | <b>48.352.614</b> | <b>49.296.940</b> | <b>53.655.538</b> | <b>48.496.940</b> | <b>48.352.614</b> | <b>49.296.940</b> | <b>48.352.614</b> | <b>48.496.940</b> | <b>58.814.662</b>  | <b>576.784.994</b> |
| <b>FLUJO DE CAJA OPERACIONAL</b> | <b>11.302.499</b> | <b>(10.230.481)</b> | <b>5.963.249</b>  | <b>6.107.575</b>  | <b>5.163.249</b>  | <b>804.652</b>    | <b>5.963.249</b>  | <b>6.107.575</b>  | <b>5.163.249</b>  | <b>6.107.575</b>  | <b>5.963.249</b>  | <b>(4.354.472)</b> | <b>44.061.172</b>  |
| <b>FLUJO DE CAJA FINANCIERO</b>  |                   |                     |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                    |                    |
| Amortización de Préstamo         | 0                 | 0                   | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                  | 0                  |
| Amortización Leasing             | 0                 | 0                   | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                  | 0                  |
| Gastos Financiero Préstamo       | 0                 | 0                   | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                  | 0                  |
| Gastos Financieros Leasing       | 0                 | 0                   | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                  | 0                  |



| IPS EPEC S.A.S                 |            |              |            |            |            |            |            |            |            |            |            |             |            |
|--------------------------------|------------|--------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-------------|------------|
| FLUJO DE CAJA SIN FINANCIACION |            |              |            |            |            |            |            |            |            |            |            |             |            |
|                                | ENE        | FEB          | MAR        | ABR        | MAY        | JUN        | JUL        | AGO        | SEP        | OCT        | NOV        | DIC         | AÑO 1      |
| TOTAL DE FLUJO CAJA FINANCIERO | 0          | 0            | 0          | 0          | 0          | 0          | 0          | 0          | 0          | 0          | 0          | 0           | 0          |
| TOTAL FLUJO CAJA NETO          | 11.302.499 | (10.230.481) | 5.963.249  | 6.107.575  | 5.163.249  | 804.652    | 5.963.249  | 6.107.575  | 5.163.249  | 6.107.575  | 5.963.249  | (4.354.472) | 44.061.172 |
| Saldo Inicial en Caja          | 38.980.342 | 50.282.842   | 40.052.360 | 46.015.610 | 52.123.185 | 57.286.435 | 58.091.087 | 64.054.336 | 70.161.912 | 75.325.161 | 81.432.737 | 87.395.986  | 38.980.342 |
| Saldo Final en Caja            | 50.282.842 | 40.052.360   | 46.015.610 | 52.123.185 | 57.286.435 | 58.091.087 | 64.054.336 | 70.161.912 | 75.325.161 | 81.432.737 | 87.395.986 | 83.041.514  | 83.041.514 |

|             |            | AÑO 0        | AÑO 1      | AÑO 2      | AÑO 3      | AÑO 4      | AÑO 5      |
|-------------|------------|--------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| DTF (%)     | 4,41%      | (63.789.949) | 44.061.172 | 46.493.383 | 54.436.352 | 65.511.189 | 77.699.265 |
| SPREAD (%)  | 20,00%     |              |            |            |            |            |            |
| CDO (%)     | 25,29%     |              |            |            |            |            |            |
| VPN (\$)    | 80.420.367 |              |            |            |            |            |            |
| TIR (%)     | 73,07%     |              |            |            |            |            |            |
| B/C (Veces) | 2,26       |              |            |            |            |            |            |

Fuente: Los autores.

