

**PLAN DE EMPRESA: LIEDUCA S.A.S**

**PRESENTADO POR ESTUDIANTES DE LA ESPECIALIZACIÓN GERENCIA  
EN SALUD:**

**LIZETH HASBLEIDY DUQUE CAMARGO  
RONALD EDUARDO BERNAL DUARTE  
MARIA CAMILA VIRGUEZ CASTAÑEDA**

**ASESOR METODOLÓGICO: ERIKA MARÍA BARROS**

**FUNDACIÓN UNIVERSITARIA CIENCIAS DE LA SALUD  
ESPECIALIZACIÓN GERENCIA EN SALUD I SEMESTRE  
BOGOTA D.C**

**2018**

<b>IDEA INICIAL</b>	6
<b>II. ESTUDIO DE MERCADO</b>	7
<b>Análisis de mercado</b>	7
<b>Descripción del producto o servicio</b>	15
<b>Análisis de la competencia</b>	19
<b>Canales de distribución o comercialización.</b>	9
<b>Ventas y servicio al cliente</b>	13
<b>ESTUDIO ECONÓMICO</b>	16
<b>Inversión requerida:</b>	16
<b>Presupuestos de arranque y de operación</b>	17
<b>Gastos de administración y ventas</b>	17
<b>Fuentes de financiamiento y disponibilidad de crédito</b>	17
<b>Proyecciones financieras</b>	18
<b>ESTUDIO TÉCNICO</b>	23
<b>Descripción del proceso del producto o servicio.</b>	23
<b>Relación de materias primas e insumos</b>	24
<b>Tecnología requerida</b>	24
<b>Plan de producción</b>	25
<b>Plan de compras</b>	27
<b>Gastos de personal</b>	27
<b>IV. ESTUDIO ADMINISTRATIVO</b>	28
<b>Direccionamiento estratégico</b>	28
<b>Tipo de empresa</b>	30
<b>Divisiones o áreas en la empresa</b>	32
<b>ESTUDIO LEGAL Y AMBIENTAL</b>	36
<b>Legislación vigente que regule la actividad económica</b>	36
<b>Documentos necesarios para poner en marcha la empresa.</b>	38
<b>Documentos requeridos para habilitación de servicios de salud en caso de ser una IPS</b>	38
<b>Evalúe los riesgos posibles (Matriz de riesgos).</b>	40
<b>CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN DE LA EMPRESA</b>	42
<b>ANEXOS</b>	46



## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla #1: Características Mercado Objetivo.	9
Tabla #2: Precios lanzamiento portafolio de servicios.	19
Tabla #3: Servicios que se asemejan a los ofrecidos en la IPS.	20
Tabla #4: Servicios ofrecidos por instituciones semejantes a la IPS.	20
Tabla #5: Cuadro comparativo precios de la competencia.	22
Tabla #6: Población con registro para la localización y caracterización de las personas con discapacidad.	24
Tabla #7: Registro de población y caracterización de personas con discapacidad en Bogotá	25
Tabla #8: DOFA.	27
Tabla #9: Análisis de la DOFA.	28
Tabla #10: Plan de Mercadeo.	29
Tabla#11: Plan de acción.	31
Tabla #12: Proyección anual de ventas.	32
Tabla # 13: Presupuesto de medios de Comunicación.	33
Tabla # 14: Inversión Requerida.	35
Tabla #15: Presupuestos de arranque y operación	36
Tabla #16: Balance proyectado.	37
Tabla #17: Estado de resultados Proyectado anual.	39
Tabla #18: Flujo de Caja.	40
Tabla#19: Inversiones Fijas y Diferidas.	41
Tabla #20: Ficha técnica Computador portátil.	43
Tabla #21: Ficha Técnica Televisor.	44
Tabla #22: Ficha Técnica Impresora con scanner.	44
Tabla #23: Plan de compras	46
Tabla #24: Gastos de personal.	46
Tabla #25: Matriz de riesgos.	59
Tabla #26: Plan de acción para mitigar riesgos	60

Tabla #27: Cronograma de implementación.

61

## **INDICE DE GRAFICAS**

Gráfica #1: Principales localidades donde está ubicada población con discapacidad.	10
Gráfica #2: Pregunta 1 encuesta.	11
Gráfica #3: Pregunta 2 encuesta.	11
Gráfica #4: Pregunta 3 encuesta.	12
Gráfica #5: Descripción del proceso de servicio.	42
Gráfica #6: Direccionamiento Estratégico IPS LIEDUCA.	47
Gráfica #7: Estructura Organizacional IPS LIEDUCA.	52
Gráfica #8: Mapa de procesos	53

## **I. IDEA INICIAL**

La idea inicial del plan empresa es la creación de una IPS la cual tiene como fin prestar servicios psicológicos a niños, niñas y adolescentes en condición de discapacidad cognitiva y así mismo a sus cuidadores o red de apoyo quienes serán el foco principal de atención; esto dado que en las diferentes instituciones donde se presta atención psicológica a pacientes con discapacidad cognitiva no se tiene en cuenta la psicoterapia para cuidadores quienes en su mayoría se ven afectados en sus áreas de ajuste física, emocional y social.

La atención psicológica tiene como fin ayudar al cuidador y al paciente con discapacidad cognitiva brindándole herramientas psicológicas para su vida a partir del trabajo corporal y artístico, ya que por medio de la técnica de arte terapia se puede llegar a una mayor mejoría, adherencia al tratamiento y re silencia al mismo.

Lo anterior mencionado, va dirigido al perfil socioeconómico medio-alto de estratos (4, 5,6) ya que las personas pertenecientes a estos estratos le dan mayor importancia a su bienestar físico y psicológico y al tener mayor acceso económico pueden acceder al portafolio de los servicios que se ofrecerán; debido a esto la IPS se ubicara en una zona que tenga alcance a esta población primando a los cuidadores y pacientes con discapacidad cognitiva.

Finalmente, este proyecto se realizará bajo la motivación de ser empresarios y poder aplicar las habilidades adquiridas durante el proceso profesional y así llevar a cabo la idea a futuro.

## **II. ESTUDIO DE MERCADO**

### **1. Análisis de mercado**

#### **a. Diagnóstico de la estructura actual del mercado nacional y/o internacional:**

En materia de discapacidad Según cifras de la Organización Mundial de la Salud revelan que el 15% de la población mundial, es decir, alrededor de 190 millones de personas, sufren de algún tipo de discapacidad (OMS, 2017). La discapacidad está entendida como una restricción o deficiencia al realizar una actividad en la forma o dentro del margen que se considera normal para cualquier ser humano (OMS, 2017). Se caracteriza por insuficiencia o exceso en el desempeño y comportamiento en una actividad rutinaria, que puede ser temporal o permanente, reversible o irreversible y progresivo o regresivo.

A nivel internacional se han realizado diferentes convenciones con el objetivo de minimizar los factores de riesgo a los que se ven enfrentados la población con discapacidad cognitiva. La OEA aprobó la Ley 762 del 31 de julio de 2002, la cual se estableció en la convención interamericana para la eliminación de todas las formas de discriminación contra las personas con discapacidad; así mismo la ONU realizó la convención sobre los derechos de las personas con discapacidad donde también se aprueba la ley 1346 de 2009, donde se tiene como objetivo el promover, proteger y asegurar el goce pleno y las condiciones de igualdad de todos los derechos humanos y libertades fundamentales para todas las personas con discapacidad y promover el respeto de su dignidad inherente, (Asamblea General de la Naciones Unidas; Diciembre de 2006).

A nivel nacional, según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística, en Colombia hay aproximadamente 2,6 millones de personas con discapacidad, lo que quiere

decir que por cada 100 colombianos existen 43.5 en estas condiciones, la discapacidad que más prevalece es la del sistema nervioso (DANE, 2006).

A partir de lo anterior, se debe mencionar que en todas las familias donde hay presencia de alguna persona en condición de discapacidad, no solo priman las condiciones del paciente, sino las afectaciones emocionales y factores que influyen en el fondo del núcleo familiar cercano que se encuentra en disposición del cuidado, aquí entran los cuidadores.

Según Ramírez (2009), cuidador se le llama a la persona que proporciona asistencia, generalmente en el entorno del hogar, a uno de sus progenitores, al cónyuge o a otros familiares, así mismo a personas sin vínculos familiares quienes se encargan de personas enfermas o en condición de discapacidad de cualquier edad.

En Colombia en su mayoría los cuidadores de niños, niñas y adolescentes en condición de discapacidad cognitiva son las madres y en algunos casos los demás integrantes del núcleo familiar quienes participan activamente en la educación, recreación, relaciones interpersonales y rehabilitación, generando mejores oportunidades para el paciente, gracias a que ellos conocen sus limitaciones y necesidades.

De acuerdo a lo anteriormente mencionado, existen instituciones que prestan una gama de servicios interdisciplinarios en donde se privilegia el bienestar del paciente en condición de discapacidad cognitiva, haciendo todo un proceso de inclusión a nivel social, familiar, rehabilitación y seguimiento de su estado de salud, incluyendo al cuidador como acompañante de los procedimientos médicos más no como papel fundamental en todo el proceso de salud y enfermedad, sin darle prioridad al estado físico y psicológico del cuidador quien también a raíz de la discapacidad puede llegar a presentar afectaciones a las cuales se les debería llevar un seguimiento igual al paciente.



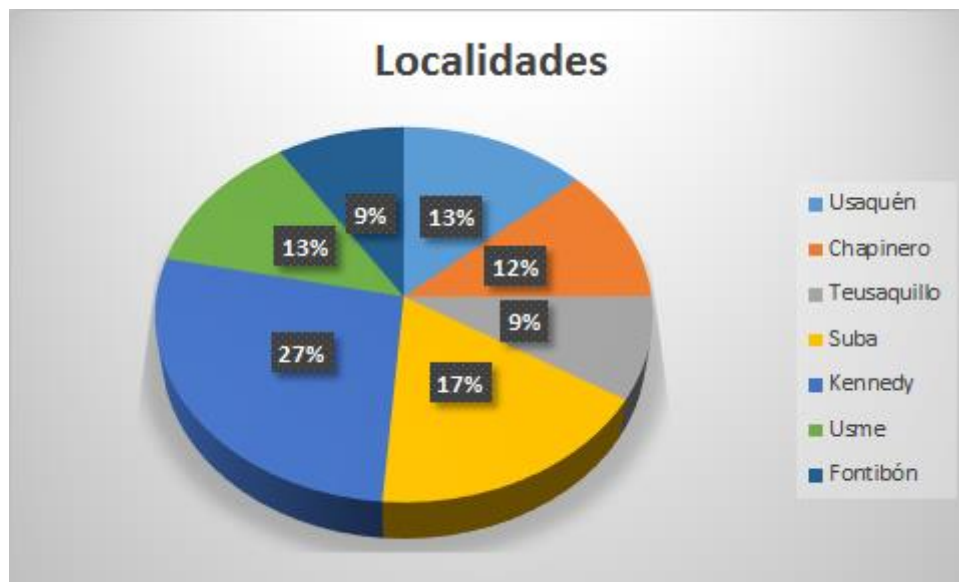
**b. Mercado objetivo, estimación del mercado potencial, nicho de mercado (tamaño y crecimiento), perfil del consumidor:**

El mercado objetivo serán los cuidadores de pacientes en condición de discapacidad cognitiva y los mismos pacientes, quienes tendrán acceso a los servicios psicoterapéuticos ofrecidos por la IPS; para esto se tendrán en cuenta las siguientes características como perfil de consumidor:

<b>Características cuidadores</b>	<b>Características paciente</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Cuidadores de niños, niñas y adolescentes de discapacidad cognitiva.</li> <li>● Mayores de edad.</li> <li>● Género masculino y femenino.</li> <li>● Pacientes que pertenezcan al régimen contributivo.</li> <li>● Cuidadores de estratos socioeconómicos medio-alto (4, 5,6).</li> <li>● Cuidadores particulares.</li> <li>● Cuidadores que tengan medicina prepagada.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Pacientes diagnosticados con alguna discapacidad cognitiva</li> <li>● Pacientes de 2 a 18 años (discapacidad cognitiva).</li> <li>● Género masculino y femenino.</li> <li>● Pacientes que pertenezcan al régimen contributivo.</li> <li>● Pacientes de estratos socioeconómicos medio-alto (4, 5,6).</li> <li>● Pacientes particulares.</li> <li>● Pacientes que tengan medicina prepagada.</li> </ul>

**Tabla #1: Características Mercado Objetivo. Fuente: Elaboración Propia.**

Según cifras del (DANE, marzo de 2010), Bogotá es la ciudad seleccionada para la ejecución de la idea de empresa, cuenta con 189.177 personas que sufren de discapacidad las cuales están ubicadas en su mayoría en las localidades de Kennedy (29.394), Puente Aranda (11.737), Usaquén (10.887) y Chapinero (3.865). Así mismo en Bogotá existen 31.478 niños, niñas y adolescentes en condición de discapacidad, a continuación, se exponen las principales localidades donde está ubicada esta población:



*Gráfica #1: Principales localidades donde está ubicada esta población con discapacidad. Fuente: Elaboración Propia*

De acuerdo a los datos expuestos anteriormente, la localidad de Kennedy es la que cuenta con mayor porcentaje de la población con Discapacidad, teniendo en cuenta la población escogida para trabajar la IPS son las localidades de Usaquén, Chapinero y Suba, ya que son estratos medio- alto (4-5-6)

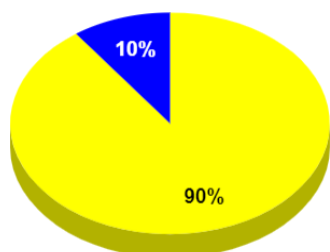
Se realiza una encuesta dirigida a cuidadores acompañantes de pacientes con discapacidad cognitiva que asisten a una institución de rehabilitación para pacientes con discapacidad con el fin de conocer qué tipo de servicios psicológicos y terapéuticos esperan que sean ofertados por la IPS, para así ofrecer un servicio de calidad, donde se cumplan las expectativas de la población que llegue a utilizarlos.

A continuación, se exponen los resultados de la encuesta aplicada:

- 1. ¿Cree que es necesario que los cuidadores o familiares de los pacientes con discapacidad cognitiva reciban atención por parte del servicio de psicología?**

A partir de los resultados expuestos en la gráfica anterior, se puede inferir que el 90% de los encuestados están de acuerdo con que la atención por parte del servicio de psicología

● SI  
● NO



sea también prestada al cuidador y no solo al paciente con discapacidad cognitiva, lo que nos ayuda a darnos cuenta que las redes de apoyo de estos pacientes están conscientes de que el acompañamiento por parte del servicio de psicología es necesario.

