

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA IPS CON ESPECIALIDAD  
EN SALUD OCUPACIONAL EN LA CIUDAD DE CALI**

**DILMAR FAVIAN OSORIO CORTES**

**FARAH KATHERINE SOLORZANO MONTEJO**



**UNIVERSIDAD EAN**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS Y CIENCIAS ECONÓMICAS**

**PROGRAMA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

**BOGOTA D.C**

**2013**

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA IPS CON ESPECIALIDAD  
EN SALUD OCUPACIONAL EN LA CIUDAD DE CALI**

**DILMAR FAVIAN OSORIO CORTES  
FARAH KATHERINE SOLORZANO MONTEJO**

**Trabajo de grado para optar el título de  
“Administrador de Empresas”**

**Tutor**

**OMAR CACERES**

**Docente Académico**

**UNIVERSIDAD EAN  
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS Y CIENCIAS ECONÓMICAS  
PROGRAMA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS  
BOGOTA D.C**

**2013**

**Nota de Aceptación**

---

---

---

---

---

---

---

---

Presidente del Jurado

---

Jurado

---

Jurado

## CONTENIDO

	<b>pág.</b>
INTRODUCCIÓN	1
1. RESUMEN EJECUTIVO	2
1.1 Concepto del Negocio	2
1.2 Justificación y antecedentes	3
1.3 Objetivos	6
1.3.1 Objetivos Generales	6
1.3.2 Objetivos Específicos	7
1.4 Estado actual del negocio	7
1.5 Descripción de Productos y/o servicios	7
1.6 Potencial del Mercado en Cifras	8
1.7 Ventajas Competitivas y Propuesta de Valor	9
1.8 Resumen de las Inversiones Requeridas	9
1.9 Proyecciones de Ventas y Rentabilidad	12
1.10 Conclusiones Financieras y Evaluación de Viabilidad	15
1.11 Equipo de trabajo	15
2. MERCADO	16

2.1 Análisis del Sector	16
2.1.1 Caracterización y tendencias del sector en el Valle del Cauca	21
2.1.2 Barreras de entrada y salida	27
2.1.3 Segmentación de mercados	28
2.1.4 Descripción de los consumidores	30
2.2 Estudio de Mercado	31
2.2.1 Riesgos y oportunidades de mercado	36
2.3 Análisis de la Competencia	37
2.4 Estudio de Precios	40
2.5 Plan de Mercadeo	43
2.5.1 Concepto del Producto o Servicio	43
2.5.2 Estrategias de Distribución	43
2.5.3 Estrategias de Precio	44
2.5.4 Estrategias de Promoción	46
2.5.5 Estrategias de Comunicación	47
2.5.6 Estrategias de Servicio	48
2.5.7 Presupuesto de la Mezcla de Mercadeo	48
2.6 Proyección de Ventas	51
3. ASPECTOS TECNICOS	52
3.1 Ficha Técnica del Producto o Servicio	52
3.2 Descripción del Proceso	53
3.3 Necesidades y Requerimientos	55
3.3.1 Características de la tecnología	57

3.3.2 Materias primas y suministros	60
3.4 Localización	62
3.5 Plan de Producción	62
3.5.1 Procesamiento de órdenes y control de inventarios	63
3.5.2 Capacidad de Producción	63
3.6 Planes de control de calidad	64
3.7 Procesos de investigación y desarrollo	64
3.8 Plan de Compras	65
3.9 Costos de Producción	65
3.10 Infraestructura	67
3.11 Mano de obra requerida	67
4. ASPECTOS ORGANIZACIONALES Y LEGALES	69
4.1 Análisis Estratégico	69
4.1.1 Misión	69
4.1.2 Visión	69
4.1.3 Análisis DOFA	70
4.2 Estructura Organizacional	71
4.2.1 Perfiles y funciones	71
4.2.2 Organigrama	101
4.2.3 Esquema de contratación y remuneración	101
4.2.4 Esquema de Gobierno corporativo	104
4.3 Aspectos Legales	105
4.3.1 Estructura Jurídica y tipo de sociedad	105

4.3.2 Regímenes Especiales	108
4.3.2.1 Habilitación (Gobernación Valle del Cauca)	108
4.4 Costos Administrativos	109
4.5 Gastos de Personal	111
4.6 Gastos de Puesta en Marcha	112
4.7 Gastos Anuales de Administración	115
4.8 Organismos de Apoyo	115
5. ASPECTOS FINANCIEROS	116
5.1 Proyecciones Financieras	116
5.1.1 Supuestos generales	116
5.1.2 Balance general	119
5.1.3 Estado de resultados	120
5.1.4 Flujo de efectivo	121
5.1.5 Análisis del Punto de Equilibrio	122
5.2 Indicadores Financieros	123
5.3 Fuentes de financiación	125
5.4 Evaluación financiera	125
6. CONCLUSIONES	130
ANEXOS	131
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	144

**LISTA DE FIGURAS**

	<b>pág.</b>
Figura 1. Evolución de numeros de Contratos	19
Figura 2. Distribucion geografica	22
Figura 3. Ubicación geográfica	38
Figura 4. Descripción del proceso – primera parte	53
Figura 5. Descripción del proceso – segunda parte	54
Figura 6. Organigrama	101
Figura 7. Esquema gobierno corporativo	104

## LISTA DE GRAFICOS

	<b>pág.</b>
Grafico 1. Porcentaje de gasto publico sobre gasto total en salud	16
Grafico 2.Evolucion del gasto per cápita en Colombia	17
Grafico 3. Contratos realizados por departamento	24
Grafico 4. Valor agregado del producto interno bruto, según ramas de la actividad económica – año 2007.	25
Grafico 5. Distribución de ocupados. Promedio 2010	27
Grafico 6. Cuantos clientes tiene su empresa	41
Grafico 7. Análisis respuestas a preguntas 22 a 26 de la Entrevista	42

**LISTA DE CUADROS**

	<b>pág.</b>
Cuadro 1. Cifras importantes	8
Cuadro 2. Barreras de entrada y salida	27
Cuadro 3. Empresas temporales en Cali	28
Cuadro 4. Descripción de los consumidores	30
Cuadro 5. Formato de Entrevista	31
Cuadro 6. Riesgos y oportunidades del mercado	37
Cuadro 7. Estudio de precios	40
Cuadro 8. Entrevista	41
Cuadro 9. Políticas	49
Cuadro 10. Ficha técnica del producto o servicios	52
Cuadro 11. Equipos de laboratorio – especificaciones	57
Cuadro 12. Equipos de diagnóstico – especificaciones	59
Cuadro 13. Equipos para operación en área administrativa	60
Cuadro 14. Insumos	61
Cuadro 15. Capacidad de atención	63
Cuadro 16. Capacidad de producción	64
Cuadro 17. Análisis DOFA	70
Cuadro 18. Perfil y funciones – Gerente general	71

Cuadro 19. Perfil y funciones – Director Salud Ocupacional	74
Cuadro 20. Perfil y funciones –Medico Salud Ocupacional	76
Cuadro 21. Perfil y funciones – Optómetra - Salud Ocupacional	78
Cuadro 22. Perfil y funciones – Terapeuta respiratorio - Salud Ocupacional	80
Cuadro 23. Perfil y funciones – Fonoaudiólogo	82
Cuadro 24. Perfil y funciones – Director De Laboratorio Y Bacteriólogo	85
Cuadro 25. Perfil y funciones – Contador	88
Cuadro 26. Perfil y funciones – Auxiliar de laboratorio y Asistente	91
Cuadro 27. Perfil y funciones – Asistente y auxiliar de enfermería	93
Cuadro 28. Perfil y funciones – Servicio al cliente	96
Cuadro 29. Perfil y funciones – Servicios generales	98
Cuadro 30. Supuestos	109
Cuadro 31. Supuestos	117

**LISTA DE TABLAS**

	<b>pág.</b>
Tabla 1. Presupuesto	10
Tabla 2. Proyección de ventas	14
Tabla 3. Total y porcentaje, IPS y puntos de atención según naturaleza	18
Tabla 4. Ingresos salariales por año	18
Tabla 5. Contratos por actividad económica	20
Tabla 6. Total de IPS públicas en el valle del Cauca	21
Tabla 7. IPS Privadas – Red alternativa	21
Tabla 8. Número de Contratos	23
Tabla 9. Promedio 2006-2010	26
Tabla 10. Tarifas de Examen	44
Tabla 11. Presupuesto de la mezcla de mercadeo	48
Tabla 12. Proyección de Ventas	51
Tabla 13. Presupuesto Equipos	55
Tabla 14. Costos de producción	66
Tabla 15. Nomina	103
Tabla 16. Empleados por prestación de servicios	104
Tabla 17. Gastos de personal	111
Tabla 18. Empleados por prestación de servicios	111

Tabla 19. Presupuesto	112
Tabla 20. Proyección del presupuesto	115
Tabla 21. Proyección de Ventas	118
Tabla 22. Balance general	119
Tabla 23. Estado de Resultados	120
Tabla 24. Flujo de Efectivo	121
Tabla 25. Análisis punto de equilibrio	122
Tabla 26. Indicadores financieros	123
Tabla 27. VPN Y TIR	124
Tabla 28. Relación Costo beneficio	125

## RESUMEN

El siguiente trabajo presenta el paso a paso de la Creación de una empresa orientada a la prestación de Servicios en salud, específicamente en el área de la salud ocupacional, con el fin de avalar el ingreso y retiro en cuanto a condiciones físicas se refiere de los trabajadores vinculados a entidades legalmente constituidas.

Para realizar el análisis empresarial el presente trabajo se estructura en seis capítulos en donde se aborda en primera instancia los antecedentes, justificación y ventajas de la creación de la empresa , en el segundo capítulo se aborda todo el tema de mercado, tales como el análisis del sector, las barreras, los consumidores y las posibles estrategias a implementar.

En una tercera parte se describen los aspectos técnicos, en donde se detalla las necesidades tanto de personal como de tecnología, las materias primas y locaciones requeridas para el desarrollo de la labor.

En el cuarto capítulo se abarcan los temas correspondientes a la parte administrativa y organizativa, al igual que la parte legal y gubernamental.

En el quinto capítulo se realiza el análisis más importante, pues el análisis financiero es el que finalmente determina la viabilidad del proyecto.

Términos clave: Salud, Salud Ocupacional, Eficiencia, calidad, Proyecto

## INTRODUCCIÓN

El sector de la salud en Colombia se ha visto notoriamente afectado por las deficiencias en el sistema, por ello es de suma importancia buscar los mecanismos necesarios y eficientes para ofrecer unos servicios óptimos como es la prestación de servicios en salud.

Por lo anterior, se presenta una Propuesta encaminada a la creación de una empresa orientada a la prestación de los servicios en el área de salud ocupacional y del trabajo con el fin de emitir un concepto sobre la aptitud, mediante las pruebas correspondientes, sobre las cuales se determina las condiciones para el ingreso de los colaboradores a una empresa.

Adicional a lo anterior la parte normativa y legal creada para las empresas, exige el cumplimiento del cubrimiento tanto en salud como en riesgos profesionales de todos los colaboradores, por ello ofrece un amplio mercado al cual se pretende llegar.

Uno de las fortalezas con las que se cuenta es la de avalar la aptitud de los trabajadores de las diferentes empresas y que estas así puedan preservar, cuidar y promover estilos de vida saludable a todo el talento humano que desarrolla actividades dentro de las mismas.

## **1. RESUMEN EJECUTIVO**

### **1.1 Concepto del Negocio**

El sector económico donde se va a desarrollar el negocio es el de servicios, más específicamente el de la salud ocupacional.

El propósito del negocio es el de prestar los servicios en el área de salud ocupacional y del trabajo, generando los conceptos de aptitud mediante el diagnósticos de las condiciones de salud del examen de ingreso, el periódico y egreso de los pacientes o empleados de los diferentes sectores económicos en la sociedad.

Este servicio está dirigido a todas las empresas, legalmente constituidas, pues por normatividad se exige el cumplimiento de ciertas leyes que velan por la seguridad del trabajador, esto nos pone en el mercado como un servicio necesario e ineludible para cualquier empresa que tenga una actividad económica activa pues el objetivo de éstos es avalar la aptitud de los trabajadores de las diferentes empresas y que estas así puedan preservar, cuidar y promover estilos de vida saludable a todo el talento humano que desarrolla actividades dentro de las mismas.

Para tener contacto con los clientes potenciales se han identificado tres maneras:

1. la primera es directamente con el cliente llevando la negociación entre partes,
2. la segunda por medio de la figura de la ARP o ARL; esta es otra de las obligaciones legales que deben cumplir las empresas en Colombia, tener una administradora de riesgos profesionales que manejen la parte de contratación de sus empleados.

3. Y la tercera por medio de temporales que son empresas que manejan un alto nivel de personal que rota entre sus operaciones.

Es claro que en el mercado hay empresas que también prestan la misma clase de servicios, sin embargo tenemos un factor diferenciador importante, y es la efectividad del mismo de acuerdo a la organización que tendrán nuestros procesos durante la operación. En palabras más sencillas el proceso y entrega de resultados es más rápida, conservando la calidad que requiere cualquier servicio que tenga que ver con la salud.

Es importante evidenciar que los recursos más destacables con los que se cuenta para iniciar esta idea de negocio somos los socios que estamos involucrados en llevar a cabo este proyecto. Pues nuestra formación emprendedora nos permite tener una visión clara y holística del negocio, proponiéndonos metas de crecimiento desde el inicio y desarrollo de la idea. Además se cuenta con un socio estratégico con amplia información y experiencia en el sector en el que pretendemos incursionar que complementa de manera positiva el grupo de trabajo que se encargara de desarrollar este proyecto.

## **1.2 Justificación y antecedentes**

La población laboral en Colombia ha sufrido una transformación y evolución dada la informalidad en la que se desarrollaban las actividades económicas dentro del país en el pasado. Sin embargo, el proceso ha sido rápido y la rigurosidad que ha impuesto la ley en este tema ha sido evidente, es por esto que las empresas ahora deben acatar las normas con mayor imposición por que las sanciones a las que se exponen pueden afectar su ejercicio de manera drástica.

De acuerdo a lo argumentado por la (Universidad del Valle, 2011)

**Marco legal.** La **Ley 100 de 1993** estableció la estructura de la **Seguridad Social** en el país, la cual consta de tres componentes como son:

1. *El Régimen de Pensiones*
2. *Atención en Salud*
3. *Sistema General de Riesgos Profesionales.*

*Cada uno de los anteriores componentes tiene su propia legislación y sus propios entes ejecutores y fiscales para su desarrollo.*

*En el caso específico del **Sistema de Riesgos Profesionales**, existe un conjunto de normas y procedimientos destinados a prevenir, proteger y atender a los trabajadores de los efectos de las enfermedades profesionales y los accidentes que puedan ocurrirles con ocasión o como consecuencia del trabajo que desarrollan, además de mantener la vigilancia para el estricto cumplimiento de la normatividad en Salud Ocupacional.*

*El pilar de esta Legislación es el **Decreto Ley 1295 de 1994**, cuyos objetivos buscan establecer las actividades de promoción y prevención tendientes a mejorar las condiciones de trabajo y salud de los trabajadores, fijar las prestaciones de atención en salud y las prestaciones económicas derivadas de las contingencias de los accidentes de trabajo y enfermedad profesional, vigilar el cumplimiento de cada una de las normas de la Legislación en Salud Ocupacional y el esquema de administración de Salud Ocupacional a través de las ARP.*

*Particularmente, el **Decreto 1295 en su Artículo 21 Literal D**, obliga a los empleadores a programar, ejecutar y controlar el cumplimiento del programa*

*de Salud Ocupacional en la empresa y su financiación. En el Artículo 22 Literal D, obliga a los trabajadores a cumplir las normas, reglamentos e instrucciones del programa de Salud Ocupacional de las empresas.*

*En la Resolución 001016 de 1989 en el Artículo 4 y Parágrafo 1, se obliga a los empleadores a contar con un programa de Salud Ocupacional, específico y particular, de conformidad con sus riesgos potenciales y reales y el número de los trabajadores. También obliga a los empleadores a destinar los recursos humanos financieros y físicos, indispensables para el desarrollo y cumplimiento del programa de Salud Ocupacional, de acuerdo a la severidad de los riesgos y el número de trabajadores expuestos. Igualmente los programas de Salud Ocupacional tienen la obligación de supervisar las normas de Salud Ocupacional en toda la empresa, y en particular, en cada centro de trabajo.*

*Dada la complejidad y magnitud de esta tarea, se hace necesario que los programas de Salud Ocupacional sean entes autónomos, que dependan directamente de una unidad Staff de la empresa, para permitir una mejor vigilancia y supervisión en el cumplimiento de cada una de las normas emanadas de la Legislación de Salud Ocupacional.*

*A continuación se describen los principales Decretos y Resoluciones que reglamentan la **Salud Ocupacional en Colombia**:*

- 1. Ley 9a. De 1979, es la Ley marco de la Salud Ocupacional en Colombia.*
- 2. Resolución 2400 de 1979, conocida como el "Estatuto General de Seguridad".*

3. *Decreto 614 de 1984, que crea las bases para la organización y administración de la Salud Ocupacional.*
4. *Resolución 2013 de 1986, que establece la creación y funcionamiento de los Comités de Medicina, Higiene y Seguridad Industrial en las empresas.*
5. *Resolución 1016 de 1989, que establece el funcionamiento de los Programas de Salud Ocupacional en las empresas.*
6. *Decreto 1295 de 1994, que establece la afiliación de los funcionarios a una entidad Aseguradora en Riesgos Profesionales (ARP).*
7. *Decreto 1346 de 1994, por el cual se reglamenta la integración, la financiación y el funcionamiento de las Juntas de Calificación de Invalidez.*
8. *Decreto 1772 de 1994, por el cual se reglamenta la afiliación y las cotizaciones al Sistema General de Riesgos Profesionales.*
9. *Decreto 1832 de 1994, por el cual se adopta la Tabla de Enfermedades Profesionales.*
10. *Decreto 1834 de 1994, por el cual se reglamenta el funcionamiento del Consejo Nacional de Riesgos Profesionales.*

### **1.3 Objetivos**

#### ***1.3.1 Objetivos Generales***

Formular un plan de negocios para la creación de una IPS llamada PROSALUD

CALI S.A.S

### ***1.3.2 Objetivos Específicos***

1. Formular un plan de mercadeo
2. Formular un plan operacional y de servicio.
3. Formular un plan organizacional
4. Formular un plan financieros

### **1.4 Estado actual del negocio**

El negocio se encuentra en un estado de planeación, estudio de mercado y estudio financiero. Se pretende la ejecución y puesta en marcha del mismo después de terminar el plan de negocios para tener unas conclusiones claras de las proyecciones reales del proceso de implementación del negocio.

### **1.5 Descripción de Productos y/o servicios**

El core del negocio es prestar un servicio integral, ecuánime y de calidad en salud ocupacional y medicina preventiva del trabajo.

El servicio específicamente se prestara como herramienta para determinar la aptitud física y de salud de los aspirantes para trabajar, de acuerdo al perfil del cargo laboral que se requiera por cada una de las temporales que son nuestro cliente objetivo. El certificado de aptitud que es el documento de entrega final, se diligenciara después de la toma de los exámenes oportunos, relacionados a continuación:

1. Exámenes de Laboratorio
2. Audiometría Ocupacional
1. Espirometría Ocupacional
2. Visiometría Ocupacional
3. Optometría Ocupacional
4. Prueba Vestibular
5. Examen Médico con énfasis osteomuscular y laboral
6. Seguimiento epidemiológico de las condiciones de salud de los usuarios del servicio.
7. Consultoría para la creación de profesiogramas y recomendaciones específicas de los exámenes propuestos por cada perfil a evaluar.

### 1.6 Potencial del Mercado en Cifras

El Mercado y Clientes potenciales están identificados como las empresas de servicios temporales que desarrollan sus operaciones en la ciudad de Cali. Se debe tener en cuenta que para el proyecto el aumento en contratación es fundamental pues determina la afluencia de personal que se atenderá.

**Cuadro 1.** *Cifras importantes*

Cifras Importantes	
<b>Número de contratos con trabajadores en misión, de empresas de servicios temporales en el Valle del Cauca.</b>	240.325 contratos A 2011
<b>Variación del número de contratos en el Valle del Cauca.</b>	20.61% de incremento
<b>Número de Empresas de Servicios Temporales en el Valle del Cauca</b>	40 Sucursales 2011

*Nota.* Autores

Estas cifras e indicadores son determinantes para el proyecto, debido a que enmarca la cantidad de personal que requiere de manera obligatoria un servicio de salud ocupacional, por esto se tomó en consideración la dependencia del aumento de contratación de las empresas de servicios temporales y la cantidad de personas atendidas en el servicio de salud ocupacionales debido a que las cifras son directamente proporcionales.

### **1.7 Ventajas Competitivas y Propuesta de Valor**

Las ventajas de la empresa sobre la competencia son las siguientes:

1. Entrega oportuna con resultados de alta calidad.
2. Seguimiento y contacto constante con los clientes.
3. Exámenes realizados por profesionales calificados y certificados.

Después de la prestación del servicio se entregara un informe epidemiológico de frecuencia bimensual de acuerdo a la afluencia de pacientes atendido.

### **1.8 Resumen de las Inversiones Requeridas**

De acuerdo la naturaleza del proyecto, la inversión es de \$157, 3 Millones y Cada Socio Aportara \$78.9 Millones, los cuales se usaran para la estructuración, compra de equipos, adecuación de la locación, pago de salarios de los dos primeros meses y proveedores. Esta se relaciona en el siguiente cuadro.

**Tabla 1. Presupuesto**

<b>Presupuesto</b>			
<b>Locación</b>			
Arriendo	2	\$ 3,000,000.00	\$ 6,000,000.00
Proveedores	2	\$ 6,000,000.00	\$ 12,000,000.00
Servicios públicos	2	\$ 4,000,000.00	\$ 8,000,000.00
Adecuación	1	\$ 7,301,556.00	\$ 7,301,556.00
Otros gastos	2	\$ 3,000,000.00	\$ 6,000,000.00
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 39,301,556.00</b>
<b>Operación - Planta Y Equipo</b>			
Camillas	6	\$ 165,000.00	\$ 990,000.00
Escritorios	7	\$ 80,000.00	\$ 560,000.00
Sillas para médicos	13	\$ 80,000.00	\$ 1,040,000.00
Sillas sala de espera	7	\$ 293,000.00	\$ 2,051,000.00
Recepción	1	\$ 500,000.00	\$ 500,000.00
Computadores	9	\$ 1,200,000.00	\$ 10,800,000.00
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 15,941,000.00</b>
<b>Administración Planta Y Equipo</b>			
Escritorio administración	4	\$ 200,000.00	\$ 800,000.00
Sillas administración	4	\$ 80,000.00	\$ 320,000.00
Escritorio gerencia	1	\$ 300,000.00	\$ 300,000.00
Silla gerencia	1	\$ 300,000.00	\$ 300,000.00
Papelería	1	\$ 1,000,000.00	\$ 1,000,000.00
Licencias software	14	\$ 250,000.00	\$ 3,500,000.00
Computadores	5	\$ 1,200,000.00	\$ 6,000,000.00
Teléfonos	5	\$ 30,000.00	\$ 150,000.00
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 12,370,000.00</b>

Tabla 1. (Continua)

<b>Provisión Salarial 2 Mes Porque 2 Meses</b>			
Asistente 1	2	\$ 620,624.00	\$ 1,241,248.00
Asistente 2	2	\$ 620,624.00	\$ 1,241,248.00
Paraclínico audio	2	\$ 1,200,000.00	\$ 2,400,000.00
Paraclínico opto	2	\$ 1,200,000.00	\$ 2,400,000.00
Paraclínico espiro	2	\$ 600,000.00	\$ 1,200,000.00
Bacteriología	2	\$ 1,400,000.00	\$ 2,800,000.00
Contabilidad	2	\$ 1,200,000.00	\$ 2,400,000.00
Gerencia	2	\$ 1,500,000.00	\$ 3,000,000.00
Asesor gerencia	2	\$ 600,000.00	\$ 1,200,000.00
Servicio al cliente	2	\$ 620,624.00	\$ 1,241,248.00
Medico 1	2	\$ 4,500,000.00	\$ 9,000,000.00
Medico 2	2	\$ 4,500,000.00	\$ 9,000,000.00
Medico 3	2	\$ 4,500,000.00	\$ 9,000,000.00
Medico 4	2	\$ 4,500,000.00	\$ 9,000,000.00
		<b>Subtotal</b>	<b>\$ 55,123,744.00</b>
<b>Equipo Laboratorio</b>			
Olla esterilizadora	1	\$ 600,000.00	\$ 600,000.00
Balanza	1	\$ 49,000.00	\$ 49,000.00
Multitimer	1	\$ 39,000.00	\$ 39,000.00
Abx micros	1	\$ 6,000,000.00	\$ 6,000,000.00
Congelador	1	\$ 1,400,000.00	\$ 1,400,000.00
Nevera reactivos	1	\$ 350,000.00	\$ 350,000.00
Nevera microbiológica	1	\$ 350,000.00	\$ 350,000.00
Nevera vacunas	1	\$ 350,000.00	\$ 350,000.00
Termohigrometro	1	\$ 130,000.00	\$ 130,000.00
Termómetro patrón	1	\$ 58,000.00	\$ 58,000.00
Centrifuga análoga 12	2	\$ 890,000.00	\$ 1,780,000.00
Piano	1	\$ 220,000.00	\$ 220,000.00

**Tabla 1.** (Continúa)

Microscopio binocular	1	\$ 2,880,000.00	\$ 2,880,000.00
Incubadora laboratorio	1	\$ 1,400,000.00	\$ 1,400,000.00
Horno de secado	1	\$ 1,700,000.00	\$ 1,700,000.00
Pipetas	4	\$ 220,000.00	\$ 880,000.00
		Subtotal	<b>\$ 18,186,000.00</b>
<b>Equipos Paraclínicos</b>			
Tensiómetro	4	\$ 40,000.00	\$ 160,000.00
Pesas	4	\$ 80,000.00	\$ 320,000.00
Estuche diagnóstico	4	\$ 350,000.00	\$ 1,400,000.00
Audiómetro	1	\$ 1,790,000.00	\$ 1,790,000.00
Cabina sonoamortiguada	1	\$ 5,600,000.00	\$ 5,600,000.00
Retinoscopio	1	\$ 747,700.00	\$ 747,700.00
Lensómetro	1	\$ 850,000.00	\$ 850,000.00
Queratómetro	1	\$ 1,800,000.00	\$ 1,800,000.00
Silla hidráulica - caja de prueba	1	\$ 1,500,000.00	\$ 1,500,000.00
Espirómetro	1	\$ 2,300,000.00	\$ 2,300,000.00
		SUBTOTAL	<b>\$ 16,467,700.00</b>
<b>Total Inversión Y Provisión 2 Meses</b>			<b>\$ 157,390,000.00</b>

Nota. Autores

### 1.9 Proyecciones de Ventas y Rentabilidad

Por la conformación de las tarifas que estipulan esta proyección de ventas se realizó un sondeo en el sector y se mantuvieron las tarifas más bajas, dando un escenario normal. Se tuvieron en cuenta los exámenes más recurrentes para realizar las proyecciones en ventas de este plan de negocios para los próximos 6 años.

Estas proyecciones delimitaran el flujo de caja del proyecto, y la capacidad de crecimiento en cuanto a rentabilidad y expansión del negocio. Se sectorizara por exámenes realizados de acuerdo a la especialidad que el negocio ofrece, para así poder hacer un buen análisis de los requerimientos del cliente y el negocio como tal.

Se cuantificó una proyección en ventas en el primer año de \$759.000.000, incrementando estas en un 3% durante los siguientes años respectivamente, 1.5% menos que el de la inflación esperada por el Banco de la República.

Tabla 2. Proyección de ventas

PROYECCION DE VENTAS									
LOCACION									
	AÑO 1			AÑO 2			AÑO 3		
CONCEPTO	Cantidad Por Año	Valor Unitario	INCREMENTO 0% TOTAL RALIZADO	Cantidad Por Año	Valor Unitario	INCREMENTO 3% TOTAL REALIZADO	Cantidad Por Año	Valor Unitario	INCREMENTO 3% TOTAL REALIZADO
Audiometrías	4500	\$ 10.500,00	\$ 47.250.000,00	4550	\$ 10.815,00	\$ 49.208.250,00	4650	\$ 11.139,45	\$ 51.798.442,50
Espirometrías	4500	\$ 10.500,00	\$ 47.250.000,00	4550	\$ 10.815,00	\$ 49.208.250,00	4650	\$ 11.139,45	\$ 51.798.442,50
Optometrías	2250	\$ 10.500,00	\$ 23.625.000,00	2300	\$ 10.815,00	\$ 24.874.500,00	2400	\$ 11.139,45	\$ 26.734.680,00
Visiometría	2250	\$ 7.500,00	\$ 16.875.000,00	2300	\$ 7.725,00	\$ 17.767.500,00	2400	\$ 7.956,75	\$ 19.096.200,00
Exámenes Médicos	12000	\$ 13.000,00	\$ 156.000.000,00	12050	\$ 13.390,00	\$ 161.349.500,00	12150	\$ 13.791,70	\$ 167.569.155,00
Laboratorios (aprox)	48000	\$ 6.000,00	\$ 288.000.000,00	48050	\$ 6.180,00	\$ 296.949.000,00	48150	\$ 6.365,40	\$ 306.494.010,00
Prueba Vestibular	6000	\$ 30.000,00	\$ 180.000.000,00	6050	\$ 30.900,00	\$ 186.945.000,00	6150	\$ 31.827,00	\$ 195.736.050,00
<b>SUBTOTAL</b>			<b>\$ 759.000.000,00</b>			<b>\$ 786.302.000,00</b>			<b>\$ 819.226.980,00</b>
	AÑO 4			AÑO 5			AÑO 6		
CONCEPTO	Cantidad Por Año	Valor Unitario	INFLACION 3%	Cantidad Por Año	Valor Unitario	INFLACION3%	Cantidad Por Año	Valor Unitario	INFLACION3%
Audiometrías	4800	\$ 11.473,63	\$ 55.073.440,80	5000	\$ 11.817,84	\$ 59.089.212,53	5250	\$ 12.172,38	\$ 63.904.983,35
Espirometrías	4800	\$ 11.473,63	\$ 55.073.440,80	5000	\$ 11.817,84	\$ 59.089.212,53	5250	\$ 12.172,38	\$ 63.904.983,35
Optometrías	2550	\$ 11.473,63	\$ 29.257.765,43	2750	\$ 11.817,84	\$ 32.499.066,89	3000	\$ 12.172,38	\$ 36.517.133,34
Visiometría	2550	\$ 8.195,45	\$ 20.898.403,88	2750	\$ 8.441,32	\$ 23.213.619,21	3000	\$ 8.694,56	\$ 26.083.666,67
Exámenes Médicos	12300	\$ 14.205,45	\$ 174.727.047,30	12500	\$ 14.631,61	\$ 182.895.181,63	12750	\$ 15.070,56	\$ 192.149.677,82
Laboratorios (aprox)	48300	\$ 6.556,36	\$ 316.672.284,60	48500	\$ 6.753,05	\$ 327.523.063,71	48750	\$ 6.955,64	\$ 339.087.666,73
Prueba Vestibular	6300	\$ 32.781,81	\$ 206.525.403,00	6500	\$ 33.765,26	\$ 219.474.217,95	6750	\$ 34.778,22	\$ 234.753.000,05
<b>SUBTOTAL</b>			<b>\$ 858.227.785,80</b>			<b>\$ 903.783.574,43</b>			<b>\$ 956.401.111,30</b>

Nota. Autores

### **1.10 Conclusiones Financieras y Evaluación de Viabilidad**

Dado el proyecto y los integrantes del equipo de trabajo se determinó que existirán dos socios capitalistas que serán los encargados de manejar, gerenciar y tramitar la documentación pertinente para realizar el proyecto. En una visión general se concluye que el proyecto es financieramente viable, pues los accionistas están dispuestos a poner el dinero para realizar este proyecto.

Ahora bien si se observan las condiciones del proyecto se determina que es un proyecto de alta rentabilidad y con amplio espectro de crecimiento.

### **1.11 Equipo de trabajo**

El equipo de trabajo está compuesto por cinco personas inicialmente. Estas son de vital importancia para llevar a cabo este proyecto. Debido a que la ubicación geográfica del proyecto es el Valle del Cauca más específicamente Cali, el personal se encontrara en movimiento constante a esta ciudad hasta el momento de abrir el servicio.

Dos emprendedores de la Universidad EAN,

Una persona con experiencia en el Sector de Salud Ocupacional,

Un médico especialista en Salud Ocupacional

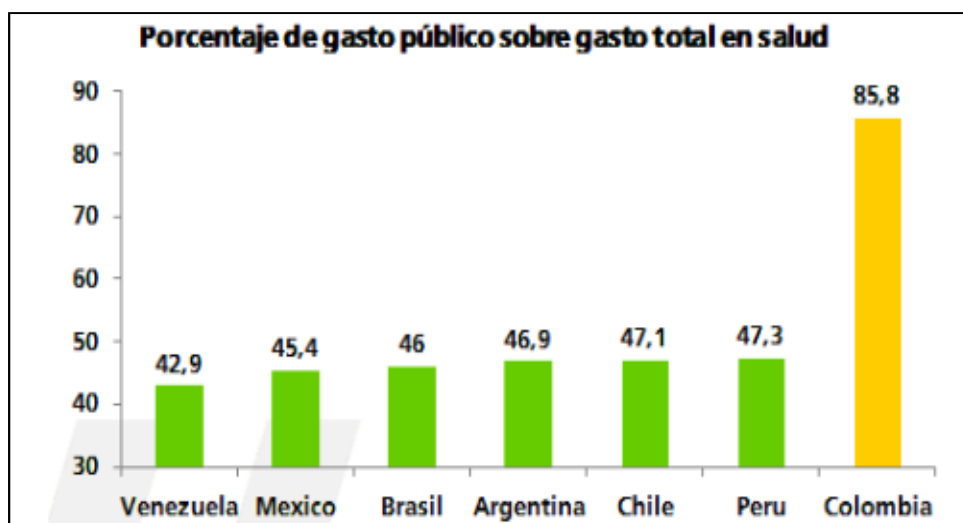
Un contador que nos apoyara en el manejo de cuentas

## 2. MERCADO

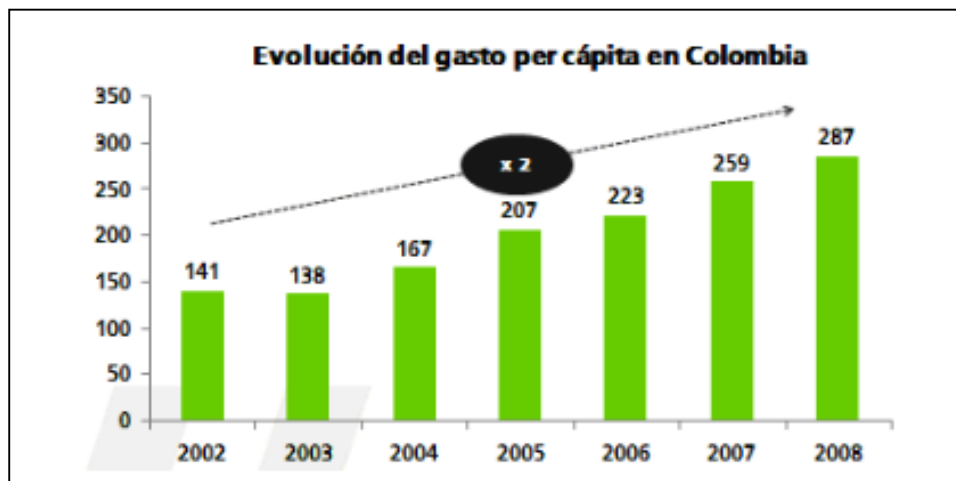
### 2.1 Análisis del Sector

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

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



*Grafico 1. Porcentaje de gasto publico sobre gasto total en salud. (DANE, 2009)*



*Grafico 2. Evolucion del gasto per cápita en Colombia.* (DANE, 2009)

En Colombia los entes reguladores del sistema de salud son El Ministerio de Salud y Protección Social, La Superintendencia de Salud, La Secretaria de Salud, y las Diferentes Gobernaciones que son participes de la toma de decisiones y proyectos en marcha en el país según la región.

De acuerdo al Ministerio de Salud y Protección Social, existen cinco programas para el cumplimiento de las metas e indicadores para su gestión durante el cuatrienio 2010 – 2014, enmarcadas en los siguientes numerales:

1. Unificación y universalización del régimen subsidiado
2. Prestación de servicios de salud de calidad
3. Vacunación- Programa Ampliado de Inmunización
4. Protección Salud Pública, Promoción y Prevención
5. Sostenibilidad Financiera

Según estas metas y el alcance del proyecto se debe tener en cuenta que el Registro Especial de Prestadores de Servicios de Salud, en el país existen un total de 16.944 puntos de atención, agrupados 8.828 Instituciones prestadoras de servicios de salud.