## 5.5 BALANCE GENERAL PROYECTADO

Tabla 8. Balance general proyectado sin financiación

| <b>IPS EPEC S.A.S</b>                                       |                        |                    |
|---|------------------------|--------------------|
| <b>BALANCE GENERAL PROYECTADO SIN FINANCIACION EN PESOS</b> |                        |                    |
|   | <b>BALANCE INICIAL</b> | <b>AÑO 1</b>       |
| <b>ACTIVOS</b>  |                        |                    |
| <b>ACTIVOS CORRIENTES</b>                                   |                        |                    |
| Caja Bancos   | 38.980.342             | 83.041.514         |
| Cuentas por Cobrar  | 0                      | 32.676.114         |
| Inventario  | 0                      | 0                  |
| <b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>                             | <b>38.980.342</b>      | <b>115.717.628</b> |
| <b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>                                |                        |                    |
| <b>ACTIVOS FIJOS</b>  |                        |                    |
| Muebles y enseres   | 4.110.800              | 4.110.800          |
| Equipos de cómputo y comunicaciones                         | 9.899.500              | 9.899.500          |
| Maquinaria y equipo   | 5.671.610              | 5.671.610          |
| (-) Depreciación Acumulada                                  | 0                      | 5.804.422          |
| <b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>                                  | <b>19.681.910</b>      | <b>13.877.488</b>  |
| Diferidos   | 5.127.697              | 0                  |
| <b>TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS</b>                              | <b>5.127.697</b>       | <b>0</b>           |
| <b>TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES</b>                          | <b>24.809.607</b>      | <b>13.877.488</b>  |
| <b>TOTAL ACTIVOS</b>  | <b>63.789.949</b>      | <b>129.595.116</b> |
| <b>PASIVOS</b>  |                        |                    |
| <b>PASIVOS CORRIENTES</b>                                   |                        |                    |
| Cuentas por pagar   | 0                      | 22.477.307         |
| Cesantías por pagar   | 0                      | 10.605.847         |
| Intereses a las cesantías                                   | 0                      | 1.273.211          |
| Impuesto de Renta por pagar                                 | 0                      | 7.323.045          |
| CREE por pagar  | 0                      | 2.343.374          |
| IVA/INC por pagar   | 0                      | 0                  |
| Ica por pagar   | 0                      | 2.156.624          |
| <b>TOTAL PASIVOS CORRIENTES</b>                             | <b>0</b>               | <b>46.179.407</b>  |
| <b>PASIVOS NO CORRIENTES</b>                                |                        |                    |
| Obligaciones Financieras                                    | 0                      | 0                  |
| Leasing Financiero  | 0                      | 0                  |
| <b>TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES</b>                          | <b>0</b>               | <b>0</b>           |

| <b>IPS EPEC S.A.S</b>                                       |                        |                    |
|---|------------------------|--------------------|
| <b>BALANCE GENERAL PROYECTADO SIN FINANCIACION EN PESOS</b> |                        |                    |
|   | <b>BALANCE INICIAL</b> | <b>AÑO 1</b>       |
| <b>TOTAL PASIVOS</b>  | <b>0</b>               | <b>46.179.407</b>  |
| <b>PATRIMONIO</b>   |                        |                    |
| Capital Social  | 63.789.949             | 63.789.949         |
| Utilidad Acumulada  | 0                      | 17.663.184         |
| Reserva Legal Acumulada                                     | 0                      | 1.962.576          |
| <b>TOTAL PATRIMONIO</b>                                     | <b>63.789.949</b>      | <b>83.415.709</b>  |
| <b>TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO</b>                          | <b>63.789.949</b>      | <b>129.595.116</b> |

|   |   |
|---|---|
| 0 | 0 |
|---|---|

Fuente: los autores.

## 5.6 PUNTO DE EQUILIBRIO

Tabla 9. Punto de equilibrio

| IPS EPEC S.A.S                  |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |       |
|---------------------------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-------|
| PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |       |
|                                 | ENE | FEB | MAR | ABR | MAY | JUN | JUL | AGO | SEP | OCT | NOV | DIC | AÑO 1 |
| <b>PUNTO EQUILIBRIO ER SF</b>   | 424 | 411 | 413 | 411 | 424 | 411 | 413 | 411 | 424 | 411 | 413 | 411 | 4.979 |

Fuente: Los autores.

