89997 - UNIASMED

PROYECTO	
Nombre :	UNIASMED
Institucion :	Centro de comercio y servicios (SENA - Tolima)
Subsector :	Otras actividades de atención de la salud humana
Ciudad :	Ibagué(Tolima)
Recursos solicitados al fondo (SMLV):	80
Fecha de Creación :	06/10/2023 2:23:04 p. m.
Sumario :	Servicio de asistencia y asesoramiento medico para pacientes y sus familiares en el sector de la salud.

I. ¿Quién es el Protagonista?

1. Describa el perfil de su cliente, junto a su localización. Justifique las razones de su elección:

Cliente	Perfil	Localización	Justificación
Hombre y mujeres que requieren asesoramiento, acompañamiento en el proceso de cuidado de su familiar	Hombres y mujeres que a diario acompañan a su ser querido a diversos tramites y que requieren asesoramiento por parte de expertos frente a casos puntuales	Ubicados en la ciudad de Ibagué, en el departamento del Tolima. A partir de la encuesta del proyecto realizada, se afianzó que el 100% manifiesta que UNIASMED se encuentre en Ibagué	Los problemas de salud que afectan de manera crónica a las personas, demandan un especial acompañamiento por parte de sus familiares y seres queridos. los registros. Según administrativos de MSPS (Ministerio de Salud y Protección Social) existe en Colombia un sistema de cuidado basado en una red familiar y comunitaria, la cual se considera la principal fuente de soporte social, ya que mediante el entorno hogar, se pueda: brindar soporte emocional sobre el afrontamiento de la enfermedad, se pueda recibir y brindar la cual a su vez permitirá desarrollar prácticas, que permita fortalecer la salud tanto de la persona cuidadora y como de la persona sujeto de cuidado.
Hombres y mujeres mayores de 18 años y menores de 60 años que presentan condición de salud crónica	Hombres y mujeres que debido a su actual condicion de salud, no pueden llevar a cabo sus actividades diarias valiendosen por si mismos y por consiguiente requieren acompañamiento y asesoramiento	Ubicados en la ciudad de Ibagué, en el departamento del Tolima. A partir de la encuesta del proyecto realizada, se afianzó que el 100% se encuentran en la ciudad de Ibagué.	El estudio "Evolución y carga financiera de enfermedades crónicas no transmisibles en Colombia 2010 - 2019", realizado por el Banco de la República, presenta interesantes hallazgos sobre la prevalencia de enfermedades crónicas en el país. En esta investigación se destaca que las enfermedades cardiovasculares, el cáncer y la diabetes experimentaron un aumento del 14% en su incidencia durante ese período. Sin embargo, la enfermedad renal crónica sobresale con un impresionante crecimiento anual del 27%. Además, el estudio desglosa estos datos por género. En el caso de las enfermedades crónicas no transmisibles, las mujeres representan el 61% de los casos, mientras que los hombres conforman el 38.9%. El restante 0.1% corresponde a otros géneros. Estos resultados brindan una visión más completa de la distribución de estas afecciones en la población colombiana.
Hombres y mujeres mayores de 60 años que presentan condición de salud crónica	Hombres y mujeres que debido a multiples factores presentan una condicion de salud delicada que les impide poder valerse por si mismos	Ubicados en la ciudad de Ibagué, en el departamento del Tolima. A partir de la encuesta del proyecto realizada, se afianzó que el 100% se encuentran en la ciudad de Ibagué.	Según ley 1251 de 2008 se cataloga como adulto mayor de 60 años o más. Según los registros administrativos del DANE (Departamento administrativo de estadística) se estima que para el año 2021 en Colombia, cerca de 6,8 millones de personas pertenecían a la población adultos mayores.
Niños y niñas menores de 18 años con una condición de salud crónica y que requieren acompañamiento	Niños y niñas que presentan enfermedades como autismo, Hidrocefalia,Trastorno por Deficit de Atencion con Hiperactividad (TDAH), entre otras, cuyas consecuencias les imposibilita llevar una vida normal y asi mismo poder relacionarse con los demas de manera adecuada	Ubicados en la ciudad de Ibagué, en el departamento del Tolima. A partir de la encuesta del proyecto realizada, se afianzó que el 100% se encuentran en la ciudad de Ibagué.	Según el estudio "El papel del pediatra en el apoyo a niños con enfermedades crónicas y sus familias en 2021", se ha observado un aumento significativo en la incidencia de enfermedades crónicas en niños en los últimos años. Entre las más destacadas se encuentran:La obesidad, definida como un índice de masa corporal (IMC) superior al 95% para su sexo y edad, afecta actualmente al 18% de los niños, en comparación con solo el 5% en 1971-1974. El asma ha experimentado un incremento del doble desde 1980, alcanzando actualmente una prevalencia del 9%.En lo que respecta al Trastorno por Déficit de Atención con Hiperactividad (TDAH), se ha observado un aumento en los diagnósticos, que ahora afecta al 6% de los niños. Este aumento se atribuye principalmente al reconocimiento más reciente de esta condición.Este estudio destaca

			la importancia de abordar estas tendencias preocupantes en la salud infantil y la necesidad de una atención pediátrica especializada.

¿Su proyecto tiene perfiles diferentes de clientes y consumidores? **NO**

2. ¿Cuáles son las necesidades que usted espera satisfacer de sus potenciales clientes / consumidores?

Cliente:

La Unidad de Asistencia Médica UNIASMED brinda una atención oportuna y de calidad a la población de la tercera edad que sufre enfermedades crónicas como: hipertensión, diabetes, cáncer y gastritis, donde los profesionales son los encargados de transportar, acompañar, tramitar y cuidar a esta población, garantizando eficiencia y eficacia en la prestación del servicio. De esta forma, la calidad de vida de la persona evoluciona de tal manera que accede más fácilmente a los servicios de salud. Se realiza un estudio de validación del mercado por medio del formulario Google, identificando la población mediante unas preguntas específicas enfocadas en obtener información sobre la percepción que tienen las personas, frente a la necesidad de este tipo de apoyo. Se encuesta a 100 personas, entre hombres y mujeres pertenecientes a la población de la tercera edad y población adulta menor de 60 años con enfermedades crónicas, encontrando las siguientes necesidades:

Necesidad 1: **Generar proyectos enfocados a garantizar una mejor prestación del servicio a favor de personas que presenten alguna alteración en su salud debido a enfermedades crónicas.**

Esta parte del estudio nos muestra la necesidad de que existan emprendimientos, que permitan suplir una alta demanda en la ciudad de Ibagué y el departamento del Tolima que se enfoquen en la necesidades puntuales de la población de la tercera edad y pacientes crónicos, ya que el 100% de los encuestados identifica la importancia de este acompañamiento, al mismo tiempo cubre la necesidad de inclusión, en este contexto cuidador(a) resulta fundamental para promover la inclusión, mediante la superación de dificultades y barreras que existe actualmente en el sistema de salud colombiano; por ende, el pensar en UNIASMED brinda respuesta a dicha necesidad.

Necesidad 2: **Creación de empresas enfocadas a la oportuna atención de personas con enfermedades crónicas, mediante la prestación de un servicio innovador.**

Estos resultados los apoyamos con lo obtenido gracias a los datos obtenidos de la superintendencia de salud, los cuales indican que las personas que presentan alguna enfermedad crónica enfrentan una privación de la prestación del servicio manifestada en las quejas presentadas de las EPS ante la Superintendencia de Salud cuyas cifras reflejan un incremento del 26% entre noviembre de 2021 y noviembre de 2022. Lo anterior, refleja un problema latente en la sociedad colombiana que cada día va aumento ya que por cada hora 145 usuarios interponen una reclamación.

Necesidad 3: **Alta demanda de personas con enfermedades crónicas en el departamento del Tolima para brindar atención desde UNIASMED.**

Tomando en cuenta el total de personas que respondieron la encuesta mediante formato Google, cerca del 66% se encuentra en Ibagué y afirma que al menos uno de sus familiares posee alguna enfermedad crónica (asma, hidrocefalia, cáncer,etc.) que le imposibilita poder llevar una vida normal como cualquier persona. El porcentaje restante (34%) se encuentra en municipios aledaños del departamento del Tolima cuyos encuestados aducen que al menos uno de los miembros de su familia poseen una limitación en su salud que les impide llevar una vida normal.

Necesidad 4 : **En el municipio de Ibagué, en el departamento del Tolima se necesita una empresa que cubra las necesidades que requieran este apoyo a personas que tengan enfermedades cronicas**

De las 100 personas encuestadas, el 100% considera que en Ibagué y en el Tolima se debe contar con una empresa que brinde apoyo a las diversas necesidades presentes en la población que presenta una enfermedad crónica. Lo anterior se evidencia en las pocas iniciativas que existen en la ciudad en cuanto empresas que brinden un servicio de forma integral y accesible que demuestre la versatilidad y enfoque centrado en el cliente.

Necesidad 5: **Servicios de apoyo innovadores y alternativos para las personas en condición de discapacidad y/o alteraciones en el aprendizaje.**

El personal encargado de ejecutar el portafolio de servicios está ampliamente capacitado para ocuparse de la problemática anteriormente mencionada, particularizando su tarea en las personas, los grupos o las empresas privadas con las que trabaje, según las necesidades expuestas anteriormente se requiere apoyo en atención directa ; según las acciones que realice, se diferencia la siguiente area:

.

Área de Promoción:

1. Asesorar con respecto a la caracterización del proceso que involucra la realización de trámites y la reclamación de medicamentos ya que por lo general la mayoría de los servicios suelen ser diferentes y cada uno de ellos conlleva a soluciones de la misma índole.

2. Brindar la posibilidad a empresas aliadas de que puedan conocer los beneficios que tiene consigo UNIASMED y lo que la hace ser diferente de su competencia en cuanto a conocimiento y calidad en el servicio.

***Necesidad 6*: Apoyo por medio de estrategias para familiares de usuarios con enfermedades crónicas**

Un segmento de los clientes de UNIASMED son Hombre y mujeres que requieran servicio de acompañamiento y asesoramiento que además estén a cargo de familiares con condiciones de salud crónica siendo estos los usuarios que reciben los servicios. Para entender claramente esta necesidad se dará una breve descripción de los clientes:

Los familiares son las personas que están en contacto frecuente con sus seres queridos que presentan enfermedades crónicas. Esto implica que todo lo que tenga que ver con el mejoramiento de la salud de estas personas, ellos puedan escoger a UNIASMED que posee las facultades necesarias para brindarles un servicio de acompañamiento y asesoramiento idóneo y de gran reconocimiento para que una vez inicie el proceso con la empresa, puedan documentarse paso a paso frente a todo lo que deben de hacer.

II. ¿Existe Oportunidad en el Mercado?

3. Describa la tendencia de crecimiento del mercado en el que se encuentra su negocio

Tendencia Mundial

Según un estudio de la CEPAL denominado "Envejecimiento, personas mayores y Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible" (2018) expone que La población de 60 años y más, tendrá un período de gran incremento que la llevará a sobrepasar en 2037 a la población de menores de 15 años, con 147 millones de personas, y a alcanzar los 264 millones en 2075. No muy lejos de este panorama tenemos un estudio desarrollado en Junio de 2023 por David Bloom y Leo Zucker lamado “El envejecimiento, la autentica bomba demografica” donde exponen de manifiesto que para Noviembre de 2022 la población mundial total había superado la marca total de 8.000 millones de personas debido a factores como crecimiento de la población: escasez de alimentos, desempleo galopante, agotamiento de recursos naturales y degradación descontrolada del medio ambiente. Además revelan que existe una tendencia geográfica mas generalizada y dominante a nivel mundial acentuada por el rápido envejecimiento de la población debido a factores relacionados con la caída de la fecundidad, el aumento de la longevidad y el paso de amplios grupos de población a una edad más madura.

Para ser más exactos, este estudio revela ya en cifras contundentes que la estructura por edades de la población ha cambiado radicalmente con el paso del tiempo ya que la esperanza de vida mundial ha cambiado en los últimos 109 años pasando de 34 años en 1913 a 72 años en 2022. Este y otros desplazamientos demográficos más podrían generar a futuro problemas de salud, sociales y económicos que demandaran una intervención estatal que logre evitar la explosión simultánea de la morbilidad relacionada con el envejecimiento y los costos de salud asociados, y un descenso de la calidad de vida de las personas mayores por falta de recursos humanos, financieros e institucionales.

Dichas cifras ponen de manifiesto la necesidad de que existan empresas encargadas en el cuidado y protección de personas mayores de 60 años con enfermedades crónicas.

La tendencia global de enfermedades crónicas no transmisibles ha experimentado un alarmante aumento, tal como lo indica un informe de la OMS en 2023 titulado “Enfermedades no transmisibles, datos y cifras”. Según este estudio, las enfermedades no transmisibles provocan la muerte de 41 millones de personas anualmente anualmente, lo que equivale al 74% de todas las muertes a nivel mundial.
Cada año, 17 millones de personas menores de 70 años fallecen debido a enfermedades crónicas y un preocupante 86% de estas muertes prematuras ocurren en países de ingresos medianos y bajos. Además, el 77% de todas las muertes atribuidas en enfermedades crónicas se concentran en estas mismas naciones.

Las enfermedades cardiovasculares son responsables de la mayoría de las muertes por enfermedades crónicas, con un total de 17,9 millones de defunciones anuales, seguidas por el el cáncer (9.3 millones), las enfermedades respiratorias crónicas (4.1 millones) y la diabetes (2.0 millones, que incluyen fallecimientos por nefropatía diabética). Estos cuatro grupos de enfermedades representan más del 80% de todas las muertes prematuras por enfermedades crónicas.

Tendencia Nacional

De acuerdo con un estudio realizado en 2013 por el Ministerio de Salud y Protección Social y el Centro para el Desarrollo de la Salud Integral Materno, Perinatal Infantil y de la Adolescencia de la Universidad del Valle (CEDETES), se observó una correlación entre la mortalidad cardiovascular y los indicadores de necesidades básicas insatisfechas en los diferentes departamentos de Colombia. Este estudio reveló que a medida que disminuían las necesidades básicas insatisfechas, aumentaba la mortalidad cardiovascular. Esta tendencia podría estar relacionada con el consumo de alimentos poco saludables, y se observó una mayor prevalencia de enfermedades cardiovasculares en Atlántico, Antioquia y Bogotá.

Siguiendo una escala evolutiva en cuanto a la tendencia nacional de enfermedades cronicas, En un estudio llevado a cabo en 2015 a nivel nacional por el Instituto Colombiano de Bienestar Familiar, se encontraron cifras preocupantes en relación con la frecuencia de sobrepeso (37.7%) y obesidad (18.7%), lo que significa que un 56.4% de la población presenta trastornos ponderales significativos. Esto representa un factor de riesgo importante para enfermedades cardiovasculares, hiperlipidemia y diabetes mellitus.

Adicional a ello, de acuerdo con el DANE (Departamento Administrativo Nacional de Estadística), el índice de envejecimiento de Colombia para el año 2021 contaba con una media nacional del 60% y para el departamento del Tolima representó un valor de 81,2%, lo que indica, que la población tolimense cuenta con una de las tasas más altas de la población de la tercera edad a nivel nacional. El informe también revela que en Colombia en el año 2020 "el 45% de las personas diagnosticadas con una enfermedad crónica son personas de 60 años y más, incluyendo enfermedades como: enfermedades cardiovasculares, hipertensión, asma, bronquitis crónica, gastritis, lupus, cáncer, gota, leucemia, diabetes, etc”. Para 2020 en Colombia el 18,7% de las personas adultas mayores tienen discapacidad.

Lo anterior, refleja que en Colombia existe una tendencia creciente alarmante de enfermedades cronicas cuyo tratamiento demanda un acompañamiento por parte de entidades que se encarguen de brindar atencion de la salud humana.