**Tabla 3.** Total y porcentaje, IPS y puntos de atención según naturaleza

Tipo IPS	Total IPS		Total Puntos de Atención (Sedes)	
Públicas	1.047	12%	3.786	22%
Privadas	7.781	88%	13.158	78%
<b>Total</b>	<b>8.828</b>		<b>16.944</b>	

**Fuente:** Registro Especial de Prestadores de Servicios de Salud (REPS), Marzo 2.012.

Nota. (Registro especial de prestadores de servicios de salud (REPS), 2012)

En este caso dado que este plan de negocio se encuentra en el sector de Salud Ocupacional Específicamente, es determinante tener en cuenta el comportamiento del sector temporal, pues son estas empresas que se desenvuelven en este sector quienes darán las cifras de personas que se atenderán. Ya que como se ha mencionado anteriormente el crecimiento y solicitud del servicio es directamente proporcional.

El sector de servicio temporal en Colombia entre los años 2008, 2009, y 2010 ha aportado con más de 930.281 contratos para el año 2008 frente a 1.142.646 contrato en el año 2010 esto se tomó como base del salario mínimo que son la mayoría de los contratos que realizan bajo este tipo de salió.

**Tabla 4.** Ingresos salariales por año

<b>Ingresos Salariales Año</b>					
<b>Año</b>	<b>Contratos</b>	<b>Salario</b>	<b>Auxilio de Transporte</b>	<b>Total</b>	<b>Salarios año</b>
<b>2008</b>	930.281	461.500	55.000	513.500	5.7 billones
<b>2009</b>	978.913	496.900	59.200	556.100	6.5 billones
<b>2010</b>	1.142.646	515.000	61.500	576.500	7.9 billones

Nota. (ACOSSET, 2010)

Es de gran importancia para el país y para la economía nacional el personal contratado por las temporales en Colombia durante los años 2008, 2009 y 2010.

Según ACOSET (Asociación Colombiana de Empresas de Servicios Temporales) para el año 2010 se generaron 1.142.646 contratos laborales frente a 978.917 de año 2009, dándose una variación del 16.7%. Estos contratos representan 7.9 billones de pesos al año, de los salarios de los empleados del 2010, que arrojan aportes anuales para pensiones, salud y ARP de 2.41 billones de pesos, y de aportes parafiscales de 711.000 millones de pesos.

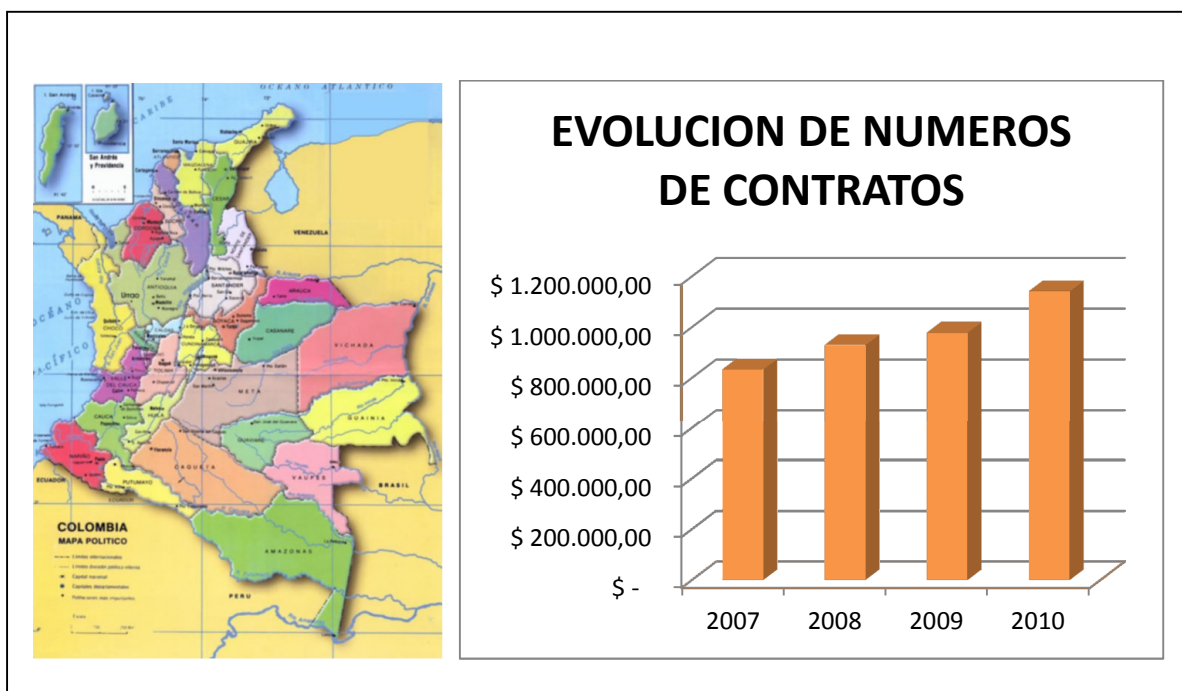


Figura 1. Evolución de números de Contratos. (ACOSET, 2010)

Debido a que en el mercado Colombiano se desarrollan varias actividades económicas la contratación se divide en las mismas de manera porcentual, teniendo a la industria manufacturera como el sector que más contratos realiza por medio de temporales 23.5% con 268.325 contratos y la explotación de minas y canteras la menor con un 4.3% con 49.698 contratos.

**Tabla 5.** *Contratos por actividad económica*

<b>Contratos por actividad económica 2010</b>	<b>Totales</b>	<b>Porcentaje</b>
Industria Manufacturera	268.35	23.5%
Comercio al Por Mayor y Menor	161.322	14.1%
Establecimientos Financiero, seguros e inmobiliaria	153.428	13.4%
Servicios Personales y Comunes	153.122	13.4%
Construcción	78.451	6.9%
Actividades no bien especificas	79.526	7%
Transportes y Comunicaciones	75.627	6.6%
Agricultura, Ganadería, Silvicultura, caza y pesca	71.846	6.3%
Electricidad, agua, gas y vapor	51.301	4.5%
Explotación de minas y canteras	49.698	4.3%
<b>Totales</b>	<b>1.142.646</b>	<b>100%</b>

*Nota.* (ACOSSET, 2010)

Es obligación de las empresas tener un servicio de salud ocupacional de apoyo para certificar las condiciones de salud de los empleados. En Colombia cada vez es más rigurosa la legislación para este tipo de servicios en cuanto a prestación y obligatoriedad. De 2009 a 2010 los contratos en misión fueron 199.264 y 240.325, lo que indica un incremento y crecimiento proyectado en el departamento cuya capital es Cali, donde se desarrollaran las operaciones del proyecto.

### 2.1.1 Caracterización y tendencias del sector en el Valle del Cauca

Según la Gobernación del Valle del Cauca y Red Departamental de Prestación de Servicios de Salud, el total de IPS públicas en el Sector es 58, y las Privadas son 831.

**Tabla 6.** Total de IPS públicas en el valle del Cauca

<b>RED PUBLICA DE SERVICIOS DE SALUD DEL VALLE DEL CAUCA</b>	
<b>RED DE SERVICIOS</b>	<b>No. IPS</b>
<b>TOTAL IPS PUBLICAS Y PRIVADAS</b>	<b>58</b>
<b>IPS NIVEL III</b>	<b>1</b>
<b>IPS ESPECIALIZADAS</b>	
Salud Mental	1
Pediátrica	1
<b>IPS NIVEL II</b>	<b>11</b>
<b>IPS NIVEL I</b>	<b>44</b>

*Nota.* (Gobernación del Valle del Cauca, 2011)

**Tabla 7.** IPS Privadas – Red alternativa

<b>IPS PRIVADAS - RED ALTERNA</b>		
<b>Total IPS Privadas de BAJA - MEDIANA Y ALTA COMPLEJIDAD</b>	<b>Total Cali</b>	<b>Total Dpto</b>
	831	1675

*Nota.* (Gobernación del Valle del Cauca, 2011)

La distribución geográfica de las mismas está concentrada en su mayor parte en el sur del departamento como se relaciona en la siguiente información.

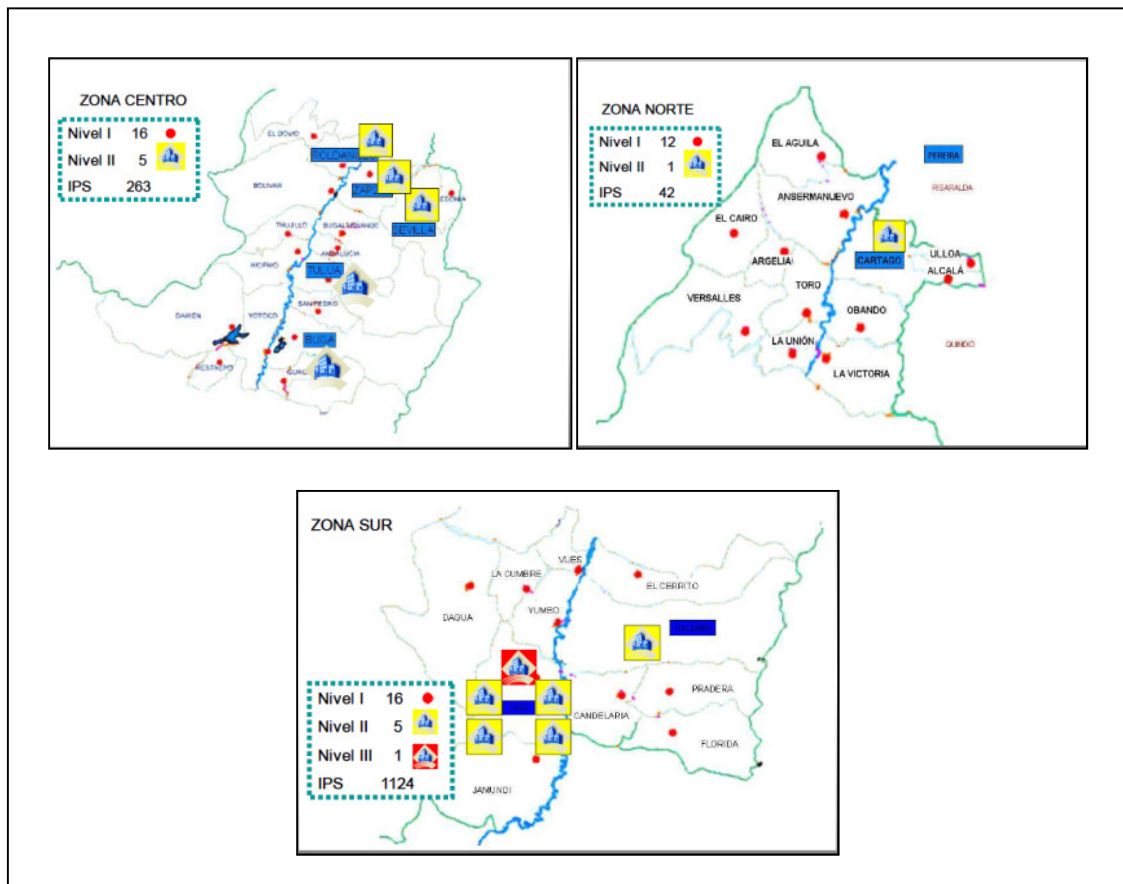


Figura 2. **Distribución geográfica.** (Gobernación del Valle del Cauca, 2011)

Para el estudio de mercado se va a tener en cuenta el comportamiento del sector de las empresas temporales en Colombia; cabe resaltar que el sector de la salud y en especial el de la salud ocupacional en el departamento del valle del cauca ha tenido un buen comportamiento debido a que en este departamento se encuentran ubicadas las empresas que tienen menor índice de informalidad al momento de contratar personal.

Como el proyecto se desarrollara en el departamento del Valle del Cauca, geográficamente en este sector del país se observa según estudios de ACOSET que hubo un gran impacto y crecimiento porcentual en el número de contratos, reflejando una variación del 2008 al 2009 de 3.20% y de 2009 a 2010 de 20.61%.

**Tabla 8. Número de Contratos**

Departamento	2008	2009	Variación
Risaralda	9.355	10.234	9,40%
Magdalena	8.106	8.860	9,30%
Nariño	2.718	2.968	9,20%
Santander	21.080	22.998	9,10%
N. Santander	15.545	16.959	9,10%
Meta	1.827	1.993	9,09%
Quindío	7.924	8.629	8,90%
Tolima	7.606	8.268	8,70%
Atlántico	96.177	103.551	7,67%
Bolívar	41.284	43.825	6,15%
Cundinamarca	335.993	355.144	5,70%
Arauca	239	251	5,02%
Antioquia	131.532	137.187	4,30%
Caldas	13.085	13.517	3,30%
<b>Valle</b>	<b>193.086</b>	<b>199.264</b>	<b>3,20%</b>
Huila	4.090	4.216	3,08%
Sucre	6.575	6.739	2,49%
Guajira	429	438	2,10%
Cesar	4.709	4.770	1,30%
Córdoba	9.114	9.205	1,00%
Urabá	930	939	0,97%
Casanare	2.448	2.468	0,82%
Cauca	5.913	5.954	0,69%
Caquetá	1.003	1.008	0,50%
San Andrés	5.455	5.466	0,20%
Boyacá	4.058	4.062	0,10%
<b>Total</b>	<b>930.281</b>	<b>978.913</b>	<b>5,22%</b>

Departamento	2009	2010	Variación
Risaralda	10.234	12.452	21,67%
Magdalena	8.860	9.323	5,23%
Nariño	2.968	3.150	6,13%
Santander	22.998	25.313	10,07%
N. Santander	16.959	21.962	29,50%
Meta	1.993	2.025	1,61%
Quindío	8.629	11.327	31,27%
Tolima	8.268	9.982	20,73%
Atlántico	103.551	127.367	23%
Bolívar	43.825	51.320	17,10%
Cundinamarca	355.144	395.158	11,27%
Arauca	251	275	9,56%
Antioquia	137.187	168.054	22,50%
Caldas	13.517	14.870	10,01%
<b>Valle</b>	<b>199.264</b>	<b>240.325</b>	<b>20,61%</b>
Huila	4.216	5.114	21,30%
Sucre	6.739	7.010	4,02%
Guajira	438	511	16,67%
Cesar	4.770	4.998	4,78%
Córdoba	9.205	10.893	18,34%
Urabá	939	1.087	15,76%
Casanare	2.468	2.290	-7,21%
Cauca	5.954	6.213	4,35%
Caquetá	1.008	892	-11,51%
San Andrés	5.466	6.050	10,68%
Boyacá	4.062	4.685	15,34%
<b>TOTAL</b>	<b>978.913</b>	<b>1.142.646</b>	<b>16,73%</b>

*Nota.* (ACOSSET, 2010)

Para el año 2013 se proyecta que crezca por el clima de confianza de los diferentes sectores de la económica nacional en el servicio de colaboración temporal de Colombia, cabe resaltar que esto se deberá también al tratado de libre comercio entre Colombia Y Estados Unidos.

Este incremento se puede evidenciar en el crecimiento que tuvo la contratación de personal temporal en el Valle del Cauca del 20.6% en el último periodo del año 2010.

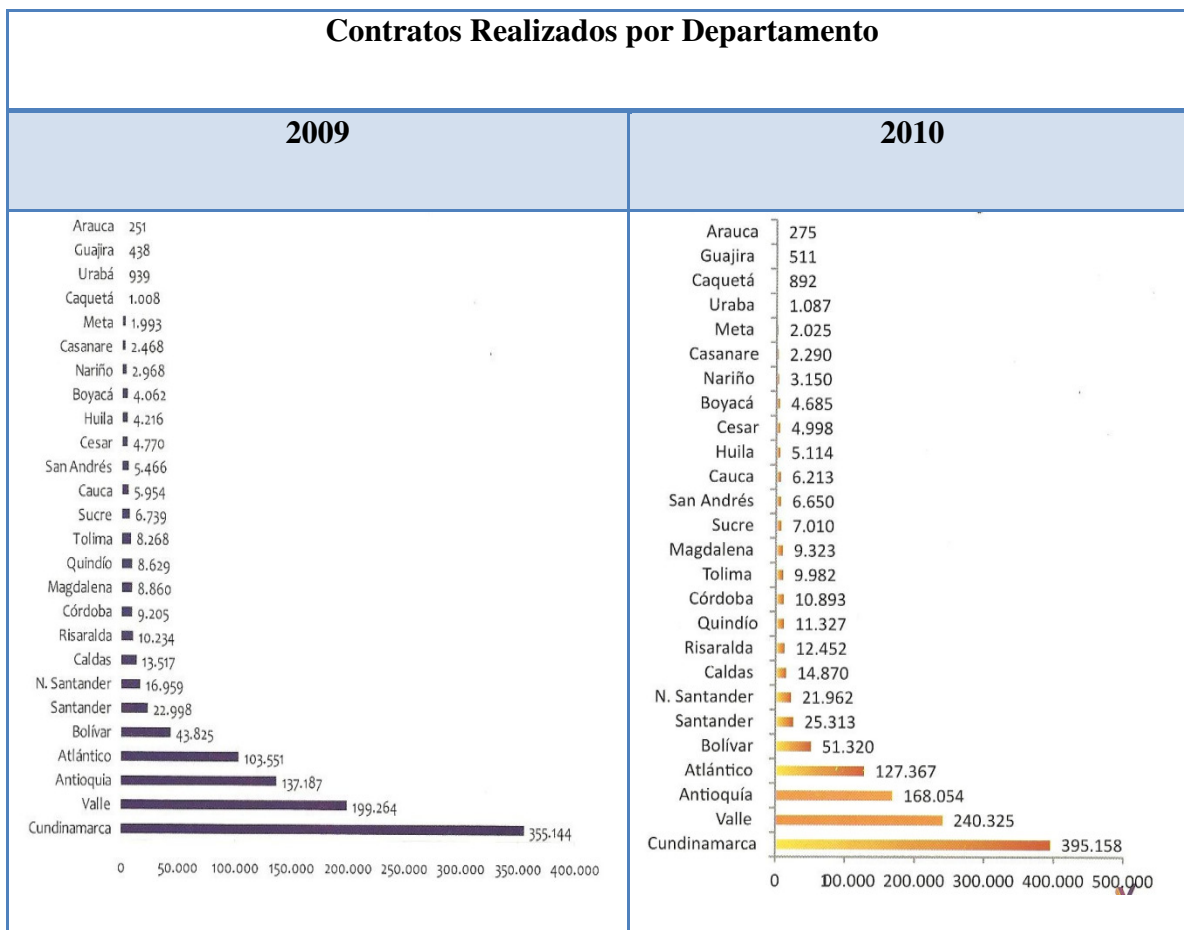
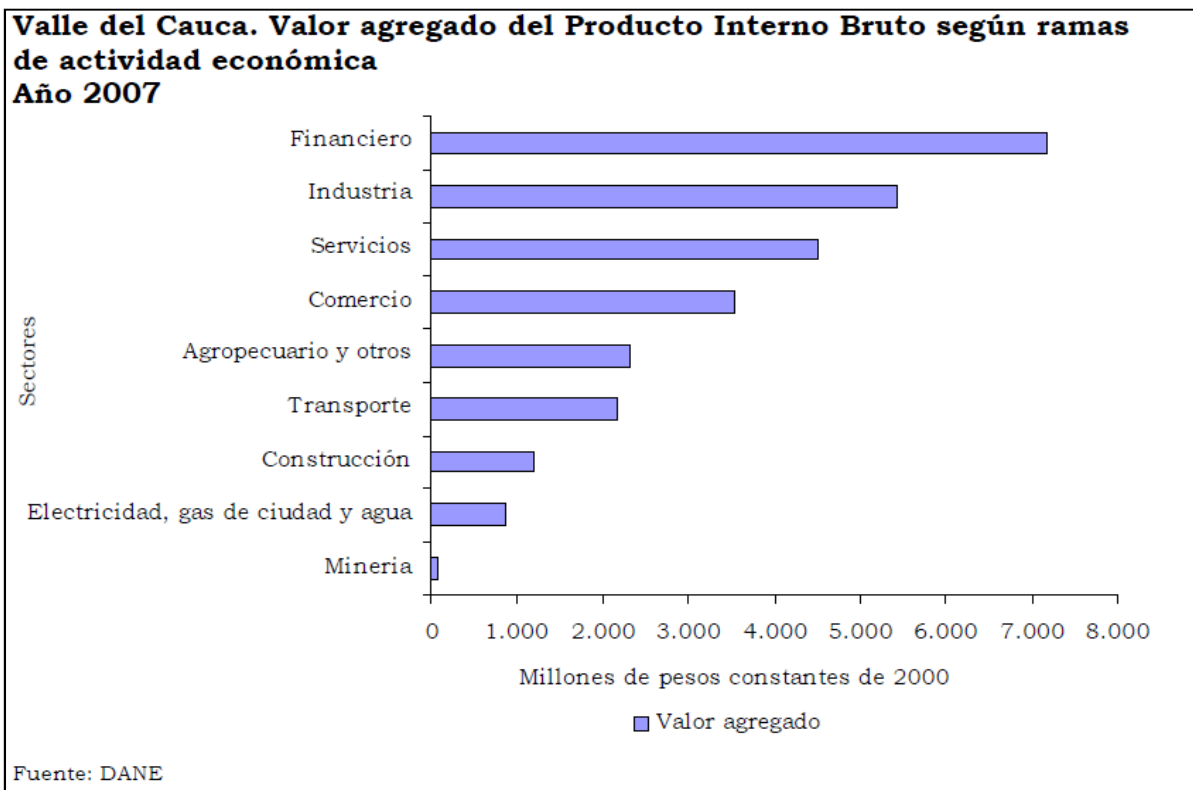


Grafico 3. Contratos realizados por departamento. (ACOSET, 2010)

**Comportamiento Sectorial de la demanda de Temporales.** El Valle del Cauca existen 40 Empresas Temporales que manejan entre ellas 240.325 contratos que son el objetivo para la prestación de servicios de PROSALUD CALI SAS.

En este departamento los sectores que más movimiento tienen económicamente son el financiero y el de industria, y en cuanto a contratación de personal temporal es el de industria y el agropecuario.



**Grafico 4. Valor agregado del producto interno bruto, según ramas de la actividad económica – año 2007. (DANE, 2007)**

El sector financiero en el valle del cauca es uno de los renglones de la economía que mayor movimiento tiene, seguido por el sector de la industria donde tienen mayor participación las temporales que son nuestros clientes, haciendo que la contratación de personal por parte de las mismas sea un indicador como punto de referencia de la buena dinámica que tienen estos renglones económicos. Cabe resaltar que el sector agropecuario contribuye y aporta una gran cantidad de empleos para disminuir la tasa de desempleo en este departamento.

**Cali - área metropolitana. Población ocupada, según ramas de actividad económica.** El comercio, restaurante y hoteles es el mayor sector económico que emplea mano de obra en el área metropolitana del Valle del Cauca, esto nos da como resultado que las grandes industrias se encuentran en los municipios aledaños al área metropolitana y que los

empleos generados en la ciudad de Cali son creados por microempresas donde no les realizan a sus empleados exámenes de aptitud laboral.

Sin embargo las empresas de servicios temporales y el personal en misión contratado por medio de estas, aunque laboren en el área rural, es en el casco urbano de Cali donde se desarrolla la prestación de servicios temporales y de salud ocupacional.

**Tabla 9.** Promedio 2006-2010

Rama de actividad	En miles				
	2006	2007	2008	2009	2010
Total	984	1.025	1.030	1.069	1.080
Comercio, restaurantes y hoteles	292	301	311	342	350
Servicios, comunales, sociales y personales	243	243	232	233	239
Industria manufacturera	199	207	194	208	201
Actividades inmobiliarias	75	87	103	102	97
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	79	88	89	93	89
Construcción	61	68	67	59	69
Intermediación financiera	20	18	18	16	17
Otras ramas <sup>1</sup>	14	13	14	16	18
No informa	1	0	2	1	0

Fuente: DANE.

Nota: (DANE, 2011)

#### **Cali - área metropolitana. Distribución de ocupados, Según posición ocupacional.**

Es de gran importancia resaltar el comportamiento que tiene el área metropolitana del Cali en cuanto a la contratación de personal, por eso nuestro mercado objetivo son las temporales debido a que las microempresas en Cali no contratan con estas compañías ya que el servicio y el costo de mano de obra de una persona es más elevado, pero no saben o lo dan por desconocido es el riesgo laboral con el que tienen que convivir cada uno de los empleados.

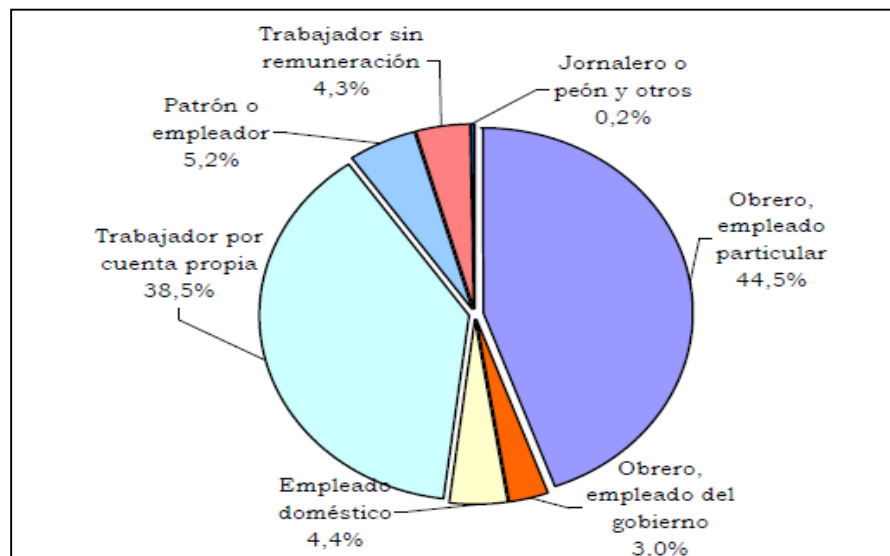


Gráfico 5. Distribución de ocupados. Promedio 2010. (DANE, 2010)

### 2.1.2 Barreras de entrada y salida

Cuadro 2. Barreras de entrada y salida

Barreras de Entrada	Barreras de Salida
Empresas de prestación de servicios de Salud Ocupacional posicionadas en el sector geográfico al que nos dirigimos.	Perdida de la Inversión Inicial del proyecto
Informalidad en la vinculación de nuevos empleados en las diferentes empresas que desarrollan sus actividades en el sector.	Compromiso con proveedores por arrendamiento de equipos de laboratorio por incumplimiento de contrato.
Ilegalidad en la prestación de servicios de salud ocupacional por parte de los competidores que no cuentan con profesionales especializados.	Alianzas estratégicas con profesionales por incumplimiento
Guerra de precios entre empresas del sector salud ocupacional	Cambios en la legislación colombiana con respecto a normas de Salud ocupacional y habilitación de centros de prestación del servicio.
Contacto directo con las empresas Temporales que ya tienen un prestador de servicio fijo.	

Nota. Autores

### 2.1.3 Segmentación de mercados

El servicio que PROSALUD CALI SAS, está dirigido a todas las empresas legalmente constituidas. El personal contratado para desarrollar las funciones tanto administrativas como operarias por ley deben tener un seguimiento de salud, que determine las condiciones al ingreso, del periodo de trabajo, y del egreso.

Sin embargo el mercado objetivo específicamente para la prestación de servicios en Salud Ocupacional y Medicina Laboral de PROSALUD CALI SAS será el de Empresas Temporales, pues estas como se ha mencionado a lo largo de este proyecto generan alrededor de 240.325 contratos.

Además como se desarrollaran operaciones en Cali, las empresas temporales de esta ciudad serán nuestros clientes potenciales, relacionadas en el siguiente cuadro.

**Cuadro 3.** *Empresas temporales en Cali*

Q	Ciudad	Nombre
1	Cali	SERVIPROFESIONALES
2	Cali	GESTION Y SERVICIOS CORPORATIVOS EMPRESA DE SERVICIOS TEMPORALES
3	Cali	ACCION S.A.
4	Cali	ACCION DEL CAUCA S.A.
5	Cali	ACERTAR SOLUCIONES TEMPORALES S.A.
6	Cali	COMPETENCIA LABORAL LTDA
7	Cali	CONSULTORA DE RECURSOS HUMANOS NEXO LTDA.
8	Cali	EXTRAS S.A.
9	Cali	FUNDACION COLOMBIA SIN HAMBRE
10	Cali	GENTES S.A.
11	Cali	GESTIONARSA S.A.
12	Cali	GESTION DINAMICA LTDA

**Cuadro 3. (Continua)**

13	Cali	HUMAN STAFF S.A.
14	Cali	GESTION INTEGRAL DE TEMPORALES S.A.
15	Cali	IMPERIO TEMPORALES LTDA
16	Cali	LISTOS S.A.
17	Cali	MANOS DE COLOMBIA LTDA
18	Cali	NACIONAL TEMPORALES S A
19	Cali	NOMINA .COM S.A.
20	Cali	NUCLEO S.A.
21	Cali	OCUPAR TEMPORALES SA
22	Cali	PROSERVIS LTDA
23	Cali	SERVICIOS GLOBALES S.A.
24	Cali	SERVICIOS Y ASESORIAS S.A.
25	Cali	SERVICIOS Y VALOR AGREGADO
26	Cali	SERTEMPO S.A.
27	Cali	SERVINEXOS PERSONAL TEMPORAL
28	Cali	SERVICIOS TEMPORALES ASER LTDA
29	Cali	SERVICIOS TEMPORALES DEL VALLE
30	Cali	TEMPORALES ESPECIALIZADOS LTDA
31	Cali	TEMPOAGUAS LTDA
32	Cali	TEMPOUNIDOS LTDA
33	Cali	TRABAJAMOS CALI LTDA
34	Cali	TRABAJOS TEMPORALES S.A. TRA - TEM
35	Cali	TALENTO EFECTIVO S A
36	Cali	TALENTO HUMANO TEMPORAL LTDA
37	Cali	TEMPORALES PLUS EST.S.A.
38	Cali	ENLACE INTERACTIVO

Nota. (Gobernación del Valle del Cauca, 2012)

### 2.1.4 Descripción de los consumidores

El servicio que se va a prestar tiene una línea de prestación descrita de la siguiente manera.

1. El usuario directo: Empleado en Misión
2. Cliente directo: Empresa de Servicio Temporal
3. Normatividad y Obligatoriedad: Servicio Temporal
4. Cliente del cliente directo: Empresa Usuaria

**Cuadro 4.** Descripción de los consumidores

<b>Descripción</b>	
<b>Servicios Temporal</b>	Es un servicio de colaboración temporal que presta una empresa de servicios temporales a una empresa usuaria para el desarrollo de sus actividades; se concreta mediante el envío de un trabajador en misión a la sede del usuario para la prestación del servicio que este necesita, por un tiempo determinado. La EST actúa como verdadero empleador del trabajador.
<b>Empresas de servicios temporales EST</b>	Empresas que colaboran en la prestación de servicios temporales a terceros mediante el envío de trabajadores en misión. Son verdaderos empleadores contratan directamente a los trabajadores y son responsables por el pago de sus salarios, prestaciones sociales y demás prerrogativas establecidas en la ley laboral. Son las únicas autorizadas para enviar trabajadores en misión.
<b>Trabajador en Misión</b>	De acuerdo con el artículo 74 de la ley 50 de 1990 son aquellos que la empresa de servicios temporales envía a las dependencias de los usuarios a cumplir los servicios contratados por estos. Sus contratos laborales son con su empleador que es la EST, con todas las garantías de la ley.
<b>Empresa Usuaria</b>	Empresa que solicita el servicio de colaboración temporal a una EST y se concreta mediante el envío de un trabajador en misión a sus instalaciones.

Nota. (ACOSSET, 2010)

## 2.2 Estudio de Mercado

Para realizar el estudio de mercado se ha determinado que la población objetivo son las 40 empresas temporales que se encuentran en el Valle del Cauca, por tanto se toma el 10% de la muestra, por medio de una entrevista a profundidad. El modelo de esta se organizó para identificar las necesidades más importantes para las Empresas Temporales, y donde el servicio debe tener puntos claros para satisfacer las necesidades del cliente.

**Cuadro 5.** *Formato de Entrevista*

<b>ENTREVISTA A PROFUNDIDAD PROSALUD CALI SAS PROYECTO DE GRADO</b>	
Reciban un cordial saludo de parte de PROSALUD CALI SAS, esta entrevista tiene el propósito de crear una empresa que cumpla todas sus expectativas de un servicio de Salud Ocupacional para los aspirantes de todas las misiones de su empresa, para su empresa y su cliente final. Por favor lea cuidadosamente las preguntas y sea muy específico en sus respuestas. Gracias	
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
1. ¿Que cargo ocupa usted en la empresa?	
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
2. ¿Cuántos clientes tiene su empresa?	
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
3. ¿Cuentan dentro de su empresa de servicios temporales, con personal que haga seguimiento de la labor de su proveedor de servicio de salud ocupacional?	
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
4. ¿Sería para usted importante contar con apoyo constante de la empresa de salud ocupacional en su proceso de contratación y mientras el aspirante se encuentra en misión?	
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
5. ¿Cuáles son los factores más importantes al momento de elegir una empresa de salud ocupacional como su proveedor?	

**Cuadro 5. (Continua)**

<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
6. ¿Tienen inherencia los aspirantes que usted contrata para sus diferentes misiones, en la escogencia de proveedor de salud ocupacional?	
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
7. ¿Con respecto al servicio los tiempos establecidos para la entrega de resultados que importancia tienen?	
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
8. ¿Los tiempos de atención de los aspirantes, atrasa o agiliza el proceso interno dentro de su empresa temporal?	
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
9. ¿Que determina usted para que la respuesta de los conceptos médicos sea oportuna?	
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
10. ¿Cuál es la capacidad de contratación en su empresa?	
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
11. ¿Es importante que las instalaciones de su proveedor de salud ocupacional se encuentren cerca de su empresa?	
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
12. ¿Es importante que cada uno de los procesos de su proveedor de salud estén acreditados y habilitados, por entes regulatorios?	
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
13. ¿Qué capacidad instalada requiere su empresa temporal, para la prestación de un óptimo servicio de salud ocupacional?	
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
14. ¿Su empresa requiere eventualmente servicios extramurales de salud ocupacional?	
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
15. ¿Sus clientes más representativos en que actividad económica se encuentran?	
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
16. ¿Para que sea optimo el servicio, con cuantos días de antelación deben ser programados?	

**Cuadro 5. (Continúa)**

<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>	
17. ¿Sus clientes hacen requerimientos para el manejo de la información?		
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>	
18. ¿En qué medio es para su empresa más óptimo la entrega de los resultados (físico o medio magnético)? y ¿por qué?		
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>	
19. ¿Es importante para su labor de seguimiento, tener un informe epidemiológico consolidado?		
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>	
20. ¿Cuánto está usted dispuesto a pagar por un examen médico con énfasis en salud ocupacional de alta calidad?		
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>	
21. ¿Cuánto está dispuesto a esperar por los resultados y certificados de aptitud de los aspirantes?		
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>	
22. ¿\$13.000 es un valor adecuado para un examen medio osteomuscular?	SI	NO
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>	
23. ¿\$9.000 es un valor adecuado para un examen de audiometría?	SI	NO
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>	
24. ¿\$10.000 es un valor adecuado para un examen de optometría?	SI	NO
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>	
25. ¿\$7500 es un valor adecuado para un examen de visiometría?	SI	NO
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>	
26. ¿\$10.000 es un valor adecuado para un examen de espirometría?	SI	NO
<b>GRACIAS POR SU COLABORACION</b>		

*Nota.* Autores

Después de haber aplicado la entrevista a profundidad a personal de las EST que desempeñan cargos tales como Jefes de Contratación, Director HSEQ, subgerente y Gerente; 4 en total equivalente al 10% de las Empresas de Servicios Temporales de la población total.

Se realiza un análisis cualitativo del que se obtuvieron los siguientes resultados:

Que el servicio de salud ocupacional para las EST es fundamental en la toma de decisiones para la contratación del personal en misión, y que es importante el seguimiento interno hacia el proveedor, pues por ley manifiestan los entrevistados hay mucho control en el manejo de la información de las historias clínicas de los aspirantes. Además manifiestan que el control lo realizan ellos como cargos directivos pues la información es confidencial y debe manejarse entre director de contratación y proveedor de servicios de salud ocupacional.

Según los entrevistados coinciden en que es de vital importancia el acompañamiento en todo el proceso de selección contratación, pues dicen que es común que los aspirantes manipulen los resultados del examen de aptitud laboral en beneficio propio. Resaltan y sugieren que de parte de la empresa que presta los servicios de salud ocupacional deberían existir alarmas en cuanto a la aptitud de acuerdo a la salud de la persona para laborar en los cargos específicos para los cuales han sido convocados.

