

Proyecto De Emprendimiento Social

IPS Vital Ser

Diana Andrea Jácome

Diana Fernanda González

Ingrith Jasmín Henao Orozco

Jennifer Vanessa Pulido Castillo

Juan Carlos Lara Penagos

Tutor

Rhene Alberto Moreno Mojica

Universidad Nacional Abierta A Distancia

Escuela de ciencias administrativas contables económicas y de negocios ECACEN

Diplomado de profundización para tecnologías gestión del marketing para el
emprendimiento social

Diciembre 2022

Resumen

Las enormes deficiencias en la prestación de servicios de salud en la zona rural del municipio del Patía - Cauca motivó la idea de proyecto de emprendimiento IPS Vital Ser que busca solventar varias de las problemáticas en este sector según el Plan de desarrollo

Palabras clave: IPS, salud, servicios, proyecto

Abstract

The deficiencies in the public health services in the rural area of Patía municipality, Cauca motivated the entrepreneurship project IPS Vital Ser which aims to solve several of the problems of this sector according to the development plan

Palabras clave: IPS, health, services, project

Tabla de contenido

Resumen.....	2
Abstract.....	3
Introducción	12
Objetivos.....	14
Objetivo General	14
Objetivos Específicos.....	14
Descripción de la Problemática	15
Proyecto de Emprendimiento Social: Empresa de Salud IPS Vital Ser.....	16
Objetivo Social.....	16
Modelo de Negocio Sostenible.....	16
Innovación transformadora.....	16
Entorno Regional.....	17
El Bordo – Cauca	17
Objetivo Salud Y Bienestar.....	18
Valor Social y Modelo De Negocio.....	22
Aplicación del Modelo de Design Thinking.....	26
Fase de Empatía.....	26

Fase Definición.....	28
Fase Ideación	29
Fase Prototipado	30
Fase De Testeo.....	31
Propuesta de valor.....	32
Segmento de Clientes	33
Aspectos Socio Demográficos del Municipio	34
Propuesta de valor	34
Canales	35
Relación con Clientes.....	36
Fuente de Ingresos.....	36
Recursos Clave.....	37
Actividades Clave	37
Socios Clave.....	38
Estructura de Costos.....	39
Estrategias de Marketing.....	40
Calidad	40
Estrategias de Marketing.....	40

Innovación.....	40
Seguridad.....	40
Beneficios.....	41
Marca, Imagen y Slogan del Proyecto	42
Grupo Objetivo del Proyecto.....	43
Grupo de Consumidores	44
Tipo de Segmentación que se podría aplicar al proyecto	44
Identificación de la Competencia.....	45
Identificación de los Aliados Claves.....	46
Estrategias de Mercadeo.....	48
Estrategia de Comunicación	48
Estrategias de Posicionamiento	49
Estrategia de Diferenciación.....	49
Prototipos para manejar en redes sociales.....	51
Proyección Operativa y Financiera.....	52
Recursos Operativos.....	52
Descripción de los Cargos	56
Descripción de Equipos de Oficina	59

Procesos Preoperativos	59
Permisos Legales	59
Tarifas del Registro Mercantil.....	61
Gastos Permisos Legales	62
Localización del Municipio del Bordo Cauca.....	63
Proyecciones de Ventas.....	64
Estandarización de los Cecos	66
Conceptos del Costo	67
Mano de obra.....	67
Insumos y medicamentos.....	68
Gastos	68
Precio de venta.....	70
Costo de una consulta médica particular en Colombia en el 2022.....	70
Proyecciones Ingresos por Ventas.....	74
Capital de trabajo	75
Inversiones	77
Fuentes de Financiación Ajena.....	78
Fuentes de Financiación a Largo Plazo	78

Conclusiones 82

Bibliografía 86

Índice de Tablas

Tabla 1 <i>Matriz de evaluación</i>	15
Tabla 2 <i>Matriz FODA</i>	27
Tabla 3 <i>Fase definición</i>	28
Tabla 4 <i>Fase de testeo</i>	31
Tabla 5 <i>Modelo de negocio canvas</i>	32
Tabla 6 <i>Salud publica Patía</i>	34
Tabla 7 <i>Identificación de la competencia</i>	45
Tabla 8 <i>Identificación de los aliados clave</i>	46
Tabla 9 <i>Capacidad instalada</i>	52
Tabla 10 <i>Distribución de superficie</i>	53
Tabla 11 <i>Insumos médicos y otros</i>	54
Tabla 12 <i>Descripción de maquinaria y elementos operativos</i>	55
Tabla 13 <i>Recurso humano requerido</i>	57
Tabla 14 <i>Prestaciones sociales</i>	58
Tabla 15 <i>Descripción equipos de oficina</i>	59
Tabla 16 <i>Gastos permisos legales</i>	62
Tabla 17 <i>Calculo de la demanda</i>	65

Tabla 18 <i>Proyecciones de ventas (consultas médicas)</i>	65
Tabla 19 <i>Metodología calculo de costos (Minsalud)</i>	66
Tabla 20 <i>Punto de equilibrio</i>	71
Tabla 21 <i>Costos fijos</i>	72
Tabla 22 <i>Costos variables</i>	73
Tabla 23 <i>Proyecciones de ingresos por ventas (mensual)</i>	74
Tabla 24 <i>Proyecciones de ingresos por ventas (anual)</i>	74
Tabla 25 <i>Capital de trabajo</i>	75
Tabla 26 <i>Flujo de caja mensual</i>	76
Tabla 27 <i>Saldos acumulados (en miles)</i>	77
Tabla 28 <i>Inversión total</i>	77
Tabla 29 <i>Financiación proyecto</i>	79
Tabla 30 <i>Estado de resultados proyectado 3 años</i>	81

Índice de Figuras

Figura 1 <i>Aseguramiento de salud Patía 2018</i>	24
Figura 2 <i>Salud pública</i>	25
Figura 3 <i>Tasa de mortalidad infantil</i>	26
Figura 4 <i>Lluvia de ideas</i>	29
Figura 5 <i>Plantilla infografía</i>	30
Figura 6 <i>Imagen corporativa Vital Ser</i>	42
Figura 7 <i>Organigrama Vital Ser</i>	56
Figura 8 <i>Tarifas de registro público</i>	61
Figura 9 <i>Localización Bordo Cauca</i>	63

Introducción

En el plan de desarrollo municipal Patía 2020 – 2023, de la mano con la comunidad, la alcaldía presenta algunas de las problemáticas para el sector salud como la ausencia de servicios en salud de mediana complejidad en el municipio del Patía, deficiencias en la prestación de servicios de salud a la población rural del municipio y la ausencia de recursos propios para la financiar programas de salud a cargo del municipio del Patía

Reconociendo la importancia de la problemática en servicios de salud planteada en el plan de desarrollo municipal del Patía, decidimos proponer un proyecto de emprendimiento para sector salud en el Bordo – Cauca, cabecera municipal del Patía con el cual se busca brindar una mejora en las condiciones de vida de los habitantes de esta zona del país, por tal motivo a través de este proyecto se pretende lograr la creación de un centro médico de mediana complejidad que supla las necesidades en servicios de salud.

En las diferentes fases del proyecto se plantea el desarrollo e implementación del mismo, iniciando con la descripción de la problemática social donde se presenta un informe detallado del problema del sector salud en el Bordo Cauca, el objetivo social y modelo de negocio, la innovación transformadora y la comunidad beneficiada, seguidamente en segundo y tercer capítulo donde se contemplan el valor social y modelo de negocio, se desarrolla toda la investigación y propósito del proyecto y la aplicación del modelo Design Thinking con el fin de identificar plenamente las necesidades de los usuarios del sistema de salud, así también la aplicación del modelo de negocio Canvas cuyo objetivo es el de establecer la propuestas de valor bajo la cual se implementaría el proyecto, un cuarto capítulo tiene que ver con la implementación de las estrategias de marketing para dar a conocer el proyecto, sus bondades, beneficios y así

también conocer a la competencia, implementar el desarrollo de la marca, imagen y slogan del proyecto así mismo los clientes objetivo. Por último, tratamos la proyección operativa y financiera del proyecto, su viabilidad y sostenibilidad en el tiempo con la participación de capital público-privado

Objetivos

Objetivo General

Proponer una IPS de emprendimiento social Vital Ser que brinde servicios en salud de mediana complejidad dirigidos a brindar atención integral con un ambiente sano del municipio del Bordo Cauca.

Objetivos Específicos

Identificar las necesidades que se requieren para el mejoramiento en la salud del municipio del Bordo cauca.

Desarrollo de la metodología design thinking se realizó para comprender la definición de modelo de negocios de negocios innovadores ayudando a entender y dar solución a las necesidades que tienen los pacientes.

Concretar la información fundamental del centro médico IPS Vital Ser para así plasmar en el modelo canvas, datos necesarios el cual nos ayudará a visualizar la información de nuestros pacientes, propuesta de valor que parecemos a través de nuestros canales y como el centro médico generará ingresos.

Estructurar las estrategias de mercadeo que dinamicen la competitividad de empresa vital Ser en el mercado.

Establecer la viabilidad financiera del proyecto de emprendimiento Vital Ser del Bordo cauca.

Descripción de la Problemática

Se formulan varias propuestas de emprendimiento y en trabajo de equipo se seleccionó una que corresponde al sector salud con el objetivo de ayudar a mitigar las deficiencias en los servicios de salud para los habitantes de la comunidad del municipio del Bordo en el municipio del Patía-Cauca.

Tabla 1

Matriz de Evaluación

Idea	Iniciativa	ODS al que le aporta la iniciativa	Objeto Social (¿Cuál cambio genera?)	Modelo de negocio sostenible (¿Cuenta con una fuente de ingresos?)	Innovación (¿Cuál es el valor que crea?)	Total	Observaciones
	Empresa de Salud	3.Salud y Bienestar 10. Reducción a las Desigualdades 11. Ciudades y Comunidades Sostenibles	5	4	3	2	Se deben identificar oportunidades de financiación del proyecto que puede ser público-privado y la propuesta de valor enfatizada en un servicio de salud de calidad

Fuente: Autoría Propia

Proyecto de Emprendimiento Social: Empresa de Salud IPS Vital Ser

Objetivo Social.

El centro médico IPS, busca brindar soluciones integrales a las necesidades de salud y bienestar físico, mental y social de la comunidad, mejorando condiciones de vida de forma positiva a los habitantes del municipio del Patía y su cabecera municipal el Bordo Cauca.

Modelo de Negocio Sostenible.

Crear una empresa de salud IPS que pueda suplir las necesidades de servicios de salud de los habitantes del Bordo Cauca y sus corregimientos, innovando con tecnología de punta y convenios con EPS, empresa privada de la región, para mayor cobertura, realizando proyectos para mejorar la calidad de vida de sus habitantes a los que se les dificulta acceder a un servicio de calidad. El nicho de mercado estaría conformado por las personas que requieren servicios especiales en salud como diálisis, terapias, medicina interna, especialistas, radiología, imágenes diagnósticas, odontología entre otras, lo que garantizaría la generación de ingresos y su sostenibilidad

Innovación transformadora.

Este proyecto pretender hacer más inclusivo y alcanzable el servicio de salud en la región para toda la comunidad que en su gran mayoría son de origen campesino y comunidades indígenas, teniendo en cuenta su sentir y necesidad de acceder a un sistema de salud de calidad que este a su alcance y a la vanguardia en la región con inversión en equipos de última tecnología, personal idóneo, infraestructura y donde el diferenciador sea la calidad en el servicio prestado pensando en esta comunidad para mejorar su calidad de vida, ofreciendo un espacio donde se pueda brindar toda clase de servicios medico hospitalarios con servicio de especialistas, teniendo

en cuenta que en la actualidad solo hay un centro de salud hospitalaria nivel 1 y no da para atender toda la demanda en salud que requiere la comunidad y sus alrededores, y que al no haber más opciones la comunidad se ve obligada a utilizar sus servicios así sean de mala calidad. Por esa razón estaríamos brindando alternativas a la comunidad con nuevos proyectos para las personas del Bordo Cauca y sus corregimientos.

Entorno Regional

El municipio de Patía hace parte de la subregión sur, dentro de la región Pacífico del territorio colombiano. Se encuentra localizado al sur del Departamento del Cauca, en la cuenca hidrográfica del Río Patía, más exactamente entre la parte alta y media, con una extensión total de 723 Km² y representa aproximadamente el 2,5 % del territorio del Cauca. La fosa del Patía presenta bajas depresiones, con una altura mínima de 550 y máxima 3.000 m.s.n.m y una temperatura media de 28°C, configurada por una serie de mesetas irregulares.

Su ubicación lo convierte en un centro de desarrollo regional, ya que su cabecera municipal, El Bordo, converge como epicentro para los municipios del sur del Cauca y norte de Nariño, siendo paso obligatorio por la vía panamericana que comunica al sur con el centro del país. (Patia, 2022)

El Bordo – Cauca

Fundada por el fraile español José María Chacón y Sánchez el 22 de octubre de 1824. Es la última población fundada por los españoles antes de la independencia de Colombia. El Bordo es la cabecera municipal del municipio de Patía en el departamento de Cauca, Colombia. La ciudad tiene 15 060 habitantes, disfruta de un clima agradable y seco, en un valle interandino

a una altitud de 820 metros sobre el nivel del mar aproximadamente; la temperatura promedio anual es de 26° C. Se pueden encontrar grandes ríos, infinidad de sitios espectaculares donde pasear, muchos restaurantes con comida típica de la región, todo esto sumado a la calidez de su gente lo hace un excelente sitio para salir de la cotidianidad. Su temperatura habitual es justo lo que necesita la gente para pasar unas buenas vacaciones, además que su fauna y flora deja en la retina la sensación de paraíso.

Región del suroccidente colombiano que goza actualmente de mucha paz y tranquilidad. Cuna musical por excelencia, el folclor patiano es conocido en muchos países gracias a la originalidad de su gente, en toda la región se encuentra el sabor propio que los artistas patianos dan a sus interpretaciones. La música, la danza, la pintura y la poesía patiana son un tesoro encofrado que espera ser descubierto y bien utilizado en la cultura universal. (Wikipedia®, 2022)

Objetivo Salud Y Bienestar

En el municipio del Bordo solo hay un hospital de nivel 1, y debido a que es la cabecera municipal a este centro de salud acude toda la población de sus veredas y corregimientos del entorno para atención media y de urgencias, pero en este hospital al ser de nivel 1, los servicios que se prestan son muy básicos y solo hay medicina general, la medicina interna es ocasional siendo esta la única que tiene autorización para enviar pacientes con algún médico especialista o si se requiere de exámenes más avanzados, la comunidad se debe desplazar hasta la ciudad de Popayán o en el peor de los casos hasta la ciudad de Cali, sacando ordenes de apoyo para que se realicen los tratamientos médicos que no hay disponibles en el hospital del Bordo, lo que genera que los usuarios del sistema deban incurrir en sobre costos por tener que viajar y desafortunadamente no todas las personas cuentan con los recursos económicos para hacerlo,

esto es por la parte de medicina externa, pero ya con lo que tiene que ver con urgencias médicas el tema es aún más crítico ante las escasez de médicos e insumos hospitalarios, hasta el punto en que hay que ver el desenlace fatal de las personas al no poder recibir una asistencia oportuna de urgencias o si están mal heridos deben ser enviados hasta la ciudad de Popayán a dos horas de camino y muchas veces las personas mueren en el desplazamiento, por eso es prioridad para esta región contar una empresa de salud que incluya el servicio hospitalario y que este a la altura de las necesidades de la región brindando salud y bienestar a las personas de esta comunidad, al no haber buena atención en el centro de salud actual.

