



Escuela de Administración

**CENTRO DE ATENCIÓN INTEGRAL EN SALUD MENTAL CON ENFASIS EN
LA POBLACIÓN VÍCTIMA DE CONFLICTO ARMADO EN LA CIUDAD DE QUIBDÓ
- DEPARTAMENTO DEL CHOCÓ**

Modalidad Proyecto de Emprendimiento

Autores.

JULIA INOCENCIA CUESTA CONTO

Bogotá

2024



Escuela de Administración

**CENTRO DE ATENCIÓN INTEGRAL EN SALUD MENTAL CON ENFASIS EN
LA POBLACIÓN VÍCTIMA DE CONFLICTO ARMADO EN LA CIUDAD DE QUIBDÓ
- DEPARTAMENTO DEL CHOCÓ**

Modalidad Proyecto de Emprendimiento

Autores.

JULIA INOCENCIA CUESTA CONTO

Tutor.

Ricardo Losada Sáenz

Programa

Escuela de Administración

22 de enero de 2024

Bogotá D.C. Colombia

2024

Tabla de contenido

Agradecimientos.....	8
Dedicatoria	9
Declaración de originalidad y autonomía.....	10
Declaración de exoneración de responsabilidad	11
1. Introducción	20
1.1. Indicadores Demográficos	20
1.1.1. Población Víctima de Conflicto Armado.....	21
2. Concepto de negocio.....	25
3. Descripción de la idea de negocio	25
3.1. Misión	27
3.2. Visión.....	27
3.3. Objetivo General.....	28
3.3.1. Objetivos específicos	28
3.4. Política de calidad.....	28
3.5. Valores	29
3.6. Mercado objetivo	29
3.7. Descripción de la industria o el sector	29
3.7.1. Sector salud.....	29
4. Portafolio de productos y/o servicios.....	30
5. Precio de producto o servicio.....	35
5.1. Margen de beneficio proyectado.....	37
5.2. Fuentes de ingresos	37
5.2.1. Ingresos potenciales y su participación por servicios	38
5.3. Modelo de atención.....	39

5.4.	Portafolio de clientes.....	42
5.4.1.	Herramienta de segmentación Strowman	42
6.	Posicionamiento en el mercado	46
7.	Descripción de los elementos organizacionales del emprendimiento.....	48
7.1.	Propiedad y junta directiva (estructura organizacional).....	48
8.	Recursos humanos y/o empleados que requiere el emprendimiento	50
9.	Descripción de socios y/o alianzas que requieres el emprendimiento	57
10.	Procesos de negocio	59
11.	Aspectos legales a considerar para la puesta en marcha del emprendimiento	60
12.	Descripción de las operaciones requeridas por el emprendimiento	62
12.1.	Instalaciones que requiere el emprendimiento.....	62
13.	Infraestructura tecnológica y de TIC requerida por el emprendimiento.....	65
14.	Descripción de los requerimientos de producción y distribución del emprendimiento	65
15.	Estrategias de financiación del emprendimiento	66
15.1.	Plan financiero del emprendimiento	67
15.2.	. Actividades de Inversión.....	71
15.3.	Aumento (o Disminución) de Efectivo	71
15.4.	Efectivo a Principio y Final de Año.....	71
15.5.	Actividades de Operación	72
15.6.	Estructura de Capital.....	74
15.7.	Análisis financiero	75
15.7.1.	Indicadores	75
15.7.2.	Estructura de Capital	76
16.	Estrategia para el relacionamiento con los clientes y grupos de interés	77
16.1.	Estrategia de marca (Branding)	77
16.2.	Gestión de las comunicaciones y las relaciones públicas del emprendimiento	78
16.3.	Proceso de ventas y servicios.....	79
16.4.	Plan de mercadeo	79
16.4.1.	Investigación de Mercado.....	79
16.4.2.	Mercado objetivo	79

16.4.3. Barreras de entrada	81
16.4.4. Amenazas y oportunidades	82
16.4.5. Competidores claves	91
16.5. Precios	92
16.6. Canales de distribución	94
16.7. Red de contactos	95
17. Conclusiones	96
18. Recomendaciones	97
Referencias bibliográficas	99
Anexos	102

Declaración de autonomía

“Declaro bajo gravedad de juramento, que he escrito la presente tesis de maestría por mi propia cuenta, y que, por lo tanto, su contenido es original. Declaro que he indicado clara y precisamente todas las fuentes directas e indirectas de información, y que esta tesis de maestría no ha sido entregado a ninguna otra institución con fines de calificación o publicación”. (Firma / Nombre(s) / Fecha).

A handwritten signature in black ink, enclosed in a thin black rectangular border. The signature is stylized and appears to read 'Julia Inocencia Cuesta Conto'.

JULIA INOCENCIA CUESTA CONTO

22 de enero de 2024

Declaración de exoneración de responsabilidad

“Declaro que la responsabilidad intelectual del presente trabajo es exclusivamente de su autor. La Universidad del Rosario no se hace responsable de contenidos, opiniones o ideologías expresadas total o parcialmente en él”.

A handwritten signature in black ink, enclosed in a thin black rectangular border. The signature is stylized and appears to read 'Julia Inocencia Cuesta Conto'.

JULIA INOCENCIA CUESTA CONTO

22 de enero de 2024

Agradecimientos

Agradecer a Dios, a la universidad del Rosario, profesores de la Maestría Administración en Salud, tutor, mi núcleo familiar, amistades cercanas por rodearme y llevar a cabo esta tesis.

Dedicatoria

Dedico este trabajo a mis hijas, Laura Vanessa Caicedo Cuesta, Lyhana Elizabeth Mena Cuesta y Lyhanis Dahiana Mena Cuesta, que con su amor me acompañaron y me impulsaron en todo este camino.

A mi amada madre Nazly De Jesús Conto Rengifo, que me impulso a ser mejor y a levantarme cada día.

A mis hermanos que mediaron la mano y me acompañaron en todo este proceso y a la persona luchadora, innovadora, soñadora y fuerte que puedo conocer: yo”

Declaración de originalidad y autonomía

Declaro bajo la gravedad del juramento, que he escrito el presente Proyecto Aplicado Empresarial (PAE), en la modalidad de proyecto de emprendimiento (plan de negocio) por mi propia cuenta y que, por lo tanto, su contenido es original.

Declaro que he indicado clara y precisamente todas las fuentes directas e indirectas de información y que este PAE no ha sido entregado a ninguna otra institución con fines de calificación o publicación.

JULIA INOCENCIA CUESTA CONTO

Firmado en Bogotá, D.C. el 27 de noviembre de 2023

Declaración de exoneración de responsabilidad

Declaro que la responsabilidad intelectual del presente trabajo es exclusivamente de su autor. La Universidad del Rosario no se hace responsable de contenidos, opiniones o ideologías expresadas total o parcialmente en él.

JULIA INOCENCIA CUESTA CONTO

Firmado en Bogotá, D.C. el 27 de noviembre de 2023

Lista de figuras

Figura 1	<i>Ingresos potenciales y su participación por servicios.</i>	38
Figura 2	<i>Ruta de Servicios IPS VITAL CENTER COLOMBIA, SAS.</i>	39
Figura 3	<i>Tipo de Cliente y Modelo de Negocio.</i>	44
Figura 4	<i>B2C Personalidad del cliente - growth wheel (growth wheel) – hacer impresiones (make print outs).</i>	45
Figura 5	<i>Personalidad de Clientes Actuales.</i>	46
Figura 6	<i>Organigrama del modelo de negocio.</i>	48
Figura 7	<i>Model Canvas, Centro Integral En Salud Mental Quibdó.</i>	58
Figura 8	<i>Gastos Y Costos Del Perfil Asistencial, IPS Vital Center Colombia S.A.S.</i>	59
Figura 9	<i>Gastos Y Costos Del Perfil Administrativo, IPS Vital Center Colombia</i>	59
Figura 10	<i>Gastos Del Perfil Gastos por Servicio, IPS Vital Center Colombia S.A.S.</i>	60
Figura 11	<i>Costos de Prestación de Servicios, IPS Vital Center Colombia S.A.S.</i>	60
Figura 12	<i>Plano IPS Vital Center Colombia S.A.S.</i>	63
Figura 13	<i>Presupuesto de inversión.</i>	64
Figura 14	<i>Financiación del emprendimiento.</i>	67
Figura 15	<i>Total de nómina administrativa, IPS Vital Center Colombia SAS.</i>	67
Figura 16	<i>Gastos Por Servicios, IPS Vital Center Colombia SAS.</i>	67
Figura 17	<i>Costos De Prestación De Servicios, IPS Vital Center Colombia SAS.</i>	68
Figura 18	<i>Proyección de ingresos, IPS Vital Center Colombia SAS.</i>	68
Figura 19	<i>Estado de resultado integral, IPS Vital Center Colombia SAS.</i>	69
Figura 20	<i>Estado de flujo de efectivo.</i>	70

Figura 21 <i>Estado de situación financiera.</i>	73
Figura 22 <i>Indicadores financieros.</i>	74
Figura 23 <i>Logo Vital Center Colombia S.A.S. “Mente Sana, Vida Saludable Para Todos”</i>	77
Figura 24 <i>Cascada de pacientes con alteración mental</i>	80
Figura 25 <i>Análisis DOFA 1</i>	82
Figura 26 <i>Análisis DOFA 2</i>	83
Figura 27 <i>Análisis PESTLE 1</i>	84
Figura 28 <i>Análisis PESTLE 2</i>	85
Figura 29 <i>Análisis de Pareto</i>	87
Figura 30 <i>Análisis de Pareto</i>	87
Figura 31 <i>Plan de recopilación de datos del competidor.</i>	91

Lista de tablas

Tabla 1 <i>Capacidad Instalada IPS VITAL CENTER COLOMBIA SAS "Mente Sana Vida Saludable para Todos"</i>	35
Tabla 2 <i>Margen de Beneficio</i>	37
Tabla 3 <i>Proyección de Recursos Humanos mínimo para iniciar operación.</i>	50
Tabla 4 <i>Estrategia de Precios.</i>	92
Tabla 5 <i>Evaluación de los canales de distribución.</i>	94

Abreviaturas

DANE: Departamento Administrativo Nacional de Estadística

EPS: Empresa Promotora de Salud

IPS: Institución Prestadora de Servicios de Salud

MSPS: Ministerio de Salud y Protección Social

PAPSIVI: Programa de Atención Psicosocial y salud Integral a Víctimas

IPM: Pobreza Multidimensional, se considera pobres a aquellos hogares que tengan índice de pobreza multidimensional ponderado, igual o superior al 33% de las privaciones.

(DANE, 2019)

RISP: Registro Individual de Servicios de Salud

RUV: Registro Único de Víctimas

SISPRO: Sistema Integral de Información de la Protección Social

Resumen ejecutivo

Nombre del Emprendimiento: IPS Vital Center Colombia S.A.S “Mente Sana Vida Saludable para Todos”.

Información Básica del Emprendimiento: Es un Plan de Negocio con énfasis en hacer parte del modelo de Papsivi, enfocado en estructurar un modelo de atención integrador desde la prevención hasta la rehabilitación incluyendo la reparación del estado de salud mental de las personas, será llamado IPS vital center Colombia S.A.S “mente sana vida saludable para todos”, centro Integral en Salud Mental ubicado en la ciudad de Quibdó, Departamento del Chocó, establecerá una cobertura en los 30 municipios, como propuesta de valor: brindará atención psicosocial, con énfasis en la población víctima de conflicto armado y también a las personas que presenten alteraciones mentales y/o con secuelas bio-psicosociales que afecten el estado de salud de estos, ofertará servicios de Urgencias, Medicina General, Consulta Externa, Atención Psicosocial Clínica, Psiquiatría, Trabajo Social, Hospitalización día, Enfermería, Terapia Ocupacional, Rehabilitación Psicosocial, Farmacia y seguimiento de los pacientes a través del uso de la tecnología, la creación de este centro será de gran importancia para la población, teniendo en cuenta que el Departamento del Chocó en su oferta de servicios de salud no cuenta con una institución pública o privada que brinde una atención integral en salud mental a la población.

Oportunidad en el Mercado: El mercado para el año 2019 cuenta con 212,917 víctimas de conflicto armado, correspondiente a un 2,6% de la población total nacional (Departamento Administrativo Nacional de Estadística [DANE], 2019); cifra que va en aumento después de la problemática sanitaria que dejó la pandemia por COVID 19 y los diferentes desplazamientos que se han venido presentando en los territorios Chocoanos a causa del conflicto armado, esto

sumado a las situaciones socio económicas como: inestabilidad laboral, violencia de todo tipo, falta de acceso a los servicios básicos de forma oportuna, ausencia en la prestación de servicios en salud mental integral, a una vivienda digna, alimentación saludable, fenómenos de aculturación, pérdida de los territorios y practicas ancestrales, han llevado a preocupantes desenlaces afectando la salud mental de la población e incrementado el consumo de sustancias psicoactivas y suicidios. Segundo los estudios epidemiológicos como el ASIS tanto municipal como departamental de los últimos años se ha evidencia un aumento en el registro de eventos asociados a la salud mental tanto en incidencia como prevalencia agudizada por la pandemia convirtiéndose en un problema de salud pública desatendido, es por eso que ofrecer un modelo de atención integrador es satisfacer una necesidad sentida en la sociedad.

Costo total Previsto del Emprendimiento: \$ **2.539.991.770**

Financiamiento: Inversionistas particulares y privados.

Palabras clave

Centro Integral, Víctimas, Conflicto Armado, Emprendimiento, Salud Mental.

Abstract

Executive Summary

Name of the Entrepreneurship: IPS Vital Center Colombia SAS “Healthy Mind Healthy Life for All”.

Basic Information of the Entrepreneurship: It is a Business Plan with an emphasis on being part of the Papsivi model, focused on structuring an integrative care model from prevention to rehabilitation including the repair of people's mental health status, it will be called vital IPS center Colombia SAS “healthy mind healthy life for all”, Comprehensive Mental Health center located in the city of Quibdó, Department of Chocó, will establish coverage in the 30 municipalities, as a value proposition: it will provide psychosocial care, with emphasis on the population victim of armed conflict and also to people who present mental disorders and/or with bio-psychosocial consequences that affect their state of health, it will offer emergency services, General Medicine, Outpatient Consultation, Clinical Psychosocial Care, Psychiatry, Social Work, Day hospitalization, Nursing, Occupational Therapy, Psychosocial Rehabilitation, Pharmacy and monitoring of patients through the use of technology, the creation of this center will be of great importance for the population, taking into account that the Department of Chocó in its offer health services does not have a public or private institution that provides comprehensive mental health care to the population.

Opportunity in the Market: The market for the year 2019 has 212,917 victims of armed conflict, corresponding to 2.6% of the total national population ; A figure that is increasing after the health problems caused by the COVID 19 pandemic and the different displacements that have been occurring in the Chocoano territories due to the armed conflict, this added to the

socio-economic situations such as: labor instability, violence of all kinds, lack of access to basic services in a timely manner, absence in the provision of comprehensive mental health services, decent housing, healthy eating, acculturation phenomena, loss of ancestral territories and practices, have led to worrying outcomes. affecting the mental health of the population and increasing the consumption of psychoactive substances and suicides. According to epidemiological studies such as the ASIS, both municipal and departmental, in recent years, there has been an increase in the registration of events associated with mental health, both in incidence and prevalence, exacerbated by the pandemic, becoming a neglected public health problem, which is why That offering an integrative care model is satisfying a need felt in society.

Total Forecast Cost of the Undertaking: \$ **2,539,991,770**

Financing: Individual and private investors.

Keywords

Comprehensive Center, Victims, Armed Conflict, Entrepreneurship, Mental Health

1. Introducción

Esta intención de modelo de negocios tiene como objetivo la estructuración de una institución prestadora de servicios de salud mental integral en la ciudad de Quibdó, Departamento del Chocó, que preste sus servicios a la población víctima de conflicto armado y a las personas que presenten alteraciones mentales y/o con secuelas bio – psico - sociales que afecten la salud, de igual forma brindar estrategias de prevención en la salud mental que permita minimizar factores de riesgo y consolidar factores protectores que permanezcan a lo largo de sus vidas; Para analizar esta problemática es necesario mencionar sus causas; Una de ellas es la violencia que se ha presentado durante muchos años en el Departamento del Chocó, por la formación de grupos al margen de la ley y bandas delincuenciales, otro es de tipo biológico tales como la aparición de enfermedades mentales, en la problemática social hay un aumento en el consumo de sustancia psicoactivas en población juvenil, de igual forma estamos en una fase mediata pos pandemia que genero más afectaciones en la salud mental de muchos ciudadanos.

1.1. Indicadores Demográficos

Según los resultados definitivos del Censo Nacional de Población y Vivienda (CNPV) en el año 2018, con corte al 6 de agosto de 2019, los indicadores demográficos reportaron en el censo realizado por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), en el Departamento del Chocó una población de **457.412** personas de los cuales 225.982 corresponde a los hombres y 231.430 corresponde a las mujeres y en la ciudad de Quibdó un total de 120.679 personas con 55.909 hombres y 64.770 mujeres (DANE, 2020b).

1.1.1. Población Víctima de Conflicto Armado

En Colombia se encuentra un total de personas Víctimas de Conflicto Armado, de **8.045.476**, con corte al 31 de diciembre de 2019, penamente identificadas en la bodega de Datos SISPRO del Ministerio de Salud y Protección Social, esta cifra equivale al 16% de la población total nacional; de igual forma por entidad territorial el departamento del Chocó para este año reporto **212.917**, personas Víctimas de Conflicto Armado, correspondientes a un **2,6%** de la población total nacional (DANE, 2020a)

El Departamento del Chocó a pesar de tener un índice alto de población víctima de conflicto armado no cuenta con una institución pública o privada que en su portafolio de servicios brinde una atención en salud mental integral que preste servicios de consulta externa, urgencia, hospitalización y rehabilitación, el Hospital de II nivel San Francisco de Asís E.S.E., ubicado en la ciudad de Quibdó es la única entidad territorial del estado que presta este servicio, sin embargo carece de infraestructura, insumos y oferta institucional que garantice una atención en salud mental con calidad. Hay dos unidades de salud mental habilitadas para hospitalización, pero después del año 2016 el Departamento pasó de dos instituciones a una con el servicio de psiquiatría habilitado (Ministerio de Salud y Protección Social, 2023b).

El planteamiento de este modelo de negocio se enmarca en la problemática social y se realizó por el interés de atender la población víctima del conflicto armado con alteraciones mentales tanto crónica como agudas de forma integral, oportuna y con un enfoque diferencial. Esto permitió identificar los problemas sociales y de salud que no se han podido resolver en la región del Chocó, con relación a la salud mental de las víctimas del conflicto armado y a las personas que presentan alteraciones y o secuelas mentales,

puesto que todavía hay mucha población que no ha recibido una atención en salud mental prioritaria e integral.

El 16 de septiembre de 2021 la Defensoría del Pueblo (2021) colombiano en su comunicado número 169 manifiesta que la población Chocoana está sufriendo una emergencia humanitaria a la que se le debe dar prioridad desde el estado, dado que incremento las vulneraciones de derechos humanos por cuenta del accionar de los grupos Armados ilegales. El defensor Carlos Camargo (como se citó en Defensoría del Pueblo, 2021) dejó ver que el conflicto armado de las zonas rurales se ha trasladado a las zonas urbanas del departamento, donde el grupo armado ELN amenaza con la creación de un frente urbano a través de alianzas con bandas delincuenciales locales, para lograr hacerle frente a el grupo armado ilegal AGC.

En el departamento del Chocó los grupos armados ilegales que hacen presencia son: el Ejército de Liberación Nacional (ELN), las Autodefensas Gaitanistas de Colombia (AGC), así también, estructuras armadas locales como los Chacales, los colombianos y los mexicanos (Defensoría del Pueblo, 2021).

Es necesario establecer una oferta en servicios de salud mental, que brinde una atención integral y contribuya en el desarrollo social y mejore la calidad de vida de las familias, puesto que estas viven golpeadas por factores socio económico, político, educativos y de salud.

En el Departamento del Chocó, la mayoría de la población es víctima del conflicto armado y en donde la violencia produce en el ser humano alteraciones mentales que a su vez deben ser atendidas, me interesa aportar a la sociedad desde mi perfil profesional un modelo de atención innovador, diferenciado en atención en salud mental incluyendo a las víctimas del conflicto armado en una atención con enfoque diferencial.

La situación de conflicto armado interno que sufre el departamento conlleva a la vulneración de derechos fundamentales, derechos humanos y al derecho internacional humanitario por más de 60 años, causando daños individuales, familiares y colectivos, también incluyendo a las memorias étnicas donde el estado tiene las funciones de reparar teniendo en cuenta la ley 1448 del 2011 que regula lo concerniente a la ayuda humanitaria, atención y asistencia, reparación de las víctimas (Congreso de la República de Colombia, 2011). La estrategia de este modelo de atención está asociado al Programa de atención Psicosocial y de Salud Integral a víctimas (Papsivi) que se llevara a cabo en este proyecto abarcara todas las afectaciones psicosociales y biológicas, individual, familiar y colectivo, articulado con el Sistema General de Seguridad Social en Salud, apoyados en los entes territoriales e instituciones nacionales que permitan mitigar la situación de salud mental y mejorar la calidad de vida de las familias Chocoanas. Lo anterior permite identificar la necesidad prioritaria de ofertar un servicio en salud mental integral, orientado a la rehabilitación física y mental, atención psicosocial y reparación a las víctimas teniendo en cuenta la ley 1448 del 2011.