Para los entrevistados el factor primordial es la acreditación y habilitación por parte de los entes reguladores y que los profesionales como médicos, fonoaudiólogos, optómetras, psicólogos, terapeutas respiratorios cuenten con la especialización en salud ocupacional. Además no dejan a un lado el factor costo del examen debido al gran volumen de personal que manejan, y el compromiso de las mismas con la EST.

En cuanto a la escogencia del proveedor y las opiniones de los aspirantes, dicen los entrevistados que no hay un factor importante en la opinión de ellos al momento de la selección de la empresa de salud ocupacional, sin embargo manifiestan que si es importante

para los clientes de las EST, contar con un servicio integral desde la escogencia pro medio de perfiles profesionales hasta el momento de la realización del examen.

Una de las características para la escogencia de la IPS es la capacidad instalada, las instalaciones y los profesionales calificados, pues manifiestan que es recurrente encontrar IPS que prometen pero que no están en la capacidad ni en la altura para cumplir los requerimientos de las EST, manifiesta uno de los entrevistados que las instalaciones son la extensión de la presentación de la EST , por ende es importante ya que con las adecuaciones del lugar donde se prestan los servicios de salud, va de la mano con la imagen que las EST proyectan hacia sus clientes.

Ahora bien, en cuanto a tiempos de entrega de resultados y programación de actividades extramurales, los entrevistados tuvieron una respuesta unánime, y es que la inmediatez es lo que ellos esperan al momento de recibir un resultado de una valoración médica y una programación de un servicio extramural, pues ellos son reiterativos al momento de exigir que el tiempo que la IPS toma para la realización de los exámenes debe ser no más que el justo, pues el proceso de las EST se atrasa y se colapsa si no hay respuestas a tiempo de los requerimientos iniciales.

Los requerimientos que hacen los clientes de las EST son. El manejo y confidencialidad del resultado de aptitud laboral y el manejo de la historia clínica ya que ha pasado que esas persona contratada tiene antecedentes y enfermedades contraídas o producto de una mala acción, y deciden demandar a la empresa, y la misma exige la historia clínica a la IPS y esta no la tiene disponible para el mismo día entonces esto les podría traer problemas judiciales debido a que por ley toda empresa que maneje historias clínicas deben tener archivado las historias por 5 años a la mano y por 15 años para entregar en un lapso no mayor a 15 días.

Los entrevistados afirman que por la globalización y el manejo óptimo de la información, digitalmente es como ellos podrían recibir los resultados y certificados de aptitud, también esto se debe al volumen de contratación, la probable manipulación del resultado y la obtención de copias de certificados de aptitud si es necesario.

Ahora bien con respecto a los informes semestrales epidemiológicos, dicen que es demasiado importante tener una información detallada de las condiciones de salud de los contratados, para ellos poder tomar acciones preventivas ante un posible deterioro de la salud de la población contratada.

En referencia al precio manifiestan que las ARP son quienes determinan las tarifas que ellos están dispuestos a cubrir por empleado en misión, entonces que deben ser los precios de la IPS altamente competitivos con las tarifas propuestas por las ARPs. Cabe resaltar que las ARP son las interesadas en asegurar a cada una de las personas contratadas debido a que les representa muy buenos ingresos anuales.

Con respecto a las tarifas a las que se hicieron referencia los entrevistados manifestaron que eran competitivas y aceptables para la prestación de un servicio integral de salud ocupacional.

### ***2.2.1 Riesgos y oportunidades de mercado***

Cabe resaltar que en toda oportunidad de negocio se tienen en cuenta unos riesgos que se pueden disminuir si se aprovechan las oportunidades del negocio. PROSALUD CALI SAS hace una provisión de dos meses, teniendo en cuenta que el número de personas atendidas sea 0. Esto se toma como un posible riesgo del negocio durante la etapa de introducción al mercado.

**Cuadro 6. Riesgos y oportunidades del mercado**

Riesgos	Oportunidades
<p>1. Que la gobernación del VALLE DEL CAUCA no habilite la IPS.</p> <p>2. Que no se puedan cumplir las exigencias de las EST</p> <p>3. Que haya una desaceleración de la oferta laboral y que o haya suficiente personal en misión.</p> <p>4. Tener cuidado en la realización de los exámenes debido a que se corren riesgos legales por demandas de los aspirantes.</p>	<p>1. La economía en Colombia va en crecimiento y la disminución del desempleo.</p> <p>2. La legislación cada vez es más rigurosa haciendo que el servicio sea obligatorio.</p> <p>3. En el departamento del VALLE DEL CAUCA es donde se encuentran asentadas las multinacionales y estas manejan personal que en su mayoría es contratado por las EST.</p> <p>4. El servicio se realiza en las instalaciones de PROSALUD CALI SAS y por tal razón no debemos tercer izar servicios y así retrasar los resultados.</p>

*Nota.* Autores

### 2.3 Análisis de la Competencia

Las IPS en el departamento del VALLE DEL CAUCA se encuentran ubicadas según la descripción del siguiente mapa los cuales se encuentran divididos por zonas.

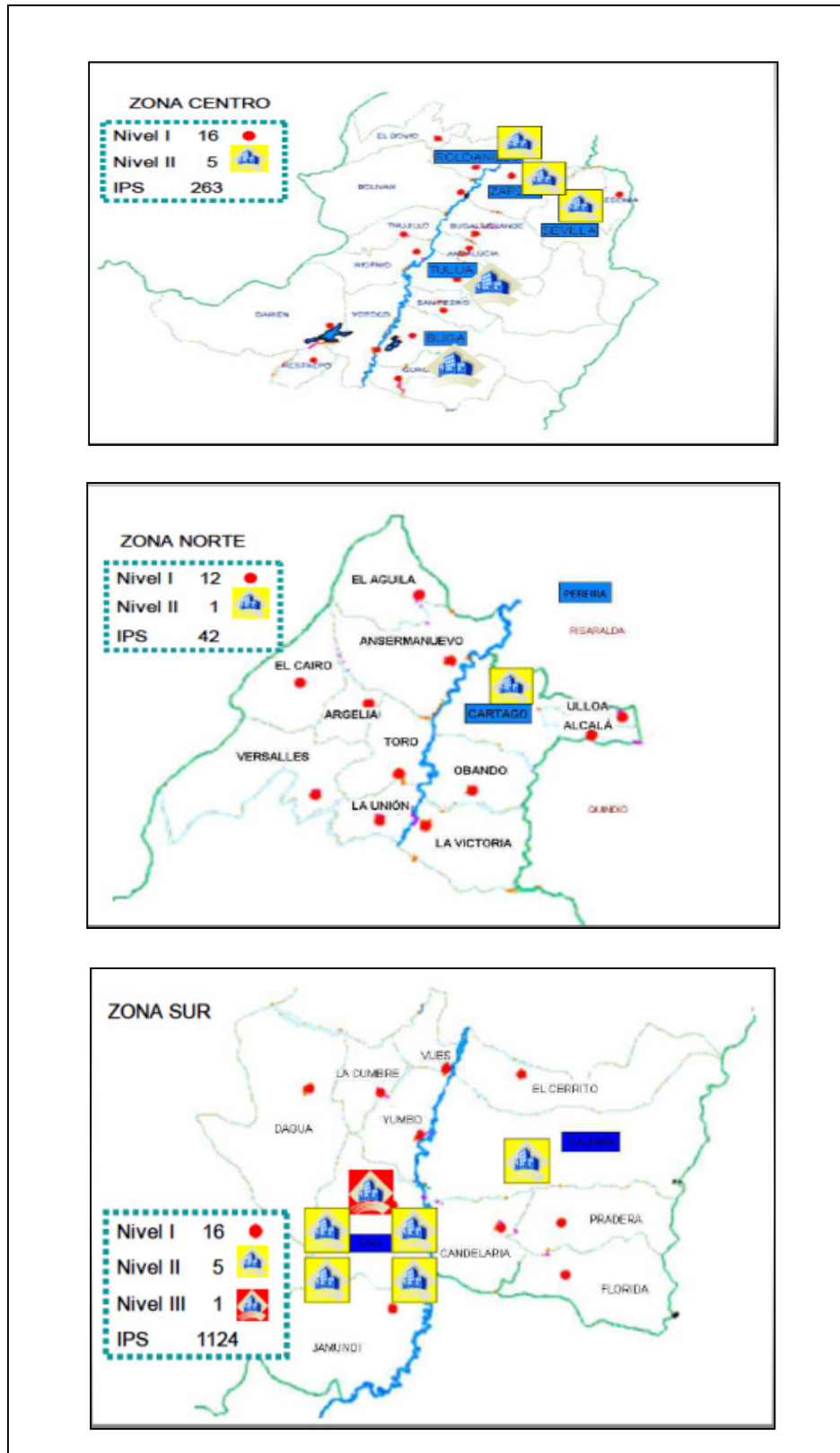


Figura 3. Ubicación geográfica. (Gobernación del Valle del Cauca, 2012)

Es de gran importancia saber que las pequeñas, medianas, grandes empresas y las zonas francas se encuentran ubicadas en los municipios aledaños al área metropolitana de CALI, geográficamente en la zona centro del departamento del VALLE DEL CAUCA.

Otro factor importante que determina aspectos relevantes de la competencia, es la ubicación de las empresas de servicios temporales, cliente objetivo de este plan de negocios, debido a que la preferencia para la contratación con las IPS se ve muy sesgada por la cercanía de estas a sus puntos de operación. Esto es por razones de comodidad y facilidad del aspirante, pues manifiestan los directivos y jefes de contratación a los que se les aplicó la entrevista a profundidad; que en muchas ocasiones el empleado no cuenta con suficientes recursos como para tomar diferentes medios de transporte para ir a tomarse los exámenes y volver a la temporal.

La mayoría de las temporales en la ciudad de CALI se encuentran ubicadas por la carrera 5 entre calle 20 y calle 50; vía que va de norte a sur de la ciudad, de carácter principal y fácil acceso, es allí donde se ubican las IPS que son la competencia directa de este proyecto.

Ahora bien si se analizan las características de las IPS del departamento del VALLE DEL CAUCA, se comprueba que se dividen en tres niveles: baja complejidad, mediana complejidad y alta complejidad. Esta última la consideramos nuestro competidor directo ya que los servicios y características de las instalaciones son similares al servicio que vamos a prestar. Nuestro factor diferenciador frente a la competencia son las entregas de los certificados de aptitud en un lapso no mayor a dos horas, nuestro horario de atención es de 7:00 am a 5:30 pm en horario continuo, también consideramos como factor diferenciador la realización de profesiogramas y acompañamiento constante a la EST y al cliente de estas.

## 2.4 Estudio de Precios

Para realizar el estudio de precio se tomó información de las entrevistas realizadas, de los numerales 2, 22, 23, 24, 25, 26 para obtener resultados que sean claros en el diseño de tarifas.

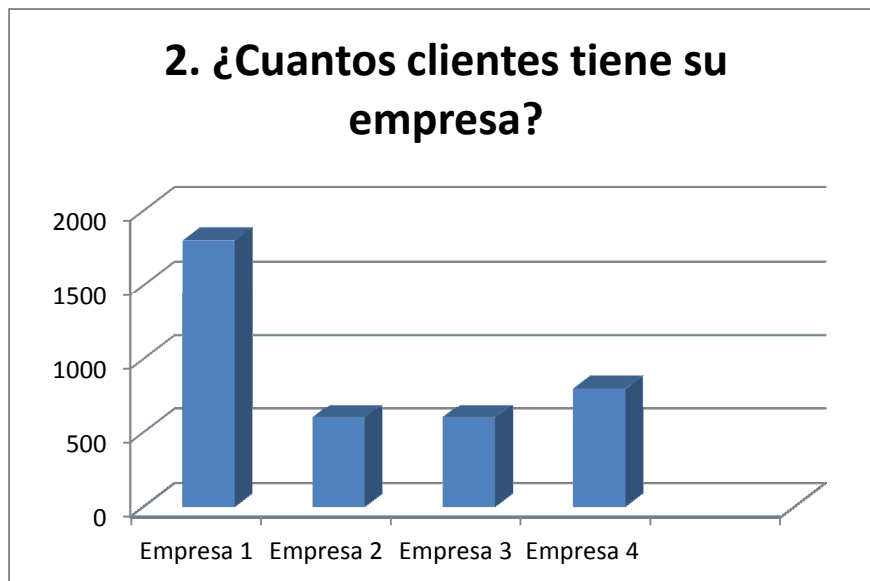
Se determinó que existen tres tipos de empresas de acuerdo a la cantidad de contratos que realizan mensualmente. De acuerdo a las entrevistas de profundidad realizadas, los resultados arrojaron que mensualmente cada empresa realiza 700 contratos, si tenemos en cuenta las empresas de servicios temporales 2, 3 y 4 mientras que la empresa 1, dobla esta cantidad.

Según las mismas y el comportamiento del mercado deben existir tarifas que acompañen estos servicios de acuerdo a la frecuencia de exámenes ordenen para ser realizados.

**Cuadro 7.** *Estudio de precios*

<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
2. ¿Cuántos clientes tiene su empresa?	
Empresa 1	1.800
Empresa 2	600
Empresa 3	600
Empresa 4	800

*Nota.* Autores



*Grafico 6. Cuántos clientes tiene su empresa. Autores*

Ahora bien como en el momento de realizar la entrevista a profundidad se determinó que existen tres tipos de EST, esto con referencia al tamaño de las mismas, se realizaron preguntas para determinar que tarifas podíamos manejar. Por ende después de analizar estas preguntas, se reafirmó que se deben manejar tres tipos de tarifas. La tarifa # 1 corresponde a las empresas que personal en misión no mayor a 20 personas diarias; la tarifa # 2 corresponde a empresas que envíen entre 25 y 50 personas diarias y la última tarifa corresponde a las empresas grandes que envíen más de 50 personas en misión por día.

Esto se toma con base a las tarifas que manejan las IPS con especialidad en salud ocupacional y que manejan una afluencia de personal baja, media y alta.

**Cuadro 8. Entrevista**

Pregunta	Respuesta	
	Si	No
22. ¿ \$13.000 es un valor adecuado para un examen medio osteomuscular?	3	1
23. ¿ \$10.000 es un valor adecuado para un examen de audiometría?	2	2

Cuadro 8. (Continúa)

Pregunta	Respuesta	
	Si	No
24. ¿ \$10.000 es un valor adecuado para un examen de optometría?	2	2
25. ¿ \$8.000 es un valor adecuado para un examen de visiometría?	1	3
26. ¿ \$10.000 es un valor adecuado para un examen de espirometría?	2	2

Nota. Autores

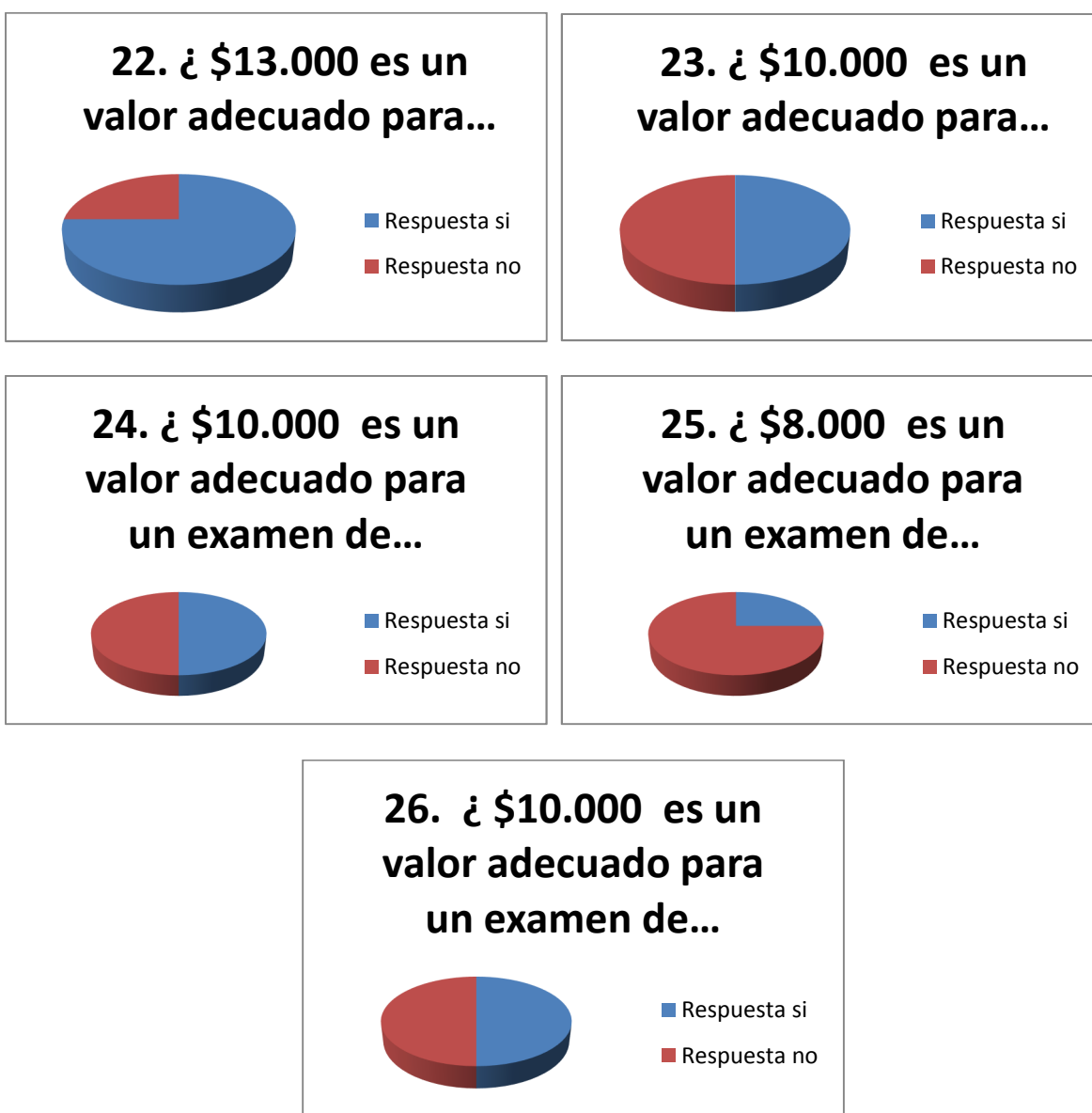


Gráfico 7. Análisis respuestas a preguntas 22 a 26 de la Entrevista. Autores

## **2.5 Plan de Mercadeo**

### ***2.5.1 Concepto del Producto o Servicio***

El propósito del negocio es el de prestar los servicios en el área de salud ocupacional y del trabajo, generando los conceptos de aptitud mediante el diagnósticos de las condiciones de salud del examen de ingreso, el periódico y egreso de los pacientes o empleados de los diferentes sectores económicos en la sociedad.

### ***2.5.2 Estrategias de Distribución***

PROSALUD CALI SAS utilizara como estrategia de distribución la venta directa a las EST con el fin de complacer cada uno de los requerimientos de los clientes potenciales.

De igual forma la venta indirecta a través de página web de PROSALUD CALI SAS la cual va ser promovida por ACOSET que es la asociación colombiana de empresas temporales.

Las temporales podrán contactarse y realizar reservas de forma directa por medio de dicha página web para agilizar el envío de órdenes de servicio del personal atender.

El área de mercadeo va a ser los encargados de ofrecer y dar a conocer nuestro servicio a pequeñas empresas que tenga una rotación baja de personal.

### 2.5.3 Estrategias de Precio

De acuerdo a las entrevistas realizadas a los 4 diferentes representantes de las EST de CALI se determinó que se deben manejar 3 tipos de precios de acuerdo al volumen de aspirantes que se presenten en la IPS a realizarse el examen médico ocupacional.

Para las tarifas de mediano volumen se tuvo en cuenta los precios que los competidores directos de PROSALUD CALI SAS. Estos aplicarían a aquellas empresas de servicios temporales que envíen entre 25 y 50 aspirantes diariamente a realizarse examen médico ocupacional.

La tarifa de alto volumen está diseñada de acuerdo a las tarifas que las APR consideran para empresas de servicios temporales que manejan volúmenes de contratación mayores a 50 aspirantes diarios.

La tarifa de bajo volumen está dirigida a pequeñas y medianas empresas que manejan un volumen menor a 20 contrataciones diarias. Esta tarifa también aplicara a empresas que tengan clientes donde los exámenes son de alta complejidad y especialidad.

Se tuvo en cuenta que hay exámenes que de acuerdo al tamaño de la temporal no se realizan por eso no se les asigno valor.

**Tabla 10. Tarifas de Examen**

Descripción del examen	Medio volumen	Alto volumen	Bajo volumen
	Tarifa 1	Tarifa 2	Tarifa 3
Audiometría	\$ 10.500,00	\$ 9.000,00	\$ 15.000,00
Audiometría con cabina	\$ 20.000,00		\$ 20.000,00
Alcohol etílico	\$ 46.000,00	\$ 45.000,00	\$ 46.000,00
Colesterol total -	\$ 6.000,00	\$ 5.500,00	\$ 6.000,00

**Tabla 10.** (Continúa)

Descripción del examen	Medio	Alto volumen	Bajo volumen
	volumen		
	Tarifa 1	Tarifa 2	Tarifa 3
Colesterol alta densidad (hdl)	\$ 6.000,00	\$ 5.500,00	\$ 6.000,00
Colesterol baja densidad (ldl) - 903817	\$ 6.000,00	\$ 5.500,00	\$ 6.000,00
Colinesterasa sérica	\$ 14.000,00		\$ 14.000,00
Colinesterasa eritrocitaria -	\$ 35.000,00		\$ 35.000,00
Coprocultivo		\$ 22.000,00	
Coprológico	\$ 6.000,00	\$ 5.000,00	\$ 6.000,00
Panel 5 drogas		\$ 40.000,00	
Espirometría	\$ 10.500,00	\$ 9.000,00	\$ 15.000,00
Examen médico orientado al riesgo	\$ 13.000,00	\$ 11.500,00	\$ 18.000,00
Examen médico periódico		\$ 11.500,00	
Examen de ingreso	\$ 10.000,00	\$ 8.000,00	\$ 10.000,00
Examene medico de retiro		\$ 8.000,00	
Electrocardiograma	\$ 35.000,00	\$ 28.000,00	\$ 35.000,00
Electroencefalograma	\$ 60.000,00		\$ 60.000,00
Examen ingreso brigada	\$ 14.000,00		
Frotis sangre periférica	\$ 10.000,00		\$ 10.000,00
Garganta frotis (microscópico)	\$ 8.000,00		\$ 8.000,00
Garganta microscópico cultivo	\$ 22.000,00	\$ 18.000,00	\$ 22.000,00
Glicemia basal	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00
Glicemia pre y post prandial		\$ 11.000,00	
Hemoclasificación	\$ 10.500,00	\$ 7.500,00	\$ 10.500,00
Hongos preparación de koh	\$ 7.000,00	\$ 6.000,00	\$ 7.000,00
Orina parcial de orina	\$ 6.000,00	\$ 5.500,00	\$ 6.000,00
Optometría	\$ 10.500,00	\$ 9.000,00	\$ 15.000,00
Plomo	\$ 45.000,00	\$ 42.000,00	\$ 45.000,00
Prueba psicotécnica	\$ 25.000,00	\$ 15.000,00	\$ 25.000,00

**Tabla 10.** (Continúa)

Descripción del examen	Medio volumen	Alto volumen	Bajo volumen
	Tarifa 1	Tarifa 2	Tarifa 3
Prueba vestibular	\$ 30.000,00	\$ 30.000,00	\$ 30.000,00
Rayo x de tórax	\$ 45.000,00	\$ 44.000,00	\$ 45.000,00
Rayo x columna lumbo sacra	\$ 45.000,00	\$ 44.000,00	\$ 45.000,00
Serología	\$ 9.000,00	\$ 5.500,00	\$ 9.000,00
Visiometría	\$ 9.000,00	\$ 7.500,00	\$ 10.000,00
Vacuna difteria- tétano	\$ 12.000,00	\$ 9.000,00	\$ 12.000,00
Vacuna fiebre amarilla	\$ 42.000,00	\$ 45.000,00	\$ 42.000,00
Vacuna hepatitis a	\$ 75.000,00	\$ 70.000,00	\$ 75.000,00
Vacuna influenza		\$ 30.000,00	\$ 35.000,00

*Nota.* Autores

#### ***2.5.4 Estrategias de Promoción***

El día de la apertura de PROSALUD CALI SAS se entregaran tarjetas a las personas enviadas por las EST, para crear un medio de difusión de voz a voz y así hacer que el posicionamiento de nuestra marca sea de fácil reconocimiento por las personas que trabajan por medio de contratos con empresas temporales.

También se enviaran tarjetas a las temporales de mayor reconocimiento y que manejan un afluencia de personal mayor a 50 personas diarias, dichas empresas son, Serdán, Sertempo, Selectiva y Tempo.

Para las empresas EST que envíen un número mayor a 300 personas se les dará un descuento del 10 % en los exámenes de laboratorio durante el primer mes.

Para las empresas EST que envíen personal a realizarse exámenes médicos ocupacionales y con énfasis en pruebas de alturas los días sábados PROSALUD CALI SAS hará un descuento del 20 % en los exámenes paraclínicos como audiometría, Visiometría y Espirometría.

Empresas EST que requieran exámenes ocupacionales extramurales se les hará un descuento del 5% en la realización del examen de audiometría con cabina durante el primer año.

### ***2.5.5 Estrategias de Comunicación***

Para PROSALUD CALI SAS es muy importante tener una buena comunicación con sus clientes y con cada una de las empresas a las que las personas contratadas van a la laborar; con el fin realizar un acompañamiento epidemiológico y así hacer eficaz la salud ocupacional, como herramienta que tienen los empleados para protegerse en caso de alguna eventualidad.

Para PROSALUD CALI SAS la comunicación es la mejor estrategia y herramienta que tiene con sus clientes, porque así se pueden combatir las falencias o deficiencias del servicio en cada una de los procesos y pasos que se deben realizar para la entrega del CERTIFICADO DE APTITUD LABORAL en el menor tiempo posible, con el sello y calidad de un médico especialista en salud ocupacional.

Es de gran importancia tener comunicación directa con cada uno de los directores de HSEQ de las temporales para realizar mejoras en cuanto a los modelos y exigencias de certificados e historias clínicas que exijan los directores de salud de las empresas clientes de las temporales.

Se utilizara una de las herramientas de comunicación como la publicidad para llegar a cada una de las temporales y así dar a conocer PROSALUD CALI SAS entre las temporales que son nuestro cliente potencial.

### ***2.5.6 Estrategias de Servicio***

Este proyecto tiene como factor diferenciador en su servicio, la calidad y la agilidad del mismo. Es claro que las empresas de servicios temporales requieren que su proveedor de salud ocupacional superar sus expectativas, y esto es los que se pretende hacer.

El acompañamiento continuo de los procesos de contratación; la adecuación, actualización y creación de profesigramas que definan los riesgos laborales de cada uno de los empleados en misión; la entrega rápida eficaz y eficiente de resultados fidedignos son los que caracterizan la estrategia de servicio de este plan de negocios.

### ***2.5.7 Presupuesto de la Mezcla de Mercadeo***

**Tabla 11.** *Presupuesto de la mezcla de mercadeo*

<b>Total Inversión Y Provisión 2 Meses</b>	<b>\$ 157,390,000.00</b>
--	--------------------------

*Nota.* Autores

### **Cuadro 9. Políticas**

<p><b>Política del Producto</b></p>
<p>Se ofrecerá un servicio de salud ocupacional de alta calidad dirigido a las empresas de servicios temporales situadas en el departamento del Valle Del Cauca, más específicamente en la ciudad de Cali. En este servicio como factor diferenciador se garantizará un acompañamiento constante a la empresa en temas de salud ocupacional, entrega de resultados de manera inmediata, y actualización de profesiogramas si es necesario.</p>
<p><b>Política de Precios</b></p>
<p>Se manejarán tres tarifas, de alta afluencia, mediana afluencia y poca afluencia.</p> <p>Descuentos:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Para las empresas EST que envíen un número mayor a 300 personas se les dará un descuento del 10 % en los exámenes de laboratorio durante el primer mes.</li> <li>2. Para las empresas EST que envíen personal a realizarse exámenes médicos ocupacionales y con énfasis en pruebas de alturas los días sábados PROSALUD CALI SAS hará un descuento del 20 % en los exámenes paraclínicos como audiometría, Visiometría y Espirometría.</li> <li>3. Empresas EST que requieran exámenes ocupacionales extramurales se les hará un descuento del 5% en la realización del examen de audiometría con cabina durante el primer año.</li> </ol>
<p><b>Política de Distribución</b></p>
<p>La distribución del producto se realizará en la Ciudad de Cali, donde están ubicadas la mayoría de las empresas de servicios temporales. También se prestará el servicio extramuralmente en brigadas a las empresas solicitantes de este tipo de servicio.</p>

**Cuadro 9.** *(Continua)*

<b>Política de Comunicaciones</b>	
Se realizara por los siguientes canales	
1.	voz a voz
2.	página web
3.	e-mail empresarial
4.	papelería – tarjetas de presentación

*Nota.* Autores

## 2.6 Proyección de Ventas

**Tabla 12. Proyección de Ventas**

PROYECCION DE VENTAS									
LOCACION									
	AÑO 1			AÑO 2			AÑO 3		
CONCEPTO	Cantidad Por Año	Valor Unitario	INCREMENTO 0% TOTAL REALIZADO	Cantidad Por Año	Valor Unitario	INCREMENTO 3% TOTAL REALIZADO	Cantidad Por Año	Valor Unitario	INCREMENTO 3% TOTAL REALIZADO
Audiometrías	4500	\$ 10.500,00	\$ 47.250.000,00	4550	\$ 10.815,00	\$ 49.208.250,00	4650	\$ 11.139,45	\$ 51.798.442,50
Espirometrías	4500	\$ 10.500,00	\$ 47.250.000,00	4550	\$ 10.815,00	\$ 49.208.250,00	4650	\$ 11.139,45	\$ 51.798.442,50
Optometrías	2250	\$ 10.500,00	\$ 23.625.000,00	2300	\$ 10.815,00	\$ 24.874.500,00	2400	\$ 11.139,45	\$ 26.734.680,00
Visiometría	2250	\$ 7.500,00	\$ 16.875.000,00	2300	\$ 7.725,00	\$ 17.767.500,00	2400	\$ 7.956,75	\$ 19.096.200,00
Exámenes Medicos	12000	\$ 13.000,00	\$ 156.000.000,00	12050	\$ 13.390,00	\$ 161.349.500,00	12150	\$ 13.791,70	\$ 167.569.155,00
Laboratorios (aprox)	48000	\$ 6.000,00	\$ 288.000.000,00	48050	\$ 6.180,00	\$ 296.949.000,00	48150	\$ 6.365,40	\$ 306.494.010,00
Prueba Vestibular	6000	\$ 30.000,00	\$ 180.000.000,00	6050	\$ 30.900,00	\$ 186.945.000,00	6150	\$ 31.827,00	\$ 195.736.050,00
<b>SUBTOTAL</b>			<b>\$ 759.000.000,00</b>			<b>\$ 786.302.000,00</b>			<b>\$ 819.226.980,00</b>
	AÑO 4			AÑO 5			AÑO 6		
CONCEPTO	Cantidad Por Año	Valor Unitario	INFLACION 3%	Cantidad Por Año	Valor Unitario	INFLACION3%	Cantidad Por Año	Valor Unitario	INFLACION3%
Audiometrías	4800	\$ 11.473,63	\$ 55.073.440,80	5000	\$ 11.817,84	\$ 59.089.212,53	5250	\$ 12.172,38	\$ 63.904.983,35
Espirometrías	4800	\$ 11.473,63	\$ 55.073.440,80	5000	\$ 11.817,84	\$ 59.089.212,53	5250	\$ 12.172,38	\$ 63.904.983,35
Optometrías	2550	\$ 11.473,63	\$ 29.257.765,43	2750	\$ 11.817,84	\$ 32.499.066,89	3000	\$ 12.172,38	\$ 36.517.133,34
Visiometría	2550	\$ 8.195,45	\$ 20.898.403,88	2750	\$ 8.441,32	\$ 23.213.619,21	3000	\$ 8.694,56	\$ 26.083.666,67
Exámenes Medicos	12300	\$ 14.205,45	\$ 174.727.047,30	12500	\$ 14.631,61	\$ 182.895.181,63	12750	\$ 15.070,56	\$ 192.149.677,82
Laboratorios (aprox)	48300	\$ 6.556,36	\$ 316.672.284,60	48500	\$ 6.753,05	\$ 327.523.063,71	48750	\$ 6.955,64	\$ 339.087.666,73
Prueba Vestibular	6300	\$ 32.781,81	\$ 206.525.403,00	6500	\$ 33.765,26	\$ 219.474.217,95	6750	\$ 34.778,22	\$ 234.753.000,05
<b>SUBTOTAL</b>			<b>\$ 858.227.785,80</b>			<b>\$ 903.783.574,43</b>			<b>\$ 956.401.111,30</b>

Nota. Autores

### 3. ASPECTOS TECNICOS

#### 3.1 Ficha Técnica del Producto o Servicio

**Cuadro 10.** *Ficha técnica del producto o servicios*

<b>FICHA TECNICA DEL SERVICIO</b>		
<b>DENOMINACION DEL SERVICIO</b>		
Servicio de Salud Ocupacional.		
<b>DENOMINACION TECNICA DEL SERVICIO</b>		
Servicio de Salud Ocupacional en el Diagnostico de la aptitud laboral.		
<b>DESCRIPCION GENERAL</b>		
Con la prestación del servicio se pretende realizar examens de aptitud de Ingreso, Periodico y Retiro para el personal que manejan las Empresas Temporales del sector Cali. Soportados mediante examenes de Laboratorio, Examenes Paraclínicos, Examen Medico y acompañamiento Administrativo para garatizar la Calidad del servicio.		
<b>SALUD OCUPACIONAL</b>		
<b>LABORATORIO CLINICO</b>	<b>AREA DE DIAGNOSTICO</b>	<b>ADMINISTRACION</b>
<b>Exámenes de mas recurrencia</b>	<b>Apoyo Diagnostico Examen Medico</b>	Control de Calidad del Servicio
<b>Perfil - Manipulador de Alimentos</b>	Audiometría	<b>Gerencia</b>
KOH Uñas	Audiometria con Cabina	Acompañamineto continuo a los Directores de HSEQ de cada uno de nuestros clientes.
Frotis de Garganta	Espirometria	
<b>Frotis de Garganta con Cultivo</b>	Visiometria	
Coprologico	Optometria	Informes epidemiologico semestral del personal que laboran en manipulacion de alimentos.
Perfil - Agroindustria	Campimetria	
Colinesterasa	Electroencefalograma	Informes epidemiologico semestral del personal atendido en examenes periodicos.
Colinesterasa eritrocitaria	Electrocardiograma	
TGP	Prueba Psicologica	Asesoria en profesiogramas
TGO	Prueba Vestibular	
<b>Perfil - Trabajo en Alturas</b>	<b>Examen Medico con enfasis en:</b>	Control de las areas de la empresa
Glicemia	Cardiovascular	<b>Servicio al cliente</b>
Trigliceridos	Osteomuscular	Recepción, Ingreso y Canalización de ordnes de servicio
Colesterol Total	Dermatologico	
Colesterol HDL	Periodico	Envío de Certificados de Aptitud en tiempos establecidos
Colesterol LDL	Retiro	Atencion y Solucion de requerimientos de los clientes
Cuadro Hematico		<b>Area Financiera</b>
<b>Otros Exámenes Importantes</b>		Contabilidad Clara y en tiempo real
<b>Deteccion enfermedades Infecciosas</b>		Estados Financieros Fidedignos
Serologia		Facturacion Oportuna
Baciloscopia		Pago Proveedores
<b>Deteccion efermedades Malignas</b>		Seguimiento cobro de cartera
Antigeno Prostatico Especifico		Cumplimiento del presupuesto anual.
Antigeno Hepatitis B		<b>Area de Mercadeo</b>
Sangre Oculta en Materia Fecal		Contemplar la prestacion del servicio en lugares vecinos de la sede principal
Citologia Vaginal		el objetivo de detectar nuevas oportunidades de negocio con clientes antiguos y nuevos
Antigeno Carcinoembrionario		Cumplimiento de metas establecidas por la gerencia de acuerdo al mercado al comportamiento del mercado.
<b>Deteccion Sustancias Psicoactivas</b>		
Panel 5 Drogas (Marihuana, Cocaína, Anfetaminas, Barbituricos)		
<b>Vacunacion</b>		
Fiebre Amarilla		
Hepatitis B		
Toxoide Tetanico		
VPH		
Hepatitis A		
Triple Viral		
<b>UNIDADE DE MEDIDA</b>		
Como unidad de medida para cuantificar el servicio se puede canalizar por el numero de pacientes atendidos por el profesional medico especialista en salud ocupacional, quien da el concepto de aptitud laboral. Se pretende inicalmente tener dos especialistas en salud ocupacional en sede y dos que atenderan requerimientos extramurales o si es el caso en sede cuando hay un flujo mayor de 100 ordenes de servicio diarias. Tambien es importante discriminar por area de servicio cuantos pacientes estamos en capacidad de atender en laboratorio y paraclínicos.		
Tipo de Examen	Tiempo por Paciente	Cantidades Diarias
Laboratorios	1 minuto	400
Paraclínicos	15 minutos	40
Examen Medico Ocupacional	15 minutos	100