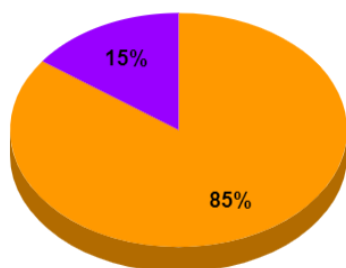
**Gráfica #2: Pregunta 1 encuesta. Fuente:**

**Elaboración Propia.**

## **2. ¿Recurriría a una institución donde se preste atención psicológica tanto a paciente como a su cuidador o familiar?**

**Gráfica #3: Pregunta 2 encuesta. Fuente: Elaboración Propia.**

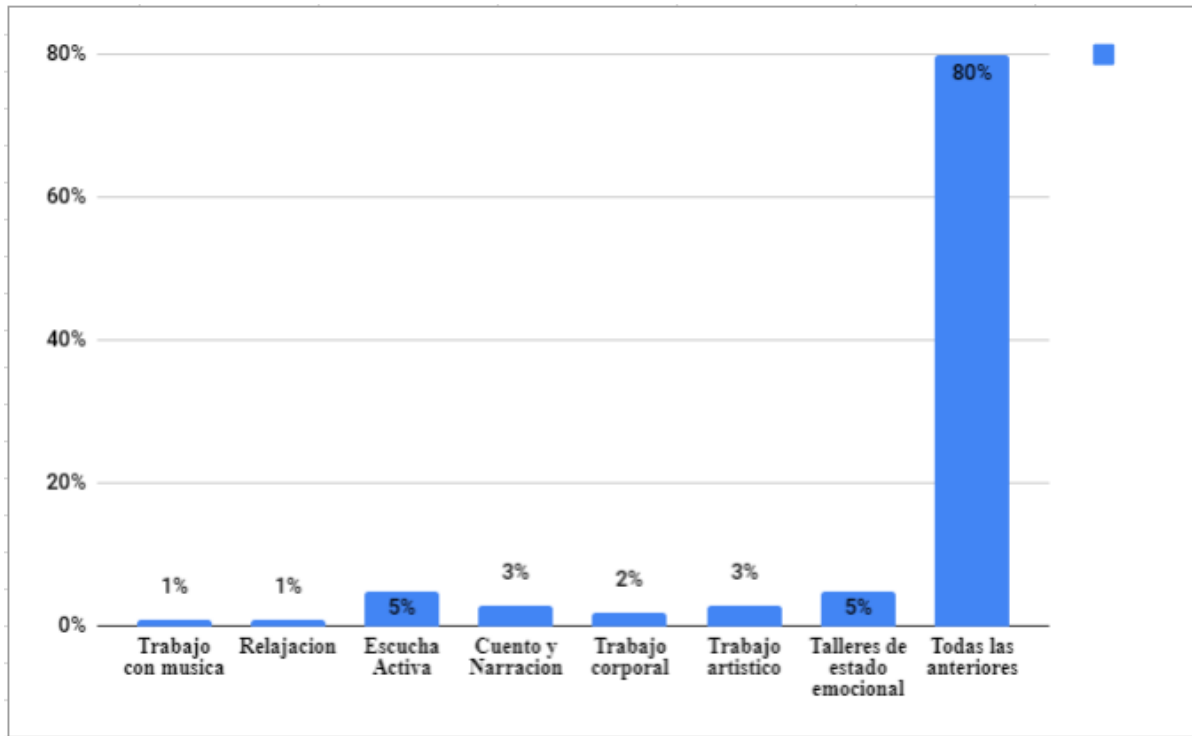
● SI  
● NO



A partir de los resultados expuestos en la gráfica anterior, se puede inferir que el 85% de la población encuestada buscaría atención en instituciones que presten servicios psicológicos tanto a cuidadores como a pacientes con discapacidad cognitiva, por otro lado, el 15% responde que no por lo que

se podría suponer que este pequeño porcentaje de la población encuestada no considera que sea necesario el recurrir a acompañamiento psicológico por la situación no normativa que se está presentado.

**3 ¿Qué tipo de técnicas le gustaría que se aplicarían al cuidador o familiar en la atención psicológica?**



**Gráfica #4: Pregunta 3 encuesta. Fuente: Elaboración Propia.**

A partir de la gráfica anterior, se puede inferir que el 80% de la población encuestada está de acuerdo con que se apliquen las técnicas de trabajo con música, relajación, escucha activa, cuentos y narraciones, trabajo corporal, trabajo artístico y talleres enfocados en el estado emocional del cuidador como terapia psicológica para así brindar herramientas de afrontamiento a la situación no normativa que se esté presentando en el entorno familiar por pacientes con discapacidad cognitiva.

**c. Importaciones y exportaciones del producto/ servicio a nivel nacional e internacional:**

El tipo de servicio elegido, no tiene exportaciones ni importaciones, por lo cual no se ha pensado en la posibilidad de abrir nuevos puntos de atención o servicios, por fuera de Colombia o la capital, debido a que la idea se tiene pensada y solo se implementara a nivel Bogotá.

**d. Productos / Servicios sustitutos y productos / servicios complementarios:**

**Servicios sustitutos:**

Dentro de los productos sustitutos existen profesiones que cumplan actividades similares a las de un psicólogo, lo cual nos permite darnos cuenta que existen diferentes competencias con gran impacto y de apoyo para todo el proceso de intervención y apoyo a familiares, pacientes con discapacidad, como lo son:

- Trabajo social: La parte de trabajo social tendrá como objetivo, mejorar las condiciones del núcleo familiar del paciente, desde el punto de vista psicosocial y emocional, es por ello que su labor social consistirá en intervenir para transformar, promover, fortalecer, desarrollar en la familia, buscando un sistema terapéutico que busque el cambio, de cara a lograr un mayor bienestar de todos y cada uno de sus miembros.
- Asesores Espirituales: Son aquellos que orientan a una persona o un grupo, con el fin de brindarle herramientas de afrontamiento, evolución, a través de las enseñanzas místicas-oculares, (Zaidman,R)
- Psiquiatría: Esta especialidad tiene como fin identificar, controlar, prevenir, rehabilitar, manejar las alteraciones psíquicas (mentales o de la conducta),

aliviando el sufrimiento humano, haciendo que la persona pueda adaptarse con el mundo exterior y pueda tener un equilibrio en sus áreas de ajuste.

- **Psicoanálisis:** El psicoanálisis es una terapia realizada mediante la palabra que investiga, el inconsciente, ayudando al paciente a exteriorizar situaciones pasadas que han reprimido y que mediante síntomas se va manifestando a lo largo de sus vidas, la palabra es la herramienta de sanación fundamental, ya que es la forma de poder interactuar, analizar, conocer y comprender lo vivenciando.

Por otro lado, la terapia psicoanalista no tiene una forma estructurada de realizar la terapia sino de a partir de lo que el paciente quiera ir expresando, así mismo puede tener una duración de años para la curación del síntoma, llegando así a la raíz de la dificultad y situaciones reprimidas.

### **Servicios Complementarios**

A lo largo del estudio encontramos que hay servicios complementarios para brindar diferentes apoyos durante el proceso de acompañamiento e intervención a lo largo del tiempo como lo son:

- **Fonoaudiología:** Según la Escuela Colombiana de Rehabilitación, está encargada de trabajar en la comunicación humana y desordenes a lo largo del ciclo vital de la vida, tales como: la audición, el lenguaje, el habla, la voz, la función orofaríngea y la interacción comunicativa.
- **Fisioterapia:** Este es un servicio proporcionado por profesionales en fisioterapia enfocado a individuos y poblaciones con el fin de desarrollar, mantener y restaurar el movimiento máximo y la capacidad funcional a lo largo de la vida, (World Confederation for Physical Therapy, 2017).

- **Terapia ocupacional:** Se ocupa de la promoción de la Salud y el Bienestar a través de las ocupaciones, el objetivo principal de la terapia ocupacional es capacitar a las personas para que participen en las actividades de la vida diaria, WFOT, 2004).

## **2. Descripción del producto o servicio**

### **a. Descripción básica de su bien o servicio y especificaciones o características de su bien o servicio:**

Para la idea de empresa se quiere crear una IPS que oferte los servicios de atención psicológica y emocional, por medio de terapia individual o en grupo, a cuidadores de pacientes en condición de discapacidad cognitiva desarrollando habilidades y así mejorar la vida a nivel familiar y social.

Nuestro servicio es innovador, ya que actualmente en las instituciones especializadas en rehabilitación, no atienden ni hacen partícipes a los cuidadores de estos pacientes en sus tratamientos y no tienen en cuenta que para estos cuidadores también es importante recibir acompañamiento psicológico ya que la condición en la que están viviendo en su entorno familiar los puede afectar emocional y físicamente, a partir de esto se quiere innovar en la prestación de servicios psicológicos a esta población.

Se tendrán 4 tipos de servicios los cuales son:

- 1. Atención psicológica y terapéutica a paciente con discapacidad cognitiva:** el paciente en condición de discapacidad se abarcara desde varios aspectos importantes, como su parte corporal, explorando sus habilidades artísticas, se trabaja en actividades plásticas y juegos por medio de la aplicación de métodos psicoeducativos, reeducativos y psicoterapéuticos, de forma individual o en grupos pequeños, desarrollando su memoria y habilidades que permitan su independencia

dependiendo de su edad y su mejora en las relaciones con otros en el medio que lo rodea.

2. **Intervención psicológica a cuidadores de paciente con discapacidad cognitiva:** el trabajo con cuidadores incluiría una metodología compuesta por tres puntos importantes, el trabajo corporal, ya que el cuerpo es una herramienta para despertar conciencia, el trabajo artístico, porque desde el arte el cuidador puede llevar un proceso sanador y autoconsciente, y por último, cuentos y narraciones, por medio de los cuales se pueden transformar las experiencias y la visión del mundo para que así se le brinden las herramientas al cuidador para poder encaminar su vida siendo consciente y aceptando la situación no normativa familiar.
3. **Sesión Inicial tanto para cuidadores como pacientes con discapacidad cognitiva:** Donde se realizará valoración inicial tanto para el paciente con discapacidad cognitiva y cuidadores con el fin acoplar los paquetes de servicios que se les brindará de acuerdo a la necesidad de cada individuo así mismo se les explicara la gama de servicios que se ofrecerán en la institución para llegar al acuerdo de si se toma o no el paquete.

Las temáticas que se trabajarán especialmente con los cuidadores serán:

- **Problemas de ansiedad y estrés:**

El estrés puede provenir de cualquier situación o pensamiento que haga sentir a una persona frustrada, furiosa o ansiosa. La ansiedad es un sentimiento de recelo, nerviosismo o miedo, la fuente de este desasosiego no siempre se sabe o se reconoce, lo cual puede aumentar la angustia que se siente.

- **Problemas de Baja autoestima y Bajo Auto concepto:**

La Baja autoestima se define como la dificultad que tiene la persona para sentirse valiosa en lo profundo de sí misma, y por tanto digna de ser amada por los demás. El



**Auto concepto** es el concepto que tenemos de nosotros mismos, en primer lugar, una persona es lo que cree que ella misma es, este aspecto se considera como auto concepto.

- **Trastornos del estado de ánimo (depresión, trastorno bipolar):**

La depresión Se puede describir como el hecho de sentirse triste, melancólico, infeliz, abatido o derrumbado. La mayoría de nosotros se siente de esta manera de vez en cuando durante períodos cortos.

La depresión clínica es un trastorno del estado anímico en el cual los sentimientos de tristeza, pérdida, ira o frustración interfieren con la vida diaria durante un período de algunas semanas o más.

El trastorno bipolar (también conocido como depresión maníaca), es una enfermedad tratable marcada por cambios extremos en el estado de ánimo, el pensamiento, la energía y el comportamiento. Es conocido como trastorno bipolar porque el estado de ánimo de una persona puede cambiar en los "polos" de manía (estado de ánimo alto y elevado) y depresión (estado de ánimo bajo y depresivo). Este cambio del humor o "cambio del estado de ánimo" puede durar horas, días, semanas o incluso meses. Estos "altos" y "bajos" del estado de ánimo con frecuencia son temporales o definitivos.

- **Trastornos psicosomáticos:**

Los Trastornos Psicosomáticos Secundarios son la consecuencia de problemas psicológicos primarios; bien de la depresión, bien de la ansiedad o de la crisis de angustia. En la depresión los síntomas son pérdida de apetito, cansancio inmotivado, insomnio y pérdida de peso.

- **Sobrecarga del cuidador:**

La sobrecarga del cuidador, se manifiesta debido a los cuidados que enfrenta el cuidador, al dedicarse al 100% al paciente en condición de discapacidad.

- **Duelos anticipados y pérdidas afectivas:**

El duelo anticipado se da en el cuidador al momento de enfrentar una situación nueva para él, la cual no se esperaba, permitiendo el deterioro de las relaciones socios afectivos con el núcleo familiar y el mundo que lo rodea.

- **Pautas de crianza para padres:**

Las pautas de crianza, son los procesos educativos que deben establecer los primeros encargados (los padres), orientados por los profesionales para acompañar y descubrir el desarrollo del niño.

- **Crisis y re significación del proyecto de vida:**

El re significación, quiere decir encontrar un nuevo significado o sentido a una situación, un síntoma, una conducta y se emplea como forma de reubicar o re-orientar el sentido de algo cuyo significado ha tomado nuevas características en un contexto determinado. Incluso hasta fuera de él mismo.

**b. Definición de precio de lanzamiento:**

Este valor está dado por el estudio que se llevó a cabo de las competencias, es decir es un valor muy competitivo para adquirir los servicios por parte de los cuidadores y pacientes con discapacidad cognitiva que ofrece la IPS, los paquetes y el valor de la primera consulta ayudarán adquirir ganancias.

Por otro teniendo en cuenta los descuentos que se darán mostrar la fuente por la cual conoció la IPS, es decir la publicidad ayudará abrir el panorama de que si las estrategias de mercadeo se están haciendo efectivas o no.