Articulación del proyecto con el Plan Nacional de Desarrollo

De acuerdo con el ***Plan Nacional de Desarrollo 2022 - 2026*** "Colombia Potencia mundial de la vida" la población vulnerable en Colombia se verá ampliamente beneficiada con el fortalecimiento de la Unidad Nacional de Protección, en el marco de las funciones que le fueron asignadas por las normas, para que pueda lograr de manera eficaz y eficiente la protección de las personas, y comunidades, y lograr así la superación de vulnerabilidades de riesgo con un enfoque diferencial. Lo anterior, tambien se enfocará a la población víctima de desaparición forzada a la cual es miembro la emprendedora Natalia Echeverry como lo establece su certificado de población vulnerable.

En cuanto al objeto social de su unidad productiva, el gobierno también establece que se promoverá una optimización del actual modelo de salud pero con enfoque promocional y preventivo basado en la Atención Primaria en Salud (APS) con gobernanza, interculturalidad, gestión del riesgo, participación vinculante y articulación de los actores del sistema de salud, que garantice servicios integrales de salud en promoción, prevención y atención; Lo anterior segun lo establecido en la Ley 1751 de 2015 donde se promueve acciones de interés en salud pública según necesidades demográficas y el perfil epidemiológico, considerando mecanismos para reducir enfermedades crónicas no transmisibles (Autismo,Hidrocefalia,Diabetes, Cancer,etc.). Para el caso de cáncer se fortalecerá la detección temprana, la prevención, el acceso oportuno y el control, incluyendo enfoque intercultural.

Tendencia Local

Según el informe de calidad de vida de parte de Ibagué como vamos en el año 2022 la población de la ciudad de Ibagué en el año antes mencionado era de 543,949, de los cuales 259,143 (47.6% correspondían a hombre) y el restante 284,406 (52,4%) correspondían a mujeres. Dicho informe revela además que la población de la tercera edad viene decreciendo paulatinamente, tanto en hombres como en mujeres; en contraste con el crecimiento poblacional que tuvo Ibagué entre los años 2021 (3,57%) y 2022 (3,60%), dichas cifras revelan que la población de la tercera edad necesita un servicio oportuno y de calidad, que UNIASMED les puede brindar.

Articulacion del proyecto con el plan departamental de desarrollo y plan de desarrollo municipal

En cuanto al ***Plan Departamental de Desarrollo 2020 - 2023 "El Tolima nos une"*** en su artículo 18, se destaca el programa "El Tolima nos une por la equidad y la participación de las mujeres" el cual se orienta a generar iniciativas productivas y de generación de ingresos; formación, capacitacion, inversiones y estímulos que incentiven el liderazgo y el empoderamiento de las mujeres. Gracias a este programa, UNIASMED podrá verse ampliamente beneficiado gracias a la condición de población vulnerable que ostenta su emprendedora Natalia Echeverry; y adicional a ello, este plan de desarrollo también contempla dentro de sus lineamientos e iniciativas el programa de Emprenderismo y Fortalecimiento Empresarial el cual permitirá a UNIASMED poder participar en la recepción de asistencia técnica, capacitación, participación en ferias y apoyo en la formulación de los planes de negocio con el objetivo de que existan unidades productivas sostenibles, productivas y competitivas para que puedan participar tanto en el mercado interno como externo así abordando la inclusión laboral.

Por último, según el **Plan de Desarrollo Municipal 2020 - 2023 "Ibagué Vibra"** el cual está desagregado en sectores, más exactamente el sector 4, plasma lo que se conoce como Vibra con inclusión y diversidad en donde el gobierno municipal plasma ejecutar acciones afirmativas y diferenciales favoreciendo primordialmente a la población vulnerable mediante un trabajo conjunto entre la Nación, el departamento y los entes territoriales así como con los organismos de cooperación internacional, garantizando el goce efectivo de sus derechos y fortaleciendo además las capacidades de las mujeres como agentes promotoras del desarrollo de la ciudad, todo lo anterior ajustándose a lo establecido en la ley 1448 de 2011.

UNIASMED, como unidad productiva generadora de empleo, aprovechará las oportunidades que la administración municipal no solo le brindará por el lado de la condición de población vulnerable de la emprendedora Natalia Echeverry, también se verá ampliamente beneficiado gracias al proceso de Reactivación Económica, Dinámica y Vibrante que se viene adelantando por parte de la alcaldía de Ibagué, cuyo enfoque consiste en brindar oportunidades de acceso para el desarrollo económico y social de los micro, pequeños y medianos empresarios, así como para las personas emprendedoras y empresarias que se encuentren adelantando actividades productivas en donde ayuden a la promoción de empleos dignos y estimulen la generación de ingresos en condiciones de igualdad. Lo anterior, basado en programas de fortalecimiento de los pequeños, medianos empresarios y emprendedores del territorio cuya estrategia se basa en fomentar el consumo local y el fortalecimiento de encadenamientos productivos

El departamento del Tolima registró un aumento de su PIB para el año 2022 del 21.05% correspondiente a $30.438 billones de pesos. Segun cifras de la misma entidad, la actividad Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria; educación; actividades de atención de la salud humana y de servicios sociales registró un PIB $4.805 millones de pesos con una participacion del 2.5% con respecto al PIB nacional, siendo uno de los departamentos que mas aportó al PIB nacional de este mismo rubro

4. Realice un análisis de la competencia, alrededor de los criterios* más relevantes para su negocio:

Nombre	Localización	Productos y Servicios (Atributos)	Precios	Logistica de Distribución	Otro, ¿Cuál?
A SU SALUD INTEGRAL SAS	Cra 4 Tamana #32B -76 B/ La Francia	Covid 19 médico a domicilio, transporte de pacientes en ambulancia terrestre, servicio de enfermería e inyectología, cubrimiento de eventos masivos, zonas protegidas, atención domiciliaria,	Transporte especial de pacientes: 90.000 por 3 horas. Acompañamiento a citas médicas: 15.000 por hora.	Se puede solicitar los servicios mediante llamada al número celular, Fijo y Vía WhatsApp dentro de la página web. Una vez la empresa conoce el servicio que requiera la persona,	Para el servicio de acompañamiento médico, este no aparece ofertado dentro de su portafolio de servicios, por lo cual el usuario debe solicitarlo mediante cualquiera de los canales de comunicación

		consulta médica domiciliaria, auditoria médica integral, transporte especial de pacientes y acompañamiento a citas médicas.		realiza el agendamiento del mismo y se procede a prestar el servicio, al terminar cancela el valor acordado.	(Fijo, celular y WhatsApp). Para el servicio de transporte especial de pacientes manejan un servicio por 3 horas y un valor extra por hora adicional.
Mogotax	Cra. 69b #24 Sur - 17, Bogotá	Transporte especial para pacientes y personal de la salud.	Los precios manejados dependen de la distancia dentro de la ciudad y fuera de la ciudad por lo que estos van desde $50.000 hasta $850.000	Su logistica de distribucion se basa en un contacto directo de su cliente potencial mediante la pagina web de la empresa y numero de Whatsapp al cual tambien las personas pueden llamar a solicitar sus servicios. Una vez ellos recepcionen la informacion que necesitan, proceden a recoger al cliente en la puerta de su casa para desplazarse al lugar de destino. Esta misma modalidad de atencion la ofrecen en la ciudad de Ibagué donde tienen su centro de operaciones en el barrio Cadiz	Esta empresa se caracteriza por ofrecer transporte a nivel nacional, mas exactamente en la region andina del pais (Tolima, Huila, Antioquia, Cundinamarca) y eje cafetero. Ofrecen la posibilidad de emplear a personas que tengan vehiculo propio cuya placa sea de color blanco y que quieran trabajar con esta empresa
Moviliz@te	Cl. 80 #29-40 OFC 401, Barrios Unidos, Bogotá, Cundinamarca	- Traslado a centros de terapia en Bogotá y la sabana. - Traslado desde y hacia aeropuerto. - Acompañamiento y asistencia a nuestros usuarios. - Suministro de silla de ruedas cuando es requerido. - Traslados en general no médicos. - Transporte No Medicalizado.	El servicio de traslado de máximo de 3 horas, tiene un costo de $ 85.000 (Precio promedio) dependiendo del recorrido: · Hacia el Aeropuerto $75.000 · Acompañamiento con enfermería $22.000 · Alquiler Sillas de ruedas $8.000	Cuentan con página web, Whatsapp, redes sociales y oficina fisica, donde el cliente puede conocer sus servicios y acceder a ellos. Comprenden gran parte de la ciudad con su operación, además de contar con vehículos tipo vans para la movilización de pacientes, adaptados para	Atienden servicios a Empresas, EPSs, Agencias de Viaje, Hospitales, Clínicas, Centros Médicos, Casas de Reposo, Clientes Particulares, Clínicas de Rehabilitación entre otros. Segmento de mercado: hombres y mujeres de diversas edades

				sillas de ruedas.	que tengan movilidad reducida y requieran servicio de transporte para su movilización dentro de la ciudad. Esta empresa tambien ofrece sus mismos servicios en la ciudad de Ibagué
Te llevo	Calle 32 #4 bis-50 B/ La Francia en la ciudad de Ibagué	Servicio de transporte especial con movilidad reducido	Según la distancia del recorrido, así mismo el valor a pagar.	La empresa cuenta con una logística de distribución a través de la página de Facebook y llamadas telefónicas para solicitar el servicio, donde el cliente expresa día y hora que requiere el servicio. Una vez esta empresa obtenga la informacion que requiera, proceden a recoger al usuario en la puerta de su casa sin costo adicional.	Esta empresa atiende solamente a personas con movilidad reducida en Ibagué, enfocando su atención solamente en el transporte de estas personas, demostrando la falta de un aporte de innovación significativo.

III. ¿Cual es mi Solución?

1 - Solución

5. Describa la alternativa o solución que usted propone para satisfacer las necesidades señaladas en la pregunta 2:

Concepto del negocio:

UNIASMED

UNIASMED (Unidad de Asistencia Médica) brinda atención y acompañamiento a niños, niñas, adultos y a personas de la tercera edad que posean algún tipo de enfermedad crónica que afecte no solo su salud, sino también su calidad de vida. Esta atención y acompañamiento busca contrarrestar en parte una problemática latente, la cual tiene que ver con la preocupante atención que se le está brindando a los pacientes de las diversas EPS (Entidades Prestadoras de Salud).

UNIASMED se presenta como una alternativa de solución para la necesidad expresada, ya que, al crear un servicio de estas características, se la da la posibilidad a muchas personas de poder acceder a una empresa que garantice un servicio de calidad y oportuno cumplimiento a las diversas necesidades que manifiesten sus usuarios. En UNIASMED, se planea ofrecer sus servicios de forma personalizada para pacientes, familiares y cuidadores; Siempre pensando que cada persona es única e importante, que sus necesidades son diferentes, y que como empresa se le pueda ofrecer un apoyo en todos los procesos médicos.

UNIASMED ofrece el servicio a pacientes con seguridad y empatía con el fin de cambiar mentalidad de dejar de ver el paciente como un recurso monetario, al inyectar el sentido humano al servicio que se les brinda a las personas.

El compromiso de UNIASMED es generar conocimiento a las personas sobre los procesos médicos actuales, asesorando al paciente en tramitología y métodos para acceder a sus servicios de salud ofertados por su EPS de forma oportuna, ágil y segura.

UNIASMED se visualiza como una entidad que proporciona un servicio de calidad, brindando alimentación saludable y actividades de esparcimiento para adultos mayores y personas discapacitadas, que les permita a sus familiares tener tranquilidad y confianza.

Componente Innovador:

Concepto del negocio:

El componente diferencial e innovador es otro de los factores importantes en a propuesta, por lo cual basamos este referente en lo establecido por parte del Ministerio de Salud en su resolución 0004343 del 19 de diciembre de 2019 en su capítulo 1, artículo 4.2 definido como: “El capítulo de derechos deberá especificar que todo afiliado o paciente sin restricciones por motivos de raza, sexo, edad, idioma, religión, opiniones políticas o de cualquier índole, origen social, posición económica o condición social, tiene derecho a: Acceder, en condiciones de calidad y oportunidad y sin restricción a las actividades, procedimientos, intervenciones, insumos y medicamentos incluidos en el plan de beneficios. Acceder a las actividades, procedimientos, intervenciones, insumos y medicamentos no incluidos en el plan de beneficios y que sean requeridos con necesidad. Acceder a las pruebas y exámenes diagnósticos indispensables para determinar si requiere o no un servicio de salud.”

Para niños, niñas, adultos y adultos mayores nuestros siguientes servicios son:
UNIASMED ofrece el servicio a pacientes con seguridad y empatía con el fin de cambiar mentalidad de dejar de ver el paciente como un recurso monetario, al inyectar el sentido humano al servicio que se le brinda a las personas.

El compromiso de UNIASMED es generar conocimiento a las personas sobre los procesos médicos actuales, asesorando al paciente en tramitología y métodos para acceder a sus servicios de salud ofertados por su EPS de forma oportuna, ágil y segura.

UNIASMED se visualiza como una entidad que proporciona un servicio de calidad, brindando alimentación saludable y actividades de esparcimiento para adultos mayores y personas discapacitadas, que les permita a sus familiares tener tranquilidad y confianza.

Producto o servicio:
En UNIASMED se ofrecerán los siguientes servicios, en los cuales para cada uno de ellos se especifica tanto al usuario como a sus familiares las condiciones bajo las cuales se ejecuta el servicio contratado, los posibles inconvenientes que pueden surgir y no menos importante, nos encargamos que la informacion transmitida sea transparente y fidedigna:

Transporte de baja complejidad: transporte de pacientes en el cual se brinda seguridad, el buen cuidado y respeto del paciente, procurando que se sienta cómodo y tranquilo durante su viaje. Y para sus familiares, seguridad de brindarles un servicio de calidad.
Acompañamiento médico: este servicio se brindará de forma empática, que requiere que como empresa entendamos a nuestro paciente, junto a sus necesidades para que acudan a sus citas, terapias y hospitalizaciones de forma oportuna y segura.

Trámites médicos: La realización de trámites médicos de forma eficiente y oportuna para que los pacientes obtengan la atención de calidad que esperan de su EPS.

Reclamar medicamentos: el servicio se prestaría para garantizar la entrega oportuna de medicamentos a pacientes. Se realizaría el proceso en la farmacia y se llevaría hasta el domicilio del paciente.

Proceso:
Proceso de atencion UNIASMED

UNIASMED se caracteriza por ser un lugar especializado en brindar un servicio integral y de calidad a nuestros clientes actuales y potenciales lo cual se ve reflejado en el proceso de atencion que brinda para cada uno de sus servicios, teniendo como factor comun que sin importar el servicio que el cliente escoja, podrá estar seguro que sus problemas y / o necesidades se veran resueltas gracias a un proceso de atenta escucha.

Transporte de baja complejidad: El servicio se solicita por los canales de distribución, donde se escuchan los requerimiento del cliente, se programa día y fecha para la prestación del mismo. El día anterior, se confirma el servicio y dirección. El día y la hora acordados, nos disponemos a la prestación del servicio, en la dirección indicada en el momento de la agendación del mismo, se firma consentimiento informado del servicio. Se lleva al paciente hasta el lugar donde tenga su proceso médico; posteriormente se retorna al hogar, donde se deja junto a su familiar.
Acompañamiento médico: Este servicio lo solicitan por cualquiera de nuestros canales, donde nos indican la información idónea para la prestación del mismo. Además, si se agenda el servicio, se solicita historial clínico y órdenes médicas (si es cita con médico general o especialista), información de los requerimientos que necesita el paciente (Ordenes de medicamentos, exámenes o especialistas). El día anterior al servicio, se llama al cliente para corroborar el servicio y confirmar lugar y hora. El servicio inicia en el momento que nos encontramos con el paciente, se firma consentimiento informado, se realizan los procesos administrativos de admisión, se ingresa al consultorio para la cita, terapia o examen. Seguidamente, se reclaman los documentos de la atención y se entrega al paciente a un familiar. (Este servicio usualmente es solicitado junto al servicio de transporte).

Trámites médicos: Servicio solicitado usualmente por el paciente o familiar, se contacta por cualquiera de nuestros canales disponibles, nos envía órdenes o las recogemos, se inicia traslado para la entidad donde se vaya a realizar el proceso, se espera la atención y nuevamente llevamos la documentación al domicilio, si es el caso, sino, se envía por medios digitales, siendo más ágiles.