*Nota.* Autores

### 3.2 Descripción del Proceso

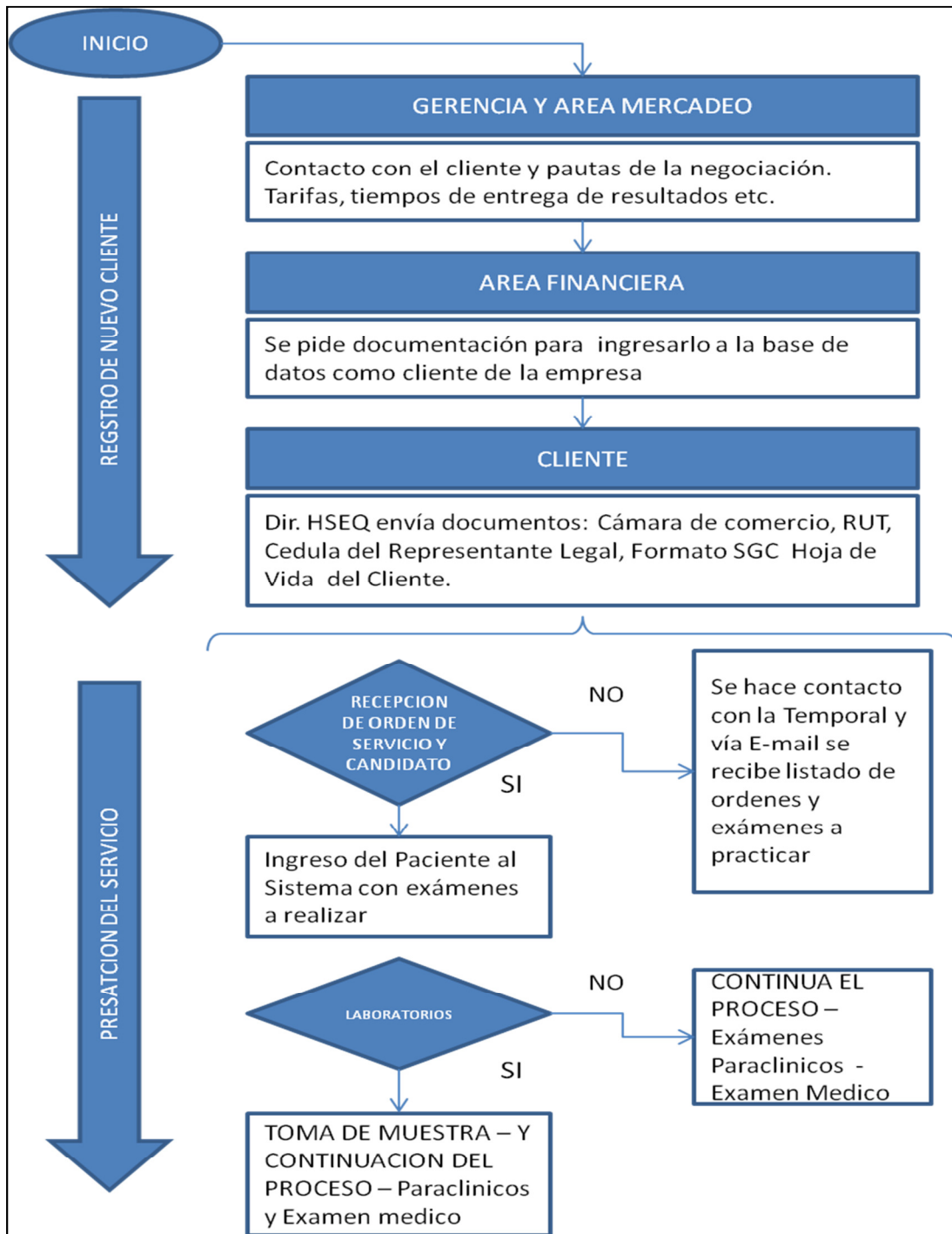


Figura 4. Descripción del proceso – primera parte. Autores

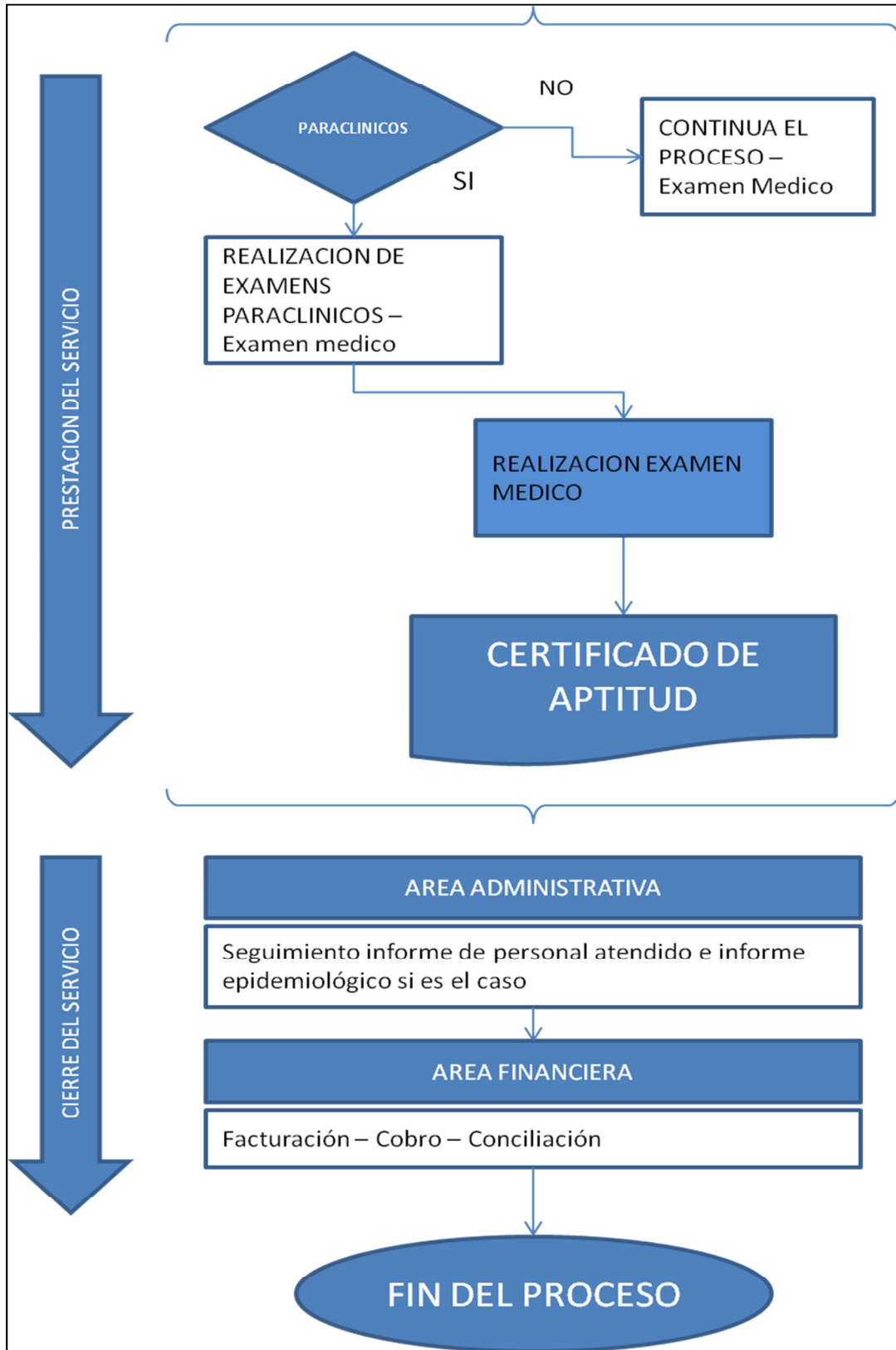


Figura 5. Descripción del proceso – segunda parte. Autores

### 3.3 Necesidades y Requerimientos

Los insumos requeridos para empezar las operaciones del negocio, con dos médicos especialistas en salud ocupacional, una fonoaudióloga, una terapistas respiratorias, una óptometra, una bacterióloga, una auxiliar de laboratorio y la planta administrativa; representan las siguientes características.

**Tabla 13.** *Presupuesto Equipos*

<b>Presupuesto equipos</b>			
<b>Operación - planta y equipo</b>			
Camillas	6	\$ 165,000.00	\$ 990,000.00
Escritorios	7	\$ 80,000.00	\$ 560,000.00
Sillas para médicos	13	\$ 80,000.00	\$ 1,040,000.00
Sillas sala de espera	7	\$ 293,000.00	\$ 2,051,000.00
Recepción	1	\$ 500,000.00	\$ 500,000.00
Computadores	9	\$ 1,200,000.00	\$ 10,800,000.00
Subtotal			<b>\$ 15,941,000.00</b>
<b>Administración planta y equipo</b>			
Escritorio administración	4	\$ 200,000.00	\$ 800,000.00
Sillas administración	4	\$ 80,000.00	\$ 320,000.00
Escritorio gerencia	1	\$ 300,000.00	\$ 300,000.00
Silla gerencia	1	\$ 300,000.00	\$ 300,000.00
Papelería	1	\$ 1,000,000.00	\$ 1,000,000.00
Licencias software	14	\$ 250,000.00	\$ 3,500,000.00
Computadores	5	\$ 1,200,000.00	\$ 6,000,000.00
Teléfonos	5	\$ 30,000.00	\$ 150,000.00
Subtotal			<b>\$ 12,370,000.00</b>

**Tabla 13.** (Continúa)

<b>Equipo laboratorio</b>			
Olla esterilizadora	1	\$ 600,000.00	\$ 600,000.00
Balanza	1	\$ 49,000.00	\$ 49,000.00
Multitimer	1	\$ 39,000.00	\$ 39,000.00
Abx micros	1	\$ 6,000,000.00	\$ 6,000,000.00
Congelador	1	\$ 1,400,000.00	\$ 1,400,000.00
Nevera reactivos	1	\$ 350,000.00	\$ 350,000.00
Nevera microbiológica	1	\$ 350,000.00	\$ 350,000.00
Nevera vacunas	1	\$ 350,000.00	\$ 350,000.00
Termohigrome tro	1	\$ 130,000.00	\$ 130,000.00
Termómetro patrón	1	\$ 58,000.00	\$ 58,000.00
Centrifuga análoga 12	2	\$ 890,000.00	\$ 1,780,000.00
Piano	1	\$ 220,000.00	\$ 220,000.00
Microscopio binocular	1	\$ 2,880,000.00	\$ 2,880,000.00
Incubadora laboratorio	1	\$ 1,400,000.00	\$ 1,400,000.00
Horno de secado	1	\$ 1,700,000.00	\$ 1,700,000.00
Pipetas	4	\$ 220,000.00	\$ 880,000.00
		Subtotal	<b>\$ 18,186,000.00</b>
<b>Equipos paraclínicos</b>			
Tensiómetro	4	\$ 40,000.00	\$ 160,000.00
Pesas	4	\$ 80,000.00	\$ 320,000.00
Estuche diagnostico	4	\$ 350,000.00	\$ 1,400,000.00
Audiómetro	1	\$ 1,790,000.00	\$ 1,790,000.00
Cabina son amortiguada	1	\$ 5,600,000.00	\$ 5,600,000.00
Retinoscopio	1	\$ 747,700.00	\$ 747,700.00
Lensometro	1	\$ 850,000.00	\$ 850,000.00
Queratometro	1	\$ 1,800,000.00	\$ 1,800,000.00
Silla hidraulica - caja de prueba	1	\$ 1,500,000.00	\$ 1,500,000.00
Espirómetro	1	\$ 2,300,000.00	\$ 2,300,000.00
		Subtotal	<b>\$ 16,467,700.00</b>








*Nota.* Autores

El Proveedor de equipos de Laboratorio es EUROLAB, de Insumos de Laboratorio Nipro, Laboratorio Clínico Endocrino, Mercado Libre para instrumentos de los consultorios, para el equipo de oficina Manufacturas de Aluminio Gonzales Acosta SAS, Infomarks y , el Software será adquirido por Innovasoft.

### 3.3.1 Características de la tecnología

Para el equipo de laboratorio las especificaciones que requerimos son:

**Cuadro 11. Equipos de laboratorio - especificaciones**

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	IMAGEN	ESPECIFICACIONES
2	Centrífuga análoga para doce tubos SCIENTIFIC		CAPACIDAD 12 TUBOS HASTA 15ML VELOCIDAD VARIABLE HASTA 4000 RPM CON TACOMETRO ANALOGO (VISUALIZA LA VELOCIDAD EXACTA DEL EQUIPO) CONTROL DE TIEMPO HASTA 30 MINUTOS CONTROL DE ESTABILIDAD ALTA PRECISION EN PROCESOS DERMATOLOGICOS Y RUTINA DE LABORATORIO EXCELENTE CAPACIDAD EN UN REDUCIDO ESPACIO.
1	Rotador de Mazzinne SCIENTIFIC		Control de tiempo programable hasta 60 minutos Control de velocidad programable de 0 a 210 rpm Interruptor de encendido y apagado Superficie en caucho antideslizante de 30x21 cm. Movimiento orbital
1	Piano cuenta células manual de cinco teclas SCIENTIFIC		5 teclas para conteo y totalizador Conteo de 0 a 999 en cada ventana Señal acústica cada 100 unidades Puesta a cero mediante mandos laterales Representación de grupos de leucocitos, con sus denominaciones
1	Microscopio binocular OLYMPUS CX22		OCULARES WF10X/20 OBJETIVOS PLANACROMÁTICOS CON CORRECCIÓN AL INFINITO 4X10X40X100X CONDENSADOR TIPO ABBE DESPLAZABLE CON DIAFRAGMA IRIS PLATINA MECÁNICA ILUMINACIÓN HALÓGENA REGULABLE 6V20W 110-120V
1	Incubadora digital para Laboratorio SCIENTIFIC		CABINA INTERIOR DE 250*250*250 TEMPERATURA AMBIENTE 5-65° CONTROL DIGITAL PRECISION DE TEMPERATURA ±1 CONTIENE DOS PARRILLAS INTERNAS
1	Horno digital de secado SCIENTIFIC		CABINA INTERIOR DE 300*300*275 TEMPERATURA 10°-200° CONTROL DIGITAL PRECISION DE TEMPERATURA ±1 CONTIENE DOS PARRILLAS INTERNAS
1	Pipeta automática de volumen variable de 5-50UL ACCUBIOTECH		
1	Pipeta automática de volumen variable de 50-250UL ACCUBIOTECH		
1	Pipeta automática de volumen variable de 100-500UL ACCUBIOTECH		
1	Pipeta automática de volumen variable de 200-1000UL ACCUBIOTECH		

Cuadro 11. (Continua)

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	IMAGEN	ESPECIFICACIONES
1	OLLA ESTERILIZADORA		OLLA AUTOCLAVE
1	BALANZA		precision en el pesaje en movimiento pantalla retroiluminada pesa hasta 600 g en incrementos de 0,1 g de facil uso tamaño de bolsillo trabaja con 2 pilas AAA ( incluidas ) medidas : grm - oz -gn - zt
1	MULTITIMER		CRONOMETRO
1	ABX MICROS		ANALIZADOR DE HEMATOLOGIA MICROS 60
1	CONGELADOR		Capacidad neta 155 litros / 5.5 Pies Cúbicos Consumo eficiente de energía Drenaje de descongelamiento Interior resistente a la corrosión Termostato frontal 2 ruedas traseras y nivelador frontal Luz interna Termómetro frontal Doble función (congelador y refrigerador) Peso neto 37 Kg.
3	NEVERAS		Capacidad Total: 348 litros. Capacidad Refrigerador: 261 litros. Capacidad Congelador: 91 litros
1	THERMMETRO PATRON		Rango de -40 a 70 °C
1	THERMOHIGROMETRO		<ul style="list-style-type: none"> <li>•Rango Temperatura: -30+50°C : 1°C.</li> <li>•Humedad Relativa: 20~100% HR.</li> <li>•Caja en acero Inoxidable.</li> <li>•Diámetro de la carátula 5" (127mm).</li> <li>•Recalibrable.</li> <li>•Escala visible, fondo blanco, números y letras en colores.</li> <li>•Indicación directa de Temperatura y Humedad Relativa.</li> <li>•Empaque individual en blíster.</li> <li>•Marca: BRIXCO.</li> </ul>

Nota. Autores

Las especificaciones para el equipo de diagnóstico paraclínico y medico son:

**Cuadro 12.** *Equipos de diagnóstico - especificaciones*

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	IMAGEN	ESPECIFICACIONES
1	AUDIOMETRO		AUDIOMETRO AVALADO POR NORMA GATIZO
1	CABINA SONO AMORTIGUADA		SONOAMORTIGUADA
1	RETINOSCOPIO		RETINOSCOPIO LINEAL HALOGENO 3.5 V. (SOLO CABEZA), MARCA "WELCH ALLYN " U.S.A. REF.: 18200
1	LENSOMETRO		
1	QUERATOMETRO		
1	ESPIROMETRO		
4	BASCULA		
4	TENSIOMETRO		
1	SILLA HIDRAULICA Y CAJA DE PRUEBAS		

*Nota.* Autores

Para empezar la operación en el área administrativa se requieren los siguientes equipos con determinadas especificaciones.

**Cuadro 13.** *Equipos para operación en área administrativa*

<b>COMPUTADORES</b>	HP Compaq 4000 SFF, Procesador: Intel Dual Core E6600 (2M Cache, 3.06 GHz, 1066 FSB), Disco Duro: 500GB SATA NCQ SMART IV, RAM: 2GB PC3-10600 Memory (1x2GB), Unidad: 16X SATA SuperMulti Drive, Sistema Operativo: Windows 7 Professional 32-bit, garantía: 1-1-1 Otros: Microsoft Office Estárter 2010 Monitor HP LED LCD 18.5-Inch LV1911
<b>SISTEMA BIOMETRICO</b>	Web Cam HD C615 Logitech (Reemplazo de PRO 9000) CAPTURA DE HUELLAS DACTILARES-LECTOR BIOMETRICO (HUELLERO) FUTRONIK FS-88 ESCANER O DIGITALIZADOR DE FIRMA (TABLA) EPAD-INK INTERLEINK
<b>DIADEMAS INALAMBRICAS</b>	300Mbps Advanced wireless N Router Atheros 2.4GHz 802.11n/g/b Built-in 4-port Switch with 3 fixed antennas 300Mbps Advanced wireless N Router Atheros 2.4GHz 802.11n/g/b Built-in 4-port Switch with 3 fixed antennas

*Nota.* Autores

### **3.3.2 Materias primas y suministros**

Para el funcionamiento del laboratorio y el servicio de salud ocupacional se requieren los siguientes insumos.

**Cuadro 14.** Insumos

<b>INSUMOS NECESARIOS PARA LA OPERACIÓN</b>
<b><i>Reactivos Laboratorio</i></b>
Glicimia
Colesterol
Trigliceridos
Creatinina
BUN
TGO
TGP
Serologia
Pruebas de Embarazo
Tiras de Orina
<b><i>Material Laboratorio</i></b>
Hematologia
Tubos Tapa Roja
Tubos Tapa Lila
Agujas
Algodon
Curas
Alcohol
Colorantes
Hipoclorito
Tubos Plasticos
Laminas
Laminillas
Isopos
Guantes de Latex
Tapabocas
Batas desechables
Sábanas Desechables
<b><i>Material Area Administrativa</i></b>
Utileria
Papeleria de la empresa

*Nota.* Autores

### **3.4 Localización**

**Cali** (oficialmente, **Santiago de Cali**) es la capital del departamento de Valle del Cauca en Colombia y la tercera ciudad más poblada del país, después de Bogotá y Medellín.

Como capital departamental, alberga las sedes de la Gobernación del Valle del Cauca, la Asamblea Departamental, el Tribunal Departamental, la Fiscalía General, Instituciones y Organismos del Estado, también es la sede de empresas oficiales como la municipal EMCALI.

Santiago de Cali fue fundada en 1536 y aunque es una de las ciudades más antiguas de América, solamente hasta la década de 1930 se aceleró su desarrollo hasta convertirse en uno de los principales centros económicos e industriales del país y el principal centro urbano, cultural, económico, industrial y agrario del suroccidente colombiano.

Cali y el Valle del Cauca son el tercer principal centro económico de Colombia siendo punto de intercambio económico nacional e internacional. La Ciudad es paso obligado desde/hacia el sur del país y la frontera con Ecuador, y está conectado con el mundo a través del puerto marítimo de Buenaventura.

### **3.5 Plan de Producción**

PROSALUD CALI SAS es una IPS prestadora de servicios de salud ocupacional y como producto del servicio prestado se hace entrega un certificado de aptitud donde identifica las condiciones del personal en misión.

La capacidad de atención de PROSALUD CALI SAS. Es la siguiente:

**Cuadro 15. Capacidad de atención**

<u>Tipo de Examen</u>	<u>Tiempo por Paciente</u>	<u>Cantidades Diarias</u>
Laboratorios	1 minuto	400
Paraclínicos	15 minutos	40
Examen Medico Ocupacional	15 minutos	100

*Nota. Autores*

PROSALUD CALI SAS. Está programada inicialmente para producir 100 certificados de aptitud. Sin embargo se cuenta con personal disponible si el requerimiento del cliente amerita un mayor número de personal atendido. La empresa va contar con equipos propios en el laboratorio y en los exámenes de paraclínicos esto con el fin de entregar resultados en tiempo real y exámenes reales sustentados y basados en la historia clínica del paciente.

### ***3.5.1 Procesamiento de órdenes y control de inventarios***

De acuerdo a la frecuencia de toma de muestras de laboratorio y atención a pacientes se hace la solicitud de renovación de inventarios.

Sin embargo se hace un estimado que el costo de la operación mensual es de \$2.000.000.00, de acuerdo a un análisis de factibilidad del negocio.

### ***3.5.2 Capacidad de Producción***

PROSALUD CALI SAS está en la capacidad de realizar 100 exámenes médicos ocupacionales y como resultado se le envía a cada uno de los directores de HSEQ de las

empresas temporales con las que vamos a contratar el certificado de aptitud en menos de dos horas contadas a partir de la valoración del médico especialista en salud ocupacional.

**Cuadro 16.** *Capacidad de producción*

<u>Tipo de Examen</u>	<u>Tiempo por Paciente</u>	<u>Cantidades Diarias</u>
Laboratorios	1 minuto	400
Paraclínicos	15 minutos	40
Examen Médico Ocupacional	15 minutos	100

*Nota.* Autores

### 3.6 Planes de control de calidad

PROSALUD CALI SAS pretende Establecer, documentar, implementar y mantener un Sistema de Gestión calidad y mejorar continuamente su eficacia de acuerdo con los requisitos de NTC ISO 9001:2008 y la normatividad legal vigente aplicable.

Este sello indicara que PROSALUD CALI SAS Aplicara a las actividades de planificación, difusión, concientización, implementación, mantenimiento y mejoramiento del Sistema de Gestión de calidad, gestión de la documentación, auditorías internas; seguimiento, medición y los procesos de mejoramiento continuo del Sistema, control del producto no conforme y seguimiento a las acciones de mejoramiento, correctivas y preventivas.

### 3.7 Procesos de investigación y desarrollo

El proceso de investigación y desarrollo se realiza en dos partes. La primera hace énfasis a posibles epidemias y pandemias que se estén dando en las empresas que trabajen con

nuestros clientes. Esto se hace por medio de un acompañamiento del laboratorio y de nuestras bacteriólogas, con el fin de combatir las posibles enfermedades que afecten al personal.

La segunda parte se hace por medio de la realización de planes epidemiológicos acompañada con nuestros especialistas en salud ocupacional a cada una de las empresas y con como resultado del diagnóstico se promueve y se hace un seguimiento de la salud del empleado y cuando evidencia patologías relacionadas con su trabajo se toman acciones necesarias que deban a contrarrestar o impedir que se agrave el paciente.

### **3.8 Plan de Compras**

El plan de compras depende del personal atendido durante el mes. Si fuese que todas las personas fueran para manipulación de alimentos el plan de compras se incrementaría cada 3 meses que es lo estipulado por la secretaria de salud para la realización de exámenes periódicos.

### **3.9 Costos de Producción**

Para prestar un servicio de las características que se pretenden se requiere inicialmente \$43,561,872 mensuales que se dividen en los siguientes costos y gastos para llevar a cabo la operación. En el mes uno se tiene en cuenta un gasto adicional de adecuación por \$7,301,556.

**Tabla 14.** *Costos de producción*

<b>Locación</b>	
Arriendo	\$ 3,000,000.00
Proveedores	\$ 6,000,000.00
Servicios públicos	\$ 4,000,000.00
Adecuación	\$ 7,301,556.00
Otros gastos	\$ 3,000,000.00

<b>Servicio</b>	
Asistente 1	\$ 620,624.00
Asistente 2	\$ 620,624.00
Paraclínico audio	\$ 1,200,000.00
Paraclínico opto	\$ 1,200,000.00
Paraclínico espiro	\$ 600,000.00
bacterióloga	\$ 1,400,000.00
Contabilidad	\$ 1,200,000.00
Gerencia	\$ 1,500,000.00
Asesor gerencia	\$ 600,000.00
Servicio al cliente	\$ 620,624.00
Medico 1	\$ 4,500,000.00
Medico 2	\$ 4,500,000.00
Medico 3	\$ 4,500,000.00
Medico 4	\$ 4,500,000.00

*Nota.* Autores

### **3.10 Infraestructura**

La infraestructura requerida para laborar bajo el permiso de la Secretaria de Salud debe tener las siguientes condiciones y características.

1. Los consultorios deben ser aislados del ruido y sus medidas deben ser de 7.50 m2.
2. La sala de espera debe tener como mínimo 25 m2.
3. Los consultorios para los paraclínicos deben ser de 5 m2.
4. El laboratorio debe ser aislado de la contaminación y solo pueden acceder personal autorizado y si uno de nuestros clientes desea ver las instalaciones del laboratorio debe ingresar con guantes, bata, y tapabocas con el fin de disminuir la propagación de enfermedades y virus dentro y fuera de las instalaciones. La humedad del laboratorio debe ser mínima porque acelera la oxidación de los instrumentos; las medidas del laboratorio debe ser de 25 m2.
5. Las suma de los anteriores y los demás espacios administrativos deben ser superior a los 300 m2 y las condiciones de las instalaciones deben ser aisladas de ruido y con una buena ventilación.

### **3.11 Mano de obra requerida**

PROSALUD CALI SAS requiere tener un personal calificado para la el buen funcionamiento y la credibilidad de los resultados que se les brinda a cada uno de nuestros clientes.

1. Médico especialista en salud ocupacional
2. Bacterióloga

3. Asistente de laboratorio con un curso de inyección
4. Fonoaudióloga especialista en salud ocupacional
5. Terapeuta respiratoria especialista en salud ocupacional
6. Optómetra especialista en salud ocupacional.
7. Contador con licencia vigente.
8. Asesor de gerencia.
9. Coordinador de atención al usuario.
10. Asistente # 1
11. Asistente # 2

## **4. ASPECTOS ORGANIZACIONALES Y LEGALES**

### **4.1 Análisis Estratégico**

#### ***4.1.1 Misión***

Prestación de servicios en salud ocupacional (Examen médico de ingreso, periódico y egreso), exámenes paraclínicos (audiometría, Espirometría, Visiometría optometría) asesoría en salud ocupacional y servicios de Laboratorio Clínico de referencia de alto nivel de complejidad, constituyéndonos en un efectivo apoyo diagnóstico para nuestros clientes.

#### ***4.1.2 Visión***

Ser reconocidos como los proveedores en salud ocupacional con los más altos estándares de calidad, confiabilidad y oportunidad en la prestación del servicio, sustentados en nuestra política de calidad, principios y valores de nuestra organización.

### 4.1.3 Análisis DOFA

**Cuadro 17. Análisis DOFA**

<b>DOFA</b>		<b>Oportunidades</b>	<b>Amenazas</b>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>*La Política permite reflejar seguridad en todos los niveles de la organización, lo que lleva a la atracción de nuevos clientes.</li> <li>*Lograr un status en el mercado como una organización deseada por su buen manejo en la aplicación de políticas humanas.</li> <li>*Creación de productos totalmente diferenciados. (Valor agregado y mejorar la experiencia del cliente mediante el Know-How).</li> <li>*Cali y en si el Valle del Cauca es el 3er centro económico más importante del país</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>*no alcanzar las metas establecidas inicialmente.</li> <li>*Vulnerabilidad de algunos empleados que no adopten las políticas establecidas.</li> <li>*cambios demográficos adversos.</li> <li>*Crecimiento en el mercado más lento del esperado.</li> <li>*Dudosa reputación de parte de los clientes.</li> <li>*Informalidad del sector.</li> </ul>
<b>Fortalezas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Saber qué es lo verdaderamente importante para las personas</li> <li>*Logra un mayor desempeño del empleado en su área clave.</li> <li>*Encontrar elementos que den alineamiento a las diferentes formas de pensar para lograr un mismo objetivo.</li> <li>*Se crea una ventaja competitiva al tener a todos los empleados enfocados en el mismo camino.</li> <li>*Lograr conseguir una mayor capacidad de espíritu competitivo.</li> <li>*Consolidar el conocimiento y experiencia de las personas para la generación de ventajas competitivas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Fortalecer los canales de atención al público.</li> <li>*Aumentar la Investigación y Desarrollo en el área clave de cada empleado.</li> <li>*Crear políticas motivacionales que afiancen el compromiso del trabajador en la organización.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Fortalecer el servicio al cliente para evitar reclamaciones futuras del desempeño organizacional.</li> <li>*Anticipar la adversidad del mercado por medio de capacitación, entrenamiento y simulacros.</li> <li>*Atacar los vacíos que se encuentran entre el desempeño del empleado frente al cumplimiento de los objetivos estratégicos de la empresa.</li> </ul>
<b>Debilidades</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Se ve afectado el presupuesto por la implementación de estrategias que permitan desarrollar la política de vida en los empleados.</li> <li>*Resistencia al cambio por parte de algunos integrantes de la organización.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Reubicación de actividades y funciones dentro de la organización.</li> <li>*Crear espacios para el entendimiento de los usos de la inversión a mediano plazo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Adquisición de seguros de riesgo.</li> <li>*Mantener un monitoreo de las reclamaciones e inconformidades de los clientes.</li> </ul>

*Nota. Autores*

## 4.2 Estructura Organizacional

### 4.2.1 Perfiles y funciones

Para que PROSALUD CALI SAS. Empiece su operación, se han determinado ciertos cargos que son importantes para el buen funcionamiento y desarrollo, para así cumplir con los estándares de calidad que nos proponemos y seguir de la misma manera los requerimientos de nuestros clientes.

**Cuadro 18.** Perfil y funciones – Gerente general

#### Gerente General

I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO				
<b>NOMBRE DEL CARGO:</b> GERENTE				
<b>CARGO JEFE SUPERIOR:</b>		<b>CARGOS QUE LE REPORTAN:</b>		
JUNTA DE SOCIOS		TODO EL PERSONA		
<b>ÁREA:</b> ADMINISTRATIVA				
II. GENERALIDADES DE IDENTIFICACIÓN				
<b>SEXO :</b>	INDIFERENTE	<b>HORARIO LABORAL</b>		<b>OBSERVACIONES</b>
<b>EDAD:</b>	INDIFERENTE	LUNES A VIERNES	8.00AM A 6:00PM	EL HORARIO PODRÁ
<b>JORNADA LABORAL</b>		SÁBADOS	SEGÚN COORDINACIÓN INTERNA	VARIAR SEGÚN COORDINACIÓN
48 HORAS SEMANALES		ALMUERZO (1 HORA)	SEGÚN COORDINACIÓN INTERNA	INTERNA PARA CADA CASO
III. PERFIL DEL CARGO				
EDUCACIÓN		FORMACIÓN		EXPERIENCIA
PROFESIONAL EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y/O DERECHO		ESPECIALIZACIÓN EN CARGOS ADMINISTRATIVOS Y/O EN SU PROFESIÓN		EXPERIENCIA 2 AÑOS COMO GERENTE
		FORMACIÓN EN PROCESO DE GESTIÓN DE CALIDAD		
		FORMACIÓN EN DIRECCIÓN COMERCIAL		

**Cuadro 18. (Continúa)**

FORMACIÓN EN HABILIDADES DIRECTIVAS Y FINANCIEROS	
CONOCIMIENTOS DESEABLES (NO OBLIGATORIOS)	
CAPACITACIÓN EN GESTIÓN INTEGRAL DE RESIDUOS	
PLANEACION ESTRATEGICA	
MANEJO DE PRESUPUESTOS	
<b>HABILIDADES</b>	
<b>CUALIDADES PERSONALES</b>	
1. RESPONSABILIDAD,	7. ACTITUD DE SERVICIO,
2. SEGURIDAD, LEALTAD Y CONFIABILIDAD	8. COMUNICACIÓN INTERNA Y EXTERNA EFICAZ
3. RESPETO, ACEPTACIÓN DE AUTORIDAD Y DISCIPLINA	9. CAPACIDAD DE TRABAJO BAJO PRESIÓN
4. RÁPIDO PROCESO DE APRENDIZAJE	10. EXCELENTE SERVICIO AL CLIENTE
5. EXCELENTES RELACIONES INTERPERSONALES	11. CAPACIDAD PARA TRABAJAR EN EQUIPO
6. INICIATIVA Y CREATIVIDAD	12. LIDERAZGO
<b>DESEMPEÑO</b>	
1. CAPACIDAD PARA LOGRAR RESULTADOS ESPERADOS	3. CAPACIDAD PARA AUTOCONTROLAR SU TRABAJO Y ASEGURAR CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS
2. CAPACIDAD PARA ASEGURAR LA CALIDAD DEL TRABAJO A CARGO	4. FIJAR Y ADMINISTRAR POLÍTICAS

**Cuadro 18. (Continua)**

<b>IV. FUNCIONES DEL CARGO Y RESPONSABILIDAD</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>* ELABORACIÓN DE PRESUPUESTO ANUAL</li> <li>* PROVEER LA CONSECUCCIÓN DE LOS RECURSOS FINANCIEROS NECESARIOS PARA EL NORMAL FUNCIONAMIENTO DE LA COMPAÑÍA</li> <li>* COMPARAR Y ANALIZAR LA GESTIÓN DE LA COMPAÑÍA FRENTE A LA COMPETENCIA PARA ESTABLECER ESTRATEGIAS DE NEGOCIOS.</li> <li>* INTERACTUAR CON LOS BANCOS, CORPORACIONES FINANCIERAS Y COMPAÑÍAS DE FINANCIAMIENTO, FACILITANDO INFORMACIÓN.</li> <li>* NEGOCIACIÓN CON CLIENTES Y PROVEEDORES</li> <li>* PROMOVER Y GESTIONAR LOS RECURSOS PARA EL MANTENIMIENTO Y DESARROLLO DEL SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD</li> <li>* REPRESENTAR LEGALMENTE A LA COMPAÑÍA ANTE TERCEROS</li> <li>* CREACIÓN DE ESTRATEGIAS CON EL FIN DE INCREMENTAR LAS VENTAS DE LA EMPRESA</li> <li>* PRESENTAR INFORMES ANUALMENTE A LA JUNTA DE SOCIOS</li> <li>* HACER SEGUIMIENTO AL DESARROLLO DEL S.G.C E INFORMAR SOBRE SU EVOLUCIÓN A LA GERENCIA</li> <li>* ESTABLECER Y DESARROLLAR LOS PROGRAMAS DE AUDITORÍAS INTERNAS DE CALIDAD</li> <li>* PROPENDER POR EL MANTENIMIENTO Y MEJORAMIENTO PERMANENTE DEL S.G.C</li> <li>* VELAR POR EL CONTROL DE LA DOCUMENTACIÓN RELACIONADA CON EL SGC</li> <li>* DESARROLLAR Y MANTENER RELACIONES CON LOS ORGANISMOS DE VERIFICACIÓN Y CONTROL DE REQUISITOS LEGALES Y NORMATIVOS</li> <li>* ASEGURAR QUE SE PROMUEVA LA TOMA DE CONCIENCIA DE LOS REQUISITOS DEL CLIENTE EN TODOS LOS NIVELES DE LA ORGANIZACIÓN</li> <li>* ASEGURAR QUE SE ESTABLECEN, IMPLEMENTAN Y MANTIENEN LOS PROCESOS NECESARIOS PARA EL S.G.C</li> <li>* LAS DEMÁS FUNCIONES QUE ASIGNE EL JEFE INMEDIATO</li> </ul>
<b>V. AUTORIDAD</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>* AUTÓNOMA PARA ESTABLECER LAS POLÍTICAS Y OBJETIVOS DE LA EMPRESA Y PLANEACIÓN ESTRATÉGICA DE LA MISMA.</li> <li>* ASEGURAR LOS RECURSOS FINANCIEROS PARA EL BUEN FUNCIONAMIENTO DE LA EMPRESA</li> <li>* ASEGURAR CUADRE DE CAJA MENOR Y DEL EFECTIVO RECIBIDO DE LOS PACIENTES QUE HACEN PAGO EN EFECTIVO.</li> <li>* AUTÓNOMA PARA ESTABLECER ESTRATEGIAS COMERCIALES Y TARIFARIAS.</li> <li>* AUTÓNOMA PARA ASEGURAR EL CUMPLIMIENTO DEL SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD</li> <li>* DEFINIR POLÍTICAS DE ADMINISTRACIÓN PARA GARANTIZAR LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO A NUESTROS CLIENTES.</li> <li>* AUTÓNOMA PARA ESTABLECER LAS POLÍTICAS ADMINISTRATIVAS DE LA EMPRESA</li> <li>* MANTENER COMUNICACIÓN BILATERAL CON PROVEEDORES, CLIENTES, BANCOS, ENTIDADES REGULATORIAS PARA ACORDAR</li> <li>Y NEGOCIAR SEGÚN SEA EL CASO, COMO REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA.</li> </ul>