La idea de negocio es crear una empresa de salud donde se invierta en innovación pensando en estas personas logrando atraer a muchos de ellos para mejorar su estilo de vida, se organizaría todos los documentos necesarios para crear convenio con organizaciones de salud para que se vinculen y hayan descuentos pensando siempre en el bienestar de las personas, brindando servicios de sala de atención al cliente en cuanto a citas, exámenes y apoyo en general, donde contarían con especialistas con diferentes ramas de la medicina y equipos innovadores de última tecnología para poder brindar un excelente servicio y cumplir con la premisa de salvar vidas, logrando también evitar en lo posible que las personas se tengan que trasladar a otras ciudades buscando servicio de calidad, ante todo las personas mayores o adulto mayor que se les dificulta mucho más su desplazamiento, contar con una estructura pensada en las necesidades principales en servicios de salud para esta comunidad brindando atención de calidad para todas las personas que lleguen a requerir de nuestros servicios tanto de urgencias como medicina general y especializada.

Debemos buscar marcar la diferencia para que la comunidad perciba el cambio en la calidad del servicio y acuda masivamente a utilizar nuestros servicios y tenga la oportunidad de

notar el cambio frente a la competencia. Algo distinto, que los competidores no ofrezcan, que sea un valor agregado en calidad de servicios y eso hará que el nicho de mercado reaccione positivamente y nos elijan antes de pensar en otro centro de salud.

Como muestra de lo argumentado anteriormente nos permitimos publicar un artículo de prensa de la página web del diario Proclama, Cauca y Valle, publicado el 23 de julio de 2022, donde se se deja en evidencia que la ESE Hospital Nivel 1 El Bordo, obtuvo una calificación de 3.1 puntos de acuerdo al informe presentado por la Superintendencia Nacional de Salud para los años 2020 y 2021. Esta calificación deja a esta entidad de salud como la peor del departamento del Cauca, siendo esta una mayor oportunidad para ofrecer una alternativa diferente en el servicio de salud.

ESE Hospital Nivel I El Bordo, con la peor calificación en Cauca (Proclama Cauca y Valle, 2022)

Según informe entregado por la Superintendencia Nacional de Salud, la ESE Hospital Nivel I de El Bordo, terminó en el último lugar con la peor calificación en el Cauca, en resultados de indicadores de atención, con una calificación de 3,1 para los años 2020 y 2021. (Proclama Cauca y Valle, 2022)

El informe de Supersalud, que en el marco de sus competencias de inspección y vigilancia desarrolló una metodología para seguimiento a los prestadores públicos, “en temas financieros y de salud, para el componente financiero, las variables relacionadas con: i) análisis bajo modelo camel1 y ii) ejecución total de ingresos, y para salud criterios como: i) acceso y oportunidad en la prestación de los servicios de salud, ii) seguridad del paciente, iii) pertinencia y continuidad en la prestación de los servicios de salud y iv) eficiencia hospitalaria y efectividad

clínica”, mostró los resultados de las Empresas Sociales del Estado asentadas en el territorio caucano, según carta enviada la Secretaría de Salud del Cauca (Proclama Cauca y Valle, 2022)

En el informe se muestra que la ESE Hospital Nivel I de El Bordo, ocupó el último lugar en el Cauca, en los resultados de indicadores Nivel I de Atención, vigencia 2020 – 2021. (Proclama Cauca y Valle, 2022)

En ese orden de ideas, al realizar el informe para las Empresas Sociales del Estado del departamento del Cauca, para la vigencia 2021, la ESE Hospital Nivel I de El Bordo, liderada por el gerente Fernando Castro Torres, fue evaluada como la peor en el departamento, con una calificación de 3,1 para los años 2020 y 2021. (Proclama Cauca y Valle, 2022).

Valor Social y Modelo De Negocio

El centro médico IPS, pretende suplir las necesidades de salud y bienestar físico, mental, social de la comunidad, dándole un impacto social mejorando condiciones de vida positivamente a los habitantes de la comunidad del municipio del Bordo Cauca, con ética legalidad, seguridad, honestidad, compromiso, y credibilidad.

Al crear la empresa de salud IPS es con el fin de cubrir las necesidades en salud a los habitantes, del Bordo Cauca porque con el mal servicio de salud y las condiciones que actualmente ofrece el hospital, afectan directamente a la comunidad.

El propósito es ofrecer un servicio oportuno eficiente de calidad, con un cuerpo de médicos, especialistas (Nutricionistas, ginecólogos, pediatras, urólogos, cardiólogos, fisioterapeuta, ortopedista, entre otros) equipos clínicos de última tecnología para cubrir las necesidades que se puedan presentar favoreciendo la evolución de tratamientos o prevención de enfermedades , marcando la diferencia frente a la competencia buscando que el cliente se sienta satisfecho con las actividades que se desarrollan.

Basados en el plan de desarrollo del municipio del Patía 2020- 2023 en lo referente al sector salud se identifica la siguiente problemática.

Según fuente del ministerio de salud y protección social respecto a la tasa de mortalidad por cada 1000 habitantes en el municipio de Patía resultan 5 muertes siendo superior al departamento del cauca con 4,2 y a nivel nacional con 4,6 nivel en el cual se puede inferir sea por condiciones inadecuadas de salud o factores externos como accidente de tránsito y casos de violencia en el territorio.

Hemos podido evidenciar que las problemáticas que más aquejan la comunidad según los análisis presentados por el Ministerio de Salud y el Plan de Desarrollo tienen que ver con la mortalidad infantil, la ausencia de cobertura en salud para la población no asegurada y los migrantes. La mortalidad de los habitantes del municipio del Patía supera la tasa nacional.

El sector salud del municipio del Patía ofrece servicios de salud a través del Hospital de Nivel 1, una clínica del I.S.S y 15 puestos de salud en el sector rural, actualmente en materia de salud se presentan las siguientes problemáticas:

Falta de articulación asertiva con las diferentes IPS en el reporte oportuno de los eventos en salud, plan decenal de salud.

Falta de implementación de las rutas de atención en salud y las de obligatorio cumplimiento; 3280 de 2018 y 276 de 2019.

Ausencia de cobertura para la atención en servicios de salud de la población no asegurada y extranjeros sin permisos de permanencia.

Ausencia de atención en servicio de salud de mediana complejidad en el municipio de Patía.

Deficiencia en la prestación de servicios de salud a la población rural del municipio de Patía.

Ausencia de recursos propios para financiar programas de salud a cargo del municipio de Patía.

Figura 1

Aseguramiento de Salud Patía 2018

Fuente: DNP 2020

De acuerdo con los Datos del Ministerio de Salud y Protección social, se denota que en términos de aseguramiento existen dificultades en cobertura. El total de la población del Municipio, el 84% se encuentra afiliada, de la cuales el 88% se encuentra en régimen subsidiado, el 10% en régimen contributivo y el 2% en régimen especial. De esta manera, queda como reto de la Administración, mejorar la cobertura y reporte ante el Ministerio de Salud y Protección Social, en armonía con la población sisbenizada, con el fin de obtener cobertura universal en el Municipio del Patía.

Figura 2

Salud Pública

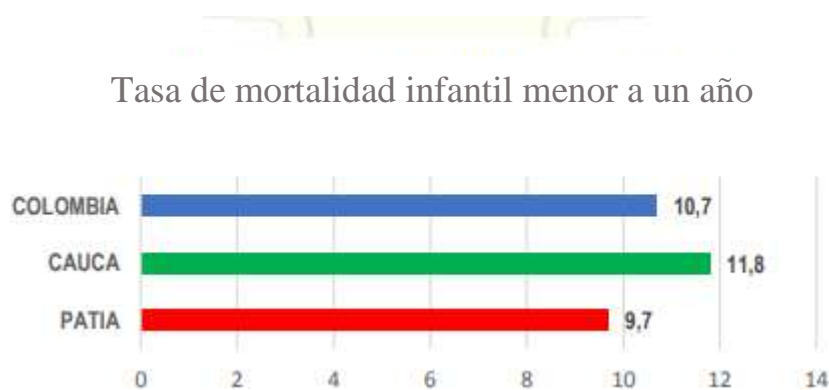
Tasa de mortalidad (x cada 1.000 habitantes)	Razón de mortalidad materna a 42 días	Tasa de fecundidad (x cada 1.000 mujeres en edad fértil)
Fuente: Ministerio de Salud y Protección Social - 2017	Fuente: Ministerio de Salud y Protección Social - 2017	Fuente: Ministerio de Salud y Protección Social - 2016
Colombia 4,62	Colombia 51,01	Colombia 50,68
Cauca 4,21	Cauca 42,60	Cauca 51,43
Patía 5,42	Patía ND	Patía 45,04

Fuente: DNP 2020

Según datos proporcionados por salud pública, se puede analizar que, con respecto a la tasa de mortalidad, en Patía resultan 5 muertes por cada 1000 habitantes, siendo superior al comportamiento del Departamento del Cauca (4,21) y a nivel nacional (4,62), lo cual se puede inferir sea por condiciones inadecuadas de salud o por factores externos entorno a accidentes de tránsito y casos de violencia en el territorio.

Con respecto a la Tasa de Fecundidad 45 mujeres por cada 1000 habitantes se encuentra en edad fértil, valor por debajo del comportamiento departamental 51,43 y Nacional (50.68), el cual puede ser una situación particular, en cuanto a las condiciones de salud reproductiva de las mujeres sea por condiciones de morbilidad o por factores demográficos. (Alcaldía municipal de Patía, 2020, pp. 24-45)

Figura 3

Tasa de Mortalidad Infantil

Fuente: DNP 2020

Aplicación del Modelo de Design Thinking*Fase de Empatía*

El proceso de Design Thinking comienza con una profunda comprensión de las necesidades de los usuarios implicados en la solución que estemos desarrollando, y también de su entorno. Personas en general, clientes, empleados... Debemos ser capaces de ponernos en la piel de dichas personas para ser capaces de generar soluciones consecuentes con sus realidades.

Tabla 2

Matriz FODA

Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> *La empresa impulsa innovación para los usuarios logrando atraer a muchos de ellos para mejorar su salud. *Teniendo convenio con organizaciones de salud para que se vinculen y haya descuentos pensando siempre en el bienestar y la comodidad. *Atención y servicio de calidad contando con una organización especializada para brindar más eficacia. *Brinda servicios de sala de atención al cliente en cuanto a citas, exámenes y apoyo en general, donde contarían con especialistas con diferentes ramas de la medicina y equipos innovadores de última tecnología. *Instrumentos que le dan una posición privilegiada ante la competencia y a nuestro usuario que es lo más importante. 	<ul style="list-style-type: none"> *Hay una organización en la empresa encargada de buscar las necesidades del cliente y esto se lleva a cabo cada semana para conocer al cliente a fondo e identificar sus problemas, para esto tenemos un grupo de enfoque que, mediante entrevistas personales, encuestas, observación e investigación aprende de la audiencia para tener mejoras cada día proporcionando así soluciones innovadoras. *Cumplir con la responsabilidad de ofrecer un servicio de calidad que realmente marque la diferencia frente a lo que existe actualmente siendo la mejor alternativa en el servicio de salud para la región. *Contamos con estrategias diferentes ya que nuestro público objetivo tiene distintas necesidades, ofreciendo servicios a cada sector personalizándolas para cubrir las. *Control financiero de los recursos para que se destinen e inviertan positivamente. *Generación de empleo para la población del bordo. *Ser una empresa nueva y contar con la aprobación de la comunidad que utilizaría nuestros servicios. *Conseguir inversionistas que crean en el proyecto tanto en el sector público como privado.
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> *Consecución de mano de obra calificada (especialistas, médicos). *Falta de control interno frente a la insuficiencia de los recursos materiales. *Dificultada de desplazamiento de los pacientes para la continuidad de tratamientos médicos. *Formular y mantener las normas y reglamentos para el gobierno del cuerpo médico. *Ubicación geográfica del Bordo donde se desarrollaría el proyecto. 	<ul style="list-style-type: none"> *Reformas en el sistema de salud. *Mayores costos para actualización en tecnología *Crisis económica generalizada. *Falta de acuerdos con terceros pagadores y actitud de las aseguradoras. *Deserción de miembros del cuerpo médico hacia otras instituciones. *Retrasos en el cumplimiento de órdenes médicas.
<p><i>Fuente:</i> (Pulido, 2022) Dinngo.</p>	

Fase Definición

Esta etapa es crucial en el proceso en el Dising Thinking ya que nos muestra el problema que queremos abordar y resolver cuyas soluciones serán clave para obtener resultados innovadores como beneficios, características, para darle funcionalidad al proyecto y permitiendo hallar una solución definitiva. Técnica ¿cómo podríamos?

Tabla 3

Fase Definición

Necesita	¿Como podríamos?
Resolver problema Social de Salud de la comunidad del Bordo Cauca. Porque: Debido a la mala atención y deficiencia del servicio actual mueren personas por negligencia y mal servicio.	Mejorando la atención, ofreciendo servicio de salud de calidad, oportuna y eficaz.
Transformar, dando impacto positivos a las Necesidades de los habitantes del Bordo Cauca. Porque: Lo que esta en el momento no suple las necesidades de salud a los habitantes del Bordo Cauca	Mejorando condiciones de vida positivamente a la comunidad con Legalidad, Seguridad, Honestidad, copromiso, credibilidad.
Crear una empresa de salud IPS para suplir las necesidades de los habitantes del Bordo Porque: el hospital que esta, no tiene la capacidad para cubrir la demanda.	Contar con una infraestructura más amplia que nos permita brindar atención y servicio de calidad con un cuerpo de médicos especializados, enfermeros y auxiliares en cada dependencia, administrativos.
Insumos médicos y Ambulancias. <u>Porque:</u> No tiene su farmacia, los habitantes deben trasladarse a la ciudad de Popayán y muchas veces en transporte particular.	Contar con el servicio de farmacia y varias ambulancias para las urgencias de la comunidad.
Falta de Equipos, ya que los usuarios la mayoría de las veces deben trasladarse a la ciudad de Popayán realizarse exámenes. Porque: solo hay laboratorio para lo básico enfermedades más relevantes en la comunidad son: hipertensión, cardiovascular, diabetes y problemas respiratorios, cáncer, entre otras.	Tener un laboratorio donde se puedan practicar todo tipo de exámenes, equipos especializados Rayos X, Tensiometro, Electrocardiografo, Dializador, Cronoruptor, Neulizador.