Reclamación de medicamentos: El servicio se solicita por nuestros medios, donde nos expresan los requerimientos y solicitudes adicionales. Se inicia servicio (Ya sea con documentos digitales enviados por el cliente o si debemos recogerlos), nos direccionamos a la farmacia, se reclama los medicamentos según prescripción y observaciones del médico. Se lleva los medicamentos al domicilio, se entregan y se firma documento de entrega con cantidades, nombre del medicamento y presentación. En es servico

6. ¿Cómo validó la aceptación en el mercado de su proyecto (metodología y resultados)?

Se encuestaron a un total de 102 personas que habitan tanto en Ibagué como en municipios aledaños (Alvarado, Espinal, Rovira) quienes manifestaron libremente sus respuestas de acuerdo a los siguientes resultados:

- Cerca del 66% de las personas encuestadas viven en la ciudad de Ibagué y manifestaron que por lo menos tienen a un familiar que presenta una condicion de salud cronica (Diabetes, Asma, Autismo, Hidrocefalia)

- El 34% restante habitan en los municipios aledaños anteriormente mencionados y tambien manifestaron que tienen al menos una persona dentro de su circulo familiar que presenta una condicion de salud cronica que le impide llevar una vida normal

- El 31.4% de las personas encuestadas afirma que asisten el medico cada tres meses lo que refleja que existe una necesidad latente por parte de la poblacion Tolimense de cuidar su salud haciendole frente al panorama delicado de enfermedades cronicas que suelen darse a causa de varios factores como falta de ejercicio, mala alimentacion, toxinas que rodean un ambiente contaminado, etc.

7. Describa el avance logrado a la fecha para la puesta en marcha de su proyecto, en los aspectos: técnico - productivo, comercial y legal.

Técnico - productivo:

UNIASMED dispone de una oficina física situada en la dirección Manzana 5 Casa 8, etapa 3, en Praderas de Santa Rita. Esta oficina cuenta con un espacio amplio diseñado para recibir a los pacientes, junto a la oficina de la gerencia, lo que permite a los pacientes solicitar servicios de manera presencial. Además, contamos con inmuebles de oficina que respaldan la prestación de nuestros servicios.

Para la movilidad, utilizamos un automóvil Renault Logan modelo 2013 en un modelo de subcontratación, que nos permite brindar servicios de transporte de manera eficaz.

Por último, como gerente emprendedora, busco constantemente mejorar mis habilidades y conocimientos. He completado varios cursos en el ámbito administrativo y de primeros auxilios, lo que me permite prestar servicios de alta calidad a nuestros clientes.

Comercial:

En el área comercial se han llevado a cabo varias estrategias comerciales y marketing como: Tarjetas de presentación de servicios y de gerencia, página web en Hosting Colombia con la descripción general de la empresa, sus servicios, misión y visión, con dominio y correos electrónicos. Dentro de las estrategias comerciales se ha utilizado redes sociales como Facebook, WhatsApp e Instagram, realizando contenido frecuente a través de post diarios, estados y vídeos, que permite a las personas conocer sobre la empresa, permitiendo, además, el voz a voz, que las personas comenten de los servicios que ofrecemos y que captemos más clientes.

Por último, se cuenta con una sede propia, donde los clientes y consumidores pueden venir a solicitar sus servicios de manera más cercana. 8299

Legal:

En la actualidad, UNIASMED: Unidad de Asistencia Médica se encuentra registrado legalmente en la Cámara de Comercio desde el año 2023; como establecimiento comercial, y se opera bajo la persona natural Natalia Echeverry Pinzón (C.C. 1110567269) para el ejercicio de la actividad comercial en microempresa; en las actividades económica registrada se encuentra: CIIU código 8299 Registro mercantil Otras actividades de servicio de apoyo a las empresas n.c.p.

2 - Ficha técnica

8. Elabore la ficha técnica para cada uno de los productos(Bienes o servicios) que componen su portafolio :

Nombre especifico	Nombre comercial	Unidad de medida	Descripción	Condiciones especiales	Composición	Otros
Transporte de pacientes de baja complejidad	Transporte de pacientes	Servicio por hora	El servicio se presta en vehículos propios, se recoge al paciente en su lugar de origen, se lleva a la cita o terapia, y nuevamente se regresa a su lugar de origen	El proceso de transporte cuenta con automóviles amplios y confortables, para que el paciente pueda estar cómodo según su condición física.	El servicio consta de 3 horas incluidas en el precio, cualquier recorrido dentro de la ciudad de Ibagué.	No Aplica
Acompañamiento médico	Acompañamiento médico	Servicio por hora	Se acompaña al paciente a sus citas médicas, terapias, cirugías y hospitalizaciones. Nos encontramos con el paciente y su familiar en su casa, lo acompañamos a su cita y lo devolvemos a su casa.	El acompañamiento es prestado con seguridad y conocimiento, entendiendo que las necesidades de nuestros pacientes son diferentes y que lo importante es atenderlas.	El servicio se agenda con 24 horas de antelación, ya que nuestro equipo debe conocer el historial clínico del usuario para asi mismo saber la diligencia pertinente a llevar a cabo.	No Aplica
Realizacion de tramites	Realizacion de tramites	Servicio por hora	Se realiza cualquier trámite médico como autorizaciones, solicitudes de citas y radicación de documentos, en cualquier IPS o EPS.	Este servicio cuenta con un equipo médico capacitado en trámites médicos quienes se ajustan a cumplir el conducto regular de entidades prestadoras de salud.	El servicio se agenda con 24 horas de antelación por parte del cliente para que el personal de la empresa sepa exactamente lo que tiene que hacer.	No Aplica
Reclamar medicamentos	Reclamar medicamentos	Servicio por hora	Se realiza reclamación de medicamentos en cualquier IPS o EPS. Recepcionamos los documentos, recibimos los medicamentos en farmacia y se lo llevamos a la persona a su casa, oficina o clínica	La solicitud de medicamentos dependerá de las condiciones del suministro de la farmacia por lo que se informa al cliente sobre el estado del servicio contratado	El servicio se agenda con mínimo 24 horas de antelación y cuenta con servicio a domicilio en todo la zona urbana de la ciudad de Ibagué	No Aplica

IV. ¿Cómo desarrollo mi solución?

1 - Ingreso y condiciones comerciales

9. ¿Cómo obtendrá ingresos? Describa la estrategia de generación de ingresos para su proyecto

Fuente principal de ingresos

La principal fuente de ingresos de UNIASMED se da por la venta del portafolio de servicios:

1. Transporte de pacientes de baja complejidad
2. Acompañamiento medico.
3. Realizacion de tramites
4. Reclamacion de medicamentos.

Se tendrá canales de venta en la página web que actualmente se encuentra en funcionamiento, divulgación por medio de redes sociales en Facebook, Instagram , blog y LinkedIn bajo el nombre de UNIASMED; se procurará anuncios en Google Ads que es una herramienta de google; que en la búsqueda hace delimitación geográfica para que el usuario logre ubicar los servicios más cercanos; al igual que se tendrá líneas de atención activa al servicio al cliente o whatsapp; se realizará visitas a instituciones educativas, empresas de índole oficial y privado con los que ya se tiene intención de compra; al igual que algunas actividades como capacitaciones y compartir material para lograr captar la atención de los clientes potenciales.

En UNIASMED los pagos por la adquisición de los servicios se obtienen de contado a través de transferencia,consignación bancaria o pago en efectivo con el 100% al finalizar el proceso. Los precios de cada uno de los servicios se estimaron teniendo en cuenta los costos de producción de cada servicio, los gastos administrativos y de ventas y los precios de los servicios en el mercado. Se tuvo en cuenta en el proceso los costos de producción y los gastos administrativos y de ventas, están determinados por el uso y desgaste de equipos de cómputo, el uso de licencias de software especializado, los servicios energéticos, la papelería y comunicaciones, el pago a diferentes proveedores y el pago al capital humano que trabaja en el ámbito productivo y quienes trabajan en el ámbito administrativo.

En el proceso de ventas y su demanda hay factores que pueden llegar a impactar positivamente las ventas tales como alta demanda por parte de entidades privadas y personas naturales cuya necesidad permanente de acompañamiento es considerable; al igual que a partir del COVID 19 las personas necesitan apoyo en su proceso de adaptabilidad ante las nuevas situaciones ya que ello demanda una mayor y especial cuidado para el tratamiento de sus respectivas enfermedades cronicas De la misma manera, los factores que impactan negativamente en las ventas son las variaciones en la oferta del producto en el mercado. Por ejemplo, hay meses como junio y diciembre hay una disminución en la demanda de adquisición de los servicios ofertados. Por el contrario, en meses como Enero, Febrero, marzo, abril, mayo, Julio, Agosto, septiembre, Octubre y noviembre son donde las ventas crecen; pero para cada mes se tiene un plan de marketing específico.

También, se resalta que el nivel de aceptación de UNIASMED es muy alto y tiene un alcance de proyección y crecimiento, como se puede evidenciar en la encuesta realizada a 102 personas donde el 100% de los participantes expresa que les gustaría que en Ibagué se creara una empresa con las características propuestas por medio de este proyecto y que accederán a comprar los servicios ofrecidos por la empresa , al igual que, las entidades de carácter privado con las ofertas de servicios donde explican las razones que los motiva a comprar dichos servicios siendo necesario el apoyo por medio y aportando a los cambios afrontados a partir de la Pandemia.

Fuente secundaria de ingresos

En UNIASMED se cuenta con otras fuentes de ingreso secundarias en las cuales los clientes solicitan que sus familiares, mas que todo personas de la tercera edad, reciban acompañamiento personalizado para realizar tramites ante entidades bancarias, pago de servicios publicos, etc.

Estrategias de mercadeo y ventas:

1. Seguimiento y contacto desde la base de datos; UNIASMED cuenta con una base de datos que se ha venido construyendo a partir de los últimos años por el trabajo realizado por la emprendedora de manera independiente, al igual que cuenta con el contacto de empresas y entidades que podrían ser a futuro clientes; al igual que se establecerá unos cursos cortos gratuitos para atraer clientes tanto educativos como formación a padres de familia y aumentar la base de datos; donde por medio de correo electrónico se podrá compartir información importante y de eventos que se logren realizar. También se realizará una búsqueda por cámara de comercio para ampliar cobertura de clientes.

2. Gestión de Redes Sociales: la publicidad en Facebook, Instagram y google; esta es sin duda, una de las estrategias más efectivas que puedes llevar a cabo para captar clientes, se puede llegar de forma directa a tu público objetivo gracias a las avanzadas opciones de segmentación que te permite la herramienta.

3. Email Marketing: Por medio de una estrategia de suscripción de correo electrónico se brindará noticias de actualidad, diversos tipos de herramientas prácticas para toda la población; se estará compartiendo también estrategias de ventas como descuentos, paquetes, promociones y beneficios que sirvan de apoyo para toda la población. El email Marketing genera grandes beneficios a la empresa si lo hace de manera adecuada

4.Grupos Focales: donde se irá realizando eventos pequeños con grupos focales con conferencias y talleres debes trabajar tu marca, y una estrategia efectiva es la de impartir conferencias o talleres, gratis o de pago para darnos a conocer y obtener así reconocimiento dentro del sector y la ciudad.

5. Publicación contenida de valor para las personas : contenido de valor nos referimos a contenido no comercial, que se centre en satisfacer los intereses y las inquietudes de tus clientes. Cada post en tu blog será una nueva página que los motores de búsqueda podrán indexar, lo cual es un factor que contribuye a mejorar el posicionamiento; se realizará publicaciones que estimule la compra del servicio, generando mayor impacto y movimiento en redes de valor.

Todas las acciones de mercado estarán acompañadas del posicionamiento de marca; donde se encuentra todo entre lazado con una imagen de venta queutiliza colores y formas específicas, dirección y números telefónicos y de atención en Whatsapp ,con la marca de UNIASMED y esto generará una iniciativa de compra por parte del cliente.

10. Describa las condiciones comerciales que aplican para el portafolio de sus productos:

Cliente	Volúmenes y Frecuencia	Características Compra	Sitio de Compra	Forma de Pago	Precio	Requisitos Post-Venta	Garantías	Margen de Comercialización
Hombre y mujeres que requieren asesoramiento, acompañamiento en el proceso de cuidado de su familiar	Según encuesta realizada por Google Forms la mayoría de las personas acuden cada 3 meses, con un porcentaje del 33%, siendo el mayor porcentaje.	Calidad que se refleje en la prestación de un servicio que le permita al cliente la satisfacción por su calidad y rapidez, en donde se tome en cuenta y se priorices las necesidades del cliente.	El sitio de compra va a ser el local comercial. A través de medios de comunicación como llamadas telefónicas, atención al cliente a través de Whatsapp y redes sociales.	La forma de pago se basa en transferencia y efectivo.Los pagos por la adquisición de los servicios se obtienen de contado a través de transferencia, consignación bancaria o pago en efectivo, donde los clientes pagan el 100% al finalizar el servicio	$ 25,000.00	En UNIASMED, la satisfacción del cliente es nuestra máxima prioridad. Como parte de nuestro enfoque en la mejora continua, llevamos a cabo un proceso de retroalimentación basado en encuestas de satisfaccion para conocer la opinion del cliente.	La garantía del trabajo se ofrece en la evolución que tenga el paciente, después de habérsele suministrado el servicio.Es decir, se verifica que el cliente se sienta a gusto con lo solicitado para evitar inconformidades con el mismo.	No aplica
Hombres y mujeres mayores de 18 años y menores de 60 años que presentan condición de salud crónica	Según encuesta realizada por Google Forms la mayoría de las personas acuden cada 3 meses, con un porcentaje del 33%, siendo el mayor porcentaje.	Calidad que se refleje en la prestación de un servicio que le permita al cliente la satisfacción por su calidad y rapidez, en donde se tome en cuenta y se priorices las necesidades del cliente.	El sitio de compra va a ser el local comercial. A través de medios de comunicación como llamadas telefónicas, atención al cliente a través de Whatsapp y redes sociales.	La forma de pago se basa en transferencia y efectivo.Los pagos por la adquisición de los servicios se obtienen de contado a través de transferencia, consignación bancaria o pago en efectivo, donde los clientes pagan el 100% al finalizar el servicio	$ 25,000.00	En UNIASMED, la satisfacción del cliente es nuestra máxima prioridad. Como parte de nuestro enfoque en la mejora continua, llevamos a cabo un proceso de retroalimentación basado en encuestas de satisfaccion para conocer la	La garantía del trabajo se ofrece en la evolución que tenga el paciente, después de habérsele suministrado el servicio.Es decir, se verifica que el cliente se sienta a gusto con lo solicitado para evitar inconformidades con el mismo.	No aplica

						opinion del cliente.		
Hombres y mujeres mayores de 60 años que presentan condición de salud crónica	según encuesta realizada por Google Forms la mayoría de las personas acuden cada 3 meses, con un porcentaje del 33%, siendo el mayor porcentaje.	Calidad que se refleje en la prestación de un servicio que le permita al cliente la satisfacción por su calidad y rapidez, en donde se tome en cuenta y se priorices las necesidades del cliente.	El sitio de compra va a ser el local comercial donde el cliente podrá acercarse a solicitar nuestros servicios. Tambien tenemos disponible medios de comunicación como llamadas telefónicas, atención al cliente a través de Whatsapp y redes sociales	La forma de pago se basa en transferencia y efectivo.Los pagos por la adquisición de los servicios se obtienen de contado a través de transferencia, consignación bancaria o pago en efectivo, donde los clientes pagan el 100% al finalizar el servicio.	$ 25,000.00	En UNIASMED, la satisfacción del cliente es nuestra máxima prioridad. Como parte de nuestro enfoque en la mejora continua, llevamos a cabo un proceso de retroalimentación basado en encuestas de satisfaccion para conocer la opinion del cliente	La garantía del trabajo se ofrece en la evolución que tenga el paciente, después de habérsele suministrado el servicio.Es decir, se verifica que el cliente se sienta a gusto con lo solicitado para evitar inconformidades con el mismo.	No aplica.
Niños y niñas menores de 18 años con una condición de salud crónica y que requieren acompañamiento	según encuesta realizada por Google Forms la mayoría de las personas acuden cada 3 meses, con un porcentaje del 33%, siendo el mayor porcentaje.	Calidad que se refleje en la prestación de un servicio que le permita al cliente la satisfacción por su calidad y rapidez, en donde se tome en cuenta y se priorices las necesidades del cliente	El sitio de compra va a ser el local comercial donde el cliente podrá acercarse a solicitar nuestros servicios. Tambien tenemos disponible medios de comunicación como llamadas telefónicas, atención al cliente a través de Whatsapp y redes sociales	La forma de pago se basa en transferencia y efectivo.Los pagos por la adquisición de los servicios se obtienen de contado a través de transferencia, consignación bancaria o pago en efectivo, donde los clientes pagan el 100% al finalizar el servicio	$ 25,000.00	En UNIASMED, la satisfacción del cliente es nuestra máxima prioridad. Como parte de nuestro enfoque en la mejora continua, llevamos a cabo un proceso de retroalimentación basado en encuestas de satisfaccion para conocer la opinion del cliente	La garantía del trabajo se ofrece en la evolución que tenga el paciente, después de habérsele suministrado el servicio.Es decir, se verifica que el cliente se sienta a gusto con lo solicitado para evitar inconformidades con el mismo.	No aplica