*Nota. Autores*

**Cuadro 19. Perfil y funciones – Director Salud Ocupacional**

**Director Salud Ocupacional**

<b>I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>			
<b>NOMBRE DEL CARGO:</b> DIRECTOR SALUD OCUPACIONAL			
<b>CARGO JEFE</b>			
<b>SUPERIOR:</b>	GERENTE	<b>CARGOS QUE REPORTAN:</b>	MÉDICOS Y PARACLINICOS
<b>ÁREA:</b>	SALUD OCUPACIONAL		
<b>II. GENERALIDADES DE IDENTIFICACIÓN</b>			
<b>SEXO :</b>	INDIFERENTE	<b>HORARIO LABORAL</b>	
<b>EDAD:</b>	INDIFERENTE	LUNES A VIERNES	8.00AM A 6:00PM
<b>JORNADA LABORAL</b>		SÁBADOS	SEGÚN COORDINACIÓN INTERNA
1 SEMANA AL MES		ALMUERZO (1 HORA)	SEGÚN COORDINACIÓN INTERNA
<b>OBSERVACIONES</b>			
EL HORARIO PODRÁ VARIAR SEGÚN COORDINACIÓN INTERNA			
<b>III. PERFIL DEL CARGO</b>			
<b>EDUCACIÓN</b>	<b>FORMACIÓN</b>		<b>EXPERIENCIA</b>
PROFESIONAL EN MEDICINA Y/O ÁREAS DE LA SALUD, CON ESPECIALIZADO EN SALUD OCUPACIONAL, Y/O MEDICINA DEL TRABAJO	ESPECIALIZACIÓN EN CARGOS ADMINISTRATIVOS Y/O EN SU PROFESIÓN		1 AÑO EJERCIENDO COMO PROFESIONAL EN SALUD OCUPACIONAL
	FORMACIÓN EN PROCESO DE GESTIÓN DE CALIDAD		
	CONOCIMIENTOS DESEABLES (NO OBLIGATORIOS)		
	CAPACITACIÓN EN GESTIÓN INTEGRAL DE RESIDUOS		
	CONOCIMIENTOS EN RIESGOS Y SEGURIDAD INDUSTRIAL		
<b>HABILIDADES</b>			
<b>CUALIDADES PERSONALES</b>			
1. RESPONSABILIDAD,		7. ACTITUD DE SERVICIO,	
2. SEGURIDAD, LEALTAD Y CONFIABILIDAD		8. COMUNICACIÓN INTERNA Y EXTERNA EFICAZ	
3. RESPETO, ACEPTACIÓN DE AUTORIDAD Y DISCIPLINA		9. CAPACIDAD DE TRABAJO BAJO PRESIÓN	

**Cuadro 19. (Continua)**

4. RÁPIDO PROCESO DE APRENDIZAJE	10. EXCELENTE SERVICIO AL CLIENTE
5. EXCELENTE RELACIONES INTERPERSONALES	11. CAPACIDAD PARA TRABAJAR EN EQUIPO
6. INICIATIVA Y CREATIVIDAD	12. LIDERAZGO
<b>DESEMPEÑO</b>	
1. CAPACIDAD PARA LOGRAR RESULTADOS ESPERADOS	3. CAPACIDAD PARA AUTOCONTROLAR SU TRABAJO Y ASEGURAR CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS
2. CAPACIDAD PARA ASEGURAR LA CALIDAD DEL TRABAJO A CARGO	4. FIJAR Y ADMINISTRAR POLÍTICAS
<b>IV. FUNCIONES DEL CARGO Y RESPONSABILIDAD</b>	
<p>COORDINAR AUDITORIAS DE HISTORIAS CLÍNICAS</p> <p>PROGRAMAR Y COORDINAR BRIGADAS EXTRAMURALES A LAS EMPRESAS CLIENTES DE SALUD OCUPACIONAL.</p> <p>SOMETER A CONSIDERACIÓN LAS QUEJAS Y RECLAMOS DE LOS CLIENTES.</p> <p>SUPERVISAR CONTRATACIÓN DE PERSONAL MÉDICO Y PARACLÍNICO</p> <p>RESOLVER QUEJAS Y RECLAMOS SALUD OCUPACIONAL</p> <p>REALIZAR Y ENTREGAR INFORMES A LA GERENCIA</p> <p>ASESORAR A LA GERENCIA EN LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS SALUD OCUPACIONAL</p> <p>CONTROLAR Y DIRIGIR ARCHIVO DE HISTORIAS CLÍNICAS A CARGO DE LA AUXILIAR DE ENFERMERÍA</p> <p>LAS DEMÁS FUNCIONES ASIGNADAS POR EL JEFE INMEDIATO</p>	
<b>V. AUTORIDAD</b>	
<p>* AUTÓNOMA PARA LA PLANIFICACIÓN Y REALIZACIÓN DE SU TRABAJO, TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS ESTABLECIDAS A NIVEL ORGANIZACIÓN AL , ATENDIENDO LAS RECOMENDACIONES DE LA GERENCIA Y DIRECTOR DE SALUD</p>	

*Nota. Autores*

**Cuadro 20. Perfil y funciones –Medico Salud Ocupacional**

**Medico Salud Ocupacional**

I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO		
<b>NOMBRE DEL CARGO: MEDICO ESPECIALISTA EN SALUD OCUPACIONAL</b>		
<b>CARGO JEFE</b>	DIRECTORA DE SALUD	NINGUNO
<b>SUPERIOR:</b>	OCUPACIONAL	<b>CARGOS QUE LE REPORTAN:</b>
<b>ÁREA:</b>	SALUD OCUPACIONAL	
II. GENERALIDADES DE IDENTIFICACIÓN		
<b>SEXO :</b>	INDIFERENTE	<b>HORARIO LABORAL</b>
<b>EDAD:</b>	INDIFERENTE	LUNES A VIERNES 8.00AM A 6:00PM
<b>JORNADA LABORAL</b>	SÁBADOS	SEGÚN COORDINACIÓN INTERNA
<b>SEGÚN CONTRATO.</b>	ALMUERZO (1 HORA)	SEGÚN COORDINACIÓN INTERNA
III. PERFIL DEL CARGO		
EDUCACIÓN	FORMACIÓN	EXPERIENCIA
PROFESIONAL EN MEDICINA ESPECIALIZADO EN SALUD OCUPACIONAL, Y/O MEDICINA DEL TRABAJO	ESPECIALIZACIÓN EN ÁREAS DE SALUD	1 AÑO EN EJERCICIO PROFESIONAL COMO MEDICO
	<b>CONOCIMIENTOS DESEABLES (NO OBLIGATORIOS)</b>	
	FORMACIÓN EN PROCESO DE GESTIÓN DE CALIDAD	
	CAPACITACIÓN EN GESTIÓN INTEGRAL DE RESIDUOS	
	REALIZACIÓN DE INFORMES EPIDEMIOLOGICOS	
	PREFERIBLE CAPACITACIÓN EN TEMAS RELACIONADOS CON ATENCIÓN Y/O SERVICIO AL CLIENTE	
HABILIDADES		
CUALIDADES PERSONALES		
1. RESPONSABILIDAD,		7. ACTITUD DE SERVICIO,
2. SEGURIDAD, LEALTAD Y CONFIABILIDAD		8. COMUNICACIÓN INTERNA Y EXTERNA EFICAZ
3. RESPETO, ACEPTACIÓN DE AUTORIDAD Y DISCIPLINA		9. CAPACIDAD DE TRABAJO BAJO PRESIÓN

**Cuadro 20. (Continua)**

4. RÁPIDO PROCESO DE APRENDIZAJE	10. EXCELENTE SERVICIO AL CLIENTE
5. EXCELENTES RELACIONES INTERPERSONALES	11. CAPACIDAD PARA TRABAJAR EN EQUIPO
6. INICIATIVA Y CREATIVIDAD	12. LIDERAZGO
<b>DESEMPEÑO</b>	
1. CAPACIDAD PARA LOGRAR RESULTADOS ESPERADOS	3. CAPACIDAD PARA AUTOCONTROLAR SU TRABAJO Y ASEGURAR CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS
2. CAPACIDAD PARA ASEGURAR LA CALIDAD DEL TRABAJO A CARGO	4. FIJAR Y ADMINISTRAR POLITICAS
<b>IV. FUNCIONES DEL CARGO Y RESPONSABILIDAD</b>	
<p>* VALORACIONES MÉDICA OCUPACIONAL PARA EXÁMENES DE INGRESO, EGRESO, REUBICACIÓN Y PERIÓDICOS.</p> <p>* INTERPRETACIÓN DE EXÁMENES PARACLÍNICOS ORDENADOS Y COLOCAR DIAGNÓSTICO EN LA HISTORIA CLÍNICA OCUPACIONAL</p> <p>* INFORMAR EL DIAGNOSTICO AL PACIENTE.</p> <p>* TRAMITAR COMPLETAMENTE LA HISTORIA CLÍNICA DEL PACIENTE, FIRMARLA CON REGISTRO PROFESIONAL.</p> <p>* HACER FIRMAR AL PACIENTE LA HISTORIA CLÍNICA CON SU NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN.</p> <p>* PARTICIPAR DE LAS JUNTAS MEDICAS CUANDO SE REQUIERA</p> <p>* COADYUDAR EN LAS AUDITORIAS DE HISTORIAS CLÍNICAS Y PARACLÍNICOS</p> <p>* UTILIZAR LOS FORMATOS DE REGISTRO DIARIO SO-FR-07 Y FORMATO DE HISTORIA CLÍNICA SO-FR-01</p> <p>* LAS DEMÁS FUNCIONES ASIGNADAS POR EL JEFE INMEDIATO</p>	
<b>V. AUTORIDAD</b>	
<p>* AUTÓNOMA PARA LA PLANIFICACIÓN Y REALIZACIÓN DEL TRABAJO COMO MÉDICO, TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS ESTABLECIDAS A NIVEL ORGANIZACIONAL , ATENDIENDO LAS RECOMENDACIONES DE LA GERENCIA Y DIRECTOR DE SALUD</p>	

*Nota.* Autores

**Cuadro 21. Perfil y funciones – Optómetra - Salud Ocupacional**

**Optómetra Salud Ocupacional**

I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO			
<b>NOMBRE DEL CARGO: OPTÓMETRA</b>			
<b>CARGO JEFE</b>	DIRECTORA DE SALUD		NINGUNO
<b>SUPERIOR:</b>	OCUPACIONAL	<b>CARGOS QUE LE REPORTAN:</b>	
<b>ÁREA:</b>	SALUD OCUPACIONAL		
II. GENERALIDADES DE IDENTIFICACIÓN			
<b>SEXO :</b>	INDIFERENTE	<b>HORARIO LABORAL</b>	<b>OBSERVACIONES</b>
<b>EDAD:</b>	INDIFERENTE	LUNES A VIERNES	8.00AM A 6:00PM
<b>JORNADA LABORAL</b>	SÁBADOS	SEGÚN COORDINACIÓN	EL HORARIO PODRÁ
<b>48 HORAS</b>		INTERNA	VARIAR SEGÚN
<b>SEMANALES</b>	ALMUERZO (1 HORA)	SEGÚN COORDINACIÓN	COORDINACIÓN
		INTERNA	INTERNA
III. PERFIL DEL CARGO			
<b>EDUCACIÓN</b>	<b>FORMACIÓN</b>		<b>EXPERIENCIA</b>
PROFESIONAL EN OPTOMETRÍA ESPECIALIZACIÓN EN SALUD OCUPACIONAL	ESPECIALIZACIÓN EN ÁREAS CORRESPONDIENTES CON SU PROFESIÓN		1 AÑO EJERCIENDO EN SU PROFESIÓN
	CONOCIMIENTOS DESEABLES (NO OBLIGATORIOS)		
	* CAPACITACIÓN EN GESTIÓN INTEGRAL DE RESIDUOS		
	* PRESENTACIÓN DE INFORMES EPIDEMIOLOGICO		
	* PREFERIBLE CAPACITACIÓN EN TEMAS RELACIONADOS CON ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE		
<b>HABILIDADES</b>			
<b>CUALIDADES PERSONALES</b>			
1. RESPONSABILIDAD,		7. ACTITUD DE SERVICIO,	
2. SEGURIDAD, LEALTAD Y CONFIABILIDAD		8. COMUNICACIÓN INTERNA Y EXTERNA EFICAZ	
3. RESPETO, ACEPTACIÓN DE AUTORIDAD Y DISCIPLINA		9. CAPACIDAD DE TRABAJO BAJO PRESIÓN	
4. RÁPIDO PROCESO DE APRENDIZAJE		10. EXCELENTE SERVICIO AL CLIENTE	

**Cuadro 21. (Continúa)**

5. EXCELENTES RELACIONES INTERPERSONALES	11. CAPACIDAD PARA TRABAJAR EN EQUIPO
6. INICIATIVA Y CREATIVIDAD	12. LIDERAZGO
<b>DESEMPEÑO</b>	
1. CAPACIDAD PARA LOGRAR RESULTADOS ESPERADOS	3. CAPACIDAD PARA AUTOCONTROLAR SU TRABAJO Y ASEGURAR CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS
2. CAPACIDAD PARA ASEGURAR LA CALIDAD DEL TRABAJO A CARGO	4. FIJAR Y ADMINISTRAR POLITICAS
<b>IV. FUNCIONES DEL CARGO Y RESPONSABILIDAD</b>	
<p>* REALIZAR OPTOMETRÍAS PARA EXÁMENES DE INGRESO, EGRESO Y PERIÓDICOS.</p> <p>* INFORMAR AL PACIENTE EN QUE CONSISTE LA PRUEBA Y SOBRE EL DIAGNÓSTICO ENCONTRADO.</p> <p>*TRAMITAR COMPLETAMENTE LA HISTORIA CLÍNICA DE OPTOMETRÍA, COLOCAR FIRMA Y REGISTRO PROFESIONAL.</p> <p>* HACER FIRMAR AL PACIENTE LA HISTORIA CLÍNICA CON SU NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN.</p> <p>* UTILIZAR LOS FORMATOS DE REGISTRO DIARIO SO-FR-07 Y FORMATO DE HISTORIA CLÍNICA OPTOMETRÍA SO-FR-04</p> <p>* REALIZAR Y ENTREGAR INFORME CONSOLIDADO SOBRE LAS PRINCIPALES PATOLOGÍAS Y RECOMENDACIONES NECESARIAS.</p> <p>* REALIZAR INFORME EPIDEMIOLÓGICO POR ESCRITO.</p> <p>* RESPONSABLE DEL MANTENIMIENTO PREVENTIVO Y CORRECTIVO DEL EQUIPO DE OPTOMETRÍA</p> <p>* RESPONSABLE DE LA CALIBRACIÓN DEL EQUIPO SEGÚN RECOMENDACIONES DE LA CASA MATRIZ</p> <p>* LAS DEMÁS FUNCIONES ASIGNADAS POR EL JEFE INMEDIATO</p>	
<b>V. AUTORIDAD</b>	
<p>* AUTONOMA PARA LA PLANIFICACIÓN Y REALIZACIÓN DEL TRABAJO COMO OPTÓMETRA, TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS ESTABLECIDAS A NIVEL ORGANIZACIONAL , ATENDIENDO LAS RECOMENDACIONES DE LA GERENCIA Y DIRECTOR DE SALUD OCUPACIONAL.</p>	

*Nota. Autores*

**Cuadro 22. Perfil y funciones – Terapeuta respiratorio - Salud Ocupacional**

**Terapeuta Respiratorio**

I. IDENTIFICACION DEL CARGO			
<b>NOMBRE DEL CARGO:</b>		TERAPEUTA RESPIRATORIA	
<b>CARGO JEFE SUPERIOR:</b>		DIRECTOR DE SALUD OCUPACIONAL	
<b>AREA:</b>		SALUD OCUPACIONAL	
		<b>CARGOS QUE LE REPORTAN:</b>	NINGUNO
II. GENERALIDADES DE IDENTIFICACION			
<b>SEXO :</b>	INDIFERENTE	<b>HORARIO LABORAL</b>	<b>OBSERVACIONES</b>
<b>EDAD:</b>	INDIFERENTE	8.00AM A LUNES A VIERNES 6:00PM	EL HORARIO PODRÁ VARIAR SEGÚN COORDINACIÓN INTERNA
<b>JORNADA LABORAL</b>	SÁBADOS	SEGÚN COORDINACIÓN INTERNA	
48 HORAS SEMANALES		SEGÚN COORDINACIÓN ALMUERZO (1 HORA) INTERNA	
III. PERFIL DEL CARGO			
EDUCACION	FORMACIÓN	EXPERIENCIA	
PROFESIONAL EN TERAPIA RESPIRATORIA ESPECIALIZACION EN SALUD OCUPACIONAL	ESPECIALIZACION EN AREAS AFINES A SU PROFESION	1 AÑO EJERCIENDO EN SU PROFESION	
	<b>CONOCIMIENTOS DESEABLES (NO OBLIGATORIOS)</b>		
	* CAPACITACIÓN EN GESTIÓN INTEGRAL DE RESIDUOS		
	* EXPERTO EN PRESENTACION DE INFORMES EPIDEMIOLOGICO		
	* PREFERIBLE CAPACITACIÓN EN TEMAS RELACIONADOS CON ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE		

**Cuadro 22. (Continua)**

<b>HABILIDADES</b>	
<b>CUALIDADES PERSONALES</b>	
1. RESPONSABILIDAD,	7. ACTITUD DE SERVICIO,
2. SEGURIDAD, LEALTAD Y CONFIABILIDAD	8. COMUNICACIÓN INTERNA Y EXTERNA EFICAZ
3. RESPETO, ACEPTACIÓN DE AUTORIDAD Y DISCIPLINA	9. CAPACIDAD DE TRABAJO BAJO PRESIÓN
4. RÁPIDO PROCESO DE APRENDIZAJE	10. EXCELENTE SERVICIO AL CLIENTE
5. EXCELENTES RELACIONES INTERPERSONALES	11. CAPACIDAD PARA TRABAJAR EN EQUIPO
6. INICIATIVA Y CREATIVIDAD	12. LIDERAZGO
<b>DESEMPEÑO</b>	
1. CAPACIDAD PARA LOGRAR RESULTADOS ESPERADOS	3. CAPACIDAD PARA AUTOCONTROLAR SU TRABAJO Y ASEGURAR CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS
2. CAPACIDAD PARA ASEGURAR LA CALIDAD DEL TRABAJO A CARGO	4. FIJAR Y ADMINISTRAR POLITICAS
<b>IV. FUNCIONES DEL CARGO Y RESPONSABILIDAD</b>	
<p>* REALIZAR ESPIROMETRÍAS PARA EXÁMENES DE INGRESO, EGRESO Y PERIÓDICOS.</p> <p>* INFORMAR AL PACIENTE EN QUE CONSISTE LA PRUEBA Y SOBRE EL DIAGNÓSTICO ENCONTRADO.</p> <p>* TRAMITAR COMPLETAMENTE LA HISTORIA CLÍNICA DE ESPIROMETRÍA, COLOCAR FIRMA Y REGISTRO PROFESIONAL.</p> <p>* HACER FIRMAR AL PACIENTE LA HISTORIA CLÍNICA CON SU NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN.</p> <p>* UTILIZAR LOS FORMATOS DE REGISTRO DIARIO SO-FR-07 Y FORMATO DE HISTORIA CLÍNICA ESPIROMETRIA SO-FR-06</p>	

**Cuadro 22. (Continua)**

<p>* REALIZAR Y ENTREGAR INFORME CONSOLIDADO SOBRE LAS PRINCIPALES PATOLOGÍAS Y RECOMENDACIONES NECESARIAS.</p> <p>* REALIZAR INFORME EPIDEMIOLÓGICO POR ESCRITO.</p> <p>* RESPONSABLE DEL MANTENIMIENTO PREVENTIVO Y CORRECTIVO DEL EQUIPO DE ESPIROMETRIA</p> <p>* RESPONSABLE DE LA CALIBRACIÓN DEL EQUIPO SEGÚN RECOMENDACIONES DE LA CASA MATRIZ</p> <p>* LAS DEMÁS FUNCIONES ASIGNADAS POR EL JEFE INMEDIATO</p>	
<b>V. AUTORIDAD</b>	
<p>* AUTONOMA PARA LA PLANIFICACION Y REALIZACION DEL TRABAJO COMO ESPIROMETRIA, TENIENDO EN CUENTA LAS POLITICAS ESTABLECIDAS A NIVEL ORGANIZACIONAL , ATENDIENDO LAS RECOMENDACIONES DE LA GERENCIA Y DIRECTOR DE SALUD OCUAPCIONAL.</p>	

*Nota.* Autores

**Cuadro 23. Perfil y funciones – Fonoaudiólogo****Fonoaudiólogo**

<b>I. IDENTIFICACION DEL CARGO</b>				
<b>NOMBRE DEL CARGO: FONOAUDIOLOGA</b>				
<b>CARGO JEFE SUPERIOR:</b>		DIRECTOR DE SALUD OCUPACIONAL	<b>CARGOS QUE LE REPORTAN:</b> NINGUNO	
<b>AREA:</b>		SALUD OCUPACIONAL		
<b>II. GENERALIDADES DE IDENTIFICACION</b>				
<b>SEXO :</b>	INDIFERENTE	<b>HORARIO LABORAL</b>		<b>OBSERVACIONES</b>
<b>EDAD:</b>	INDIFERENTE	Lunes a Viernes	8.00am a 6:00pm	El horario podrá variar según coordinación interna
<b>JORNADA LABORAL</b>		Sábados	Según coordinación interna	
			Según coordinación interna	
		Almuerzo (1 hora)	interna	
<b>48 HORAS SEMANALES</b>				

**Cuadro 23. (Continua)**

<b>III. PERFIL DEL CARGO</b>		
<b>EDUCACION</b>	<b>FORMACIÓN</b>	<b>EXPERIENCIA</b>
PROFESIONAL EN FONOAUDIOLOGIA ESPECIALIZACION EN SALUD OCUPACIONAL	ESPECIALIZACION EN AREAS AFINES A SU PROFESION	1 AÑOS EJERCIENDO EN LA PROFESION
	<b>CONOCIMIENTOS DESEABLES (No Obligatorios)</b>	
	* CAPACITACIÓN EN GESTIÓN INTEGRAL DE RESIDUOS	
	* EXPERTO EN PRESENTACION DE INFORMES EPIDEMIOLOGICO * PREFERIBLE CAPACITACIÓN EN TEMAS RELACIONADOS CON ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE Y/O EXPERIENCIA	
<b>HABILIDADES</b>		
<b>CUALIDADES PERSONALES</b>		
1. RESPONSABILIDAD,	7. ACTITUD DE SERVICIO,	
2. SEGURIDAD, LEALTAD Y CONFIABILIDAD	8. COMUNICACIÓN INTERNA Y EXTERNA EFICAZ	
3. RESPETO, ACEPTACIÓN DE AUTORIDAD Y DISCIPLINA	9. CAPACIDAD DE TRABAJO BAJO PRESIÓN	
4. RÁPIDO PROCESO DE APRENDIZAJE	10. EXCELENTE SERVICIO AL CLIENTE	
5. EXCELENTE RELACIONES INTERPERSONALES	11. CAPACIDAD PARA TRABAJAR EN EQUIPO	
6. INICIATIVA Y CREATIVIDAD	12. LIDERAZGO	
<b>DESEMPEÑO</b>		
1. CAPACIDAD PARA LOGRAR VOLUMEN DE RESULTADOS ESPERADOS	3. CAPACIDAD PARA AUTOCONTROLAR SU TRABAJO Y ASEGURAR CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS	
2. CAPACIDAD PARA ASEGURAR LA CALIDAD DEL TRABAJO A CARGO	4. PUNTUALIDAD PARA CUMPLIMIENTO DE HORARIO Y ENTREGA OPORTUNA DE TRABAJOS ASIGNADOS	

**Cuadro 23. (Continúa)**

<b>IV. FUNCIONES DEL CARGO Y RESPONSABILIDAD</b>	
<p>REALIZAR AUDIOMETRÍAS PARA EXÁMENES DE INGRESO, EGRESO Y PERIÓDICOS.</p> <p>INFORMAR AL PACIENTE EN QUE CONSISTE LA PRUEBA Y SOBRE EL DIAGNÓSTICO ENCONTRADO .</p> <p>TRAMITAR COMPLETAMENTE LA HISTORIA CLÍNICA AUDIOLÓGICA , COLOCAR FIRMA Y REGISTRO PROFESIONAL.</p> <p>HACER FIRMAR AL PACIENTE LA HISTORIA CLINICA CON SU NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN.</p> <p>UTILIZAR LOS FORMATOS DE REGISTRO DE CONSULTA DIARIA SO-FR-07 Y FORMATO DE HISTORIA CLINICA AUDIOLÓGICA SO-FR-03</p> <p>REALIZAR Y ENTREGAR INFORME CONSOLIDADO SOBRE LAS PRINCIPALES PATOLOGÍAS Y RECOMENDACIONES NECESARIAS.</p> <p>REALIZAR INFORME EPIDEMIOLÓGICO POR ESCRITO.</p> <p>RESPONSABLE DEL MANTENIMIENTO PREVENTIVO Y CORRECTIVO DEL EQUIPO DE AUDIOMETRÍA</p> <p>RESPONSABLE DE LA CALIBRACIÓN DEL EQUIPO SEGÚN RECOMENDACIONES DE LA CASA MATRIZ</p> <p>LAS DEMÁS FUNCIONES ASIGNADAS POR EL JEFE INMEDIATO</p>	
<b>V. AUTORIDAD</b>	
<p>* AUTONOMA PARA LA PLANIFICACION Y REALIZACION DEL TRABAJO COMO FONOAUDIOLOGA, TENIENDO EN CUENTA</p> <p>* LAS POLITICAS ESTABLECIDAS A NIVEL ORGANIZACIONAL , ATENDIENDO LAS RECOMENDACIONES DE LA GERENCIA Y DIRECTOR DE SALUD OCUAPCIONAL.</p>	

*Nota. Autores*

**Cuadro 24. Perfil y funciones – Director De Laboratorio Y Bacteriólogo**

**Director De Laboratorio Y Bacteriólogo**

I. IDENTIFICACION DEL CARGO			
NOMBRE DEL CARGO: DIRECTORA DE LABORATORIO			
CARGO JEFE SUPERIOR:	GERENTE	CARGOS QUE LE REPORTAN:	DIRECTORA CALIDAD LABORATORIO BACTERIOLOGA SECRETARIA DE LABORATORIO AUXILIARES DE LABORATORIO
AREA:	LABORATORIO		
II. GENERALIDADES DE IDENTIFICACION			
SEXO :	INDIFERENTE	HORARIO LABORAL	OBSERVACIONES
EDAD:	INDIFERENTE	Lunes a Viernes 7:00 am a 5:00 pm	El horario podrá variar según coordinación interna
JORNADA LABORAL	Sábados	7:00 am a 1:00 pm	
48 HORAS SEMANALES	Almuerzo ( 1 hora)	Según coordinación interna	
III. PERFIL DEL CARGO			
EDUCACION	FORMACIÓN	EXPERIENCIA	
PROFESIONAL EN BACTERIOLOGIA	* ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE CONTROLES DE CALIDAD INTERNOS Y EXTERNOS	MINIMO TRES AÑOS DE EXPERIENCIA EN LABORATORIO CLÍNICO	
	ACTUALIZACION EN LABORATORIO CLINICO		
	FORMACION EN PROCESO DE GESTION DE CALIDAD		
	<b>CONOCIMIENTOS DESEABLES (No Obligatorios)</b>		
	CAPACITACIÓN EN GESTIÓN INTEGRAL DE RESIDUOS		
	PREFERIBLE CAPACITACION EN TEMAS RELACIONADOS CON ATENCION Y SERVICIO AL CLIENTE Y/O EXPERIENCIA		

**Cuadro 24. (Continua)**

<b>HABILIDADES</b>	
<b>ESPECÍFICAS PARA CARGOS DIRECTIVOS</b>	
1. LIDERAZGO	3. CAPACIDAD DE ANÁLISIS, TOMA DE DECISIONES Y SOLUCIÓN DE PROBLEMAS
2. CAPACIDAD DE PLANEACIÓN Y ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO	4. CAPACIDAD DE DIRECCIÓN, CONTROL Y SUPERVISIÓN DE PERSONAL
<b>CUALIDADES PERSONALES</b>	
1. RESPONSABILIDAD,	7. ACTITUD DE SERVICIO,
2. SEGURIDAD, LEALTAD Y CONFIABILIDAD	8. COMUNICACIÓN INTERNA Y EXTERNA EFICAZ
3. RESPETO, ACEPTACIÓN DE AUTORIDAD Y DISCIPLINA	9. CAPACIDAD DE TRABAJO BAJO PRESIÓN
4. RÁPIDO PROCESO DE APRENDIZAJE	10. EXCELENTE SERVICIO AL CLIENTE
5. EXCELENTES RELACIONES INTERPERSONALES	11. CAPACIDAD PARA TRABAJAR EN EQUIPO
6. INICIATIVA Y CREATIVIDAD	12. LIDERAZGO
1. CAPACIDAD PARA LOGRAR VOLUMEN DE RESULTADOS ESPERADOS	3. CAPACIDAD PARA AUTOCONTROLAR SU TRABAJO Y ASEGURAR CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS
2. CAPACIDAD PARA ASEGURAR LA CALIDAD DEL TRABAJO A CARGO	4. PUNTUALIDAD PARA CUMPLIMIENTO DE HORARIO Y ENTREGA OPORTUNA DE TRABAJOS ASIGNADOS

**Cuadro 24. (Continua)**

IV. FUNCIONES DEL CARGO Y RESPONSABILIDAD
<ul style="list-style-type: none"> <li>* RESPONDER POR EL NORMAL FUNCIONAMIENTO DEL ÁREA DE LABORATORIO CLÍNICO</li> <li>* PROGRAMAR TURNOS DE TRABAJO DE LAS BACTERIÓLOGAS Y AUXILIARES DE LABORATORIO</li> <li>* GARANTIZAR LA CONFIABILIDAD DE LOS RESULTADOS EMITIDOS VERIFICANDO PERIÓDICA Y OPORTUNAMENTE LOS RESULTADOS DE LOS CONTROLES DE CALIDAD DE TODAS LAS ÁREAS, ASEGURANDO LA IMPLEMENTACIÓN DE LAS ACCIONES CORRESPONDIENTES DE ACUERDO CON EL DESEMPEÑO DE LOS MISMOS.</li> <li>* REALIZAR LA EVALUACIÓN, SELECCIÓN Y RE-EVALUACIÓN DE PROVEEDORES DE INSUMOS, REACTIVOS Y EQUIPOS DE LABORATORIO, MANTENIMIENTO Y CALIBRACIÓN DE EQUIPOS Y PROGRAMAS DE CONTROLES DE CALIDAD EXTERNO Y MANTENER LOS CORRESPONDIENTES REGISTROS.</li> <li>* ASEGURAR EL ANÁLISIS OPORTUNO DE LA INFORMACIÓN CORRESPONDIENTE AL SEGUIMIENTO DE LOS INDICADORES DE GESTIÓN EN EL PROCESOS PREAMALITICO- ANALÍTICO - POST ANALITICO</li> <li>* ASEGURAR QUE SE REALICE OPORTUNAMENTE LA EVALUACIÓN, SELECCIÓN Y RE-EVALUACIÓN DE PROVEEDORES DE REMISIONES A CARGO DEL ÁREA DE SERVICIO AL CLIENTE Y QUE SE MANTENGAN LOS CORRESPONDIENTES REGISTROS.</li> <li>* MANTENER ACTUALIZADA LA BASE DE DATOS DE LOS PROVEEDORES</li> <li>* ASEGURAR LA DISPONIBILIDAD DE INSUMOS Y REACTIVOS NECESARIOS PARA EL ÓPTIMO DESEMPEÑO DE LOS PROCESOS DEL LABORATORIO Y LAS CONDICIONES DE ALMACENAMIENTO DE LOS MISMOS DE ACUERDO CON LAS RECOMENDACIONES DE LOS FABRICANTES.</li> <li>* GARANTIZAR LA SEGURIDAD DE REACTIVOS, INSUMOS Y EQUIPOS DEL LABORATORIO</li> <li>* IDENTIFICAR NECESIDADES DE CAPACITACIÓN O FORMACIÓN DEL PERSONAL A CARGO, INFORMAR OPORTUNAMENTE AL ÁREA DE RECURSOS HUMANOS Y ASEGURARSE DE SU CUMPLIMIENTO Y EFICACIA.</li> <li>* IDENTIFICAR OPORTUNIDADES DE MEJORA EN EL ÁREA TÉCNICA, INFORMAR A GERENCIA SOBRE LOS PROYECTOS NECESARIOS PARA LLEVAR A CABO EL MEJORAMIENTO CONTINUO DEL LABORATORIO Y APORTAR IDEAS PARA LLEVAR A CABO LOS OBJETIVOS PROPUESTOS.</li> <li>* BUSCAR Y EVALUAR NUEVOS EQUIPOS PARA PRESENTAR PROPUESTAS DE CAMBIO E INNOVACIÓN EN TECNOLOGÍA</li> <li>* ASEGURAR EL MANTENIMIENTO PREVENTIVO DE LOS EQUIPOS DE ACUERDO CON LAS RECOMENDACIONES DEL FABRICANTE O PROVEEDOR COMPETENTE.</li> <li>* ASEGURAR EL CUMPLIMIENTO DE LAS FUNCIONES DEL PERSONAL A CARGO Y LA CALIDAD DE SU TRABAJO</li> <li>* LLEVAR EL SISTEMA DE INVENTARIOS DE INSUMOS Y REACTIVOS CON INFORMACIÓN VERAZ Y ACTUALIZADA</li> <li>* INFORMAR OPORTUNAMENTE A GERENCIA SOBRE CUALQUIER NOVEDAD RELACIONADA CON EL ÁREA TÉCNICA O CON EL PERSONAL A CARGO</li> <li>* LAS DEMÁS FUNCIONES ASIGNADAS POR LA GERENCIA</li> </ul>

**Cuadro 24. (Continúa)**

V. AUTORIDAD
* TOMA DE DECISIONES EN CUANTO A MANEJO DE PERSONAL Y DIRECCIÓN DEL ÁREA TÉCNICA QUE LE PERMITAN ASEGURAR EL FUNCIONAMIENTO DEL LABORATORIO.
* CUALQUIER NECESIDAD DE RECURSOS SERÁ APROBADA PREVIAMENTE POR LA GERENCIA
* COMUNICACIÓN BIDIRECCIONAL CON PROVEEDORES DE PRODUCTOS Y SERVICIOS Y SOLICITUD DE REACTIVOS, INSUMOS Y SERVICIOS DE MANTENIMIENTO Y CALIBRACIÓN, DE ACUERDO CON EL PRESUPUESTO ESTABLECIDO PREVIAMENTE POR LA GERENCIA.
* SOLICITUD DE CONFIRMACIÓN O REPETICIÓN DE PRUEBAS
* FIRMA Y VALIDACIÓN DE RESULTADOS
* COMUNICACIÓN CON PACIENTES, CLIENTES O MÉDICOS TRATANTES CON RESPECTO A RESULTADOS EMITIDOS O EN CURSO.
* LA DIRECCIÓN DE LABORATORIO NO ESTÁ AUTORIZADA PARA CONCEDER DESCUENTOS, AUTORIZAR MONTAJE DE EXÁMENES O MONTAJE DE PRUEBAS PARA EMPLEADOS O FAMILIARES.