En el ámbito profesional, como Enfermera, el interés versó en conocer el contexto social y biológico como variables independientes de las condiciones principales que se desarrollan en la sociedad en general.

La metodología empleada es la descripción de un plan de negocios en salud mental, en la ciudad de Quibdó, donde establecimos primero la cantidad de personas afectadas por el conflicto armado, después analizar el perfil epidemiológico del Departamento del Chocó para ubicar las cifras del estado de salud mental de la región, desde allí diseñar a partir de una cascada de pacientes, el análisis de competencia en varios aspectos como: el precio de

los servicios ofertados, análisis financiero, la capacidad instalada, posterior se diseñó una matriz Dofa, análisis Pestle, a partir de la información arrojada formulo una estructura organizacional con base a la proyección de necesidades a satisfacer, hay algo relevante y es que en el sector salud es muy importante tener en cuenta el marco normativo como: el sistema único de habilitación. Una ventaja es estar en mi arte como profesional ya que realizo trabajo de campo que me permitió idear una propuesta de atención el modelo Papsivi, pero también agregando valor con algunas actividades tales son: la captación de población en la región, atención de urgencias 24 horas, atención oportuna en consulta especializada, hospitalización día, psicoterapia individual y colectiva e integrando a las nuevas tecnología como la inteligencia artificial y el análisis de datos para toma de las mejores decisiones.

El objetivo del modelo negocio es ofertar en la región un modelo de atención diferencial en el manejo de la salud mental tanto a las víctimas del conflicto armado como a la población con alteraciones mentales en el departamento del Chocó.

Este plan de negocios esta descrito de la siguiente manera: primero se encontrará con la plataforma estratégica, segundo el estudio de mercadeo con metodología de la cascada de pacientes, tercero se mostrara el análisis de la competencia, cuarto el diseño de modelo de atención a ofertar como valor agregado, quinto análisis financiero para la viabilidad del modelo de negocio, la estructura de precios, sexto la estructura organizacional , séptimo el análisis de la personalidad del cliente a atender en la institución

2. Concepto de negocio

Creación de un centro de atención integral en salud mental con énfasis en la población víctima de conflicto armado en la ciudad de Quibdó, Departamento del Chocó, que oferte servicios de salud mental a toda la población, lo cual se traduce en brindar atención médica asistencial a todas las personas que presenten alguna enfermedad mental o secuelas bio – psicosociales que afecten su salud integral, de igual forma llevar a cabo intervenciones de prevención en la salud mental con el fin de minimizar factores de riesgo y consolidar factores protectores que permanezcan a lo largo de las vidas de las personas.

Como valor agregado es un modelo de atención integral que no se oferta en la región que incluye: la captación de usuarios para el ingreso en la atención en el modelo Papsivi, desde los municipios, atención médica especializada oportuna, psicoterapia individual y colectiva, hospitalización día y larga estancia, integrando la nueva tecnología como la inteligencia artificial, el análisis de datos y la telesalud de forma transversal es decir desde la prevención hasta la rehabilitación incluyendo al reparación en salud mental.

3. Descripción de la idea de negocio

La idea de este modelo de negocio empresarial, surge a raíz de las diferentes problemáticas que se presentan en el Departamento del Chocó como: la ausencia de ofertas en la prestación de servicios de salud mental, desplazamientos por conflicto armado, la ola de violencia por la conformación de grupos al margen de la ley y bandas delincuenciales, el desempleo, el índice de pobreza, calidad y oferta educativa, que no permiten que las personas gocen de una salud mental sana, este modelo de negocios pretende resolver el

problema de oferta en los servicios de salud mental, garantizando la calidad en la atención, mejoramiento continuo, seguimiento en la atención y rehabilitación a las personas que presenten alteraciones mentales y / o secuelas bio – psicosociales.

Es importante mencionar que el departamento del Chocó cuenta con IPS como la Clínica BANTÚ, CEM e IPS Santa Sofía, que prestan servicios como: consulta externa, hospital día y Psicología, el Hospital San Francisco de Asís E.S.E. (única institución pública) presta los servicios de Medicina General y Hospitalización en una unidad de salud mental, según el Registro Especial de Prestadores de Servicios de Salud en su portafolio de servicios solo cuenta con 13 camas y 10 sillas disponibles en el área de salud mental (Ministerio de Salud y Protección Social, 2023b).

La idea de implementar este modelo de negocios empresarial, surge como atención a la necesidad de adoptar un enfoque asistencial, que tenga en cuenta el estado de salud mental de las personas víctimas de conflicto armado, que se encuentran en condición de vulnerabilidad y en general presenten alguna afectación mental, de igual forma pretende aplicar medidas para promover la salud mental y el bienestar de todos los afectados, así mitigar los problemas de salud mental presentes en las personas en riesgo y garantizar la cobertura en la atención en salud mental en el Departamento del Chocó, que oferte un modelo de atención adaptado al Programa de Atención Psicosocial y Salud Integral a Víctimas de Conflicto Armado (Papsivi).

Sera una Institución Prestadora de los Servicios de Salud, que ofertara los servicios de Urgencia, Hospitalización, consulta externa, hospital día, rehabilitación psicosocial, consulta por egreso, terapia ocupacional, contará con especialidades como psiquiatría, psicología, trabajo social, enfermería, terapia ocupacional y medicina general, la atención integral permitirá realizar un seguimiento continuo a las personas con secuelas

psicosociales - mentales que ayuden a la rehabilitación, prevención de la enfermedad y promuevan los buenos hábitos en salud. Preponiendo un modelo de atención centrado en la víctima del conflicto armado y el entorno de forma diferenciada.

3.1.Misión

La Institución Prestadora de Servicios de Salud Vital Center Colombia S.A.S “Mente Sana Vida Saludable para Todos” estará estructurada como institución prestadora de servicios de salud mental que brinde una atención integral e interdisciplinaria a la población víctima de conflicto armado y a todas las personas que presenten alteraciones mentales, de forma reparadora y ajustada a las necesidades de la región, contara con altos estándares de calidad e innovación, a través de un talento humano eficiente, garantizando los principios de calidez, investigación y atención segura.

3.2.Visión

Para el año 2028 será una institución referente para la población víctima de conflicto armado, a nivel regional y nacional, como una institución prestadora de servicio de salud mental con calidad, enfocada en la prevención y reparación por medio de la medicina especializada en salud mental, apoyado en la investigación clínica y la docencia; utilizando conocimientos técnicos y científicos de avanzada, siendo responsable socialmente, contribuyendo así a mitigar los trastornos mentales que afectan a la población víctima del conflicto armado y en general del departamento del Chocó.

3.3.Objetivo General

Formular un proyecto que permita la creación de una Institución Prestadora de Servicios de Salud, en el Departamento del Chocó, Capital Quibdó, que brinde una atención integral en salud mental y satisfaga las necesidades de la población víctima del conflicto armado y de las personas que presenten alguna alteración mental.

3.3.1. *Objetivos específicos*

- Proponer un modelo de atención en salud mental de forma integral, con calidad, para la población víctima del conflicto armado en el Departamento del Chocó, enfocada en la prevención, reparación y rehabilitación, con un programa de seguridad del paciente óptimo y con responsabilidad social.
- Identificar cuáles son los principales trastornos mentales que están afectando a la población del Departamento del Chocó.

3.4. Política de calidad

Ser comprometidos con la seguridad del paciente y la atención en salud mental integral con calidad que garantice la satisfacción de las necesidades de la población del Chocó, brindando un servicio seguro y confiable, que cuente con un talento humano idóneo, competente y con profesionales en salud mental, usando un modelo de atención basado en la innovación, tecnología y evidencia científica.

3.5. Valores

Honestidad, integridad, innovación, calidad, trabajo en equipo, responsabilidad social, puntualidad y competitividad.

3.6. Mercado objetivo

- ✓ Víctimas del conflicto armado (RUV)
- ✓ Atención a particulares
- ✓ Estado
- ✓ Entidades promotoras de salud (EPS)
- ✓ Régimen especial (FFMM, Magisterio y Policía)

3.7. Descripción de la industria o el sector

3.7.1. Sector salud

Está constituida en el marco de la seguridad social según el artículo 48 de la Constitución Política (1991), la ley que estructura el sistema de salud es la Ley 100 del año 1993 donde se establece los principios del sistema y a su vez el funcionamiento del modelo de aseguramiento en salud donde hay dos tipo de gestión el financiero y el de salud (Congreso de la República de Colombia, 1993).

Para el año 2006 nace el sistema obligatorio de calidad del sistema de seguridad social en salud con cuatro grandes componentes: El sistema único de habilitación conformado a su vez por 7 estándares donde es la línea base para que cualquier institución prestadora de salud pueda funcionar y es de carácter obligatorio, está el sistema único de

acreditación que son estándares de alta calidad y es voluntario por parte de las instituciones prestadores de servicios de salud de calidad que se deben reportar obligatoriamente por parte de las Instituciones Prestadoras de Servicios de Salud, (IPS), Entidad Promotora de Salud (EPS) de forma trimestral.

los actores de salud son el ministerio de salud, superintendencia de salud, secretarías departamentales de salud, secretaria municipales de salud o direcciones locales de salud, las Instituciones Prestadoras de Servicios de Salud, (IPS), Entidad Promotora de Salud (EPS), aseguradoras, Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA), laboratorios farmacéuticos, talento humano en salud, empresas de servicios públicos que realizan actividad de recolección de residuos hospitalarios, empresas de sistemas de información para historia clínicas electrónicas (Ministerio de Salud y Protección Social, s. f.).

4. Portafolio de productos y/o servicios

El centro de atención integral en salud mental brindara los servicios de Urgencias, Hospitalización, consulta externa, hospitalización día, rehabilitación psicosocial y además contara con especialidades como psiquiatría, psicología, trabajo social, enfermería, terapia ocupacional y medicina general, la atención integral permitirá realizar un seguimiento continuo a las personas con secuelas psicosociales - mentales que ayuden a la rehabilitación, prevención de la enfermedad y promuevan la salud mental.

1. Servicio de Urgencia:

Las urgencias médicas refieren a una situación en donde se requiere asistencia médica en un lapso reducido de tiempo, pero este no implica riesgo en la vida de los que la involucra ni genera peligro en la evolución de su afección. (Euroinnova, 2023b, párr. 3).

2. Urgencia:

Es la alteración de la integridad física y/o mental de una persona, causada por un trauma o por una enfermedad de cualquier etiología que genere una demanda de atención médica inmediata y efectiva tendiente a disminuir los riesgos de invalidez y muerte (Presidencia de la Republica de Colombia, 1992, art. 3).

3. Servicio de Hospitalización:

En un centro de salud integral, la planta de hospitalización es el espacio natural de los cuidados de enfermería que se aplican por turnos las 24 horas del día., este servicio presta atención médica continuada, de tratamiento estructurado y múltiple, también implica la integración de distintas actividades terapéuticas, trabajo en equipo de varios especialistas en pacientes con patologías que requieren cuidados diarios y directos (Euroinnova, 2023a, párr. 3).

4. Consulta Externa:

Por definición, las Consultas Externas se refieren a aquellos actos médicos realizados de forma ambulatoria en un local adaptado para ello para el diagnóstico, tratamiento o seguimiento de un paciente con base a la

anamnesis, historia clínica y la exploración física (Hospital Juan Cardona, 2017, párr. 1).

5. Medicina General:

La medicina general es una rama de la medicina que no requiere especialización y trata un espectro muy amplio y variado de patologías. Su función es fundamental, ya que se centra, entre otras cosas, en la prevención de enfermedades y en garantizar un estado de salud general óptimo en los pacientes (Magnetosur, s. f., párr. 1).

6. Rehabilitación Psicosocial: “La rehabilitación psicosocial es un tipo terapia enfocada a las personas que sufren una enfermedad mental severa como esquizofrenia, psicosis” (Unir, 2020, párr. 2).

7. Hospital Día:

El hospital de día en psiquiatría es un recurso asistencial de tratamiento intensivo, y de tiempo limitado, de los trastornos mentales. Se trata de un dispositivo alternativo a la hospitalización psiquiátrica que propone al paciente un rol activo y participativo en su propio proceso de tratamiento (Vegué & Bosque, 2011, p. 1).

8. Psiquiatría:

La psiquiatría es una especialidad de la medicina que se ocupa de la prevención, evaluación, diagnóstico, tratamiento y rehabilitación de las personas con trastornos mentales, con el objetivos de restaurar la salud o de conseguir la máxima reintegración de la persona con la mejor calidad de vida posible (Psiquiatria, s. f., párr. 2)

9. Psicología Clínica:

La psicología clínica es la rama de la psicología relacionada con la evaluación y el tratamiento de la salud mental, comportamiento anormal y problemas psiquiátricos. Este campo integra la ciencia de la psicología con el tratamiento de los problemas humanos complejos (Universidad Católica San Pablo, 2023, párr. 1).

10. Enfermería: “La enfermería abarca el cuidado autónomo y colaborativo de personas de todas las edades, familias, grupos y comunidades, enfermos o sanos y en todos los entornos” (Organización Panamericana de Salud, 2023, párr. 5).

11. Farmacia:

Farmacia-Droguería. Que es el establecimiento dedicado a la elaboración y despacho de fórmulas magistrales; a la venta de estupefacientes, alcaloides, barbitúricos, oxióticos, corticoides y psicofármacos. A la venta de drogas oficinales, drogas genéricas, sustancias químicas, especialidades farmacéuticas, higiénicas, alimenticias y dietéticas; preparados farmacéuticos de venta libre; insecticidas, rodenticidas y similares; cosméticos y productos de tocador; drogas de uso veterinario; materiales de curación, útiles, enseres y aparatos auxiliares de la Medicina Veterinaria y de la Química Farmacéutica (Congreso de la República de Colombia, 1967, art. 1).

12. Terapia Ocupacional:

La Terapia Ocupacional (T.O) es, según la definición de la Organización Mundial de la Salud (OMS), «el conjunto de técnicas, métodos y actuaciones que, a través de actividades aplicadas con fines terapéuticos, previene y mantiene la salud, favorece la restauración de la función, suple los déficits

invalidantes y valora los supuestos re inserción posible del individuo en todos sus aspectos: laboral, mental, físico y social (Instituto de Rehabilitación Neurológica, 2012, párr. 1).

El Departamento del Chocó no cuenta con instituciones públicas y privadas que brinden una oferta en los servicios de salud mental integral, la implementación de este modelo de negocios está dirigido a ofertar diferentes servicios en salud mental de forma integral, que permita una atención con calidad, rehabilitación y seguimiento, esta propuesta será la única solución para mejorar la salud mental de las personas que presenten trastornos mentales y /o bio – psicosociales, especial mente a la población víctima de conflicto armado, contara con una amplia cobertura en los 30 municipios del Departamento del Chocó, a través del modelo Papsivi, que se aplicara con el equipo interdisciplinario (unidad móvil), la cual realizara la captación y caracterización de las personas con afectaciones mentales, atención en primeros auxilios psicosociales y remisión para atención en salud mental prioritaria.

La estructuración de este modelo de negocios contara con una capacidad instalada comprendida en el cuadro 1:

Tabla 1

Capacidad Instalada IPS VITAL CENTER COLOMBIA SAS "Mente Sana Vida Saludable para Todos"

Capacidad Instalada	SERVICIO	CANTIDAD
	CONSULTORIOS	5
	SALAS PARA PROCEDIMIENTOS	1
	CAMAS	22
	AUTOMOVILES EXTRAMURALES	1

Fuente: Elaboración propia.

5. Precio de producto o servicio

Las diferentes tarifas que vienen aplicando las Instituciones Prestadoras de Servicio de Salud en el departamento del Choco, se puede evidenciar que se está manejando tarifa (SOAT) Nacional menos el 10%, nuestra propuesta económica con la cual vamos a ofertar nuestros servicios, consiste en utilizar tarifas SOAT nacional para particulares y SOAT menos el 10% para la contratación con las diferentes entidades promotoras de salud, que hacen presencia en el territorio esto nos va permitir ofertar servicios con calidad y tener cobertura en todo el departamento, además con tiempos de atención oportunos por parte de nuestros profesionales, que permitan que las personas que vienen presentando algún tipo de trastorno mental pueda tener una recuperación efectiva con inclusión social.

Nuestra estrategia de precio va permitir llegar a todo tipo de población (subsidiado, contributivo, excepción, estado y particulares) con tarifas asequibles con el valor agregado que es un servicio con oportunidad y calidad, el cual tiene una finalidad que es la

recuperación efectiva de las familias víctimas del conflicto armado, esto nos va permitir obtener clientes potenciales y reales, además se contara con equipos e infraestructura de ultima, siendo nuestra cara de presentación en el Departamento del Chocó.

1. Licencias o permisos: Implementación del sistema único de habilitación según la resolución 3100 del 2019 con la modificación actual Resolución 544/2023, de los diferentes servicios de salud mental; cumplimiento de la norma de recolección de residuos hospitalarios, Plan de seguridad vial. Protección de datos de los usuarios incluyendo normatividad vigente sobre el manejo de la historia clínica.(Ministerio de Salud y Protección Social, 2023a).
2. Forma jurídica: Sociedad de acciones simplificadas S.A.S, esta se puede crear mediante documento privado, lo cual ahorra tiempo y dinero. La responsabilidad de sus socios se limita a sus aportes. La empresa puede beneficiarse de la limitación de la responsabilidad de sus socios, sin tener que tener la pesada estructura de una sociedad anónima.(Gloria Henao y Asociados, 2021, párr. 8).

El pago de capital puede diferirse hasta por dos años. Dando tiempo a los socios para obtener el capital necesario para el pago de las acciones. Además, se puede establecer las condiciones en que se realice el pago.

La IPS Vital Center Colombia S.A.S “Mente Sana Vida Saludable para Todos” estará compuesta por un capital Autorizado de \$ 2.539.991.770, los cuales deberán estar plasmados en los estatutos y registrados en cámara y comercio. Recursos que serán de gran aporte para desarrollar este proyecto de emprendimiento.

5.1. Margen de beneficio proyectado

Con la fijación de estas tarifas y en base a los costos estimados para el desarrollo del PAE, se pretende obtener un margen de beneficio del 33%, a partir de los 5 años de funcionamiento, cifra que nos va permitir cubrir nuestros gastos operacionales y financieros de la Institución Prestadora del Servicio de Salud y se observa detallado en los estados financieros de este proyecto.

La tabla 2 comprende el margen de beneficio del emprendimiento

Tabla 2

Margen de Beneficio

MARGEN DE BENEFICIO		
MB=(P-C)/P	3.159.824.976	2.121.172.680
33%		
P= INGRESOS	3.159.824.976	
C= COSTO DE PRESTACION DE SERVICIO	2.121.172.680	

Fuente: Elaboración propia

5.2. Fuentes de ingresos

El Centro de Atención Integral en Salud Mental Quibdó, de acuerdo con nuestro portafolio contará con servicios como: Psiquiatría, Psicología, Consulta de Urgencias, Sala de Hospitalización, Terapia ocupacional, Medicina General y Trabajo Social, los cuales serán nuestra fuente de ingresos para el sostenimiento del proyecto y su crecimiento, de acuerdo con la demanda potencial se estima que estos servicios tendrán la siguiente participación sobre los ingresos:

La figura 1 muestra los ingresos potenciales en cada uno de los servicios a ofertar en la IPS Vital Center Colombia S.A.S “Mente Sana Vida Saludable para Todos”

Figura 1

Ingresos potenciales y su participación por servicios.