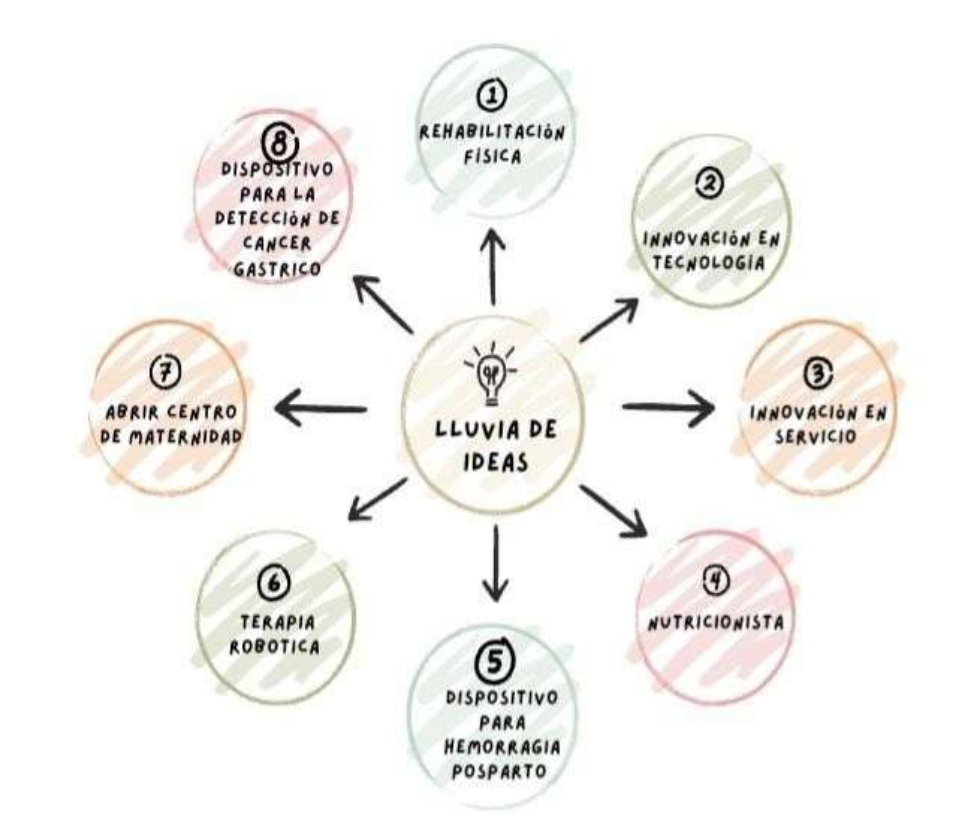
Fuente: (Henao, 2022) Dinngo.

Fase Ideación

La etapa o fase de Ideación tiene como objetivo la generación de un sinnúmero de opciones. No debemos quedarnos con la primera idea que se nos ocurra. En esta fase, las actividades favorecen el pensamiento expansivo y debemos eliminar los juicios de valor. A veces, las ideas más estrambóticas son las que generan soluciones visionarias.

Figura 4

Lluvia de ideas



Fuente: (Fernanda, 2022) Dinngo.

Fase Prototipado

Volvemos las ideas realidad. Construir prototipos hace las ideas palpables y nos ayuda a visualizar las posibles soluciones. Además, pone de manifiesto elementos que debemos mejorar, refinar o cambiar antes de llegar al resultado.

Figura 5

Plantilla Infografía

Empresa de salud IPS
Bordo - Cauca

Innovadora empresa con tecnología de punta y convenios con EPS, empresa privada de la región, para mayor cobertura, facilidad y tranquilidad para la población. Cuenta con los siguientes servicios:

- DIALISIS**
Es una forma de soporte vital mediante el cual se extraen toxinas y el exceso de agua de la sangre y que se utiliza como terapia renal sustitutiva tras la pérdida de la función renal en personas con fallo renal. Contaremos con el servicio de hemodiálisis y de diálisis peritoneal.
- TERAPIAS**
Ayudar a las personas a lidiar con los problemas de salud, proceso de curación y problemas emocionales. Un terapeuta tiene el conocimiento y las habilidades para tratar problemas de dolor corporal, salud mental, depresión, ansiedad, estrés y trastornos alimentarios.
- MEDICINA INTERNA**
Especialidad médica que se encargara de la atención integral del adulto, así como del diagnóstico y tratamiento no quirúrgico y la prevención de las enfermedades. Esta especialidad revisa la visión global de la persona enferma.
- ESPECIALISTAS**
Profesionales de la medicina o de otra área de la salud que han recibido formación en una especialidad con el fin de ayudar a los pacientes a profundidad en sus enfermedades.
- RADIOLOGÍA**
Se encargara de generar imágenes del interior del cuerpo mediante diferentes equipos especializados como rayos X, ultrasonidos, campos magnéticos, gammacámara, angiografos, etc. para el diagnóstico, pronóstico y el tratamiento de las enfermedades.
- ODONTOLOGÍA**
Se encargara del diagnóstico, tratamiento y prevención de las enfermedades del aparato estomatognático, el cual incluye además de los dientes, las encías, el tejido periodontal, el maxilar superior, el maxilar inferior y la articulación temporomandibular. Y también enfermedades como caries.
- URGENCIAS**
Ayudar en situaciones abruptas y repentinas que afecta la salud y que pone en riesgo la vida del paciente, algunos ejemplos son: Pérdida de conciencia, desmayos, dolor en el pecho intenso, parálisis aguda de alguna parte del cuerpo, trauma múltiple, entre otras. Al igual atención de pacientes con síntomas de resfriados o casos leves.
- FARMACIA**
Encontrarás desde productos de Droguería y farmacia, ya que somos especialistas en medicamentos y todos los productos relacionados con el cuidado de salud.

Y muchos servicios más...

Fuente: (Jácome, 2022) Dinngo.

Fase De Testeo

Durante la fase de Testeo, probaremos nuestros prototipos con los usuarios implicados en la solución que estemos desarrollando. Esta fase es crucial, y nos ayudará a identificar mejoras significativas, fallos a resolver, posibles carencias. Durante esta fase evolucionaremos nuestra idea hasta convertirla en la solución que estábamos buscando

Tabla 4

Fase de testeo

Técnica interacción constructiva			Proyecto	Centro médico
			Equipo	11011_14
			Fecha	26/09/2022
	Interacciones	Errores	Sorpresas	Comentarios
Servicio Urgencias	Atender casos de prioridad como accidentes o producto de la violencia	Casos complejos que pongan en riesgo la vida del paciente como heridas graves, banco de sangre insuficiente	No contar con un medio de transporte ambulancia para su desplazamiento a un centro médico de mayor nivel	Contar con médicos y ambulancias que garanticen el servicio
Obstetricia	Atender a la población de mujeres en estado de embarazo hasta su parto	Encontrar casos de manejo especializado como abortos o enfermedades prenatales	Temas de arraigo cultural que estén en contra de los procedimientos médicos como un aborto	Realizar campañas dirigidas a las mujeres gestantes y a su familia
Odontología	Atender la población que se aqueja por problemas odontológicos	Incurrir en sobre costos en los tratamientos odontológicos que pongan en riesgo el tratamiento	La negativa de pacientes a realizarse tratamientos o la no asistencia regular a citas medicas	Campañas preventivas de salud oral en escuelas colegios y centros comunales
Diálisis	Atender la población en especial adulto mayor que tengan este tipo de tratamientos	Asistencia de los pacientes a los tratamientos de forma tardía poniendo en riesgo su salud	Manipulación inadecuada de los elementos para las diálisis	Campañas para el manejo de las diálisis de forma correcta y que no pongan en riesgo la salud del paciente
Ortopedia	Atender pacientes con problemas articulares deformaciones o traumas del sistema óseo	El uso de tratamientos caseros por temas culturales	Encontrar casos de difícil tratamiento que requieran otro tipo de especialidades	Ser la primera voz de alerta para la prevención con campañas informativas y orientación

Fuente: (Lara, 2022) Dinngo.

Propuesta de valor

Apoyados en el modelo canvas se busca identificar los aspectos más importantes para nuestro proyecto de emprendimiento y modelo de negocio.

Tabla 5

Modelo de Negocio Canvas

Socios claves	Actividades claves	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
Proveedores de insumos médicos y farmacéuticos. Industrias Medicol SAS. LM Instruments S.A. Grupo Vital S.A.S. Global Dental, Tecnoquímicas. Pfizer Bancos de sangre. Cruz Roja Laboratorios clínicos. Asmet Salud Entidades financieras y bancarias. Banco Agrario, Banco Mundo Mujer. Bancolombia Accionistas - socios Convenios con EPS. AIC-EPS Directores de hospitales. Convenios con empresas públicas y privadas. CPMSEBO- Cárcel y Penitenciaría de Media Seguridad de El Bordo. Fundación Canitas Alegres Clientes contratantes.	Servicio de urgencias médicas y odontológicas. Controles prenatales. Servicio de pediatría. Controles médicos. Terapias de rehabilitación Servicio de ambulancia 24/7. Servicio personalizado. Alianza con las EPS. Alianzas con IPS. Alianza con especialistas que quieran prestar sus servicios en nuestra sede. Gestión del cliente. Gestión de la programación. Facturación. Alianzas o contratos con los proveedores. Alianzas con entidades promotoras de salud.	El centro médico IPS, busca brindar soluciones integrales a las necesidades de salud y bienestar físico, mental y social de la comunidad, mejorando condiciones de vida de forma positiva a los habitantes del municipio del Patía y su cabecera municipal el Bordo Cauca, generando impacto social siendo inclusivos, generando empleo y actuando bajo los principios de legalidad y seguridad, honestidad, compromiso, y credibilidad.	La comunicación con nuestros pacientes eje central de nuestro negocio debe ser fundamental, correcta y asertiva Es prioritario que el usuario sienta que se le presta la atención que requiere, generando así una relación de confianza a largo plazo necesaria para que continúe haciendo uso de nuestros servicios. Estaría enfocada en el servicio brindado por nuestro personal. Establecer que varios de los servicios prestados tengan la posibilidad de ser atendidos en casa.	Los habitantes de Patía - Bordo Cauca. Total hab. 35.553. Mujeres: 17.374 (49%) Hombres: 18.179 (51%). Zona urbana 13.079 (36.8%). Zona rural 22.474 (63.2%). Régimen contributivo 22.2% de la población. Régimen subsidiado 75.91% de la población. Pacientes terminales. Bebés menores de un año. Madres gestantes. Víctimas de accidentes de tránsito. Víctimas del conflicto armado. Adulto mayor. Seguimiento a personas de COVID y secuelas.

Recursos claves

Recursos humanos: Todo el personal relacionado con la operación médicos y enfermeros

Recursos físicos: se requieren instalaciones que cuenten con elementos mínimos para poder operar y laboratorio clínico.

Tecnología: Software de Gestión de Servicio, Tomógrafo, Ecógrafo, Equipo Rayos X, Mamógrafo.

Logística: Personal y vehículos para el transporte y movilización de pacientes, muestras y elementos necesarios.

Recursos financieros.

Registro Min salud.

Secretaria de salud municipal.

Licencia de funcionamiento.

Canales

Campañas de salud y vacunación.

Campañas de salud oral

Página web

Aplicación móvil.

Redes sociales.

Asistencia personalizada

Contacto telefónico

Comerciales radiales enfocada a la zona rural

Estructura de coste

Mano de obra

Médicos

Enfermeros

Administrativos

Materiales

Elementos médicos y hospitalarios

Equipos médicos

Sueldos

Servicios

Mantenimiento de infraestructura

Mantenimiento de tecnología

Mantenimiento parque automotor

Mantenimiento mobiliario y equipos

Servicio de aseo y vigilancia

Servicios públicos

Publicidad

Seguros

Pólizas de seguros

Artículos de oficina

Papelería

Fuentes de Ingreso

La prestación de servicios, médicos y hospitalarios

Servicio de laboratorio

producto de convenios con EPS

Clientes pertenecientes a medicina Prepagada,

Pólizas de salud como SOAT

Otros planes complementarios a los sistemas del sector salud.

Se reciben todas las tarjetas crédito, débito, transferencias bancarias y pagos en efectivo.

Fuente: Autoría Propia

Segmento de Clientes

La tratarse de una empresa de salud IPS se considera el tota la población como clientes potenciales o nicho de mercado, debido a que, desde las madres gestantes, hasta el adulto mayor requieren contar con servicio médico. Adicionalmente que de acuerdo con las estadísticas el 83% de la población del Cauca presenta dificultades para acceder al sistema de salud.

Aspectos Socio Demográficos del Municipio

Población. Número de habitantes del Patía Cauca 35.553 (Cauca, 2012-2015). En la zona urbana 13.079 habitantes y en la zona rural 22.474 habitantes.

Salud Pública con Garantías Efectivas. Establecer las estrategias, campañas y atenciones integrales necesarias para atender de manera prioritaria a la comunidad Patiana que estén en situación de vulnerabilidad y riesgo antes las principales problemáticas de salud pública en el Municipio. (Martinez, 2020)

Tabla 6

Salud Pública Patía

Indicador de Bienestar	Unidad	Línea base	Año base	Fuente	Meta de cuatrienio
Tasa de mortalidad por IRA en menores de 5 años	Relación	27,06	017	SISPRO	25
Tasa bruta de mortalidad	relación	5,19	2019	SISPRO	4,5
Tasa de mortalidad por enfermedad transmisible SIDA-VIH	relación	4,61	2019	SISPRO	4,3
Tasa de intento de suicidio	relación	83,31	2018	SISPRO	80
Tasa Ajustada de Mortalidad por enfermedades transmisibles	relación	21,13	2018	SISPRO	20
Tasa Ajustada de Mortalidad por enfermedades sistema circulatorio	relación	208,54	2018	SISPRO	205

Fuente: (Martinez, 2020)

Propuesta de valor

Considerando que en la actualidad el Bordo cuenta con un centro de salud nivel 1 que funciona con lo básico lo que buscamos es ofrecer un servicio integral en salud donde demos

cobertura total a la población siendo incluyentes y considerando la variable de que la mayoría de los clientes 63.2% proviene de la zona rural (Demografía, 2020)

Teniendo como referente el plan de desarrollo 2020 - 2023 de la Alcaldía del Patía se priorizarán los servicios de salud brindando cobertura en los problemas de salud pública que aquejan al municipio como los son salud sexual, salud mental, salud oral, enfermedades crónicas transmisibles, enfermedades crónicas no transmisibles, salud nutricional

Canales

Página Web. Busca facilitarle al cliente toda la gestión de servicios de manera online: plataforma de pagos, programación de citas, peticiones, quejas o reclamos, información completa y sus servicios, entre otros.

Aplicación Móvil. Se busca que con la aplicación móvil el cliente pueda tener una mejor opción a la hora de acceder a los servicios. Este canal dispondrá de los mismos servicios que la página web.

Contacto Telefónico. El centro no tendrá la infraestructura para tener un Call center, sin embargo, se le dará mucha importancia a este canal como medio de comunicación con el cliente, ya que como se propone en la propuesta de valor, es importante que el usuario cuente con múltiples opciones de acceder y contactarse con la empresa.

Redes Sociales. Este canal no está pensado para gestionar servicios, sin embargo, se considera importante tenerlo disponible, dado que su uso está enfocado en informar constantemente al cliente en cuanto a noticias, novedades o información relevante para los usuarios.

Asistencia Personalizada. Esta opción para el cliente busca permitirles a las personas que no puedan, por diferentes circunstancias, acceder a tecnologías o no tengan la forma de usar los canales anteriormente mencionados, y que deseen tener la misma disponibilidad en cuanto a la gestión de sus servicios. Como valor agregado, se enfocará en hacer personalizada la atención, sea a través del orientador de servicios o el personal de servicio al cliente.