2 - Proyección

11. Realice la proyección de cantidades y precios de venta (mensual). Justifique los resultados y señala la forma de pago:

Listado de productos

Nombre de Producto	Unidad de medida	Forma de pago	Justificacion	Iva
Transporte de pacientes de baja complejidad	Servicio por hora	Contado	De acuerdo al comportamiento del mercado	0
Acompañamiento médico	Servicio por hora	Contado	De acuerdo al comportamiento del mercado	0
Realizacion de tramites	Servicio por hora	Contado	De acuerdo al comportamiento del mercado	0
Reclamar medicamentos	Servicio por hora	Contado	De acuerdo al comportamiento del mercado	0

Ingresos por ventas

Periodo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Transporte de pacientes de baja complejidad	$ 3,840,000	$ 6,996,000	$ 8,457,900	$ 10,222,080	$ 12,386,286
Acompañamiento médico	$ 16,800,000	$ 30,492,000	$ 36,929,200	$ 44,675,015	$ 54,062,420
Realizacion de tramites	$ 12,000,000	$ 21,780,000	$ 26,378,000	$ 31,910,725	$ 38,616,165
Reclamar medicamentos	$ 54,720,000	$ 99,379,500	$ 120,237,700	$ 145,411,750	$ 175,948,850
Total	**$ 87,360,000**	**$ 158,647,500**	**$ 192,002,800**	**$ 232,219,570**	**$ 281,013,721**
Iva	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
Total mas Iva	**$ 87,360,000**	**$ 158,647,500**	**$ 192,002,800**	**$ 232,219,570**	**$ 281,013,721**

3 - Normatividad y condiciones técnicas

12. Describa la normatividad que debe cumplirse para el portafolio definido anteriormente: Identificación de la norma, procesos, costos y tiempos asociados al cumplimiento de la normatividad.

Normatividad empresarial (constitución empresa):

-

Normatividad empresarial (constitución de la empresa)

Actualmente la Empresa UNIASMED Unidad de Asistencia Médica se encuentra registrada legalmente en cámara y comercio desde abril del año 2023 como establecimiento comercial, y se opera bajo la persona natural como representante Natalia Echeverry bajo el NIT 1110567269-8; como actividad principal Atención, valoración, formación psicopedagógica para niños, niñas, jóvenes y adultos. En las actividades económica registrada se encuentra: CIUU código 8692.

UNIASMED realizará su cambio de persona natural a persona jurídica clasificada como Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S) establecida por medio de la Ley 1258 del 5 de diciembre de 2008, se creó en nuestra legislación, la denominada Sociedad por Acciones Simplificada –SAS. La ley citada entro en vigencia el mismo día de su promulgación (Artículo 46 de la referida ley).

Es una persona jurídica cuya naturaleza será siempre de carácter comercial, independientemente de las actividades que se encuentren previstas en su objeto social.

Puede ser constituida por una o varias personas, bien sean naturales o jurídicas, mediante contrato o acto unilateral que conste por documento privado, debidamente inscrito en el registro mercantil de la Cámara de Comercio correspondiente (Artículo 1 y 5 de la Ley 1258 de 2008). En el caso de la empresa CREA: instituto Psicopedagógico del Tolima continuará constituida por una sola persona que en este caso corresponde a la emprendedora y representante legal actual de la empresa. Las características de este tipo de constitución jurídica son:

La SAS debe tener en cuenta que de conformidad con lo consagrado en el artículo 45 d la Ley 1258 de 2008, la sociedad por acciones simplificada estará sometida a la inspección, vigilancia y control de esta entidad según las normas legales pertinentes.

La empresa de conformación S.A.S, la ley le otorga amplia libertad para que conforme su estructura organizativa, sin necesidad de apegarse a las normas del código de comercio aplicables a otras figuras societarias (artículo 17 de la ley 1258)

El artículo 23 de la ley 1258 no obliga a que las sociedades por acciones simplificadas elijan una junta directiva, de manera que será optativa, y en tal caso debe constar en los estatutos respectivos.

Según el artículo 26 de la ley 1258, el representante legal de la sociedad por acciones simplificada será nombrado por la asamblea de accionistas, de acuerdo a lo que los estatus consideren.

La obligación o no de la S.A.S de tener un revisor fiscal está sujeto a las normas generales, como la ley 43 y el artículo 203 del código de comercio.

Las S.A.S están sometidas a la vigilancia de la Superintendencia de sociedades tal como lo señala el siguiente aparte del artículo 45 de la ley 1258 de 2008.

Objeto social: UNIASMED es una entidad que brinda asesoramiento y asistencia a pacientes cuidadores y familiares en el área de la salud, que les permita acceder de una forma más eficiente a los servicios de salud de su EPS.

Capital suscrito y pagado: $ 13.123.000 de pesos lo anterior está relacionado en los aportes del emprendedor. Nombre de la persona jurídica: UNIASMED NIT: 1110567269-8

Representante legal: Natalia Echeverry Pinzón es la emprendedora que actualmente es la representante legal de la empresa constituida identificado con la CC. 1.110.456.269, y desempeñará labores de gerente, administración, acompañante, gestora de apoyo de marketing, entre otras, con ocupación de tiempo completo.

El trámite de constitución de la empresa es: Se realizará la transición de persona natural a persona jurídica en un aproximado de 20 días a que se dé inicio de la firma de contrato de cooperación del fondo emprender.

Trámite para la constitución de la empresa: Documentos necesarios para registrarse como persona jurídica ante la Cámara de Comercio

1. Original del documento de identidad.

2. Formulario del Registro Único Tributario (RUT).

. Formularios disponibles en las sedes de la CCB.

4. Formulario Registro Único Empresarial y Social (RUES).

5. Elaborar los estatutos en donde se defina el objeto social, capital suscrito, pagado y autorizado y el número de acciones.

6. Radicar la documentación exigida en la Cámara de Comercio de Ibagué.

7. Solicitar el Certificado de Existencia y Representación legal y el RUT.

Renovación del registro mercantil: UNIASMED siguiendo lo estipulado en el artículo 33 del Código de Comercio

,realiza en marzo del presente año la renovación de matrícula mercantil con el objetivo de dar cumplimiento a los compromisos legales como empresa; la renovación mercantil les permite a los empresarios tener acceso a información clave para que amplíen su portafolio de posibles clientes y proveedores. La matrícula mercantil hace pública la calidad de comerciante, en la medida que hace visible al empresario frente a potenciales

clientes que consultan los registros y contiene información sobre los datos generales de los comerciantes y de las sociedades. La renovación de la matrícula mercantil es importante porque con la actualización de la información que se hace cada año, por ley, el empresario genera confianza sobre el desempeño de su actividad económica.

En el trámite de renovación, los solicitantes deben tener a la mano sus datos: nombre, razón social, dirección, teléfono, número de identificación, correo electrónico y activos e información financiera, para diligenciar el formulario de renovación, que debe estar firmado por el representante legal o propietario. La renovación es importante porque con la actualización de la información el empresario genera confianza sobre el desempeño de su actividad económica Las cámaras de comercio y el Gobierno Nacional han dispuesto que los empresarios puedan contar con un mayor número de días para la renovación Adicionalmente, los solicitantes deben tener actualizado ante el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) su Código Industrial Internacional Uniforme (CIIU), así como su información financiera y de activos con corte al 31 de diciembre del año anterior. Esto, porque el valor de la matrícula mercantil se determina en función de esa información. Los procesos de renovación que llevan a cabo las cámaras de comercio son vigilados por la Superintendencia de Industria y Comercio.

Normatividad tributaria:

Para construir una empresa SAS se deben realizar las siguientes declaraciones:

Frente a la entidad de la DIAN; se debe tener en cuenta los siguientes requerimientos:

Declaración de renta: consiste en un tributo que según el Estatuto Tributario debe pagar por la totalidad de los ingresos gravados durante el año anterior.

ARTICULO 591. QUIENES DEBEN PRESENTAR DECLARACIÓN DE RENTA Y COMPLEMENTARIOS. <Fuente original compilada: D. 2503/87 Art. 2o.> Están obligados a presentar declaración del impuesto sobre la renta y complementarios por el año
gravable de 1987 y siguientes, todos los contribuyentes sometidos a dicho impuesto (…)”

ARTÍCULO 67. Adiciónese un artículo 115-2 al Estatuto Tributario el cual quedará así:

Artículo 115-2. Deducción especial del impuesto sobre las ventas. A partir del año gravable 2017 los contribuyentes tendrán derecho a deducir para el cálculo de su base gravable del impuesto sobre la renta el valor pagado por concepto del Impuesto sobre las Ventas por la adquisición o importación de bienes de capital gravados a la tarifa general. Esta deducción se solicitará en la declaración del impuesto sobre la renta del año gravable en que se importe o adquiera el bien de capital.”

Declaración de retención en la fuente: Consiste en la declaración que se debe presentar cada mes, en la cual se debe incluir las retenciones que se hayan practicado en el respectivo periodo según lo estipula el Estatuto Tributario:

“ARTICULO 605. QUIENES DEBEN PRESENTAR DECLARACIÓN. <Fuente original compilada: D. 2503/87 Art. 9> A partir del mes de enero de 1988, inclusive, los agentes de retención en la fuente deberán presentar por cada mes, una declaración de las retenciones en la fuente que de conformidad con las normas vigentes debieron efectuar durante el respectivo mes, la cual se presentará en el formulario que para tal efecto señale la Dirección General de Impuestos Nacionales<1>.”

Información exógena: Esta obligación contable consiste en el conjunto de datos que las personas naturales y jurídicas deben presentar a la DIAN periódicamente, sobre las operaciones con clientes o usuarios, de sus productos o servicios según lo estipulado en la Ley 1314 de julio de 2009.

“Artículo 2 establece el ámbito de la aplicación así; “La presente ley aplica a todas las personas naturales y jurídicas que, de acuerdo a la normatividad vigente, estén obligadas a llevar contabilidad”. Obligación 42: Consiste en la obligación de las empresas a llevar contabilidad como lo indica la ley Ley 1314 de julio de 2009.

“Artículo 2 establece el ámbito de la aplicación así; “La presente ley aplica a todas las personas naturales y jurídicas que, de acuerdo a la normatividad vigente, estén obligadas a llevar contabilidad”.

Frente a la secretaria de Hacienda Municipal se debe realizar el siguiente procedimiento:

Impuesto de industria y comercio: Consiste en un pago de deben realizar todas las personas que tengan actividad industrial, comercial o de servicios según lo estipulado en la Ley 1819 de 2016. “ARTÍCULO 342. BASE GRAVABLE Y TARIFA. El artículo 33 de la Ley 14 de 1983, compilado en el artículo 196 del Decreto-ley 1333 de 1986, quedará así:

Artículo 196. Base gravable y tarifa. La base gravable del impuesto de industria y comercio está constituida por la totalidad de los ingresos ordinarios y extraordinarios percibidos en el respectivo año gravable, incluidos los ingresos obtenidos por rendimientos financieros, comisiones y en general todos los que no estén expresamente excluidos en este artículo. No hacen parte de la base gravable los ingresos correspondientes a actividades exentas, excluidas o no sujetas, así como las devoluciones, rebajas y descuentos, exportaciones y la venta de activos fijos.”

“ARTÍCULO 4o. Modifícase el artículo 115 del Estatuto Tributario, el cual queda así:

Artículo 115. Deducción de impuestos pagados. Es deducible el cien por ciento (100%) de los impuestos de industria y comercio, avisos y tableros y predial, que efectivamente se hayan pagado durante el año o período gravable siempre y cuando tengan relación de causalidad con la actividad económica del contribuyente. La deducción de que trata el presente artículo en ningún caso podrá tratarse simultáneamente como costo y gasto de la respectiva empresa. (…)”

Normatividad técnica (Permisos, licencias de funcionamiento, registros, reglamentos):
El tipo de permisos que se requiere están orientado a los siguientes procesos y áreas:
Certificado de uso de suelos: Consiste en un el certificado con concepto compatible, necesario para desarrollar la actividad económica de la empresa el cual se debe solicitar en la oficina de Planeación Municipal de Ibagué.
Bomberos: Solicitud de visita técnica ante la Alcaldía Municipal de Ibagué con el fin de que los funcionarios respectivos verifiquen que la empresa cumple con la normatividad de seguridad industrial vigente.
Registro de marca: Tramite que se realiza ante la Superintendencia de Industria y comercio. Los recursos para el pago de este proceso serán patrocinados por Fondo Emprender de acuerdo con el convenido de esta entidad con la Superintendencia de Comercio, Industria y Turismo.
Otros permisos a tener en cuenta:
-Higiene sanitaria de establecimientos comerciales.
-Sistema de seguridad industrial.
De la misma manera, frente a secretaria de educación como una forma de oportunidad para ampliar servicios a futuro y lograr certificar ciertos apoyos formativos y educativos, donde se puede optar por solicitar certificación Educación para el Trabajo y el Desarrollo Humano.
La Secretaría de Educación, desarrolla diversas acciones para que los jóvenes de nuestra ciudad consoliden sus proyectos de vida a través de la educación superior y la educación para el trabajo. En ese sentido, la Dirección de Relaciones con los Sectores de Educación Superior y Educación para el trabajo, definió el procedimiento para dar garantías al ciudadano de contar con trámites administrativos eficientes, eficaces y transparentes que mejoran la calidad en los procesos de evaluación de la educación para el trabajo y el desarrollo humano.
Les presentamos el esquema de aseguramiento de la calidad, una propuesta de procedimiento administrativo único para los trámites de expedición y renovación de licencia de funcionamiento, registro de programa y renovación del mismo, resultado de un proceso de construcción conjunta entre las direcciones locales de educación y el nivel central de la Secretaría de Educación.

Declaración de retención en la fuente: Consiste en la declaración que se debe presentar cada mes, en la cual se debe incluir las retenciones que se hayan practicado en el respectivo periodo según lo estipula el Estatuto Tributario:

“ARTICULO 605. QUIENES DEBEN PRESENTAR DECLARACIÓN.

compilada: D. 2503/87 Art. 9> A partir del mes de enero de 1988, inclusive, los agentes de retención en la fuente deberán presentar por cada mes, una declaración de las retenciones en la fuente que de conformidad con las normas vigentes debieron efectuar durante el respectivo mes, la cual se presentará en el formulario que para tal efecto señale la Dirección General de Impuestos Nacionales<1>.”

Información exógena: Esta obligación contable consiste en el conjunto de datos que las personas naturales y jurídicas deben presentar a la DIAN periódicamente, sobre las operaciones con clientes o usuarios, de sus productos o servicios según lo estipulado en la Ley 1314 de julio de 2009.

“Artículo 2 establece el ámbito de la aplicación así; “La presente ley aplica a todas las personas naturales y jurídicas que, de acuerdo a la normatividad vigente, estén obligadas a llevar contabilidad”. Obligación 42: Consiste en la obligación de las empresas a llevar contabilidad como lo indica la ley Ley 1314 de julio de 2009.
“Artículo 2 establece el ámbito de la aplicación así; “La presente ley aplica a todas las personas naturales y jurídicas que, de acuerdo a la normatividad vigente, estén obligadas a llevar contabilidad”.