	Numero de actividades realizadas						INGRESO MENSUAL	INGRESO ANUAL	PARTICIPACION SOBRE LOS INGRESOS
	EPS		PARTICULAR		SUBSIDIO A LA OFERTA (Gobernación)				
	CANTIDAD	VALOR TOTAL	CANTIDAD	VALOR TOTAL	CANTIDAD	VALOR TOTAL			
ATENCIÓN POR URGENCIAS	375	\$ 24.637.500	20	\$ 1.445.400	11	\$ 722.700	26.805.600	321.667.200	10%
INTERNACION DÍA EN SALA DE OBSERVACIÓN – HOSPITALIZACIÓN	200	\$ 46.000.000	55	\$ 19.250.000	7	\$ 1.610.000	66.860.000	802.320.000	25%
PSICOTERAPIA INDIVIDUAL POR PSICÓLOGO, SESIÓN	230	\$ 5.681.000	52	\$ 1.560.000	5	\$ 123.500	7.364.500	88.374.000	3%
TERAPIA OCUPACIONAL - HOSPITAL DÍA	250	\$ 70.000.000	50	\$ 17.500.000	3	\$ 840.000	88.340.000	1.060.080.000	33%
CONSULTA POR PSIQUIATRÍA	720	\$ 37.389.600	120	\$ 21.600.000	10	\$ 519.300	59.508.900	714.106.800	22%
CONSULTA POR TRABAJO SOCIAL	300	\$ 5.520.000	36	\$ 1.080.000	9	\$ 165.600	6.765.600	81.187.200	3%
CONSULTA POR ENFERMERÍA	300	\$ 11.100.000	36	\$ 1.800.000	4	\$ 148.000	13.048.000	156.576.000	5%
TOTAL		\$ 200.328.100		\$ 64.235.400		\$ 4.129.100	268.692.600	3.224.311.200	100%

Fuente: Elaboración propia

5.2.1. *Ingresos potenciales y su participación por servicios*

Se evidencia que el servicio que tendrá la segunda mayor participación sobre los ingresos es internación, con un 25%, ya que nuestro modelo de atención se basa en la prevención de enfermedades, el primer ítem de ingresos es terapia ocupacional – hospital día tiene una participación del 33%, puesto que nuestra entidad busca la rehabilitación e inclusión social de estas personas, con un 22% en los servicios de psiquiatría, en donde nuestra IPS brindara medicina especializada de calidad para evitar el deterioro de la salud mental de nuestros pacientes y una recuperación oportuna, atención inicial de urgencias con sus intervenciones tendrá una participación del 10%, siendo un apoyo para el servicio de psicología en todo lo que tiene que ver con la prevención y con una participación del 3%, teniendo en cuenta que nuestro modelo de atención busca prevenir y tratar enfermedades mentales de las personas.

5.3. Modelo de atención

El modelo de atención de esta propuesta de negocio será centrado en el paciente, con el uso de la tecnología tanto biomédico e inteligencia artificial, como complemento a la atención y un talento humano en constante aprendizaje, llegar a todos las áreas del Departamento del Chocó, mediante el modelo del Programa de atención psicosocial y salud integral a víctimas (Papsivi), terapia tanto individual como colectiva, seguimiento a partir de las alianzas estratégica con las empresas sociales del estado y líderes sociales de cada comunidad, dividido en 5 macro componentes establecidos en una ruta de atención.

La figura 2 comprende el paso a paso de la Ruta de Atención en la IPS Vital Center Colombia S.A.S.

Figura 2

Ruta de Servicios IPS VITAL CENTER COLOMBIA, SAS.



Fuente: Elaboración propia.

La ruta de atención en salud cuenta con 5 momentos:

- Promoción de hábitos saludables en salud mental y la gestión oportuna de las alertas en alteración en la salud mental tanto a nivel individual como colectiva, involucrando a la comunidad como entorno cuidador de cada individuo intervenido; este primer momento es el primer acercamiento con el usuario, a través de la unidad móvil se realizará la caracterización y primeros auxilios psicosociales de las personas víctimas de conflicto armado que presenten alguna alteración en su salud mental, también se realiza a través de la captación y remisión del equipo Papsivi, el usuario puede ser remitido por un promotor, líder o persona que haga parte de su comunidad, también a mediante las remisiones por entidades promotoras de salud e instituciones prestadoras de los servicios de salud y regímenes especiales y los particulares pueden ingresar a la instituciones prestadoras de los servicios de salud o ser captados por el personal profesional de la institución prestadora de los servicios de salud mental.
- El médico general será la puerta de entrada al modelo de atención, es un ente enriquecedor de datos sobre los pacientes con alteración mental que trabajara de la mano con enfermería y psiquiatra para desarrollar una atención oportuna y con humanismo. Se desarrollará políticas de aprendizaje organizacional para proveer una atención lo más óptima posible, es el segundo momento de la ruta de atención se refiere a la llegada del usuario a la instituciones prestadoras de los servicios de salud Vital Center Colombia SAS, este será recibido por el personal administrativo, enfermería y de salud, quienes valorarán la sintomatología del usuario y decidirán si ingresa por urgencias, hospitalización o consulta externa.

- Si el usuario ingresa al servicio de urgencias será atendido por profesionales en salud, médicos y enfermeras, psicólogos y por especialista en psiquiatría quien brindarán un tratamiento para la recuperación de este, si el usuario ingresa por hospitalización contará con los mismos servicios de urgencia y se le brindará atención por terapia ocupacional, en cuanto al área de psicología dentro del modelo de atención innovador tendrá dos actividades importantes: el de captación de usuarios a nivel comunidad y atención clínica y el desarrollo de terapias tanto individuales como colectivos, fomentando las acciones reparadoras en las víctimas de conflicto armado de la región y las personas que presenten alteraciones mentales.
- El usuario será rehabilitado, a través de terapia ocupacional y con tratamiento para hospital día, el modelo de atención está a la vanguardia de mitigar la estigmatización de los pacientes con alteración mental ya sea por el Programa de Atención Psicosocial y Salud Integral a Víctimas o enfermedad general desarrollando programa de rehabilitación centrado en el paciente y en su entorno con la colaboración también de la comunidad así poder reinsertar a las personas atendidas para que continúen de forma normal el proyecto de vida.
- Se realizará seguimiento al usuario vía telefónica y en su residencia según lo amerite el caso, contaremos con equipos ambulatorios para verificar el Estado de salud del usuario y la tolerancia al tratamiento, el seguimiento se realizará de forma multimodal, por ejemplo, una vez al paciente se le realice alta médica con tratamiento en casa, se hará un seguimiento telefónico, pero también de forma presencial, con el fin de brindarle acompañamiento en el proceso de su evolución, en un futuro poder implementar telesalud en las regiones apartadas y por último la

esperanza de poder adoptar la nueva tecnología como la inteligencia artificial para el seguimiento a la adherencia a los tratamientos tanto farmacológicos como no farmacológicos de los pacientes intervenidos.

5.4. Portafolio de clientes

El tipo de cliente y el modo de negocio estará definido de acuerdo con la siguiente estructura y sus diversas herramientas de segmentación:

5.4.1. Herramienta de segmentación *Strowman*

1. Nombre del segmento: Población víctima del conflicto armado censado por el estado y que puede tener o no una alteración en la salud mental; personas con alteraciones mentales o bio – psicosociales, caracterizado por la comunidad o equipo interdisciplinario (unidad móvil), pacientes remitidos por las entidades promotoras de salud y las Instituciones prestadoras de los servicios de salud y régimen especial, particulares que requieran de la atención.
2. Contexto: Servicios será utilizados de forma presencial tanto intramural como extramural
3. Definidores: Población 457.412 habitantes según el censo del El Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), para el año 2018 con corte al 6 de agosto de 2019 (DANE, 2019), una región con número importante en la morbi mortalidad en alteraciones mentales asociada a la violencia, problemas

socioeconómicos visibles, tasas altas de desempleo juvenil con un aumento en el consumo de sustancias psicoactivas, pobreza en casi toda la población.

4. Descriptores:

- Proceso de compra: Contratación por evento y por actividad realizada tanto de forma individual como colectiva.
- Privados y Públicos: Sería la segunda institución de servicios de salud privada en cuidados mental en la región.
- Título compra: Factura de servicios radicada y aceptada por el asegurador, particular y estado (ente territorial municipal, departamental y el ministerio de salud).

5. Compatibilidad.: Cumplir el sistema único de habilitación vigente, licencia de construcción de la infraestructura, compra de activos e inventarios como dotación biomédica, equipos de cómputo, camas, medicamentos e insumos dispositivos, automóvil para actividades extramurales, etc.

En la figura 3 se describen el tipo de clientes y el modelo de negocio:

Figura 3

Tipo de Cliente y Modelo de Negocio.

	Negocio a negocio (Asegurador)	Negocio a cliente (particular)	Negocio a gobierno (implemtnacion del modelo PAPSIVI)
Compra	Logico	Emocional	Logico
Costo	Mas costoso - requiere el proceso de toma de decision - ROI-	Menos costoso, es autosuficiente	Mas costoso - requiere el proceso de toma de decision - ROI-
Marketing	Servicio mas participativo, lo ideal la gestion del riesgo en salud debe ser compartido, la barrera es si todos los servicios quedan contratados por Evento para facilitar la contratacion entre las partes	Tratamiento medico multidisciplinario con un enfoque preventivo y reparador	Servicio mas participativo, equipo de servicios de salud colaborativo, trabajo de campo con la comunidad
	Modelo de atencion en salud mental con un enfoque preventivo, actualizado y adaptado a las necesidadesde la poblacion a atender Concordancia entre el manejo medico interdisciplinar y el perfil epidemiologico establecido por cada asegurador	Interaccion en pagina web, cuentas de redes sociales, alianza estrategica con los diferentes secotres productivos.	
Material de marketing	Ahorra costos en reingreso, estancias prolongadas no pertinentes, obtenre desenlaces clinicos optimos, seguimiento a la adherencia al tratamiento y a la rehabilitacion.	Enfoque del manejo diferenciado: profesionales de salud altamente calificados, ambiente natural y con enfasis en el componente funcional de cada persona	Publicidad esta de la mano de las relaciones publicas con los diferentes actores a nivel municipal, departamental y nacional Divulgacion en conjunto con las ESE y lideres sociales de cada comunidad

Fuente: (Kotler, 2007).

En la figura 4 se define la personalidad del cliente por su edad, el género, educación, posición, reportes, tipo de industria, localización estará definida por la estructura B2C.

Personalidad del cliente - growth wheel (growth wheel) – hacer impresiones (make print outs)

Figura 4

B2C Personalidad del cliente - growth wheel (growth wheel) – hacer impresiones (make print outs).

Elementos de la personalidad del cliente recurrente		Personalidad del Cliente, Sintiendo		Personalidad del Cliente, Andando	
Edad	> 0 años	Preocupaciones	Internarse, improductividad, carga para la familia	Dirección	Circular
Género	Masculino, Femenino y otros	Intereses	Lograr un estado de salud mental controlado	Cambios	Labilidad emocional y de estructura de los pensamientos
Etnia	Afrodescendientes e indígenas	Preferencias	Instituciones de salud cercanas a la residencia del núcleo familiar y el entorno social	Oportunidades	Controlar la enfermedad de base
Posición	Sin o con una alguna preparación académica				
Reporta a	Médico tratante				
Industria	Salud				
Locación	Quibdó				
Personalidad del Cliente, Pensando		Personalidad del Cliente, Haciendo			
Ídeas	Distorsionadas por alteración bioquímica en el cerebro	Responsabilidad	Desapercibidas o se asumen con mucha intensidad		
Suposiciones	Estigmatizadas por el contexto social	Proyectos	Productivos, sentimentales y artísticos		
Opinión	Validas o a veces sesgadas de acuerdo a la presencia o no de síntomas de la enfermedad mental de base	Actividades	Ocio, laborales y/o deportivos		

Fuente: Elaboración propia.

La situación de la personalidad de los diferentes clientes actuales está determinada por una serie de características asociadas a la personalidad de los individuos que necesitan determinada atención de acuerdo con sus posibilidades y prioridades de atención. La categorización se realiza de acuerdo con los retos, las necesidades, las circunstancias, el entorno, y otras categorías de análisis.

En la figura 5 se describe la personalidad de los clientes:

Figura 5

Personalidad de Clientes Actuales.

RETOS	NECESIDADES	CIRCUNSTANCIAS	ENTORNO	OTROS
Lograr controlar la enfermedad mental, superar la adicción a sustancias psicoactivas y ser reparados por el estado desde la perspectiva psicosocial.	<ul style="list-style-type: none"> • Afrontar de manera efectiva la alteración mental. • Lograr superar la adicción a sustancias psicoactivas. • Acompañamiento por parte del estado en la reparación psicosocial a víctimas del conflicto armado. 	<ul style="list-style-type: none"> • Problemas en los determinantes de la salud: biológico, social y psicológico. • Problemas socio económicos en la región. • Nuevas pautas de crianza, afrontamiento o ineficaz de las coyunturas apremiantes. • Familias disfuncionales con tendencia al aumento. • Conflicto armado en el país. 	<ul style="list-style-type: none"> • Hay mayor uso de la tecnología. • Disminuir la asimetría de la información entre médico – paciente • Nuevas presentaciones de alucinógenos • Modelos de atención en salud centrado no solo en el enfermo si no en el entorno. 	<ul style="list-style-type: none"> • Hay un mayor énfasis en a las experiencias que en los bienes materiales.

Fuente: Elaboración propia.

6. Posicionamiento en el mercado

En nuestro modelo de negocio tendremos las siguientes estrategias de posicionamiento:

- Estableceremos una conexión emocional con usuarios finales y clientes: A través del modelo atención que está centrado en el paciente y el entorno, existirá un relacionamiento transparente, directo y empático, el lema será que nuestros clientes y usuarios serán bien atendidos para finalmente fidelizar los pacientes.

- b. Reforzaremos las cualidades diferenciadoras del modelo negocio: Modelo de atención dinámico e innovador, con el talento humano actualizado, constantemente diseñando ideas sobre el mejoramiento en la atención de nuestros clientes a nivel de salud mental, mitigar en algo la complejidad del estado de salud mental de la sociedad chocoana, el objetivo prioritario es siempre ser oportunos y establecer un trato con humanismo.
- c. La idea principal del modelo de negocio es Crear valor: El valor agregado es ofrecer un modelo de atención integral, el punto de partida es el usuario captado en los diferentes municipios que este en el registro de víctimas del conflicto armado y se remite para ingresar al programa de Programa de atención psicosocial y salud integral a víctimas, pero además está el usuario que asiste a urgencia. O consulta externa donde será atendido por un médico general entrenado para definir conducta de hospitalización, también se estructura un programa de prevención cuando exista riesgo o factores contribuyente en individuos sanos que puedan presentar alteración mental, también la infraestructura física estará basado en un ambiente de “campo”, relajación, con programa de terapia ocupacional tanto individual como colectivo integrando el entorno de cada paciente, se dispondrá de áreas para hospitalización día es decir paciente e ingresa a las 07 am y se le da ingreso a las 7 pm en donde podrá estar con la familia y demás pacientes, también como propuesta de valor es establecer un club de pacientes para realizar actividades ocupacionales complementarias y así fomentar la reparación y re socialización de los pacientes, por último esta incorporada la tecnología desde la asignación de la cita, historia clínica apoyado en start up colombianas, telesalud para caso donde hay dificultades

para la movilización de los pacientes por las diferentes causas, y seguimiento y actividades de prevención con el uso de inteligencia artificial.

- d. Personificaremos la marca: usaremos el pensamiento de diseño para crear una marca de empresa singular genuina que será recordada por todos los usuarios finales y clientes que tendrán contacto directo e indirecto con nuestro modelo de negocio.

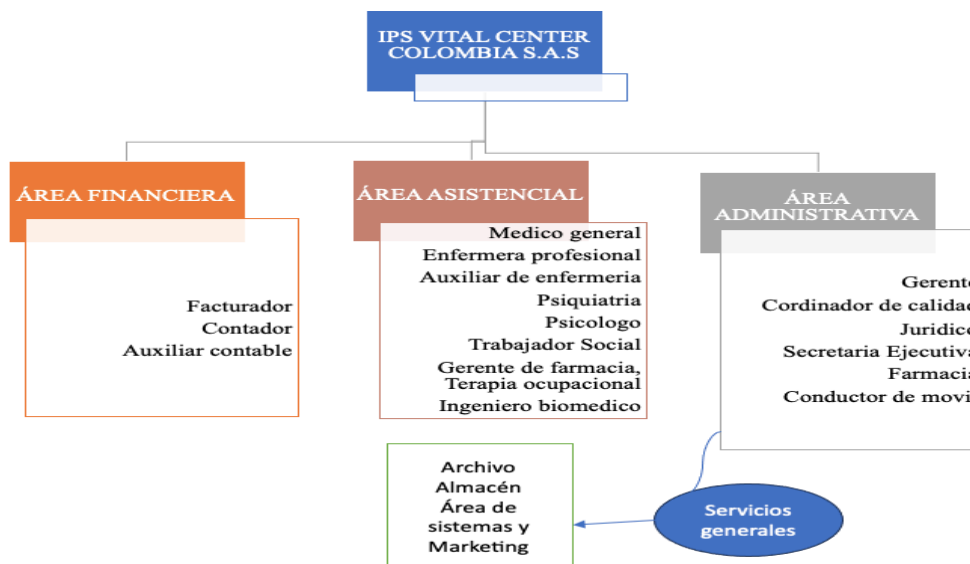
7. Descripción de los elementos organizacionales del emprendimiento

7.1. Propiedad y junta directiva (estructura organizacional)

En la figura 6 se evidencia como será el modelo de negocio de este emprendimiento:

Figura 6

Organigrama del modelo de negocio.



Nota: Tipo de organización: Formal Estructura organización: tipo de organigrama:

Funcional. **Fuente:** Elaboración propia

La junta directiva estará conformada por 5 delegados del sector privado y serán escogidos a través de instituciones como la cámara de comercio, Universidad Tecnológica del Chocó y el clúster de salud de la ciudad.

La IPS Vital Center Colombia SAS tendrá una dirección administrativa a su vez tendrá como asesor externo el profesional de control interno, jerárquicamente tres grandes apoyos que será la coordinación asistencial y este cargo de todos los procesos de salud, coordinación operativa que esta cargo de todos los procesos administrativos asociados a los asistencial y la coordinación financiero que está a cargo d ellos proceso contables, la facturación de servicios, la recuperación de cartera y el control de activos fijos.

Tipo de empresa (unipersonal, sociedad o corporación, u otro): Sociedad de acciones.

La IPS contara con diferentes áreas de servicio como:

1. **Área administrativa:** Se contratará un grupo administrativo que ayude a mantener y sostener nuestra IPS, entre ellos un Gerente general, quien estará a cargo del área administrativa, asistencial y financiera, donde cada una de las áreas antes descritas cumplen unas funciones específicas dentro de la organización.
2. **Área asistencial:** Es la base sobre la que se sustenta el resto de las actividades de la IPS en lo referente a salud, además este un espacio donde se ofrece información sobre las actividades asistenciales más frecuentes, así como datos demográficos del área. Dicha área estará a cargo de un Coordinador Médico, el cual tendrá a cargo a todo el equipo de profesionales de la salud que desarrollan labores al interior de la IPS.
3. **Área financiera:** esta área es la encargada de todo lo correspondiente al tema de las finanzas con la función de gestión y análisis de los recursos financieros (ingresos, gastos, inversión y financiación) para maximizar el valor de la empresa y

garantizar su estabilidad financiera a largo plazo. el personal que se dispone para esta es un profesional en contaduría Pública, el cual tendrá a su cargo un Auxiliar Contable.

El modelo de negocio es una empresa de servicios de salud orientada a la atención de la salud mental con énfasis en las víctimas del conflicto armado, serán inicialmente tres socios con igualdad de aporte en el capital semilla, la propiedad se divide en acciones por partes iguales cada uno con el 33.3 %.

8. Recursos humanos y/o empleados que requiere el emprendimiento

En la tabla 3 se encuentra la información en la Proyección de Recursos Humanos mínimo para iniciar operación.

Tabla 3

Proyección de Recursos Humanos mínimo para iniciar operación.

Vacante	Reclutamiento	Forma de pago	Horario	Métodos y requisitos de formación	Descripción de puesto
Psiquiatría	Bolsa de empleo virtual, Networking	Mensual - bancarizado	Lunes a viernes 8 am a 12 m y 2 pm - 6 pm y sábados 8 am – 12 m consulta externa Hospitalización y urgencias turno de 8 horas	Profesional de Medicina con especialización en Psiquiatría, formación en atención al consumidor de sustancias	Realizar valoración por Psiquiatría de acuerdo con el modelo de atención establecido por la organización, realizar la revista médica, participar de las jornadas extramurales, ayudar a

			Domingo a Domingo.	psicoactivas , PASIVI y atención a víctimas de la violencia sexual.	planificar las acciones diferenciadoras del modelo de atención determinado. Fomentar la investigación tecno científica.
Psicólogo	Bolsa de empleo virtual	Mensual – bancarizado	Lunes a viernes 8 am a 12 m y 2 pm - 6 pm y sábados 8 am – 12 m consulta externa	Profesional en psicología con certificación en PAPSIVI, atención al consumidor en sustancias psicoactivas	Realizar valoración por Psicología de acuerdo con el modelo de atención determinado por la organización, participar de las jornadas extramurales, ayudar a planificar las acciones diferenciadoras del modelo de atención determinado. Realizar terapias tanto individuales como colectivas, implementar el plan de seguimiento a los pacientes atendidos.