A continuación, se presentarán los precios de lanzamiento del portafolio de servicios ofrecidos por la IPS, para consulta inicial y diagnóstico de tratamiento:

<b>Servicio</b>	<b>Valor</b>
Consulta Inicial Psicológica a Cuidadores	\$50.000
Consulta Inicial Psicológicas a Pacientes con Discapacidad Cognitiva	\$50.000
Paquete para 8 sesiones para cuidadores	\$250.000 descuento del 5% presentando publicidad
Paquete para 8 sesiones para Pacientes con Discapacidad Cognitiva	\$250.000 descuento del 5% presentando publicidad

**Tabla #2: Precios lanzamiento portafolio de servicios. Fuente: Elaboración Propia.**

### **3. Análisis de la competencia**

**a. Identificación de la competencia. Realice un cuadro comparativo que contenga: el establecimiento, sus clientes objetivos y los servicios que ofrece.**

En el mercado se encontraron diversas instituciones que prestan servicios de psicología, intervención familiar y atención a pacientes con discapacidad; en la mayoría de estas instituciones se maneja un enfoque directamente relacionado con el tratamiento al paciente en condición de discapacidad, pero no incluye dentro de su portafolio de servicios, la atención al cuidador o familiar frente a la situación a la que se exponen diariamente.

A continuación, se expone el cuadro comparativo de las instituciones y los servicios que se asemejan a los que se ofrecerán en la IPS y por esto son competencia:

<b>S1</b>	Psiquiatría Infantil Y Adolescentes
<b>S2</b>	Neuropediatría
<b>S3</b>	Neuropsicología
<b>S4</b>	Fisiatría
<b>S5</b>	Neurología
<b>S6</b>	Psicología
<b>S7</b>	Pedagogía Infantil

<b>S8</b>	Terapia Ocupacional
<b>S9</b>	Fonoaudiología
<b>S10</b>	Rehabilitación integral
<b>S11</b>	Educación Especial

***Tabla #3: Servicios que se asemejan a los ofrecidos en la IPS. Fuente: Elaboración Propia***

**Tabla #4: Servicios ofrecidos por instituciones semejantes a la IPS. Fuente: Elaboración Propia.**

<b>Nombre del establecimiento</b>	<b>Cliente objetivo</b>	<b>Ubicación</b>	<b>S1</b>	<b>S2</b>	<b>S3</b>	<b>S4</b>	<b>S5</b>	<b>S6</b>	<b>S7</b>	<b>S8</b>	<b>S9</b>	<b>S10</b>	<b>S11</b>
<b>Passus IPS</b>	Niños, niñas y adolescentes	Carrera 20 #118-76 Sta. Bárbara Sede de cedritos Calle 142 No. 16A-52	X	X	X	X	X	X					
<b>Fundacion AVANTE</b>	Población Con Trastorno Del Espectro Autista (Tea) Y Otros Trastornos Del Desarrollo	Kra 65N. 4G-30				X		X		X	X		
<b>Fundacion CEPYTIN</b>	Niños, Niñas, Adolescentes Y Jóvenes Con Discapacidad Intelectual y/o Física.	Cra 73 # 7c-39				X	X	X		X	X	X	
<b>Fundacion FE</b>	Niñas, Niños, Jóvenes Y Adultos Con Discapacidad Cognitiva.	Cra. 59b #129-45						X	X			X	X
<b>CEDESNID</b>	Personas en situación de discapacidad y de desarrollar conocimiento	Cl. 45a #27-31						X				X	
<b>Proyecto DIVERZA</b>	Niños, niñas y adolescentes	Cra. 8 #9 -83						X					X

Según la información anterior de las instituciones expuestas, estas prestan servicios similares al nuestro con múltiples especialidades, donde la atención va enfocada al paciente trabajando en conjunto con la familia, sin embargo, no se tiene en cuenta el bienestar físico, psicológico y emocional que presenta el cuidador, lo que hace nuestro servicio sea un plus para la misma.

**B. Análisis del costo de mi producto/servicio frente a la competencia; Análisis de precios de venta de mi producto /servicio (P/S) y de la competencia. Realice un cuadro comparativo donde relacione el establecimiento y el precio de venta de sus servicios. Conviene hacer una comparación porcentual para que el análisis sea más efectivo.**

Se realiza un cuadro comparativo con el fin de hacer y revisar la diferencia porcentual de nuestros precios por consulta con referencia a la competencia y cómo estos están por debajo del promedio, los resultados fueron los siguientes:

**Cuadro Comparativo Precios de la Competencia**

<b>NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO</b>	<b>PRECIO</b>	<b>DIFERENCIA % SEGÚN LA COMPETENCIA</b>
PROYECTO CREACIÓN IPS	- \$50.000 primera consulta - 8 sesiones por \$250.000 (Precio por sesión \$30.000)	0%
PASSUS IPS	\$35.000 Psicología y terapias.	4.2%
FUNDACIÓN AVANTE	\$45.000 consulta por sesión	1.1%
FUNDACIÓN CEPYTIN	Programa de becas desde \$200.000 hasta \$400.000 integral.	2.5% a 3.75%
FUNDACIÓN FE	Servicios desde 45.000 consulta por Psicología.	1.1%
CEDESNID	\$85.000 Consulta por sesión	-4.1%
PROYECTO DIVERSA	Secretaria de cultura, Recreación y Deporte.	0%

**Tabla #5: Cuadro comparativo precios de la competencia. Fuente: Elaboración Propia**

De acuerdo con la tabla anterior, se puede dar cuenta que nuestros principales competidores vendrían siendo la fundación AVANTE y fundación FE con una diferencia en sus precios en servicios de psicología de 1.1%; seguido de la institución PASSUS IPS con un 4.1% de diferencia con los precios que nuestra IPS ofrece. Por otra parte, la institución Cedesnid vendría siendo nuestro mayor competidor ya que nuestros precios por sesión de atención psicológica están un -4.1% más económicos.

La fundación Cepyтин al tener un paquete de becas también se acerca a los precios ofertados de los paquetes esto la convierte así mismo como potencial competidor ya que ninguna otra institución oferta paquetes. Por último, la institución Proyecto Diversa es potencial competidor en servicios, pero no en precios ya que es una institución en la que la secretaría cultural de recreación y deporte es quien hace manejo de las finanzas.

Por lo anterior, podemos dar cuenta que los costos ofrecidos por las instituciones corresponden la mayoría a sesiones individuales, lo que muestra que a pesar de que tengan precios competitivos no se ofertan paquetes como será en la IPS, lo que beneficia a los pacientes y cuidadores por el hecho de que tienen 8 sesiones por un valor asequible; por esto mismo el servicio es un plus en cuanto a la atención a cuidadores y paquetes de sesiones.

- a. **Segmento al cual está dirigida la competencia; Posición de mi Producto / Servicio frente a la competencia. Se debe indicar el mercado que atacarías en términos porcentuales y se debe explicar la metodología bajo la cual se llegó a esa cifra.**

El segmento o nicho de mercado al cual se dirige nuestra competencia, es a pacientes niños con discapacidad cognitiva de 2 a 18 años, ofreciendo un portafolio de servicio de acuerdo a la necesidad de cada individuo.

La mayoría de estas instituciones ofrecen los mismos servicios de rehabilitación para pacientes con discapacidad cognitiva, es por esto que se quiere implementar un nuevo servicio innovador como lo es la atención psicológica a todos los cuidadores de pacientes en esta condición que lo requieran, enfocado en la atención integral del cuidador, desde

diferentes áreas que lo soporten y brindando diferentes herramientas que lo asesoren a tener una mejor calidad de vida, mediante profesionales de psicología.

Este mercado de los cuidadores, es totalmente desatendido por las demás instituciones prestadoras de servicios en sus portafolios. Lo que nos da un 100% de accesibilidad para atraer este nuevo nicho de mercado y atenderlo bajo altos estándares de calidad, empezando en la ciudad de Bogotá.

<b>Población con registro para la localización y caracterización de las personas con discapacidad</b>												
<b>Área de residencia y sexo, según grupos de edad</b>												
	<b>Total</b>			<b>Cabecera municipal</b>			<b>Centro poblado</b>			<b>Rural disperso</b>		
	<b>Total</b>	<b>Hombres</b>	<b>Mujeres</b>	<b>Total</b>	<b>Hombres</b>	<b>Mujeres</b>	<b>Total</b>	<b>Hombres</b>	<b>Mujeres</b>	<b>Total</b>	<b>Hombres</b>	<b>Mujeres</b>
<b>Total</b>	189.177	77.005	112.172	188.629	76.719	111.910	2	1	1	546	285	261
<b>Menores de tres</b>	2.207	1.243	964	2.200	1.239	961	0	0	0	7	4	3
<b>De 3 a 4</b>	2.901	1.644	1.257	2.896	1.641	1.255	0	0	0	5	3	2
<b>De 5 a 9</b>	8.286	4.719	3.567	8.247	4.701	3.546	0	0	0	39	18	21
<b>De 10 a 14</b>	9.955	5.561	4.394	9.899	5.522	4.377	0	0	0	56	39	17
<b>De 15 a 19</b>	8.129	4.388	3.741	8.074	4.355	3.719	0	0	0	55	33	22

**Tabla #6: Población con registro para la localización y caracterización de las personas con discapacidad. Fuente: Colombia, D. A. N. E. (1998). Departamento Administrativo Nacional de Estadística. DANE.**

De acuerdo a los estudios que ha realizado el DANE, se evidencia que solo se presta atención a pacientes con discapacidad cognitiva, entre 3 y 19 años de edad, sin tener en cuenta adolescente adulto, adultos, adulto mayor y cuidadores, para lo cual el proyecto de IPS prestara los servicios.

Por otra parte, se puede observar, que, sobre el total de población con discapacidad cognitiva en Bogotá, es mayor el número de mujeres que hombres y que se encuentran en su mayoría ubicados en las cabeceras municipales.





<b>Registro De Población Y Caracterización De Personas Con Discapacidad En Bogotá</b>	<b>Total</b>			<b>De 0 a 4 años</b>			<b>De 5 a 14 años</b>		
	<b>Total</b>	<b>Hombre</b>	<b>Mujer</b>	<b>Total</b>	<b>Hombre</b>	<b>Mujer</b>	<b>Total</b>	<b>Hombre</b>	<b>Mujer</b>
<b>Total</b>	337.032	145.353	191.679	10.311	5.795	4.516	42.500	24.608	17.892
<b>Medicina física y de rehabilitación</b>	30.245	13.564	16.681	962	547	415	3.120	1.774	1.346
<b>Psiquiatría</b>	12.285	6.458	5.827	213	117	96	2.107	1.324	783
<b>Fisioterapia</b>	37.282	16.325	20.957	1.164	635	529	4.051	2.331	1.720
<b>Fonoaudiología</b>	14.002	7.373	6.629	920	542	378	4.411	2.624	1.787
<b>Terapia ocupacional</b>	26.663	13.674	12.989	1.454	846	608	6.298	3.767	2.531
<b>Optometría</b>	24.940	10.269	14.671	479	240	239	3.282	1.760	1.522
<b>Psicología</b>	19.892	10.855	9.037	900	525	375	5.972	3.532	2.440
<b>Trabajo social</b>	11.151	5.974	5.177	672	366	306	3.097	1.847	1.250
<b>Medicamentos</b>	128.117	45.765	82.352	2.036	1.113	923	6.406	3.542	2.864
<b>Otro tipo</b>	17.140	7.844	9.296	1.103	625	478	2.341	1.320	1.021
<b>Ninguno</b>	14.874	7.064	7.810	393	230	163	1.364	759	605

*Tabla #7: Registro de población y caracterización de personas con discapacidad en Bogotá. Fuente: Colombia, D. A. N. E. (1998). Departamento Administrativo Nacional de Estadística. DANE. Metodología índice de precios al consumidor IPC-98.*

Analizando la anterior tabla, según el DANE en Bogotá, las mujeres tienen el mayor porcentaje de discapacidad cognitiva, sobre el total de la población, por otro lado la población con mayor índice de discapacidad cognitiva se encuentra entre los de 0 a 14 años; Es por esto que este es el mercado a quién va dirigido, ya que al ser la población menor que padece de esta situación, los cuidadores se pueden llegar a ver más afectados, debido a que son situaciones no normativas las que se están desarrollando en el entorno familiar.

Dentro de las especialidades que cuentan con mayor flujo de servicio dentro de los tratamientos médicos a pacientes con discapacidad cognitiva, se encuentran Psicología, por esto el proyecto de IPS se enfocará a ofrecer estos servicios en su el portafolio.

No se encuentran en la base de datos de DANE, donde se incluya tratamiento psicoterapéutico a los cuidadores de los pacientes con Discapacidad Cognitiva.

#### **a. Herramienta DOFA y su respectivo análisis frente a la competencia**

Mediante el método de observación y visita a la competencia, se determinaron los puntos fuertes y débiles del competidor en cuanto al portafolio de servicios, realizando la Matriz DOFA (Debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas) realizando análisis frente a la competencia, por otro lado se aplican unas encuestas a los cuidadores de pacientes con Discapacidad Cognitiva, para determinar las necesidades del consumidor y así ofertar el nuevo servicio, para finalizar hace cuadro comparativo para la identificación de la competencia y su portafolio de servicios incluyendo costos de prestación.

<b>DOFA</b>	
<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
<p>-Precios competitivos y accesibles a toda la población de estratos medio altos.</p> <p>-Tratamiento personalizado a pacientes, familias y cuidadores mayores de 18 años.</p> <p>-Innovación en terapia psicológica con excelentes profesionales.</p> <p>-Acompañamiento inmediato vía telefónica las 24 horas y asesoría profesional.</p>	<p>-Ser nuevos en el mercado con poca trayectoria en el sector.</p> <p>-Recursos financieros e infraestructura limitada.</p> <p>-Falta de reconocimiento por ser nuevos en el mercado.</p> <p>-Poca experiencia en la constitución legal y tributaria de IPS referente al sector.</p>
<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<p>-Adecuada accesibilidad para los estratos (4-5-6) que permitan el avance del tratamiento en pacientes con discapacidad cognitiva.</p> <p>-Desarrollo de nuevos mercados, debido a la inclusión social obligatoria por parte del estado y el servicio a cuidadores.</p> <p>-Convenios con EPS y el Estado, que permitan acceder a nuevos usuarios, teniendo.</p> <p>-IPS posicionada de acuerdo a los servicios que se ofrecerán y la población a la que va dirigida.</p>	<p>-Trayectoria y experiencia de la competencia en el manejo de este mercado.</p> <p>- La competencia cuenta con una mejor infraestructura</p> <p>-Amplia competencia.</p> <p>-Ubicación geográfica.</p>

**Tabla #8: DOFA. Fuente: Elaboración Propia**

## ANÁLISIS DOFA FRENTE A LA COMPETENCIA:

ANÁLISIS	
DOFA	COMPARACIÓN/COMPETENCIA
Precios competitivos y accesibles a toda la población. (FORTALEZAS)	Permitirá la introducción del nuevo portafolio de servicios en el mercado y la accesibilidad a nuevos clientes.
Recursos financieros e infraestructura limitada. (DEBILIDADES)	Infraestructura menor y recurso limitado para la difusión publicitaria y la oferta de nuevos servicios por parte de la IPS nueva.
Desarrollo de nuevos mercados, debido a la inclusión social obligatoria por parte del estado y el servicio a cuidadores. (OPORTUNIDADES)	Servicio innovador e incluyente al cuidador, que nos diferencie de la competencia, en la prestación de un nuevo servicio.
Mayor experiencia y trayectoria de la competencia, en el manejo de pacientes con discapacidad cognitiva en Bogotá. (AMENAZAS)	Trayectoria y respaldo de los profesionales y terapeutas, que laboran en la competencia, para el tratamiento de pacientes con Discapacidad Cognitiva.