Frente a la secretaria de Hacienda Municipal se debe realizar el siguiente procedimiento:

Impuesto de industria y comercio: Consiste en un pago de deben realizar todas las personas que tengan actividad industrial, comercial o de servicios según lo estipulado en la Ley 1819 de 2016. “ARTÍCULO 342. BASE GRAVABLE Y TARIFA. El artículo 33 de la Ley 14 de 1983, compilado en el artículo 196 del Decreto-ley 1333 de 1986, quedará así:
Artículo 196. Base gravable y tarifa. La base gravable del impuesto de industria y comercio está constituida por la totalidad de los ingresos ordinarios y extraordinarios percibidos en el respectivo año gravable, incluidos los ingresos obtenidos por rendimientos financieros, comisiones y en general todos los que no estén expresamente excluidos en este artículo. No hacen parte de la base gravable los ingresos correspondientes a actividades exentas, excluidas o no sujetas, así como las devoluciones, rebajas y descuentos, exportaciones y la venta de activos fijos.”

“ARTÍCULO 4o. Modifícase el artículo 115 del Estatuto Tributario, el cual queda así:

Artículo 115. Deducción de impuestos pagados. Es deducible el cien por ciento (100%) de los impuestos de industria y comercio, avisos y tableros y predial, que efectivamente se hayan pagado durante el año o período gravable siempre y cuando tengan relación de causalidad con la actividad económica del contribuyente. La deducción de que trata el presente artículo en ningún caso podrá tratarse simultáneamente como costo y gasto de la respectiva empresa. (…)”

Normatividad técnica (Permisos, licencias de funcionamiento, registros, reglamentos):

UNIASMED debe cumplir los parámetros técnicos legales expuestos en la ley 1315 de 2009 La cual busca garantizar la atención y prestación de servicios integrales con calidad al adulto mayor en las instituciones de hospedaje, cuidado, bienestar y asistencia social:

Artículo 1°. *Objeto*. La presente ley busca garantizar la atención y prestación de servicios integrales con calidad al adulto mayor en las instituciones de hospedaje, cuidado, bienestar y asistencia social.

Artículo 2°. *Definiciones*. En la aplicación de la presente ley se tendrán en cuenta las siguientes definiciones:

Adulto Mayor. Es aquella persona que cuenta con sesenta (60) años de edad o más.

Centros de Día para Adulto Mayor. Instituciones destinadas al cuidado, bienestar integral y asistencia social de los adultos mayores que prestan sus servicios en horas diurnas.

Instituciones de Atención. Instituciones públicas, privadas o mixtas que cuentan con infraestructura físicas (propias o ajenas) en donde se prestan servicios de salud o asistencia social y , en general, las dedicadas a la prestación de servicios de toda índole que beneficien al adulto mayor en las diversas esferas de su promoción personal como sujetos con derechos plenos.

Artículo 3°. *Restricciones en el ingreso a las instituciones.* No podrán ingresar a los centros de protección social y centros de día, aquellas personas que presenten alteraciones agudas de gravedad u otras patologías que requieran asistencia médica continua o permanente.

Se exceptúan, aquellas instituciones de atención que han sido habilitadas para la prestación de servicios de salud o cuando a criterio del médico tratante, se disponga de los recursos

Artículo 4°. *De la solicitud para la instalación y funcionamiento de los centros de protección social y de día.* El representante legal de las instituciones reguladas mediante esta ley, solicitará ante la Secretaría de Salud correspondiente sea esta Departamental, Distrital o Municipal la autorización para su funcionamiento e instalación, adjuntando además de los requisitos establecidos en la ley especial para adulto mayor los siguientes:

a) Nombre, dirección, teléfonos y correo electrónico del establecimiento;

b) Individualización, (C. C., RUT, NIT), y domicilio del titular y representante legal, en su caso;

c) Documentos que acrediten el dominio del inmueble o de los derechos para ser utilizados por parte del establecimiento a través de su representante legal;

d) Plano o croquis a escala de todas las dependencias, indicando distribución de las camas y dormitorios;

e) Acreditar que cumple con los requisitos de prevención y protección contra incendios, y condiciones sanitarias y ambientales básicas que establecen la Ley 9ª de 1979 y demás disposiciones relacionadas con la materia;

f) Certificación de las condiciones eléctricas y de gas, emitida por un instalador autorizado;

g) Identificación del director técnico responsable con copia de su certificado de título, carta de aceptación del cargo y horario en que se encontrará en el establecimiento;

h) Planta del personal con que funcionará el establecimiento, con su respetivo sistema de turnos, información que deberá actualizarse al momento en que se produzcan cambios en este aspecto. Una vez que entre en funciones, deberá enviar a la Secretaría de Salud competente, la nómina del personal que labora ahí;

i) Reglamento interno del establecimiento, que deberá incluir un formulario de los contratos que celebrará el establecimiento con los residentes o sus representantes, en el que se estipulen los derechos y deberes de ambas partes y las causales de exclusión del residente;

j) Plan de evacuación ante emergencias;

k) Libro foliado de uso de los residentes o sus familiares, para sugerencias o reclamos que será timbrado por la autoridad sanitaria.

Artículo 5°. *Las instituciones reguladas por la presente ley,* deberán disponer de una planta física que cumplirá a lo menos con los requisitos establecidos en el Título IV de la Ley 361 de 1997 y las normas que lo desarrollen.

Deberán poseer, además, las dependencias bien diferenciadas e iluminadas, que no tengan barreras arquitectónicas y las siguientes pautas de diseño:

a) **Humanización espacial:** Generación de espacios confortables, con tratamiento y uso del color y la iluminación, señalización y orientación del paciente entre los que se contará con:

1. En los establecimientos de más de un piso deberán contar con un sistema seguro de traslado de los residentes entre un piso y otro (circulación vertical) que permita la cabida de una silla de ruedas o de una camilla.

2. Zonas de circulación con pasillos que permitan el paso de una camilla, bien iluminados, sin desniveles o con rampas, si los hay, y pasamanos al menos en uno de sus lados. Si tiene escaleras, estas no podrán ser de tipo caracol no tener peldaños en abanico y deberán tener un ancho que permita el paso de dos (2) personas al mismo tiempo, con pasamanos en ambos lados y peldaños evidenciados.

3. Los pisos de estos serán antideslizantes o con aplicaciones antideslizantes, contarán con agua caliente y fría, agarraderas de apoyo, duchas que permitan el baño auxiliado y entrada de elementos de apoyo y timbre de tipo continuo.

4. El piso y las paredes serán lavables; estará bien ventilada, ya sea directamente al exterior o a través de campana o extractor.

b) **Flexibilidad Espacial:** Que permitan los cambios programáticos y de instalaciones que incluyan los avances tecnológicos, teniendo en cuenta la relación eficiencia y eficacia en los costos.

1. Al menos una oficina/sala de recepción, que permita mantener entrevistas en forma privada con los residentes y sus familiares.

2. Sala o salas de estar o de usos múltiples que en conjunto, tengan capacidad para contener a todos los residentes en forma simultánea. Estas deberán tener iluminación natural, medios de comunicación con el mundo exterior y elementos de recreación para los residentes, tales como música, juegos, revistas, libros, etc.

3. Lugar cerrado para mantener equipamiento e insumos médicos y de enfermería mínimos, tales como esfigmomanómetro, fonendoscopio, termómetros, medicamentos, elementos e insumos de primeros auxilios y archivo de fichas clínicas.

c) **Sustentabilidad:** Implica el ahorro enérgico reduciendo los consumos de climatización e iluminación, uso racional del agua, ambientes saludables con la utilización de materiales no contaminantes, ventilación e iluminación natural, visual y espacios verdes, reducción de la generación de residuos.

1. En relación al personal, el establecimiento deberá cumplir con las disposiciones sanitarias contenidas en la Ley 9ª de 1979 y demás normas concordantes.

2. Dispositivo hermético de almacenamiento transitorio de basura.

Todas las dependencias deberán mantenerse en buenas condiciones higiénicas.

Artículo 6°. La dirección técnica de estos establecimientos estará a cargo de personal de salud y/o área de ciencias sociales (nivel tecnológico o profesional), de preferencia con capacitación en gerontología, psicología, trabajo social, fisioterapia, fonoaudiología; quien desarrollará las funciones definidas en el reglamento interno del establecimiento y según la normatividad técnica que para el efecto determine el Ministerio de la Protección Social.

Parágrafo. En ningún caso el Director de los centros de protección social, de día, instituciones de atención o cualquier otra persona, podrán obtener autorización para el cobro y disposición total o parcialmente de las mesadas pensionales de los residentes.

Artículo 7°. El establecimiento deberá contar con personal idóneo, en cantidad suficiente para satisfacer en forma permanente y adecuada la atención integral de los residentes, de acuerdo con el número y condiciones físicas y psíquicas. Las cuales serán determinadas por el Ministerio de la Protección Social conforme al alcance del (centro de protección, día o atención).

Artículo 8°. Cualquiera que sea el número de residentes o su condición de dependencia, en horario nocturno el establecimiento no podrá quedar a cargo de una sola persona.

Artículo 9°. El personal auxiliar de enfermería y los cuidadores, desarrollan las funciones asignadas por el director técnico y además de las que determine el Ministerio de la Protección Social de conformidad con las patologías y condiciones de los residentes.

Artículo 10. Los centros de protección social y de día, así como las instituciones de atención además de los funcionarios anteriormente enunciados, deberán contar con el siguiente personal:

a) Manipuladores de alimentos capacitados, en número adecuado para preparar el alimento de los residentes;

b) Auxiliares de servicio, encargados de aseo, lavandería y ropería en número adecuado de acuerdo con el número y condición de los residentes;

c) Personal encargado de la nutrición, terapeuta ocupacional o profesor de educación física, para el mantenimiento de las funciones biopsicosociales mediante acompañamiento sicológico y todo personal que pueda brindar talleres de artes manuales e intelectuales (club) que permitan mantener la productividad tanto física como mental de los residentes.

Artículo 11. El Ministerio de la Protección Social establecerá los lineamientos técnicos a seguir en los centros de protección social, de día y de atención, de acuerdo con el número de residentes y condiciones de los mismos.

Artículo 12. *Los Directores Técnicos,* además de las funciones asignadas de conformidad con el artículo 6° de la presente ley, velarán porque los residentes dispongan de medios para el control periódico de su salud, a través del Sistema General de Seguridad Social en Salud.

Artículo 13. El personal indicado en los artículos anteriores deberá ser incrementado proporcionalmente en relación con el número de camas y el grado de dependencia de los residentes.

Artículo 14. El seguimiento de vigilancia y control a los centros de protección social, de día e instituciones de atención para adultos mayores y/o de personas en situación de discapacidad corresponde a las Secretarías de Salud de los niveles Departamental, Distrital y Municipal.

Por lo menos una vez cada año se efectuará una visita de seguimiento y control a estos sitios; no obstante la respectiva entidad de conformidad con la reglamentación que para el efecto expida el Ministerio de la Protección Social, entregará informes de gestión.

Artículo 15. La contravención a la presente disposición será sancionada por la misma autoridad que expida la autorización.

La sanción será graduada de acuerdo con la gravedad de la infracción, teniendo como criterio el riesgo ocasionado a la vida de los residentes y la reincidencia.

Las sanciones consistirán en:

• Amonestación verbal.

• Suspensión de la autorización.

• Cierre definitivo.

El trámite del proceso sancionatorio será reglamentado por el Ministerio de la Protección Social dentro de los seis (6) meses siguientes a la expedición de la presente ley.

Artículo 16. La autorización de la que habla esta ley no incluye ni exime la obligatoriedad de las autorizaciones a las que hagan referencia otros ordenamientos jurídicos.

Artículo 17. Los centros de protección social, de día y de atención, a los que se refiere esta ley, que pretendan acceder a los distintos programas orientados por el Gobierno Nacional, Departamental, Municipal, deberán cumplir a cabalidad con lo dispuesto en esta normatividad.

Artículo 18. *Régimen de transición.* Aquellos establecimientos que se encuentren en funcionamiento antes de la expedición de la presente ley, deberán ajustarse a sus disposiciones en el plazo de un (1) año contado a partir de la publicación de la presente ley en el ***Diario Oficial***.

Artículo 19. *Vigencia*. La presente ley rige a partir de su promulgación y deroga todas las disposiciones que le sean contrarias.

Normatividad laboral:

UNIASMED Unidad de Asistencia Médica se acogerá a lo establecido en el Código Sustantivo del Trabajo, a sus decretos reglamentarios y a la normatividad laboral vigente, con el fin de garantizar a los empleados condiciones laborales dignas y decentes.

“ARTICULO 1°. OBJETO. La finalidad primordial de este Código es la de lograr la justicia en las relaciones que surgen entre empleadores y trabajadores, dentro de un espíritu de coordinación económica y equilibrio social.”

La contratación en la empresa se realizará por medio de dos formas de vinculación: contrato laboral y contrato por prestación de servicios.

Contrato de trabajo a término fijo: En este tipo de contrato se evidencian tres elementos esenciales: la subordinación, remuneración y prestación personal del servicio. El empleado goza de todas las prestaciones sociales establecidas por la ley y se tiene fecha de terminación establecida. Las personas contratadas bajo esta modalidad en la empresa serán el gerente, el coordinador de proyectos, el director artístico, el ingeniero de sonido y el editor de audio.

ARTICULO 22. DEFINICION.

Contrato de trabajo es aquel por el cual una persona natural se obliga a prestar un servicio personal a otra persona, natural o jurídica, bajo la continuada dependencia o subordinación de la segunda y mediante remuneración.”

ARTICULO 46. CONTRATO A TERMINO FIJO. <Artículo subrogado por el artículo 3o. de la Ley 50 de 1990. El nuevo texto es el siguiente:> El contrato de trabajo a término fijo debe constar siempre por escrito y su duración no puede ser superior a tres años, pero es renovable indefinidamente.”

Contrato de prestación de servicios: se celebrará de manera bilateral entre la empresa y una persona (natural o jurídica) especializada en alguna labor específica. La remuneración se acuerda entre las partes y no genera relación laboral, ni obliga a la organización a pagar prestaciones sociales. La duración es igualmente en común acuerdo dependiendo del trabajo a realizar. Por esta modalidad se contratará al contador.

ARTICULO 34. CONTRATISTAS INDEPENDIENTES. <Artículo modificado por el artículo 3o. del Decreto 2351 de 1965. El nuevo texto es el siguiente:>

1) Son contratistas independientes y, por tanto, verdaderos {empleadores} y no representantes ni intermediarios, las personas naturales o jurídicas que contraten la ejecución de una o varias obras o la prestación de servicios en beneficios de terceros, por un precio determinado, asumiendo todos los riesgos, para realizarlos con sus propios medios y con libertad y autonomía técnica y directiva. Pero el beneficiario del trabajo o dueño de la obra, a menos que se trate de labores extrañas a las actividades normales de su empresa o negocio, será solidariamente responsable con el contratista por el valor de los salarios y de las prestaciones e indemnizaciones a que tengan derecho los trabajadores, solidaridad que no obsta para que el beneficiario estipule con el contratista las garantías del caso o para que repita contra él lo pagado a esos trabajadores.”

Obligaciones del empleador: De igual manera la empresa se compromete a cumplir con todas las obligaciones que estipule la ley respecto de vínculo entre el empleador y el empleado.

“ARTICULO 56. OBLIGACIONES DE LAS PARTES EN GENERAL. De modo general, incumben al {empleador} obligaciones de protección y de seguridad para con los trabajadores, y a éstos obligaciones de obediencia y fidelidad para con el empleador.”