Enfermera	Bolsa de empleo virtual, Networking	Mensual – bancarizado	Lunes a viernes 8 am a 12 m y 2 pm - 6 pm consulta externa y en hospitalización turnos rotativos de 8 horas.	Especialista en salud mental o experiencia mayor a 2 años en unidades de salud mental, con certificación en PAPSIVI y víctima de violencia sexual	Realizar el Plante de atención de enfermería de acuerdo con el modelo de atención determinado por la organización, participar de las jornadas extramurales, ayudar a planificar las acciones diferenciadoras del modelo de atención determinado. Apoyar la implementación del plan de seguimiento a los pacientes atendidos.
Auxiliar de enfermería	Bolsa de empleo virtual	Mensual – bancarizado	hospitalización turnos rotativos de 6 y 12 horas.	Técnico auxiliar en enfermería con certificación en PAPSIVI y víctima de violencia sexual	Realizar actividades de apoyo al cuidado a los pacientes y usuarios de acuerdo con los grupos relacionados de diagnóstico y protocolos de atención adoptados institucionalmente, ser un apoyo a las diferentes tareas de ellos profesionales de enfermería.
Terapeuta ocupacional	Bolsa de empleo virtual	Mensual – bancarizado	Lunes a viernes 8 am a 12 m y 2 pm - 6 pm y	Terapeuta ocupacional con certificación	Realizar valoración y programar las acciones

			sábados 8 am – 12 m consulta externa y hospitalario.	n en PAPSIVI	terapéuticas por Terapia ocupacional de acuerdo con el modelo de atención determinado, participar de las jornadas extramurales, ayudar a planificar las acciones diferenciadoras del modelo de atención determinado. Liderar el programa de rehabilitación a los diferentes grupos relacionados de diagnósticos en la institución.
Asesor de calidad	Orden de prestación de servicios, Networking	Mensual – bancarizado	Lunes a viernes 8 am a 12 m y 2 pm - 6 pm	Profesional de ciencia de la salud con especialización en auditoría de la garantía de calidad	Realizar actividades de auditoría en varios frentes como: cuentas médicas, habilitación de servicios al manual normativo vigente, seguimiento e implementación del PAMEC y otras actividades en el marco del sistema de garantía de la calidad.
Ingeniero Biomé	Orden de prestación de	Mensual – bancarizado	Disponibilidad al llamado y	Tarjeta profesional vigente,	Encargado de tener al día las hojas de vida de

dico – Mante nimien to de infraes tructur a	servicio s		eventualmen te en tareas de habilitación.	ingeniero electrónico o biomédico, estar inscrito ante el INVIMA	los equipos biomédicos con soporte de mantenimiento preventivo de acuerdo al cronograma ´por año, capacitación anual sobre manejo de estos al personal asistencial, participar de los comités de adquisición de tecnología en salud. Estar pendiente de del acondicionamient o de la infraestructura de la IPS.
Regent e de Farma cia	Bolsa de empleo virtual	Mensual – bancariza do	Domingo a domingo turno rotativo de 8 horas solo diurno	Profesional en regencia en farmacia, Rethus	Responsable del área farmacéutica, tener inventarios al día, semaforizaciones, reporte de fármaco y tecnovigilancia en conjunta con el área biomédica, estar pendiente de las condiciones de almacenamiento de los insumos médico quirúrgico, despacho de medicamentos al servicio y de las devoluciones de estos a los diferentes proveedores.

Oficios varios	Orden prestación de servicios	Mensual – bancarizado	Domingo a domingo turno rotativo de 12 horas solo diurno y algunas veces hasta las 8 pm depende del área y/o actividad delegada	Experiencia en oficios varios y certificación en medidas de bioseguridad	Limpieza de todas las áreas de la IPS, según manual de bioseguridad, asistencia al servicio de cafetería para empleados y despensa de alimentos los pacientes.
Vigilancia	Outsourcing	Mensual – bancarizado	hospitalización turnos rotativos de 6 y 12 horas.	Entrenamiento en Enfoque hospitalario y pacientes agitados	Vigilancia de las cosas comunes de la IPS estar en contacto con el proveedor de alarmas, tener contacto esporádicamente con la policía nacional, control de la visita familiar.
Ingeniería de sistemas	Bolsa de empleo virtual	Mensual – bancarizado	A necesidad de la dinámica de la IPS	Competencia en software médico, página web y redes sociales	Encargado de la gestión en tecnología y transformación digital de la IPS. Implementación del programa de seguimiento con nuevas tecnologías como la IA.
Contador/Factor	Bolsa de empleo virtual, Networ kin	Mensual – bancarizado	Lunes a viernes 8 am a 12 m y 2 pm - 6 pm y sábados 8 am – 12 m	Experiencia en facturación electrónica y cuentas medicas	Líder del área de finanzas y contabilidad, facturación de cuentas médicas y tesorería. Estar pendiente de los movimientos tributarios de la institución,

					conciliación de cartera con los diferentes clientes, procesos de apalancamientos financiero.
Gerente	Socio fundador	Mensual – bancarizado	Lunes a viernes 8 am a 12 m y 2 pm - 6 pm	Socio fundador del modelo de negocio	Liderar las acciones que orientan a la organización, tomar la iniciativa de la planeación estratégica de forma participativa, guiar la implementación y ejecución de la estrategia y tomar las decisiones de acuerdo la evaluación de la plataforma estratégica. Fomentar la innovación al nivel interno de la organización. Realizar seguimiento al tablero de control de indicadores críticos para la organización y tomar las decisiones claves de la organización.

Fuente: Elaboración propia

9. Descripción de socios y/o alianzas que requieres el emprendimiento

Existe una pobre competencia entre prestadores de servicios de salud: ya que solo existe dos competidores uno público y otro privado, pero ninguno con atención en las zonas dispersas que incluyen el componente de salud mental y apoyo al programa del Papsivi, los servicios ofertados y habilitados son: consulta especializada, terapia individual y colectiva, internación adulto-mediana complejidad salud mental y servicios hospitalario día y permanente y no hospitalarios para atención al consumidor de sustancias psicoactivas, atención domiciliaria por trabajo social. Por otro lado, la competencia se da entre instituciones semejantes y con las de mayor complejidad solo se compete en el área de salud mental.

Afiliados a las aseguradoras tanto del régimen contributivo, subsidiado, particulares y régimen especial como Policía Nacional y Ejército Nacional, en el componente de salud mental y rehabilitación del consumidor de sustancias psicoactivas, pero también va dirigido a particulares, y en otra proporción al estado para la atención de víctimas del conflicto armado Programa de atención psicosocial y salud integral a víctimas (Papsivi) independiente de su afiliación al sistema de seguridad social en salud.

La distribución básicamente se hará con presencia en la sede de la IPS, y de forma de trabajo en campo con campañas de atención psicosocial a través de equipos móviles equipado con un equipo multidisciplinar desplazado en el automóvil extramural allí se realizará actividades de captación y referenciación de usuarios a la sede principal.

Establecer modelos de atención en salud mental diferenciados, para cada mercado objetivo: víctimas del conflicto armado con enfoque centrado en la persona orientado a la

reparación de su salud mental, pacientes con alteración mental y adictos al consumo de sustancias psicoactivas centrado en el paciente incluyendo al entorno familiar y social, creando una comunidad de apoyo. Seguimientos más efectivos a los pacientes usando las nuevas tecnologías como la inteligencia artificial, además en una segunda fase integrar al modelo de atención Telesalud como estrategia de crecimiento.

En la figura 7 se describen los socios claves, la relación con los clientes, propuesta de valor, recursos y actividades claves, los canales y el segmento del cliente de este modelo de negocios, a partir del modelo CANVAS:

Figura 7

Model Canvas, Centro Integral En Salud Mental Quibdó.

Socios Claves	Actividades Claves	Propuestas de Valor	Relación con Clientes	Segmento de Clientes
Instituciones prestadoras de los servicios de salud (IPS) Entidades Promotoras de salud (EPS) Instituciones de educación media y superior Unidad de víctimas de Conflicto Armado. Competidores: Nueva Ese Hospital Departamental Fundación Santa Sofia Bantú Clínica De Salud Mental Centro Especializado De Medicina Proveedores: Distribuidora De Medicamentos Centro De Salud Mental Bodega Duarquint Antioquia Mix Supplier Farmaceres Farmaceutica Internacional De Alto Costo Baxter Distrimedics Districlinic	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Prestación de servicios en salud mental. ✓ Unidades móviles ✓ Telemedicina ✓ Página web ✓ Redes sociales 	Atención integral en salud mental a población víctima de conflicto armado y personas con trastornos mentales.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Unidad móvil ✓ Psicología ✓ Psiquiatría ✓ Terapia Ocupacional ✓ Medicina general ✓ Trabajo Social ✓ Página web ✓ Telemedicina ✓ Redes sociales 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Víctimas del conflicto armado (RUV) ✓ Atención a particulares ✓ Subsidio a la oferta ✓ Entidades promotoras de salud (EPS) ✓ Régimen especial (FFMM, Magisterio y Policía)
	Recursos Claves <ul style="list-style-type: none"> ✓ Talento Humano ✓ Centro de atención ✓ Unidades móviles ✓ Página web ✓ Redes sociales 		Canales <ul style="list-style-type: none"> ✓ Redes sociales ✓ Página web ✓ Telemedicina ✓ Unidades móviles ✓ Centro de atención 	

Fuente: Elaboración propia.

10. Procesos de negocio

La figura 8 comprende describe el equipo que se utilizara en este emprendimiento y los costos de lo que se vende:

Figura 8

Gastos Y Costos Del Perfil Asistencial, IPS Vital Center Colombia S.A.S.

PROYECCION DE COSTOS Y GASTOS MENSUALES				
PERFIL	TIPO DE CONTRATACIÓN	CANTIDAD	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
PERFIL ASISTENCIAL				
MEDICO GENERAL	CONTRATO A TERMINO FIJO	3	4.200.000	151.200.000
ENFERMERA PROFESIONAL	CONTRATO A TERMINO FIJO	5	3.000.000	180.000.000
AUXILIAR DE ENFERMERIA	CONTRATO A TERMINO FIJO	8	1.300.000	124.800.000
PSIQUIATRA	PRESTACION DE SERVICIO	2	17.852.670	428.464.080
PSICOLOGO	CONTRATO A TERMINO FIJO	3	2.800.000	100.800.000
TRABAJADOR SOCIAL	CONTRATO A TERMINO FIJO	2	2.500.000	60.000.000
REGENTE DE FARMACIA	CONTRATO A TERMINO FIJO	1	1.300.000	15.600.000
TERAPEUTA OCUPACIONAL	CONTRATO A TERMINO FIJO	1	2.800.000	33.600.000
ING BIOMEDICO	PRESTACION DE SERVICIO	1	1.800.000	21.600.000
TOTAL ASISTENCIALES		26	37.552.670	1.116.064.080
FACTOR PRESTACIONAL ASISTENCIAL			7.271.067	268.198.200
TOTAL NOMINA ASISTENCIAL			44.823.737	1.384.262.280

Fuente: Elaboración propia

La figura 9 comprende la nómina administrativa mensual y anual del emprendimiento:

Figura 9

Gastos Y Costos Del Perfil Administrativo, IPS Vital Center Colombia

PERFIL ADMINISTRATIVO				
FACTURADOR	CONTRATO A TERMINO FIJO	1	1.400.000	16.800.000
GERENTE	CONTRATO A TERMINO FIJO	1	4.500.000	54.000.000
COORDINADOR DE CALIDAD	CONTRATO A TERMINO FIJO	1	3.000.000	36.000.000
CONTADOR	CONTRATO A TERMINO FIJO	1	3.000.000	36.000.000
JURIDICO	CONTRATO A TERMINO FIJO	1	3.000.000	36.000.000
SECRETARIA EJECUTIVA	CONTRATO A TERMINO FIJO	1	1.350.000	16.200.000
CONDUCTOR DE MOVIL	CONTRATO A TERMINO FIJO	1	1.350.000	48.600.000
TOTAL ADMINISTRATIVOS		7	17.600.000	243.600.000
FACTOR PRESTACIONAL ADMINISTRATIVOS			7.087.520	98.097.720
TOTAL NOMINA ADMINISTRATIVA			24.687.520	341.697.720
TOTAL NOMINA			69.511.257	1.725.960.000

Fuente: Elaboración propia

La figura 10 describen los gastos por servicios de cada perfil del emprendimiento:

Figura 10

Gastos Del Perfil Gastos por Servicio, IPS Vital Center Colombia S.A.S.

GASTOS POR SERVICIOS				
VIGILANCIA		3	1.500.000	54.000.000
ENERGIA		1	1.200.000	14.400.000
TELEFONO E INTERNET		1	600.000	7.200.000
ACUEDUCTO Y ALCANTARILLADO		1	500.000	6.000.000
RECOLECCION DE RESIDUOS HOSPITALARIOS		1	1.256.000	15.072.000
VIATICOS		4	200.000	9.600.000
MANTENIMIENTO MOVIL		1	300.000	3.600.000
MANTENIMIENTO EQUIPOS DE COMPUTO		2	100.000	2.400.000
PAPELERIA		1	1.500.000	18.000.000
CAFETERIA		1	500.000	6.000.000
ASESOR EN MARKETING DIGITAL		1	1.300.000	15.600.000
IMPLEMENTOS DE ASEO		1	1.000.000	12.000.000
TOTAL			9.956.000	163.872.000
			CONSUMO AREA ASISTENCIAL	114.710.400
			CONSUMO AREA ADMON	49.161.600

Fuente: Elaboración propia

La figura 11 comprende los costos de prestación de servicios del emprendimiento:

Figura 11

Costos de Prestación de Servicios, IPS Vital Center Colombia S.A.S.

COSTO DE PRESTACION DE SERVICIOS			
ALIMENTACION PACIENTES	610	15.000	109.800.000
MEDICAMENTOS E INSUMOS MEDICOS	12	42.700.000	512.400.000
TOTAL COSTOS DE PRESTACION DE SERVICIOS		42.715.000	622.200.000
TOTAL COSTOS, GASTOS Y NOMINA		122.182.257	2.512.032.000

Fuente: Elaboración propia

11. Aspectos legales a considerar para la puesta en marcha del emprendimiento

La S.A.S corresponde a las siglas de la Sociedad por Acciones Simplificada, que es una sociedad de capital que tiene similitudes a una sociedad anónima sin ser una sociedad anónima.

La Sociedad por Acciones Simplificadas (S.A.S) fue creada por medio de la Ley 1258 de 2008.

¿Cómo se constituye una Sociedad por Acciones Simplificadas (S.A.S)?

La sociedad por acciones simplificadas (S.A.S) puede constituirse por una o varias personas, mediante la suscripción de cualquiera de los siguientes documentos:

1. Documento privado, autenticado, reconocido o con presentación personal por sus signatarios (artículo 5° Ley 1258 de 2008 y artículo 40 Código de Comercio).
2. Escritura pública de constitución, cuando hay aporte de inmuebles, o cuando los accionistas lo consideren de utilidad.

Cualquiera que sea el documento escogido debe contener los siguientes requisitos:

- ✓ Nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas: (ciudad o municipio).
- ✓ Razón social: seguida de las palabras Sociedad por Acciones Simplificada o SAS.
- ✓ Domicilio principal: ciudad o municipio elegido para desarrollar la actividad de la sociedad. Si en el acto de constitución se establecen sucursales se debe indicar el municipio donde estarán ubicadas.
- ✓ Término de duración: La S.A.S podrá tener término de duración indefinido. En todo caso, en ausencia de estipulación contractual el término de duración será indefinido.
- ✓ Enunciación de actividades principales: este tipo societario permite establecer un objeto indeterminado. En todo caso, si nada se dice en los estatutos, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.
- ✓ Capital autorizado, suscrito y pagado: se debe expresar el capital que se aporta y la forma en que éste estará distribuido.
- ✓ El capital, se pagará en los plazos establecidos en los estatutos. Este plazo no podrá exceder el término de dos (2) años.

- ✓ Forma de administración: establecer en forma clara y precisa la forma de administración de los negocios sociales, con indicación de las atribuciones y facultades de los representantes legales y administradores.
- ✓ Nombre, identificación y facultades de los administradores. Se debe designar por lo menos un Representante Legal.
- ✓ Nombramientos: Se debe indicar el nombre, apellidos e identificación de los representantes legales, miembros de junta directiva. (Cámara de Comercio de Bogotá,2016).

12. Descripción de las operaciones requeridas por el emprendimiento

12.1. Instalaciones que requiere el emprendimiento

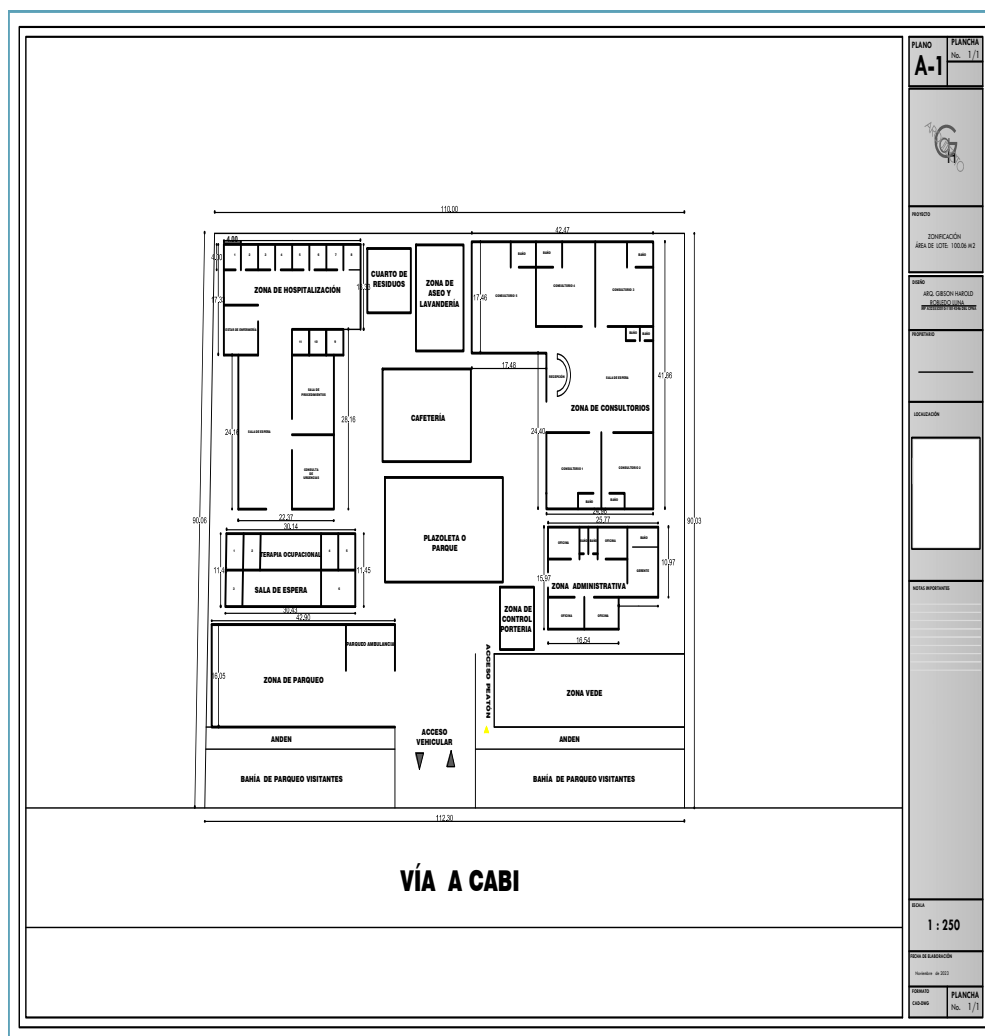
El modelo de negocio quedará ubicado en el sector de El Cabi – Chocó, en un lote de 30.000 metros cuadrados de los cuales se iniciará una primera fase de construcción en un área 10.000 metros cuadrados.

La ubicación geografía se concentra en la capital del departamento, por eso la intención de llevar el talento humano en salud a los demás municipios del departamento.

Las figura 12 muestra el plano de la construcción de la IPS Vital Center Colombia S.A.S.

Figura 12

Plano IPS Vital Center Colombia S.A.S



Fuente: Elaboración propia.

Tipo de edificación de uso hospitalario, en un entorno campestre con muchas zonas verdes, estrato 3 (aplica industrial y/o comercial), hay cobertura de todos los servicios públicos esenciales, y es de fácil acceso por vía terrestre.

La figura 13 comprende el presupuesto de inversión del emprendimiento:

Figura 13

Presupuesto de inversión.

PRESUPUESTO DE INVERSION				
Item	Cantidad	Area	Valor unitario	Valor total
Lote en metros cuadrados	1	10.000	\$ 30.000	\$ 300.000.000
Infraestructura				
Contruccion de edificaciones	1	10.000	\$ 125.000	\$ 1.250.000.000
Automovil extrmaural	1	1	\$ 250.000.000	\$ 250.000.000
Software HC	1	1	\$ 27.000.000	\$ 27.000.000
Documentacion procesos prioritarios	1	1	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000
Dotacion equipos biomedicos				
Camas	22	22	\$ 4.100.000	\$ 90.200.000
Camilla	7	7	\$ 375.000	\$ 2.625.000
TECAR	1	1	\$ 130.000.000	\$ 130.000.000
Tensiómetro con fonendoscopio	6	6	\$ 270.000	\$ 1.620.000
Equipos de organos	6	6	\$ 1.400.000	\$ 8.400.000
Desfibrilador	1	1	\$ 28.800.000	\$ 28.800.000
bascula con tallimetro	6	6	\$ 900.000	\$ 5.400.000
Bombas de infusion	5	5	\$ 3.000.000	\$ 15.000.000
Electrocardiografo	1	1	\$ 4.200.000	\$ 4.200.000
carro de paro	1	1	\$ 2.050.000	\$ 2.050.000
Termohigrometro	1	1	\$ 150.000	\$ 150.000
Nevera pequeña	1	1	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
Aire acondicionado	1	1	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000
Dotacion mobiliario				
Computadores	15	15	\$ 2.000.000	\$ 30.000.000
Escritorios	14	14	\$ 250.000	\$ 3.500.000
Sillas	15	15	\$ 300.000	\$ 4.500.000
Matricula de servicios publicos	3	3	\$ 1.000.000	\$ 3.000.000
Matricula del automovil	1	1	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000
Marketing digital	1	1	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000
Total				\$ 2.173.445.000

Fuente: Elaboración propia

Análisis: El plan de inversión propuesto para este modelo de negocio es de un valor \$ 2.173.445.000 del cual se va \$1.833.000.000 en infraestructura para un 84% de la inversión en la primera fase del proyecto, el resto se va en el mobiliario y el trámite de licencias y permisos para entrar en funcionamiento.