*Nota. Autores*

**Cuadro 25. Perfil y funciones – Contador****Contador**

I. IDENTIFICACION DEL CARGO			
<b>NOMBRE DEL CARGO:</b>	CONTADOR	<b>CARGOS QUE LE REPORTAN:</b>	SEGÚN LA
	DIRECTOR		INFORMACION
<b>CARGO JEFE SUPERIOR:</b>	ADMINISTRATIVO		SOLICITADA
<b>AREA:</b>	ADMINISTRATIVA		
II. GENERALIDADES DE IDENTIFICACION			
<b>SEXO :</b>	INDIFERENTE	<b>HORARIO LABORAL</b>	<b>OBSERVACIONES</b>
<b>EDAD:</b>	INDIFERENTE	Lunes a Viernes 8.00am a 6pm Sábados	El horario podrá variar según coordinación interna para cada caso
<b>JORNADA LABORAL</b>		Según	
		Almuerzo coordinación	
48 HORAS SEMANALES		(1 hora) interna	

Cuadro 25. (Continua)

III. PERFIL DEL CARGO		
EDUCACION	FORMACIÓN	EXPERIENCIA
CONTADOR	MANEJO DE SISTEMAS WINDOWS, EXCEL, POWER POINT	1 AÑO COMO CONTADOR
	<b>CONOCIMIENTOS DESEABLES (No Obligatorios)</b>	
	MANEJO MEDIOS MAGNETICOS	
	FORMACION EN PROCESO DE GESTION DE CALIDAD	
	CAPACITACIÓN EN GESTIÓN INTEGRAL DE RESIDUOS	
HABILIDADES		
CUALIDADES PERSONALES		
1. RESPONSABILIDAD,	7. ACTITUD DE SERVICIO,	
2. SEGURIDAD, LEALTAD Y CONFIABILIDAD	8. COMUNICACIÓN INTERNA Y EXTERNA EFICAZ	
3. RESPETO, ACEPTACIÓN DE AUTORIDAD Y DISCIPLINA	9. CAPACIDAD DE TRABAJO BAJO PRESIÓN	
4. RÁPIDO PROCESO DE APRENDIZAJE	10. EXCELENTE SERVICIO AL CLIENTE	
5. EXCELENTES RELACIONES INTERPERSONALES	11. CAPACIDAD PARA TRABAJAR EN EQUIPO	
6. INICIATIVA Y CREATIVIDAD	12. LIDERAZGO	
DESEMPEÑO		
1. CAPACIDAD PARA LOGRAR VOLUMEN DE RESULTADOS ESPERADOS	3. CAPACIDAD PARA AUTOCONTROLAR SU TRABAJO Y ASEGURAR CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS	

**Cuadro 25. (Continua)**

2. CAPACIDAD PARA ASEGURAR LA CALIDAD DEL TRABAJO A CARGO	4. PUNTUALIDAD PARA CUMPLIMIENTO DE HORARIO Y ENTREGA OPORTUNA DE TRABAJOS ASIGNADOS
<b>IV. FUNCIONES DEL CARGO Y RESPONSABILIDAD</b>	
<p>CLASIFICAR, REGISTRAR, ANALIZAR E INTERPRETAR LA INFORMACIÓN FINANCIERA DE CONFORMIDAD CON EL PLAN DE CUENTAS ESTABLECIDO</p> <p>LLEVAR LOS LIBROS MAYORES DE ACUERDO CON LA TECNICA CONTABLE Y LOS AUXILIARES NECESARIOS DE CONFORMIDAD CON LO ESTABLECIDO POR LA LEY</p> <p>PREPARAR Y PRESENTAR INFORMES SOBRE LA SITUACIÓN FINANCIERA QUE EXIJAN LOS ENTES DE CONTROL Y MENSUALMENTE</p> <p>ENTREGAR AL GERENTE UN BALANCE DE COMPROBACIÓN</p> <p>PREPARAR Y PRESENTAR LAS DECLARACIONES TRIBUTARIAS DEL ORDEN NACIONAL Y MUNICIPAL</p> <p>PREPARAR Y CERTIFICAR LOS ESTADOS FINANCIEROS DE FIN DE EJERCICIO CON SUS CORRESPONDIENTES NOTAS DE CONFORMIDAD CON LO ESTABLECIDO POR LAS NORMAS VIGENTES</p> <p>ASESORAR A LA GERENCIA Y JUNTA DE SOCIOS EN ASUNTOS RELACIONADOS CON EL CARGO ASÍ COMO TODA LA ORGANIZACIÓN EN MATERIA DE CONTROL INTERNO</p> <p>LLEVAR EL ARCHIVO DE SU DEPENDENCIA EN FORMA ORGANIZADA Y OPORTUNIDAD CON EL FIN DE ATENDER LOS REQUERIMIENTOS O SOLICITUDES DE INFORMACIÓN TANTO INTERNAS COMO EXTERNAS</p> <p>ASESORAR A LOS ASOCIADOS DE MANERA CREDITICIA CUANDO SEA REQUERIDO</p> <p>LAS DEMÁS QUE LE ASIGNEN LOS ESTATUTOS, REGLAMENTOS Y NORMAS QUE RIGEN PARA LAS SOCIEDADES DE RESPONSABILIDAD LIMITADA.</p> <p>* CUMPLIR CON LAS DEMÁS FUNCIONES QUE LE ASIGNE EL JEFE INMEDIATO.</p>	
<b>V. AUTORIDAD</b>	
<p>* AUTONOMO PARA LA PLANIFICACION Y REALIZACION DEL TRABAJO DEL AREA CONTABLE TENIENDO EN CUENTA LAS POLITICAS ESTABLECIDAS A NIVEL ORGANIZACIONAL</p>	

*Nota. Autores*

**Cuadro 26. Perfil y funciones – Auxiliar de laboratorio y Asistente**

**Auxiliar De Laboratorio Y Asistente**

I. IDENTIFICACION DEL CARGO			
<b>NOMBRE DEL CARGO:</b>	AUXILIAR DE LABORATORIO		
<b>CARGO JEFE SUPERIOR:</b>	DIRECTORA LABORATORIO	<b>CARGOS QUE LE REPORTAN:</b>	NINGUNO
<b>AREA:</b>	LABORATORIO		
II. GENERALIDADES DE IDENTIFICACION			
<b>SEXO :</b>	INDIFERENTE	<b>HORARIO LABORAL</b>	<b>OBSERVACIONES</b>
<b>EDAD:</b>	INDIFERENTE	Lunes a Viernes 1.00am a 6:00pm	El horario podrá variar según coordinación interna
<b>JORNADA LABORAL</b>	Sábados	3 horas. Horario según coordinación interna	
<b>48 HORAS SEMANALES</b>	Almuerzo (1 hora)		
III. PERFIL DEL CARGO			
EDUCACION	FORMACIÓN		EXPERIENCIA
AUXILIAR DE LABORATORIO CLINICO	* CAPACITACIÓN EN GESTIÓN INTEGRAL DE RESIDUOS		MINIMO UN (1) AÑO DE TRABAJO COMO AUXILIAR DE LABORATORIO CLÍNICO
	* CAPACITACIÓN EN NORMAS INTERNAS DE BIOSEGURIDAD		
	<b>CONOCIMIENTOS DESEABLES (No Obligatorios)</b>		
	* PREFERIBLE CAPACITACIÓN EN TEMAS RELACIONADOS CON ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE		
HABILIDADES			
CUALIDADES PERSONALES			
1. RESPONSABILIDAD,		7. ACTITUD DE SERVICIO,	
2. SEGURIDAD, LEALTAD Y CONFIABILIDAD		8. COMUNICACIÓN INTERNA Y EXTERNA EFICAZ	

**Cuadro 26. (Continua)**

3. RESPETO, ACEPTACIÓN DE AUTORIDAD Y DISCIPLINA	9. CAPACIDAD DE TRABAJO BAJO PRESIÓN
4. RÁPIDO PROCESO DE APRENDIZAJE	10. EXCELENTE SERVICIO AL CLIENTE
5. EXCELENTES RELACIONES INTERPERSONALES	11. CAPACIDAD PARA TRABAJAR EN EQUIPO
6. INICIATIVA Y CREATIVIDAD	12. LIDERAZGO
<b>DESEMPEÑO</b>	
1. CAPACIDAD PARA LOGRAR VOLUMEN DE RESULTADOS ESPERADOS	3. CAPACIDAD PARA AUTOCONTROLAR SU TRABAJO Y ASEGURAR CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS
2. CAPACIDAD PARA ASEGURAR LA CALIDAD DEL TRABAJO A CARGO	4. PUNTUALIDAD PARA CUMPLIMIENTO DE HORARIO Y ENTREGA OPORTUNA DE TRABAJOS ASIGNADOS
<b>IV. FUNCIONES DEL CARGO Y RESPONSABILIDAD</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>* LIMPIAR, DESINFECTAR Y ORGANIZAR LOS MESONES DE TODAS LAS SECCIONES DEL LABORATORIO</li> <li>* DESCARTAR MATERIAL DE LAVADO Y MUESTRAS BIOLÓGICAS</li> <li>* PREPARAR Y SUMINISTRAR CARGAS DE GLUCOSA A LOS PACIENTES</li> <li>* CENTRIFUGAR MUESTRAS</li> <li>* MONTAR COPROLÓGICOS Y ORINAS</li> <li>* COLOREAR LÁMINAS DE HEMATOLOGÍA Y MICROBIOLOGÍA</li> <li>* ACONDICIONAR MATERIAL NECESARIO PARA LAS SECCIONES DEL LABORATORIO</li> <li>* DESCOAGULAR Y DESECHAR SUEROS, ORINAS Y COPROLÓGICOS DE ACUERDO A LO ESTABLECIDO EN EL PLAN DE GESTIÓN INTEGRAL DE RESIDUOS</li> <li>* ESTERILIZAR MEDIOS DE CULTIVO Y MATERIAL PARA MICROBIOLOGÍA</li> <li>* DILIGENCIAR FORMATOS REQUERIDOS EN EL PROCESO Y ENTREGARLOS A LA DIRECCIÓN DEL LABORATORIO</li> <li>* APOYAR LAS VUELTAS DE BANCOS</li> </ul>	

**Cuadro 26. (Continúa)**

* APOYAR EL ASEO Y LIMPIEZA DE LAS DIFERENTES ÁREAS DE LA EMPRESA
* LAS DEMÁS FUNCIONES ASIGNADAS POR EL JEFE INMEDIATO
<b>V. AUTORIDAD</b>
* AUTÓNOMA PARA LA PLANIFICACIÓN Y REALIZACIÓN DEL TRABAJO COMO AUXILIAR DE LABORATORIO, TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS ESTABLECIDAS EN EL ÁREA TÉCNICA Y A NIVEL ORGANIZACIONAL.
* NO ESTÁ AUTORIZADA PARA CONCEDER DESCUENTOS, AUTORIZAR MONTAJE DE EXÁMENES O MONTAJE DE PRUEBAS PARA EMPLEADOS O FAMILIARES.
* NO ESTÁ AUTORIZADA PARA INFORMAR ACERCA DEL ESTADO DE AVANCE DE LOS RESULTADOS, NI PARA REPORTAR RESULTADOS NI PARA COMPROMETERSE CON LA ENTREGA DE LOS MISMOS

*Nota.* Autores

**Cuadro 27. Perfil y funciones – Asistente y auxiliar de enfermería****Asistente Auxiliar de Enfermería**

<b>I. IDENTIFICACION DEL CARGO</b>		
NOMBRE DEL CARGO: AUXILIAR DE ENFERMERIA		
CARGO JEFE		CARGOS QUE LE
SUPERIOR:	DIRECTOR DE SALUD OCUPACIONAL	REPORTAN: NINGUNO
AREA:	SALUD OCUPACIONAL	
<b>II. GENERALIDADES DE IDENTIFICACION</b>		
SEXO :	INDIFERENTE	<b>HORARIO LABORAL</b>
EDAD:	INDIFERENTE	Lunes a Viernes 7:30 am a 5:30 pm
JORNADA LABORAL	Sábados	8:00 am a 12:00 pm
48 HORAS SEMANALES	Almuerzo ( 1 hora)	Según coordinación interna
<b>III. PERFIL DEL CARGO</b>		
<b>EDUCACION</b>	<b>FORMACIÓN</b>	<b>EXPERIENCIA</b>
AUXILIAR DE ENFERMERIA	FORMACION EN SALUD OCUPACIONAL	1 AÑO COMO AUXILIAR DE ENFERMERIA
	CONOCIMIENTOS DESEABLES (No Obligatorios)	

**Cuadro 27. (Continúa)**

	FORMACION EN PROCESO DE GESTION DE CALIDAD	
	CAPACITACIÓN EN GESTIÓN INTEGRAL DE RESIDUOS	
	PREFERIBLE CAPACITACIÓN EN TEMAS RELACIONADOS EN SALUD OCUPACIONAL Y/O EXPERIENCIA	
<b>HABILIDADES</b>		
<b>CUALIDADES PERSONALES</b>		
1. RESPONSABILIDAD,		7. ACTITUD DE SERVICIO,
2. SEGURIDAD, LEALTAD Y CONFIABILIDAD		8. COMUNICACIÓN INTERNA Y EXTERNA EFICAZ
3. RESPETO, ACEPTACIÓN DE AUTORIDAD Y DISCIPLINA		9. CAPACIDAD DE TRABAJO BAJO PRESIÓN
4. RÁPIDO PROCESO DE APRENDIZAJE		10. EXCELENTE SERVICIO AL CLIENTE
5. EXCELENTES RELACIONES INTERPERSONALES		11. CAPACIDAD PARA TRABAJAR EN EQUIPO
6. INICIATIVA Y CREATIVIDAD		12. LIDERAZGO
<b>DESEMPEÑO</b>		
1. CAPACIDAD PARA LOGRAR VOLUMEN DE RESULTADOS ESPERADOS		3. CAPACIDAD PARA AUTOCONTROLAR SU TRABAJO Y ASEGURAR CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS
2. CAPACIDAD PARA ASEGURAR LA CALIDAD DEL TRABAJO A CARGO		4. PUNTUALIDAD PARA CUMPLIMIENTO DE HORARIO Y ENTREGA OPORTUNA DE TRABAJOS ASIGNADOS

**Cuadro 27. (Continua)**

<b>IV. FUNCIONES DEL CARGO Y RESPONSABILIDAD</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>* APOYAR LA TOMA DE MUESTRAS</li> <li>* DIGITAR HISTORIAS CLÍNICAS</li> <li>* DIGITAR INGRESOS DE EXÁMENES LABORATORIO</li> <li>* APOYAR EN LA BRIGADAS</li> <li>* ESTAR ENCARGADA DE COORDINACIÓN IMPLEMENTOS MÉDICOS</li> <li>* REVISAR IMPLEMENTOS MÉDICOS EN SU ESTADO</li> <li>* COORDINAR LOS MÉDICOS QUE LABORA EN LA SEDE</li> <li>* MANTENER Y SALVAGUARDAR LOS REGISTROS DE LA SECCIÓN A CARGO</li> <li>* DIGITAR DIAGNÓSTICOS MÉDICOS</li> <li>* IMPLEMENTAR LAS ACCIONES CORRECTIVAS Y PREVENTIVAS NECESARIAS EN EL PROCESO A CARGO</li> <li>Y GARANTIZAR LA EFICACIA DE LAS MISMAS</li> <li>* RESPONSABLE DE LAS HISTORIAS MEDICAS</li> <li>* RESPONSABLE DE LA VERIFICACIÓN DE EXÁMENES EN EL CIERRE DE FACTURACIÓN</li> <li>* LAS DEMÁS FUNCIONES ASIGNADAS POR EL JEFE INMEDIATO</li> </ul>
<b>V. AUTORIDAD</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>* AUTÓNOMA PARA LA PLANIFICACIÓN Y REALIZACIÓN DEL TRABAJO DE LA SECCIÓN A CARGO, TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS ESTABLECIDAS EN EL ÁREA TÉCNICA Y A NIVEL ORGANIZACIONAL.</li> <li>* NO ESTÁ AUTORIZADA PARA CONCEDER DESCUENTOS, AUTORIZAR MONTAJE DE EXÁMENES O MONTAJE DE PRUEBAS PARA EMPLEADOS O FAMILIARES.</li> </ul>

*Nota. Autores*

**Cuadro 28. Perfil y funciones – Servicio al cliente****Servicio Al Cliente**

I. IDENTIFICACION DEL CARGO				
<b>SERVICIO AL</b>				
<b>NOMBRE DEL CARGO:</b>		<b>CLIENTE</b>		
		<b>DIRECTOR CARGOS QUE LE</b>		
<b>CARGO JEFE SUPERIOR:</b>		<b>COMERCIAL</b>		<b>REPORTAN: NINGUNO</b>
<b>AREA:</b>		<b>ADMINISTRATIVA</b>		
II. GENERALIDADES DE IDENTIFICACION				
<b>SEXO :</b>	INDIFERENTE	<b>HORARIO LABORAL</b>		<b>OBSERVACIONES</b>
<b>EDAD:</b>	INDIFERENTE	Lunes a Viernes	6:00AM A 4:00PM	El horario podrá variar según coordinación interna
<b>JORNADA LABORAL</b>		Sábados	6:00AM A 10:00AM	
48 HORAS SEMANALES		Almuerzo (1 hora)	Según coordinación interna	
III. PERFIL DEL CARGO				
<b>EDUCACION</b>		<b>FORMACIÓN</b>		<b>EXPERIENCIA</b>
BACHILLER		* GESTIÓN INTEGRAL DE RESIDUOS		EXPERIENCIA DE UN AÑO EN AREAS DE SERVICIO AL CLIENTE
		* NORMAS DE BIOSEGURIDAD		
		<b>CONOCIMIENTOS DESEABLES (No Obligatorios)</b>		
		* PREFERIBLE CAPACITACIÓN EN TEMAS RELACIONADOS CON ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE		
<b>HABILIDADES</b>				
<b>CUALIDADES PERSONALES</b>				
1. RESPONSABILIDAD,			7. ACTITUD DE SERVICIO,	

**Cuadro 28. (Continúa)**

2. SEGURIDAD, LEALTAD Y CONFIABILIDAD	8. COMUNICACIÓN INTERNA Y EXTERNA EFICAZ
3. RESPETO, ACEPTACIÓN DE AUTORIDAD Y DISCIPLINA	9. CAPACIDAD DE TRABAJO BAJO PRESIÓN
4. RÁPIDO PROCESO DE APRENDIZAJE	10. EXCELENTE SERVICIO AL CLIENTE
5. EXCELENTES RELACIONES INTERPERSONALES	11. CAPACIDAD PARA TRABAJAR EN EQUIPO
6. INICIATIVA Y CREATIVIDAD	12. LIDERAZGO
<b>DESEMPEÑO</b>	
1. CAPACIDAD PARA LOGRAR VOLUMEN DE RESULTADOS ESPERADOS	3. CAPACIDAD PARA AUTOCONTROLAR SU TRABAJO Y ASEGURAR CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS
2. CAPACIDAD PARA ASEGURAR LA CALIDAD DEL TRABAJO A CARGO	4. PUNTUALIDAD PARA CUMPLIMIENTO DE HORARIO Y ENTREGA OPORTUNA DE TRABAJOS ASIGNADOS
<b>IV. FUNCIONES DEL CARGO Y RESPONSABILIDAD</b>	
MANTENER LA IMAGEN DE LA ORGANIZACIÓN CON ATENCION AMABLE Y SERVICIAL A LOS CLIENTES ATENCIÓN TELEFÓNICA Y PERSONAL DE QUEJAS Y RECLAMOS ATENCIÓN DE SOLICITUDES DE LAS EMPRESAS CLIENTES SOLICITUD DE DOCUMENTACIÓN E INFORMES A LAS DIFERENTES AREAS CON EL FIN CUMPLIR CON LOS REQUERIMIENTOS REALIZACIÓN DE ENCUESTAS DE SATISFACCIÓN A CLIENTES DIRECTOS E INDIRECTOS ORIENTACIÓN A USUARIOS DIRECTOS E INDIRECTOS ACTUALIZAR LAS CONDICIONES DE LOS SERVICIOS PACTADAS CON LOS CLIENTES ARCHIVAR DOCUMENTACIÓN ENTREGA DE INFORMACIÓN OPORTUNA ENVIÓ OPORTUNO DE CERTIFICADOS Y DEMÁS INFORMACIÓN SOLICITADA POR LOS CLIENTES	

**Cuadro 28. (Continua)**

MANTENER EN FORMA ORDENADA Y CLARA LOS ARCHIVOS
ENVIÓ DE CORRESPONDENCIA
COORDINAR CON LAS DIFERENTES ÁREAS LA SOLUCIÓN DE QUEJAS Y RECLAMOS
MANTENER INFORMADA A LA GERENCIA SOBRE LAS SOLICITUDES REALIZADAS POR LAS EMPRESAS PARA MEJORA DEL SERVICIO
LAS DEMÁS FUNCIONES QUE LE ASIGNE EL JEFE INMEDIATO
<b>V. AUTORIDAD</b>
* AUTÓNOMA PARA LA PLANIFICACIÓN Y REALIZACIÓN DEL TRABAJO COMO SERVICIO AL CLIENTE TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS ESTABLECIDAS A NIVEL ORGANIZACIONAL.
* NO ESTÁ AUTORIZADA PARA DAR INFORMACIÓN QUE COMPETEN AL DIRECTOR ADMINISTRATIVO O CONTADOR.

*Nota. Autores*

**Cuadro 29. Perfil y funciones – Servicios generales****Servicios Generales**

<b>I. IDENTIFICACION DEL CARGO</b>				
<b>SERVICIOS</b>				
<b>NOMBRE DEL CARGO:</b>	<b>GENERALES</b>			
<b>CARGO JEFE</b>	DIRECTOR DE RECUROS	<b>CARGOS QUE LE</b>		
<b>SUPERIOR:</b>	HUMANOS	<b>REPORTAN:</b>		
<b>AREA:</b>	ADMINISTRATIVA			
<b>II. GENERALIDADES DE IDENTIFICACION</b>				
<b>SEXO :</b>	INDIFERENTE	<b>HORARIO LABORAL</b>		<b>OBSERVACIONES</b>
<b>EDAD:</b>	INDIFERENTE	Lunes a Viernes	6:00AM A 4:00PM	El horario podrá variar según coordinación interna
<b>JORNADA LABORAL</b>		Sábados	6:00AM A 10:00AM	
<b>48 HORAS SEMANALES</b>		Almuerzo (1 hora)	Según coordinación interna	

**Cuadro 29. (Continua)**

<b>III. PERFIL DEL CARGO</b>		
<b>EDUCACION</b>	<b>FORMACIÓN</b>	<b>EXPERIENCIA</b>
PREFERIBLEMENTE BACHILLER	* GESTIÓN INTEGRAL DE RESIDUOS	EN CASO DE NO SER BACHILLER, SE LE TENDRA EN CUENTA LA EXPERIENCIA DE 2 AÑOS EN CARGOS SIMILARES
	* NORMAS DE BIOSEGURIDAD	
	* LIMPIEZA Y DESINFECCION	
	<b>CONOCIMIENTOS DESEABLES (No Obligatorios)</b>	
	* PREFERIBLE CAPACITACIÓN EN TEMAS RELACIONADOS CON ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE	
<b>HABILIDADES</b>		
<b>CUALIDADES PERSONALES</b>		
1. RESPONSABILIDAD,		7. ACTITUD DE SERVICIO,
2. SEGURIDAD, LEALTAD Y CONFIABILIDAD		8. COMUNICACIÓN INTERNA Y EXTERNA EFICAZ
3. RESPETO, ACEPTACIÓN DE AUTORIDAD Y DISCIPLINA		9. CAPACIDAD DE TRABAJO BAJO PRESIÓN
4. RÁPIDO PROCESO DE APRENDIZAJE		10. EXCELENTE SERVICIO AL CLIENTE
5. EXCELENTES RELACIONES INTERPERSONALES		11. CAPACIDAD PARA TRABAJAR EN EQUIPO
6. INICIATIVA Y CREATIVIDAD		12. LIDERAZGO
<b>DESEMPEÑO</b>		
1. CAPACIDAD PARA LOGRAR VOLUMEN DE RESULTADOS ESPERADOS		3. CAPACIDAD PARA AUTOCONTROLAR SU TRABAJO Y ASEGURAR CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS
2. CAPACIDAD PARA ASEGURAR LA CALIDAD DEL TRABAJO A CARGO		4. PUNTUALIDAD PARA CUMPLIMIENTO DE HORARIO Y ENTREGA OPORTUNA DE TRABAJOS ASIGNADOS

**Cuadro 29.** (Continua)

<b>IV. FUNCIONES DEL CARGO Y RESPONSABILIDAD</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>* ASEGURAR LA LIMPIEZA, ORDEN Y ASEO DE LA RECEPCIÓN ANTES DE LA LLEGADA DE PACIENTES</li> <li>* HACER ASEO A BAÑOS Y ASEGURAR PERMANENTEMENTE SU ÓPTIMO ESTADO</li> <li>* ATENDER LO RELACIONADO CON LA CAFETERÍA</li> <li>* ASEGURAR LA LIMPIEZA, ORDEN Y ASEO DE ÁREAS TÉCNICAS Y ADMINISTRATIVAS</li> <li>* MANTENER LIBRE DE POLVO Y SUCIEDAD LOS EQUIPOS Y ACCESORIOS DE LAS OFICINAS</li> <li>* MANTENER EN ÓPTIMO ESTADO DE LIMPIEZA VIDRIOS, PUERTAS, VENTANAS, PAREDES, PISOS, MUEBLES, CANECAS, ETC. DE TODAS LAS ÁREAS</li> <li>* APOYAR VUELTAS DE MENSAJERÍA</li> <li>* LAS DEMÁS FUNCIONES QUE LE ASIGNE SU JEFE INMEDIATO</li> </ul>
<b>V. AUTORIDAD</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>* AUTÓNOMA PARA LA PLANIFICACIÓN Y REALIZACIÓN DEL TRABAJO COMO AUXILIAR DE SERVICIOS GENERALES, TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS ESTABLECIDAS A NIVEL ORGANIZACIONAL.</li> <li>* NO ESTÁ AUTORIZADA PARA INFORMAR ACERCA DEL ESTADO DE AVANCE DE LOS RESULTADOS, NI PARA REPORTAR RESULTADOS NI PARA COMPROMETERSE CON LA ENTREGA DE LOS MISMOS</li> </ul>

*Nota.* Autores

### 4.2.2 Organigrama

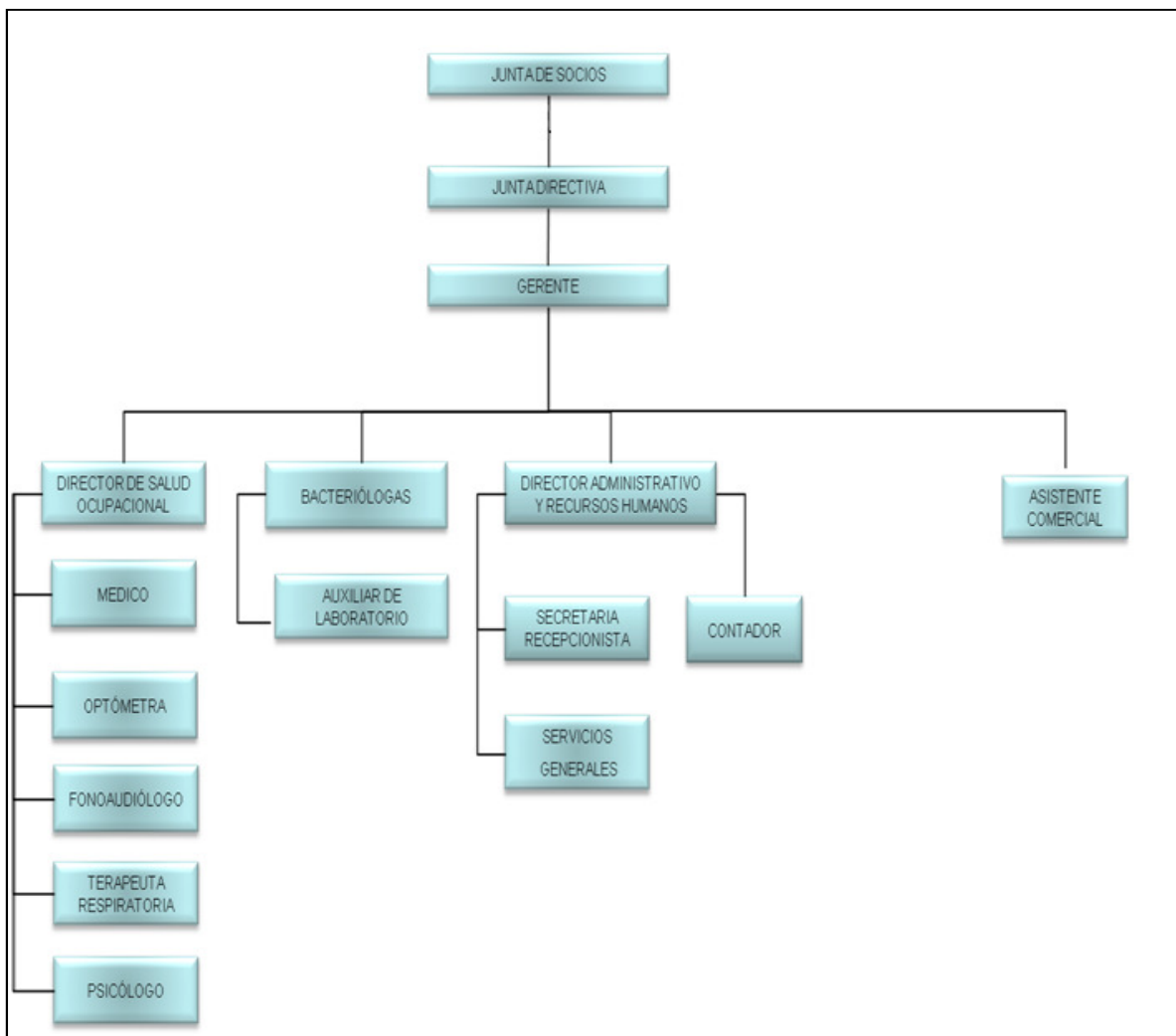


Figura 6. **Organigrama.** Autores

### 4.2.3 Esquema de contratación y remuneración

PROSALUD CALI SAS, operara bajo la normatividad vigente del Código Sustantivo del Trabajo, donde se expone los términos de contratación y remuneración para un salario base:

Semana laboral 48 horas

Un (1) día de descanso

1 hora de almuerzo.

El recargo dominical (entre las 10:00 pm y 6:00 am) debe ser remunerada con un incremento del 75% sobre la hora laboral normal

El recargo nocturno de semana (lunes a sábado) equivale a 35% sobre la hora laboral normal, este se paga después de las diez (10:00 pm) de la noche hasta las seis (6:00 am) de la mañana.

Paga de prima legal en junio y diciembre (15 días de salario)

Los empleados que ganan hasta dos (2) salarios mínimos mensuales, deben recibir un subsidio de transporte equivalente a \$67.800 al mes pero si la persona que va a laborar con PROSALUD VALLE SAS vive a menos de 1000 metros de distancia del lugar del trabajo no aplica el subsidio para ellos. “la ley se encuentra vigente para este caso pero nunca se cumple”.

A la terminación del contrato laboral, cada empleado tiene derecho a recibir un pago llamado “cesantía”, equivalente a un (1) mes de salario por cada año de servicio, para el caso de PROSALUD VALLE SAS, el contrato se vence cada año.

El aporte a la seguridad social es equivalente a 12.5% del salario base, 8.5 de esta suma, tiene que ser pagada por los empleadores y 4% por el empleado

El aporte a pensiones es equivalente al 16% del salario base, Los empleadores pagarán el 12% de la cotización total y los trabajadores el 4% restante. (Mora, 2012), Contrato a término fijo.

**Tabla 15. Nomina**

CARGO	DEVENGOS					DEDUCCIONES			PRESTACIONES SOCIALES	NETO PAGADO
	SALARIO BASICO	No HORAS	SUELDO	AUXILIO DE TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	SALUD 4%	PENSION 4%	TOTAL DEDUCIDO		
Asistente laboratorio	\$ 600.896,00	\$ 240,00	\$ 600.896,00	\$ 67.800,00	\$ 668.696,00	\$ 24.035,84	\$ 24.035,84	\$ 48.071,68	\$ 343.241,66	\$ 963.865,98
asistente administrativa	\$ 600.896,00	\$ 240,00	\$ 600.896,00	\$ 67.800,00	\$ 668.696,00	\$ 24.035,84	\$ 24.035,84	\$ 48.071,68	\$ 343.241,66	\$ 963.865,98
asesor de gerencia	\$ 578.478,00	\$ 240,00	\$ 578.478,00	\$ 67.800,00	\$ 646.278,00	\$ 23.139,12	\$ 23.139,12	\$ 46.278,24	\$ 331.734,50	\$ 931.734,26
Gerente	\$ 1.630.435,00	\$ 240,00	\$ 1.630.435,00	-	\$ 1.630.435,00	\$ 65.217,40	\$ 65.217,40	\$ 130.434,80	\$ 836.902,29	\$ 2.336.902,49
Bacteriologa	\$ 1.448.044,00	\$ 240,00	\$ 1.448.044,00	\$ 67.800,00	\$ 1.515.844,00	\$ 57.921,76	\$ 57.921,76	\$ 115.843,52	\$ 778.082,73	\$ 2.178.083,21
Servicio al cliente	\$ 600.896,00	\$ 240,00	\$ 600.896,00	\$ 67.800,00	\$ 668.696,00	\$ 24.035,84	\$ 24.035,84	\$ 48.071,68	\$ 343.241,66	\$ 963.865,98

*Nota. Autores*

Para las personas que van a laborar con PROSALUD VALLE SAS se exigirá el pago de seguridad social y pensión como lo estipula la ley 1527 de abril 27 de 2012 esta ley hace referencia a que el empleado debe realizar sus pagos de acuerdo a la tabla de rangos dadas UVT.

Estos van a ser los sueldos de las personas por honorarios partiendo del punto de que el empleado asumirá las cargas tributarias de este salario, retención en la fuente y retención de industria, comercio y avisos

**Tabla 16.** Empleados por prestación de servicios

<b>Empleados por prestación de servicios</b>	
<b>Cargo</b>	<b>Salario</b>
Medico 1	\$ 4,500,000.00
Medico 2	\$ 4,500,000.00
Medico 3	\$ 4,500,000.00
Medico 4	\$ 4,500,000.00
Contabilidad	\$ 1,200,000.00
Audiometría	\$ 1,200,000.00
Optometría	\$ 1,200,000.00
Espirometría	\$ 600,000.00
<b>Total</b>	<b>\$22.200.000</b>

Nota. Autores

#### 4.2.4 Esquema de Gobierno corporativo



Figura 7. Esquema gobierno corporativo. Autores

Cali es uno de los centros económicos más importantes del país; siendo PROSALUD CALI SAS una empresa de salud está vigilada por la Súper - Salud; por ser una empresa legalmente constituida está vigilada por la DIAN, Superintendencia de Industria y Comercio.

### **4.3 Aspectos Legales**

#### ***4.3.1 Estructura Jurídica y tipo de sociedad***

La sociedad estará constituida por Favian Osorio Cortes y Farah Solórzano Montejo, 50% y 50% respectivamente. Los socios aportaran tanto su capital como sus conocimientos adquiridos en su formación a la formación de la empresa. Se ha determinado que se va a constituir una sociedad por acciones simplificadas SAS.

Definida de la siguiente manera:

**Constitución.-** La sociedad por acciones simplificada podrá constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas, quienes sólo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes. Salvo lo previsto en el artículo 42 de la presente ley, el o los accionistas no serán responsables por las obligaciones laborales, tributarias o de cualquier otra naturaleza en que incurra la sociedad.

**Personalidad jurídica.-** La sociedad por acciones simplificada, una vez inscrita en el Registro Mercantil, formará una persona jurídica distinta de sus accionistas.

**Naturaleza.-** La sociedad por acciones simplificada es una sociedad de capitales cuya naturaleza será siempre comercial, independientemente de las actividades previstas en su objeto social. Para efectos tributarios, la sociedad por acciones simplificada se registrará por las reglas aplicables a las sociedades anónimas.

**Imposibilidad de negociar valores en el mercado público.-** Las acciones y los demás valores que emita la sociedad por acciones simplificada no podrán inscribirse en el Registro Nacional de Valores y Emisores ni negociarse en bolsa.

### **Constitución y Prueba de la Sociedad**

**Contenido del documento de constitución.-** La sociedad por acciones simplificada se creará mediante contrato o acto unilateral que conste en documento privado, inscrito en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio del lugar en que la sociedad establezca su domicilio principal, en el 'cual se expresará cuando menos lo siguiente:

1. Nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas;
2. Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras "sociedad por acciones simplificada/; o de las letras S.A.S.
3. El domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución;
  1. El término de duración, si éste no fuere indefinido. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad se ha constituido por término indefinido.
  2. Una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil, lícita. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.
  3. El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse;
  4. La forma de administración y el nombre, documento de identidad y facultades de sus administradores. En todo caso, deberá designarse cuando menos un representante legal.