“ARTICULO 57. OBLIGACIONES ESPECIALES DEL {EMPLEADOR}. Son obligaciones especiales del empleador:

1. Poner a disposición de los trabajadores, salvo estipulación en contrario, los instrumentos adecuados y las materias primas necesarias para la realización de las labores.
2. Procurar a los trabajadores locales apropiados y elementos adecuados de protección contra los accidentes y enfermedades profesionales en forma que se garanticen razonablemente la seguridad y la salud.
3. Prestar inmediatamente los primeros auxilios en caso de accidente o de enfermedad. A este efecto en todo establecimiento, taller o fábrica que ocupe habitualmente más de diez (10) trabajadores, deberá mantenerse lo necesario, según reglamentación de las autoridades sanitarias.
4. Pagar la remuneración pactada en las condiciones, períodos y lugares convenidos.
5. Guardar absoluto respeto a la dignidad personal del trabajador, a sus creencias y sentimientos.
6. Conceder al trabajador las licencias necesarias para el ejercicio del sufragio*1; para el desempeño de cargos oficiales transitorios de forzosa aceptación*2; en caso de grave calamidad doméstica debidamente comprobada*3; para desempeñar comisiones sindicales*4 inherentes a la organización o para asistir al entierro de sus compañeros, siempre que avise con la debida oportunidad al {empleador} o a su representante y que, en los dos (2) últimos casos, el número de los que se ausenten no sea tal que perjudique el funcionamiento de la empresa
7. Dar al trabajador que lo solicite, a la expiración de contrato, una certificación en que consten el tiempo de servicio, la índole de la labor y el salario devengado
8. Pagar al trabajador los gastos razonables de venida y de regreso, si para prestar sus servicios lo hizo cambiar de residencia, salvo si la terminación del contrato se origina por culpa o voluntad del trabajador.
9. Cumplir el reglamento y mantener el orden, la moralidad y el respeto a las leyes.
10. Conceder al trabajador en caso de fallecimiento de su cónyuge, compañero o compañera permanente o de un familiar hasta el grado segundo de consanguinidad, primero de afinidad y primero civil, una licencia remunerada por luto de cinco (5) días hábiles, cualquiera sea su modalidad de contratación o de vinculación laboral.
11. <Numeral adicionado por el artículo 3o. de la Ley 1468 de 2011. El nuevo texto es el siguiente:> Conceder en forma oportuna a la trabajadora en estado de embarazo, la licencia remunerada consagrada en el numeral 1 del artículo 236, de forma tal que empiece a disfrutarla de manera obligatoria una

(1) semana antes o dos (2) semanas antes de la fecha probable del parto, según decisión de la futura madre conforme al certificado médico a que se refiere el numeral 3 del citado artículo 236.”

Salario mínimo legal vigente: La empresa UNIASMED Unidad de Asistencia Médica remunerará y liquidará la labor de sus empleados en jornada laboral ordinaria máxima, vinculados por medio de contrato laboral con base salario mínimo mensual legal vigente para el año correspondiente.

“ARTICULO 145. DEFINICION. Salario mínimo es el que todo trabajador tiene derecho a percibir para subvenir a sus necesidades normales y a las de su familia, en el orden material, moral y cultural.”

“ARTICULO 161. DURACION. <Ver Notas del Editor> <Artículo modificado por el artículo 20 de la Ley 50 de 1990. El nuevo texto es el siguiente:> La duración máxima de la jornada ordinaria de trabajo es de ocho.

Según la Ley 2101 de 2021 en Colombia redujo gradualmente la jornada laboral de 48 a 42 horas semanales durante los próximos años de la siguiente manera: 2023 con una reducción de 1 hora, para una jornada laboral de 47 horas semanales,; para el 2024 con una reducción de 1 hora, llegando a una jornada laboral 46 horas; 2025 con una reducción de 2 horas, para 44 horas semanales; y por último, en 2026 se espera una reducción de 2 horas, teniendo una jornada laboral definitiva de 42 horas semanales.

En este sentido, y de acuerdo con la fecha de entrada en vigencia de la presente ley, el próximo 15 de julio de 2023 la jornada laboral pasará de tener 48 a 47 horas semanales.

Esta disminución no podrá afectar la remuneración de los trabajadores ni exonera al empleador de sus obligaciones.

De igual manera, se especifica que las 42 horas semanales podrán ser distribuidas, de común acuerdo entre empleador y trabajador, en cinco o seis días a la semana, garantizando siempre el día de descanso. Así, el número de horas de trabajo diario podrán ser distribuidas de forma variable durante la semana, teniendo un mínimo de cuatro horas continuas y máximo nueve horas diarias, sin que se genere recargo por trabajo suplementario, siempre y cuando no se exceda el promedio de 42 horas semanales.

Por otro lado, una vez finalice completamente la reducción de la jornada ordinaria, se exonerará al empleador de dar aplicación al Parágrafo del Artículo 3 de la Ley 1857 de 2017, es decir, a su obligación de otorgar un día al semestre el día de la familia. No obstante, la jornada laboral dedicada a las actividades recreativas, culturales, deportivas o de capacitación, que trata el Artículo 21 de la Ley 50 de 1990, será ajustada de forma proporcional de común acuerdo entre empleado y empleador hasta su eliminación.

Normatividad ambiental:

UNIASMED Unidad de Asistencia Médica asumirá una posición del cuidado del medio ambiente permanente con prácticas cotidianas responsables y amigables con nuestro planeta; ya que estamos comprometidos con nuestros usuarios y la comunidad. Reconocemos dentro de sus obligaciones la protección del medio ambiente dentro de su actividad económica, buscando promover la buena cultura ambiental por medio del reciclaje y el ahorro de energía, utilizando en el día la luz natural que proporciona el lugar en el que está ubicada la empresa y desconectando los equipos que no estén en funcionamiento. Adicionalmente se instaurará un punto ecológico para disposición de la basura y los residuos orgánicos e inorgánicos.

El marco legal de todas las disposiciones sobre asuntos ambientales vigentes se encuentra constituido por:

- Decreto – Ley 2811/74 o Código de los Recursos Naturales de Protección al Medio Ambiente: define normas generales de política ambiental, reglamenta la propiedad, usos e influencia ambiental de los recursos naturales renovables: aguas no marítimas, atmósfera y espacio aéreo, el mar y su fondo, recursos energéticos primarios, recursos geotérmicos, la tierra y los suelos, flora terrestre, fauna terrestre, recursos hidrobiológicos, el paisaje, su protección y modos de manejo de los recursos naturales renovables.

- Ley 99 de 1993: se dio inicio a una nueva estructura institucional normativa para la gestión ambiental nacional. En esta nueva estructura el Impacto Ambiental juega un papel preponderante al considerarse como un instrumento de planificación que apoyará el proceso de convertir el concepto de desarrollo sostenible en algo tangible.

- También tendremos en cuenta las siguientes estrategias acordes a las leyes planteadas:

1. Residuos cotidianos: Punto ecológico

- Muchos artículos desechables en el instituto como vasos de plástico o botellas que pueden ser reciclados, son biodegradables o reemplazados por otros reutilizables.

- 2. Digitalización de marketing, cartografía y programación Esto se puede hacer creando una "práctica sin papel" digitalizando todas las operaciones e interacciones que sean posibles.

- 3. Cultura del ahorro y el cuidado; se realizará de manera interna y por medio de diversas estrategias visuales a nuestros usuarios diversas formas del ahorro de agua y energía, al igual que del reciclaje.

- 4. Capacitación y el liderazgo del personal: son los pilares que les permitan posicionarse como modelos de prácticas sustentables en términos ambientales y económicamente sensatos, para toda la sociedad y la comunidad global.

Registro de marca – Propiedad intelectual:

Registro de marca – Propiedad intelectual

UNIASMED Unidad de Asistencia Médica realizará el registro de marca-propiedad intelectual conforme a la ley 198 de 1994. Los recursos para dicho registro serán asumidos. La Superintendencia de Industria y Comercio es la Oficina Nacional Competente para administrar el Sistema de Propiedad Industrial, en ese sentido, concede derechos sobre los bienes de propiedad Industrial), mientras que la inscripción en el registro mercantil llevado por las cámaras de comercio constituye el cumplimiento de una de las obligaciones que debe cumplir el comerciante cuando realiza actos o actividades mercantiles. La función de este registro mercantil es de servir de medio publicitario sobre la existencia, constitución, representación y objeto social de una persona jurídica o natural que realiza actividades comerciales, de suerte que la razón o denominación social inscrita no es un bien de propiedad industrial como sí lo es la marca.

La marca permite que los consumidores identifiquen el producto o servicio y lo recuerden, de forma que puedan diferenciarlo de uno igual o semejante ofrecido por otro empresario. Los consumidores son más propensos a adquirir un producto del cual recuerdan la marca que de aquellos que no logran identificar.

Así mismo, la marca representa en la mente del consumidor una determinada calidad del producto o servicio, así como reporta alguna emoción en el consumidor. Por lo tanto, es el medio perfecto para proyectar la imagen del empresario, su reputación y hasta su estrategia comercial. En concreto, una marca:

Permite a la empresa diferenciar su producto o servicio.

Ayuda a garantizar la calidad a los consumidores. Por tanto, construye confianza. Puede ser objeto de licencias y por tanto, fuente generadora de ingresos.

Puede llegar a ser más valiosa que los activos tangibles.

Siendo entonces tan importante, al ser registrada la marca le genera a la empresa el derecho exclusivo a impedir a terceros que comercialicen productos y ofrezcan servicios idénticos o similares con marcas idénticas o similares, con el fin de que los consumidores no se confundan y adquieran el producto o el servicio del empresario que en realidad quieren.

Normatividad aplicable en el ámbito nacional

-Ley 23 de 1982 sobre derechos de autor.

-Ley 599 del 2000 por la cual se expide el código penal.

-Ley 1680 del 2013 por la cual se garantiza a las personas ciegas y con baja visión, el acceso a la información, a las comunicaciones, al conocimiento y a las tecnologías de la información y las comunicaciones.

Normatividad de la organización mundial de la propiedad intelectual (OMPI)
-Tratado internacional, Convenio de Berna para la Protección de las Obras Literarias y Artísticas, desde 1886.
-Convenio Fonogramas, adoptado en Ginebra, desde 1971.
-Convención de Roma sobre la protección de los artistas intérpretes o ejecutantes, los productores de fonogramas y los organismos de radiodifusión, desde 1961.
Con anterioridad a la presentación de la solicitud deben tenerse en cuenta los siguientes aspectos:

- Elegir la marca: La marca debe ser fuerte, que perdure en el tiempo. Puede reflejar los valores de la empresa, puede contener diferentes elementos nominativos o gráficos. Una vez elegida es importante constatar que sea registrable. (ver artículos 134, 135, 136 y 137 de la Decisión 486 de la Comisión de la Comunidad Andina).

- Clasificar los productos o servicios: Debe elegir los productos o servicios que distinguirá la marca y clasificarlos según la Clasificación Internacional de Niza.

- Realizar la búsqueda de antecedentes marcarios: Para verificar si existen registradas o solicitadas con anterioridad marcas iguales o parecidas que identifiquen iguales o semejantes productos o servicios que puedan obstaculizar el registro de su marca, es recomendable realizar esta búsqueda antes de solicitar el registro de la marca, los resultados le ayudarán en el proceso de elección de la marca y en la decisión de registrarla.

13. Describa las condiciones técnicas más importantes que se requieren para la operación del negocio.
UNIASMED presenta diferentes condiciones técnicas necesarias para la operación de negocio, los cuales son para cada uno de los siguientes servicios:

1-Transporte de pacientes: Se requiere computador, impresora, material de papeleria, estabilizador, archivador,sillas,celular, automovil cuatro puertas amplio y comodo alquilado bajo el modelo de subcontratacion, botiquin de primeros auxilios, conductor capacitado en primeros auxilios, ventilacion a temperatura moderada

2-Acompañamiento medico: Se necesita computador, impresora, material de papeleria, estabilizador, archivador, juegos didacticos, sillas, celular, automovil cuatro puertas amplio y comodo alquilado bajo el modelo de subcontratacion, botiquin de primeros auxilios, conductor capacitado en primeros auxilios, auxiliar de enfermeria, equipos medicos, ventilacion a temperatura moderada

3-Tramites medicos: Se requiere computador, impresora, material de papeleria, estabilizador, archivador, moto, carpetas de seguimiento, celular.

4-Reclamo de medicamentos: Se requiere computador, impresora, material de papeleria, estabilizador, archivador, moto, carpetas de seguimiento, celular.

4 - Requerimientos

14. Defina los requerimientos en: Infraestructura - adecuaciones, maquinaria y equipos, muebles y enseres, y demás activos

14.1. ¿Para el funcionamiento del negocio, es necesario un lugar físico de operación? (SI / NO, justificación) **SI**
Para el funcionamiento de la empresa UNIASMED se requiere un espacio adecuado y adaptado para realizar labores de: recepcion de las personas interesadas, es decir, una sala de espera, el espacio del area administrativa y contador, espacio del gerente para recepcionar a los clientes.

Con respecto a la sala de espera, se contará con sillas comodas que permitan que tanto el usuario como el familiar de la persona puedan disfrutar de una experiencia memorable ya que este sitio estará equipado adicionalmente con juegos didacticos y revistas que lograran que estas personas puedan distraerse mientras son atendidos por parte del personal de la empresa

Se recomienda que el espacio sobre el cual funcionará UNIASMED cuente con las siguientes características:

- Colores claros y fríos: la predominancia de tonalidades claras y frías (blancos, grises, azules, etc.) genera una mayor sensación de tranquilidad, relajación y descanso.

- Pocos elementos eléctricos o plásticos: la presencia de este tipo de elementos incrementa el nivel de iones de carga positiva, capaces de generar efectos perjudiciales para la salud y el estado anímico de las personas.

- Presencia de la luz natural: además de los beneficios de este tipo de iluminación para la salud física y psicológica, la luz eléctrica también garantiza que los pacientes que tengan deficiencias visuales puedan desplazarse de un lugar a otro con plena seguridad y sin ningún temor a sufrir algún tipo de accidente.

- Temperatura adaptada: lo mas recomendable es que este espacio tienda a estar fresco. El calor excesivo facilita la irritabilidad, pero el frio desmedido genera incomodidad. Como consecuencia, se destaca la idoneidad de disponer de un espacio climatizado que permita una regulación de la temperatura.

- Olores relajantes: distintas investigaciones y publicaciones permiten corroborar la influencia que tienen los diferentes aromas sobre los estados de ánimo de las personas. De igual manera, se ha visto que las fragancias de lavanda y canela pueden generar una sensación de relajación y calidez. Por otro lado, la revista Science señala la percepción de un olor familiar en el individuo, por lo que se recomienda el manteniendo del mismo aroma en el espacio de la empresa.

- Música: Desde hace años, se apoya la teoría de la influencia de la música en la química cerebral. En esta línea, se ha podido constatar la liberación de dopamina (hormona vinculada al placer) al escuchar distintas sintonías. Más concretamente, en relación a los posibles efectos de la música clásica y contemporánea. Ya que este tipo de melodía genera diversos efectos como una reducción de la ansiedad y el dolor, mejora del rendimiento e incremento de la calidad del sueño.