*Tabla #9: Análisis de la DOFA. Fuente: Elaboración Propia*

### 4. Canales de distribución o comercialización.

- a. Especificar las alternativas comercialización y estrategias:

Como alternativas de comercialización para el proyecto de IPS en primera medida se realizaría la creación de una página web en donde estará toda la información de los servicios, tipos de intervención, precios, métodos de pago y tipo de población a la que va dirigido (personas con discapacidad cognitiva y cuidadores) e infraestructura; así mismo se haría uso de Redes sociales como Facebook e Instagram, creando en cada uno de estas plataformas un perfil de la institución para que así los pacientes tengan un contacto más

directo con la IPS, así mismo con el objetivo de compartir información de los servicios que se prestan, galería de fotos y videos para mostrar un poco la metodología que se maneja, publicación de promociones, dar a conocer experiencias de diferentes pacientes y adquirir paquetes de publicidad paga en estas redes para que la información llegue a la población potencial escogida.

La voz a voz es importante, ya que genera un impacto de calidad y servicio en los primeros usuarios, con el fin de crear una promoción basada en la experiencia del servicio que ya se les ha presentado a los clientes.

**b. Plan de mercadeo del producto o servicio.**

Como plan de mercadeo para la IPS, se realizaría la creación de un portafolio de servicios, que cumpla con todas las normas vigentes para su ejecución, basado en altos estándares de calidad, que nos permita realizar el posicionamiento de los servicios y el reconocimiento de los mismos buscando obtener una oportunidad de recibir la mayor cantidad de clientes.

MEDIO	DIFUSIÓN
Página Web	Creación de la página web informando sobre el portafolio de servicios, contenido administrativo, beneficios y sugerencias, de la IPS, pagando un alojamiento que nos ponga en primer lugar de búsqueda.
Redes Sociales	Creando un perfil enlazado con Facebook, twitter y WhatsApp, con contenido acerca de la IPS y sus servicios asociados, que tenga como objetivo compartir información con los usuarios, sugerencias y calificación del servicio, generando un amplio conocimiento sobre la IPS nueva.
Voz a voz	Mediante la experiencia de nuestros primeros pacientes, para ganar la confianza de nuevos clientes, generando un impacto de calidad y servicio en los primeros usuarios, con el fin de crear una voz a voz positivo y así atraer nuevos clientes, con calidad y bienestar.

**Tabla #10: Plan de Mercadeo. Fuente: Elaboración Propia.**

### **Situación actual:**

La IPS está en proceso de formación, por lo cual será una institución que prestará servicios de atención psicológica y terapéutica, principalmente al cuidador y también al paciente en condición de discapacidad, con el fin brindar herramientas para afrontar y manejar la situación dada la enfermedad y al diagnóstico hecho previamente por el médico tratante.

### **Objetivos**

- Lograr un mayor posicionamiento en el mercado del portafolio de servicios que ofrece la IPS, centrado en el cuidador y el paciente.
- Lograr reconocimiento a nivel local mediante los medios de información ofreciendo el portafolio de mercadeo.
- Actualizar constantemente los cambios, descuentos, promociones que se realicen a demanda de la IPS mediante los medios informáticos, con el fin de que la población tenga un acercamiento y tenga conocimiento de los mismos.

### **Estrategia**

- Mediante un análisis de visita a las páginas Web y Redes Sociales de los competidores, se realizará un informe profundizando en los productos que ofrecen, tipos de publicidad, precios por servicio y tipo de clientes atendidos, diferenciando así la oportunidad de mercado en relación con la competencia.

## Plan de acción

ESTRATEGIA	TAREA	FECHA DE INICIO	RESPONSABLE DE EJECUCIÓN	RECURSOS
Buzón de sugerencias, PQRS, PQR-F	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Crear el buzón de sugerencias, PQRS, PQR-F</li> <li>-Implementar y sensibilizar a las familias del formato de sugerencias, PQRS, PQR-F</li> <li>-Escuchar y transcribir información de los pacientes y cuidadores que se acerquen a tomar los servicios de la IPS acerca de las inquietudes, reclamos o sugerencias, que ayuden, generar cambios para prestar un servicio con calidad.</li> </ul>	Enero-2020	Psicólogo	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Buzón de sugerencias.</li> <li>-Después de la sesión de intervención</li> </ul>
Portafolio de servicios	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Implementar y abrir cuentas de las redes sociales.</li> <li>-Mediante las herramientas tecnológicas: Instagram, Facebook, Pagina Web que son la estrategia de mercadeo, con el fin de que las personas puedan conocer los beneficios de los servicios que presta la IPS</li> <li>-Realizar una junta con los Socios para poner a prueba el plan piloto del plan empresa empezando a ofertar y transmitir la información del portafolio de servicios durante el primer año para así mirar que en el 2020 se pueda modificar o crear nuevas estrategias para posicionar la IPS.</li> </ul>	Enero-2019	Junta de Socios	Herramientas tecnológicas: Instagram, Facebook,

**Tabla#11: Plan de acción. Fuente: Elaboración Propia.**

### c. Distribución física local, nacional o internacional y características.

Se realizará una distribución local, es decir en Bogotá en lugares estratégicos de las localidades foco escogidas que son: Chapinero, Suba y Usaquén en donde se ubica nuestra población elegida para así brindar los nuevos servicios de esta forma habrá cobertura por parte de la IPS.



**d. Presupuesto de comercialización.**

El presupuesto de comercialización será de \$2.330.000, se hará anual, ya que en este valor se tendrá en cuenta, las tarjetas de presentación \$100.000, redes sociales \$1.680.000 ya que toca pagarles a los dueños para que se pueda realizar la publicidad, pagina web, \$200.000, portafolio de productos, que será de \$350.000, ya que esto se hará con el fin de ir posicionando la IPS mediante las estrategias de mercadeo.

**5. Ventas y servicio al cliente**

Debe incluir por lo menos lo siguiente:

- a. Establezca una proyección de ventas debe ser producto de un análisis en el que se haya utilizado un método de proyección. Se debe especificar el tipo de modelo utilizado y mostrar la proyección mensual de las ventas.**

<b>PRODUCTO</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>
Paquete Atención psicológica y terapéutica a paciente con discapacidad cognitiva	130	226	320
Paquete Intervención psicológica a cuidadores de paciente con discapacidad cognitiva	156	257	407
Consulta inicial Cuidadores	219	397	551
Consulta inicial paciente con discapacidad	173	264	327

**Tabla #12: Proyección anual de ventas. Fuente: Elaboración Propia.**

Estos resultados se darán a partir trabajo de la institución, el profesional (Psicólogo), el cual trabajará 5 días a las semana por 10 horas el cual por hora atenderá a los pacientes que se acerquen a la consulta, teniendo en cuenta que en el primer año la consulta inicial de los cuidadores será de 219 pacientes atendidos y paquetes de intervención psicológica a cuidadores de paciente con discapacidad cognitiva será de 156 pacientes lo que se identifica la institución ha sensibilizado y ha mostrado la importancia que tiene realizar un tratamiento psicológico para su bienestar emocional, físico y psicológico en conjunto con la persona que tiene a cargo.

Por otro lado, la consulta inicial de paciente con discapacidad el primer año será de 173 pacientes lo que da pie a que los pacientes adquieran el paquete de 8 sesiones para tener el proceso de rehabilitación de acuerdo a cada caso en particular.

Así mismo la voz a voz, los resultados de cada proceso terapéutico, las estrategias de mercadeo que se utilizaremos ayudará a captar la población para que así puedan verse beneficiados del proceso terapéutico.

**b. Plan de ventas de producto o servicio, estrategias de comercialización, promociones y descuentos.**

<b>MEDIOS DE COMUNICACIÓN</b>	<b>PRESUPUESTO ANUAL</b>
<b>Portafolio de productos</b>	<b>\$ 350.000</b>
<b>Tarjetas de presentación</b>	<b>\$ 100.000</b>
<b>Redes Sociales</b>	<b>\$ 1.680.000</b>
<b>Página web</b>	<b>\$ 200.000</b>
<b>PRESUPUESTO DE MEDIOS AÑO 1</b>	<b>\$ 2.330.000</b>
<b>PRESUPUESTO DE MEDIOS AÑO 2</b>	<b>\$ 2.330.000</b>
<b>PRESUPUESTO DE MEDIOS AÑO 3</b>	<b>\$ 2.333.000</b>

*Tabla # 13: Presupuesto de medios de Comunicación. Fuente: Elaboración Propia.*

Las estrategias de comercialización se realizarán mediante los medios de comunicación como: tarjetas de presentación que se puede dar el voz a voz, al cual se le dará un presupuesto anual de \$ 100.000; portafolio de productos, tipo brochure, en los cuales se dará a conocer toda la gama servicios, beneficios, paquetes al cual anual se le va invertir \$350.000, por otro lado las redes sociales juegan un papel importante como estrategias de mercadeo, ya que mediante este tipo de redes y la publicidad se dará a conocer, puede ser un punto de acogida, por lo tanto se le va realizar una inversión de \$1.680.00, debido a que para realizar esta publicidad se debe pagar, la creación de página web, dará a conocer la IPS, por los servicios innovadores y a la población a la que va dirigida, ya que también es uno de los primeros contactos que tienen los usuarios.

En cuanto a descuentos se dará el 5% para adquirir el paquete, ya sea para el paciente con discapacidad o para el cuidador.

**c. Describa los convenios o alianzas que planea hacer para prestar su servicio u ofrecer su producto.**

Los convenios se quieren realizar con las EPS, al cual se les hará su respectiva presentación acerca de las IPS, servicios, beneficios, la población con la cual se va trabajar, como lo será pacientes con discapacidad cognitiva y los cuidadores de los pacientes con discapacidad cognitiva; por otro lado con instituciones de plan complementario, es decir, medicina prepagada, ya que son ellas las que trabajan con la población objetiva que son los usuarios de estrato socioeconómico medio alto, lo que ayudará al reconocimiento de la IPS, el poder tener una base de datos amplia para que los usuarios puedan beneficiarse de nuestros servicios.

## II. ESTUDIO ECONÓMICO

### 1. Inversión requerida:

En esta tabla se evidenciará la inversión dada por los aportes de los tres socios en donde se evidenciaron los activos con los que se empezará habilitar la IPS LIEDUCA S.A.S.

Periodo de inversión:	TOTAL			TOTAL
	APORTES	CRÉDITO	OTRAS FUENTES	
TERRENOS	0	0	0	0
EDIFICIOS	1.500.000	0	0	1.500.000
MAQUINAS	1.100.000	0	0	1.100.000
EQUIPOS	650.000	0	0	650.000
VEHICULOS	0	0	0	0
MUEBLES Y ENSERES	990.000	0	0	990.000
HERRAMIENTAS	2.500.000	0	0	2.500.000
COMPUTAD. PRODUC.	1.800.000	0	0	1.800.000
COMPUTAD. ADMON.	0	0	0	0
CAPITAL DE TRABAJO	0	0	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>8.540.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>8.540.000</b>

**Tabla # 14: Inversión Requerida. Fuente Elaboración propia.**

Todos los valores, están sujetos a cambios, para mayor información consultar anexo #2,

La inversión requerida para la creación de la IPS será de \$8.540.000, en las cuales cubre, computador, televisor, sillas tándem para sala de espera, escritorio, silla del escritorio, impresora, arriendo de la oficina, celular, pruebas psicométricas, en donde se aporta el 100% con recursos propios, de la inversión se destina y para activos fijos el 100%.

## 2. Presupuestos de arranque y de operación

	RECURSOS PROPIOS		CREDITO		NO REEMBOLSABLES Y DONACIONES		TOTAL			
ACTIVOS FIJOS	\$	8.540.000	100%	\$	-	\$	-	\$	8.540.000	100%
CAPITAL DE TRABAJO	\$	-		\$	-	\$	-	\$	-	
Total general	\$	8.540.000		\$	-	\$	-	\$	8.540.000	
DISTRIBUCION INVERSION		100,00%								

ACTIVOS FIJOS				
Periodo de inversión:	TOTAL			
	APORTES	CRÉDITO	OTRAS FUENTES	TOTAL
TERRENOS				
EDIFICIOS	1.500.000			1.500.000
MAQUINAS	1.100.000			1.100.000
EQUIPOS	650.000			650.000
VEHICULOS				
MUEBLES Y ENSERES	990.000			990.000
HERRAMIENTAS	2.500.000			2.500.000
COMPUTAD. PRODUC.	1.800.000			1.800.000
COMPUTAD. ADMON.				
CAPITAL DE TRABAJO				
TOTAL	8.540.000			8.540.000

**Tabla #15: Presupuestos de arranque y de Operación. Fuente: Elaboración Propia.**

La inversión total para la realización de este proyecto es \$ 8.540.000. Se aporta el 100% con recursos de los socios; esta inversión se destinara para activos fijos el 100%.

## 3. Gastos de administración y ventas

En cuanto a gasto de administración y ventas se tendrá en cuenta, en caja menor habrá \$500.000, para situaciones que se presenten de momento, comunicación y teléfono \$100.000, lo cual se tendrá para el uso de minutos y datos móviles, cafetería y aseo de \$50.000, papelería y útiles d oficina de \$20.000.

## 4. Fuentes de financiamiento y disponibilidad de crédito

Este punto no aplica para la IPS, ya que toda la inversión se realizará mediante el aporte de los socios para los activos.