El documento de constitución será objeto de autenticación de manera previa a la inscripción en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio, por quienes participen en su suscripción. Dicha autenticación podrá hacerse directamente o a través de apoderado.

Cuando los activos aportados a la sociedad comprendan bienes cuya transferencia requiera escritura pública, la constitución de la sociedad deberá hacerse de igual manera e inscribirse también en los registros correspondientes

**Control al acto constitutivo y a sus reformas.** – Las Cámaras de Comercio verificarán la conformidad de las estipulaciones del acto constitutivo, de los actos de nombramiento y de cada una de sus reformas con lo previsto en la ley. Por lo tanto, se abstendrán de inscribir el documento mediante el cual se constituya, se haga un nombramiento o se reformen los estatutos de la sociedad, cuando se omita alguno de los requisitos previstos en el artículo anterior o en la ley.

Efectuado en debida forma el registro de la escritura pública o privada de constitución, no podrá impugnarse el contrato o acto unilateral sino por la falta de elementos esenciales o por el incumplimiento de los requisitos de fondo, de acuerdo con los artículos 98 y 104 del Código de Comercio.

**Sociedad de hecho.**- Mientras no se efectúe la inscripción del documento privado o público de constitución en la Cámara de Comercio del lugar en que la sociedad establezca su domicilio principal, se entenderá para Todos los efectos legales que la sociedad es de hecho si fueren varios los Asociados. Si se tratare de una sola persona, responderá personalmente por Las obligaciones que contraiga en desarrollo de la empresa.

**Prueba de existencia de la sociedad.**- La existencia de la sociedad por acciones simplificada y las cláusulas estatutarias se probarán con certificación de la Cámara de Comercio, en donde conste no estar disuelta y liquidada la sociedad. (Ley 1258, 2008)

### ***4.3.2 Regímenes Especiales***

Siendo PROSALUD CALI SAS una empresa de salud, para empezar operaciones debe ser habilitada por la Secretaria de Salud de Cali y para cumplir con nuestra propuesta de alta calidad, certificarnos con ICONTEC.

***4.3.2.1 Habilitación (Gobernación Valle del Cauca).*** La habilitación se entiende como el cumplimiento de requisitos mínimos de garantía en la prestación de servicios de salud y consta de tres condiciones: suficiencia patrimonial y financiera, condiciones técnico-administrativas y condiciones técnico-científicas.

1. Verifique además que cumpla con las condiciones técnico - administrativas y de suficiencia patrimonial.

2. Diligencie el Formulario de Inscripción por Internet en la siguiente dirección: [http://201.234.78.38/habilitacion/ingreso.aspx?ets\\_codigo=76](http://201.234.78.38/habilitacion/ingreso.aspx?ets_codigo=76) y preséntelo impreso y firmado en original y copia.

**Presente los siguientes documentos en el Piso 11 de la Gobernación para terminar el trámite:**

3. Acto de creación de la institución (cámara de comercio, personería jurídica, ley, ordenanza, acuerdo, decreto, etc.) según sea el caso.

4. Fotocopia del Nit o Rut como persona jurídica.

5. Certificación de suficiencia patrimonial y financiera en original de la IPS expedida por contador titulado. Importante registrar los valores (cifras) correspondientes en cada ítem.

6. Copia de la tarjeta profesional del contador o revisor fiscal.

7. Documento de “**Autoevaluación**” (Anexo técnico 1 de la Resolución 1043 de 2006 y

sus normas complementarias), en las variables que le apliquen y preséntela preferiblemente grabada en CD debidamente marcado.

8. Plan de Auditoria para el Mejoramiento de la calidad de la Atención en Salud – “PAMEC”, ver página 2 de este documento.

9. Si la IPS declara servicio de traslado asistencial de pacientes, además debe anexar: copia de la revisión técnico-mecánica del Centro de Diagnóstico Automotor del Valle – Cali y copia de la Tarjeta de Propiedad

10. Copia de la Licencia de Salud Ocupacional si la empresa declara este servicio.

11. Si la IPS declara servicio de radiología e imágenes diagnósticas, debe contar con la correspondiente licencia de funcionamiento vigente de los equipos o aval de la Unidad Ejecutora de Saneamiento (Acta de Visita con el **CONCEPTO FAVORABLE**) si ésta se encuentra en trámite. (Calle 4A # 37-61 B. Santa Isabel – Cali).TEL 5580868

#### 4.4 Costos Administrativos

Para lograr una proyección factible a 5 años tomaremos los siguientes supuestos:

##### Cuadro 29. Supuestos

Supuestos para Proyección A 5 Años		
<p><b>Proyección de ventas afluencia de pacientes</b></p>	<p><b>Diagrama 1</b></p> <p><b>Conformación del mercado laboral de Cali – Yumbo</b> (Primer trimestre de 2011)</p> <pre> graph TD     A[Población total 2.316.313] --&gt; B[Población en edad de trabajar 1.873.916]     A --&gt; C[Población menor de 12 años 442.397]     B --&gt; D[Población Económica Activa 1.159.272]     B --&gt; E[Población Económica Inactiva 714.644]     D --&gt; F[Población ocupada 998.077]     D --&gt; G[Población desocupada 201.194]     E --&gt; H[Estudiantes Amas de casa Jubilados Incapacitados para trabajar]           </pre> <p>Fuente: Dane</p>	<p>según los meses donde hay mayor afluencia de pacientes , tomado de la base de datos del flujo de personal que manejan las temporales</p>

**Cuadro 29.** *(Continua)*

<b>Proyección de Nomina</b> <b>Gastos Operacionales</b> <b>Ingresos No</b> <b>Operacionales Punto de</b> <b>Equilibrio</b>	Se tomó como referencia para proyectar los siguientes cuatro (4) años, el promedio del comportamiento de la inflación de los años 2009 (7%), 2010 (4,2%), 2011 (3,1%) y 2012 (3,69)% = $18\%/4 = 4,50\%$ .
<b>Escenarios positivo y</b> <b>negativo</b>	Dado que el negocio está sujeto al nivel de empleo formal el crecimiento del sector estará ligado de las tasas de empleo del país. Otro Indicador puede ser al IPC. Este nos dará un escenario negativo si el caso es que exista una recesión.

*Nota.* Autores

#### 4.5 Gastos de Personal

**Tabla 17.** *Gastos de personal*

CARGO	DEVENGOS					DEDUCCIONES			PRESTACIONES SOCIALES	NETO PAGADO
	SALARIO BASICO	No HORAS	SUELDO	AUXILIO DE TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	SALUD 4%	PENSION 4%	TOTAL DEDUCIDO		
Asistente laboratorio	\$ 600.896,00	\$ 240,00	\$ 600.896,00	\$ 67.800,00	\$ 668.696,00	\$ 24.035,84	\$ 24.035,84	\$ 48.071,68	\$ 343.241,66	\$ 963.865,98
asistente administrativa	\$ 600.896,00	\$ 240,00	\$ 600.896,00	\$ 67.800,00	\$ 668.696,00	\$ 24.035,84	\$ 24.035,84	\$ 48.071,68	\$ 343.241,66	\$ 963.865,98
asesor de gerencia	\$ 578.478,00	\$ 240,00	\$ 578.478,00	\$ 67.800,00	\$ 646.278,00	\$ 23.139,12	\$ 23.139,12	\$ 46.278,24	\$ 331.734,50	\$ 931.734,26
Gerente	\$ 1.630.435,00	\$ 240,00	\$ 1.630.435,00	\$ -	\$ 1.630.435,00	\$ 65.217,40	\$ 65.217,40	\$ 130.434,80	\$ 836.902,29	\$ 2.336.902,49
Bacteriologa	\$ 1.448.044,00	\$ 240,00	\$ 1.448.044,00	\$ 67.800,00	\$ 1.515.844,00	\$ 57.921,76	\$ 57.921,76	\$ 115.843,52	\$ 778.082,73	\$ 2.178.083,21
Servicio al cliente	\$ 600.896,00	\$ 240,00	\$ 600.896,00	\$ 67.800,00	\$ 668.696,00	\$ 24.035,84	\$ 24.035,84	\$ 48.071,68	\$ 343.241,66	\$ 963.865,98

*Nota.* Autores

**Tabla 18.** *Empleados por prestación de servicios*

<i>Empleados por prestación de servicios</i>	
Cargo	Salario
Medico 1	\$ 4,500,000.00
Medico 2	\$ 4,500,000.00
Medico 3	\$ 4,500,000.00
Medico 4	\$ 4,500,000.00
Contabilidad	\$ 1,200,000.00
Audiometría	\$ 1,200,000.00
Optometría	\$ 1,200,000.00
Espirometría	\$ 600,000.00
<b>Total</b>	<b>\$ 22.200.000</b>

*Nota.* Autores

#### 4.6 Gastos de Puesta en Marcha

Para la puesta en marcha se hizo un presupuesto con provisiones de funcionamiento por dos meses de \$ 157,390,000.00, se pretende obtener este capital, con la inversión de los socios pertenecientes a la empresa.

**Tabla 19. Presupuesto**

<b>Presupuesto</b>			
<b>Locación</b>			
Arriendo	2	\$ 3,000,000.00	\$ 6,000,000.00
Proveedores	2	\$ 6,000,000.00	\$ 12,000,000.00
Servicios públicos	2	\$ 4,000,000.00	\$ 8,000,000.00
Adecuación	1	\$ 7,301,556.00	\$ 7,301,556.00
Otros gastos	2	\$ 3,000,000.00	\$ 6,000,000.00
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 39,301,556.00</b>
<b>Operación - Planta Y Equipo</b>			
Camillas	6	\$ 165,000.00	\$ 990,000.00
Escritorios	7	\$ 80,000.00	\$ 560,000.00
Sillas para médicos	13	\$ 80,000.00	\$ 1,040,000.00
Sillas sala de espera	7	\$ 293,000.00	\$ 2,051,000.00
Recepción	1	\$ 500,000.00	\$ 500,000.00
Computadores	9	\$ 1,200,000.00	\$ 10,800,000.00
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 15,941,000.00</b>
<b>Administración Planta Y Equipo</b>			
Escritorio administración	4	\$ 200,000.00	\$ 800,000.00
Sillas administración	4	\$ 80,000.00	\$ 320,000.00
Escritorio gerencia	1	\$ 300,000.00	\$ 300,000.00
Silla gerencia	1	\$ 300,000.00	\$ 300,000.00

**Tabla 19.** (Continúa)

Papelería	1	\$ 1,000,000.00	\$ 1,000,000.00
Licencias software	14	\$ 250,000.00	\$ 3,500,000.00
Computadores	5	\$ 1,200,000.00	\$ 6,000,000.00
Teléfonos	5	\$ 30,000.00	\$ 150,000.00
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 12,370,000.00</b>
<b>Provisión Salarial 2 Meses</b>			
Asistente 1	2	\$ 620,624.00	\$ 1,241,248.00
Asistente 2	2	\$ 620,624.00	\$ 1,241,248.00
Paraclínico audio	2	\$ 1,200,000.00	\$ 2,400,000.00
Paraclínico opto	2	\$ 1,200,000.00	\$ 2,400,000.00
Paraclínico espiro	2	\$ 600,000.00	\$ 1,200,000.00
Bacterióloga	2	\$ 1,400,000.00	\$ 2,800,000.00
Contabilidad	2	\$ 1,200,000.00	\$ 2,400,000.00
Gerencia	2	\$ 1,500,000.00	\$ 3,000,000.00
Asesor gerencia	2	\$ 600,000.00	\$ 1,200,000.00
Servicio al cliente	2	\$ 620,624.00	\$ 1,241,248.00
Medico 1	2	\$ 4,500,000.00	\$ 9,000,000.00
Medico 2	2	\$ 4,500,000.00	\$ 9,000,000.00
Medico 3	2	\$ 4,500,000.00	\$ 9,000,000.00
Medico 4	2	\$ 4,500,000.00	\$ 9,000,000.00
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 55,123,744.00</b>
<b>Equipo Laboratorio</b>			
Olla esterilizadora	1	\$ 600,000.00	\$ 600,000.00
Balanza	1	\$ 49,000.00	\$ 49,000.00
Multitimer	1	\$ 39,000.00	\$ 39,000.00
Abx micros	1	\$ 6,000,000.00	\$ 6,000,000.00
Congelador	1	\$ 1,400,000.00	\$ 1,400,000.00
Nevera reactivos	1	\$ 350,000.00	\$ 350,000.00
Nevera microbiológica	1	\$ 350,000.00	\$ 350,000.00

**Tabla 19.** (Continúa)

Nevera vacunas	1	\$ 350,000.00	\$ 350,000.00
Termohigrometro	1	\$ 130,000.00	\$ 130,000.00
Termometro patron	1	\$ 58,000.00	\$ 58,000.00
Centrifuga análoga 12	2	\$ 890,000.00	\$ 1,780,000.00
Piano	1	\$ 220,000.00	\$ 220,000.00
Microscopio binocular	1	\$ 2,880,000.00	\$ 2,880,000.00
Incubadora laboratorio	1	\$ 1,400,000.00	\$ 1,400,000.00
Horno de secado	1	\$ 1,700,000.00	\$ 1,700,000.00
Pipetas	4	\$ 220,000.00	\$ 880,000.00
		<b>Subtotal</b>	<b>\$ 18,186,000.00</b>
<b>Equipos Paraclínicos</b>			
Tensiómetro	4	\$ 40,000.00	\$ 160,000.00
Pesas	4	\$ 80,000.00	\$ 320,000.00
Estuche diagnostico	4	\$ 350,000.00	\$ 1,400,000.00
Audiómetro	1	\$ 1,790,000.00	\$ 1,790,000.00
Cabina sonoamortiguada	1	\$ 5,600,000.00	\$ 5,600,000.00
Retinoscopio	1	\$ 747,700.00	\$ 747,700.00
Lensometro	1	\$ 850,000.00	\$ 850,000.00
Queratometro	1	\$ 1,800,000.00	\$ 1,800,000.00
Silla hidráulica - caja de prueba	1	\$ 1,500,000.00	\$ 1,500,000.00
Espirómetro	1	\$ 2,300,000.00	\$ 2,300,000.00
		<b>Subtotal</b>	<b>\$ 16,467,700.00</b>
<b>Total inversión y provisión 2 meses</b>			<b>\$ 157,390,000.00</b>

Nota. Autores

#### 4.7 Gastos Anuales de Administración

Para los gastos administrativos se tuvo en cuenta un incremento anual del 4.5% por concepto de inflación, adicionalmente si se logran las proyecciones en ventas se incrementarían los salarios de puestos no directivos en 20% y los directivos en 80%.

**Tabla 20.** *Proyección del presupuesto*

<i>Proyección presupuesto</i>					
Locacion					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Concepto	Inflacion	4.50%	4.50%	4.50%	4.50%
Servicios publicos	\$ 48,000,000.00	\$ 50,160,000.00	\$ 52,417,200.00	\$ 54,775,974.00	\$ 57,240,892.83
Asistente 1	\$ 12,143,251.88	\$ 15,118,348.59	\$ 15,798,674.28	\$ 16,509,614.62	\$ 17,252,547.28
Contabilidad	\$ 14,400,000.00	\$ 15,048,000.00	\$ 15,725,160.00	\$ 16,432,792.20	\$ 17,172,267.85
Gernecia	\$ 29,608,047.43	\$ 54,626,847.50	\$ 57,085,055.64	\$ 59,653,883.14	\$ 62,338,307.88
Asesor gerencia	\$ 11,736,149.97	\$ 21,653,196.69	\$ 22,627,590.54	\$ 23,645,832.12	\$ 24,709,894.56
Servicio al cliente	\$ 12,143,251.88	\$ 15,118,348.59	\$ 15,798,674.28	\$ 16,509,614.62	\$ 17,252,547.28
Gasto no operativo	\$ 36,000,000.00	\$ 37,620,000.00	\$ 39,312,900.00	\$ 41,081,980.50	\$ 42,930,669.62
<b>Total gastos administrativos</b>	<b>\$ 455,701,073.74</b>	<b>\$ 522,074,355.25</b>	<b>\$ 545,567,701.23</b>	<b>\$ 570,118,247.79</b>	<b>\$ 595,773,568.94</b>

*Nota.* Autores

#### 4.8 Organismos de Apoyo

No se realizara financiamiento por ninguna entidad. Este recurso no será utilizado en esta fase del proyecto. A partir del tercer año se contemplara la compra de un edificio y algunos otros bienes que expandan el proyecto.

## **5. ASPECTOS FINANCIEROS**

### **5.1 Proyecciones Financieras**

#### ***5.1.1 Supuestos generales***

De acuerdo a ACOSET en el Valle del Cauca anualmente se realizan un total de 240.325 contratos de trabajadores en misión. Sin embargo como no es posible tener la totalidad del mercado que está dividido entre 40 Empresas de Servicios Temporales registradas en esta entidad, el supuesto de atención mensual y anual se realizara de acuerdo a la capacidad instalada de PROSALUD CALI SAS. Además se tuvo en cuenta que de acuerdo a las entrevistas de profundidad realizadas, las frecuencia de contratación es muy constante durante todos los meses del año, menos los meses de enero, agosto que es donde hay picos debido a que las empresas de servicios temporales renuevan contratos de los empleados en misión (exámenes periódicos).

**Cuadro 31. Supuestos**

SUPUESTOS PARA PROYECCION A 5 AÑOS	
<p><b>Proyección de Ventas</b> <b>AFLUENCIA DE</b> <b>PACIENTES</b></p>	<p><b>Diagrama 1</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Conformación del mercado laboral de Cali – Yumbo</b> (Primer trimestre de 2011)</p> <pre> graph TD     A[Población total 2.316.313] --&gt; B[Población en edad de trabajar 1.873.916]     A --&gt; C[Población menor de 12 años 442.397]     B --&gt; D[Población Económica Activa 1.199.272]     B --&gt; E[Población Económica Inactiva 674.644]     D --&gt; F[Población ocupada 998.077]     D --&gt; G[Población desocupada 201.194]     E --&gt; H[• Estudiantes • Amas de casa • Jubilados • Incapacitados para trabajar]     </pre> <p>Fuente: Dane</p> <p>Se hace relación de los históricos que maneja ACOSET en sus cifras, y es cada 3 meses donde hay una mayor afluencia de personal en contratación por las temporales.</p> <p>Los promedios en contratación no son mayores a un 3%. Anuales debido a que muchas empresas manejan el mismo personal y solo se le hace un ingreso y al tercer mes se les hace el retiro y el mismo día se puede contratar.</p>
<p><b>Proyección de Nomina</b> <b>Gastos Operacionales</b> <b>Ingresos No</b> <b>Operacionales Punto de</b> <b>Equilibrio</b></p>	<p>Se tomó como referencia para proyectar los siguientes cuatro (4) años, el promedio del comportamiento de la inflación de los años 2009 (7%), 2010 (4,2%), 2011 (3,1%) y 2012 (3,69)% = 18%/4 = 4,50%.</p>
<p><b>Escenarios positivo y</b> <b>negativo</b></p>	<p>Dado que EL negocio está sujeto al nivel de empleo formal el crecimiento del sector estará ligado de las tasas de empleo del país.</p> <p>Otro indicador sería una recesión económica en el país la cual pondría a la economía en un escenario negativo, esto puede ser producto a la disminución de la producción de alimentos, bienes y servicios.</p>

Nota. Autores

Tabla 21. Proyección de Ventas

PROYECCION DE VENTAS									
LOCACION									
	AÑO 1			AÑO 2			AÑO 3		
CONCEPTO	Cantidad Por Año	Valor Unitario	INCREMENTO 0% TOTAL RALIZADO	Cantidad Por Año	Valor Unitario	INCREMENTO 3% TOTAL REALIZADO	Cantidad Por Año	Valor Unitario	INCREMENTO 3% TOTAL REALIZADO
Audiometrías	4500	\$ 10.500,00	\$ 47.250.000,00	4550	\$ 10.815,00	\$ 49.208.250,00	4650	\$ 11.139,45	\$ 51.798.442,50
Espirometrías	4500	\$ 10.500,00	\$ 47.250.000,00	4550	\$ 10.815,00	\$ 49.208.250,00	4650	\$ 11.139,45	\$ 51.798.442,50
Optometrías	2250	\$ 10.500,00	\$ 23.625.000,00	2300	\$ 10.815,00	\$ 24.874.500,00	2400	\$ 11.139,45	\$ 26.734.680,00
Visiometría	2250	\$ 7.500,00	\$ 16.875.000,00	2300	\$ 7.725,00	\$ 17.767.500,00	2400	\$ 7.956,75	\$ 19.096.200,00
Exámenes Médicos	12000	\$ 13.000,00	\$ 156.000.000,00	12050	\$ 13.390,00	\$ 161.349.500,00	12150	\$ 13.791,70	\$ 167.569.155,00
Laboratorios (aprox)	48000	\$ 6.000,00	\$ 288.000.000,00	48050	\$ 6.180,00	\$ 296.949.000,00	48150	\$ 6.365,40	\$ 306.494.010,00
Prueba Vestibular	6000	\$ 30.000,00	\$ 180.000.000,00	6050	\$ 30.900,00	\$ 186.945.000,00	6150	\$ 31.827,00	\$ 195.736.050,00
<b>SUBTOTAL</b>			<b>\$ 759.000.000,00</b>			<b>\$ 786.302.000,00</b>			<b>\$ 819.226.980,00</b>
	AÑO 4			AÑO 5			AÑO 6		
CONCEPTO	Cantidad Por Año	Valor Unitario	INFLACION 3%	Cantidad Por Año	Valor Unitario	INFLACION3%	Cantidad Por Año	Valor Unitario	INFLACION3%
Audiometrías	4800	\$ 11.473,63	\$ 55.073.440,80	5000	\$ 11.817,84	\$ 59.089.212,53	5250	\$ 12.172,38	\$ 63.904.983,35
Espirometrías	4800	\$ 11.473,63	\$ 55.073.440,80	5000	\$ 11.817,84	\$ 59.089.212,53	5250	\$ 12.172,38	\$ 63.904.983,35
Optometrías	2550	\$ 11.473,63	\$ 29.257.765,43	2750	\$ 11.817,84	\$ 32.499.066,89	3000	\$ 12.172,38	\$ 36.517.133,34
Visiometría	2550	\$ 8.195,45	\$ 20.898.403,88	2750	\$ 8.441,32	\$ 23.213.619,21	3000	\$ 8.694,56	\$ 26.083.666,67
Exámenes Médicos	12300	\$ 14.205,45	\$ 174.727.047,30	12500	\$ 14.631,61	\$ 182.895.181,63	12750	\$ 15.070,56	\$ 192.149.677,82
Laboratorios (aprox)	48300	\$ 6.556,36	\$ 316.672.284,60	48500	\$ 6.753,05	\$ 327.523.063,71	48750	\$ 6.955,64	\$ 339.087.666,73
Prueba Vestibular	6300	\$ 32.781,81	\$ 206.525.403,00	6500	\$ 33.765,26	\$ 219.474.217,95	6750	\$ 34.778,22	\$ 234.753.000,05
<b>SUBTOTAL</b>			<b>\$ 858.227.785,80</b>			<b>\$ 903.783.574,43</b>			<b>\$ 956.401.111,30</b>

Nota. Autores

### 5.1.2 Balance general

Tabla 22. Balance general

BALANCE GENERAL						
ACTIVO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>						
DISPONIBLE						
CAJA		18.647.681	16.160.651	17.469.368	23.734.321	25.948.637
BANCOS	157.390.000	218.679.167	105.770.311	91.038.799	117.803.161	179.455.665
INVERSIONES			280.000.000	480.000.000	680.000.000	880.000.000
CLIENTES		31.079.468	26.934.418	29.115.614	39.557.202	43.247.728
INVENTARIOS						
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>157.390.000</b>	<b>268.406.315</b>	<b>428.865.380</b>	<b>617.623.781</b>	<b>861.094.683</b>	<b>1.128.652.029</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>						
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO		50.594.700	50.594.700	50.594.700	50.594.700	50.594.700
EQUIPO DE OFICINA		12.370.000	12.370.000	12.370.000	12.370.000	12.370.000
EQUIPO DE COMPUTO		9.500.000	9.500.000	9.500.000	9.500.000	9.500.000
(-)DEPRECIACION ACUMULADA		-1.900.000	-5.700.000	-11.400.000	-19.000.000	-28.500.000
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>0</b>	<b>70.564.700</b>	<b>66.764.700</b>	<b>61.064.700</b>	<b>53.464.700</b>	<b>43.964.700</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>157.390.000</b>	<b>338.971.015</b>	<b>495.630.080</b>	<b>678.688.481</b>	<b>914.559.383</b>	<b>1.172.616.729</b>
PASIVO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>PASIVO CORRIENTE</b>						
OBLIGACIONES FINANCIERAS			0			
PROVEEDORES			0	0	0	0
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>PASIVO A LARGO PLAZO</b>						
OBLIGACIONES LABORALES		23.515.764	57.513.714	93.041.571	130.168.182	168.965.491
IMPUESTOS TASAS Y GRAVAMENES		874.717	423.081	364.155	471.213	3.051.444
IMPUESTO SOBRE LA RENTA Y COMPLEMENTARIOS			0	0	0	0
ABONOS DIFERIDOS						
INGRESOS RECIBIDOS POR ANTICIPADO						
<b>TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO</b>	<b>0</b>	<b>24.390.481</b>	<b>57.936.795</b>	<b>93.405.726</b>	<b>130.639.395</b>	<b>172.016.935</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>0</b>	<b>24.390.481</b>	<b>57.936.795</b>	<b>93.405.726</b>	<b>130.639.395</b>	<b>172.016.935</b>
PATRIMONIO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAPITAL SOCIAL	157.390.000	157.390.000	157.390.000	157.390.000	157.390.000	157.390.000
RESERVAS OCASIONALES Y OBLIGATORIAS		13.813.097	25.783.949	38.724.222	56.305.200	75.526.413
RESULTADO DE EJERCICIOS ANTERIORES			124.317.871	244.026.396	373.429.123	549.238.908
UTILIDAD DEL EJERCICIO		138.130.968	119.708.524	129.402.727	175.809.785	192.212.124
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>157.390.000</b>	<b>309.334.065</b>	<b>427.200.345</b>	<b>569.543.345</b>	<b>762.934.108</b>	<b>974.367.444</b>
<b>TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO</b>	<b>157.390.000</b>	<b>333.724.546</b>	<b>485.137.140</b>	<b>662.949.071</b>	<b>893.573.503</b>	<b>1.146.384.379</b>

Nota. Autores

### 5.1.3 Estado de resultados

**Tabla 23. Estado de Resultados**

<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>					
	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>VENTAS</b>	\$ 759.000.000,00	\$ 786.302.000,00	\$ 819.226.980,00	\$ 858.227.785,80	\$ 903.783.574,43
(-) Devoluciones y descuentos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>	\$ 759.000.000,00	\$ 786.302.000,00	\$ 819.226.980,00	\$ 858.227.785,80	\$ 903.783.574,43
(-) Costo de ventas	\$ 363.670.372,58	\$ 387.969.613,87	\$ 405.428.246,49	\$ 423.672.517,58	\$ 442.737.780,87
<b>UTILIDAD BRUTA OPERACIONAL</b>	\$ 395.329.627,42	\$ 398.332.386,13	\$ 413.798.733,51	\$ 434.555.268,22	\$ 461.045.793,56
(-) Gastos operacionales de ventas	\$ 84.000.000,00	\$ 87.780.000,00	\$ 91.730.100,00	\$ 95.857.954,50	\$ 100.171.562,45
(-) Gastos Operacionales de administración	\$ 67.887.449,28	\$ 106.446.392,79	\$ 111.236.480,46	\$ 116.242.122,08	\$ 121.473.017,58
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	\$ 243.442.178,14	\$ 204.105.993,35	\$ 210.832.153,05	\$ 222.455.191,63	\$ 239.401.213,53
(+) Ingresos no operacionales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Gastos no operacionales	\$ 48.000.000,00	\$ 50.160.000,00	\$ 52.417.200,00	\$ 54.775.974,00	\$ 57.240.892,83
(-) Depreciacion	\$ 10.723.446,00	\$ 10.723.446,00	\$ 10.723.446,00	\$ 60.723.446,00	\$ 60.723.446,00
<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>		\$ 14.000.000,00	\$ 24.000.000,00	\$ 34.000.000,00	\$ 44.000.000,00
<b>UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS</b>	\$ 206.165.624,14	\$ 178.669.439,35	\$ 193.138.399,05	\$ 262.402.663,63	\$ 286.883.766,70
(-) Impuesto de renta y complementarios	\$ 68.034.655,97	\$ 58.960.914,98	\$ 63.735.671,69	\$ 86.592.879,00	\$ 94.671.643,01
<b>UTILIDAD LÍQUIDA</b>	\$ 138.130.968,17	\$ 119.708.524,36	\$ 129.402.727,36	\$ 175.809.784,64	\$ 192.212.123,69
(-) Reservas	\$ 13.813.096,82	\$ 11.970.852,44	\$ 12.940.272,74	\$ 17.580.978,46	\$ 19.221.212,37
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	\$ 124.317.871,36	\$ 107.737.671,93	\$ 116.462.454,63	\$ 158.228.806,17	\$ 172.990.911,32

*Nota. Autores*

### 5.1.4 Flujo de efectivo

**Tabla 24. Flujo de Efectivo**

FLUJO DE CAJA						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>PERIODOS AÑOS</b>						
Saldo Inicial	\$ 157.390.000,00	\$ 144.088.444,00	\$ 374.540.004,00	\$ 523.997.914,10	\$ 585.380.020,15	\$ 563.817.112,68
<b>Ingresos Periodos</b>						
Ingresos por Ventas	\$ -	\$ 759.000.000,00	\$ 786.302.000,00	\$ 819.226.980,00	\$ 858.227.785,80	\$ 903.783.574,43
Creditos Aprobados	\$ -	0	0	0	0	0
Ingresos no Operacionales	\$ -	0	0	0	0	0
<b>Total Ingreso Periodos</b>	\$ -	\$ 759.000.000,00	\$ 786.302.000,00	\$ 819.226.980,00	\$ 858.227.785,80	\$ 903.783.574,43
<b>Egresos Periodos</b>						
Compra de Activos		\$ 62.964.700,00	\$ 120.000.000,00	\$ 220.000.000,00	\$ 320.000.000,00	\$ 100.000.000,00
Pagos Pre Operativos	\$ 7.301.556,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Costo Basico Operación	\$ 6.000.000,00	\$ 264.000.000,00	\$ 275.880.000,00	\$ 286.037.400,00	\$ 296.651.883,00	\$ 307.744.017,74
Pago Salarios Transporte Parafiscales Prestaciones	\$ -	\$ 69.583.740,00	\$ 103.024.089,90	\$ 107.660.173,95	\$ 112.504.881,77	\$ 117.567.601,45
Agua	\$ -	\$ 12.000.000,00	\$ 12.540.000,00	\$ 13.104.300,00	\$ 13.693.993,50	\$ 14.310.223,21
Luz	\$ -	\$ 12.000.000,00	\$ 12.540.000,00	\$ 13.104.300,00	\$ 13.693.993,50	\$ 14.310.223,21
Gas	\$ -	\$ 12.000.000,00	\$ 12.540.000,00	\$ 13.104.300,00	\$ 13.693.993,50	\$ 14.310.223,21
Telefono - Internet	\$ -	\$ 12.000.000,00	\$ 12.540.000,00	\$ 13.104.300,00	\$ 13.693.993,50	\$ 14.310.223,21
Arriendo	\$ -	\$ 36.000.000,00	\$ 37.620.000,00	\$ 39.312.900,00	\$ 41.081.980,50	\$ 42.930.669,62
Cuota de Credito	\$ -	\$ -				
Otros Gastos	\$ -	\$ 48.000.000,00	\$ 50.160.000,00	\$ 52.417.200,00	\$ 54.775.974,00	\$ 57.240.892,83
<b>Total Egresos del Periodo</b>	\$ 13.301.556,00	\$ 528.548.440,00	\$ 636.844.089,90	\$ 757.844.873,95	\$ 879.790.693,27	\$ 682.724.074,47
<b>Flujo neto del Periodo</b>	\$ (13.301.556,00)	\$ 230.451.560,00	\$ 149.457.910,10	\$ 61.382.106,05	\$ (21.562.907,47)	\$ 221.059.499,96
<b>Saldo Final del Periodo</b>	\$ 144.088.444,00	\$ 374.540.004,00	\$ 523.997.914,10	\$ 585.380.020,15	\$ 563.817.112,68	\$ 784.876.612,64

Nota. Autores

### 5.1.5 Análisis del Punto de Equilibrio

**Tabla 25. Análisis punto de equilibrio**

PUNTO DE EQUILIBRIO						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
TOTAL EGRESOS DEL PERIODO	\$ 13.301.556,00	\$ 528.548.440,00	\$ 636.844.089,90	\$ 757.844.873,95	\$ 879.790.693,27	\$ 682.724.074,47
	EQUILIBRIO			EL PUNTO DE EQUILIBRIO PARA MANTENER NUESTRO FUNCIONAMIENTO SIN GANANCIAS PERO PARA GARANTIZAR LAS OPERACIONES ES DE \$528,548,440. ESTO SIGNIFICA QUE ANUALMENTE COMO MINIMO SE DEBEN REALIZAR 2000 AUDIOMETRIAS Y ESPIROMETRIAS - 1253 OPTOMETRIAS Y VISIOMETRIAS - 8000 EXAMENS MEDICOS - 30000 LABORATORIOS Y 6000 PRUEVAS VESTIBULARES, (ESTA DISTRIBUCION SE LOGRO DE ACUERDO A UN ESTUDIO PROMEDIO DE LA CANTIDAD DE PERSONAL EN MISION , Y PERFILES DE CARGO MAS PREDOMINANTES EN LA CIUDA DE CALI) ESTO PARA UN TOTAL DE \$528,554,000		
CONCEPTO	Cantidad Por Año	Valor Unitario	INCREMENTO 0% TOTAL RALIZADO			
Audiometrias	2000	\$ 10.500,00	\$ 21.000.000,00			
Espirometrias	2000	\$ 10.500,00	\$ 21.000.000,00			
Optometrias	1253	\$ 10.500,00	\$ 13.156.500,00			
Visiometria	1253	\$ 7.500,00	\$ 9.397.500,00			
Exámenes Médicos	8000	\$ 13.000,00	\$ 104.000.000,00			
Laboratorios (aprox)	30000	\$ 6.000,00	\$ 180.000.000,00			
Prueba Vestibular	6000	\$ 30.000,00	\$ 180.000.000,00			
<b>SUBTOTAL</b>			\$ 528.554.000,00			

*Nota. Autores*

## 5.2 Indicadores Financieros

**Tabla 26. Indicadores financieros**

INDICADORES DE LIQUIDEZ					
CAPITAL DE TRABAJO (ACT CORR - PAS CORR)					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO CORRIENTE	\$ 268.406.315,36	\$ 428.865.379,93	\$ 617.623.780,95	\$ 861.094.683,17	\$ 1.128.652.029,32
PASIVO CORRIENTE	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>\$ 268.406.315,36</b>	<b>\$ 428.865.379,93</b>	<b>\$ 617.623.780,95</b>	<b>\$ 861.094.683,17</b>	<b>\$ 1.128.652.029,32</b>
Debido a que la empresa no cuenta con pasivos corrientes, el capital de trabajo equivale al activo corriente de \$268,406,315 , capital para atender las necesidades de la operación normal					
ROTACION DEL CAPITAL DE TRABAJO (VENTAS / CAP DE TRAB)					
VENTAS	\$ 759.000.000,00	\$ 786.302.000,00	\$ 819.226.980,00	\$ 858.227.785,80	\$ 903.783.574,43
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 268.406.315,36	\$ 428.865.379,93	\$ 617.623.780,95	\$ 861.094.683,17	\$ 1.128.652.029,32
<b>ROTACION DEL CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>2,827802315</b>	<b>1,83344713</b>	<b>1,326417481</b>	<b>0,996670636</b>	<b>0,800763699</b>
Por cada peso de capital de trabajo la compañía genera una rentabilidad de 2,82 veces					
RAZONES DE RENTABILIDAD					
MARGEN DE UTILIDAD BRUTA (UTI BRU / VENTAS)					
UTILIDAD BRUTA	\$ 395.329.627,42	\$ 398.332.386,13	\$ 413.798.733,51	\$ 434.555.268,22	\$ 461.045.793,56
VENTAS	\$ 759.000.000,00	\$ 786.302.000,00	\$ 819.226.980,00	\$ 858.227.785,80	\$ 903.783.574,43
<b>MARGEN DE UTILIDAD BRUTA</b>	<b>52%</b>	<b>51%</b>	<b>51%</b>	<b>51%</b>	<b>51%</b>
Por cada peso vendido la empresa genera una utilidad bruta de 80%					
MARGEN DE UTILIDAD OPERACIONAL (UTI OPE / VENTAS)					
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 243.442.178,14	\$ 204.105.993,35	\$ 210.832.153,05	\$ 222.455.191,63	\$ 239.401.213,53
VENTAS	\$ 759.000.000,00	\$ 786.302.000,00	\$ 819.226.980,00	\$ 858.227.785,80	\$ 903.783.574,43
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>32%</b>	<b>26%</b>	<b>26%</b>	<b>26%</b>	<b>26%</b>
La utilidad operacional obtenida después de descontar los costos de ventas y los gastos operacionales fue del 32%					
MARGEN DE UTILIDAD NETA (UTI NET / VENTAS)					
UTILIDAD NETA	\$ 206.165.624,14	\$ 178.669.439,35	\$ 193.138.399,05	\$ 262.402.663,63	\$ 286.883.766,70
VENTAS	\$ 759.000.000,00	\$ 786.302.000,00	\$ 819.226.980,00	\$ 858.227.785,80	\$ 903.783.574,43
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>27%</b>	<b>23%</b>	<b>24%</b>	<b>31%</b>	<b>32%</b>
La utilidad neta obtenida después de descontar los costos de ventas y los gastos operacionales fue del 27%					
RENDIMIENTO DE LOS ACTIVOS ROA (UTI NET FIN/ACT TOT)					
UTILIDAD NETA FINAL	\$ 124.317.871,36	\$ 107.737.671,93	\$ 116.462.454,63	\$ 158.228.806,17	\$ 172.990.911,32
ACTIVOS TOTALES	\$ 338.971.015,36	\$ 495.630.079,93	\$ 678.688.480,95	\$ 914.559.383,17	\$ 1.172.616.729,32
<b>ROA</b>	<b>37%</b>	<b>22%</b>	<b>17%</b>	<b>17%</b>	<b>15%</b>
La empresa utiliza el 37% de sus activos para generar sus utilidades					
RENDIMIENTO DEL CAPITAL ROI (UTI NET FIN/PAS LP + PATRI)					
UTILIDAD NETA FINAL	\$ 124.317.871,36	\$ 107.737.671,93	\$ 116.462.454,63	\$ 158.228.806,17	\$ 172.990.911,32
PASIVO LP + PATRIMONIO	\$ 333.724.545,66	\$ 485.137.139,88	\$ 662.949.071,34	\$ 893.573.502,87	\$ 1.146.384.378,88
<b>ROI</b>	<b>37%</b>	<b>22%</b>	<b>18%</b>	<b>18%</b>	<b>15%</b>
El nivel de endeudamiento de la empresa es del 37%					
LEVERAGE (PASIVO TOTAL/PATRIMONIO)					
PASIVO TOTAL	\$ 24.390.480,67	\$ 57.936.794,91	\$ 93.405.726,27	\$ 130.639.394,70	\$ 172.016.934,65
PATRIMONIO	\$ 309.334.064,99	\$ 427.200.344,97	\$ 569.543.345,07	\$ 762.934.108,17	\$ 974.367.444,22
<b>LEVERAGE</b>	<b>8%</b>	<b>14%</b>	<b>16%</b>	<b>17%</b>	<b>18%</b>
El nivel de endeudamiento de la empresa en relación con sus activos y patrimonio es de 8%					

Nota. Autores

**Tabla 27. VPN Y TIR**

<b>VPN</b>	
INVERSION	\$ 157.390.000,00
AÑO 0	\$ 333.724.545,36
AÑO 1	\$ 485.137.139,93
AÑO 2	\$ 662.949.070,95
AÑO 3	\$ 893.573.503,17
AÑO 4	\$ 1.146.384.379,32
TASA DE DESCUETNO	24%
<b>VPN</b>	<b>\$ 1.460.676.844,70</b>
<b>TIR</b>	
INVERSION	\$ 157.390.000,00
AÑO 0	\$ (13.301.556,00)
AÑO 1	\$ 230.451.560,00
AÑO 2	\$ 149.457.910,10
AÑO 3	\$ 61.382.106,05
AÑO 4	\$ (21.562.907,47)
AÑO 5	\$ 221.059.499,96
<b>TIR</b>	<b>69%</b>

*Nota. Autores*

**Tabla 28. Relación Costo beneficio**

RELACION COSTO BENEFICIO					
	AÑO 1	AÑO2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
TOTAL INGRESOS	\$ 759.000.000,00	\$ 786.302.000,00	\$ 819.226.980,00	\$ 858.227.785,80	\$ 903.783.574,43
TOTAL EGRESOS	\$ 528.548.440,00	\$ 636.844.089,90	\$ 757.844.873,95	\$ 879.790.693,27	\$ 682.724.074,47
RCB	144%	123%	108%	98%	132%

Si la relación costo beneficio (RCB) da como resultado superior a uno (1) financieramente es un dato positivo, si arroja exactamente uno (1) financieramente es indiferente, pero si da un valor inferior a uno (1), financieramente es mala, en este caso para todos los periodos arrojo un valor superior a uno lo que indica, que financieramente el proyecto es bueno.