Relación con Clientes

Las relaciones con nuestros pacientes son muy importantes porque debemos generar confianza y seguridad a los servicios prestados, por otra parte, buscamos ser pioneros en brindar servicios de salud en casa siendo así más cercanos a nuestros pacientes dándole valor agregado al servicio.

El ideal de este cuadrante es buscar las estrategias para que los clientes generen relaciones permanentes con nuestros servicios ofertados y no sean solo de oportunidad del momento, por ende, buscamos buenas relaciones generando confianza y seguridad en los servicios entregados para que así mismo el cliente nos tenga en mente como la primera opción al momento de requerir un servicio médico.

Fuente de Ingresos

Para que el negocio sea rentable y solvente debemos manejar precios justos, siempre pensando en nuestros clientes, debido a que donde se desarrollara el proyecto la mayoría de los pacientes serán del régimen subsidiado y de estratificación baja y media, la propuesta es ofrecer servicios que generen alta demanda y por los que los clientes estén dispuestos a pagar. También

que el cliente conozca y sepa que puede pagar de diferentes formas ofreciendo canales de recaudo como, efectivo, con tarjetas débito y crédito, transferencias bancarias.

Recursos Clave

Para que nuestra IPS crezca y fidelicemos clientes es importante que tanto el recurso humano especializado, como nuestros recursos físicos e infraestructura y equipos tecnológicos sean de alta calidad, para que así nuestros clientes puedan satisfacer sus necesidades encontrando seguridad y comodidad y se sientan satisfechos a la hora de adquirir nuestros servicios lo que redundará en mayor y mejor productividad.

Actividades Clave

Gestión del Cliente. La gestión del cliente es importante porque es la esencia del servicio, y se enumera en primer lugar dado que es un punto focal de la propuesta de valor.

Gestión de la Programación. Teniendo presente que la propuesta de valor está enfocada en atacar los problemas generados en la programación, resulta una actividad clave porque su buena gestión garantiza un servicio oportuno.

Facturación. Es clave por ser la actividad que resume financieramente todo lo relacionado al funcionamiento y su buena gestión garantiza los recursos necesarios para su funcionamiento.

Alianzas o Contratos con Proveedores. El sector salud se mueve mucho por asociaciones con proveedores, y gestionar estas actividades permiten tener una visión de los requerimientos y necesidades del negocio.

Alianzas con entidades promotoras de salud. A pesar de construir una actividad clave, estas alianzas son importantes en la medida que el vínculo se mueva en pro del sostenimiento y crecimiento del negocio, pues es sabido que en el sector salud se presentan muchas dificultades a la hora de gestionar recursos entre entidades.

Socios Clave

En este bloque consideramos aquellos socios o aliados estratégicos para que nuestro negocio funcione bajo costos adecuados,

Clientes Contratantes. Son asociaciones importantes dado que es la entidad a la cual se le está facilitando las instalaciones para la prestación del servicio. Son clave debido a que su gestión puede garantizar la movilización de usuarios, lo que repercute en el movimiento de ingresos.

Proveedores. Al igual que las actividades, estas asociaciones generan beneficios de todo tipo para las instituciones, porque se puede garantizar todo tipo de gestión de recursos para el correcto funcionamiento del Centro, facilitan la gestión de los equipos de vanguardia.

Directores de Hospitales. Estas asociaciones no dejan de ser importantes porque los servicios especializados en muchas ocasiones presentan dificultades en varias de estas instituciones, esto es importante contar con proveedores directos lo que repercutiría en tener buenos costos beneficiando así ambas partes debido a que si trabajamos con intermediarias afectaría la rentabilidad del negocio.

Estructura de Costos:

Este bloque contempla todos los costos y gastos que genera nuestra operación por lo que se requiere contar con un control adecuado mediante una política de gastos debido a que el ideal es priorizar y definir los gastos de mayor impacto y más cuando se está iniciando un negocio o un proyecto porque al no tener claridad nos llevaría a la quiebra financiera y al fracaso total del proyecto.

Estrategias de Marketing

Calidad

Se busca la satisfacción del paciente, mejorar su calidad de vida, en muchos casos evitando que se enfermen; Generando críticas positivas.

Estrategias de Marketing

Este es un factor que los consumidores valoran mucho a la hora de decidir qué servicios necesitan; Entre los ejemplos de atributos de un servicio relacionado con las estrategias de marketing incluyen cosas como el servicio más vendido y el mejor precio.

Los atributos deben ser sostenibles en el tiempo para poder construir una ventaja comparativa debido a que, si son modificados, para distorsionarlos pueden causar problemas de marketing, lo que llevaría a reducir la credibilidad y lealtad a la marca, lo que obstaculizará el crecimiento del mercado.

Innovación

Hay algunos servicios en el mercado que han existido durante generaciones. Sin embargo, se quiere mantenerse a la vanguardia de las marcas habituales del mercado, realizar cambios innovadores puede ayudar a mejorar creando credibilidad.

Seguridad

La seguridad y la confiabilidad son muy importantes para los pacientes que valoran mucho los servicios bajo la discrecionalidad y reserva en sus tratamientos, por otra parte, al usar

la verificación se encuentran: Certificado por, Aprobado por. Que son aspectos fundamentales para que el paciente se sienta seguro y que se pueda confiar en el servicio que se le está proporcionando.

Beneficios

Facilitar las mismas condiciones a todo el mundo por igual, ya seas de ciudad o de pueblo.

Mejorar la accesibilidad de los servicios integrales que conforman el sistema salud.

Disminuir los problemas de morbilidad.

Continuidad de atención

Manejo de medicamentos

Ahorro de tiempo

Prevención

Salud del comportamiento.

La atención de salud integral bajo el enfoque del médico de atención primaria también incluye el monitoreo de la salud del comportamiento del paciente.

Marca, Imagen y Slogan del Proyecto

Figura 6

Imagen Corporativa Vital Ser



Fuente: Autoría Propia

Marca. Vital ser

Imagen. Corazón con el fonendo

Eslogan. Bienestar para tu vida: porque hace referencia a que es necesario, es un servicio que se requiere para salvar, proteger o cuidar la salud de los pacientes.

Vital. Porque el objetivo es salvar proteger, servir y cuidar con respeto y dignidad la salud de las personas.

Ser. Porque en esencia, nuestra razón de existir es el ser humano, nos preocupa su bienestar y humanidad.

Los colores blanco y azul siempre se asocian a la salud, cuidado y a la serenidad

La imagen del corazón hace referencia a la atención médica al paciente con amor y humanidad, la unión entre la atención profesional, de calidad, con amor.

Bienestar para tu Vida. Satisfacer con armonía y tranquilidad tú ser.

Grupo Objetivo del Proyecto

Identificar y caracterizar el grupo de consumidores que aceptarían y tienen la capacidad de compra.

Ofrecer atención primaria de salud garantizando la atención integral, oportuna de calidad y con sus respectivos seguimientos en los tratamientos.

- a. Producción y consumo
- b. Intangible
- c. Responsabilidad
- d. Equidad
- e. Legalidad

Grupo de Consumidores

Usuarios. Son las personas que todo el tiempo utilizan el servicio, pacientes.

Compradores. Son personas que pagan por los servicios adquiridos muchas veces pueden ser los mismos usuarios ejemplo cuando es un niño los padres son los que pagan.

Prescriptores. Son las personas que encargan o ayudan a promocionar la atención de forma descuida, ya sea recomendando a otras personas o llevándolos directamente y esto se genera por el nivel de satisfacción.

Tipo de Segmentación que se podría aplicar al proyecto

Primera infancia (0-5 años)

Infancia (6-11 años)

Adolescencia (12-18 años)

Juventud (14-26 años)

Adulthood (27-59 años)

Vejez (60 años y más)

Identificación de la Competencia

Tabla 7

Identificación de la Competencia

Logo	Empresa	Actividades
	Labor médica Actividades de la práctica médica sin internación.	Consulta médica. Cita con especialistas. Medicina natural. Prevención y promoción. Exámenes de laboratorio. Jornada de ecografías. Odontología.
	Consultorio médico integral Actividades de la práctica médica sin internación.	Medicina interna. Intervención de distintos especialistas.
	Administración y gestión en servicios de salud (AGS) Consultoría dentro del sistema general de seguridad social en salud.	Consulta general. Enfermería. Nefrología. Nutrición. Imagenología. Laboratorio. Psicología.
	I.P.S Sur caucana Actividades de hospitales y clínicas con internación	Consulta particular Atención integral e integrado en salud mental. Programa salud de la mujer. Programa de promoción y prevención de la salud. Laboratorio clínico. Ayudas diagnósticas.
	Medicina domiciliaria de Colombia S.A.S Servicios domiciliarios de salud institucional y familiar.	Consulta médico general. Enfermería. Fisioterapia. Fonoaudiología Medicina general. Psicología. Terapia Ocupacional. Terapia respiratoria. Nutrición y dietética. Terapia física. Exámenes de laboratorio.

Fuente: Autoría Propia

Identificación de los Aliados Claves

Tabla 8

Identificación de los Aliados Claves

Empresa	Descripción	Ubicación	Contactos
Agfa Gevaert Colombia Ltda.	Es una compañía de imágenes que desarrolla, fabrica y comercializa sistema de capturas, administración y procedimientos de imágenes de diagnóstico en el área de salud. La radiología digital ofrece soluciones que establecen estándares en productividad, seguridad, valor clínico y rentabilidad.	Cr 68 D 25 B-86 Trr Central Of 906, Colombia – Distrito Capital, Bogotá D.C.	6014578888
Medicol S.A.S	Fabricación de muebles.	Carrera 71 C 5 B 07, Bogotá, Bogotá	3223288687
Tecnoquímicas S.A.	Compañía multilatina, líder de la industria farmacéutica y de consumo masivo, con operación propia en ocho países, desde donde llevan salud y bienestar con productos totalmente confiables.	Cali Valle Del Cauca	6028825555
Productos Industriales Y Desechables.	Ofrecen productos médicos, desechables, guantes, tapabocas, gorros, zapatones, ropa desechable, servicio de higiene, y estética. Desechables y plásticos, aseo, polainas, guantes de látex y cofia.	Cali Desde Su Sede Principal En Bogota, D.C.	3185114418
Casa Biométrica	Venta y alquiler de equipos médicos, validación de	Cali Sede Principal Bello	3103885235

	autoclaves, calibración de termo higrómetros, camas eléctricas, colchones hospitalarios.		
Reprefarcos S.A.S.	Especialista en desarrollo de moléculas del sector farmacéutico; fabricación de hospitalarios inyectables.	Cali Desde Su Sede Principal Bucaramanga	3156129804
Casa de la Diabetes Cali Ltda.	Especializados en diagnostica clínica, comercializamos reactivos, insumos y equipos, realizamos control y monitoreo de temperatura endocrinología, reactivos para laboratorios, productos hospitalarios.	Cali Valle Del Cauca	3155394064
Banco mundo Mujer	Entidad financiera	Cra. 1 ## 6-93, Bordo, El Bordo Patía Cauca	+57 28262580
Sea Suministros	Suministramos insumos hospitalarios de alto rendimiento para una óptima limpieza y desinfección.	En Cali Desde Su Sede Principal En Ibague	3183483165
Medicol Farmacéuticos	Distribuidoras de medicamentos para uso institucional, comerciales y alto costo, con amplia gama de productos y marcas, productos naturales, dispositivos médicos para acupuntura, insumos odontológicos.	Cr 49 # 9 B-79	3164345718
Bioplast S.A.	Fabricación y comercialización de equipos y dispositivos médicos para laboratorio clínicos: tubos para muestras, anillo de patología y asas bacteriólogas; ginecología: cepillo para citología, espéculos, espátula y gel ultrasónico; terapia respiratoria: cánulas	Cr 92 64C – 24, Colombia- Distrito capital, Bogotá D.C.	6014382224

	nasales para oxígeno, máscaras de oxígeno, micro y nebulizadores; y medicina en general.		
Banco Agrario	Entidad financiera	El bordo Patía cauca Cra 6 No. 4-10 Esquina	5949503
CMU Casa Medica Universales	Laboratorio de metrología, servicio técnico en artículos y elementos médicos – montaje y artículos para laboratorio de física, química y biológica.	Cali Desde Su Sede Principal En Palmira	3206320029

Fuente: Autoría Propia

Estrategias de Mercadeo

Las acciones encaminadas a lograr los objetivos del proyecto como captar y fidelizar clientes, incrementar las ventas, dar a conocer los servicios y sus principales bondades o beneficios para los pacientes.

Estrategia de Comunicación

SIAU. Es una herramienta que se diseñó por el ministerio de salud y protección social para mejorar la prestación de servicios, tomando como fuente la información del usuario mediante quejas, reclamos y sugerencias haciendo uso de sus derechos y deberes.

Redes Sociales. A través de ellas, se crean relaciones entre individuos o empresas de forma rápida y sin jerarquía o límites.

Página Web. Es un documento o conjunto de información que se encuentra en una dirección específica de internet y puede ser accedida a través de un navegador web.

Twitter. Es un servicio que permite que los grupos de amigos, familiares y compañeros de trabajo se comuniquen y estén en contacto a través de mensajes rápidos y frecuentes.

LinkedIn. Esta web conecta a empresas y empleados, en ella puedes encontrar el trabajo o la pasantía adecuada para ti.

Cuñas radiales. Patía 99.4 FM

Estrategias de Posicionamiento

Brigadas de salud. Brindar servicios integrales de salud a personas de escasos recursos económicos a través de programas de farmacia, brigadas, red de salud y bancos de medicamentos para promover el bienestar familiar y fomentar la participación de voluntarios y colaboradores.

Visitas domiciliarias. Cada vez más personas eligen la atención domiciliaria como la mejor alternativa para la salud, permitiendo así que los pacientes se queden en casa para su mayor comodidad, en especial para pacientes con algún tipo de discapacidad que se le dificulta su traslado a un centro médico. Sin embargo, es una gran opción para todos aquellos que necesiten asistencia médica y trato prioritario que se merecen por parte de alguien en quien confíen.

Estrategia de Diferenciación

Triaje. Es un sistema de selección y clasificación de pacientes en los servicios de urgencias, basado en sus necesidades terapéuticas y los recursos disponibles para atenderlo, la resolución 5596 del 24 de diciembre de 2015 del ministerio de salud y protección social estipuló

cinco categorías de triage, con la salvedad que los tiempos establecidos de atención no aplicaran en situaciones de emergencia o desastre con múltiples víctimas, que se describen a continuación.

Triage I. Requiere atención inmediata. La condición clínica del paciente representa un riesgo vital y necesita maniobras de reanimación por su compromiso ventilatorio, respiratorio, hemodinámico o neurológico, pérdida de miembro u órgano u otras condiciones que por norma exijan atención inmediata.

Triage II. La condición clínica del paciente puede evolucionar hacia un rápido deterioro o a su muerte, o incrementar el riesgo para la pérdida de un miembro u órgano, por lo tanto, requiere una atención que no debe superar los treinta (30) minutos.