## 5. Proyecciones financieras

### Balance General proyectado

ACTIVO	INICIAL	ANO 1	ANO 2	ANO 3
CAJA	0	14.776.900	73.824.869	160.680.752
CUENTAS POR COBRAR	0	4.125.000	6.977.724	9.462.340
INVENTARIOS	0	0	0	0
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	0	18.901.900	80.802.593	170.143.092
ACTIVOS SIN DEPRECIACION	8.540.000	8.540.000	8.540.000	8.540.000
DEPRECIACION		3.514.000	7.028.000	10.504.500
TOTAL ACTIVO FIJO NETO	8.540.000	5.026.000	1.512.000	-1.964.500
OTROS ACTIVOS	0	0	0	0
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>8.540.000</b>	<b>23.927.900</b>	<b>82.314.593</b>	<b>168.178.592</b>
<b>PASIVO</b>				
CUENTAS POR PAGAR		0	0	0
PRESTAMOS	0	0	0	0
IMPUESTOS POR PAGAR		5.078.007	20.943.351	35.246.426
PRESTACIONES SOCIALES				
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>0</b>	<b>5.078.007</b>	<b>20.943.351</b>	<b>35.246.426</b>
<b>PATRIMONIO</b>				
CAPITAL	8.540.000	8.540.000	8.540.000	8.540.000
UTILIDADES RETENIDAS		0	10.309.893	52.831.242
UTILIDADES DEL EJERCICIO		10.309.893	42.521.349	71.560.925
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>8.540.000</b>	<b>18.849.893</b>	<b>61.371.242</b>	<b>132.932.167</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>8.540.000</b>	<b>23.927.900</b>	<b>82.314.593</b>	<b>168.178.592</b>

*Tabla #16: Balance proyectado. Fuente: Elaboración propia.*

El balance general proyectado, para el proyecto se concluye que por cada peso de pasivo corriente que debe, la empresa tiene \$3,72 pesos de activo líquido corriente para

cubrirlo. Se considera que una razón corriente ideal es superior a 2.5 a 1, es decir, que por cada peso que se adeuda en el corto plazo se tienen dos y medio pesos como respaldo.

Al terminar el primer año, el 21,22% de los activos están respaldados con recursos de los acreedores, se considera que un nivel de endeudamiento del 60% es manejable.

En el momento de arranque de la empresa se observa que no posee nivel de endeudamiento lo cual se considera favorable para su operación y viabilidad.

Al terminar el primer año, el 21,22% de los activos están respaldados con recursos de los socios, se considera que un nivel de endeudamiento del 60% es manejable, la creación de la IPS, se realiza 100% con recursos propios

### **Estado de Resultados**

	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>
<b>VENTAS</b>	<b>86.900.000</b>	<b>148.700.000</b>	<b>204.350.000</b>
INV. INICIAL	0	0	0
+ COMPRAS	0	0	0
- INVENTARIO FINAL	0	0	0
= COSTO INVENTARIO UTILIZADO	0	0	0
+ MANO DE OBRA FIJA	0	0	0
+ MANO DE OBRA VARIABLE	9.636.000	16.623.000	22.902.000
+ COSTOS FIJOS DE PRODUCCION	20.520.000	20.520.000	20.520.000
+ DEPRECIACION Y DIFERIDOS	3.514.000	3.514.000	3.476.500
<b>TOTAL COSTO DE VENTAS</b>	<b>33.670.000</b>	<b>40.657.000</b>	<b>46.898.500</b>
<b>UTILIDAD BRUTA (Ventas - costo de ventas)</b>	<b>53.230.000</b>	<b>108.043.000</b>	<b>157.451.500</b>
GASTOS ADMINISTRATIVOS	28.370.000	28.370.000	28.370.000
GASTOS DE VENTAS	9.472.100	16.208.300	22.274.150
<b>UTILIDAD OPERACIONAL (utilidad bruta- G.F.)</b>	<b>15.387.900</b>	<b>63.464.700</b>	<b>106.807.350</b>
- OTROS EGRESOS			
- GASTOS FINANCIEROS	0	0	0
- GASTOS PREOPERATIVOS	0	0	0
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS (U.O. - Otr G.)</b>	<b>15.387.900</b>	<b>63.464.700</b>	<b>106.807.350</b>
<b>IMPUESTOS</b>	<b>5.078.007</b>	<b>20.943.351</b>	<b>35.246.426</b>
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$ 10.309.893</b>	<b>\$ 42.521.349</b>	<b>\$ 71.560.925</b>

**Tabla #17: Estado de resultados Proyectado anual. Fuente: Elaboración propia.**

El estado de resultados en el primer año, muestra una utilidad por 10,31 millones de pesos. La rentabilidad bruta es del 61,25% anual. La cual está dentro de los parámetros de la industria. La rentabilidad operacional es del 17,71% anual. La rentabilidad sobre ventas es de 11,86% anual.

Para el segundo año las ventas crecen un 71,12% y los costos de ventas suben un 20,75%, los gastos administrativos se reducen en un 0%.

En el tercer año los costos de ventas se incrementan en un 15,35%. Mientras que las ventas asciende un 37,42%.



## Flujo de Caja

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
<b>INGRESOS OPERATIVOS</b>			
VENTAS DE CONTADO	51.150.000	88.325.000	121.725.000
VENTAS A 30 DIAS	31.625.000	57.522.276	80.140.385
VENTAS A 60 DIAS	0	0	0
VENTAS A 90 DIAS	0	0	0
VENTAS A 120 DIAS	0	0	0
VENTAS A 150 DIAS	0	0	0
<b>TOTAL INGRESOS OPERATIVOS</b>	<b>82.775.000</b>	<b>145.847.276</b>	<b>201.865.385</b>
<b>EGRESOS OPERATIVOS</b>			
MATERIA PRIMA	0	0	0
GASTOS DE VENTA	9.472.100	16.208.300	22.274.150
MANO DE OBRA VARIABLE	9.636.000	16.623.000	22.902.000
MANO DE OBRA DIRECTA FIJA	0	0	0
OTROS COSTOS DE PRODUCCION	20.520.000	20.520.000	20.520.000
GASTOS ADMINISTRATIVOS	28.370.000	28.370.000	50.870.000
<b>TOTAL EGRESOS OPERATIVOS</b>	<b>67.998.100</b>	<b>81.721.300</b>	<b>116.566.150</b>
<b>FLUJO NETO OPERATIVO</b>	<b>14.776.900</b>	<b>64.125.976</b>	<b>85.299.235</b>
<b>INGRESOS NO OPERATIVOS</b>			
<b>APORTES</b>			
ACTIVOS FIJOS	8.540.000	0	0
CAPITAL DE TRABAJO	0	0	0
<b>FINANCIACION</b>			
ACTIVOS FIJOS	0	0	0
CAPITAL DE TRABAJO	0	0	0
<b>TOTAL INGRESOS NO OPERATIVOS</b>	<b>8.540.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>EGRESOS NO OPERATIVOS</b>			
GASTOS PREOPERATIVOS	0		
AMORTIZACIONES	0	0	0
GASTOS FINANCIEROS	0	0	0
IMPUESTOS	0	5.078.007	20.943.351
ACTIVOS DIFERIDOS	0		
COMPRA DE ACTIVOS FIJOS	8.540.000	0	0
<b>TOTAL EGRESOS NO OPERATIVOS</b>	<b>\$ 8.540.000</b>	<b>\$ 5.078.007</b>	<b>\$ 20.943.351</b>
<b>FLUJO NETO NO OPERATIVO</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ -5.078.007</b>	<b>\$ -20.943.351</b>
<b>FLUJO NETO</b>	<b>\$ 14.776.900</b>	<b>\$ 59.047.969</b>	<b>\$ 64.355.884</b>
<b>+ SALDO INICIAL</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 14.776.900</b>	<b>\$ 73.824.869</b>
<b>SALDO FINAL ACUMULADO</b>	<b>\$ 14.776.900</b>	<b>\$ 73.824.869</b>	<b>\$ 138.180.752</b>

Tabla #18: Flujo de Caja. Fuente: Elaboración propia.

El proyecto de la IPS LIEDUCA posee una inversión de \$8.540.000. Al primer año de operación arroja un flujo de efectivo de 14,78 millones, para el segundo año, el valor es de 59,05 mm y para el tercero de 86,86 mm. La viabilidad financiera, el proyecto de la IPS tendría una rentabilidad del 305,44% promedio anual. Esta rentabilidad se considera muy alta.

El valor presente neto, es \$118.949.630. Se interpreta como: el proyecto arroja 119 millones adicionales al invertir los recursos en la creación de la IPS es el 10% anual.

La inversión es de \$8.540.000. Como la utilidad del primer periodo es superior, se puede afirmar que la inversión se recupera en el primer año.

Inversiones Fijas y Diferidas, y Capital de trabajo

	RECURSOS PROPIOS		CREDITO		NO REEMBOLSABLES Y DONACIONES		TOTAL	
	\$		\$		\$		\$	
<b>ACTIVOS FIJOS</b>	8.540.000	100%	-	0%	-	0%	8.540.000	100%
<b>Total general</b>	\$8.540.000		\$-		\$-		\$8.540.000	
<b>DISTRIBUCION INVERSION</b>	100,00%		0,00%		0,00%			

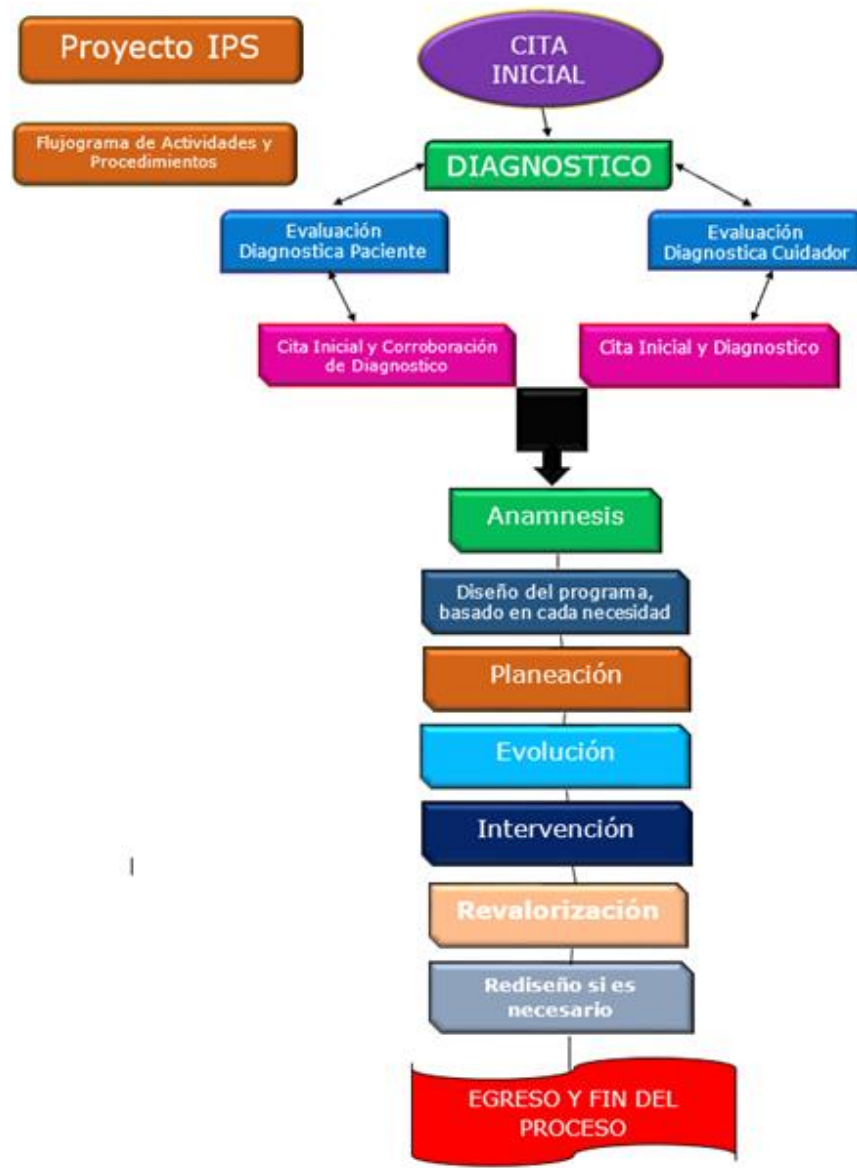
**Tabla#19: Inversiones Fijas y Diferidas. Fuente: Elaboración propia.**

La inversión total para a la realización del proyecto de la IPS es de \$8.540.000. Se aporta el 100% con recursos propios, lo cual se realizará mediante el aporte de los tres socios para la conformación. Por otro lado, no se realizarán inversiones sacadas con

crédito, ya que se considera que el realizar sería empezar con deudas a corto, mediano y largo plazo.

### III. ESTUDIO TÉCNICO

#### 1. Descripción del proceso del producto o servicio.



*Gráfica #5: Descripción del proceso de servicio. Fuente: Elaboración propia.*

## 2. Relación de materias primas e insumos

Los elementos básicos que se utilizarán para la prestación de la atención será la infraestructura, es decir el consultorio, el profesional, computador, pruebas psicométricas y portafolio de servicios que será donde se refieren todos los planes y servicios que presta la IPS, para darle una atención oportuna de acuerdo a la necesidad del paciente con discapacidad cognitiva, teniendo en cuenta la intervención inicial se realizará el plan del paquete de servicios.

## 3. Tecnología requerida

**Computador portátil 15''**: Se utilizará para realizar las historias clínicas, seguimientos, base de datos, realizar presentaciones que se vayan a proyectar ante la junta directivas.

Ficha técnica	
Procesador	AMD QuadCore A12-9700 P.2.5 GHz (2M Cache up to 3.4 GHz)
Sistema Operativo	Windows 10
Memoria RAM	12 GB
Disco Duro	1TB
Pantalla	15.6''

**Tabla #20: Ficha técnica Computador portátil. Fuente: Elaboración Propia.**

**Televisor 32'**: Se utilizará para proyectar la publicidad de los servicios que se prestarán, así mismo para proyectar programas educativos, este estará ubicado en la sala de espera.

Ficha técnica	
Pulgadas	32
Medida Diagonal	80 cm
Medida Diagonal	Si
Resolución	HD
Contraste	MEGA

Entradas	HDMI 2, USB 2, COMPONENTE 1, AV 1
----------	-----------------------------------

**Tabla #21: Ficha Técnica Televisor. Fuente: Elaboración Propia.**

**Impresora con scanner y tintas recargables:** Se utilizará la impresora como herramienta para tener la documentación al día como formatos de historias clínicas, copias de las historias clínicas, e impresiones en general que se necesite durante el transcurso de la prestación del servicio.