Adicional a esta salvedad mencionada anteriormente se tendrá en cuenta para el grado de sensibilidad de la demanda, el análisis de los cambios en las utilidades, ante un posible variación o disminución de una de las variables, para este caso, se toman los ingresos con un incremento del 10% para el escenario positivo y un decrecimiento de -10% para un escenario negativo, con el fin de determinar, hasta qué nivel los ingresos pueden aumentar o disminuir sin afectar la viabilidad del proyecto o como se ve afectado. Para hallar esto se tomó como base el estado de pérdidas y ganancias (P y G) del año uno (1) en escenario normal, tomando la cuenta de ingresos estimados y otros ingresos, calculando un incremento del 10% para un escenario positivo, y calculando una disminución del -10% para un escenario negativo, como se muestra a continuación:

<b>SENSIBILIDAD A LA DEMANDA</b>			
	<b>Normal</b>	<b>Positivo</b>	<b>Negativo</b>
<b>INGRESOS ESTIMADOS</b>	\$ 759.000.000,00	\$ 834.900.000,00	\$ 683.100.000,00
<b>COSTOS VARIABLES</b>	\$ 363.670.372,00	\$ 400.037.409,20	\$ 327.303.334,80
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	\$ 395.329.627,00	\$ 434.862.589,70	\$ 355.796.664,30
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>	\$ 84.000.000,00	\$ 92.400.000,00	\$ 75.600.000,00
<b>GASTOS DE NOMINA</b>	\$ 67.887.449,00	\$ 74.676.193,90	\$ 61.098.704,10
<b>SERVICIOS PUBLICOS</b>	\$ 48.000.000,00	\$ 52.800.000,00	\$ 43.200.000,00

### **5.3 Fuentes de financiación**

Las Fuentes de financiación serán los dos socios que tendrán a cargo este proyecto, se contarán con capitales propios de sus capitales personales. Se decide no contar con dineros de entidades financieras u otras, para disminuir el riesgo de no pago si existe alguna eventualidad que no permita continuar el proceso de consolidación del proyecto.

### **5.4 Evaluación financiera**

Para el desarrollo del proyecto " Creación de una empresa de salud ocupacional en la ciudad de Cali, se contara con una inversión inicial de capital propio de \$155.390.000, que incluyen un colchón de dos meses de operación que serán los iniciales cuando se haga apertura del servicio.

PROSALUD CALI SAS el primer año de funcionamiento obtendrá por ingresos operaciones la suma de \$333.724.545,36.

De igual forma se puede concluir que de acuerdo a la proyección a cinco (5) años, de los ingresos, costos y gastos, se logra obtener un valor presente neto (VPN) de \$ \$ 1.460.676.844,70 millones de pesos, una tasa de retorno a la inversión (TIR) del 69% y una relación costo beneficio (RCB) para el primer año de 144%, lo que confirma que financieramente el proyecto es rentable y viable para ejecutarlo.

Vale aclarar que, Siendo el capital de trabajo los recursos que se dispondrán para mantener la operación de la empresa durante cada uno de los periodos evaluados, se entenderá este, como la igualdad del activo corriente, debido a que para la creación de esta empresa y su operatividad, no se requirió de endeudamiento para poder poner en marcha el proyecto. Es decir que para el año 1 se contarán con \$268.406.315 los cuales acendran directamente proporcional al crecimiento de la capacidad operacional, es decir que para el año 5 se contara con un capital de trabajo de \$1.128.652.029. Por lo cual se tuvo en cuenta realizar inversiones alternas que complementarían el servicio desde este año. Como la adquisición de una sede propia, un medio de transporte para la realización de brigadas extramurales, y la creación de un fondo para imprevistos.

Vale la pena aclarar que la rentabilidad de la actividad productiva de la empresa será de 2.8 veces las ventas en el año 1, la cual disminuirá por la acumulación de activos de periodos anteriores, es por esto que en el año 5 se verá una razón de 0,8 veces por cada peso vendido.

Esto significa que la rentabilidad del negocio aunque se vea descendente no implicaría una mala operatividad, se debe entonces interpretar que para ese punto en el año el negocio debe crecer y se debe realizar una inversión que aumente la capacidad operativa de la IPS.

Es claro de esta manera que la rentabilidad del negocio debe ser estable, aunque se deforme el indicador de rotación del capital de trabajo; pues si se observa más allá los indicadores de rentabilidad como tal, se observara que esta gira en un valor promedio durante los periodos proyectados de un 30%.

Adicionalmente para justificar la coherencia de los estados financieros de este proyecto y visualizar la proyección realizada a 5 años es importante explicar de dónde se programa la obtención de las utilidades y que capital se está utilizando (activos) con respecto a la utilidad esperada. Pues ya teniendo claro que durante los periodos especificados como año 1, año 2, año 3, año 4 y año 5, no se realizaran pagos de deudas (pues no hubo lugar a estas), inversiones adicionales cuantiosas, se determina que la acumulación de activos durante el transcurso de estos periodos llevo a tener una disminución en la utilización de activos para generar utilidades, llevando este indicados del 37% al 15%. Lo anterior justificable con el nivel de endeudamiento de la empresa con respecto a los activos que asciende de un 8% a un 18%.

Debido a que la prestación de los servicios y el funcionamiento de la empresa se resume en costos operativos fijos y teniendo en cuenta que no hay ninguna obligación más que con los emprendedores que llevan a cabo este proyecto, la sensibilidad al cambio en la economía para asumir y poder responder al riesgo es casi nula, pues la mayor parte de la inversión inicial esta puesta en equipos de laboratorio que hacen parte del activo de la empresa, y el 35% de la inversión inicial son el gasto operativo de la prestación del

servicio por 2 meses. Es decir que el riesgo a perder la inversión se proyectaría al 35% más la desvalorización de los equipos necesarios adquiridos para dar inicio al negocio, que será calculada en el momento que se requiera el capital si la idea de negocio no da rendimientos positivos.

## 6. CONCLUSIONES

- Desarrollar una empresa de salud ocupacional en la ciudad de Cali, es un negocio viable y rentable, pues desde el punto de vista tanto del estudio de mercado como del estudio financiero se puede concluir que la ejecución de este proyecto es sostenible y rentable, debido a que la necesidad existe y la legislación hacen de uso obligatorio el servicio que se pretende prestar, además de ser un servicio de alta calidad que acompaña el servicio prestado por los clientes directos EST.

- El estudio de mercado y el comportamiento de EST en el Valle del Cauca, garantiza la demanda del servicio que se va a prestar, pues este marca un nivel de calidad que el mercado actual no ofrece por un costo competitivo entre las empresas que prestan servicios similares de salud ocupacional.

- Una de las ventajas competitivas que se tienen, con respecto a los símiles en la competencia del mercado, es que se contara con un tiempo de respuesta en resultados ágil, un grupo de profesionales que tomaran sus exámenes en la misma sede, y un acompañamiento continuo a las empresas para el control de salud ocupacional en sus empresas.

- Por último se puede decir, que llevar a cabo este proyecto, será un negocio atractivo para futuros inversionistas, dado a que en el desarrollo de los estados financieros y análisis, se obtuvieron cifras e indicadores positivos que mostraron la generación de valor para el accionista (ver VPN y TIR) y sostenibilidad del negocio en un escenario de funcionamiento de 5 años.

## ANEXOS

## ENTREVISTAS PLAN DE MERCADEO

Nombre: JOSE VIDAL

Fecha. 04 DE MAYO DE 2012

Empresa en que trabaja: SERTEMPO

Dirección: CLL 17 # 4N-25

<b>ENTREVISTA A PROFUNDIDAD PROSALUD CALI SAS PROYECTO DE GRADO</b>	
Reciban un cordial saludo de parte de PROSALUD CALI SAS, esta entrevista tiene el propósito de crear una empresa que cumpla todas sus expectativas de un servicio de Salud Ocupacional para los aspirantes de todas las misiones de su empresa, para su empresa y su cliente final. Por favor lea cuidadosamente las preguntas y sea muy específico en sus respuestas. Gracias	
Pregunta	Respuesta
1. ¿Qué cargo ocupa usted en la empresa?	Subgerente
Pregunta	Respuesta
2. ¿Cuántos clientes tiene su empresa?	800
Pregunta	Respuesta
3. ¿Cuentan dentro de su empresa de servicios temporales, con personal que haga seguimiento de la labor de su proveedor de servicio de salud ocupacional?	Sí.
Pregunta	Respuesta
4. ¿Sería para usted importante contar con apoyo constante de la empresa de salud ocupacional en su proceso de contratación y mientras el aspirante se encuentra en misión?	El acompañamiento de la IPS en nuestro proceso de selección es vital para una mejor selección de personas aptas para laboral en los campos de acción que nos han requerido nuestros clientes.
Pregunta	Respuesta
5. ¿Cuáles son los factores más importantes al momento de elegir una empresa de salud ocupacional como su proveedor?	Que sean reconocidos y que su capacidad instalada se acoja a nuestras necesidades.

<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
6. ¿Tienen inherencia los aspirantes que usted contrata para sus diferentes misiones, en la escogencia de proveedor de salud ocupacional?	Más que la opinión del personal en misión es la veracidad del resultado de los exámenes para obtener un certificado de aptitud laboral confiable.
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
7. ¿Con respecto al servicio los tiempos establecidos para la entrega de resultados que importancia tienen?	Es muy importante saber que los resultados de las personas que enviamos a realizarse sus exámenes de aptitud laboral se entreguen el mismo día.
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
8. ¿Los tiempos de atención de los aspirantes, atrasa o agiliza el proceso interno dentro de su empresa temporal?	El tiempo de atención de una persona que se va a contratar por medio de nuestra temporal no debe superar las 2 horas, o de lo contrario hay demoras e inconformidades con nuestros clientes.
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
9. ¿Que determina usted para que la respuesta de los conceptos médicos sea oportuna?	Que tengan el personal idóneo y con especialidad en salud ocupacional.
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
10. ¿Cuál es la capacidad de contratación en su empresa?	1200 personas
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
11. ¿Es importante que las instalaciones de su proveedor de salud ocupacional se encuentren cerca de su empresa?	Si, debido a que el personal en misión siempre son de estratos bajos, de pocos recursos entonces para nosotros es muy importante que nuestro proveedor de salud ocupacional este cerca de nosotros.
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
12. ¿Es importante que cada uno de los procesos de su proveedor de salud estén acreditados y habilitados, por entes regulatorios?	Es importante, y lo exigen las ARP que son las que finalmente pagan la mayor parte de los exámenes de los empleados en misión.
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
13. ¿Qué capacidad instalada requiere su empresa temporal, para la prestación de un óptimo servicio de salud ocupacional?	1200 personas, dado el caso si contrata la realización de todos los exámenes, también es importante que la IPS cuente con un laboratorio de alta complejidad para obtener una mayor credibilidad en los exámenes.

<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>	
14. ¿Su empresa requiere eventualmente servicios extramurales de salud ocupacional?	Dado la necesidad de nuestros clientes, es necesario contar con cliente (IPS) que preste los servicios extramurales.	
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>	
15. ¿Sus clientes más representativos en que actividad económica se encuentran?	Sector alimentos	
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>	
16. ¿Para que sea óptimo el servicio, con cuantos días de antelación deben ser programados?	Dos días.	
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>	
17. ¿Sus clientes hacen requerimientos para el manejo de la información?	Sí.	
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>	
18. ¿En qué medio es para su empresa más óptimo la entrega de los resultados (físico o medio magnético)? y ¿por qué?	Medio magnético ( mail corporativo)	
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>	
19. ¿Es importante para su labor de seguimiento, tener un informe epidemiológico consolidado?	Si es importante.	
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>	
20. ¿Cuánto está usted dispuesto a pagar por un examen médico con énfasis en salud ocupacional de alta calidad?	13.000	
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>	
21. ¿Cuánto está dispuesto a esperar por los resultados y certificados de aptitud de los aspirantes?	Lo más pronto posible ayudaría agilizar cada uno de procesos para contratar a los empleados en misión.	
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>	
22. ¿\$13.000 es un valor adecuado para un examen medio osteomuscular?	SI	NO X
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>	
23. ¿\$10.000 es un valor adecuado para un examen de audiometría?	SI	NO X
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>	
24. ¿\$10.000 es un valor adecuado para un examen de optometría?	SI X	NO

<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>	
25. ¿\$7500 es un valor adecuado para un examen de visiometría?	SI	NO X
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>	
26. ¿\$10.000 es un valor adecuado para un examen de espirometría?	SI	NO X
<b><i>GRACIAS POR SU COLABORACION</i></b>		

**Nombre: JORGE PINZON**

**Fecha: 04 de mayo de 2012 Empresa en la que trabaja: SERDAN**

**Dirección: CLL64 # 5B- 146**

<b>ENTREVISTA A PROFUNDIDAD PROSALUD CALI SAS PROYECTO DE GRADO</b>	
<p>Reciban un cordial saludo de parte de PROSALUD CALI SAS, esta entrevista tiene el propósito de crear una empresa que cumpla todas sus expectativas de un servicio de Salud Ocupacional para los aspirantes de todas las misiones de su empresa, para su empresa y su cliente final. Por favor lea cuidadosamente las preguntas y sea muy específico en sus respuestas. Gracias</p>	
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
1. ¿Qué cargo ocupa usted en la empresa?	Jefe de contratación
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
2. ¿Cuántos clientes tiene su empresa?	1800
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
3. ¿Cuentan dentro de su empresa de servicios temporales, con personal que haga seguimiento de la labor de su proveedor de servicio de salud ocupacional?	Sí.
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
4. ¿Sería para usted importante contar con apoyo constante de la empresa de salud ocupacional en su proceso de contratación y mientras el aspirante se encuentra en misión?	Es necesario hacer un seguimiento de cada uno de los resultados de los exámenes y del concepto de aptitud laboral, por eso hay que ir de la mano con la IPS con el fin de evitar futuras sanciones.
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
5. ¿Cuáles son los factores más importantes al momento de elegir una empresa de salud ocupacional como su proveedor?	Acreditación.
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
6. ¿Tienen inherencia los aspirantes que usted contrata para sus diferentes misiones, en la escogencia de proveedor de salud ocupacional?	No es importante, lo que si nos compete saber y conocer es que la IPS con la cual realizamos un contrato cuenta con la capacidad instalada que requerimos.

<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
7. ¿Con respecto al servicio los tiempos establecidos para la entrega de resultados que importancia tienen?	Que se entreguen de forma inmediata al empleados en misión, y con copia vía mail al director o jefe encargado en nuestra empresa.
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
8. ¿Los tiempos de atención de los aspirantes, atrasa o agiliza el proceso interno dentro de su empresa temporal?	Los resultados deben ser en tiempo real o de tal modo el proceso de selección se me retrasaría y crearía inconformidad con mis clientes.
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
9. ¿Que determina usted para que la respuesta de los conceptos médicos sea oportuna?	Especialistas en salud ocupacional.
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
10. ¿Cuál es la capacidad de contratación en su empresa?	3000
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
11. ¿Es importante que las instalaciones de su proveedor de salud ocupacional se encuentren cerca de su empresa?	SI
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
12. ¿Es importante que cada uno de los procesos de su proveedor de salud estén acreditados y habilitados, por entes regulatorios?	Para poder contratar con nosotros deben estar acreditados y habilitados por la secretaria de salud departamental.
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
13. ¿Qué capacidad instalada requiere su empresa temporal, para la prestación de un óptimo servicio de salud ocupacional?	5000 personas debido a que somos los líderes en contratación de personal en misión.
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
14. ¿Su empresa requiere eventualmente servicios extramurales de salud ocupacional?	Es necesario contar con servicios extramurales debido a los clientes que manejamos.
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
15. ¿Sus clientes más representativos en que actividad económica se encuentran?	Manufacturero
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
16. ¿Para que sea optimo el servicio, con cuantos días de antelación deben ser programados?	1 día.
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
17. ¿Sus clientes hacen requerimientos para el manejo de la información?	Sí.
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>

18. ¿En qué medio es para su empresa más óptimo la entrega de los resultados (físico o medio magnético)? y ¿por qué?	Por ley las historias clínicas se deben manejar por medio magnético.	
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>	
19. ¿Es importante para su labor de seguimiento, tener un informe epidemiológico consolidado?	Es muy importante hacer un seguimiento exhaustivo a cada una de las enfermedades adquiridas por los empleados en misión, por eso cuando contratamos con una IPS siempre exigimos un informe epidemiológico trimestral, y bimestral para los manipuladores de alimentos	
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>	
20. ¿Cuánto está usted dispuesto a pagar por un examen médico con énfasis en salud ocupacional de alta calidad?	11.000	
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>	
21. ¿Cuánto está dispuesto a esperar por los resultados y certificados de aptitud de los aspirantes?	2 horas.	
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>	
22. ¿\$13.000 es un valor adecuado para un examen medio osteomuscular?	SI X	NO
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>	
23. ¿\$10.000 es un valor adecuado para un examen de audiometría?	SI X	NO
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>	
24. ¿\$10.000 es un valor adecuado para un examen de optometría?	SI	NO X
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>	
25. ¿\$7500 es un valor adecuado para un examen de visiometría?	SI	NO X
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>	
26. ¿\$10.000 es un valor adecuado para un examen de espirometría?	SI	NO X
<b>GRACIAS POR SU COLABORACION</b>		

**Nombre: JORGE PEDRAZA**

**Fecha: 04 de mayo de 2012**

**Empresa en la que trabaja: ACTIVOS S.A.**

**Dirección: CLL 28 # 4N-13**

<b>ENTREVISTA A PROFUNDIDAD PROSALUD CALI SAS PROYECTO DE GRADO</b>	
<p>Reciban un cordial saludo de parte de PROSALUD CALI SAS, esta entrevista tiene el propósito de crear una empresa que cumpla todas sus expectativas de un servicio de Salud Ocupacional para los aspirantes de todas las misiones de su empresa, para su empresa y su cliente final. Por favor lea cuidadosamente las preguntas y sea muy específico en sus respuestas. Gracias</p>	
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
1. ¿Qué cargo ocupa usted en la empresa?	Director HSEQ
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
2. ¿Cuántos clientes tiene su empresa?	600
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
3. ¿Cuentan dentro de su empresa de servicios temporales, con personal que haga seguimiento de la labor de su proveedor de servicio de salud ocupacional?	Sí.
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
4. ¿Sería para usted importante contar con apoyo constante de la empresa de salud ocupacional en su proceso de contratación y mientras el aspirante se encuentra en misión?	Si es importante debido a que la confidencialidad de los resultados hace que los resultados sean creíbles.
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
5. ¿Cuáles son los factores más importantes al momento de elegir una empresa de salud ocupacional como su proveedor?	Que los profesionales que emiten los certificados de aptitud laboral sean especialistas en salud ocupacional.
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
6. ¿Tienen inherencia los aspirantes que usted contrata para sus diferentes misiones, en la escogencia de proveedor de salud ocupacional?	Para nosotros es muy importante proyectar una buena imagen por eso queremos que la IPS con la que contratamos proyecte una buena imagen.

<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
7. ¿Con respecto al servicio los tiempos establecidos para la entrega de resultados que importancia tienen?	Para un mejor servicio con nuestros clientes es necesario que la IPS que contrate con nosotros, haga un compromiso de la entrega de los resultados en tiempos no mayor a 3 horas.
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
8. ¿Los tiempos de atención de los aspirantes, atrasa o agiliza el proceso interno dentro de su empresa temporal?	Se crea demoras en mi proceso de selección si a mis empleados se atienden después de las 12 del mediodía.
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
9. ¿Que determina usted para que la respuesta de los conceptos médicos sea oportuna?	que tenga una capacidad instalada, mayor al 50% del personal en misión a contratar
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
10. ¿Cuál es la capacidad de contratación en su empresa?	1000
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
11. ¿Es importante que las instalaciones de su proveedor de salud ocupacional se encuentren cerca de su empresa?	Si es importante.
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
12. ¿Es importante que cada uno de los procesos de su proveedor de salud estén acreditados y habilitados, por entes regulatorios?	Deben estar acreditados y ser vigilados por la secretaria de salud.
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
13. ¿Qué capacidad instalada requiere su empresa temporal, para la prestación de un óptimo servicio de salud ocupacional?	La capacidad instalada que buscamos en nuestros proveedores de salud ocupacional tiene que superar nuestra capacidad de contratación diaria de personal y así contrastar posibles demanda de empleados en misión.
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
14. ¿Su empresa requiere eventualmente servicios extramurales de salud ocupacional?	Si, y tratamos de brindarles ese servicio a empresas que por su modelo de negocio se les dificulta para la producción para hacer un retiro y un ingreso de personal en misión el mismo día.
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
15. ¿Sus clientes más representativos en que actividad económica se encuentran?	Personal administrativo.

<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>	
16. ¿Para que sea óptimo el servicio, con cuantos días de antelación deben ser programados?	Una semana de antelación.	
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>	
17. ¿Sus clientes hacen requerimientos para el manejo de la información?	Confidencialidad en el manejo de los resultados y de las historias clínicas.	
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>	
18. ¿En qué medio es para su empresa más óptimo la entrega de los resultados (físico o medio magnético)? y ¿por qué?	Exigimos que se le entregue una copia a cada empleado en misión de su certificado de aptitud laboral y también por medio magnético se le haga llegar una copia al jefe de contratación.	
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>	
19. ¿Es importante para su labor de seguimiento, tener un informe epidemiológico consolidado?	Si es importante tener informes epidemiológicos periódicamente.	
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>	
20. ¿Cuánto está usted dispuesto a pagar por un examen médico con énfasis en salud ocupacional de alta calidad?	12.500	
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>	
21. ¿Cuánto está dispuesto a esperar por los resultados y certificados de aptitud de los aspirantes?	Si se puede manejar en tiempo real cada uno de los resultados sería mejor para la empresa.	
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>	
22. ¿\$13.000 es un valor adecuado para un examen medio osteomuscular?	SI X	NO
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>	
23. ¿\$10.000 es un valor adecuado para un examen de audiometría?	SI	NO X
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>	
24. ¿\$10.000 es un valor adecuado para un examen de optometría?	SI X	NO
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>	
25. ¿\$7500 es un valor adecuado para un examen de visimetría?	SI	NO X
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>	
26. ¿\$10.000 es un valor adecuado para un examen de espirometría?	SI X	NO
<b>GRACIAS POR SU COLABORACION</b>		

**Nombre:** Zarina Zúñiga

**Fecha:** 04 de mayo de 2012

**Empresa en la que trabaja:** TEMPO LTDA

**Dirección:** Cll 13 # 31a - 31

<b>ENTREVISTA A PROFUNDIDAD PROSALUD CALI SAS PROYECTO DE GRADO</b>	
<p>Reciban un cordial saludo de parte de PROSALUD CALI SAS, esta entrevista tiene el propósito de crear una empresa que cumpla todas sus expectativas de un servicio de Salud Ocupacional para los aspirantes de todas las misiones de su empresa, para su empresa y su cliente final. Por favor lea cuidadosamente las preguntas y sea muy específico en sus respuestas. Gracias</p>	
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
1. ¿Qué cargo ocupa usted en la empresa?	GERENTE
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
2. ¿Cuántos clientes tiene su empresa?	600
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
3. ¿Cuentan dentro de su empresa de servicios temporales, con personal que haga seguimiento de la labor de su proveedor de servicio de salud ocupacional?	Si,
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
4. ¿Sería para usted importante contar con apoyo constante de la empresa de salud ocupacional en su proceso de contratación y mientras el aspirante se encuentra en misión?	Es de gran importancia debido a que los resultados en algunos casos son alterados.
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
5. ¿Cuáles son los factores más importantes al momento de elegir una empresa de salud ocupacional como su proveedor?	Que se encuentren habilitados por los entes reguladores y de control.
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
6. ¿Tienen inherencia los aspirantes que usted contrata para sus diferentes misiones, en la escogencia de proveedor de salud ocupacional?	No es importante la opinión de nuestros empleados en misión.
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>

7. ¿Con respecto al servicio los tiempos establecidos para la entrega de resultados que importancia tienen?	Debido a la afluencia de personal es de gran importancia que los resultados sean en tiempo real.
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
8. ¿Los tiempos de atención de los aspirantes, atrasa o agiliza el proceso interno dentro de su empresa temporal?	Un tiempo de más de dos horas por paciente se atrasa todo el proceso de selección
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
9. ¿Que determina usted para que la respuesta de los conceptos médicos sea oportuna?	Que los médicos sean especialistas en salud ocupacional.
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
10. ¿Cuál es la capacidad de contratación en su empresa?	1500
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
11. ¿Es importante que las instalaciones de su proveedor de salud ocupacional se encuentren cerca de su empresa?	Si debido a la afluencia de personal que manejamos.
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
12. ¿Es importante que cada uno de los procesos de su proveedor de salud estén acreditados y habilitados, por entes regulatorios?	Sí.
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
13. ¿Qué capacidad instalada requiere su empresa temporal, para la prestación de un óptimo servicio de salud ocupacional?	La capacidad instalada que se requiere y que la ARP exige es 1000 personas por mes.
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
14. ¿Su empresa requiere eventualmente servicios extramurales de salud ocupacional?	Sí.
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
15. ¿Sus clientes más representativos en que actividad económica se encuentran?	textiles
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
16. ¿Para que sea optimo el servicio, con cuantos días de antelación deben ser programados?	1 día.
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
17. ¿Sus clientes hacen requerimientos para el manejo de la información?	Sí.
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
18. ¿En qué medio es para su empresa más óptimo la entrega de los resultados (físico o medio magnético)? y ¿por qué?	Medio magnético. Con copia en los archivos por si hay alguna eventualidad nuestros empleados en misión.

<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>	
19. ¿Es importante para su labor de seguimiento, tener un informe epidemiológico consolidado?	Es de gran importancia contar con un informe epidemiológico periódico de nuestros empleados en misión,	
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>	
20. ¿Cuánto está usted dispuesto a pagar por un examen médico con énfasis en salud ocupacional de alta calidad?	13.000	
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>	
21. ¿Cuánto está dispuesto a esperar por los resultados y certificados de aptitud de los aspirantes?	Un lapso no mayor a 3 horas.	
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>	
22. ¿\$13.000 es un valor adecuado para un examen medio osteomuscular?	SI X	NO
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>	
23. ¿\$10.000 es un valor adecuado para un examen de audiometría?	SI X	NO
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>	
24. ¿\$10.000 es un valor adecuado para un examen de optometría?	SI	NO X
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>	
25. ¿\$7500 es un valor adecuado para un examen de visiometría?	SI X	NO
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>	
26. ¿\$10.000 es un valor adecuado para un examen de espirometría?	SI X	NO
<b>GRACIAS POR SU COLABORACION</b>		

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

ACOSET. (2010). *Asociación Colombiana de Empresas de Servicios temporales*. Bogotá:

ACOSET.

DANE. (2009). *Datos sobre el porcentaje de gasto publico sobre gasto total en salud*. Bogotá:

DANE.

DANE. (2010). *Distribución de Ocupados - Valle del Cauca - promedio 2010*. Bogotá:

DANE.

DANE. (2011). *Promedio historico 2006-2010 actividades comerciales*. Bogotá: DANE.

DANE. (2007). *Valor agregado del producto interno bruto , según ramas de la actividad económica – año 2007*. Bogotá: DANE.

Gobernación del Valle del Cauca. (2012). *Empresas temporales en Cali*. Cali: Gobernación del Valle del Cauca.

Gobernación del Valle del Cauca. (2011). *IPS públicas en el valle del Cauca*. Cali.

Ley 1258. (2008). Recuperado el 15 de Octubre de 2012, de [http://www.sic.gov.co/recursos\\_user/documentos/normatividad/Leyes/2008/Ley\\_1258\\_2008.pdf](http://www.sic.gov.co/recursos_user/documentos/normatividad/Leyes/2008/Ley_1258_2008.pdf)

Registro especial de prestadores de servicios de salud (REPS). (2012). Bogotá.

Universidad del Valle. (2011). *Vicerrectoria de Bienestar Universitario - Salud ocupacional* .

Recuperado el 15 de Octubre de 2012, de <http://saludocupacional.univalle.edu.co/marcolegal.htm>

## LICENCIA DE USO - AUTORIZACIÓN DE LOS AUTORES

Actuando en nombre propio identificado (s) de la siguiente forma:

Nombre Completo Dilmar Favian Osorio Cortes

Tipo de documento de identidad: C.C.  T.I.  C.E.  Número: 1075 220 844

Nombre Completo Farah Katherine Crystel Sophia Sobrzano Montoya

Tipo de documento de identidad: C.C.  T.I.  C.E.  Número: 1020 722 341

Nombre Completo \_\_\_\_\_

Tipo de documento de identidad: C.C.  T.I.  C.E.  Número: \_\_\_\_\_

Nombre Completo \_\_\_\_\_

Tipo de documento de identidad: C.C.  T.I.  C.E.  Número: \_\_\_\_\_

El (Los) suscrito(s) en calidad de autor (es) del trabajo de tesis, monografía o trabajo de grado, documento de investigación, denominado:

Plan de Negocios para la creación de una IPS con especialidad en salud Ocupacional en la Ciudad de Cali

Dejo (dejamos) constancia que la obra contiene información confidencial, secreta o similar. SI  NO   
(Si marqué (marcamos) SI, en un documento adjunto explicaremos tal condición, para que la Universidad EAN mantenga restricción de acceso sobre la obra).

Por medio del presente escrito autorizo (autorizamos) a la Universidad EAN, a los usuarios de la Biblioteca de la Universidad EAN y a los usuarios de bases de datos y sitios webs con los cuales la Institución tenga convenio, a ejercer las siguientes atribuciones sobre la obra anteriormente mencionada:

- A. Conservación de los ejemplares en la Biblioteca de la Universidad EAN.
- B. Comunicación pública de la obra por cualquier medio, incluyendo Internet
- C. Reproducción bajo cualquier formato que se conozca actualmente o que se conozca en el futuro
- D. Que los ejemplares sean consultados en medio electrónico
- E. Inclusión en bases de datos o redes o sitios web con los cuales la Universidad EAN tenga convenio con las mismas facultades y limitaciones que se expresan en este documento
- F. Distribución y consulta de la obra a las entidades con las cuales la Universidad EAN tenga convenio

Con el debido respeto de los derechos patrimoniales y morales de la obra, la presente licencia se otorga a título gratuito, de conformidad con la normatividad vigente en la materia y teniendo en cuenta que la Universidad EAN busca difundir y promover la formación académica, la enseñanza y el espíritu investigativo y emprendedor.

Manifiesto (manifestamos) que la obra objeto de la presente autorización es original, el (los) suscritos es (son) el (los) autor (es) exclusivo (s), fue producto de mi (nuestro) ingenio y esfuerzo personal y la realizó (zamos) sin violar o usurpar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es de exclusiva autoría y tengo (tenemos) la titularidad sobre la misma. En vista de lo expuesto, asumo (asumimos) la total responsabilidad sobre la elaboración, presentación y contenidos de la obra, eximiendo de cualquier responsabilidad a la Universidad EAN por estos aspectos.

En constancia suscribimos el presente documento en la ciudad de Bogotá D.C.,

NOMBRE COMPLETO: <u>Dilmar Favian Osorio</u>	NOMBRE COMPLETO: <u>Jorah K. Solórzano M.</u>
FIRMA: <u>Dilmar Osorio</u>	FIRMA: <u>Jorah Solórzano</u>
DOCUMENTO DE IDENTIDAD: <u>1075 220 844</u>	DOCUMENTO DE IDENTIDAD: <u>1020722341</u>
FACULTAD: <u>Administración Finanzas y Ciencias Económicas</u>	FACULTAD: <u>Administración Finanzas y Ciencias Económicas</u>
PROGRAMA ACADÉMICO: <u>Administración de Empresas</u>	PROGRAMA ACADÉMICO: <u>Administración de Empresas</u>

NOMBRE COMPLETO: _____	NOMBRE COMPLETO: _____
FIRMA: _____	FIRMA: _____
DOCUMENTO DE IDENTIDAD: _____	DOCUMENTO DE IDENTIDAD: _____
FACULTAD: _____	FACULTAD: _____
PROGRAMA ACADÉMICO: _____	PROGRAMA ACADÉMICO: _____

Fecha de firma: 23-05-2013