13. Infraestructura tecnológica y de TIC requerida por el emprendimiento

Se necesitará un servidor local para la administración de la historia clínica electrónica y a la vez se debe proyectar la adquisición de una nube o host para el almacenamiento y custodia de la información asistencial.

Adquisición de un software de historia clínica electrónica estructurada hacia a la atención en salud mental.

Se diseñará una página web que integrará chat bot con API de inteligencia artificial para realizar inicialmente contacto con los usuarios y al final como herramienta de seguimiento a los usuarios.

Inicialmente se arrendará los equipos de cómputo por un año tanto para el área administrativa como asistencial.

En la estrategia de publicidad y mercadeo estará el fomento a el crecimiento en el manejo de las redes sociales más habituales como son: Facebook, whats app bussines, Instagram, YouTube y Tik Tok.

14. Descripción de los requerimientos de producción y distribución del emprendimiento

En cuanto a la gestión de inventarios: En el modelo de negocio hay varios tipos de inventarios, que son los siguientes:

Servicios farmacéuticos: Se divide en dos en almacenamiento en bodega y el otro en la farmacia allí se programar inventarios físicos semestralmente, mensualmente habrá control de inventarios a través de existencia en el software institucional la metodología será

los primeros en ingresar últimos en salir según la rotación de medicamentos y dispositivos médicos, este proceso se evaluar de forma mensual según consumo promedio y así efectuar la compra mensual de insumos y medicamentos.

El otro tipo de inventario van a hacer todos los demás activos físico como: mobiliarios, equipos biomédicos, automóvil de actividades extramurales entre otros estos se gestionará de acuerdo al estado de estos y de forma anual, estará a cargo del área financiera.

Con los proveedores se puede usar compra mensual ya sea por pagó inmediato a la entrega del pedido, además se gestionará un crédito al inicio de la implementación del modelo de negocio para insumos medico quirúrgicos que se pagara también de forma mensual.

Como este plan de negocio es de una empresa de servicios lo más relevante para la transformación de la atención son: los usuarios finales (pacientes), la adopción de la guías de práctica clínica en salud mental (todas las actividades de salud desarrolladas por el talento humanos en salud y la medición de los resultados o desenlaces clínico que se llevará acabo para la coordinación asistencial de forma anual. Para eso la IPS desarrollara en el curso del primer año un mapa de procesos y se implementara de acuerdo al crecimiento de la IPS Vital Center Colombia SAS.

15. Estrategias de financiación del emprendimiento

El modelo de emprendimiento de la IPS Vital Center Colombia S.A.S, tendrá unos gastos iniciales de \$ 2.539.991.770, el cual será financiado por tres inversores cada uno con \$ 846.663.923, equivalentes a un 33,3%. Los cuales están comprendidos en la figura 14:

Figura 14*Financiación del emprendimiento.*

CAPITAL DE TRABAJO	
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO PARA COSTOS Y GASTOS MENSUALES P	366.546.770
INVERSION EN ACTIVOS REQUERIDOS PARA PRESTAR EL SERVICIO	2.173.445.000
TOTAL APORTES SOCIALES	2.539.991.770

INVERSION INICIAL PARA EL EMPRENDIMIENTO	
Inversores	APORTES SOCIALES
Inversor 1	846.663.923
Inversor 2	846.663.923
Inversor 3	846.663.923
Total Inversión	2.539.991.770

Fuente: Elaboración propia**15.1. Plan financiero del emprendimiento**

La figura 15 comprende el total de nómina administrativa del emprendimiento:

Figura 15*Total de nómina administrativa, IPS Vital Center Colombia SAS.*

TOTAL NOMINA ADMINISTRATIVA	24.687.520	341.697.720
TOTAL NOMINA	69.511.257	1.725.960.000

Fuente: Elaboración Propia

La figura 16 comprende los gastos por servicios del emprendimiento:

Figura 16*Gastos Por Servicios, IPS Vital Center Colombia SAS.*

GASTOS POR SERVICIOS					
				VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
		TOTAL		9.956.000	163.872.000
				CONSUMO AREA ASISTENCIAL	114.710.400
				CONSUMO AREA ADMON	49.161.600

Fuente: Elaboración Propia

La figura 17 comprende los costos de prestación de servicios del emprendimiento:

Figura 17

Costos De Prestación De Servicios, IPS Vital Center Colombia SAS.

COSTO DE PRESTACION DE SERVICIOS				
ALIMENTACION PACIENTES		610	15.000	109.800.000
MEDICAMENTOS E INSUMOS MEDICOS		12	42.700.000	512.400.000
TOTAL COSTOS DE PRESTACION DE SERVICIOS			42.715.000	622.200.000
TOTAL COSTOS, GASTOS Y NOMINA			122.182.257	2.512.032.000

Fuente: Elaboración propia.

La figura 18 comprende la proyección de ingresos mensual y anual del emprendimiento:

Figura 18

Proyección de ingresos, IPS Vital Center Colombia SAS.

PROYECCION DE INGRESOS									
Numero de actividades realizadas							INGRESO MENSUAL	INGRESO ANUAL	PARTICIPACION SOBRE LOS INGRESOS
	EPS		PARTICULAR		SUBSIDIO A LA OFERTA				
	CANTIDAD	VALOR TOTAL	CANTIDAD	VALOR TOTAL	CANTIDAD	VALOR TOTAL			
ATENCIÓN POR URGENCIAS	375	\$ 24.637.500	20	\$ 1.445.400	11	\$ 722.700	26.805.600	321.667.200	10%
INTERNACION DÍA EN SALA DE OBSERVACIÓN - HOSPITALIZACIÓN	200	\$ 46.000.000	55	\$ 19.250.000	7	\$ 1.610.000	66.860.000	802.320.000	25%
PSICOTERAPIA INDIVIDUAL POR PSICÓLOGO, SESIÓN	230	\$ 5.681.000	52	\$ 1.560.000	5	\$ 123.500	7.364.500	88.374.000	3%
TERAPIA OCUPACIONAL - HOSPITAL DÍA	250	\$ 70.000.000	50	\$ 17.500.000	3	\$ 840.000	88.340.000	1.060.080.000	33%
CONSULTA POR PSICUIATRÍA	720	\$ 37.289.600	120	\$ 21.600.000	10	\$ 519.300	59.508.900	714.106.800	22%
CONSULTA POR TRABAJO SOCIAL	300	\$ 5.520.000	36	\$ 1.080.000	9	\$ 165.600	6.765.600	81.187.200	3%
CONSULTA POR ENFERMERIA	300	\$ 11.100.000	36	\$ 1.800.000	4	\$ 148.000	13.048.000	156.576.000	5%
TOTAL		\$ 200.328.100		\$ 64.235.400		\$ 4.129.100	268.692.600	3.224.311.200	100%

Fuente: Elaboración propia.

La IPS Vital Center Colombia S.A.S “Mente Sana Vida Saludable para todos”, contara con diferentes servicios para la atención en salud mental, para los usuarios de las entidades promotoras de salud, observamos un total de ingresos de \$200.328.100, en particulares \$64.235.400, subsidio a la oferta de \$4.129.100, obteniendo unos ingresos mensuales de \$268.692.600 y anuales de 3.224.311.200, con una participación del 100%.

La figura 19 comprende el estado de resultado integral financiero:

Figura 19

Estado de resultado integral, IPS Vital Center Colombia SAS.

VITAL CENTER COLOMBIA S.A.S										
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL										
NIT: XXX.XXX.XXX - X										
DE 1 DE ENERO A 31 DE DICIEMBRE DEL 202X										
"Cifras en Pesos Colombianos"										
DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
INGRESOS	3.199.824.976	3.396.548.530	3.651.066.825	3.924.527.871	4.210.540.417	4.534.579.403	4.874.294.977	5.239.468.909	5.631.983.855	6.053.913.313
OPERACIONALES	3.199.824.976	3.396.548.530	3.651.066.825	3.924.527.871	4.210.540.417	4.534.579.403	4.874.294.977	5.239.468.909	5.631.983.855	6.053.913.313
PRESTACION DE SERVICIOS DE SALUD	3.224.311.200	3.465.865.847	3.725.516.964	4.004.620.276	4.304.633.079	4.637.121.840	4.972.770.385	5.346.388.683	5.746.922.302	6.177.822.564
ATENCIÓN POR URGENCIAS	321.667.200	345.765.434	371.669.028	399.513.233	420.443.433	461.615.903	496.198.628	531.372.175	573.330.640	616.282.661
INTERNOCIÓN DIA EN SALA DE OBSERVACIÓN - HOSPITALIZACIÓN	802.320.000	862.427.140	927.037.307	996.487.851	1.071.141.400	1.151.387.743	1.237.645.875	1.330.366.178	1.430.032.778	1.537.166.066
PSICOTERAPIA INDIVIDUAL POR PSICOLOGO, SESIÓN	88.374.000	94.994.686	102.111.371	109.761.214	117.984.159	126.823.138	136.324.305	146.537.268	157.515.351	169.315.876
TERAPIA OCUPACIONAL - HOSPITAL DIA	1.080.080.000	1.139.497.660	1.224.865.026	1.316.627.831	1.415.265.200	1.521.292.151	1.635.262.288	1.757.770.688	1.889.457.008	2.031.008.829
CONSULTA POR PSIQUIATRÍA	714.106.800	767.605.301	825.111.732	886.926.352	953.371.918	1.024.795.364	1.101.569.617	1.184.095.541	1.272.804.032	1.368.158.267
CONSULTA POR TRABAJO SOCIAL	91.197.200	97.269.474	93.807.413	100.835.151	108.389.385	116.509.556	125.238.064	134.620.482	144.705.800	155.546.676
CONSULTA POR ENFERMERÍA	198.576.000	198.305.152	190.915.008	194.468.643	200.037.596	224.697.985	241.531.609	259.636.352	279.076.693	299.904.188
DEVOLUCIONES - CLOSAS	64.488.224	69.317.317	74.510.339	80.192.406	86.192.862	92.542.817	99.475.408	106.927.774	114.938.444	123.549.251
COSTO										
COSTO DE PRESTACION DE SERVICIO	2.121.172.680	2.280.083.867	2.450.900.150	2.634.513.419	2.831.882.383	3.044.037.571	3.272.086.719	3.517.220.549	3.780.718.989	4.063.957.853
COSTO DE PRESTACION DE SERVICIO	2.121.172.680	2.280.083.867	2.450.900.150	2.634.513.419	2.831.882.383	3.044.037.571	3.272.086.719	3.517.220.549	3.780.718.989	4.063.957.853
UTILIDAD BRUTA	1.038.652.296	1.116.464.664	1.200.166.475	1.290.014.452	1.386.658.034	1.490.541.832	1.602.208.258	1.722.248.360	1.851.264.867	1.989.955.459
GASTOS	390.859.320	420.141.197	451.616.775	485.450.399	521.816.725	560.911.644	602.933.275	648.103.026	696.656.744	748.847.945
GASTOS OPERACIONALES ADMINISTRACION DE ADMINISTRACION	390.859.320	420.141.197	451.616.775	485.450.399	521.816.725	560.911.644	602.933.275	648.103.026	696.656.744	748.847.945
UTILIDAD OPERACIONAL	647.792.976	696.323.466	748.489.699	804.564.053	864.839.310	929.630.188	999.274.983	1.074.137.334	1.154.608.122	1.241.107.514
INGRESOS	103.680	111.447	119.797	128.771	138.419	148.788	159.935	171.917	184.796	198.641
INGRESOS NO OPERACIONALES FINANCIEROS	103.680	111.447	119.797	128.771	138.419	148.788	159.935	171.917	184.796	198.641
GASTOS	5.080.773	5.461.408	5.870.558	6.310.361	6.783.112	7.291.280	7.837.518	8.424.679	9.055.828	9.734.260
NO OPERACIONALES FINANCIEROS	5.080.773	5.461.408	5.870.558	6.310.361	6.783.112	7.291.280	7.837.518	8.424.679	9.055.828	9.734.260
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	642.815.883	690.973.506	742.738.938	798.382.464	858.154.616	922.487.696	991.597.400	1.065.884.572	1.145.737.691	1.231.571.894
PROVISION DE IMPUESTO DE RENTA	224.985.559	241.840.727	259.958.628	279.433.862	300.368.116	322.870.694	347.059.090	373.059.600	401.007.982	431.050.163
RESERVA LEGAL	64.281.588	69.097.351	74.273.894	79.838.246	85.819.462	92.148.770	99.159.740	106.588.457	114.573.709	123.157.189
UTILIDAD NETA	353.548.736	380.035.428	408.506.416	439.110.355	472.007.039	507.368.233	545.378.570	586.236.514	630.155.400	677.364.542

Fuente: Elaboración Propia.

En el estado de resultado integral del emprendimiento por cada año observamos una proyección hasta los 10 años, donde en el primer año tendremos unos ingresos de \$ 3.224.311.200, en el segundo año los ingresos son de \$3.465.865.847, en el tercer año, \$3.725.516.964, en el cuarto año \$4.004.620.276, en el quinto año \$ 4.304.633.079, a los 6 años \$ 4.627.121.840 a los 7 años \$ 4.973.770.385, a los 8 años \$5.346.388.683, a los 9 años \$5.746.922.302 y a los 10 años tendremos unos ingresos totales de **\$6.177.462.564**.

Los costos de prestación del servicio en promedio durante los primeros 10 años corresponden al 67% de los ingresos por vigencia y los gastos de administración al 12%, representando el 79% de lo facturado.

La figura 20 comprende el estado de flujo de efectivo del emprendimiento:

Figura 20

Estado de flujo de efectivo.

VITAL CENTER COLOMBIA S.A.S										
ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO										
NIT: XXX.XXX.XXX - X										
A 31 DE DICIEMBRE DEL 20XX										
"Cifras en Pesos Colombianos"										
DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Efectivo a principio de año	366.546.770	659.070.053	810.962.070	902.664.534	948.760.413	995.585.350	1.001.423.202	1.004.402.015	1.003.977.959	999.533.500
Actividades de Operación										
Recaudos clientes	2.891.132.376	3.172.212.601	3.340.546.878	3.590.809.514	3.859.820.994	4.148.985.917	4.459.014.112	4.793.928.519	5.153.073.664	5.539.124.766
Pago a Empleados "Honorarios"	1.725.960.000	1.855.263.170	1.994.253.302	2.189.656.112	2.357.997.516	2.576.149.164	2.769.145.672	2.976.600.836	3.199.597.848	3.439.301.054
Pagos a Proveedores	622.200.000	668.813.150	718.918.402	772.777.372	830.671.277	892.902.400	959.795.672	1.031.700.364	1.108.991.916	1.192.073.894
Pago de Impuestos		224.985.559	241.840.727	259.958.628	279.433.862	300.368.116	322.870.694	347.059.090	373.059.600	401.007.982
Otros gastos	163.872.000	176.148.744	189.345.221	203.530.334	218.778.148	235.168.277	252.786.301	271.724.208	292.080.880	313.962.605
Actividades de Operación	379.108.376	247.001.977	196.189.225	160.887.068	172.940.191	144.397.960	155.215.773	166.844.022	179.343.420	192.779.231
Efectivo Generado por Operaciones	103.680	111.447	119.797	128.771	138.419	148.788	159.935	171.917	184.796	198.641
Intereses recibidos	103.680	111.447	119.797	128.771	138.419	148.788	159.935	171.917	184.796	198.641
Efectivo Generado por Operaciones	103.680	111.447	119.797	128.771	138.419	148.788	159.935	171.917	184.796	198.641
Actividades de Inversión	86.680.773	95.221.408	104.606.558	114.919.961	126.253.672	138.708.896	152.396.896	167.439.894	183.972.675	202.142.792
Compra y Mejoras Prop. Planta y Equipo	81.600.000	89.760.000	98.736.000	108.609.600	119.470.560	131.417.616	144.359.378	159.015.315	174.916.847	192.408.532
Gastos Financieros	5.080.773	5.461.408	5.870.558	6.310.361	6.783.112	7.291.280	7.837.518	8.424.679	9.055.828	9.734.260
Actividades de Inversión	86.680.773	95.221.408	104.606.558	114.919.961	126.253.672	138.708.896	152.396.896	167.439.894	183.972.675	202.142.792
Aumento (o Disminución) Efectivo	292.523.283	151.892.017	91.702.464	46.095.879	46.824.938	5.837.852	2.978.813	424.056	4.444.459	9.164.920
Efectivo a principio de año	366.546.770	659.070.053	810.962.070	902.664.534	948.760.413	995.585.350	1.001.423.202	1.004.402.015	1.003.977.959	999.533.500
Efectivo a final de año	659.070.053	810.962.070	902.664.534	948.760.413	995.585.350	1.001.423.202	1.004.402.015	1.003.977.959	999.533.500	990.368.580

Fuente: Elaboración Propia.

El Estado de Flujo de Efectivo proporciona información importante sobre la generación y el uso de efectivo en una empresa durante un período de tiempo específico.

Aquí hay un análisis del Estado de Flujo de Efectivo de Vital Center Colombia S.A.S:

15.4.2. Efectivo Generado por Operaciones:

- A lo largo de los 10 años, la empresa ha mantenido un flujo constante de efectivo generado por operaciones, en promedio durante los primeros 10 años el flujo de efectivo generado es de \$931.674.768.

- La empresa ha logrado generar efectivo positivo de manera consistente, lo cual es una señal positiva para su capacidad operativa.

15.2. Actividades de Inversión

- La mayor parte de las actividades de inversión está destinada a la compra y mejora de propiedades, planta y equipo.
- El gasto financiero también contribuye significativamente a las actividades de inversión.
- A lo largo de los años, la inversión ha ido aumentando, lo que indica un compromiso continuo con el crecimiento y desarrollo de la empresa.

15.3. Aumento (o Disminución) de Efectivo

- El aumento neto de efectivo muestra fluctuaciones a lo largo de los años, pero en general, ha habido un aumento positivo en el efectivo disponible al final de cada año.
- En algunos años, ha habido una disminución, lo que podría indicar periodos de mayor inversión o necesidades de efectivo.

15.4. Efectivo a Principio y Final de Año

- El efectivo a principio y final de año muestra una tendencia general al alza, lo cual es positivo.

- Sin embargo, en algunos años, el efectivo a final de año es menor que el efectivo al principio del año, lo que podría indicar un mayor uso de efectivo en ciertos periodos.

15.5. Actividades de Operación

- El recaudo de clientes es la principal fuente de efectivo, seguido de los pagos a empleados y proveedores.
- En algunos años, los pagos a empleados y proveedores han aumentado significativamente, lo que podría afectar el flujo de efectivo neto de las operaciones.

Otros Gastos:

- La categoría de "Otros Gastos" incluye varios elementos. Es importante analizar detenidamente estos gastos para identificar áreas de mejora en la eficiencia operativa.

Recomendaciones:

- Continuar monitoreando y controlando los gastos operativos para garantizar una generación de efectivo positiva.
- Evaluar la eficiencia de las inversiones realizadas y su impacto en el flujo de efectivo.
- Diversificar las fuentes de ingresos y optimizar los procesos operativos para mejorar la rentabilidad.

La figura 21 comprende el estado de situación financiera:

Figura 21

Estado de situación financiera.

