

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EMPRESA INVERSIONES PAEZ
ROJAS.LTDA**

KATHERINE CLEVES ASTUDILLO



**UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA
FACULTAD DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN
NEIVA - 2012**

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EMPRESA INVERSIONES PAEZ
ROJAS.LTDA**

KATHERINE CLEVES ASTUDILLO

Tesis para optar por el Título de Especialista en Alta Gerencia

**PRESENTADO A:
Dr. ELÍAS RAMIREZ**

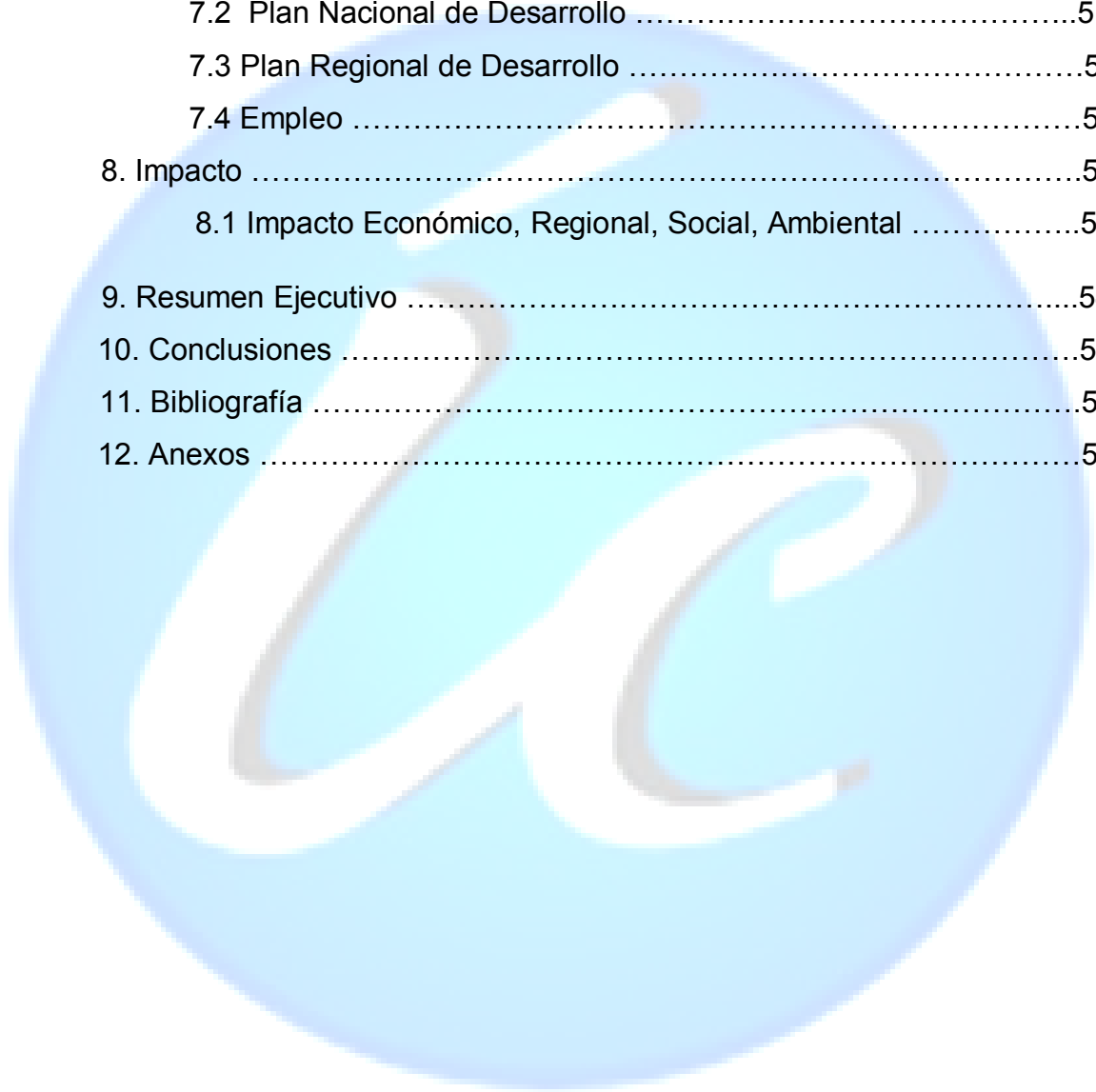
**UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA
FACULTAD DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN
NEIVA – 2012**

TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
1. Introducción	1
1.1 Planteamiento del problema.....	2
1.2 Antecedentes.....	2
1.3 Objetivos.....	4
1.4 Justificación.....	4
2. Marco teórico	7
2.1 Plan de negocio	7
3. Plan de negocio propuesto para la empresa Inversiones Paez Rojas.LTDA ..	11
3.1 Investigación de Mercados	11
3.1.1 Objetivos y metas de la investigación de mercado.....	11
3.1.2 Objetivos y metas sociales	12
3.1.3 Objetivos y metas financieras	13
3.1.4 Objetivos y metas de desarrollo	13
3.2 Análisis	14
3.2.1 Análisis de Sector	14
3.2.2 Análisis de Mercado	18
3.2.3 Análisis de la Competencia	19
3.3 Estrategias	21
3.3.1 Concepto del Producto o Servicios	21
3.3.2 Estrategias de Distribución	24
3.3.3 Estrategias de Precios	25
3.3.4 Estrategias de Promoción	27
3.3.5. Estrategias de Comunicación	28
3.3.6 Estrategias de Servicios	29
3.3.7 Estrategias de Aprovisionamiento	30

3.4 Presupuesto	31
3.4.1 Proyecciones de Ventas y Política de Cartera	31
3.5 Operación de la Empresa	32
3.5.1 Ficha Técnica del Producto o Servicio.....	32
3.5.2 Estado de Desarrollo de los productos	37
3.5.3 Necesidades y Requerimientos	38
3.6 Infraestructura	39
3.7 Análisis Dofa	39
3.7.1 Fortalezas	39
3.7.2 Debilidades	40
3.7.3 Oportunidades	40
3.7.4 Amenazas	40
3.8 Estrategia Organizacional	42
3.8.1 Organismos de Apoyo	42
3.8.2 Estructura Organizacional	42
3.9 Aspectos Legales	43
3.9.1 Constitución Empresa y Aspectos Legales	43
4. Costos Administrativos	44
4.1 Gastos de Personal	44
4.2 Gastos Anuales de Administración	48
5. Finanzas	49
5.1 Ingresos	49
5.1.1 Fuentes de Financiación	49
5.2 Egresos	49
5.2.1 Capital de Trabajo	50

6. Plan Operativo	50
6.1 Cronograma de Actividades	50
7. Metas Sociales	51
7.1 Metas Sociales del Plan de Negocio	51
7.2 Plan Nacional de Desarrollo	51
7.3 Plan Regional de Desarrollo	52
7.4 Empleo	52
8. Impacto	53
8.1 Impacto Económico, Regional, Social, Ambiental	53
9. Resumen Ejecutivo	54
10. Conclusiones	56
11. Bibliografía	58
12. Anexos	59





1. INTRODUCCIÓN

Inversiones Paez Rojas.LTDA es una empresa de desarrollo de software de Neiva y creadores del software Indigo Crystal con amplia experiencia en el sector salud, después de muchos años de sucesivos intentos fallidos por implementar una solución tecnológica, para la automatización de procesos Médico - Asistenciales y la ilusión de llevar un registro electrónico de la Historia clínica que soportara los procesos administrativos, se vio la necesidad de crear un sistema de alta calidad que permitiera orquestar los procesos entre las áreas clínicas y administrativas.

Gracias al apoyo de Microsoft por medio de su programa Bizspark se inicio la construcción del software basado en los estándares de interoperabilidad, hoy después de cinco años de arduo trabajo, se ha logrado implementar una solución en una de las IPS más grande del país “Clínica Medilaser”, soportando operación con más de 1800 Usuarios en cuatro departamentos.

Para abarcar este plan de negocio, se hizo énfasis en los conocimientos llegados en el trascurso de la especialización, con un enfoque finalmente en la gerencia de marketing

La expectativa que se pretende con el desarrollo de este documento, es lograr definir los objetivos, costos de inversión, punto de retorno, estrategias de mercadeo, plan de distribución, análisis de competencia, y pueda ser aplicado para la toma de decisiones, para la consecución de recursos financieros y aliados fundamentales en su proceso de incubación.