14.2. Identifique los requerimientos de inversión

1. Infraestructura - Adecuaciones

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
Adecuaciones	Remodelaciones locativas para el funcionamiento de la empresa	Fondo Emprender	1	$ 9,500,000.00
Total:				**$ 9,500,000.00**

2. Maquinaria y Equipo

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
Juegos didacticos	Material a usar por parte de los clientes en la sala de espera	Fondo Emprender	1	$ 400,000.00
Equipos medicos	Oxitometro, Tensiometro, Fonendoscopio	Fondo Emprender	3	$ 330,000.00
Sillas de ruedas	Sillas de ruedas a usar por parte de clientes que no puedan moverse con normalidad	Aporte Emprendedores	2	$ 1,200,000.00
Total:				**$ 3,790,000.00**

3. Equipo de Comunicación y Computación

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
Computadores operativos ACER	Computadores a usar tanto en el area de servicio al cliente como en la oficina del gerente emprendedor	Aporte Emprendedores	2	$ 2,000,000.00
Celular operativo	Celulares a usar para una constante comunicacion durante el proceso operativo	Aporte Emprendedores	2	$ 800,000.00
Televisor	Televisor a colocar en la sala de espera	Aporte Emprendedores	1	$ 1,100,000.00
Total:				**$ 6,700,000.00**

4. Muebles y Enseres y Otros

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
Sillas sala de juntas	Adecuacion sala de espera y oficina	Fondo Emprender	2	$ 160,000.00
Escritorio administrativo	Adecuacion para sala de espera	Aporte Emprendedores	1	$ 225,000.00
Sillas area operativa	Adecuacion sala de espera y oficina	Fondo Emprender	6	$ 50,000.00
Mesa plegable	Adecuacion sala de espera	Fondo Emprender	1	$ 300,000.00
Juego de sala	Adecuacion sala de espera	Aporte Emprendedores	1	$ 1,500,000.00
Archivador	Adecuacion sala de espera y oficina	Aporte Emprendedores	2	$ 649,000.00
Mueble recepcion	Adecuacion sala de espera	Fondo Emprender	1	$ 2,000,000.00
Total:				**$ 5,943,000.00**

5. Otros (incluído herrramientas)

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
Moto AKT 200	Moto a usar para el portafolio de servicios	Fondo Emprender	1	$ 9,690,000.00
Total:				**$ 9,690,000.00**

6. Gastos Preoperativos

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
Matricula Mercantil	Matricula mercantil a nombre de UNIASMED SAS	Aporte Emprendedores	1	$ 1,000,000.00
Arrendamientos	Pago arriendo lugar de operaciones	Fondo Emprender	10	$ 1,200,000.00
Nomina Operarios	Pago nomina parte operativa de la empresa	Fondo Emprender	7	$ 2,116,103.00
Nomina Gerente Emprendedor	Pago gerente emprendedor	Fondo Emprender	9	$ 3,236,400.00
Honorarios Contador	Pago honorarios contador	Fondo Emprender	6	$ 600,000.00
Dotaciones	Dotaciones empleados	Fondo Emprender	1	$ 982,500.00
Sistema de Seguridad industrial / Plan de emergencia	Sistema de Seguridad y Salud en el Trabajo	Fondo Emprender	1	$ 1,600,000.00
Seguro todo riesgo	Seguro todo riesgo de la empresa	Fondo Emprender	1	$ 1,200,000.00
Publicidad y Mercadeo	Estrategia para la venta de los servicios de la empresa	Fondo Emprender	1	$ 4,770,000.00
Registro de Marca	Registro de marca empresa	Fondo Emprender	1	$ 1,200,000.00
Total:				**$ 70,292,820.00**

5 - Producción

14.3. Detalle las condiciones técnicas de infraestructura: áreas requeridas y distribución de espacios. (Anexar mapa y /o plano)

UNIASMED contara con un espacio debidamente acondicionado con un espacio técnica y estéticamente, con adecuaciones que faciliten la implementación de los servicios propuestos con acometidas eléctricas y servicios básicos para el ejercicio de la actividad; adicional se cuenta con espacios grandes y buena entrada de luz, que permita brindar un adecuada comodidad y calidad en la prestación de servicios. También cuenta con un área administrativa y de producción de trabajo para los servicios ofrecidos.

Un espacio es la Sala de espera con area aproximada de 15 metros cuadrados, otro espacio es la oficina del gerente con area aproximada de 8.04 metros cuadrados, a lo anterior añadiendo la cocina con area aproximada de 7.25 metros cuadrados, el baño con area aproximada de 8.25 metros cuadrados

14.4. ¿Para la adquisición de algún activo, se tiene contemplado realizar importación? (SI / NO, justificación) **NO**

Dentro del plan de compras de la Empresa UNIASMED no se contempla la importación, ya que se prevé la compra de insumos y maquinaria con proveedores nacionales, teniendo en cuenta el objeto social del negocio.

14.4.1. Detalle los activos, países proveedores y tiempos estimados:

Dentro del plan de compras de la Empresa UNIASMED no se contempla la importación, ya que se prevé la compra de insumos y maquinaria con proveedores nacionales, teniendo en cuenta el objeto social del negocio.

14.4.2. En caso de presentarse incremento en el valor del activo por factores como: tasa de cambio, reformas tributarias, etc. ¿Cómo financiará éste mayor valor?

El emprendedor asumirá los costos adicionales que surjan en el caso de incremento de equipos y materiales.

15. ¿Cuál es el proceso que se debe seguir para la producción del bien o prestación del servicio?

1. Acompañamiento médico - Servicio por hora

Tiempo estimado de realizacion minutos / horas : 3 horas

Cargos que participan en la actividad : Gerente y auxiliar de enfermeria

Numero de personas que intervienen por cargo : 1 en rotacion de acuerdo con la actividad

Equipos y maquinas que se utilizan : celular, computador y moto

Proceso : EL servicio se solicita por los canales de atención, donde el cliente manifiesta las necesidades para el servicio, hora y fecha que lo requiere, se valida en la agenda de la empresa y se procede a registro del mismo. Adicional, el día del servicio se traslada la auxiliar de enfermería a la dirección de la entidad donde estará el paciente, para prestarle el acompañamiento. Se procede a ingresar al servicio con el paciente, realizar todos los trámites administrativos médicos, posteriormente se entrega documentación de la atención y se entrega al paciente al familiar si es necesario. En algunos casos esté servicio se solicita junto al servicio de transporte de pacientes de baja complejidad, por lo cual, inicia desde la residencia del paciente, se lleva a la entidad, se acompaña durante la consulta médica, examen o terapia, se solicita ordenes médicas y se dispone llevar el paciente a su residencia para entregarlo al familiar o acudiente.

2. Realizacion de tramites - Servicio por hora

Tiempo estimado de realizacion minutos / horas : 1 hora

Cargos que participan en la actividad : Gerente y auxiliar de enfermeria

Numero de personas que intervienen por cargo : 1 en rotacion de acuerdo con la actividad

Equipos y maquinas que se utilizan : celular, computador y moto

Proceso : El servicio de realizacion de tramites lo solicita el cliente a través de los canales de atención (Presencial, Página web, redes sociales, WhatsApp Business y teléfono celular, donde brinda la información necesaria para la prestación y documentación. Si la documentación se envió digital, inmediatamente se procede a realizar el tramite a la entidad, y se realiza el proceso y se le entrega la documentación al cliente. Si los documentos son físicos, se recogen en domicilio u oficina del cliente, en un tiempo estimado de 30 minutos, para permitir a la persona no tener que trasladarse si tiene dificultades laborales, físicas o de salud

3. Reclamar medicamentos - Servicio por hora

Tiempo estimado de realizacion minutos / horas : 2 horas

Cargos que participan en la actividad : Gerente y auxiliar de enfermeria

Numero de personas que intervienen por cargo : 1 en rotacion de acuerdo con la actividad

Equipos y maquinas que se utilizan : celular, computador y moto

Proceso : El servicio de Reclamación de medicamentos lo puede solicitar a través de los canales de atención (Presencial, Página web, redes sociales, WhatsApp Business y teléfono celular), donde brinda la información necesaria para la prestación y documentación. Si la documentación se envió digital, inmediatamente se procede a realizar el trámite a la entidad, y se realiza el proceso y se le entrega la documentación y medicamentos al domicilio. Si los documentos son físicos, se recogen en domicilio u oficina del cliente, en un tiempo estimado de 30 minutos, para permitir a la persona no tener que trasladarse si tiene dificultades laborales, físicas o de salud.

4. Transporte de pacientes de baja complejidad - Servicio por hora

Tiempo estimado de realizacion minutos / horas : 1 hora

Cargos que participan en la actividad : Gerente y auxiliar de enfermeria

Numero de personas que intervienen por cargo : 1 en rotacion de acuerdo con la actividad

Equipos y maquinas que se utilizan : celular, computador y moto

Proceso : El proceso de transporte de pacientes de baja complejidad inicia desde el momento que el cliente se contacta con la empresa, a través de los canales de atención, donde especifica hora, fecha y requerimientos adicionales. Ya agendado el servicio, se inicia la prestación según la hora y la fecha, se direcciona el automóvil hasta la dirección, allí se recoge al paciente, se lleva a la entidad que requiera, se espera a que reciba su atención médica y se direcciona nuevamente a su domicilio, para sí terminar el servicio.

6 - Productividad y equipo de trabajo

16. ¿Cuál es la capacidad productiva de la empresa? (cantidad de bien o servicio por unidad de tiempo)

La capacidad total instalada de la empresa UNIASMED Unidad de Asistencia Médica en el primer año es de 1664 unidades en el servicio, distribuidas de la siguiente manera: 128 unidades en el servicio de transporte de pacientes, 480 unidades en el servicio de acompañamiento médico, 480 unidades en el servicio de Trámites médicos, y 576 unidades en el servicio de reclamación de medicamentos.

La capacidad total instalada de la empresa UNIASMED Unidad de Asistencia Médica en el segundo año es de 2748 unidades en el servicio, distribuidas de la siguiente manera: 211 unidades en el servicio de transporten de pacientes, 792 unidades en el servicio de acompañamiento médico, 792 unidades en el servicio de Trámites médicos, y 950 unidades en el servicio de reclamación de medicamentos.

La capacidad total instalada de la empresa UNIASMED Unidad de Asistencia Médica en el tercer año es de 2748 unidades en el servicio, distribuidas de la siguiente manera: 232 unidades en el servicio de transporten de pacientes, 871 unidades en el servicio de acompañamiento médico, 871 unidades en el servicio de Trámites médicos, y 1045 unidades en el servicio de reclamación de medicamentos.

La capacidad total instalada de la empresa UNIASMED Unidad de Asistencia Médica en el cuarto año es de 3322 unidades en el servicio, distribuidas de la siguiente manera: 256 unidades en el servicio de transporten de pacientes, 958 unidades en el servicio de acompañamiento

médico, 958 unidades en el servicio de Trámites médicos, y 1150 unidades en el servicio de reclamación de medicamentos.

La capacidad total instalada de la empresa UNIASMED Unidad de Asistencia Médica en el quinto año es de 3654 unidades en el servicio, distribuidas de la siguiente manera: 281 unidades en el servicio de transporten de pacientes, 1054 unidades en el servicio de acompañamiento médico, 1054 unidades en el servicio de Trámites médicos, y 1265 unidades en el servicio de reclamación de medicamentos.

Capacidad utilizada de la empresa UNIASMED

La capacidad utilizada de la empresa UNIASMED Unidad de Asistencia Médica el primer año es de 1664 unidades de servicio, en el segundo año es de 2748 unidades de servicio, el tercer año es de 2748 unidades de servicio, el cuarto año es de 3322 unidades de servicio y el quinto año es de 3654 unidades de servicio prestado.

Teniendo en cuenta lo anterior, la utilización de la capacidad total instalada de la empresa del año 1 al año 5 es del 83.0%.

17. Equipo de trabajo

17.1. ¿Cuál es el perfil del emprendedor, el rol que tendría dentro de la empresa y su dedicación?

Nombre Emprendedor	Perfil	Rol
Natalia Echeverry Pinzón	Natalia Echeverry Pinzon (C.C. 1110567269) y bajo la actividad comercial registrada en camara de comercio se encuentra ejerciendo la tecnologia en gestion empresarial hace año y medio en la ciudad de Ibagué y en el departamento del Tolima dentro de UNIASMED desde septiembre del año 2022. La emprendedora posee el siguiente perfil academico como Tecnologa en Gestion empresarial del SENA donde ademas ha hecho cerca de diez cursos relacionados con el enfoque empresarial.Actualmente estudia tercer semestre de Administracion de Empresas en la Universidad del Tolima; Realizó un curso de primeros auxilios con la fundacion Avancemos Juntos	Gerente

17.2. ¿Qué cargos requiere la empresa para su operación (primer año)?

Descripción	Remuneración Unitario	Otros Gastos	Valor con Prestaciones	Unidad	Tiempo Vinculación Primer Año
Gerente emprendedor	$ 2,320,000.00	$ 916,400.00	$ 3,236,400.00	Mes	12
Contador	$ 600,000.00	$ 00.00	$ 600,000.00	Mes	12
Auxiliar de enfermeria	$ 1,400,000.00	$ 716,103.00	$ 2,116,103.00	Mes	8

Descripción	Remuneración Primer Año	Valor Solicitado Fondo	Aportes Emprendedores	Ingresos por Ventas
Gerente emprendedor	$ 38,836,800.00	$ 29,127,600.00	$ 00.00	$ 9,709,200.00
Contador	$ 7,200,000.00	$ 3,600,000.00	$ 00.00	$ 3,600,000.00
Auxiliar de enfermeria	$ 16,928,824.00	$ 14,812,721.00	$ 00.00	$ 2,116,103.00
Total Solicitado:		**$ 47,540,321.00**	**$ 00.00**	**$ 15,425,303.00**

V. ¿Cuál es el Futuro de mi Negocio?

Estrategias

18. ¿Qué estrategias utilizará para lograr la meta de ventas y cuál es su presupuesto?

Estrategia de promoción (nombre): Estrategia Promocion
Propósito: Reforzar y apoyar las ventas de la empresa para reconocimiento de marca

Actividad	Recurso Requerido	Mes de Ejecución	Costo	Responsable (nombre del cargo lider del proceso)
Pauta en redes y evento de lanzamiento	Pautas	4	$ 1,000,000.00	Gerente emprendedor
Costo Total:			**$ 1,000,000.00**	

Estrategia de Comunicación (nombre): Cuña radial, redes sociales, tarjetas de presentacion
Propósito: Dar a conocer la empresa gracias a las estrategias de marketing a nivel local y regional

Actividad	Recurso Requerido	Mes de Ejecución	Costo	Responsable (nombre del cargo lider del proceso)
Cuña radial, redes sociales, tarjetas de presentacion	Material de apoyo	2	$ 2,330,000.00	Gerente emprendedor

Costo Total:			**$ 2,330,000.00**	

Estrategia de Distribución (nombre): Visitas comerciales
Propósito: Dar a conocernos a clientes potenciales y ampliar la cobertura en marketing

Actividad	Recurso Requerido	Mes de Ejecución	Costo	Responsable (nombre del cargo lider del proceso)
Visitas comerciales	Papeleria, tarjetas de presentacion, portafolio	1	$ 1,440,000.00	Gerente emprendedor
Costo Total:			**$ 1,440,000.00**	

Período de arranque e improductivo

19. ¿Cuál es el período de arranque del proyecto (meses)?
El periodo de arranque de Uniasmed será de tres meses despues de la firma del contrato, se solicitara el uso de suelo el cual tiene un tiempo estimado de 15 dias. posteriormente se solicitara la visita del tecnico a la unidad de emprendimiento para tramitar el aval del predio ante la subdireccion del centro de comercio y servicios . para todo lo anterior se tendrá un tiempo estimado de 1 mes.

20. ¿Cuál es el período improductivo (meses) que exige el primer ciclo de producción?
El periodo improductivo de UNIASMED sera de 4 meses. durante este tiempo, se desarrollaran las siguientes actividades:

- Adecuaciones tecnicas
- Adquisicion de equipos
- Proceso de seleccion y contratacion de personal.

VI. ¿Qué Riesgos Enfrento?

¿Qué actores externos son críticos para la ejecución del negocio? Indique el nombre y su rol en la ejecución.

Se realizó una matriz de riesgos en la que se identificaron actores de riesgo crítico como:

1. **Competencia con servicios similares**: un riesgo es la apertura en la ciudad de Ibagué de nuevos negocios que brinden servicios para atencion de la salud humana, o similares a nuestros servicios. Sin embargo, se plantean estrategias para la mitigación de ese riesgo que empiezan por un estudio exhaustivo y permanente de la competencia y tomando acciones como brindar un servicio al cliente excelente, resaltar permanentemente la calidad de los servicios y el seguimiento que se le hace a los mismos, resaltar la trayectoria que tiene nuestra empresa en el mercado, y contar siempre con los mejores profesionales y proveedores para garantizar la excelencia del servicio.

2. La situación financiera cambiante del país, producto de post pandemia o movimientos políticos, guerras en países externos, hacen que la economía sea fluctuante y ocasione crisis económicas en las finanzas de las personas que puedan tomar nuestros servicios.

¿Qué factores externos pueden afectar la operación del negocio, y cuál es el plan de acción para mitigar estos riesgos?