VITAL GENERER COLOMBIA S.A.S										
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA										
NIT: XXXXXXXX - 4										
A 31 DE DICIEMBRE DEL 2020										
Cifras en Pesos Colombianos										
DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
ACTIVO	3.327.911.893	3.740.473.978	3.898.807.591	4.021.166.340	4.227.935.966	4.408.697.749	4.603.001.602	4.811.862.053	5.036.369.632	5.277.696.570
ACTIVO CORRIENTE	1.072.886.893	1.316.418.145	1.405.206.991	1.489.019.741	1.576.144.807	1.626.698.974	1.675.403.456	1.729.246.985	1.774.839.317	1.823.977.234
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO	699.070.053	810.962.070	902.664.534	948.760.413	995.585.350	1.001.423.202	1.004.402.915	1.003.977.959	999.533.500	990.365.580
CAJA GENERAL	20.500.000	33.200.000	35.648.000	29.090.000	30.300.100	27.090.000	10.000.900	2.983.000	36.000.000	38.651.000
BANCOS NACIONALES	698.570.053	777.762.070	807.016.534	919.670.413	965.285.250	974.333.202	994.401.115	979.999.959	963.533.500	951.717.580
DEUDORES	365.306.840	423.297.869	426.580.773	407.801.885	402.763.949	529.034.264	568.001.747	611.120.439	607.664.783	704.209.886
CLIENTES	329.899.417	375.273.336	384.970.086	413.810.762	444.812.085	478.135.923	513.956.273	552.460.164	593.848.638	638.337.798
ANTICIPOS DE IMPUESTOS	35.407.423	38.124.524	40.980.687	44.050.823	47.350.964	50.898.340	54.711.474	58.810.276	63.216.145	67.952.088
INVENTARIOS	48.430.000	72.958.214	76.651.284	82.393.743	88.956.408	95.201.508	102.333.687	110.000.188	118.241.033	127.099.257
INVENTARIOS	48.430.000	72.958.214	76.651.284	82.393.743	88.956.408	95.201.508	102.333.687	110.000.188	118.241.033	127.099.257
ACTIVO NO CORRIENTES	2.255.045.000	2.424.055.833	2.493.541.000	2.532.150.599	2.651.621.159	2.783.038.775	2.927.598.153	3.086.613.468	3.261.530.315	3.453.938.846
PROPIEDADES PLANTA Y EQUIPO	2.255.045.000	2.424.055.833	2.493.541.000	2.532.150.599	2.651.621.159	2.783.038.775	2.927.598.153	3.086.613.468	3.261.530.315	3.453.938.846
ACTIVOS FIJOS	2.255.045.000	2.424.055.833	2.493.541.000	2.532.150.599	2.651.621.159	2.783.038.775	2.927.598.153	3.086.613.468	3.261.530.315	3.453.938.846
TOTAL ACTIVO	3.327.911.893	3.740.473.978	3.898.807.591	4.021.166.340	4.227.935.966	4.408.697.749	4.603.001.602	4.811.862.053	5.036.369.632	5.277.696.570
PASIVO										
PASIVO CORRIENTE	370.089.799	397.815.693	496.015.083	553.734.553	691.022.340	797.096.937	911.118.289	1.033.681.742	1.165.427.239	1.307.042.649
CUENTAS POR PAGAR	61.806.000	66.436.300	139.809.890	170.843.611	279.446.485	354.687.191	430.564.690	522.261.241	619.960.799	716.401.286
COSTOS Y GASTOS POR PAGAR	61.806.000	66.436.300	139.809.890	170.843.611	279.446.485	354.687.191	430.564.690	522.261.241	619.960.799	716.401.286
IMPUESTOS, GRAVAMENES Y TASAS	224.985.559	241.840.727	259.958.628	279.433.862	300.368.116	322.870.694	347.059.090	373.059.600	401.007.982	431.050.163
PROVISION DE IMPUESTO DE RENTA	224.985.559	241.840.727	259.958.628	279.433.862	300.368.116	322.870.694	347.059.090	373.059.600	401.007.982	431.050.163
BENEFICIO A EMPLEADOS	83.298.240	89.538.666	96.246.605	103.457.080	111.207.739	119.539.052	128.494.520	138.120.901	148.468.468	159.591.220
FACTOR PRESTACIONAL	83.298.240	89.538.666	96.246.605	103.457.080	111.207.739	119.539.052	128.494.520	138.120.901	148.468.468	159.591.220
TOTAL PASIVO	370.089.799	397.815.693	496.015.083	553.734.553	691.022.340	797.096.937	911.118.289	1.033.681.742	1.165.427.239	1.307.042.649
PATRIMONIO										
CAPITAL SOCIAL	2.539.991.770	2.539.976.770	2.539.976.770	2.539.976.770	2.539.976.770	2.539.976.770	2.539.976.770	2.539.976.770	2.539.976.770	2.539.976.770
CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO	2.539.991.770	2.539.976.770	2.539.976.770	2.539.976.770	2.539.976.770	2.539.976.770	2.539.976.770	2.539.976.770	2.539.976.770	2.539.976.770
RESERVAS	64.281.588	69.097.351	74.273.894	79.838.246	85.819.462	92.248.770	98.159.740	106.588.457	114.573.709	123.157.189
RESERVA LEGAL 10%	64.281.588	69.097.351	74.273.894	79.838.246	85.819.462	92.248.770	98.159.740	106.588.457	114.573.709	123.157.189
RESULTADOR DEL EJERCICIOS	393.548.736	73.584.164	78.844.844	847.616.771	911.117.394	979.375.272	1.052.746.803	1.131.616.084	1.216.391.914	1.307.919.942
UTILIDAD DEL EJERCICIO	393.548.736	380.039.428	408.506.416	439.110.355	472.007.039	507.308.233	545.378.570	589.236.514	630.185.400	677.364.542
UTILIDAD DE EJERCICIO ANTERIORES		353.548.736	380.039.428	408.506.416	439.110.355	472.007.039	507.308.233	545.378.570	586.236.514	630.185.400
TOTAL PATRIMONIO	2.997.822.094	3.342.658.285	3.402.792.508	3.467.431.787	3.536.913.626	3.611.600.812	3.691.883.313	3.778.180.311	3.870.942.393	3.970.653.961
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	3.327.911.893	3.740.473.978	3.898.807.591	4.021.166.340	4.227.935.966	4.408.697.749	4.603.001.602	4.811.862.053	5.036.369.632	5.277.696.570

Fuente: Elaboración Propia.

Los activos con los que cuenta la empresa en sus diferentes grupos presentan un crecimiento del 5% en promedio por vigencia durante los 10 primeros años, para el primer año el valor en activos es de \$3.327.911.893, segundo año será \$3.740.473.978, tercer año \$3.898.807.591, cuarto año \$4.021.166.340, quinto año \$4.227.935.966, sexto \$4.408.697.749, séptimo año \$4.603.001.602, octavo año \$4.811.862.053, noveno año \$5.036.369.632 y décimo año \$5.277.696.570.

Las obligaciones o pasivos en que se incurren durante los 10 primeros años en el desarrollo del objeto social, para el primer año representan el 11% del total activo, segundo año 11%, tercer año 13%, cuarto año 14%, quinto año 16%, sexto 18%, séptimo año 20%, octavo año 21%, noveno año 23% y décimo año 25%.

Es de notar que para el décimo años la participación en el total de activos de nuestros acreedores llegara al 25% sin embargo es una participación baja, lo cual nos va permitir tener mayor control en el desarrollo de nuestros procesos.

La figura 22 comprende los indicadores financieros del emprendimiento:

Figura 22

Indicadores financieros.

INDICADORES FINANCIEROS										
INDICADOR	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
LIQUIDEZ										
ACTIVO CORRIENTE	1.072.866.893	1.316.418.145	1.405.266.591	1.489.015.741	1.576.314.807	1.625.658.974	1.675.403.450	1.725.248.585	1.774.839.317	1.823.757.724
PASIVO CORRIENTE	370.089.799	397.815.693	496.015.083	553.734.553	691.022.340	797.096.937	911.118.289	1.033.681.742	1.165.427.239	1.307.042.669
	2,9	3,3	2,8	2,7	2,3	2,0	1,8	1,7	1,5	1,4
ENDEUDAMIENTO										
PASIVO TOTAL	370.089.799	397.815.693	496.015.083	553.734.553	691.022.340	797.096.937	911.118.289	1.033.681.742	1.165.427.239	1.307.042.669
ACTIVO TOTAL	3.327.911.893	3.740.473.978	3.898.807.591	4.021.166.340	4.227.935.966	4.408.697.749	4.603.001.602	4.811.862.053	5.036.369.632	5.277.696.570
	11%	11%	13%	14%	16%	18%	20%	21%	23%	25%
RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO										
UTILIDAD NETA	353.548.736	380.035.428	408.506.416	439.110.355	472.007.039	507.368.233	545.378.570	586.236.514	630.155.400	677.364.542
PATRIMONIO TOTAL	2.957.822.094	3.342.658.285	3.402.792.508	3.467.431.787	3.536.913.626	3.611.600.812	3.691.883.313	3.776.180.311	3.870.942.393	3.970.653.901
	12%	11%	12%	13%	13%	14%	15%	16%	16%	17%
RENTABILIDAD DEL ACTIVO										
UTILIDAD NETA	353.548.736	380.035.428	408.506.416	439.110.355	472.007.039	507.368.233	545.378.570	586.236.514	630.155.400	677.364.542
ACTIVO TOTAL	3.327.911.893	3.740.473.978	3.898.807.591	4.021.166.340	4.227.935.966	4.408.697.749	4.603.001.602	4.811.862.053	5.036.369.632	5.277.696.570
	11%	10%	10%	11%	11%	12%	12%	12%	13%	13%
CAPITAL DE TRABAJO										
ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE	1.072.866.893	1.316.418.145	1.405.266.591	1.489.015.741	1.576.314.807	1.625.658.974	1.675.403.450	1.725.248.585	1.774.839.317	1.823.757.724
	702.777.094	918.602.451	909.251.508	935.281.188	885.292.467	828.562.037	764.285.160	691.566.843	609.412.078	516.715.055

Fuente: Elaboración Propia.

15.6. Estructura de Capital

Proporción de Deuda a Patrimonio: Indica el nivel de endeudamiento en comparación con el capital propio. Una relación equilibrada es esencial para mantener la estabilidad financiera.

Conclusiones

- IPS Vital Center Colombia S.A.S muestra un desempeño financiero general positivo, con mejoras constantes en rentabilidad y eficiencia operativa.
- La empresa ha mantenido una posición de liquidez sólida y ha utilizado estratégicamente la deuda para financiar sus operaciones.
- Se recomienda monitorear de cerca los costos operativos y la gestión del efectivo para garantizar la sostenibilidad a largo plazo.

Este análisis proporciona una visión integral de la situación financiera y el rendimiento de la empresa, pero es importante destacar que una evaluación más detallada y la comparación con la industria son esenciales para obtener una comprensión completa.

15.7. Análisis financiero

15.7.1. Indicadores

Liquidez: De acuerdo a los resultados que se reflejan se puede evidenciar que se contaría con respaldo para cubrir las obligaciones a corto plazo, lo cual va permitir tener un flujo de caja dinámico que ayude a desarrollar el objeto social de la empresa, ya que en promedio durante los 10 primeros años se contaría con \$2,2 por cada \$1. Es un índice bueno que indica en que proporción las exigibilidades a corto plazo están cubiertas por activos corrientes que se esperan convertir en efectivo en un periodo menor a un año.

Endeudamiento: Se observa que del total del activo que tendría la empresa para el año 1 el 11% de este sería de terceras personas, siendo un nivel bajo de endeudamiento lo que va permitir tener un crecimiento económico con estabilidad financiera.

Rentabilidad Del Patrimonio: Se evidencia un crecimiento positivo en la inversión de los socios, ya que para el año 1 el rendimiento sobre la inversión es de 12%, sin embargo, para el año 2 se disminuye en 1 punto porcentual, de ahí en adelante su crecimiento entre periodo será de 1 punto porcentual donde para el año 10 llegará al 17%.

Rentabilidad Del Activo: Los activos con los que contaría la empresa generarían una rentabilidad para el año 1 del 11% llegando al 13% para el año 10.

Capital De Trabajo: Una vez canceladas las deudas a corto plazo es decir pasivo corriente la empresa contaría con recursos en calidad de fondo permanentes para atender las necesidades de la operación normal de la empresa.

15.7.2. Estructura de Capital

Proporción de Deuda a Patrimonio: Indica el nivel de endeudamiento en comparación con el capital propio. Una relación equilibrada es esencial para mantener la estabilidad financiera.

Conclusiones:

- Vital Center Colombia S.A.S muestra un desempeño financiero general positivo, con mejoras constantes en rentabilidad y eficiencia operativa.
- La empresa ha mantenido una posición de liquidez sólida y ha utilizado estratégicamente la deuda para financiar sus operaciones.
- Se recomienda monitorear de cerca los costos operativos y la gestión del efectivo para garantizar la sostenibilidad a largo plazo.

Este análisis proporciona una visión integral de la situación financiera y el rendimiento de la empresa, pero es importante destacar que una evaluación más detallada y la comparación con la industria son esenciales para obtener una comprensión completa.

El Estado de Flujo de Efectivo proporciona información importante sobre la generación y el uso de efectivo en una empresa durante un período de tiempo específico. Aquí hay un análisis del Estado de Flujo de Efectivo de Vital Center Colombia S.A.S:

16. Estrategia para el relacionamiento con los clientes y grupos de interés

16.1. Estrategia de marca (Branding)

Razón social: Vital Center Colombia S.A.S.

Lema: “mente sana, vida saludable para todos”

Nuestra marca será construida a través de varias estrategias:

Lema que impacta: estará al ingreso de la IPS y en las carteleras informativas, página web y redes sociales.

Comunicación de la marca por redes sociales: Facebook live, LinkedIn, YouTube, interacciones en reels en Instagram y a través de boletines informativos enviados a los chats de los usuarios atendidos.

La figura 23 muestra el Logo del emprendimiento:

Figura 23 Logo Vital Center Colombia S.A.S. “Mente Sana, Vida Saludable Para Todos”



Fuente: Elaboración propia

16.2. Gestión de las comunicaciones y las relaciones públicas del emprendimiento

Las comunicaciones: se establecerá un procedimiento documentado de comunicaciones dividido en tres partes:

Comunicación con el asegurador: A través de contacto directo con el área de contratación de la red de prestadores, asociación de usuarios y por mesas de trabajo en conjunto con los diferentes entes gubernamentales.

Comunicación con el estado: En el caso de obtener la licitación para la implementación del modelo Papsivi, en el departamento de Chocó, se realizará contacto a través de la interventoría del contrato. También creando una base de datos de contactos de las diferentes empresas sociales del estado del departamento, así como líderes sociales de las comunidades a intervenir.

Comunicación con los usuarios: Todas las personas podrán acceder a través de los canales de comunicación, será de forma directa a través de oficina de SIAU, call center, buzón de sugerencias, redes sociales (Facebook, Instagram, YouTube, Twitter y LinkedIn), también se estructurará una página web para verificar interacciones con los usuarios: como solicitar cita, radicar una PQRSF, allí se publicaran boletines informativos, se llevará a cabo educación en salud, y lo más importante el seguimiento cercano que se le realizará tanto de forma individual como colectiva incluyendo el uso de nuevas tecnologías como la inteligencia artificial..

También una forma de crecer en número de contactos será realizando referenciación con otras instituciones de atención en salud mental de otras regiones del país, participar en congresos nacionales y/o internacionales realizada por la sociedad científica de psiquiatría.

16.3. Proceso de ventas y servicios

Venta de servicios es a través de la socialización con los diferente clientes del Portafolio de servicios:

Aseguradora: el área de mercadeo de contratación establecerá contacto directo con el área de contratación de las diferentes aseguradoras de la región para exponer el portafolio de servicios, y eventualmente negocia o pactar tarifas y llegar a concretar los contratos.

Estado: estará mediado por licitación pública sobre el modelo Papsivi, allí se entregar a los requisitos de los pliegos para presentarse a la licitación Pública.

Particulares: se llevará a cabo la socialización del portafolio de servicios a través de las diferentes redes sociales, la otra estrategia es el voz a voz a la medida que se atienda a usuarios, y a través de actividades de eventos del gremio de la salud en la región. Alianzas con otras instituciones de otros sectores incluyendo el empresarial, a la academia entre otros.

Las ventas están sujetas a la tarifa ya estabilidad para cada servicio ofertado.

16.4. Plan de mercadeo

16.4.1. Investigación de Mercado

Se llevó a cabo una investigación de mercado de tipo secundaria a través de la herramienta de la cascada de pacientes como se describe a continuación:

16.4.2. Mercado objetivo

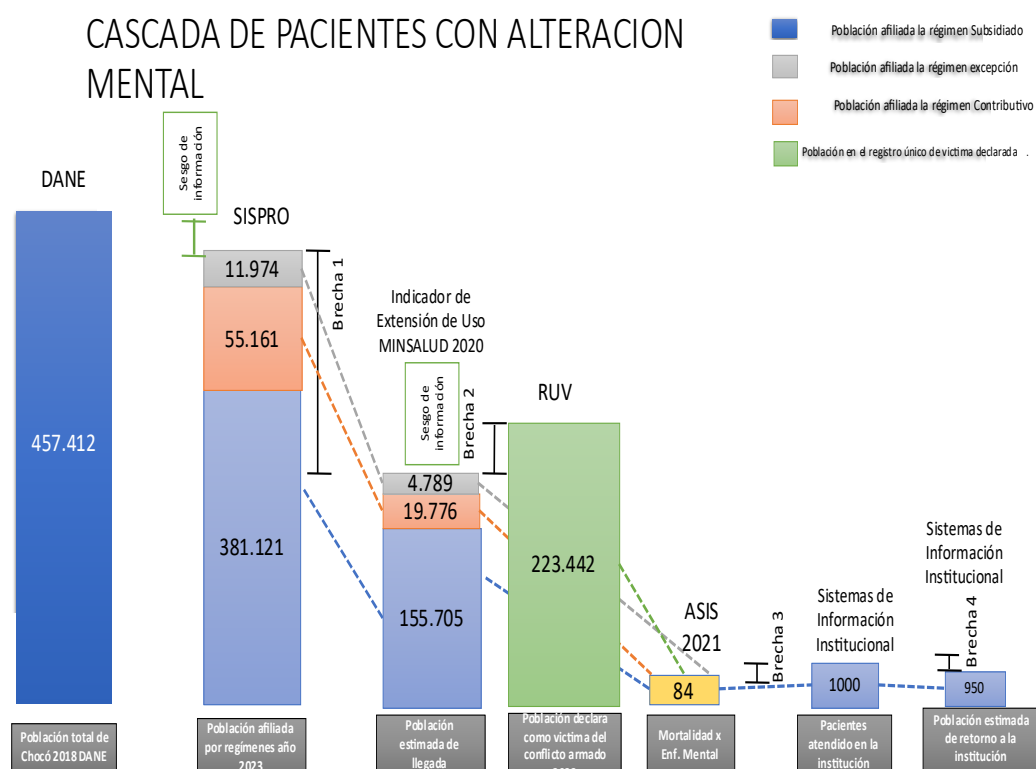
- ✓ Víctimas del conflicto armado (RUV)
- ✓ Atención a personas de forma particular

- ✓ Estado (Personas que no tienen ningún tipo de afiliación al sistema de seguridad social y el PAPSIVI)
- ✓ Entidades promotoras de salud (EPS)
- ✓ Régimen especial (FFMM, Magisterio y Policía)

La figura 24 comprende la cascada de pacientes con alteración mental:

Figura 24

Cascada de pacientes con alteración mental



Fuente: Elaboración propia (datos extraídos de (Carlos Castañeda, 2020; Departamento Administrativo de Salud y Seguridad Social del Chocó, 2011; Departamento Administrativo Nacional de Estadística, 2019, 2020a).

Análisis: El mercado inicial será el régimen subsidiado con más de 155.705 potenciales usuarios referido por la aseguradora, pero también pueden 223.442 usuarios

referido por el estado que son las víctimas del conflicto armada a atender por vía Papsivi a su vez captados en los diferentes municipios para ser ingresados al programa, también hay una frecuencia de uso nacional de 4 consultas al año por servicios de salud mental. Se simula una atención mensual de 1000 pacientes con un retorno mes a mes de 950 usuarios atendidos en promedio esto dado por los cálculos aritméticos de más de 2795 actividades realizadas en el mes. Asumiendo que la población del Chocó es de 457.412 habitantes(DANE, 2020a) y que en su mayoría cumple con dos criterios los cuales son: pertenecer al del régimen subsidiado con el 69% y que el 40 % de la población es víctima del conflicto armado (Departamento Administrativo Nacional de Estadística, 2019). El mercado tiende a ser estable porque siempre hay presencia de carga de enfermedad pero más detenidamente en el nuevo milenio se ha expresado de forma creciente las alteraciones mentales en las personas (pos pandemia), aumentos de la edad de la población en general, las actividades del desarrollo humano contemporáneo (adicciones, etc.).

16.4.3. Barreras de entrada

Altos costos de inicio: Se requiere un capital importante para iniciar le modelo de negocio los cuales se requerirán para: compra del terreno, construcción de las instalaciones, adquisición de equipos biomédicos, provisión para pago de talento humano por lo menos para los primeros tres meses de funcionamiento.

Desafíos de reconocimiento de marca: dado que es una nueva institución prestadora de servicios de salud mental, se deberá empezar un proceso de posicionamiento de la marca con los diferente clientes.

Tarifas y contratación: Lograr convencer al cliente de una propuesta diferenciadora en la atención de las alteraciones de la salud mental a las aseguradoras, usuarios particulares y lograr establecer una relación comercial con el gobierno, además de pactar

tarifas que sean óptimas para la institución es un reto mayor ya que en el sector salud hay posiciones dominantes, por ejemplo: el asegurador y el gobierno. Los procesos de contratación son demorados lo que puede aumentar la incertidumbre en el modelo de negocio, mientras que para los usuarios particulares hay más margen de maniobra ya que el objetivo es fidelizarlos. Por último, con los usuarios particulares no hay costos de auditoría de facturas contrario al resto de clientes.