La presente propuesta consta de los siguientes capítulos:



Capitulo 1. Planteamiento del problema

Capitulo 2. Marco Teórico

Capitulo 3. Metodología

Capitulo 4. Desarrollo del Plan de Negocio para la empresa Inversiones Paez LTDA basándose en la metodología del Fondo Emprender

1. Planteamiento del problema y pregunta de investigación

1.1 Antecedentes

A raíz de los problemas frecuentes de la elaboración de historia clínica manual se presenta: Fácil acceso a la información, no era clara, la información puede ser alterada, archivado erróneo, alto índice de glosas por pérdida de documentación y legibilidad, poca credibilidad en la confidencialidad de la información, deterioro del papel etc. bacterias que se quedan en el papel y a la hora de realizar labores de contacto con los pacientes se puede exponer un alto índice de peligro

Al contar con estos incidentes se debía dar solución de manera inmediata por tanto en Colombia no se contaban con software de calidad de alta complejidad solamente se encontraban software extranjeros generando un alto costo, siendo esta la *oportunidad* para dar inicio al proyecto de creación de un software a la medida del cliente.

La Resolución de 1995 de 1999 en Colombia del ministerio de salud municipal, estipula en el primer artículo, que la Historia Clínica es un documento privado, obligatorio y sometido a reserva solo para el paciente, en el cual se registran cronológicamente las condiciones de salud de cada paciente, los actos médicos y procedimentales debe ser escritos por el personal que interviene en su atención a la entidad.



En el 2007, los ingenieros de sistemas Andres Farid Cabrera y Jose Reyes Paez construyen y legalizan la empresa Inversiones Páez Rojas Ltda., debido al inicio del proyecto de historia clínica sistematizada en una de las IPS más grandes del país (Clínica Medilaser S.A), con el fin de implementar una solución tecnológica, para la automatización de procesos Medico - Asistenciales y la ilusión de llevar un registro que soportara los procesos administrativos.

En Julio del 2009, se da inicio del registro de historias clínicas electrónicas basándose día a día en las normas legales en salud, este software fue realizado a la medida, de acuerdo a las necesidades de la clínica medilaser, la cual puede ser acoplada a cualquier IPS de complejidad III y IV del País.

Está compuesto por los siguientes módulos

1. Admisiones
2. Hospitalización
3. Historia Clínica
4. Contratos
5. Inventarios

Los planteamientos anteriores lleva a formular la siguiente pregunta de investigación ¿Cuál es el plan de negocio eficiente para lograr que el software Indigo Crystal tenga la mejor demanda posible en el departamento del Huila?



1.3. OBJETIVOS

El **objetivo general** consta:

Desarrollar un plan de negocio para la difusión y venta del software Indigo Crystal en las clínicas u hospitales de complejidad III y IV nivel en el Departamento del Huila.

Los **objetivos específicos** constan:

- ✓ Identificar el mercado y establecer el análisis y las estrategias de mercado
- ✓ Generar una ficha técnica del producto o servicio
- ✓ Realizar un análisis DOFA del producto Indigo Crystal
- ✓ Establecer los ingresos y egresos del capital actual de la empresa Inversiones Pez Rojas LTDA
- ✓ Documentar el plan de operativo basado en la importancia que tiene Indigo Crystal en las clínicas o hospitales de complejidad III y IV nivel

1.4 JUSTIFICACION

Inversiones Páez Rojas Ltda. es una empresa innovadora en la ciudad de Neiva, en primer lugar gracias a la tecnología de punta que se implementa con los productos del gran líder Microsoft lo cual le dará una gran ventaja competitiva frente a los diferentes software encontrados en la ciudad, ya que se encuentran obsoletos frente a la normatividad vigente, y la solución que han optado es generar archivos planos en Excel, Word ó Access para realizar el cumplimiento de ley, trae como consecuencia es la demora y la duplicidad de trabajo que realizan cada funcionario, generando finalmente un alto índice de gasto



El estudio sobre el plan de negocio enfocado al fondo emprender, se justifica por las siguientes razones:

- ✓ Los software de Historia clínica son extranjeros o desarrollos no realizados a la medida del cliente generando pronta inconformidad y costos elevados para su desarrollo.
- ✓ No presentan inicios de desarrollo con Kinect lo que nos haría pioneros en el mercado huilense.
- ✓ Identifica la matriz DOFA que se percibe para la adquisición del software Indigo Crystal en las Clínicas u Hospitales de nivel de complejidad III y IV.
- ✓ Sirve para que los directivos se inclinen en la importancia de la terminación del producto
- ✓ De acuerdo con la investigación realizada solamente existen 7 clínicas de nivel III y IV que requieren o presentan un sistema ambiguo de historias clínicas en la región, conformada por los departamentos del Huila, situación que da a la empresa en proyecto, grandes posibilidades de expansión no solamente en el mercado local sino en el mercado regional.
- ✓ La empresa Inversiones Páez Rojas Ltda. contribuye al desarrollo de todos los sectores en salud del departamento Huila y específicamente logra satisfacer las necesidades y requerimientos tecnológicos de empresas pertenecientes al sector de la salud de la ciudad de Neiva.
- ✓ Contribuye con la generación de empleo en la ciudad de Neiva, bajo la modalidad de contrato a término indefinido para los socios de la empresa, 2352 jornales anuales para 2 Gerentes, 3 Ing, Desarrollador, 3 Ing. Capacitadores, 1 Contadora y 576 jornales anuales para el Ing Implementador.
- ✓ En el plano regional, la empresa Inversiones Páez Rojas Ltda. sería un ejemplo para que los futuros emprendedores, conozcan y participen en los proyectos del Gobierno tales como: la “Política Nacional de Competitividad y Productividad” esbozada en el documento Conpes 3527, con el plan de



acción “Salto en la productividad y empleo”, y sus eje temáticos: emprendimiento, productividad y crecimiento; con el plan de acción “Formalización empresarial” para fortalecer el control de la informalidad; así como el plan de acción “Sostenibilidad ambiental como factor de la competitividad

✓ De acuerdo al censo económico del departamento de Huila del 2008, el subsector de servicios que registró la mayor inversión en Actividades Científicas, Tecnológicas y de Innovación (ACTI)² fue el de correo y telecomunicaciones con un monto de \$604.797 millones, seguido por el de actividades relacionadas con la salud humana con \$217.011 millones.¹, equivalente al 59.1% innovadora en sentido amplia, 2.5% innovadoras en sentido estricto, 9.6% potencialmente innovadoras, 28.8% no innovadora

✓ Se prevé un gran mercado potencial para Inversiones Páez Rojas Ltda., ya que de acuerdo a lo expuesto en el plan de desarrollo 2008 – 2011 de Neiva reporta que se cuenta con 9 EPS Subsidiadas, 12 EPS Contributivas y 18 IPS

✓ Para la salud pública se contemplan ingresos por varias fuentes así, la proyección asignadas en el 2008 de acuerdo al documento CONPES Social 112 se hace de acuerdo a la ley 715 del 2001 un monto aprobado para la salud es de 24,5% presupuesto anual

¹ http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/edit/cp_EDIT_servicios_2009.pdf



2. MARCO TEÓRICO

2.1 ¿QUE ES UN PLAN DE NEGOCIOS?

Un plan de negocios es un documento, para aclarar un poco su concepto es la hoja de vida de un proyecto donde se busca radicar y transmitir una comunicación destinada a socios, inversionistas, dirección empresarial etc, con el fin de ayudar a decidir efectivamente que hacer o que estrategia tomar

Este documento combina la forma y el contenido, la forma se refiere a la estructura, redacción e ilustración, qué tanto llama la atención, qué tan "amigable" es; el contenido se refiere al plan como propuesta de inversión, la calidad de la idea, la información financiera, el análisis de mercado, la oportunidad de mercado a atacar y la propuesta de generación de valor que desarrolla. Mediante el plan de negocios se evalúa la calidad del negocio en sí². El plan de negocios resume las variables producto o servicio, producción, comercialización, recursos humanos, costos y resultados, finanzas, un buen plan de negocios debe tener las siguientes características esenciales:

- ✓ Debe ser efectivo, para centrarse en la respuesta que se busca y así decidir como obtenerla
- ✓ Debe ser claro, evitar utilizar jerga nemotécnica o abreviaturas que el lector no pueda entender y genere incomodidad, confusión o molestia, plantear claramente las ideas para que nada quede de ambulando.
- ✓ Debe ser estructurado y organizado ya que toda idea debe tener un comienzo, un medio y un fin.

² LOPEZ, Carlos (2008).



PLAN DE NEGOCIOS SEGÚN EL FONDO EMPRENDER

El Fondo Emprender del Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA, es un Fondo creado por el Gobierno Nacional para financiar iniciativas empresariales que provengan y sean desarrolladas por alumnos del SENA que haya finalizado la etapa lectiva de un programa de formación, alumnos o egresados de cursos del SENA en el programa jóvenes rurales y línea de formación de líderes del desarrollo, estudiantes que se encuentren cursando los dos (2) últimos semestres en un programa de educación superior reconocido por el Estado de conformidad con las Leyes 30 de 1992 y 115 de 1994, personas que hayan concluido materias dentro de los últimos doce (12) meses, profesionales universitarios cuyo primer título haya sido obtenido durante los últimos 24 meses, estudiantes o egresados que se encuentren cursando especialización y/o maestría que hayan culminado y obtenido la certificación dentro de los últimos 12 meses³.