Para que el funcionamiento de la compañía, alcance a cubrir el total de sus costos de operación sin generación de pérdidas, la IPS EPEC, deberá realizar un total de 4.979 servicios. La actividad pretende generar en promedio, alrededor de 415 servicios por mes.

## 5.7 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Tabla 10. Análisis de sensibilidad

| <b>IPS EPEC S.A.S</b>              |                               |                                |
|------------------------------------|-------------------------------|--------------------------------|
| <b>ANALISIS DE SENSIBILIDAD</b>    |                               |                                |
| <b>DISMINUCION MARGEN BRUTO 5%</b> |                               |                                |
| <b>FLUJO CAJA SF</b>               |                               |                                |
|                                    | <b>VALORES<br/>ORIGINALES</b> | <b>VALORES<br/>MODIFICADOS</b> |
| <b>VPN (\$)</b>                    | 80.420.367                    | (48.195.926)                   |
| <b>TIR</b>                         | 73,07%                        | 59,93%                         |
| <b>B/C(VECES)</b>                  | 2,26                          | 1,56                           |

Fuente: Autores.

## 6 REFERENCIAS

- Arcadia de Santiago de Cali. (2020). Normatividad. Recuperado a partir de [https://www.cali.gov.co/seguridad/publicaciones/3200/normas\\_1/](https://www.cali.gov.co/seguridad/publicaciones/3200/normas_1/)
- Alcaldía de Bogotá. (2009). Norma técnica colombiana. Recuperado de <https://www.serviciocivil.gov.co/portal/marco-legal-normatividad/normas-t%C3%A9cnicas>
- Aguilar, J. G. (2008). *Cómo hacer un Plan Estratégico de Recursos Humanos*. Editorial Netbiblo.
- Alfonso R, E. (2005). *Modelo de la contingencia y eficiencia organizacional. Una evaluación del impacto de programas de empleo*. Editorial Universidad de Almería, Almería, España.
- Álvarez, C. E. M. (2006). *Clima organizacional en Colombia: El IMCOC, un método de análisis para su intervención*. Editorial Universidad del Rosario.
- Amaya, J. A. (2005). *Gerencia: Planeación & Estrategia*. Editorial Universidad Santo Tomas de Aquino.
- Bermúdez, L. T., & Rodríguez, L. F. (2013). *Investigación en la gestión empresarial*. Ecoe Ediciones.
- Blank B, L. (2002). *La administración de organizaciones: un enfoque estratégico*. Editorial Universidad del Valle.
- Blasco, M. J., & planas, F. C. (2014). *Guía Para La Autoevaluación De Empresas: Claves para mejorar tu negocio*. Profit Editorial.
- Centro de Estudios Educativos, A. (2011). *Diagnóstico del volumen, dinámica y distribución de la problemática asociada a la alimentación incorrecta y a la falta de actividad física*. Revista Latinoamericana de Estudios, p 39.