Triage III. La condición clínica del paciente requiere de medidas diagnósticas y terapéuticas en urgencias. Son aquellos pacientes que necesitan un examen complementario o un tratamiento rápido, dado que se encuentran estables desde el punto de vista fisiológico, aunque su situación puede empeorar si no se actúa.

Triage IV. El paciente presenta condiciones médicas que no comprometen su estado general, ni representan un riesgo evidente para la vida o pérdida de miembro u órgano. No obstante, existen riesgos de complicación o secuelas de la enfermedad o lesión si no recibe la atención correspondiente.

Triage V. El paciente presenta una condición clínica relacionada con problemas agudos o crónicos sin evidencia de deterioro que comprometa el estado general de paciente y no representa un riesgo evidente para la vida o la funcionalidad de miembro u órgano.

Servicio de Ambulancia. El objetivo es facilitar el traslado de pacientes desde el lugar de donde se produce la situación de emergencia.

Servicio de Hospitalización. Áreas diseñadas para prestar cuidados básicos y especializados, de manera integral y con altos estándares de calidad, generando una experiencia de eficiencia y seguridad en la atención, tanto al paciente como a su familia.

Servicio de Laboratorio. Extracción de sangre, provisión de recipientes para muestras de orina, esputo y heces, pruebas de glucosa y pH en sangre, pruebas de tuberculina, tiempos de sangrado y recolección de sudor y aliento.

Prototipos para manejar en redes sociales

Enlace de YouTube

<https://youtu.be/6puN51-lq1Y>

Enlace de LinkedIn

<https://www.linkedin.com/in/vital-ser-ab0720255>

Enlace de Facebook

<https://www.facebook.com/profile.php?id=100087105895379>

Enlace de Twitter

<https://twitter.com/VitalSer14>

Enlace de la página Wix

<https://dijacome08.wixsite.com/vitalser>

Enlace de encuestas

<https://forms.gle/PmEX57nDF83riazt8>

Proyección Operativa y Financiera

Recursos Operativos

Capacidad instalada. Está definida por las construcciones que se consiguen en el lugar que básicamente son casas muy amplias que se pueden adecuar al tamaño del proyecto Vital Ser, esta constará de la siguiente área descritas en la Tabla 9.

Tabla 9

Capacidad Instalada

Conceptos	Unidad de medida m2
Área	320
Parqueaderos	4
Comuna	2
% de espacio utilizado	100%

Conceptos	Cantidad	Costo unitario \$	Costo total \$
Adecuación infraestructura	1	30,000,000	30,000,000
Arriendo mes	1	2,000,000	24,000,000
Total			54,000,000

Fuente: Autoría Propia

La distribución de la superficie y la oferta de servicios por cantidad de unidades y medida se describe en la Tabla 10.

Tabla 10

Distribución de Superficie

Conceptos	Cantidad	Unidad de medida m2
Consultorios médicos	5	50
Recepción	1	6
Sala de espera	1	25
Área administrativa	1	15
Almacén	1	6
Servicios generales	1	6
Batería de Baños	2	20
Hospitalización	1	40
Urgencias	1	25
Radiología	1	20
Odontología	1	20
Imagenología	1	20
laboratorio	1	15
Unidad de residuos	2	20
Farmacia	1	20
Punto de pago	1	12
Superficie asignada		320
Superficie desocupada		0
Total superficie		320

Fuente: Autoría Propia

Disponibilidad Insumos. Los insumos requeridos para poner en marcha toda la operación se detallan en la Tabla 11. Se requieren insumos médicos y odontológicos, de laboratorio, radiología, dotaciones, ropa hospitalaria, aseo entre otros.

Tabla 11

Insumos médicos y otros

Conceptos	Cantidad	Costo unitario \$	Costo total \$
Insumos médicos	1	3,000,000	3,000,000
Insumos odontológicos	1	3,000,000	3,000,000
Insumos laboratorio	1	2,000,000	2,000,000
Insumos radiología	1	2,000,000	2,000,000
Insumos de cafetería	1	100,000	100,000
Insumos de aseo	1	350,000	350,000
Dotación trabajadores	10	406,000	4,060,000
Ropa hospitalaria	10	345,390	3,453,900
Otros materiales	1	4,800,800	4,800,000
Total			22,763,900

Fuente: Autoría Propia

Descripción de la Maquinaria o Instalaciones. Para la puesta en marcha del proyecto, se detallan en la Tabla 12, así como los demás elementos que se requieren para el funcionamiento del proyecto.

Tabla 12

Descripción de Maquinaria y Elementos Operativos

Conceptos	Cantidad	Costo unitario \$	Costo total \$
Camilla de partos	2	20,000,000	40,000,000
Camilla de ginecología	1	1,200,000	1,200,000
Camilla de o divanes de consultorio	5	550,000	2,750,000
Camas hospitalarias	5	3,500,000	17,500,000
Camilla transporte	1	2,600,000	2,600,000
Tensiómetros	5	360,000	1,800,000
Nebulizador	1	190,000	190,000
Ultrasonidos	2	1,300,000	2,600,000
Fonendos	5	360,000	1,800,000
Equipo de órganos	3	250,000	750,000
Gradillas	1	150,000	150,000
Instrumental de acero inoxidable para curaciones	2	50,000	100,000
Laboratorio	1	5,000,000	5,000,000
Radiología	1	20,000,000	20,000,000
Planta eléctrica	1	20,000,000	20,000,000
Plancha industrial	1	5,000,000	5,000,000
Lavadora	1	5,000,000	5,000,000
Total			126,440,000

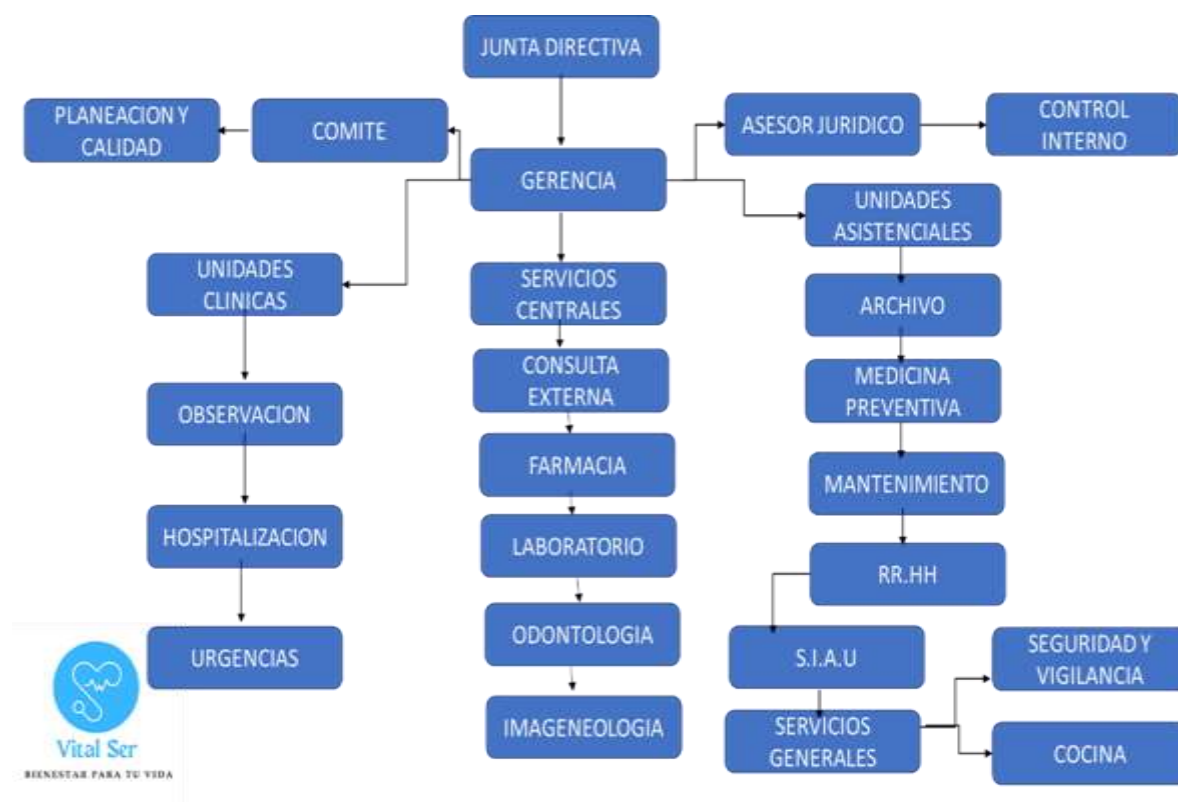
Fuente: Autoría Propia

Descripción de los Cargos

Dentro del organigrama de Vital Ser, se plantea la junta directiva, un gerente administrativo a cargo y las demás áreas bajo su mando y las que tienen que darle parte directo como el asesor jurídico y control interno, en la Figura 7 se detallan las necesidades de personal que en total se estima que son 20 empleados con contrato directos por la compañía, con sus respectivas proyecciones de sueldos y los costos parafiscales. Para el caso del asesor jurídico, control interno, servicios generales se buscará servicio tercerizado a fin de bajar carga prestacional y sueldos.

Figura 7

Organigrama Vital Ser



Fuente: Autoría Propia

Con el fin de atender las necesidades en la prestación de los servicios se genera la necesidad de establecer las responsabilidades y contratar el recurso humano necesario. En la tabla 13 se detallan los cargos y salarios

Tabla 13

Recurso Humano Requerido

Cargo	Cantidad	Salario/mes	Salario año	Parafiscales
Gerente - administrativo	1	3,000,000	36,000,000	5,683,200
Medicina general	4	10,000,000	120,000,000	4,735,200
Odontóloga	1	2,500,000	30,000,000	18,940,800
Ginecología	1	2,500,000	30,000,000	4,735,200
Radiólogo	1	1,300,000	15,600,000	4,735,200
Enfermería	5	6,500,000	15,600,000	23,676,000
Imagenología	1	1,300,000	15,600,000	4,735,200
Laboratorio	2	2,600,000	15,600,000	9,470,400
Administrativos	3	3,900,000	15,600,000	14,205,600
Farmacia	1	1,300,000	15,600,000	4,735,200
Total		34,900,000	309,600,000	95,652,000

Fuente: Autoría Propia (Agencia, 2020)

En la tabla 14 se detalla el costo de las prestaciones sociales con base en los salarios establecidos

Tabla 14

Prestaciones sociales

Cargo	Cantidad	Salario/mes	Auxilio de transporte	Salud	Pensión	Riesgos laborales	Total, mes
Gerente - administrativo	1	3,000,000	0	360,000	255,000	15,660	3,630,660
Medicina general	4	2,500,000	0	212,500	300,000	13,050	12,102,200
Odontóloga	1	2,500,000	0	212,500	300,000	13,050	3,025,550
Ginecología	1	2,500,000	0	212,500	300,000	13,050	3,025,550
Radiólogo	1	1,300,000	117,172	110,500	156,000	6,786	1,690,458
Enfermería	5	1,300,000	117,172	110,500	156,000	6,786	8,452,290
Imagenología	1	1,300,000	117,172	110,500	156,000	6,786	1,690,458
Laboratorio	2	1,300,000	117,172	110,500	156,000	6,786	3,380,916
Administrativos	3	1,300,000	117,172	110,500	156,000	6,786	5,071,374
Farmacia	1	1,300,000	117,172	110,500	156,000	6,786	1,690,458
Total							43,759,914

Fuente: Autoría Propia (Trabajo, 2022)

Descripción de Equipos de Oficina.

En la tabla 15 se detallan los equipos de oficina necesarios para el desarrollo de la operación tanto en oficinas como áreas comunes.

Tabla 15

Descripción Equipos de Oficina

Conceptos	Cantidad	Costo unitario \$	Costo total \$
Computadores	5	1.300.000	6.500.000
Impresoras Multifuncional	1	2.000.000	2.000.000
Sillas ergonómicas	10	130.000	1.300.000
Archivador	1	300.000	300.000
Tándems x4 puestos sala de espera	4	1.300.000	5.200.000
Papelería	1	1.300.000	1.300.000
Total			16,600,000

Fuente: Autoría Propia

Procesos Preoperativos

Empresa: Vital Ser

Sociedad por Acciones Simplificadas SAS

Actividad económica Sector terciario o de servicios

RUT (Payroll, 2020)

Permisos Legales

1. Inscripción en la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.
2. Habilitar la clínica como Institución Prestadora de Servicios de Salud (IPS). indicar las especialidades y servicios se ofrecerán. Esta gestión debe realizarse en las entidades

departamentales o distritales de la Secretaría de Salud. Su concesión implica que la clínica se ajusta a las normas, requisitos y procedimientos. Y que permiten verificar y controlar el cumplimiento de las condiciones tecnológicas y científicas, capacidad técnico-administrativa y solvencia patrimonial, necesarios para su funcionamiento.

3. Los servicios departamentales o distritales de la Secretaría de Salud realizarán una visita de verificación, previa a la habilitación. Así podrán constatar el cumplimiento de los requisitos previstos en el Manual de Inscripción de Prestadores y Habilitación de Servicios de Salud.

4. Cumpliendo con todas las condiciones, será asignado un código de inscripción en el Registro Especial de Prestadores de Servicios de Salud (REPS). Igualmente, la Secretaría de Salud puede hacer visitas posteriores.

La habilitación se otorga inicialmente por un periodo de 4 años. Sin embargo, uno de los aspectos más importantes de la norma es que incorpora, como un requisito obligatorio, el proceso de autoevaluación que deben hacer los prestadores cada año. En caso de no hacerlo, constituye una alarma para las Direcciones Departamentales y Distritales de Salud, encargadas de programar y ejecutar un plan de visitas de verificación de los servicios habilitados; pero también será causal que, al cabo de la vigencia de habilitación, el prestador deba nuevamente realizar su proceso de inscripción como nuevo prestador para continuar habilitado.

5. Es obligatorio que imprimas y coloques en un lugar visible de tu clínica el distintivo de la habilitación. (Salud, 2020)

Tarifas del Registro Mercantil

El Gobierno Nacional, mediante el Decreto 1074 de 2015, modificado por el Decreto 2260 del 13 de diciembre de 2019, estableció los derechos por registro y renovación de la matrícula mercantil, establecimientos de comercio, sucursales o agencias, derechos de cancelaciones y mutaciones y derechos por inscripción de libros y documentos, así como el valor del formulario y los certificados expedidos por las Cámaras de Comercio.