16.4.4. Amenazas y oportunidades

En la figura 25 se desarrolla la herramienta de análisis de competencia tanto interna como externa del emprendimiento a través del modelo DOFA 1:

Figura 25

Análisis DOFA 1

1. Los factores internos

1.1 Top 5 fuerzas	435	Top 5 1.2 Debilidades	225
El producto es de calidad	100	La alta rotación de personal	80
El costo es bajo y que ayuda a obtener un mayor beneficio	100	No hay recursos financieros disponibles	60
La empresa cuenta con diferencial innovadora	80	Los medios para hacer que las ventas no están diversificadas	45
El personal era competente y entrelazados	80	La ubicación geográfica es malo	20
La marca es reconocida en el mercado	75	La infraestructura es inadecuada para las necesidades	20

2. Factores externos

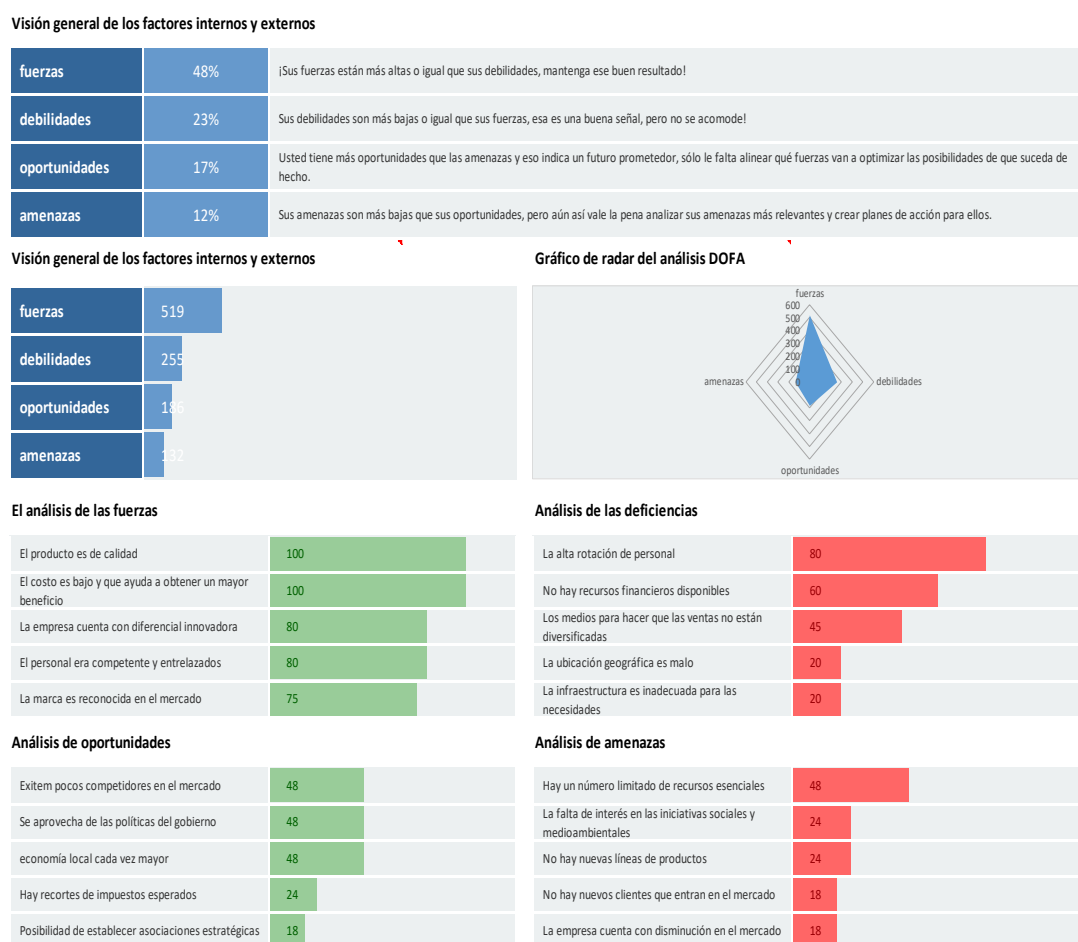
2.1 Los 5 mejores oportunidades	186	2.2 Top 5 Amenazas	132
Existen pocos competidores en el mercado	48	Hay un número limitado de recursos esenciales	48
Se aprovecha de las políticas del gobierno	48	La falta de interés en las iniciativas sociales y medioambientales	24
economía local cada vez mayor	48	No hay nuevas líneas de productos	24
Hay recortes de impuestos esperados	24	No hay nuevos clientes que entran en el mercado	18
Posibilidad de establecer asociaciones estratégicas	18	La empresa cuenta con disminución en el mercado	18

Fuente: Elaboración propia

En la figura 26 se desarrolla la herramienta de análisis de competencia tanto interna como externa del emprendimiento a través del modelo DOFA 2:

Figura 26

Análisis DOFA 2



Fuente: Elaboración propia

Análisis: Factores internos: es un servicio de calidad a un costo optimo lo que permite costo beneficio tanto para el cliente externo como interno, puede pasar que exista una alta rotación del talento humano, también que la disponibilidad de recursos financieros se agote rápidamente.

Factores externos: Es una región con la existencia de poco competidores, la competencia es débil y hay espacio para competir con un servicio diferenciado, también se puede aprovechar de las políticas gubernamentales como: la ley de salud mental, la implementación del modelo PAPSIVI, beneficios tributarios por emprendimientos nuevo, reforma a la salud con enfoque preventivo. Pero en cuanto a los problemas es las limitaciones en la consecución de recursos financieros existente para terminar de implementar el modelo de negocio, falta de interés en iniciativas sociales sobre todo en la captación de usuarios para ingresarlos al programa del PAPSIVI.

En conclusión, las fortalezas son el 48% del análisis del entorno competitivo lo cual demuestra que puede potencializarse el 52% restante para lograr impulsar el modelo de negocio.

La figura 27 comprende información de los factores que influyen en el emprendimiento según el modelo Pestle 1:

Figura 27

Análisis PESTLE 1

Factores Políticos (P)		Factores Económicos (E)		Factores Sociales (S)	
Top 5 Factores Políticos	328	Top 5 Factores Económicos	260	Top 5 Factores Sociales	388
Regulación del sector y de los competidores	100	Cambios en el escenario de las importaciones	64	Opiniones de los consumidores sobre producto / servicio	100
Política de protección al consumidor	64	Crecimiento / decrecimiento del PIB	50	Tasa de crecimiento de la población	80
Normas técnicas obligatorias	64	Cambio en indicadores económicos (intereses, inflación)	50	Nivel de salud en el área de actuación de la empresa	80
Política de impuestos y tributos	50	Cambios en valores inmobiliarios (compra y alquiler)	48	Nivel de educación en el área de actuación de la empresa	64
Legislación del sector	50	Impacto de la globalización	48	Nivel de seguridad en el área de actuación de la empresa	64
Factores Tecnológicos (T)		Factores Ambientales (A)		Factores Legales (L)	
Top 5 Factores Tecnológicos	392	Top 5 Factores Ambientales	224	Top 5 Factores Legales	324
Nuevas soluciones tecnológicas en su sector de actuación	100	Costo para ser ambientalmente correcto	60	Procesos contra la empresa	80
Velocidad de actualización del negocio	100	Órganos de control ambiental	48	Normas de salud y seguridad	80
Uso de Internet impactando su negocio	64	Deforestación	48	Legislación actual afecta el negocio	64
Nuevas formas de comunicación	64	Iniciativas sociambientales	36	Infracción de leyes que afectan a la empresa	50
Inversión en investigación y desarrollo (I&D)	64	Cambios climáticos	32	Normas específicas de la industria	50

Fuente: Elaboración propia.

En la figura 28 se desarrollan los factores que influyen en el emprendimiento, según el de análisis de Pestle 2:

Figura 28

Análisis PESTLE 2



Fuente: Elaboración propia.

Análisis: Continuando con el análisis del entorno competitivo en la herramienta del PESTLE encontramos lo siguiente:

Factores políticos: alta regulación del sector por parte del estado, como el sistema único de habilitación que requiere de unas condiciones mínimas para ser actor del sector como prestador de servicios de salud lo que se convierte en demoras para iniciar el funcionamiento del modelo de negocio.

Factores económicos: Cambio en el escenario de las importaciones, en el último año ha disminuido las importaciones en Colombia incluyendo varios factores, como los

principales: la volatilidad del dólar, la inflación y una económica con un bajo crecimiento, problemas en el direccionamiento del INVIMA lo cual hace más imperioso a la hora de importar insumos y medicamentos (abastecimiento por parte de los proveedores).

Factores sociales: Que el efecto de la percepción de los usuarios finales sea negativo: una voz a voz con comentarios negativos, posibilidad de ruido en redes sociales y medios de comunicación masivos sobre problemas en la prestación del servicio si se llegase a presentar, problemas de orden público, etc.

Factores tecnológicos: la aparición de nuevas soluciones tecnológicas en el sector es un problema; siempre y cuando la cultura organizacional que se va creando en el modelo de negocio no se adapte ni se anticipe a esta, se presentaría que el modelo de atención deje de ser innovador y diferenciador a convertirse en obsolescencia. Ejemplo es la integración de la inteligencia artificial en el seguimiento de los pacientes para medir la adherencia a los tratamientos, asistencia a psicoterapias, la evolución de la enfermedad, etc.

Factores ambientales: Costo de ser ambientalmente correcto, en este caso pen un futuro la IPS Vital Center Colomba SAS puede buscar una certificación sobre el buen uso d ellos recursos ambientales Enhanced Data rates for GSM of Evolution (EDGE) o ser catalogado como un “Hospital verde”, lo otro es establecer un programa de reciclaje, o ir más allá y en cierto caso establecer dentro del modelo de atención estaría contemplado como terapia ocupacional actividades de concientización sobre el cuidado del medio ambiente.

Factores legales: Puede presentarse que durante la atención asistencial de los usuarios finales se presenten problemas asociados el cuidado de la salud que termine en proceso jurídicos y pueden casuar problemas reputacionales a la IPS, procesos penales al talento humano en salud y costos por conceptos jurídicos con fallos en contra. Para

contrarrestar esto se debe tener un programa de seguridad del paciente, capacitación al talento humano en la patología más relevante atendidas y pólizas de responsabilidad civil.

En la figura 29 se desarrolla la herramienta de análisis de Pareto.

Figura 29

Análisis de Pareto

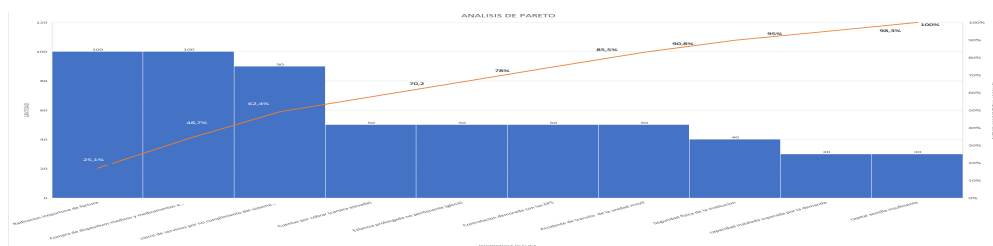
INCIDENCIA/CAUSA	CANTIDAD	Auxiliar	RANKING POR CANTIDAD	POSICIÓN REAL	INCIDENCIA/CAUSA	CANTIDAD	PARTICIPACIÓN PORCENTUAL	PARTICIPACIÓN PORCENTUAL ACUMULADA
Radacion inoportuna de factura	60	12	2	2	Radacion inoportuna de factura	100	25%	25,1%
Estancia prolongada no pertinente (glosa)	40	12	5	3	Cuentas por cobrar (cartera elevada)	50	14%	48,7%
Accidente de transito de la unidad movil	40	1	10	5	Estancia prolongada no pertinente (glosa)	50	8%	70,2%
Contratacion demorada con las EPS	50	8	7	4	capacidad instalada superada por la demanda	30	8%	78,0%
Seguridad fisica de la institucion	33	12	6	8	capital semilla insuficiente	40	8%	85,5%
Compra de dispositivos medicos y medicamentos a precios altos (logistica)	100	12	1	6	Seguridad fisica de la institucion	30	5%	90,8%
capital semilla insuficiente	90	1	8	7	Contratacion demorada con las EPS	50	4%	95,0%
Cuentas por cobrar (cartera elevada)	50	12	3	1	Compra de dispositivos medicos y medicamentos a precios altos (logistica)	100	3%	98,3%
cierre de servicios por no cumplimiento del sistema unico de habilitacion	90	1	9	9	cierre de servicios por no cumplimiento del sistema unico de habilitacion	90	2%	100,0%
capacidad instalada superada por la demanda	40	12	4	10	Accidente de transito de la unidad movil	50		

Fuente: Datos recolectados de información primaria

La figura 30 comprende el análisis del emprendimiento según el modelo de Pareto:

Figura 30

Análisis de Pareto



Fuente: Cálculos propios a partir de incidencias y causas.

El análisis de Pareto identifica cuáles son las causas que generan el 80% de los efectos. Se ilustra con un gráfico de Pareto la cantidad de causas o incidencias y el porcentaje acumulado. Las barras trazadas en orden descendente representan la frecuencia relativa de los valores, y la línea representa el porcentaje total acumulado.

Del Pareto de Incidencias se observa que los que más generan impacto en la viabilidad del modelo de negocio son: Radicación inoportuna de facturas a los diferentes clientes, Compra y adquisición de medicamentos (altos precios por la logística ya que es un sitio de difícil acceso geográfico), capital semilla insuficiente y el cierre de servicios por no cumplir el sistema único de habilitación o por incumplimiento de pagos por las aseguradoras con un promedio acumulado del 62%.

- ✓ **Radiación de factura de forma inoportuna:** El soporte de las ventas mensuales frente a los clientes, tiene una incidencia de efecto acumulado 25%, radicar mensualmente de forma oportuna las actividades que se facturan es clave en la supervivencia dado por los tiempos de reconocimiento y pago de esta por parte de los clientes que suele ser por encima de los 90 días.
- ✓ **Compra de dispositivos médicos y medicamentos a precios altos:** Comprar a precios más alto que las que puede ofrecer el mercado tiene una incidencia de efecto acumulado de 48%, por la logística: ubicación geográfica de difícil acceso, larga distancia entre el centro de abastecimiento y la IPS, costos por custodia y seguridad al transportar los medicamentos e insumo por ser una zona de alta conflicto armado, lo que disminuiría el margen de ganancia neto.
- ✓ **Cierre de servicios por no cumplimiento del sistema único de habilitación:** No estar habilitado tiene una incidencia de efecto acumulado del 62%, si este requisito no es posible prestar servicios de salud y por ende no tener ingresos mensuales, lo que pondría en riesgo el capital de trabajo y empezar a quedar mal con las obligaciones laborales, acá se incluye cierre de servicios a las diferentes aseguradoras por no pago de los servicios facturados.

- ✓ **Cuentas por cobrar (cartera elevada):** Pagar costos financieros altos tiene una incidencia de efecto acumulada de 70%, lograr negociar costos financieros bajo contribuye a un mejor control de estos y permite que los recursos ahorrados se usen en actividades misionales, pero sin son altos se afectaría le margen de rentabilidad que se trasladaría al componente financiero. También influye un bajo flujo de efectivo por cuentas de difícil cobro o demoras en los pagos de facturas radicadas a los diferente clientes por encima de 90 días.
- ✓ **Estancia prolongada no pertinente:** Tener estancias de paciente injustificadas tiene una incidencia de efecto acumulada del 78%, puesto que las aseguradoras no pagan la estancia no pertinente, esa pérdida tocaría asumirla por una mala gestión administrativa, las glosas a las facturas radicadas por estancia pertinente son perdidas asumida por la organización que empezando sería grave para la salud financiera, además crea una barrera de acceso para paciente que si tiene la necesidad de internación por atención en salud mental de forma pertinente.
- ✓ **Contratación demorada con las aseguradoras:** Legalizar los contratos de prestación de servicios tiene una incidencia de efecto acumulada de 85%, sin contrato vigentes es muy difícil que haya pagos de las facturas radicadas, hay un impacto negativo en los ingresos puesto que sin legalizar esto no hay flujo de caja. Además generaría costos en auditorias por los procesos de glosa a facturas radicadas por no tener contrato vigente con el cliente o en última instancia en gastos legales para formalizar los contratos con los potenciales clientes.
- ✓ **Accidente de tránsito de la unidad móvil:** Móvil de salud mental accidentada tiene una incidencia de efectos cumulada de 90%, lo que acarrea gastos en arreglos

de esta más los días no productivos y posibles desenlaces fatales para el talento humano.

- ✓ **Seguridad física en la institución:** Problemas de orden público tanto a nivel urbano como rural, tiene una incidencia de efecto acumulada del 95%, puesto que acciones extorsivas, actos de terrorismo o violencia armada, no permitirán eventualmente ejecutar el desarrollo normal del modelo de negocio.
- ✓ **Capacidad instalada superada por la demanda:** No tener disponibilidad suficiente de capacidad para atender la demanda tiene una incidencia de efecto acumulado del 98%, lo cual evidenciaría problemas logísticos y resolutivos a los pacientes, mala reputación y fuga de usuarios, además de dejar de percibir ingresos por ventas no concretadas.
- ✓ **Capital semilla insuficiente:** No tener el dinero mínimo para darle el inicio al modelo de negocio tiene una incidencia de efecto acumulado del 100%, proyección financiera se puede desviar hacia arriba y no poder lograr el capital de trabajo necesario para emprender y recurrir a un mayor apalancamiento o darle el inicio al emprendimiento, o sencillamente no poder darle el inicio al modelo de negocio.

16.4.5. Competidores claves

La figura 31 comprende los datos de los competidores del emprendimiento:

Figura 31

Plan de recopilación de datos del competidor.