Ficha técnica	
Función	Escanea, imprime y fotocopia
Velocidad de Impresión	18 PPM Negro
Resolución impresión	600X600DPI
Resolución escáner	1200X1200
Conectividad	WIFI. USB

**Tabla#22: Ficha Técnica Impresora con scanner. Fuente: Elaboración Propia.**

#### **4. Plan de producción**

**Paquete atención psicológica pacientes con discapacidad cognitiva:** Proyección anual de 130 servicios prestados los cuales tendrán costo \$250.000 cada uno, los cuales constan de 8 sesiones en donde el paciente en condición de discapacidad se abarcara desde varios aspectos importantes, como su parte corporal, su parte artística, se trabaja en actividades plásticas y juegos por medio de la aplicación de métodos psicoeducativos, reeducativos y psicoterapéuticos, de forma individual o en grupos pequeños, desarrollando su memoria y habilidades que permitan su independencia dependiendo de su edad y su mejora en las relaciones con otros en el medio que lo rodea.

**Paquete atención psicológica a cuidadores de pacientes con discapacidad cognitiva:** Proyección anual de 156 servicios prestados los cuales tendrán costo \$250.000 cada uno, los cuales constan de 8 sesiones en donde el trabajo con cuidadores incluiría una metodología compuesta por tres puntos importantes, el trabajo corporal, ya que el cuerpo es una herramienta para despertar conciencia, el trabajo artístico, porque desde el arte el

cuidador puede llevar un proceso sanador y autoconsciente, y por último, cuentos y narraciones, por medio de los cuales se pueden transformar las experiencias y la visión del mundo.

**Consulta inicial a cuidadores:** Proyección anual de 219 servicios prestados los cuales tendrán costo de \$50.000 cada uno, el cual consta de una sesión donde se realizará valoración inicial con el fin acoplar los paquetes de servicios que se les brindará de acuerdo a la necesidad de cada individuo así mismo para se les explicará la gama de servicios que se ofrecerá en la institución para llegar al acuerdo de si se toma o no el paquete.

**Consulta inicial a paciente con discapacidad cognitiva:** Proyección anual de 173 servicios los cuales tendrán un costo de \$50.000 cada uno, el cual consta de una sesión donde se realizará valoración inicial con el fin acoplar los paquetes de servicios que se les brindará de acuerdo a la necesidad de cada individuo así mismo para se les explicará la gama de servicios que se ofrecerá en la institución para llegar al acuerdo de si se toma o no el paquete.

## 5. Plan de compras

Insumos	Cantidad	Precio	Subtotal	Total
Material de arte				
Pruebas psicometricas	1	\$8.000	\$8.000	\$8.000
Impresión	1	\$1.000	\$1.000	\$1.000
Plastilina	1	\$1.000	\$1.000	\$1.000
Cartulina	2	\$100	\$100	\$200
Rompecabezas	2	\$3.000	\$3.000	\$6.000
Esferos	5	\$600	\$600	\$3.000
Marcadores	6	\$800	\$800	\$4.800
Total				\$24.000

*Tabla #23: Plan de Compras. Fuente: Elaboración Propia*

## 6. Gastos de personal

Gerente Psicólogo \$1.500.000 contrato por prestación de servicios, durante el primer año.

GASTOS DE PERSONAL	
SUELDO DEL GERENTE	
MES 1	\$1.500.000
MES 2	\$1.500.000
MES 3	\$1.500.000
MES 4	\$1.500.000
MES 5	\$1.500.000
MES 6	\$1.500.000
MES 7	\$1.500.000
MES 8	\$1.500.000
MES 9	\$1.500.000
MES 10	\$1.500.000
MES 11	\$1.500.000
MES 12	\$1.500.000
TOTAL	\$18.000.000

*Tabla #24: Gastos de personal. Fuente: Elaboración propia.*

## IV. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

### 1. Direccionamiento estratégico



*Gráfica #6: Direccionamiento Estratégico IPS LIEDUCA. Fuente: Elaboración propia*

#### Misión

La IPS LIEDUCA, es una entidad de régimen privado con profesionales expertos en salud mental altamente calificados para el beneficio para las familias, cuidadores y pacientes con discapacidad cognitiva. La IPS realiza intervenciones individuales, familiar, para beneficiar y promover la salud mental de los cuidadores.



## Visión

Ser una IPS posicionada en la ciudad de Bogotá para el año 2025, siendo líder para el apoyo psicoterapéutico de familias, cuidadores y pacientes con discapacidad cognitiva, promoviendo la salud mental.

## Principios Corporativos

- **Profesionalismo:** nuestra IPS contará con personal idóneo y calificado que procure realizar todas las prácticas, comportamientos y actitudes, basados en las normas de respeto, objetividad y efectividad, siempre pensando en el bienestar del paciente.
- **Trabajo en equipo:** seremos parte de un gran equipo, que trabaje conjuntamente para la prestación de un servicio de calidad, permitiendo la participación activa de nuestros usuarios, siempre buscando un objetivo común.
- **Responsabilidad:** tenemos la capacidad de cumplir con compromisos concretos, no sólo en el ámbito profesional, sino también con compromiso social, respondiendo a la necesidad del Estado y a lo reglamentado por la ley.
- **Compromiso:** todas nuestras actividades se realizarán con empeño y cariño, con dedicación, con el compromiso de ofrecer a todos nuestros usuarios el beneficio del esfuerzo y el logro de mejores resultados en todos sus tratamientos.
- **Respeto:** es procurar estar en el lugar del otro, para comprender su perspectiva, valorar a los otros como sujetos que merecen no solo nuestro reconocimiento, sino que deben ser protegidos y garantizados por medio de nuestras acciones.
- **Calidad:** buscamos trabajar acorde al beneficio de nuevas tecnologías y a la búsqueda de nuevos tratamientos, que permitan mejores resultados basados en la eficiencia y calidad.
- **Trato humanizado:** procuramos ser y trabajar con amor y confianza, reprobando toda conducta que agrada o no dignifique, poniendo en primer lugar la compasión, la bondad y el afecto por el ser humano.

- **Honestidad:** será nuestra principal cualidad, ante pondremos la verdad con integridad moral en todas nuestras acciones, bajo los principios de la ética y la justicia.

## **2. Tipo de empresa**

La sociedad que se conformará, será una SAS, una sociedad anónima simplificada, la cual estará conformada por los tres socios creadores de esta nueva IPS, este tipo de sociedades por acciones simplificadas o SAS están reguladas en Colombia bajo la Ley 1258 de 2008, y según lo establecido en el Artículo 3° de la Ley 1258 de 2008, la naturaleza de las sociedades por acciones simplificadas siempre será comercial; y en cuanto al área tributaria, estarán regidas por las reglas aplicadas a las sociedades anónimas tradicionales.

Según Ramírez, J, Betancourt, G, Vergara, M, Beltrán, F, & Ruget, C. (2013), entre las ventajas y las desventajas de la conformación de una sociedad anónima simplificada se encuentran:

### **VENTAJAS**

- No se ve obligada a crear junta directiva. ni tampoco a cumplir con requisitos como la pluralidad de socios.
- Este tipo de asociación es más flexible y evita menos costos al realizar cualquier tipo de negocio.
- Nos da la facilidad de contar con apoyo de fondos de capital, acceder a créditos de capital semilla y ser subsidiada por ONG.
- Nos permite tener un objeto social mucho más amplio e indeterminado.
- Nos da libertad de organización, y se puede constituir por documento privado más no público.

## **DESVENTAJAS**

- Las acciones y demás valores que emita la **SAS**, no podrán inscribirse en el registro nacional de valores y emisores, ni negociarse en la bolsa ya que no se tiene la garantía de transparencia.
- Debido a su constitución y forma de administración, las **SAS** pueden prestarse para que personas adulteren su figura inicial, con el fin de cometer actividades ilícitas, por lo cual hace que la **SAS** sea muy desprotegida ante los delitos.
- Las **SAS**, desde su creación ha establecido un sistema de mayorías que en muchas ocasiones resultan desfavorables para los accionistas, pues se puede convertir en una anarquía de los minoritarios pues se solicita su aprobación para ciertas decisiones.

## **CONDICIONES FISCALES Y TRIBUTARIAS**

- **Impuestos sobre la renta:** este tributo se pagará por la totalidad de los ingresos netos recibidos durante el año y que pueden producir un aumento en su patrimonio.
- **Impuesto sobre las ventas:** lo conocemos como IVA, el gravamen sobre el consumo de bienes y servicios que con la reforma tributaria quedó para algunos productos y servicios en 19%.
- **Impuesto al consumo:** se pagará de forma bimestral, solo lo debe deducir de las ventas, las tarifas de este impuesto están entre el 4% y el 8%.
- **Impuesto de industria y comercio:** deberán pagarlo todas aquellas personas que tengan actividad industrial, comercial o de servicios. Es decir, debe inscribirse en el Registro de información Tributaria y pagar este impuesto.
- **Gravamen a los movimientos financieros:** este es el mismo 4x1.000, que recae en los saldos de las cuentas de ahorro y corriente de los bancos privados y también las operaciones que se realicen con el Banco de la República.

## **RELACIÓN Y REQUISITOS DE CONSTITUCIÓN DE LA SAS**

De acuerdo con la Cámara de Comercio de Bogotá, estos son los pasos que debe seguir:

### **Los requisitos**

- El trámite debe ser realizado por el representante legal de la sociedad que se pretende constituir y ya debe contar con el registro de pre-RUT en la DIAN.
- Todos los constituyentes de la sociedad deben tener una firma digital adquirir una. Esta tiene una validez de 30 días a partir de la descarga de la misma. Se permiten hasta un máximo de 10 constituyentes o accionistas por solicitud.
- Se puede inscribir hasta un establecimiento de comercio, el cual debe ser de propiedad de la sociedad que se está constituyendo.
- El tiempo máximo para realizar el trámite de constitución es de 30 días calendario, contados a partir de la fecha de solicitud.

### **Costos de inscripción:**

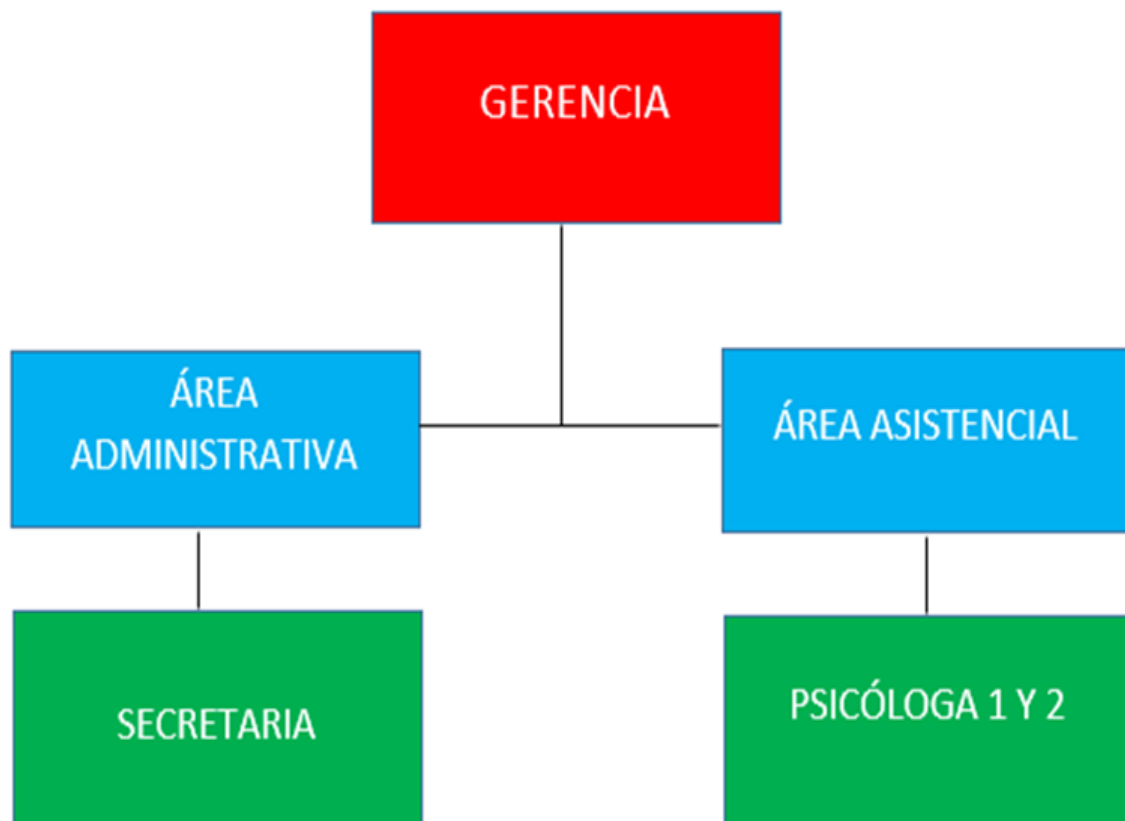
- Formulario: \$5.200
- Matricula mercantil: Tabla de Tarifas (Descuento si cumple requisitos beneficio Ley 1780 de 2016).
- Impuesto de registro: 0.7% sobre el valor del capital suscrito
- Derechos de Inscripción: \$39.000

### **3. Divisiones o áreas en la empresa**

#### **a. Estructura Organizacional**

La estructura organizacional se basa en el departamento de Gerencia; posterior a esto se divide en dos áreas, la administrativa que está el cargo de la secretaría y el área asistencial que se encuentra el personal profesional de Psicología, los cuales serán el quienes realizarán el abordaje en la atención de los pacientes que se acerquen a las IPS.

Siendo como primer respondiente la secretaria, la cual realizará toda la tarea de recepción, posterior a esto el personal asistencial de Psicología quien será el encargado de tratar a los pacientes con discapacidad cognitiva y cuidadores. Al inicio de la institución se contara solo con un psicólogo y a medida que va avanzando el tiempo y la institución va teniendo más pacientes se realizará la contratación de un segundo profesional en psicología.