1. Matrículas (artículo 2.2.2.46.1.1 del Decreto 1074 de 2015) (Cauca, 2022)

Figura 8

Tarifas de Registro Público

Valor UVT 2020		38.004		Año		2022	
Rango de Activos		Rango de Activos		Tarifas			
En UVT		En pesos 2020		% en UVT	En pesos		
Mayor a	Menor o igual	Mayor a	Menor o igual				
0	6300	-	239.425.200	1	38.000		
6300	En adelante	239.425.200	En adelante	3	114.000		

Fuente: (Cauca, 2022)

«Los servicios médicos, odontológicos, hospitalarios, clínicos y de laboratorio, para la salud humana.» Aquellos servicios que no deben pagar IVA, como lo establece el numeral 1 del artículo 10 de la ley 1943 de 2018 son los servicios médicos, odontológicos, hospitalarios, clínicos y de laboratorio para la salud humana; sin embargo, los que sí son obligados (deber legal) por excepción expresa son: los tratamientos de belleza; las cirugías estéticas diferentes a aquellas que son reparadoras o funcionales. El numeral 3 del mismo artículo excluye de IVA:

“... Los planes obligatorios de salud del sistema de seguridad social en salud expedidos por entidades autorizadas por la Superintendencia Nacional de Salud, los servicios prestados por las administradoras dentro del régimen de ahorro individual con solidaridad y de prima media con prestación definida, los servicios prestados por administradoras de riesgos laborales y los servicios de seguros y reaseguros para la invalidez y sobrevivientes, contemplados dentro del régimen de ahorro individual con solidaridad a que se refiere el artículo 135 de la Ley 100 de 1993 o las disposiciones que la modifiquen o sustituyan (Minsalud, Concepto Jurídico 201911600291681 de 2019.pdf, 2019)

Tabla 16

Gastos Permisos Legales

Conceptos	Costo total \$
Cámara y Comercio	38,000
Permiso secretaria de salud departamental del Cauca	908,526
Registros de los títulos en el área de la salud en el departamento del Cauca	91,000
Control de medicamentos droguerías	908,526
Total	1,946,052

Fuente: Autoría Propia (Cauca, 2021) (Resolución 06344-12-2020)

Localización del Municipio del Bordo Cauca

Figura 9

Localización Bordo Cauca



Fuente: (Wikipedia®, 2022)

El Bordo es la cabecera municipal del municipio de Patía en el departamento de Cauca, Colombia. La ciudad tiene 15 060 habitantes, disfruta de un clima agradable y seco, en un valle interandino a una altitud de 820 metros sobre el nivel del mar aproximadamente; la temperatura promedio anual es de 26° C. Región del suroccidente colombiano que goza actualmente de mucha paz y tranquilidad (Wikipedia®, 2022).

En el municipio del Bordo solo hay un hospital de nivel 1, y debido a que es la cabecera municipal del municipio del Patía a este centro de salud acude toda la población de sus veredas y

corregimientos del entorno para atención media y de urgencias, los servicios que se prestan son muy básicos y solo hay medicina general, la medicina interna es ocasional siendo esta la única que tiene autorización para enviar pacientes con algún médico especialista o si se requiere de exámenes más avanzados, la comunidad se debe desplazar hasta la ciudad de Popayán o en el peor de los casos hasta la ciudad de Cali, sacando ordenes de apoyo para que se realicen los tratamientos médicos que no hay disponibles en el hospital del Bordo, por eso es prioridad para esta región contar una empresa de salud que incluya el servicio hospitalario y que este a la altura de las necesidades de la región brindando salud y bienestar a las personas de esta comunidad, al no haber buena atención en el centro de salud actual.

Como muestra de lo argumentado anteriormente nos permitimos publicar un artículo de prensa de la página web del diario Proclama, Cauca y Valle, publicado el 23 de julio de 2022, donde se deja en evidencia que la ESE Hospital Nivel 1 El Bordo, obtuvo una calificación de 3.1 puntos de acuerdo con el informe presentado por la Superintendencia Nacional de Salud para los años 2020 y 2021. Esta calificación deja a esta entidad de salud como la peor del departamento del Cauca, siendo esta una mayor oportunidad para ofrecer una alternativa diferente en el servicio de salud.

ESE Hospital Nivel I El Bordo, con la peor calificación en Cauca (Proclama Cauca y Valle, 2022).

Proyecciones de Ventas

Para definir las proyecciones de ventas iniciamos definiendo la estructura detallada de los gastos fijos y variables en que vamos a incurrir en la operación del negocio. Tomando en consideración la población actual del municipio del Patía según el DANE es de 35.553

habitantes que sería el mercado objetivo para nuestra IPS. Vital Ser, inicialmente busca capturar el 30% del mercado que representan una demanda potencial de 10.666 pacientes tal como se detalla en la tabla 17

Tabla 17

Cálculo de la Demanda

Población objetivo	
Consumo promedio (mensual o anual)	35.553
Total, consumo	35.553
Porcentaje de captura (% de mercado al que desean llegar)	30%
Total, demanda potencial	10.666

Fuente: Autoría Propia

Los ingresos para Vital Ser dependerán básicamente de lo determinado en las unidades funcionales propuestas por Minsalud y que aplican para nuestra empresa Tabla 18. Basados en las consultas e interconsultas médicas con médico general y especialistas.

Tabla 18

Proyecciones de Ventas (Consultas Médicas)

Mes	Numero consultas	Valor consulta	Ventas mes
Enero	600	92,500	55,500,000
Febrero	650	92,500	60,125,000
Marzo	700	92,500	64,750,000
Abril	750	92,500	69,375,000
Mayo	800	92,500	74,000,000
Junio	850	92,500	78,625,000
Julio	900	92,500	83,250,000
Agosto	950	92,500	87,875,000
Septiembre	1000	92,500	92,500,000
Octubre	1100	92,500	101,750,000
Noviembre	1150	92,500	106,375,000
Diciembre	1216	92,500	112,480,000
Total Año	10666		986.605.0000

Fuente: Autoría Propia

Propuesta metodológica para la implementación de un sistema de costeo para las instituciones prestadoras de servicios de salud (Minsalud, 2022). Detallada en la tabla 19

Tabla 19

Metodología Cálculo de Costos (Minsalud)

Unidad funcional	Nombre	Descripción
Misionales	Atención ambulatoria	Atención de personas para diagnóstico y tratamiento a través de acciones de prevención, tratamiento rehabilitación o paliación dirigidas al paciente su familia y entorno domestico
	Urgencias	Desarrollo de actividades necesarias para preservar la vida y prevenir consecuencias criticas permanentes o futuras de personas con alteración de la integridad física, funcional o mental
	Hospitalización	Desarrollo de procesos destinados a la prestación de servicios de salud con permanencia superior a 24 horas continuas en la institución
	Quirófano y sala de parto	Unidad de procesos destinados a la realización de procedimientos e intervenciones quirúrgicas y su recuperación
Apoyo misional	Traslado asistencial de pacientes	Traslado de pacientes desde el lugar de ocurrencia de la emergencia hasta la institución de salud
	Apoyo diagnostico	Procesos destinados a orientar y precisar con impresiones diagnosticas al profesional clínico
	Apoyo terapéutico	Procesos encaminados a complementar con actividad terapéutica aquellas ejecutadas en las otras unidades.
Administrativa	Soporte administrativo de distribución y operación	Este comprende el gasto de la gestión administrativa y las ventas necesarias para el desarrollo del negocio y los gastos no relacionados directamente con la operación de la IPS

Fuente: (Minsalud, Guía Para Metodología de Cálculo de Costos de Calidad y no Calidad, Ministerio, 2022)

Estandarización de los Cecos

Atención Ambulatoria. Consulta externa general y por especialidades médicas, salud oral, prevención y promoción

Urgencias. Consulta, observación y procedimientos de urgencias en adultos y niños

Hospitalización. Estancia general por especialidad y estancia en unidades especiales UCI adultos, niños y neonatal, cuidado intermedio adultos, niños y neonatal

Quirófano y Sala de Parto. *Por* especialidad médica y sala de parto

Transporte Asistencial de Pacientes. Primario terrestre.

Otras Actividades en Salud. Formación, investigación y otras actividades relacionadas.

Apoyo Diagnóstico. Laboratorio clínico, imagenología,

Apoyo Terapéutico. Farmacia, rehabilitación y terapias

Soporte administrativo y de ventas.

Conceptos del Costo

Se determinan los conceptos determinados en los Cecos.

Mano de obra.

Planta. costos derivados de la vinculación directa de personal mediante contrato laboral, este costo debe asignarse directamente al centro de costos donde se desarrolla la jornada laboral

Contrato Directo: costo destinado al pago de personal vinculado por prestación de servicios que corresponden a la prestación transitoria y esporádica de servicios calificados o profesionales.

Contrato de Terceros. costos derivados por servicios prestados a través de empresas temporales como cooperativas, asociaciones, no incluye vigilancia y seguridad, mantenimiento y reparaciones, aseo cafetería, limpieza, lavandería incluidos en los costos indirectos

Insumos y medicamentos

Medicamentos. adquisición de productos farmacéuticos requeridos para la atención de pacientes

Dispositivos Médicos. Adquisición de equipos médicos para la atención de pacientes

Reactivos de Diagnóstico: de acuerdo con la clasificación la normatividad actual

Otros Elementos de Consumo Médico. Mobiliario, (sillas, escritorios, camas, mesas, camillas...etc.) requeridos para el servicio, también se incluye ropa hospitalaria, quirúrgica, sabanas, pijamas...etc.) y elementos de desinfección necesarios

Gastos.

Arrendamientos. Gastos por cánones de arriendo de bienes muebles e inmuebles ocupados por la IPS, vehículos, maquinaria, equipos de cómputo, y equipo especializado.

Viáticos y Gastos de Viaje. Registro de gastos de viaje propios a la operación de la IPS.

Comunicación, Transporte, Fletes y Acarreos: Gastos en que incurre la IPS por este concepto.

Combustibles y Lubricantes: Consumo necesario para la operación de la IPS por el uso de vehículos, plantas eléctricas, calderas, lavadoras, planchadoras, solo equipos utilizados directamente.

Papelería y Elementos de Oficina: gastos en útiles de escritorio y papelería para el desarrollo de la actividad administrativa

Seguros. La adquisición de pólizas que amparen la propiedad de inmuebles, equipos, maquinaria, seguros de vida según lo determine la ley y los seguros que amparan la responsabilidad contractual de los funcionarios, incluso seguros de vehículos.

Servicios públicos. Gastos derivados del consumo de energía acueducto y alcantarillado, aseo y recolectores de desechos y basuras

Impuestos, Tasas, Contribuciones y Multas. Son los gastos que se ocasionen por conceptos de escrituración, cámara y comercio, licencias, certificados, paz y salvos.

Vigilancia y Seguridad. Derivados de la vigilancia y seguridad de la empresa proporcionado por seguridad privada o contratada directamente.

Mantenimiento y Reparaciones. Gastos por concepto de reparación y conservación de los bienes muebles e inmuebles incluyendo costos por los mantenimientos preventivos y correctivos.

Aseo y cafetería. Lavandería y alimentación.

Lavandería: gastos por labores de clasificación, lavado y planchado de la ropa hospitalaria incluyendo los insumos requeridos.

Alimentación: compra de insumos o contratación de servicios para atender la alimentación de los pacientes hospitalizados.

Financieros. Erogaciones financieras por concepto de pago de intereses y comisiones ocasionados por operaciones de tesorería y demás servicios como también los costos financieros de las obligaciones financieras.

Otros gastos. Gastos varios derivados de la operación no contemplados.

Mercadeo. Gastos por campañas, pendones, publicidad campañas educativas, promoción institucional, material gráfico entre otros. (Minsalud, 2022)

Precio de venta

En Colombia las personas pueden pertenecer al régimen subsidiado o al régimen contributivo, por un lado, el régimen subsidiado son las personas que tienen una categoría o puntaje bajo en el Sisbén y la atención médica para este sector es gratuita. Por otro lado, está el régimen contributivo, que son las personas que tienen la capacidad económica para pagar una EPS o que se encuentran vinculadas a una empresa y pagan la EPS en convenio. (Hernández, 2022)

Costo De Una Consulta Médica Particular En Colombia En El 2022.

En Colombia el precio de una cita médica puede variar dependiendo de distintos factores. Depende de si es una cita con médico general o especialista, del sector donde se encuentre el establecimiento médico y del reconocimiento y capacitación del doctor.

Teniendo en cuenta lo anterior, una cita de medicina general en Colombia puede tener un costo desde \$35.000 tratándose de consultorios médicos donde se tratan enfermedades muy generales. En un centro médico el costo de la consulta oscila entre \$80.000 y \$250.000 donde se debe añadir el valor de los exámenes, medicamentos y tratamientos si es el caso. Cabe resaltar que en algunos casos el costo de una consulta puede ser mucho mayor.

Una consulta médica con un especialista puede tener un costo mínimo de \$80.000 pero el promedio se encuentra entre los \$150.000 y el valor máximo puede estar por encima de

\$300.000, todo dependerá de los aspectos anteriormente mencionados y el reconocimiento del especialista. (Hernández, 2022)

Tomando como referente la información obtenida donde la consulta de medicina general está por el orden de los \$35.000 pesos y la de especialista por los \$150.000 pesos, obviamente teniendo en cuenta que se trata de un municipio donde el nivel de pobreza es alto, se establece en promedio un monto de \$92.500 pesos por consulta que es el valor de referencia para el presente precio de venta.

En la tabla 20 se busca determinar el punto de equilibrio en unidades o número de pacientes atendidos para que el proyecto se haga sostenible.

Tabla 20

Punto de equilibrio

	Año 1
Total costos fijos	273,166,800
Total costos variables	121,200,000
Número de unidades	10,666
Costo total promedio unitario	36,983
Costo promedio unitario	36,974
Costo variable unitario	11,363
Precio de venta sin IVA	92,500
Precio de venta con IVA	92,500
Margen de utilidad promedio	21%
Punto de equilibrio en unidades	4,920

Fuente: Autoría Propia

Para establecer el punto de equilibrio en la Tabla 21 se detalla la participación de los costos fijos y variables como factores determinantes para establecer el número de unidades (consultas) requeridas para que el negocio comience a ser rentable.

Tabla 21

Costos Fijos

Conceptos	Cantidad	Costo unitario \$	Costo total \$
Camilla de partos	2	20,000,000	40,000,000
Camilla de ginecología	1	1,200,000	1,200,000
Camilla de o divanes de consultorio	5	550,000	2,750,000
Camas hospitalarias	5	3,500,000	17,500,000
Camilla transporte	1	2,600,000	2,600,000
tensiómetros	5	360,000	1,800,000
Nebulizador	1	190,000	190,000
Ultrasonidos	2	1,300,000	2,600,000
Fonendos	5	360,000	1,800,000
equipo de órganos gradillas	3	250,000	750,000
Instrumental de acero inoxidable para curaciones	1	150,000	150,000
	2	50,000	100,000
Laboratorio	1	5,000,000	5,000,000
Radiología	1	20,000,000	20,000,000
Planta eléctrica	1	20,000,000	20,000,000
Plancha industrial	1	5,000,000	5,000,000
Lavadora	1	5,000,000	5,000,000
Total			126,440,000

Fuente: Autoría Propia

Los costos variables detallados en la tabla 22 son los que se consideran afectan la operación y su consumo varía de acuerdo a la demanda de pacientes que se tengan

Tabla 22

Costos Variables

Conceptos	Cantidad	Costo unitario \$	Costo total \$
Insumos médicos	1	3,000,000	3,000,000
Insumos odontológicos	1	3,000,000	3,000,000
Insumos laboratorio	1	2,000,000	2,000,000
Insumos radiología	1	2,000,000	2,000,000
Insumos de cafetería	1	100,000	100,000
Insumos de aseo	1	350,000	350,000
Dotación trabajadores	10	406,000	4,060,000
Ropa hospitalaria	10	345,390	3,453,900
Otros materiales	1	4,800,800	4,800,000
Total			22,763,900

Fuente: Autoría Propia

Proyecciones Ingresos por Ventas

Dentro de la proyección de ventas esperadas se pretende cumplir con lo presupuestado es lograr llegar al 30% de la población para atender un total de 10666 clientes durante el primer año, considerando también que hay la posibilidad de abrir negociaciones en el corto plazo con las EPS de la zona y poder ampliar así cobertura y ser más productivos y eficientes. En la tabla 23 se detalla mes a mes dicha proyección.