- Departamento Administrativo nacional de Estadística [DANE]. (2009). *Datos sobre el porcentaje de gasto público sobre gasto total en salud*. Bogotá.
- Dinero, D. (2016). Las mejores IPS de Colombia en 2016. Recuperado a partir de <https://www.dinero.com/edicion-impres/informe-especial/articulo/las-mejores-ips-de-colombia-en-2016/238782>
- El congreso de Colombia. (2006). LEY 1014 DE 2006. Recuperado a partir de [http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley\\_1014\\_2006.html](http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1014_2006.html)
- El congreso de Colombia. (2012). LEY 1562 DEL 2010. Recuperado a partir de [http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley\\_1429\\_2010.html](http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1429_2010.html)
- El congreso de Colombia. (2008). LEY 1258 DE 2008. Recuperado a partir de [http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley\\_1258\\_2008.html](http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1258_2008.html)
- El congreso de Colombia. (1979). LEY 9 DE 1979. Recuperado a partir de [http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley\\_0009\\_1979.html](http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0009_1979.html)
- El congreso de Colombia. (2012). LEY 1562 DEL 2010. Recuperado a partir de [http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley\\_1562\\_2012.html](http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1562_2012.html)
- El congreso de Colombia. (2003). LEY 797 DEL 2003. Recuperado a partir de [http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley\\_0797\\_2003.html](http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0797_2003.html)
- El congreso de Colombia. (1993). LEY 100 DE 1993. Recuperado a partir de
- García, C. E., & Sánchez, A. S. (2004). Visión y modelos conceptuales de la discapacidad. *Polibea*, 73, 29-42.
- García, C. E., & Sánchez, A. S. (2004). Visión y modelos conceptuales de la discapacidad. *Polibea*, 73, 29-42.
- García, C. E., & Sánchez, A. S. (2004). Visión y modelos conceptuales de la discapacidad. *Polibea*, 73, 29-42.

García, C. E., & Sánchez, A. S. (2004). Visión y modelos conceptuales de la discapacidad. *Polibea*, 73, 29-42.

García, C. E., & Sánchez, A. S. (2004). Visión y modelos conceptuales de la discapacidad. *Polibea*, 73, 29-42.

Google Maps, 2019, *Ubicación La Flora, Cali*. [Foto]. Recuperado a partir de <https://www.google.com.co/maps/place/La+Flora,+Cali,+Valle+del+Cauca/@3.4820548,-76.5275807,16z/data=!3m1!4b1!4m5!3m4!1s0x8e30a6206472d5af:0x8a4157819d02f3c8!8m2!3d3.4835232!4d-76.5235328>

Hurtado, D. (2008). Principio de administración. Itm.

[http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley\\_0100\\_1993.html](http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0100_1993.html)

Mercado Libre. (2019). *Armario Maderkit*, [Foto]. Recuperado a partir de [https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-449079328-armario-puertas-corredizas-maderkit-00416-\\_JM](https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-449079328-armario-puertas-corredizas-maderkit-00416-_JM)

Mercado Libre. (2019). *Computador Lenovo*, [Foto] Recuperado a partir de [https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-459447406-computador-todo-en-uno-lenovo-510-22ish-\\_JM](https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-459447406-computador-todo-en-uno-lenovo-510-22ish-_JM)

Mercado Libre. (2019). *Computador portátil Asus*, [Foto] Recuperado a partir de [https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-463212294-portatil-asus-x441uv-core-i5-ram-4gb-1tb-14-pulg-video-2gb-\\_JM](https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-463212294-portatil-asus-x441uv-core-i5-ram-4gb-1tb-14-pulg-video-2gb-_JM)

Mercado Libre. (2019). *Escritorio Barcelona Blanco* [Foto] Recuperado a partir de [https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-459956819-escritorio-barcelona-146x48x78-cm-blanco-asenti-\\_JM](https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-459956819-escritorio-barcelona-146x48x78-cm-blanco-asenti-_JM)

Mercado Libre. (2019). *Impreso Canon G1300*, [Foto] Recuperado a partir de [https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-460171551-impresora-canon-pixma-g3100-multifuncional-inalambrica-recar-\\_JM](https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-460171551-impresora-canon-pixma-g3100-multifuncional-inalambrica-recar-_JM)



Mercado Libre. (2019). *Silla metálica 4 puestos*, [Foto] Recuperado a partir de [https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-464134315-tandem-4-puestos-silla-sala-espera-metalica-negro-y-cromado-\\_JM](https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-464134315-tandem-4-puestos-silla-sala-espera-metalica-negro-y-cromado-_JM)