*Gráfica #7: Estructura Organizacional IPS LIEDUCA. Fuente: Elaboración Propia.*

## b. MAPA DE PROCESOS DE IPS LIEDUCA

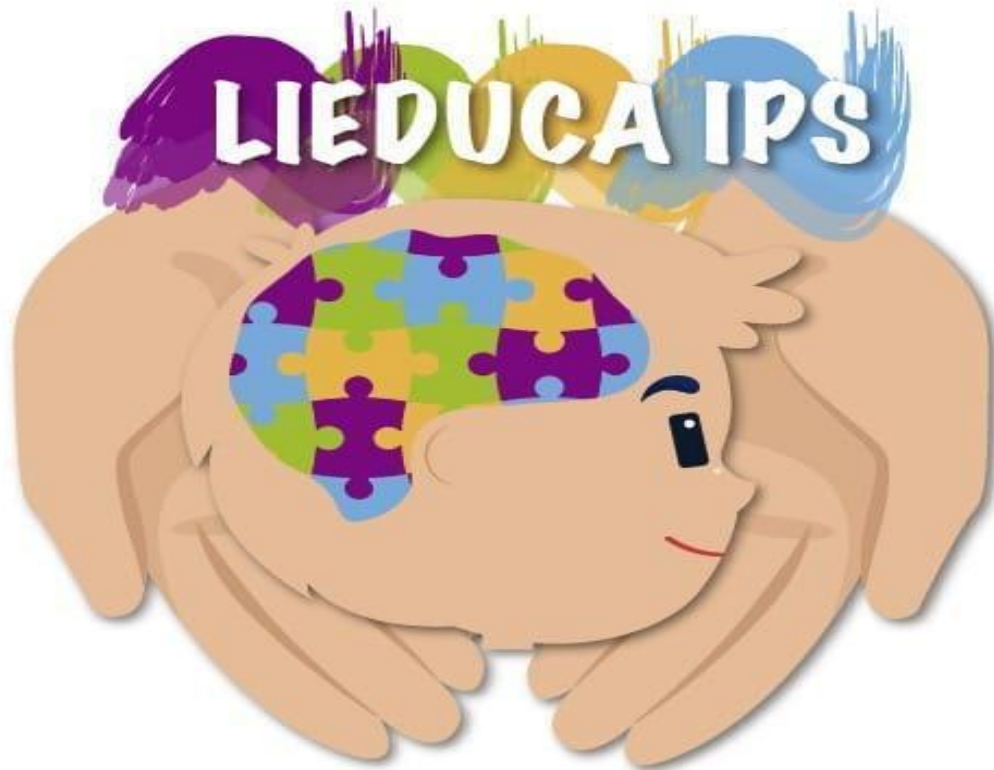
Este corresponde a los procesos que van a acondicionar las actividades que nos permitirán fortalecer la parte operativa de la IPS, la toma de decisiones y ayudaran a contribuir en la perspectiva y satisfacción de nuestros futuros usuarios o clientes.



**Gráfica #8: Mapa de procesos. Fuente: Elaboración Propia.**

El mapa de procesos nos permite conocer el estado actual de la empresa, nos da el punto de partida para realizar mejoras, ya sea a nivel general, por departamentos o áreas específicas.

## C. LOGO E IMAGEN DE LA EMPRESA



*Fuente: Elaboración Propia*

El logo de LIEDUCA está representado por unas manos sosteniendo a un niño, las manos representan a los cuidadores quienes son las personas principales con las que queremos realizar el trabajo psicoterapéutico. Por otro lado, el niño con un cerebro en forma de fichas de rompecabezas, representa la discapacidad cognitiva ya que esta se puede presentar de muchas formas y de diferentes orígenes. Los diferentes colores presentes en el logo representan el arte, el cual es la principal técnica de trabajo psicoterapéutico que se utilizara en la IPS.

#### **IV. ESTUDIO LEGAL Y AMBIENTAL**

*Nota: se debe contextualizar la norma de acuerdo a las necesidades de la empresa, es decir, se debe evidenciar la utilidad de la normatividad relacionada a continuación.*

##### **1. Legislación vigente que regule la actividad económica**

###### **a) Normas urbanas**

- **RESOLUCION NUMERO 4445 DE 1996:**

Que de acuerdo con el artículo 241 de la Ley en mención, al Ministerio de Salud compete reglamentar " lo relacionado con las condiciones sanitarias que deben cumplir las edificaciones para establecimientos hospitalarios y similares, para garantizar que se proteja la salud de sus trabajadores, de los usuarios y de la población en general"

###### **b) Norma ambiental**

- **LEY 1333 DE 2009:**

"Por la cual se establece el procedimiento sancionatorio ambiental y se dictan otras disposiciones GENERAL JULIO 21 DE 2009

- **LEY 1259 DE 2008:**

Por medio de la cual se instaura en el territorio nacional la aplicación del comparendo ambiental a los infractores de las normas de aseo, limpieza y recolección de escombros; y se dictan otras disposiciones. GENERAL DICIEMBRE 19 DE 2008

- **LEY 140 DE 1994:**

Por la cual se reglamenta la Publicidad Exterior Visual en el territorio nacional. GENERAL JUNIO 23 DE 1994



- **DECRETO 838 DE 2005:**

"Por el cual se modifica el Decreto 1713 de 2002 sobre disposición final de residuos sólidos y se dictan otras disposiciones." GENERAL MARZO 23 DE 2005

**c) Norma laboral y protección social**

Resolución número 1441 de 2013 (6 de mayo): Que de acuerdo con lo previsto en el párrafo 1° del artículo 4° del Decreto 1011 de 2006, el hoy Ministerio de Salud y Protección Social debe ajustar periódicamente y de manera progresiva los estándares que hacen parte de los diversos componentes del Sistema Obligatorio de Garantía de Calidad de la Atención de Salud. Que se hace necesario ajustar los procedimientos y condiciones para la habilitación de los servicios de salud, de conformidad con el desarrollo del país y los avances del sector que permitan brindar seguridad a los usuarios frente a los potenciales riesgos asociados a la prestación de los servicios de salud.

- **Norma tributaria**

Resolución: 1587 DE 2016 (28 ABR 2016): Registro de las cuentas bancarias de las IPS. Para efectos del giro directo de los recursos, las IPS debidamente habilitadas que hayan suscrito acuerdos de voluntades con las EPS para la atención de la población del Régimen Subsidiado, deberán solicitar en la Dirección de Administración de Fondos de la Protección Social de este Ministerio o quien haga sus veces, el registro de una cuenta bancaria.

**d) Norma de protección intelectual y ambiental Regulación para la comercialización de los Productos o Servicios, Normas o Política de distribución de utilidades.**

- Dirección de Regulación de Beneficios, Costos y Tarifas del Aseguramiento en Salud. Bogotá. Enero, 2018.

## **2. Documentos necesarios para poner en marcha la empresa.**

Según la Cámara de Comercio de Bogotá, los siguientes son los documentos necesarios para poner en marcha la empresa:

1. Concepto sobre el uso del suelo expedido por la oficina de Planeación Municipal o Distrital de la Alcaldía.
2. Elaboración del documento de constitución de la sociedad: Para Persona Jurídica se debe diseñar un documento privado, si la empresa a constituir posee activos totales por valor inferior a quinientos (500) salarios mínimos mensuales legales vigentes o una planta de personal no superior a diez (10) trabajadores y no se aportan bienes inmuebles (Ley 1014 de 2006, Decreto 4463 de 2006); También se puede utilizar el documento privado para constituir una Sociedad por Acciones Simplificada, independiente de los activos, el personal a cargo, siguiendo las normas establecidas en la Ley 1258 de 2008.
3. Registro Único Tributario (RUT)
4. Número de Identificación Tributaria (NIT)
5. Matrícula Mercantil
6. Resolución de facturación ante la DIAN

## **3. Documentos requeridos para habilitación de servicios de salud en caso de ser una IPS**

En la Resolución 2003 de 2017 del Ministerio de Salud y Protección Social se estipula que para realizar la inscripción y/o la habilitación de Instituciones Prestadoras de Servicios de Salud (IPS), se deben presentar los siguientes documentos:

1. Instrumento de Autoevaluación (Este documento NO debe imprimirse, solamente se presenta diligenciado y grabado en un CD).

2. Formulario de Inscripción o de Novedades, debidamente diligenciado (impreso). Este documento debe imprimirse completo en original y copia. No se requiere impresión a color.
3. Para IPS con ánimo o sin ánimo de lucro, Acto de creación de la institución, (Cámara de Comercio, Personería jurídica, Ley, Ordenanza, Acuerdo, Decreto, etc.) según sea el caso
4. Copia del documento de identificación del representante legal.
5. Certificación de suficiencia patrimonial y financiera de la IPS en original, expedida por contador titulado y/o Revisor Fiscal. Importante registrar en cada ítem los valores en cifras o en el CD que se le graba al prestador en la SDS.
6. Copia de la tarjeta profesional del Contador y/o Revisor Fiscal. En el Artículo 3°, párrafo 3 de la Ley 43 de 1990 se establece la obligatoriedad de la firma y número de tarjeta EN TODOS LOS ACTOS DE LOS CONTADORES Y/O REVISORES FISCALES.
7. Fotocopia del NIT o RUT
8. Si la IPS declara servicio de Transporte Asistencial Básico o Medicalizado (Ambulancias), debe anexar: copia de la tarjeta de propiedad de los vehículos y de la revisión técnico - mecánica expedida en los lugares autorizados por la Secretaría Distrital de Movilidad; si el modelo del vehículo es del año vigente no requiere presentar la revisión Técnico-Mecánica. El período de vigencia o de validez de la revisión técnico-mecánica para ambulancias es de un año.
9. Para inscribir la consulta de Medicina del Trabajo y Medicina Laboral, DEBE anexar copia de la licencia de seguridad y salud en el trabajo.
10. Para inscribir la consulta de Medicina Alternativa o Terapias Alternativas, DEBE anexar el diploma y el pensum académico, expedido por una institución de educación superior legalmente reconocida por el Estado, de acuerdo al servicio a habilitar.

Los documentos anteriormente mencionados deben ser entregados únicamente en la oficina de habilitación del edificio administrativo de la Secretaría Distrital de Salud.

## 11. Evalúe los riesgos posibles (Matriz de riesgos)

- Para la elaboración de la Matriz de Riesgos, el primer paso fue identificar el mayor número posible de riesgos, que pudieran afectar este proyecto, realizando un análisis por áreas en las cuales pudiéramos tener mayor dificultad y por tanto mayor efecto en la construcción de la IPS.
- Después de la identificación de los riesgos, se realiza un análisis de los mismos para clasificarlos de mayor a menor importancia.
- Por último se analiza la probabilidad y el impacto que pudiera generar estos riesgos en la realización del proyecto.
- Se utilizó un código de colores para los riesgos en nuestra matriz como el siguiente: verde (riesgo moderado), amarillo (riesgo menor), rojo (riesgo alto).

### A. Matriz de riesgos

<b>MATRIZ DE RIESGOS</b>						
PROCESO	ACTIVIDAD	RIESGO	DESCRIPCION DEL RIESGO	CAUSA	EFEECTO	IMPACTO
EJECUCION DEL PROYECTO	FINANCIACION DEL PROYECTO	DEFICIENCIA DE RECURSOS ECONOMICOS	FALTA DE CAPITAL PARA LA CREACION DE LA NUEVA IPS	FALTA DE INVERSION Y CAPITAL POR PARTE DE LOS SOCIOS FUNDADORES	NO PUESTA EN MARCHA DEL PROYECTO	CATASTROFICO
MERCADO NACIONAL	COMPETENCIA EN EL MERCADO	COMPETIDORES DIVERSOS	MAYOR CAPTACION DEL MERCADO Y MEJOR RECURSO FINANCIERO	NUEVA PRESENCIA EN EL MERCADO Y RECURSO ECONOMICO LIMITADO	DISMINUCION DE NUEVOS USUARIOS Y MENOS INGRESOS	MODERADO
		PRESENCIA EXTRANJERA				
SISTEMA DE INFORMACION	SISTEMATIZACION DE HISTORIAS CLINICAS	SELECCIÓN INADECUADA DEL HOSTING	FALTA DE CAPACIDAD Y MANEJO DE LA PLATAFORMA CON PERDIDA DE INFORMACION	BASE DE DATOS INEFICIENTE DEL DX Y TRATAMIENTO DEL USUARIO	GENERACION DE INFORMES ERRONEOS	MENOR
INFRAESTRUCTURA Y UBICACIÓN	ADECUACION DEL ESPACIO FISICO	MALA PRESTACION Y OPORTUNIDAD EN EL SERVICIO	ESPACIO LIMITADO O INEXISTENTE PARA EL FUNCIONAMIENTO DE LA IPS CON MALA UBICACIÓN GEOGRAFICA	USUARIOS INSATISFECHOS E INCOMODOS PARTA LA PRESTACION DEL SERVICIO	MALA IMAGEN Y PERDIDA DE CLIENTES FUTUROS	MAYOR
NORMATIVIDAD TRIBUTARIA	PAGO DE IMPUESTOS	MULTAS Y SANCIONES	POCO CONOCIMIENTO DE LAS LEYES TRIBUTARIAS QUE RIGEN LA CREACION DE NUEVAS IPS	DESCONOCIMIENTO E INEXPERIENCIA EN EL SECTOR TRIBUTARIO	INVESTIGACIONES O CIERRE DE LA IPS	CATASTROFICO

<b>RIESGO</b>
MENOR
MODERADO
MAYOR
CATASTROFICO

*Tabla #25: Matriz de riesgos. Fuente: Elaboración Propia*

B. Cree un plan para mitigar los riesgos encontrados.

<b>PLAN DE ACCION PARA MITIGAR RIESGOS</b>				
<b>OBJETIVOS</b>	<b>ACTIVIDADES</b>	<b>TAREAS</b>	<b>RESPONSABLES</b>	<b>TIEMPOS</b>
Garantizar los recursos financieros del capital de los socios de la IPS LIEDUCA.	Aporte por parte de los socios del capital de inicio de la IPS	* Creación de estatutos legales de constitución de la IPS. * Destinación de capital para habilitación y puesta en marcha de la IPS.	Socios Fundadores de la IPS	<b>Enero de 2019</b>
Realizar un diagnóstico que permita detallar el mercado y los servicios de la competencia.	Hacer una investigación de mercado, del sector y de los clientes	* Realizar un sondeo sobre los servicios ofertados por la competencia. * Creación de un plan de mercadeo de acuerdo a la investigación realizada.	Área de mercadeo	<b>Año 2018</b>
Diseñar una estrategia de servicio que nos permita interactuar con los pacientes y sus tratamientos.	Implementar un modelo de trato Humanizado con los pacientes y cuidadores	* Creación de manuales dirigidos a la atención al paciente y su cuidador. * Innovar en el tratamiento del paciente por medio de juegos y estímulos visuales y auditivos.	Psicólogos y terapeutas	<b>mar-19</b>
Diseñar programa CNT paciente para la creación historia clínica digital.	Historia clínica digitalizada	* Instalación de software confiable y capacidad de almacenamiento. * Creación de historia clínica de cada paciente.	Ingeniero de sistemas	<b>mar-19</b>
Ubicar el sitio estratégico de la IPS de acuerdo con las necesidades de nuestros posibles clientes.	Ubicación física IPS LIEDUCA	* Buscar un sitio con accesibilidad y facilidades de parqueadero para los usuarios. * Adecuación cómoda y llamativa.	Socios Fundadores de la IPS	<b>jun-19</b>
Realizar la inscripción y/o la habilitación de Instituciones Prestadores de Servicios de Salud (IPS)	Legalización Jurídica de la IPS ante los entes de control	* Asesoría Jurídica para la creación de la IPS. * Permisos y Habilitación de los servicios ofertados.	Asesor Jurídico	<b>mar-19</b>