Tabla 23

Proyecciones de ingresos por ventas (mensual)

Ventas esperadas miles												
	E	F	M	A	M	JN	JL	A	S	O	N	D
Total, ventas	5.5	0.1	4.7	9.3	4	8.6	3.2	7.9	2.5	01.7	06.3	12.5
Ventas netas	5.5	0.1	4.7	9.3	4	8.6	3.2	7.9	2.5	01.7	06.3	12.5
% de ventas a contado	4.4	8.1	1.8	5.5	9.2	2.9	6.6	0.3	4	1.4	5.1	0
% de ventas a crédito	1.1	2	2.9	3.8	4.8	5.7	6.6	7.6	8.5	0.3	1.2	2.5

Fuente: Autoría Propia

Tabla 24

Proyecciones de Ingresos por Ventas (anual)

	Año 1
Total ventas	986.605.0000
Descuentos por ventas	0
Ventas netas	986.605.0000
% de ventas a contado	80
% de ventas a crédito	20

Fuente: Autoría Propia

Capital de trabajo

El capital de trabajo es un presupuesto inicial necesario para realizar las operaciones cotidianas antes de obtener ingresos suficientes que sirvan para cubrir los egresos. Tabla 25 En general, entre otros, los recursos del capital de trabajo servirán para pagar los siguientes gastos

Tabla 25

Capital de Trabajo

Conceptos	Costo mes	Año 1
Remuneraciones del personal	43,759,914	219,600,000
Materias primas e insumos	22,763,900	273,166,800
Agua, electricidad	500,000	6,000,000
Arriendo local	2,000,000	24,000,000
Teléfono	500,000	6,000,000
Internet	300,000	3,600,000
Seguros	500,000	6,000,000
Publicidad	500,000	6,000,000
Insumos aseo	500,000	6,000,000
Total	71,323,814	550,366,800

Fuente: Autoría Propia

Determinar el flujo de caja mensual detallado en la tabla 26 es un indicador muy importante para el negocio debido a que nos brinda la información sobre los flujos de entradas y salidas de dineros en un periodo determinado.

Tabla 26

Flujo de Caja Mensual

	E	F	M	A	M	JN	JL	A	S	O	N	D
Ingresos												
Ventas	5.5	0.1	4.7	9.3	4	8.6	3.2	7.9	2.5	01.7	06.3	12.5
Total, ingresos	5.5	0.1	4.7	9.3	4	8.6	3.2	7.9	2.5	01.7	06.3	12.5
Egresos												
Compra material prima e insumos	2.7	4.6	6.4	8.3	0.1	1.9	3.7	5.5	7.3	1	2.8	5.3
Remuneración personal operativo	1.9	1.9	1.9	1.9	1.9	1.9	1.9	1.9	1.9	1.9	1.9	1.9
Gastos generales de operación	.8	.4	.9	.5	.1	.7	0.2	0.8	1.4	2.5	3.1	3.8
Remuneración administrativos	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7
Gastos financieros	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6
Gastos de marketing												
Otros gastos												
Total egresos	2.7	5.2	7.5	0	2.4	4.8	7.1	9.5	01.9	06.7	09.1	12.3
Flujo mensual (diferencia entre los ingresos y los egresos)	27.2	25.1	22.8	20.7	18.4	16.2	13.9	11.6	9.4	5	2.8	0.2

Fuente: Autoría Propia

Los saldos de caja nos evidencian la disponibilidad de dinero mes a mes detallados en la tabla 27 para el cumplimiento de las obligaciones financieras

Tabla 27

Saldos Acumulados (en miles)

	E	F	M	A	M	JN	JL	A	S	O	N	D
Flujo mensual	27.2	25.1	22.8	20.7	18.4	16.2	13.9	11.6	9.4	5	2.8	.2
Flujo mensual acumulado	27.2	52.3	75.1	95.8	114.2	130.4	144.3	155.9	165.3	170.3	173.1	172.9

Fuente: Autoría Propia

Inversiones

Inversión inicial. descripción los conceptos que incluyen este rubro y presentar su respectiva tabla. Por ejemplo, inversión en activos fijos, inversión en gastos de instalación y puesta en marcha e inversión en capital de trabajo.

Tabla 28

Inversión Total

Rubro	Concepto	Valor
Activos fijos	Maquinaria y equipo	126,440,000
	Equipo de oficina	16,600,000
	Terrenos	0
	Equipo de transporte	0
Instalaciones y puesta en marcha	Adecuación del local o espacio de producción	30,000,000
	Gastos legales de constitución	1,946,052
Capital de trabajo		71,323,814
Total		246,309,866

Fuente: Autoría Propia

Fuentes de capital de inversión. Donde se relaciona cuáles las opciones para la conformación del dinero necesario para empezar a operar. Es decir, si será capital propio o a través de un tercero y si es éste último proyecciones de costo de capital.

Las fuentes de capital de inversión se darán de la siguiente forma

Socios y dueños del proyecto

Aportes 5 socios	\$150,000,000
------------------	---------------

Préstamo bancario a largo plazo	\$70,850,000
---------------------------------	--------------

Fuentes de Financiación Ajena

Las fuentes de financiación ajena son recursos obtenidos de personas, bancos o entidades ajenas al propio negocio. Estos recursos ajenos pueden ser a corto plazo, porque permanecerán menos de un año en la empresa. O bien recursos ajenos a medios y largo plazo, porque permanecerán más de un año. En todo caso, estas fuentes de financiamiento externas tienen un coste para la empresa: es un coste conocido, pactado de antemano, y que se reconoce como gasto financiero en cada ejercicio, por la utilización de dinero ajeno. (School, 2020)

Fuentes de Financiación a Largo Plazo

Préstamo. Forma parte del pasivo financiero a largo plazo. El préstamo forma parte de los recursos permanentes de la empresa y financia las inversiones de inmovilizado. Antes de formalizar un crédito o un préstamo, es preciso estudiar las posibilidades y tomar decisiones sobre la entidad financiera prestamista; el importe; el tipo de interés y el modo de devolución (plan de amortización). Para el proyecto se tomará un crédito bancario de \$70.850.000 a una tasa

del 1.2% y un plazo de 60 meses a fin de financiar totalmente el proyecto, en la tabla 29 detalla toda la amortización para los 5 años y pagando una cuota fija mensual.

Tabla 29

Financiación Proyecto

Amortización Con Cuota Fija Mensual					
	Monto del préstamo	70,850,000			
	Tasa de interés mes	1.2%			
	periodo	60			
	cuota fija	1,663,285			
No. Periodos	Saldo Inicial	Cuota fija	interés	Abono a capital	Saldo final
0					70,850,000
1	70,850,000	1,663,285	850,200	813,085	70,036,915
2	70,036,915	1,663,285	840,443	822,842	69,214,073
3	69,214,073	1,663,285	830,569	832,716	68,381,357
4	68,381,357	1,663,285	820,576	842,709	67,538,649
5	67,538,649	1,663,285	810,464	852,821	66,685,827
6	66,685,827	1,663,285	800,230	863,055	65,822,772
7	65,822,772	1,663,285	789,873	873,412	64,949,361
8	64,949,361	1,663,285	779,392	883,893	64,065,468
9	64,065,468	1,663,285	768,786	894,499	63,170,969
10	63,170,969	1,663,285	758,052	905,233	62,265,736
11	62,265,736	1,663,285	747,189	916,096	61,349,640
12	61,349,640	1,663,285	736,196	927,089	60,422,550
13	60,422,550	1,663,285	725,071	938,214	59,484,336
14	59,484,336	1,663,285	713,812	949,473	58,534,863
15	58,534,863	1,663,285	702,418	960,867	57,573,997
16	57,573,997	1,663,285	690,888	972,397	56,601,600
17	56,601,600	1,663,285	679,219	984,066	55,617,534
18	55,617,534	1,663,285	667,410	995,874	54,621,660
19	54,621,660	1,663,285	655,460	1,007,825	53,613,835
20	53,613,835	1,663,285	643,366	1,019,919	52,593,916
21	52,593,916	1,663,285	631,127	1,032,158	51,561,758
22	51,561,758	1,663,285	618,741	1,044,544	50,517,214
23	50,517,214	1,663,285	606,207	1,057,078	49,460,136
24	49,460,136	1,663,285	593,522	1,069,763	48,390,372

25	48,390,372	1,663,285	580,684	1,082,600	47,307,772
26	47,307,772	1,663,285	567,693	1,095,592	46,212,180
27	46,212,180	1,663,285	554,546	1,108,739	45,103,442
28	45,103,442	1,663,285	541,241	1,122,044	43,981,398
29	43,981,398	1,663,285	527,777	1,135,508	42,845,890
30	42,845,890	1,663,285	514,151	1,149,134	41,696,756
31	41,696,756	1,663,285	500,361	1,162,924	40,533,832
32	40,533,832	1,663,285	486,406	1,176,879	39,356,953
33	39,356,953	1,663,285	472,283	1,191,001	38,165,952
34	38,165,952	1,663,285	457,991	1,205,293	36,960,658
35	36,960,658	1,663,285	443,528	1,219,757	35,740,901
36	35,740,901	1,663,285	428,891	1,234,394	34,506,507
37	34,506,507	1,663,285	414,078	1,249,207	33,257,300
38	33,257,300	1,663,285	399,088	1,264,197	31,993,103
39	31,993,103	1,663,285	383,917	1,279,368	30,713,735
40	30,713,735	1,663,285	368,565	1,294,720	29,419,015
41	29,419,015	1,663,285	353,028	1,310,257	28,108,758
42	28,108,758	1,663,285	337,305	1,325,980	26,782,779
43	26,782,779	1,663,285	321,393	1,341,892	25,440,887
44	25,440,887	1,663,285	305,291	1,357,994	24,082,893
45	24,082,893	1,663,285	288,995	1,374,290	22,708,603
46	22,708,603	1,663,285	272,503	1,390,782	21,317,821
47	21,317,821	1,663,285	255,814	1,407,471	19,910,350
48	19,910,350	1,663,285	238,924	1,424,361	18,485,989
49	18,485,989	1,663,285	221,832	1,441,453	17,044,536
50	17,044,536	1,663,285	204,534	1,458,750	15,585,786
51	15,585,786	1,663,285	187,029	1,476,255	14,109,530
52	14,109,530	1,663,285	169,314	1,493,971	12,615,560
53	12,615,560	1,663,285	151,387	1,511,898	11,103,662
54	11,103,662	1,663,285	133,244	1,530,041	9,573,621
55	9,573,621	1,663,285	114,883	1,548,401	8,025,219
56	8,025,219	1,663,285	96,303	1,566,982	6,458,237
57	6,458,237	1,663,285	77,499	1,585,786	4,872,451
58	4,872,451	1,663,285	58,469	1,604,815	3,267,635
59	3,267,635	1,663,285	39,212	1,624,073	1,643,562
60	1,643,562	1,663,285	19,723	1,643,562	0

Fuente: Autoría Propia

Tabla 30

Estado de Resultados Proyectado 3 años

Estado de Resultados Proyectado			
	año 1	año 2	año 3
Ingresos			
Ventas brutas	986,605,000	1,080,745,93	1,410,063,94
Ventas Netas	986,605,000	1,080,745,93	1,410,63,94
Costo de Ventas	98,660,500	108,074,597	141,006,397
Costo de ventas	98,660,500	108,074,597	141,006,397
Utilidad Bruta	887,944,500	972,671,376	1,269,057,577
Gastos Operativos			
Gastos de venta			
Sueldos y salarios	263,711,448	271,823,448	280,259,928
Materia prima e insumos	273,166,800	300,483,480	390,628,524
Otros gastos de operación	121,200,000	133,320,000	173,316,000
Total Gastos de venta	658,078,248	705,626,928	844,204,452
Gastos administrativos			
Sueldos y salarios	261,407,520	270,047,520	279,033,120
Impuestos sobre nómina	48,300,000	53,130,000	58,443,000
Seguros	6,000,000	6,240,000	6,489,600
Renta	2,000,000	2,080,000	2,163,200
Servicios públicos	6,000,000	6,240,000	6,489,600
Teléfono	6,000,000	6,240,000	6,489,600
Internet	3,600,000	3,744,000	3,893,760
Mantenimiento de equipo	6,000,000	6,600,000	6,864,000
Muebles y equipo de oficina	16,600,000	18,260,000	18,990,400
Total Gastos Administrativos	355,907,520	372,581,50	388,856,20
Total Gastos Operativos	1,013,985,78	1,078,208,448	1,233,0602
Utilidad Operativa	-126,041,268	-105,537,072	35,996,845
Gastos financieros			
Gastos y productos financieros	19,200,000	19,200,000	19,200,000
Total Gastos Financieros	19,200,000	19,200,000	19,200,000
Utilidad Antes De Impuestos	-145,241,268	-124,737,072	16,796,845
Impuestos sobre el ingreso	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Total, impuestos	0	0	0
Utilidad Neta	-145,241,268	-124,737,072	16,796,845

Fuente: Autoría Propia

Conclusiones

El hecho de identificar las áreas de oportunidad para emprender implica mucho más que generar buenas ideas, consideramos que emprender involucra un deseo de satisfacer una necesidad que aqueja a nuestra comunidad y bien sea con un producto o servicio lograr llegar a ese nicho de mercado que está pidiendo soluciones.

También nos queda claro que la propuesta de valor del producto o servicio ofrecido va ligada a los beneficios que perciben nuestros clientes al consumir o utilizar nuestros servicios, que realmente perciban un beneficio y experimenten una mejor experiencia en pocas palabras que les genere satisfacción y sientan que lo que recibieron es justamente por lo que pagaron.

También es claro que para poder desarrollar nuestro proyecto debemos diseñar estrategias para dar a conocer nuestro proyecto y que para la comunidad sea claro a quien va dirigido a fin de garantizar su sostenibilidad

Con este informe se pretende dar a conocer la calidad de los servicios de salud de los habitantes del Bordo Cauca y así prevenir las enfermedades de alto riesgo para salvaguardar salud e integridad de la comunidad.

El modelo de negocio debe tener impacto social que mejore las condiciones de vida de la comunidad donde se desarrolle dando respuesta a un nicho de mercado que demanda un servicio o producto de calidad y cuyo valor social va a estar precisamente en lo que la empresa haga para ser diferente a todas las demás de su sector, por ello es importante conocer el mercado, sus necesidades, el sentir del cliente y como desde nuestra perspectiva como empresa social podemos ayudar a solucionar o a mejorar la calidad de vida de la comunidad.

Design Thinking, herramienta que pretende crear habilidades de aprendizaje a estudiantes a la hora de crear, e innovar de manera eficaz y oportuna generando soluciones al problema, siendo esta la más utilizada por empresas, para proyectos investigativos.