Los riesgos que el Instituto CREA puede identificar, se pueden medir desde el punto de vista del mercado, riesgos técnico y operativos, riesgosorganizacionales y riesgos financieros:

Riesgos del mercado y plan de mitigacion:

Riesgo 1: Un riesgo puede ser la apertura de un modelo de negocio similar al de la empresa en la ciudad de Ibagué, en la que se ofrece el mismo tipo de servicios.

Plan: Se hará un estudio exhaustivo y permanente de la competencia para tomar acciones como brindar un servicio al cliente excelente, resaltar permanentemente la calidad de los servicios y el seguimiento que se le hace a los mismos, resaltar la trayectoria que tiene la empresa en el mercado, y contar siempre con los mejores profesionales y proveedores para garantizar la excelencia del servicio.

Riesgo 2: La competencia informal que ofrezca servicios similares a los de UNIASMED con bajos precios.

Plan: Ofrecer nuestros servicios que cumplan con los más altos estándares de calidad del sector. Realizar estrategias de marketing que muestra a los clientes las ventajas de contratar nuestros servicios. Contar con profesionales de calidad y equipo humano calificado con el fin de ofrecer servicios altamente competitivos. Atraer al cliente ofreciendo diferentes promociones, paquetes y beneficios para que contraten nuestros servicios de manera regular. Realizar un seguimiento del servicio para generar fidelización del cliente

Riesgo 3: Bajo reconocimiento de la marca en el mercado

Plan: Realizar una campaña publicitaria y de marketing en los diferentes espacios tales como. Redes sociales, página web, blog, Whatsapp Web, vallas digitales de la ciudad, evento de lanzamiento, promoción por Google Ads, voz a voz, estrategias de volanteo, grupos focales, visitas a empresas y colegios

Riesgos tecnicos y operativos

Riesgo 1: El fallo de suministro de corriente es un riesgo de UNIASMED, puesto que se hace uso mayormente de equipos de cómputo y de energía para el lugar de operaciones.

Plan: Disponer de planta eléctrica a futuro que permita prevenir ese riesgo y buscar otras fuentes de energía. A su vez, contar con UPS para prevenir el daño en cada equipo de cómputo, en caso de no contar con suministro de energía temporal.

Riesgo 2: El fallo en el suministro de internet es un riesgo, puesto que UNIASMED hace uso permanente de la red de internet para algunas actividades

Plan: Tener a acceso a un amplio plan de datos móviles para el uso en caso de emergencia

Riesgo 3: Daños en los equipos de UNIASMED. Los agarradores metálicos pueden presentar deterioro o daño por mal uso.

Plan: Contar con personal capacitado para el uso y mantenimiento de los equipos de la empresa. Tener inventario suficiente para reemplazar temporalmente equipos con daños. Comprar equipos que cuenten con garantía del proveedor. Contar con un seguro todo riesgo, que asuma la reposición de equipos con daños graves.

Riesgos organizacionales

Riesgo 1: Continua rotación del personal de la empresa

Plan: Contratar personal capacitado y con experiencia en el ámbito de cuidado a personas en condición vulnerable. Tener claridad en los contratos y que estos protejan los intereses del empleado y de la empresa. Cumplir con la normatividad laboral del país.

Riesgo 2: Accidentes laborales

Plan: Suministrar a los empleados el pago de ARL y dotación necesaria

Riesgo 3: Proceso de selección inadecuado del personal.

Plan: Contar con una amplia base de datos de candidatos de diferentes fuentes de empleo y aplicar diferentes herramientas como entrevistas, test psicotécnicos, referencias personales y laborales, visitas domiciliarias, entre otras.

Riesgos financieros

Riesgo 1: Posibles hurtos o robos que generen gastos adicionales para la empresa

Plan: Adquirir seguro todo riesgo que tenga reposición de equipos y herramientas indispensables del trabajo

Riesgo 2: Retraso en los pagos por parte de los clientes de la empresa.

Plan: Disponer de un colchón financiero que le permita a la empresa asumir los retrasos en los pagos de los clientes

Riesgo por post pandemia

Vigilancia y control: Realizar periódicamente revisión de indicadores y cifras frente una eventual alza de contagios.

Plan de mitigación

1.Implementación del plan de saneamiento básico

2. Implementación de protocolos de bioseguridad

3.Controles sobre los protocolos de bioseguridad y plan de saneamiento básico.

VII. Resumen Ejecutivo

Emprendedor(es):

Nombre	Email	Rol
Natalia Echeverry Pinzón	necheverry96@misena.edu.co	Emprendedor

Concepto del Negocio:

UNIASMED

UNIASMED (Unidad de Asistencia Médica) brinda atención y acompañamiento a niños, niñas, adultos y a personas de la tercera edad que posean algún tipo de enfermedad crónica que afecte no solo su salud, sino también su calidad de vida. Esta atención y acompañamiento busca contrarrestar en parte una problemática latente, la cual tiene que ver con la preocupante atención que se le está brindando a los pacientes de las diversas EPS (Entidades Prestadoras de Salud).

UNIASMED se presenta como una alternativa de solución para la necesidad expresada, ya que, al crear un servicio de estas características, se la da la posibilidad a muchas personas de poder acceder a una empresa que garantice un servicio de calidad y oportuno cumplimiento a las diversas necesidades que manifiesten sus usuarios. En UNIASMED, se planea ofrecer sus servicios de forma personalizada para pacientes, familiares y cuidadores; Siempre pensando que cada persona es única e importante, que sus necesidades son diferentes, y que como empresa se le pueda ofrecer un apoyo en todos los procesos médicos.

UNIASMED ofrece el servicio a pacientes con seguridad y empatía con el fin de cambiar mentalidad de dejar de ver el paciente como un recurso monetario, al inyectar el sentido humano al servicio que se les brinda a las personas.

El compromiso de UNIASMED es generar conocimiento a las personas sobre los procesos médicos actuales, asesorando al paciente en tramitología y métodos para acceder a sus servicios de salud ofertados por su EPS de forma oportuna, ágil y segura.

UNIASMED se visualiza como una entidad que proporciona un servicio de calidad, brindando alimentación saludable y actividades de esparcimiento para adultos mayores y personas discapacitadas, que les permita a sus familiares tener tranquilidad y confianza.

Metas

Indicador Empleos:

Meta para el primer año: N/A

Indicador Ventas:

Meta para el primer año: N/A

Indicador Mercadeo (eventos):

Meta para el primer año: N/A

Indicador Contrapartida SENA:

Meta para el primer año: N/A

Indicador Empleos Indirectos:

Meta para el primer año: N/A

VIII - Estructura financiera

Plan de Compras

Consumos por Unidad de Producto:

Acompañamiento médico - Servicio por hora				
Materia Prima	**Unidad**	**Cantidad**	**Presentacion**	**Margen de Desperdicio (%)**
Insumos				
Acompañamiento medico	Unidad	1	Unidad	0
Realizacion de tramites - Servicio por hora				
Materia Prima	**Unidad**	**Cantidad**	**Presentacion**	**Margen de Desperdicio (%)**
Insumos				
Realizacion de tramites	Unidad	1	Unidad	0
Reclamar medicamentos - Servicio por hora				
Materia Prima	**Unidad**	**Cantidad**	**Presentacion**	**Margen de Desperdicio (%)**
Insumos				
Reclamar medicamentos	Unidad	1	Unidad	0
Transporte de pacientes de baja complejidad - Servicio por hora				
Materia Prima	**Unidad**	**Cantidad**	**Presentacion**	**Margen de Desperdicio (%)**
Insumos				
Transporte de pacientes de baja complejidad	Unidad	1	Unidad	0

Costos de Producción

Tabla de costos de producción en pesos (incluido IVA)					
Tipo de Insumo	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Insumos	$ 18,741,248.00	$ 33,458,226.00	$ 39,837,197.00	$ 47,435,494.00	$ 56,562,612.00
Totales	**$ 18,741,248.00**	**$ 33,458,226.00**	**$ 39,837,197.00**	**$ 47,435,494.00**	**$ 56,562,612.00**

Proyección de Compras (Unidades)					
Tipo de Insumo	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Insumos					
Acompañamiento medico	$ 480.00	$ 792.00	$ 872.00	$ 959.00	$ 1,055.00
Realizacion de tramites	$ 480.00	$ 792.00	$ 872.00	$ 959.00	$ 1,055.00
Reclamar medicamentos	$ 576.00	$ 951.00	$ 1,046.00	$ 1,150.00	$ 1,265.00
Transporte de pacientes de baja complejidad	$ 128.00	$ 212.00	$ 233.00	$ 256.00	$ 282.00

Proyección de Compras (Pesos)					
Tipos de Insumo	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Insumos					
Acompañamiento medico	$ 5,040,000.00	$ 8,565,480.00	$ 9,713,208.00	$ 11,003,566.00	$ 12,467,990.00
Realizacion de tramites	$ 5,040,000.00	$ 9,147,600.00	$ 11,078,760.00	$ 13,402,984.00	$ 16,218,515.00
Reclamar medicamentos	$ 6,048,000.00	$ 10,984,050.00	$ 13,289,430.00	$ 16,072,400.00	$ 19,446,845.00
Transporte de pacientes de baja complejidad	$ 2,613,248.00	$ 4,761,096.00	$ 5,755,799.00	$ 6,956,544.00	$ 8,429,262.00
Total	**$ 18,741,248.00**	**$ 33,458,226.00**	**$ 39,837,197.00**	**$ 47,435,494.00**	**$ 56,562,612.00**
IVA	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**
Total mas IVA	**$ 18,741,248.00**	**$ 33,458,226.00**	**$ 39,837,197.00**	**$ 47,435,494.00**	**$ 56,562,612.00**

Costos Administrativos

Gastos de Puesta en Marcha:

Descripción	Valor
Escrituras y Gastos Notariales	00.00
Permisos y Licencias	00.00
Registro Mercantil	1,000,000.00
Registros, Marcas y Patentes	1,200,000.00
Total:	**$ 2,200,000.00**

Gastos Anuales de Administracion:

Descripción	Valor
Cargos por servicios bancarios	1,080,000.00
Dotaciones	982,500.00
Pagos por arrendamientos	12,000,000.00
Publicidad	4,770,000.00
Reparaciones y mantenimiento	00.00
Seguros	1,200,000.00
Servicios Públicos	4,440,000.00
Suministros de Oficina	5,843,000.00
Suscripciones y Afiliaciones	00.00
Teléfono, Internet, Correo	00.00
Total:	**$ 30,315,500.00**

Ingresos

Fuentes de Financiación:

Recursos solicitados al fondo emprender en (smlv) 80

Aporte de los Emprendedores

Nombre	Valor	Detalle
Bien		
Equipos de comunicaciones, computacion y herramientas	$ 6,700,000.00	Dos computadores ACER, dos telefonos celulares y un televisor
Maquinaria y Equipo	$ 2,400,000.00	Silla de ruedas
Muebles y Enseres	$ 3,023,000.00	Comprende escritorios administrativos, Juego de sala y archivador
Dinero		
Matricula mercantil	$ 1,000,000.00	Pago matricula mercantil a nombre de UNIASMED SAS
Total:	**$ 13,123,000.00**	

Recursos de Capital

	Cuantía	Plazo	Forma de Pago	Interes (Nominal/Anual)	Destinación
No hay registros para mostrar					

Proyeccion de Ingresos por Ventas

Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Transporte de pacientes de baja complejidad	$ 3,840,000.00	$ 6,996,000.00	$ 8,457,900.00	$ 10,222,080.00	$ 12,386,286.00
Acompañamiento médico	$ 16,800,000.00	$ 30,492,000.00	$ 36,929,200.00	$ 44,675,015.00	$ 54,062,420.00
Realizacion de tramites	$ 12,000,000.00	$ 21,780,000.00	$ 26,378,000.00	$ 31,910,725.00	$ 38,616,165.00
Reclamar medicamentos	$ 54,720,000.00	$ 99,379,500.00	$ 120,237,700.00	$ 145,411,750.00	$ 175,948,850.00
Total	**$ 87,360,000.00**	**$ 158,647,500.00**	**$ 192,002,800.00**	**$ 232,219,570.00**	**$ 281,013,721.00**
Iva	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**
Total con Iva	**$ 87,360,000.00**	**$ 158,647,500.00**	**$ 192,002,800.00**	**$ 232,219,570.00**	**$ 281,013,721.00**

Egresos

Índice de Actualización monetaria 1.06

Inversiones Fijas y Diferidas

Concepto	Valor	Mes	Fuente de financiación
Infraestructura - Adecuaciones	$ 9500000,00	0	Fondo Emprender
Maquinaria y Equipo	$ 1390000,00	0	Fondo Emprender
Maquinaria y Equipo	$ 2400000,00	0	Aporte Emprendedores
Equipo de Comunicación y Computación	$ 6700000,00	0	Aporte Emprendedores
Muebles y Enseres y Otros	$ 2920000,00	0	Fondo Emprender
Muebles y Enseres y Otros	$ 3023000,00	0	Aporte Emprendedores
Otros (Incluido herramientas)	$ 9690000,00	0	Fondo Emprender
Gasto Preoperativos	$ 1000000,00	0	Aporte Emprendedores
Gasto Preoperativos	$ 69292821,00	0	Fondo Emprender
Total:	**$ 105,915,821.00**		

Costos de Puesta en Marcha

Descripcion	Valor
Escrituras y Gastos Notariales	$ 00.00
Permisos y Licencias	$ 00.00
Registro Mercantil	$ 1,000,000.00
Registros, Marcas y Patentes	$ 1,200,000.00
Total	$ 2,200,000.00

Costos Anualizados Administrativos

Descripcion	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cargos por servicios bancarios	$ 1,080,000.00	$ 1,144,800.00	$ 1,213,488.00	$ 1,286,297.28	$ 1,363,475.12
Dotaciones	$ 982,500.00	$ 1,041,450.00	$ 1,103,937.00	$ 1,170,173.22	$ 1,240,383.61
Pagos por arrendamientos	$ 12,000,000.00	$ 12,720,000.00	$ 13,483,200.00	$ 14,292,192.00	$ 15,149,723.52
Publicidad	$ 4,770,000.00	$ 5,056,200.00	$ 5,359,572.00	$ 5,681,146.32	$ 6,022,015.10
Reparaciones y mantenimiento	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00
Seguros	$ 1,200,000.00	$ 1,272,000.00	$ 1,348,320.00	$ 1,429,219.20	$ 1,514,972.35
Servicios Públicos	$ 4,440,000.00	$ 4,706,400.00	$ 4,988,784.00	$ 5,288,111.04	$ 5,605,397.70
Suministros de Oficina	$ 5,843,000.00	$ 6,193,580.00	$ 6,565,194.80	$ 6,959,106.49	$ 7,376,652.88
Suscripciones y Afiliaciones	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00
Teléfono, Internet, Correo	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00
Total	$ 30,315,500.00	$ 32,134,430.00	$ 34,062,495.80	$ 36,106,245.55	$ 38,272,620.28

Gastos de Personal

Cargo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Auxiliar de enfermeria	$ 16,800,000.00	$ 17,808,000.00	$ 18,876,480.00	$ 20,009,068.80	$ 21,209,612.93
Contador	$ 7,200,000.00	$ 7,632,000.00	$ 8,089,920.00	$ 8,575,315.20	$ 9,089,834.11
Gerente emprendedor	$ 27,840,000.00	$ 29,510,400.00	$ 31,281,024.00	$ 33,157,885.44	$ 35,147,358.57
Total	$ 51,840,000.00	$ 54,950,400.00	$ 58,247,424.00	$ 61,742,269.44	$ 65,446,805.61

Capital de Trabajo

Componente	Valor	Fuente de financiación	Observación
Arrendamiento	$ 16,000,000.00	Fondo Emprender	Arriendo por diez (10) meses
Dotaciones	$ 982,500.00	Fondo Emprender	Dotacion a los empleados
Nomina Operarios	$ 14,812,721.00	Fondo Emprender	Pago al personal operativo de la empresa
Publicidad y Mercadeo	$ 4,770,000.00	Aporte Emprendedores	Estrategias de comunicacion, promocion y distribucion
Total:	**$ 36,565,221.00**		