Índice de competidores					
NOMBRE DE LA COMPAÑÍA	LOCALIZACIÓN	INFORMACION DE CONTACTO	WEB + LINKS SOCIALES	EMPLEADOS	V
NUESTRA COMPAÑÍA	QUIBDO - CHOCHO, kilómetro 1 Via Pereira	3226632329	en construcción	34	!
NUEVA ESE HOSPITAL DEPARTAMENTAL SAN FRANCISCO DE ASIS	QUIBDO - CHOCHO, Cra. 1 #31-25	3138712344	https://nuevaseshsfa.gov.co/	200	
BANTÚ CLÍNICA DE SALUD MENTAL	QUIBDO - CHOCHO, Cra. 7 #25 - A2	3218344268	https://clinicabantu.com/	60	
FUNDACION SANTA SOFIA	QUIBDO - CHOCHO, CARRERA 7 # 26 - 45	6046720285	https://fundacionsantasofiadeseis.com/	40	
FACTORES INTERNOS					
FORTALEZAS (+)	NUESTRA COMPAÑÍA	NUEVA ESE HOSPITAL DEPARTAMENTAL SAN FRANCISCO DE ASIS	BANTÚ CLÍNICA DE SALUD MENTAL	FUNDACION SANTA SOFIA	
CALIDADES SUPERIORES+B11-O12	El personal formado y con experiencia en el sector	Experiencia en el sector	Experiencia en el sector	Experiencia en el sector	
MEJORES FUENTES DE INGRESOS	Mayor oferta de servicios de salud mental y cobertura a nivel departamental	Ser la única institución pública de la región, capitalización por instituciones gubernamentales	Clientes particulares fidelizados	Clientes particulares fidelizados	
COMPETENCIAS BÁSICAS	Especialización en el sector del manejo de las alteraciones en salud mental incluyendo la implementación del modelo PAPSIVI	Especialización en el sector	Especialización en el sector del manejo de las alteraciones en salud mental incluyendo la implementación del modelo PAPSIVI	Especialización en el sector	
VENTAJAS GENERALES	Tecnología punta para el tratamiento de las alteraciones de la salud mental, Equipo directivo con liderazgo estratégico, Modelo de atención con enfoque prioritario en lo preventivo y además reparador	Contar con habilitación por parte de la secretaria de salud, es la institución de referencia para el departamento del Choco	Contar con habilitación por parte de la secretaria de salud, tiene buena oferta de servicios específicos en salud mental	Contar con habilitación por parte de la secretaria de salud, tiene buena oferta de servicios específicos en salud mental como psicología, terapia ocupacional y enfermería	
DEBILIDADES (-)	NUESTRA COMPAÑÍA	NUEVA ESE HOSPITAL DEPARTAMENTAL SAN FRANCISCO DE ASIS	BANTÚ CLÍNICA DE SALUD MENTAL	FUNDACION SANTA SOFIA	
INCOMPETENCIAS	Falta de experiencia en el sector como barrera de entrada	Equipos biomédicos obsoletos, talento humano sin actualización de conocimientos, infraestructura precaria	Tecnología y equipos de biomédicos pocos innovadores	Tecnología y equipos de biomédicos pocos innovadores	
FUENTES DE PÉRDIDA DE INGRESOS	Glosas, devoluciones por fallas en la facturación y en la contratación, aumento de la cartera con algunos clientes	Aumento de la cartera con las aseguradoras, talento humano desmotivado por insatisfacción en el cumplimiento de la remuneración	Capacidad instalada reducida	Capacidad instalada reducida	
DÉFICIT DE RECURSOS	Recursos Limitados	Recursos Limitados	Recursos Limitados	Recursos Limitados	
ÁREAS DE MEJORA	Operativa, contable y salud	Mejorar en las buenas prácticas de gobierno	Asistencial y financiera	Asistencial y financiera	
FACTORES EXTERNOS					
OPORTUNIDADES (+)	NUESTRA COMPAÑÍA	NUEVA ESE HOSPITAL DEPARTAMENTAL SAN FRANCISCO DE ASIS	BANTÚ CLÍNICA DE SALUD MENTAL	FUNDACION SANTA SOFIA	
AVANCES TECNOLÓGICOS	Tecnología de Punta, telesalud y adoptar nuevas tecnologías como la inteligencia artificial	Tecnología de Punta, telesalud y adoptar nuevas tecnologías como la inteligencia artificial	Tecnología de Punta, telesalud y adoptar nuevas tecnologías como la inteligencia artificial	Tecnología de Punta, telesalud y adoptar nuevas tecnologías como la inteligencia artificial	
NECESIDADES DEL CLIENTE EN EVOLUCIÓN	Registro único de víctimas del 40 % de la población total del Choco censados, aumento en el consumo de alucinógenos en población juvenil y de la prevalencia en la enfermedad mental, como ansiedad, estrés intento de suicidio.	Registro único de víctimas del 60 % de la población total del Choco censados, aumento en el consumo de alucinógenos en población juvenil y de la prevalencia en la enfermedad mental como ansiedad, estrés intento de suicidio.	Registro único de víctimas del 60 % de la población total del Choco censados, aumento en el consumo de alucinógenos en población juvenil y de la prevalencia en la enfermedad mental como ansiedad, estrés intento de suicidio.	Registro único de víctimas del 40 % de la población total del Choco censados, aumento en el consumo de alucinógenos en población juvenil y de la prevalencia en la enfermedad mental como ansiedad, estrés intento de suicidio.	
VACÍOS DEL MERCADO	Falta de oferta de servicios diferenciados en el sector, oferta a la prevención en la aparición de enfermedades de salud mental	Falta de oferta de servicios diferenciados en el sector, oferta a la prevención en la aparición de enfermedades de salud mental	Falta de oferta de servicios diferenciados en el sector, oferta a la prevención en la aparición de enfermedades de salud mental	Falta de oferta de servicios diferenciados en el sector, oferta a la prevención en la aparición de enfermedades de salud mental	
TENDENCIAS FAVORABLES	Telesalud, unidad móvil con equipo interdisciplinario e inteligencia artificial	Telesalud, unidad móvil con equipo interdisciplinario	Telesalud e inteligencia artificial	Telesalud	
AMENAZAS (-)	NUESTRA COMPAÑÍA	NUEVA ESE HOSPITAL DEPARTAMENTAL SAN FRANCISCO DE ASIS	BANTÚ CLÍNICA DE SALUD MENTAL	FUNDACION SANTA SOFIA	
OBSTÁCULOS	Reforma a la salud, no se logre vender el modelo de negocio como diferente a los competidores	Bandas delictuacionales, cambios fiscales, ambientales o legales.	Bandas delictuacionales, cambios fiscales, ambientales o legales.	Bandas delictuacionales, cambios fiscales, ambientales o legales.	
CLIMA ECONÓMICO	Temas inflacionarios como aumentos de los costos en la materia prima, aumento en la tasa de interés para el apalancamiento del capital semilla	Temas inflacionarios como aumentos del costo de las materias primas y de la tasa de interés para créditos, imagen desfavorable de la ESE por los pacientes, aumento de glosas y cartera por parte de las eps	Temas inflacionarios como aumentos del costo de las materias primas y de la tasa de interés para créditos, baja fidelización de los pacientes, aumento de glosas y cartera por parte de las eps	temas inflacionarios como aumentos del costo de las materias primas y de la tasa de interés para créditos, baja fidelización de los pacientes, aumento de glosas y cartera por parte de las eps	
CAMBIOS DEL MERCADO	Ingreso de nuevos competidores en el departamento, no se haga de forma efectiva la publicidad del modelo de negocio	Ingreso de nuevos competidores en el departamento	Ingreso de nuevos competidores en el departamento	Ingreso de nuevos competidores en el departamento	
ÁREAS DE VULNERABILIDAD	Modelo de atención poco innovador o diferenciado	Asistencial, Financiero, Jurídica y Control Interno	Asistencial, Financiera y Jurídica	Asistencial servicio ofertados limitados no es integral la atención, Financiera y Jurídica	

Fuente: Elaboración propia.

En la ciudad de Quibdó está el Hospital San Francisco de Asís ESE como la institución salud más grande de la región, tiene una unidad de salud mental y con más empleados, pero tiene problemas de gestión administrativa: problemas con las obligaciones

laborales, falta de insumos y una degradación de la infraestructura además de un modelo de atención que no es específico para la atención de la alteración mental, luego sigue la Fundación Santa Sofía que solo ofrece servicios de consulta externa, no ofrece servicios de urgencia sin de hospitalización y por último el competidor más fuerte que es la Clínica Bantú la cual ofrecería los mismos servicios específicos de salud mental excepto la captación de usuarios del Programa de Atención Psicosocial y Salud Integral a Víctimas (PAPSIVI), pero el gran problema es la poca innovación en el modelo de atención ya que se considera rígido, poco uso de las nuevas tecnologías.

16.5.Precios

En las Instituciones Prestadoras de los Servicios de Salud analizadas, las tarifas oscilan entre SOAT vigente para algunos servicios y SOAT – 10 % para otros grupos de servicios ofertados, lo que indica el precio que da el mercado en el año 2023 esta indexado al manual tarifario SOAT Por ser un sector económico regulado por manuales tarifarios.

La tabla 4 comprende la información de la estrategia de precios en el emprendimiento:

Tabla 4

Estrategia de Precios.

Nombre del emprendimiento	Razón social: Vital Center Colombia S.A.S. “mente sana, vida saludable para todos”
<p>Los precios en la unidad mental están determinados por el manual tarifario SOAT vigente menos el 10 %, para particulares se establece el valor promedio del mercado para consulta con medicina especializada, psicoterapia y hospital día, para el modelo de PAPSIVI se debe acercar al valor de la licitación pública con el estado ya sea a nivel nacional y/o regional.</p>	

Costo Plus	Basado en Valor	Otro:
<p>El total de los costos proyectados fue \$ 2.539.976.770 de los cuales el 50% Capital semilla, el 12,5% es costos de única vez y el 37,5% costos promedio mensual al final del año de funcionamiento.</p>	<p>Modelo de atención centrado en el paciente con un enfoque diferenciado en salud mental.</p>	<p>Atención extramural, tele salud, uso de nuevas tecnologías como la IA.</p>
<p>Para el capital semilla: se requiere inversores más apalancamiento por un crédito financiero.</p>		
<p>La mayor parte de los costos de inicio es la construcción de la infraestructura y la dotación de la clínica.</p>		
<p>En los costos de única vez la mayor parte se requiere para el capital de trabajo.</p>		
<p>Y en los costos promedio mes el de mayor participación es el de los salarios de los empleados, compra de medicamentos e insumos.</p>		

Proporcione una explicación de la selección de su modelo de precios.

La estructura de precio está referenciada en el manual tarifario SOAT vigente lo que es el referente para calcular la tarifa a pactar con los clientes como asegurador, para particular se toma la línea base de valor de consulta, psicoterapia y hospitalización día evidencia en el valor promedio de lo ofertado por el competidor (mercado) que se traduce en tarifas propias ajustada a la estructura de costos de la organización. Para la implementación del modelo de atención PAPSIVI se debe calcular según pliego condiciones de la licitación pública.

Fuente: Elaboración propia.

16.6. Canales de distribución

1. Prestación del servicio de forma asistencial: presencial (consulta individual, terapia tanto individual como colectiva, proceso de internación tanto día como de larga estancia), puede ser también de forma virtual a través de telesalud (consultas e intervenciones de rehabilitación como terapias).
2. Equipo móvil en los municipios del departamento con equipo multidisciplinar para la atención psicosocial en la población víctima del conflicto armado (automóvil extramural).

La tabla 5 comprende la evaluación de los canales de distribución

Tabla 5

Evaluación de los canales de distribución.

	Canal de distribución 1	Canal de distribución 2	Canal de distribución 3
Facilidad de entrada	Optima solo hay un competidor directo con la mayoría de la oferta de servicios propuesta.	Optima no hay competidor ofreciendo intervención en población que no reside en Quibdó.	
Proximidad geográfica	Optima, la sede estará en el casco urbano área campestre, con una arquitectura original adaptada a las necesidades de los usuarios con problemas mentales.	Optima, se va a cubrir todo el territorio del departamento del Chocó.	
Costos	Altos porque hay que realizar una inversión importante en infraestructura y dotación en equipos biomédicos.	Promedio, ya que hay que invertir en un automóvil para actividades extramurales, costos de	

		logística, alimentación y hospedaje.
Posición de los competidores	Alta, solo hay un competidor directo fuerte.	Optima no hay competido directo, esta dispersa la atención del programa de PAPSIVI
Experiencia en gestión	Baja, es un modelo de negocio nuevo en el mercado	Baja, es un modelo de negocio nuevo en el mercado
Capacidades del personal	Alta, talento humano con competencia en atención de la alteración en la salud mental, uso de la tecnología y de terapias alternativas	Alta, talento humano con competencia en atención de la alteración en el modelo del PAPSIVI, uso de la tecnología y de terapias alternativas
Necesidades de mercado	Alta, satisfacer necesidades con respecto a la atención de la salud mental tanto preventivo como curativo	Alta, satisfacer necesidades con respecto a la atención de la salud mental preventivo, reparador y curativo

Fuente: Elaboración propia.

16.7.Red de contactos

Contactos: Área de contratación de red de las aseguradoras del régimen subsidiado y contributivo, régimen de excepción, entes gubernamentales y mercadeo para pacientes particulares.

Líderes sociales de las comunidades donde se va a desarrollar las actividades del Programa de Atención Psicosocial y Salud Integral a Víctimas (IPAPSIVI).

Líder del Plan de Intervenciones Colectivas para hacer sinergia en cuanto a las actividades a desarrollar en el modelo de PAPSIVI (dirección local de salud).

Asociarse con las Empresas Sociales del Estado en los demás municipios del departamento para hacer sinergia con las actividades extramurales y en la captación de usuarios para la atención en el modelo de PAPSIVI.

17. Conclusiones

El desarrollo de la presente investigación respecto al emprendimiento sobre la creación de una Institución Prestadora de los Servicios de Salud Mental, en primera instancia me enseñó acerca de los diferentes pasos y procesos que se deben realizar al hacer un plan negocios, lo cual conllevó en cierta medida a conocer sobre la viabilidad y rentabilidad del mismo y por consiguiente acercarnos al área investigativa.

De igual manera conocer acerca del sistema de salud colombiano en cuanto a su aspecto normativo y lineamientos básicos requeridos para la implementación o creación de centros u organizaciones de salud, se logra además identificar los vacíos existentes en el departamento del Chocó, en especial en su capital, respecto a servicios especializados de salud, como también la falta de infraestructura, locaciones y profesionales especializados en ciertas áreas de la medicina, específicamente en el área de la Neurología y Psiquiatría.

Se logra concluir de acuerdo al estudio de mercado realizado, las fuentes investigadas y algunos aspectos de tipo financiero que actualmente se presentan dificultades para la consecución del capital requerido para dar inicio a esta idea de emprendimiento o de negocio, como también se encontró dificultad para la consecución de todo el talento humano requerido en el momento para la fase contratación en especial en las áreas de Neurología y Psiquiatría, teniendo en cuenta que se debe contar con un equipo multidisciplinario, con experiencia y altamente calificado para la prestación de un buen

servicio, como también se identifica un alto nivel de insatisfacción por parte de los usuarios de los servicios de salud debido a los altos costos, falta de infraestructura y poco personal para la atención en ciertas áreas especializadas de la medicina. Pero también es importante tener presente que esta idea de negocio respecto a la creación de una IPS, especializada en atención en salud mental es un idea novedosa y de mucha viabilidad comercial al interior del departamento del Chocó, debido a la falta de este tipo de centros de atención en esta área específica de salud como lo es la salud mental, y porque además la creación de esta contribuye de manera significativa al desarrollo regional, local y la generación de nuevos empleos; esto entrelazado al hecho de que a través de esta se logra llevar salud, bienestar y fomentar adecuados nivel de salud en especial fomentar una mejor calidad de vida para los pacientes con afectaciones de tipo emocional, psicológico, neurológico y psiquiátrico del municipio de Quibdó.

18. Recomendaciones

Las recomendaciones que se realizan se derivan de todo lo llevado a cabo dentro del proceso de elaboración de la idea de negocio, lo investigado y los resultados obtenidos en esta, lo cual motivo al emprendedor a recomendar lo siguiente:

Es importante fomentar una política de créditos a través de entidades públicas y privadas que promuevan y/o aporten la ejecución de las diferentes ideas o planes de negocio elaborados por estudiantes durante su proceso de graduación, esto a la vez fomentaría empleos y desarrollo económico y social para sus comunidades.

Implementar al interior de las Universidades en especial en sus facultades de salud o medicina una cátedra de emprendimiento, esto favorecería la ampliación de la cobertura en salud en todo el territorio, debido a que muchos estudiantes poseen ideas para este sector pero ante la falta de conocimiento y apoyo respecto a planes negocios muchas veces no son materializados.

De igual manera es importante recomendar a las Secretarías de Salud tanto departamental como municipales del departamento del Chocó, la implementación de programas los cuales apunten a la promoción y prevención en salud mental.

Referencias bibliográficas

- Carlos Castañeda. (2020). *Acceso a los servicios de salud en Colombia* (p. 16,169,186,190,258,266).
<https://www.ins.gov.co/Direcciones/ONS/Informes/11.%20Acceso%20a%20servicios%20de%20salud%20en%20Colombia.pdf>
- Congreso de la República de Colombia. (1967, diciembre 5). Ley 47 de 1967: Se crea la carrera intermedia de regente de farmacia, y se dictan otras disposiciones. *Diario Oficial No. 32.397*.
<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=66150>
- Congreso de la República de Colombia. (1993, diciembre 23). Ley 100 de 1993: Por la cual se crea el sistema de seguridad social integral y se dictan otras disposiciones. *Diario Oficial No. 41.148*.
<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=5248#:~:text=Sistema%20de%20Seguridad%20Social%20Integral,las%20contingencias%20que%20la%20afecten>
- Congreso de la República de Colombia. (2011, junio 10). Ley 1448 de 2011: Por la cual se dictan medidas de atención, asistencia y reparación integral a las víctimas del conflicto armado interno y se dictan otras disposiciones. *Diario Oficial No. 48.096*.
<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=43043>
- Constitución Política de Colombia*. (1991). (Colombia).
- Defensoría del Pueblo. (2021, septiembre 16). *Emergencia humanitaria en Chocó requiere intervención urgente*. Defensoría.Gov. <https://www.defensoria.gov.co/-/emergencia-humanitaria-en-choc%C3%B3-requiere-intervenci%C3%B3n-urgente>
- Departamento Administrativo de Salud y Seguridad Social del Chocó. (2011). *Análisis de Situación en Salud (ASIS), Departamento del Chocó*.
<https://minalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/VS/ED/PSP/ASIS%20Choco%202011.pdf>
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (2019). *Boletín Técnico Pobreza Multidimensional Departamental*. [Boletín]. DANE.
https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/condiciones_vida/pobreza/2019/Boletin_Region_bt_pobreza_multidimensional_19_pacifica.pdf

- Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (2020a). *Boletines poblacionales: Población víctima de conflicto armado* [Boletín]. DANE.
<https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/DE/PS/boletines-poblacionales-victimasI-2020.pdf>
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (2020b). *Pobreza multidimensional Región Pacífica (sin incluir Valle del Cauca) Departamento de énfasis: Nariño* (Pobreza Multidimensional Departamental año 2019) [Boletín Técnico]. DANE.
https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/condiciones_vida/pobreza/2019/Boletin_Region_bt_pobreza_multidimensional_19_pacifica.pdf
- Euroinnova. (2023a). *Que es hospitalizacion en enfermeria*. Euroinnova.mx.
<https://www.euroinnova.mx/que-es-hospitalizacion-en-enfermeria#iquestqueacutes-el-servicio-de-hospitalizacioacuten>
- Euroinnova. (2023b). *Qué es urgencia y emergencia según la oms*. Euroinnova.mx.
<https://www.euroinnova.mx/que-es-urgencia-y-emergencia-segun-la-oms>
- Gloria Henao y Asociados. (2021). *Como se crea una sociedad por acciones simplificada* [Text]. Gloria Henao y Asociados.
<https://www.divorciosmedellin.com/portal/novedades/como-se-crea-una-sociedad-por-acciones-simplificada>
- Hospital Juan Cardona. (2017, septiembre 6). *¿Qué son las Consultas Externas?* Ribera.
<https://riberasalud.com/juan-cardona/2017/09/06/que-son-las-consultas-externas/>
- Instituto de Rehabilitación Neurológica. (2012, septiembre 3). *¿Qué es la Terapia Ocupacional? Blog de Daño Cerebral*. <https://irenea.es/blog-dano-cerebral/que-es-la-terapia-ocupacional/>
- Kotler, P. (2007). *Marketing internacional de lugares y destinos: Estrategias para la atracción de clientes y negocios en Latinoamérica*. Pearson Educación.
- Magnetosur. (s. f.). *Todo lo que debes saber sobre la Medicina General*. Magnetosur.com. Recuperado 24 de octubre de 2023, de <https://magnetosur.com/todo-sobre-medicina-general/>
- Ministerio de Salud y Protección Social. (s. f.). *Sistema Obligatorio de Garantía de Calidad en Salud (SOGCS)*. Minsalud.Gov. Recuperado 24 de octubre de 2023, de <https://www.minsalud.gov.co/salud/PServicios/Paginas/sistema-obligatorio->

garantia-calidad-SOGC.aspx

Ministerio de Salud y Protección Social. (2023a, abril 4). Resolución 544 de 2023. Por la cual se modifica la Resolución 3100 de 2019 en el sentido de adecuar algunos aspectos relacionados con la inscripción de prestadores y la habilitación de servicios de salud. *Diario Oficial No. 52.357*.

<https://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=139828>

Ministerio de Salud y Protección Social. (2023b, septiembre 21). *Registro Especial de Prestadores de Servicios de Salud—REPS*. Prestadores Minsalud.

<https://prestadores.minsalud.gov.co/habilitacion/>

Organización Panamericana de Salud. (2023). *Enfermería*. PAHO.Org.

<https://www.paho.org/es/temas/enfermeria>

Presidencia de la Republica de Colombia. (1992, marzo 6). Decreto 412 de 1992. Por el cual se reglamenta parcialmente los servicios de urgencias y se dictan otras disposiciones. *Diario Oficial No. 40.368*.

<https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/INEC/IGUB/Decreto-412-de-1992.pdf>

Psiquiatría. (s. f.). Psiquiatría. En *Psiquiatría.com*. Recuperado 24 de octubre de 2023, de <https://es.wikipedia.org/wiki/Psiquiatr%C3%ADa>

Unir. (2020, junio 3). *Rehabilitación psicosocial: ¿qué es y cuáles son sus ventajas?* Unir.net.

Universidad Católica San Pablo. (2023). *Todo lo que tienes que saber sobre la psicología clínica*. Postgrado UCSP. <https://postgrado.ucsp.edu.pe/sin-categoria/que-es-psicologia-clinica/#:~:text=La%20psicolog%C3%ADa%20cl%C3%ADnica%20es%20la%20especialidad%20psicol%C3%B3gica%20que%20brinda%20una,pr%C3%A1cticas%20basadas%20en%20la%20investigaci%C3%B3n.>

Vegué, J., & Bosque, C. (2011). Hospital de día: Concepto y modalidades. *Revista de Psicopatología y Salud Mental del niño y del adolescente*, *M3*, 11-12.

Anexos

1. Información de Competidores :
 - Servicios a ofertar en la IPS Vital Center Colombia S.A.S “Mente Sana Vida Saludable para todos”.
 - Proveedores Competitivos
 - Análisis de la Competencia Según las Tarifas SOAT, ESE Hospital Sanfrancisco de Asís, Departamento del Chocó.
 - Análisis de la Competencia Según las Tarifas SOAT, Fundación Santa Sofia, Departamento del Chocó.
 - Análisis de la Competencia Según las Tarifas SOAT, Clínica de Salud Mental BANTÚ Departamento del Chocó
 - Análisis de la Competencia Según las Tarifas SOAT, Centro Especializado De Medicina, Departamento del Chocó:
 - Análisis de la Competencia Según las Tarifas SOAT Nacional
2. Plan financiero del Proyecto IPS Vital Center Colombia S.A.S “Mente Sana Vida Saludable para todos”.