El modelo Canvas nos brinda una guía ágil y paso a paso con una idea de negocio clara con todos los componentes necesarios para el desarrollo de nuevos emprendimientos.

Un modelo de negocio siempre es una dinámica de cambio continuo y es muy importante percibir cuando requiere algún tipo de replanteamiento, debido a que es evidente a lo largo del presente trabajo la necesidad de ajustar el modelo de negocio conforme a los cambios que se fueron realizando a la propuesta de valor.

El sector salud es un campo muy complejo en su funcionamiento, pero el trabajo de investigación nos permitió demostrar que puede ser menos complicado cuando se aplican las herramientas adecuadas y con esto se deduce que muchas veces no son las EPS ni las IPS el problema de fondo en la calidad del servicio, sino la forma como el servicio es llevado al usuario. En Colombia este trabajo se ha enfocado a un negocio de venta de servicios, pero no a proporcionar una experiencia grata al usuario teniendo en cuenta que la salud es un derecho fundamental.

El implementar un buen modelo de negocio, nos puede ayudar a organizar de mejor manera nuestro ciclo de venta y productividad haciendo nuestro negocio más rentable y sostenible en el tiempo.

Se debe ser ordenado en cada proceso debido a que la desorganización nos puede llevar a cometer errores para el desarrollo de nuestra empresa. Es importante reconocer cada proceso que se implementa en nuestro negocio para poder analizarlos y mejorarlos.

Este modelo nos proporciona una gran cantidad de elementos los cuales son indispensables en el desarrollo de un negocio o empresa, nos llevara a ser más acertados y eficientes en la toma de decisiones, además cualquier aplicación puede ser mejorada mediante la optimización de los procesos del negocio

Del presente trabajo podemos concluir que de la buena gestión en la implementación de las estrategias del marketing depende el éxito del proyecto en el Bordo, generando recordación y posicionamiento entre la comunidad por las bondades y beneficios entregados que marcaran la diferencia frente a la competencia.

Hoy en día, debido a la alta competencia en esta industria, se deben ejecutar una sana estrategia de marketing. Se recomienda que estas estrategias sean ejecutadas por una agencia de marketing dedicada para obtener mejores resultados.

La planificación de una estrategia es fundamental para su éxito futuro, el mercado está cambiando y se deben realizar análisis de vez en cuando para ver si los patrones de comportamiento de su público objetivo han cambiado.

Garantizar la máxima satisfacción de consumidores y usuarios mejorando las necesidades y dar más protagonismo y de esta manera atraer más clientes.

Tras el análisis, podemos deducir que, para formar la base de un negocio, es necesario comercializar la marca ya que es una herramienta muy poderosa para presentar su imagen al público objetivo.

La proyección financiera nos da la oportunidad de aterrizar todas las cifras e identificar las verdaderas posibilidades de éxito de nuestro negocio de emprendimiento frente a un mercado

tan competido y complejo como lo es el negocio de la salud, en Vital Ser queremos hacerlo bien para ser rentables y atractivos para los inversionistas.

La importancia de estructurar correctamente los costos y gastos de nuestra empresa nos llevará a tomar buenas decisiones basados en información real y oportuna.

También podemos concluir que lograr el punto de equilibrio es una tarea ardua que requiere mucho trabajo y compromiso mejorando nuestras posibilidades de ser productivos, rentables y sostenibles.

Todo peso cuenta y hay que invertirlo de la forma más eficiente posible, identificando las verdaderas necesidades del negocio y tomando las decisiones que sean necesarias para la ejecución de los presupuestos y logro de objetivos.

La conclusión a este proyecto de emprendimiento es que la inversión inicial es muy alta y requiere de un inversionista que inyecte dinero de forma importante, de lo contrario se dificultaría más la realización y ejecución del proyecto.

Bibliografía

- Agencia, S. (2020). Calculadora de Aportes. Obtenido de Calculadora de Aportes:
<https://pagosimple.com/calculadora-de-aportes/>
- Aguilar Morales, S. (Coord.) & Ocampo Carapia, L. A. (Coord.). (2018). De emprendedor a empresario: haga que su negocio ¡sea negocio!.. Grupo Editorial Patria. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/111870>
- Alcaldía Municipal de Patía. (2020). “De La Mano Con La Comunidad” Plan De Desarrollo 2020-2023. (pp.24-45), Bordo-Cauca. <https://www.patia-cauca.gov.co/MiMunicipio/ProgramadeGobierno/Plan%20de%20Desarrollo%202020%20-%202023.pdf>
- Atención al Ciudadano. (s/f). Gov.co. Recuperado el 10 de noviembre de 2022, de <https://www.sanatoriocontratacion.gov.co/index.php/es/ciudadano/que-es-el-siau>
- Axioma B2B Marketing, u. e. (2001). Catálogo de proveedores para La Salud. Catálogo de proveedores para La Salud: <https://www.catalogodelasalud.com/proveedores/>
- CAUCA, C. D. (2022). tarifas_de_registros_publicos_2022_cccauca.pdf. Obtenido de [tarifas_de_registros_publicos_2022_cccauca.pdf](https://www.cccauca.org.co/sites/default/files/imagenes/tarifas_de_registros_publicos_2022_cccauca.pdf):
https://www.cccauca.org.co/sites/default/files/imagenes/tarifas_de_registros_publicos_2022_cccauca.pdf
- Cauca, G. d. (2012-2015). Línea base de indicadores socio económicos diagnóstico de condiciones sociales y económicas municipio de Patía - bordo. Popayán: Oficina Asesora de Planeación. <http://anterior.cauca.gov.co/sites/default/files/informes/patia.pdf>

- Cauca, S. d. (2021). Secretaría de Salud del Cauca. Obtenido de Secretaría de Salud del Cauca: <https://www.cauca.gov.co/NuestraGestion/Normatividad/Resoluci%C3%B3n%206344%20de%202020.pdf>
- Camacho, L. D. (2020). Empresas sociales. <https://repository.unad.edu.co/handle/10596/31810>
- Cavazos Arroyo, J. (2019). Gestión de empresas sociales: creación del valor social y económico para conseguir el cambio social (p.p. 11-64). Editorial Miguel Ángel Porrúa. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/ereader/unad/191619?page=12>
- Cauca, G. d. (2012-2015). Línea base de indicadores socio económicos diagnóstico de condiciones sociales y económicas municipio de Patía - bordo. Popayán: Oficina Asesora de planeación. <http://anterior.cauca.gov.co/sites/default/files/informes/patia.pdf>
- Cavazos Arroyo, J. (2019). Gestión de empresas sociales: creación del valor social y económico para conseguir el cambio social (pp 11-64). Editorial Miguel Ángel Porrúa. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/ereader/unad/191619?page=66>
- Demografía, D. d. (2020). Análisis de Situación de Salud (ASIS) Colombia 2020. Bogotá. Ministerio de Salud. <https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/VS/ED/PSP/asis-2020-colombia.pdf>
- Colombia, M. de S. y. P. S. (s/f). Triage. Gov.co. Recuperado el 10 de noviembre de 2022, de <https://www.minsalud.gov.co/salud/PServicios/Paginas/triage.aspx10810>
- El Hospital. (s/f). Proveedores. El Hospital. Recuperado el 10 de noviembre de 2022, de <https://www.catalogodelasalud.com/proveedores/>

- Gámez Gutiérrez, J. & Cortés Barrera, J. E. (2018). Emprendedores sociales: cómo hacer la diferencia (p.p.29-52). Corporación Universitaria Minuto de Dios. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/ereader/unad/126046?page=29>
- Giraldo Oliveros, M. E. Ortiz Velásquez, M. & De Castro Abello, M. (2021). Marketing: una versión gráfica. Universidad del Norte. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/185006>
- Gjorevska, N. (2021). Workplace Spirituality and Social Enterprise – a Review and Research Agenda. *Vezetéstudomány / Budapest Management Review*, 52(5), 2–13. <https://doi-org.bibliotecavirtual.unad.edu.co/10.14267/VEZTUD.2021.05.01>
- Giraldo Oliveros, M. (Il.), Juliao Esparragoza, D. (Il.) & Acevedo Navas, C. (2017). Gerencia de marketing. Ecoe Ediciones. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/122439>
- Herrero Vicente, D. O'Callaghan Muñoz, X. (Il.) & Vicente Díaz, M. (Coord.). (2021). Marketing para abogados. Wolters Kluwer España. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/175778> 110 110
- Henao, M. A. (15 de 09 de 2022). Abogado. (I. J. Henao, Entrevistador)
- Hernandez, A. (2022). Consultar-gov. Obtenido de Consultar-gov: <https://consultar-gov.com/eps/consulta-medica-particular/>
- Hospitalización. (s/f). Org.co. Recuperado el 10 de noviembre de 2022, de <https://www.husi.org.co/servicios-y-especialidades/servicios-asistenciales/hospitalizacion>

Industrias Medicol Sas. (s/f). Empresite Colombia - Buscador de Empresas y Negocios de Colombia. <https://empresite.eleconomistaamerica.co/INDUSTRIAS-MEDICOL-SAS.html>

Insumos Médicos en Cali. Páginas Amarillas de Colombia. (s/f).

<https://www.paginasamarillas.com.co/cali/servicios/insumos-medicos>

Jose Eucario Parra Castrillon, J. R. (2019). las rutas posibles de los proyectos de innovación: Un analisis de casos. En valor social (págs. 58-67 Ingenierías USBMed, 10(1), 58–67.

<https://doi-org.bibliotecavirtual.unad.edu.co/10.21500/20275846.3819>

Level Communications, H. Maciá, F. (Dir.) & Santoja, M. (Dir.). (2018). Marketing en redes sociales.. Difusora Larousse - Anaya Multimedia. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/122932>

Martinez, A. O. (2020). PLAN DE DESARROLLO MUNICIPAL PATÍA 2020-2023. Patia - Cauca: Alcaldia Municipal Municipio del Patia, pg 100 a 105. <https://www.patia-cauca.gov.co/>

Mejía Martínez, A. (19,11,2018). OVI unidad 3 Modelo de Negocio Design Thinking. [Archivo de video]. <http://hdl.handle.net/10596/21685>

Minsalud. (03 de 11 de 2019). Concepto Jurídico 201911600291681 de 2019.pdf. Obtenido de Concepto Jurídico 201911600291681 de 2019.pdf:
https://www.minsalud.gov.co/Normatividad_Nuevo/Concepto%20Jur%C3%ADdico%20201911600291681%20de%202019.pdf 111 111

Minsalud. (marzo de 2022). Guía Para Metodología de Cálculo de Costos de Calidad y no Calidad, Ministerio. Obtenido de Guía Para Metodología de Cálculo de Costos de Calidad y no Calidad, Ministerio:

<https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/VP/DOA/Implementacion-sistema-costeo-ips.pdf>

Ministerio de salud. (8 de octubre de 2022) El triage es un sistema de selección y clasificación de pacientes en los servicios de urgencia.

<https://www.minsalud.gov.co/salud/PServicios/Paginas/triage.aspx>

Molano Sterling, A. B., Vega Villanueva, N. R., & Jhon Gonzalo, L. M.(2016). Producción y Comercialización del Aceite Sacha Inchi Cultivado en Colombia con Fines de Exportación a Alemania.

<https://repository.udistrital.edu.co/bitstream/handle/11349/4564/MolanoSterlingAnaBelly2016.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Patía, A. d. (2022). Alcaldía Municipal de Patía. Obtenido de Alcaldía Municipal de Patía:

<https://www.patia-cauca.gov.co/MiMunicipio/Paginas/Presentacion.aspx>

Payroll, S. &. (2020). Solutionsandpayroll.com. Obtenido de Solutionsandpayroll.com:

<https://solutionsandpayroll.com/requisitos-legales-crear-empresa-colombia/>

Patía, A. d. (2022). Alcaldía Municipal de Patía. Obtenido de Alcaldía Municipal de Patía:

<https://www.patiacauca.gov.co/Paginas/PageNotFound.aspx?requestUrl=https://www.patia-cauca.gov.co/MiMunicipio/Paginas/Presentacion.aspx%20112>

Proclama Cauca y Valle. (23 de 07 de 2022). ESE Hospital Nivel I El Bordo terminó con la peor calificación en el Cauca. PROCLAMA Cauca y Valle, págs.

<https://www.proclamadelcauca.com/ese-hospital-nivel-i-el-bordo-con-la-peor-calificacion-en-el-cauca/>.

Preguntas frecuentes para usuarios nuevos. (s/f). Twitter. Recuperado el 10 de noviembre de 2022, de <https://help.twitter.com/es/resources/new-user-faq>

Rosales Chávez, J., Cruz López, L., Domínguez Arce, D., & Parra Castrillón, J. E. (2022). Las rutas posibles de los proyectos de innovación: un análisis de casos. *Ingenierías USBMed*, 10(1), 58–67. <https://doi.org/10.21500/20275846.3819>

Redacción médica. (8 de octubre de 2022). ¿Qué es la diálisis? Tipos, cuidados, preparación y más. <https://www.redaccionmedica.com/recursos-salud/diccionario-enfermedades/dialisis>

Redes Sociales. (s/f). RD Station. Recuperado el 10 de noviembre de 2022, de <https://www.rdstation.com/co/redes-sociales/>

Salud, B. A. (18 de 06 de 2020). Agenda Pro Salud. Obtenido de Agenda Pro Salud: <https://blog.agendapro.com/centros-de-salud/como-abrir-tu-clinica-en-colombia>

School, E. B. (21 de 07 de 2020). 8 fuentes de financiación externas para las empresas. Obtenido de 8 fuentes de financiación externas para las empresas: <https://www.ealde.es/fuentes-financiamiento-externa/>

Sánchez de Puerta, P. (2019). Fundamentos del plan de marketing en marketing. COMM025PO. IC Editorial. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/124250> 113

Sanitas. (8 de octubre de 2022). Medicina Interna – Centros médicos Milenium.

<https://www.sanitas.es/medicosycentros/centros-medicos-milenium/especialidades/medicina-interna/index.html>

Sociedad Radiológica de América del Norte (RSNA) y Colegio Americano de Radiología. (8 de octubre de 2022). ¿Qué hace un radiólogo?

<https://www.google.com/amp/s/www.radiologyinfo.org/es/info/article-your-radiologist%3fgoogle=amp>

Sanitas. (8 de octubre de 2022). ¿De qué se ocupa la odontología?

<https://www.sanitas.es/sanitas/seguros/es/particulares/biblioteca-de-salud/salud-dental/prevencion-diagnostico/odontologia-funciones.html>

Trabajo, M. d. (02 de 12 de 2022). Mi calculadora. Obtenido de Mi calculadora:

<https://www.mintrabajo.gov.co/atencion-al-ciudadano/tramites-y-servicios/mi-calculadora>

Tecnoquímicas. (2022). Tecnoquímicas. <https://www.tqconfiable.com/productos/>

Uribe Palacios, V. J. (2021). Manual del emprendedor: la caja de herramientas para crear tu modelo y plan de negocios. Editorial Uniagustiniana

<https://elibronet.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/199380>

Wikipedia®. (11 de 07 de 2022). Wikipedia. Obtenido de Wikipedia:

[https://es.wikipedia.org/wiki/El_Bordo_\(Cauca\)](https://es.wikipedia.org/wiki/El_Bordo_(Cauca))