Ministerio de la protección social. (2006). Decreto número 1011 DE 2006. Recuperado a partir de [https://www.minsalud.gov.co/Normatividad\\_Nuevo/DECRETO%201011%20DE%202006.pdf](https://www.minsalud.gov.co/Normatividad_Nuevo/DECRETO%201011%20DE%202006.pdf)

Ministerio de Salud. (2012). *El Plan Decenal de Salud Pública PDSP*. Recuperado a partir de <https://www.minsalud.gov.co/plandecenal/Paginas/home2013.aspx>

Ministerio de Salud. (2012). *El Plan Decenal de Salud Pública PDSP*. Recuperado a partir de <https://www.minsalud.gov.co/plandecenal/Paginas/home2013.aspx>

Ministerio de Salud. (2012). *Dimensión Vida Saludable y Condiciones no Transmisibles*. Recuperado a partir de <https://www.minsalud.gov.co/plandecenal/Documents/dimensiones/dimensionesvidasaludable-condicionesno-transmisibles.pdf>

Ministerio de Salud. (2012). *Dimensión vida saludable y enfermedades transmisibles*. Recuperado a partir de <https://www.minsalud.gov.co/plandecenal/Paginas/Dimension-Vida-Saludable-y-Enfermedades-Transmisibles.aspx>

OMS. (2013). PLAN DE ACCIÓN MUNDIAL PARA LA PREVENCIÓN Y EL CONTROL DE LAS ENFERMEDADES NO TRANSMISIBLES 2013-2020. Recuperado a partir de [https://www.who.int/cardiovascular\\_diseases/15032013\\_updated\\_revised\\_draft\\_action\\_plan\\_spanish.pdf](https://www.who.int/cardiovascular_diseases/15032013_updated_revised_draft_action_plan_spanish.pdf)

- OMS. (2013). PLAN DE ACCIÓN MUNDIAL PARA LA PREVENCIÓN Y EL CONTROL DE LAS ENFERMEDADES NO TRANSMISIBLES 2013-2020. Recuperado a partir de [https://www.who.int/cardiovascular\\_diseases/15032013\\_updated\\_revised\\_draft\\_action\\_plan\\_spanish.pdf](https://www.who.int/cardiovascular_diseases/15032013_updated_revised_draft_action_plan_spanish.pdf)
- OMS. (2013). PLAN DE ACCIÓN MUNDIAL PARA LA PREVENCIÓN Y EL CONTROL DE LAS ENFERMEDADES NO TRANSMISIBLES 2013-2020. Recuperado a partir de [https://www.who.int/cardiovascular\\_diseases/15032013\\_updated\\_revised\\_draft\\_action\\_plan\\_spanish.pdf](https://www.who.int/cardiovascular_diseases/15032013_updated_revised_draft_action_plan_spanish.pdf)
- Porter, M. E., Kramer, M. R., & Lorsch, J. W. (2009). Ser competitivo (No. 338.6048 P69Y 2008.). Barcelona, España: Deusto.
- Stephen, R., & De Cenzo, D. (2002). Fundamentos de administración. Editorial Pearson Educación.
- Penagos, A. (2018). *Guía de evaluación, atención y tratamiento, por medio de ejercicio terapéutico en pacientes con VIH*. Santiago de Cali.
- Penagos, A. (2018). *Guía de evaluación, atención y tratamiento, por medio de ejercicio terapéutico en pacientes con diabetes*. Santiago de Cali.
- Penagos, A. (2018). *Guía de evaluación, atención y tratamiento, por medio de ejercicio terapéutico en pacientes con HTA*. Santiago de Cali.
- Penagos, A. (2018). *Guía de evaluación, atención y tratamiento, por medio de ejercicio terapéutico en pacientes con neoplastia de seno, próstata y pulmón*. Santiago de Cali.

Zuaznábar, M. A. B., & Taboada, R. B. (2007). Factores de riesgo y enfermedad cerebrovascular: una estrategia de prevención primaria. *MediSur*, 5(1), 26-33.