**Tabla #26: Plan de acción para mitigar riesgos. Fuente: Elaboración Propia**

## V. CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN DE LA EMPRESA

Cronograma de actividades IPS LIEDUCA														
ACTIVIDADES	MES												AÑO	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
Finalización de Proyecto													X	2018
Aporte de Socios	X													2019
Diligenciamiento y Legalización para la creación de IPS			X											2019
Habilitación de IPS					X									2019
Apertura para Atención de los pacientes						X								2019

*Tabla #27: Cronograma de implementación. Fuente: Elaboración Propia*

## IX. BIBLIOGRAFÍA

- Puente, M. T. G. E. D. (2004). La psicología en la atención a las personas con discapacidad. *Educación en Revista*, (23).
- POBLACIÓN CON REGISTRO PARA LA LOCALIZACIÓN Y CARACTERIZACIÓN DE LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD. (2010). *Departamento Administrativo Nacional de Estadística: [www.dane.gov.co](http://www.dane.gov.co)*
- 6 de cada 100 colombianos sufren discapacidad física o cognitiva. (2014). *Colprensa, Vanguardia Liberal*. Recuperado de: <http://www.vanguardia.com/actualidad/colombia/258099-6-de-cada-100-colombianos-sufren-discapacidad-fisica-o-cognitiva>
- Zambrano Cruz, R., & Ceballos Cardona, P. (2007). Síndrome de carga del cuidador. *Revista Colombiana de Psiquiatría*, XXXVI ( 1), 26-39.
- Labrador, C. (2004). Definición de terapia ocupacional. Federación mundial de terapeutas ocupacionales (WFOT).
- Córdoba, L., Mora, A., Bedoya, Á., & Verdugo, M. A. (2007). Familias de adultos con discapacidad intelectual en Cali, Colombia, desde el modelo de calidad de vida. *Psyche (Santiago)*, 16(2), 29-42.
- Aguilar, I., Chacón, L., González, M., González, R., Jiménez, S., Loaiza, M., ... & Y ORTIZ, J. (2006). La intervención de trabajo social y psicología en la administración de justicia costarricense. *San José, Costa Rica: Editorama*.

- Batista Moliner, R., Sansó Soberats, F. J., Feal Cañizares, P., Lorenzo, A., & Corratgé Delgado, H. (2001). La dispensarización: una vía para la evaluación del proceso salud-enfermedad. *Revista Cubana de Medicina General Integral*, 17(2), 109-120.
  
- Sala situacional de las Personas con Discapacidad (PCD). (2017). *Ministerio de Salud y Protección Social Oficina de Promoción Social*.
  
- Ramirez Lopez, A. (2009). Cuidadores de personas en condición de discapacidad: acercándonos a sus testimonios. *Corporación universitaria Minuto de Dios*.
  
- Código de “ética del asesor espiritual”. Recuperado de <https://www.enplenitud.com/codigo-de-etica-del-asesor-espiritual.html#.W-yZd5MzbIU>
  
- Ley, N. (2009). 1346 [Convención sobre los Derechos de las personas con Discapacidad]. In *Congreso de la República*.
  
- Rojas Malpica, Carlos. (2012). Definición, contenido y límites de la psiquiatría contemporánea. *Salud mental*, 35(3), 181-188. Recuperado en 23 de septiembre de 2018, de: [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0185-33252012000300001&lng=es&tlng=es](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0185-33252012000300001&lng=es&tlng=es).
  
- 10 datos sobre la discapacidad. (2017). *Organización Mundial de la Salud (OMS)*. Recuperado de: <http://www.who.int/features/factfiles/disability/es/>
  
- Social, P. (2016). Resolución 1587 de 2016. *Ministerio de salud y protección Social*. Recuperado de: [https://www.minsalud.gov.co/Normatividad\\_Nuevo/Resoluci%C3%B3n%201587%20de%202016.pdf](https://www.minsalud.gov.co/Normatividad_Nuevo/Resoluci%C3%B3n%201587%20de%202016.pdf)



- Social, P. (2013). Resolución 1441 de 2013. *Ministerio de salud y protección Social*. Recuperado de:  
<https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/DE/DIJ/resolucion-1441-de-2013.pdf>
  
- Social, P. (2018). Cuotas Moderadoras y Copagos 2018. *Ministerio de salud y protección Social*. Recuperado de:  
<https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/VP/RBC/cuotas-moderadoras-copagos-2018.pdf>
  
- Social, P. (1996). Resolución 4445 de 1996. *Ministerio de salud y protección Social*. Recuperado de:  
<http://www.sociedadescientificas.com/userfiles/file/RESOLUCIONES/RESOLUCION%25204445%2520DE%25201996%20sds.pdf>
  
- Ramírez, J. B. B., Betancourt, G. G., Vergara, M. P. L., Beltrán, F. P., & Ruget, C. B. (2013). Ventajas y desventajas de la Sociedad por Acciones Simplificada para la empresa familiar en Colombia. Estudio exploratorio. *Estudios Gerenciales*, 29(127), 213-221.

## VI. ANEXOS

### ANEXO #1 Encuesta

Nombre: \_\_\_\_\_

1. ¿Está de acuerdo con que la atención psicológica solo se brinde a pacientes con discapacidad?

a. Si B. No

2. ¿Cree que es necesario que los cuidadores o familiares de los pacientes con discapacidad cognitiva reciban atención por parte del servicio de psicología?

b. Si B. No

3. ¿Recurriría a una institución donde se preste atención psicológica tanto a paciente como a su cuidador o familiar?

c. Si B. No

4. ¿Qué tipo de técnicas le gustaría que se aplicarían al cuidador o familiar en la atención psicológica? (puede elegir más de una opción)

Trabajo con música

Relajación

Escucha activa

Cuentos y narraciones

Trabajo corporal

Trabajo artístico (manualidades)

Talleres enfocados al estado emocional del cuidador o familiar.

Todas las anteriores

## ANEXO #2

## COTIZACIONES

### Computador portatil 15"

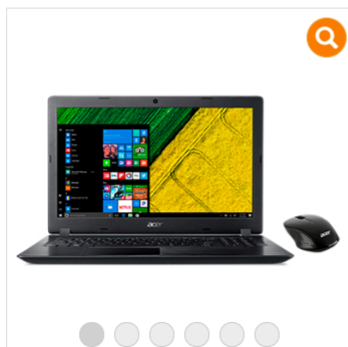
The screenshot shows the Alkosto website interface. At the top, there is a search bar with the text "Escribe el producto que buscas..." and a "Buscar" button. To the right, there are contact options: "Venta Telefónica (031) 746 8001" and "Servicio al Cliente (031)407 3033". Below the search bar, there are navigation links: "Categorías", "Hiper Ofertas", "Catálogo", "Sigue Tu Pedido", "Nuestras Tiendas", and "Ayuda". There are also promotional banners: "ENVÍO GRATIS Y RÁPIDO A más de 800 municipios en Colombia", "GANAR EL 50% DTO. DE TU COMPRA En Tiendas y Online", "SITIO CONFIABLE 4.5/5 Más de 12.000 opiniones de clientes", and "SUSCRÍBETE Para recibir las mejores ofertas".

The main content area is titled "Carrito de compras" and shows "Productos en el carrito (1):". The product listed is "Portátil LENOVO - 330s - AMD Ryzen 3 - 15.6" Pulgadas - Disco Duro 2Tb - Azul" priced at \$1.549.000. There is an "Eliminar" button next to the product. A "Continuar comprando" link is also present. On the right, a "Mi Carrito" summary shows a "Total" of \$1.549.000 and an "Ir a pagar" button. A vertical "OPINIONES" banner is on the far right.

At the bottom of the screenshot, there is a yellow banner for "éxito" with a search bar and navigation links: "Categorías", "mundo éxito", "Viajes Éxito", "Móvil Éxito", "Tarjeta Éxito", "Soat y Seguros de Vehículos", and "¿Dónde está mi pedido?". Below this, there is a breadcrumb trail: "Tecnología / Computadores, impresoras y tablets / Portátiles".

### Computador Portátil Acer Core I3 4gb 500gb 15.6 Pulgadas

ACER PLU: 1312425 REF: A315-51-39



\$1.599.000

1 und.

Añadir al carrito

Aplica éxito prime membresía de beneficios. Ver más.

Aplica Punto Entrega para recoger tu pedido sin costo en almacenes. Ver más.

Vendido por: Éxito

Tiempo de entrega: 48 horas hábiles para Medellín y Bogotá

Preguntas frecuentes

Pago 100% seguro

Todos los medios de pago

1 Punto por cada \$700

**K-TRONIK**  
EL PLACER DE LA TECNOLOGÍA

Escribe el producto que buscas...

Venta Telefónica (031) 746 8001 Servicio al Cliente (031)407 3033

**Categorías** | **Ofertas Destacadas** | **Catálogo** | **Sigue Tu Pedido** | **Nuestras Tiendas** | **Ayuda** | **Mi cuenta** | **Mi carrito**

**ENVÍO GRATIS Y RÁPIDO** A más de 800 municipios en Colombia  
**50% GANA EL 50% DTO. DE TU COMPRA** En Tiendas y Online  
**SITIO CONFIABLE 4.5/5** Más de 12.000 opiniones de clientes  
**SUSCRÍBETE** Para recibir las mejores ofertas

### Carrito de compras


**Mi Carrito**

**Total \$ 1.299.000**

**Ir a pagar** **\* OPINIONES**

Productos en el carrito (1):

✓ Portátil HP - 15-db00051a - AMD A9 - 15.6" Pulgadas - Disco Duro 1Tb - Dorado fue agregado a su carrito de compras.

 **Portátil HP - 15-db00051a - AMD A9 - 15.6" Pulgadas - Disco Duro 1Tb - Dorado** **\$ 1.299.000**

1

[Continuar comprando](#)

## Televisor 32"

**ALKOSTO**  
HiperAhorro

Escribe el producto que buscas...

Venta Telefónica (031) 746 8001 Servicio al Cliente (031)407 3033

**Categorías** | **Hiper Ofertas** | **Catálogo** | **Sigue Tu Pedido** | **Nuestras Tiendas** | **Ayuda** | **Mi cuenta** | **Mi carrito**

### TV 32" 80cm LG 32LK540 HD Internet

★★★★★ 20 Opiniones Código: 8806098092628



 **LED 32"**

Precio Normal \$ 1.349.900  
**Hoy \$ 749.900**

Disponibilidad: En existencia\*  
**ENVÍO GRATIS**

Cantidad: 1

**Opciones de entrega**

**Entrega a domicilio** **Recoge en tienda**

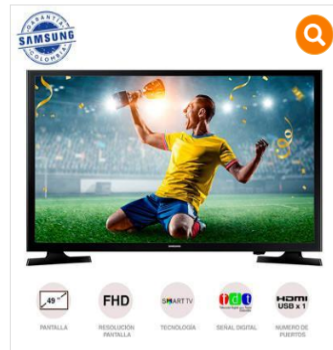
[Ver más información](#) [Ver más información](#)

**\* OPINIONES**

Tecnología / TV y Video / Televisores / Smart TV

### Televisor Samsung Led 32 Pulgadas HD Smart J4300

SAMSUNG PLU: J4300 REF: J4300



**\$849.900**

Antes: \$1.470.000

1 und.

**Añadir al carrito**

Vendido por: **Hipermundo**  
Tiempo de entrega: de 2 a 10 días hábiles

**Información del vendedor:**

Hipermundo

[Ver políticas de Cambios y devoluciones](#)

Este producto es exclusivo en internet y será entregado en la puerta de tu casa. Puedes realizar el pago en cualquiera de las cajas de nuestros almacenes Éxito, Carulla, Surtimax o Super Inter.

Asesor Virtual SAMSUNG

### TV 32" 80 cms HYUNDAI HD Curvo Hyled3213iNTC

★★★★★ 7 Opiniones

Código: 7707303159185



Precio Normal: \$ 899.900

**Hoy \$ 729.900**

Disponibilidad: En existencia\*

**ENVÍO GRATIS**

Cantidad: 1

**Agregar al carrito**

**Opciones de entrega**


**Entrega a domicilio**  
[Ver más información](#)

**Recoge en tienda**  
[Ver más información](#)

+ OPINIONES

Conectando...

## Impresora Multifuncional





Escribe el producto que buscas...

Venta Telefónica (031) 746 8001 | Servicio al Cliente (031) 407 3033

[Categorías](#) | [Hiper Ofertas](#) | [Catálogo](#) | [Sigue Tu Pedido](#) | [Nuestras Tiendas](#) | [Ayuda](#) | [Mi cuenta](#) | [Mi carrito](#)


### Multifuncional EPSON L495 Negro

★★★★★ 60 Opiniones | Código: 010343931800




Precio Normal: \$ 820.000  
**Hoy \$ 499.000**


Disponibilidad: En existencia\*

 ENVÍO GRATIS

Cantidad:

**Opciones de entrega**

 **Entrega a domicilio**  
[Ver más información](#)

 **Recoge en tienda**  
[Ver más información](#)

**OPINIONES**



Lo que deseas, está en éxito.com

[Inicio sesión o regístrate](#) | 

Tecnología / Computadores, impresoras y tablets / Impresoras y tintas / Impresoras y multifuncionales

### Impresora multifuncional Canon G3110+ Resma+ Botella

CANON | PLU: G3110 | REF: G3110



und.

Vendido por: **Futurible Digital**  
Tiempo de entrega: de 2 a 5 días hábiles

**Información del vendedor:**  
[Futurible Digital](#)  
[Ver políticas de Cambios y devoluciones](#)

Este producto es exclusivo en internet y será entregado en la puerta de tu casa. Puedes realizar el pago en cualquiera de las cajas de nuestros almacenes Éxito, Carulla, Surtimax o Super Inter.

## Multifuncional EPSON L575 Negro

★★★★★ 3 Opiniones

Código: 010343920620



Precio Normal \$ 1.059.000

**Hoy \$ 795.000**

Disponibilidad: En existencia\*

🚚 **ENVÍO GRATIS**

Cantidad:

**Agregar al carrito**

### Opciones de entrega



**Entrega a domicilio**

[Ver más información](#)



**Recoge en tienda**

[Ver más información](#)

★ OPINIONES