El objetivo del Fondo Emprender es apoyar proyectos productivos que integren los conocimientos adquiridos por los emprendedores en sus procesos de formación con el desarrollo de nuevas empresas.

El Fondo Emprender facilita el acceso a capital semilla al poner a disposición de los beneficiarios los recursos necesarios en la puesta en marcha de las nuevas unidades productivas.

A continuación se relaciona los ítems que recomienda el esquema de Plan de negocio para participar en las Convocatorias del Fondo Emprender:

1. Mercado
 - 1.1 Investigación de Mercados
 - 1.1.1 Definición de Objetivos y Metas
 - 1.1.2 Justificación y Antecedentes del Proyecto
 - 1.1.3 Análisis del Sector
 - 1.1.4 Análisis de Mercado
 - 1.1.5 Análisis de la Competencia
 - 1.2 Investigación de Mercados
 - 1.2.1 Estrategias de Promoción
 - 1.2.2 Estrategias de Comunicación
 - 1.2.3 Estrategias de Servicios
 - 1.2.4 Presupuesto de Mezcla de Mercadeo
 - 1.2.5 Estrategias de Aprovisionamiento
 - 1.3 Proyecciones de Ventas
 - 1.3.1 Proyecciones de Ventas y Política de Cartera
 - 1.4 Operación
 - 1.4.1 Operaciones
 - 1.4.1.1 Ficha Técnica del Producto o Servicio
 - 1.4.1.2 Estado de Desarrollo
 - 1.4.1.3 Necesidades y Requerimientos
 - 1.4.2 Plan de Compras
 - 1.4.2.1 Consumos por unidad de Producto
 - 1.4.3 Costos de Producción
 - 1.4.4 Infraestructura
 - 1.4.4.1 Parámetros Técnicos Especiales
 - 1.5 Organización
 - 1.5.1 Estrategia Organizacional
 - 1.5.1.1 Análisis DOFA
 - 1.5.1.2 Organismos de Apoyo
 - 1.5.2 Estructura Organizacional
 - 1.5.2.1 Aspectos Legales
 - 1.5.2.2 Constitución Empresa y Aspectos Legales
 - 1.5.3 Costos Administrativos



- 1.5.3.1 Gastos de Personal
- 1.5.3.2 Gastos de Puesta en Marcha
- 1.5.3.3 Gastos Anuales de Administración
- 1.6 Finanzas
 - 1.6.1 Ingresos
 - 1.6.1.1 Fuentes de Financiación
 - 1.6.1.2 Formatos Financieros
 - 1.6.2 Egresos
 - 1.6.2.1 Capital de Trabajo
- 1.7 Plan Operativo
 - 1.7.1 Plan Operativo
 - 1.7.1.1 Cronograma de Actividades
 - 1.7.2 Metas Sociales
 - 1.7.2.1 Metas Sociales del Plan de Negocio
 - 1.7.2.2 Plan Nacional de Desarrollo
 - 1.7.2.3 Plan Regional de Desarrollo
 - 1.7.2.4 Empleo
 - 1.7.2.5 Emprendedores
- 1.8 Impacto
 - 1.8.1 Impacto Económico, Regional, Social, Ambiental
- 1.9 Resumen Ejecutivo
 - 1.9.1 Concepto del Negocio
 - 1.9.2 Potencial del Mercado en Cifras
 - 1.9.3 Ventajas Competitivas y Propuesta de Valor
 - 1.9.4 Resumen de las Inversiones Requeridas
 - 1.9.5 Proyecciones de Ventas y Rentabilidad
 - 1.9.6 Conclusiones Financieras y Evaluación de Viabilidad³

³ SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA. (2011).



3. PLAN DE NEGOCIO PROPUESTO PARA LA EMPRESA INVERSIONES PAEZ ROJAS LTDA

3.1 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

3.1.1 OBJETIVOS Y METAS DE LA INVESTIGACION DE MERCADOS

Fortalecer a la empresa Inversiones Páez Rojas Ltda., con procesos innovadores en la administración, control y planeamiento del desarrollo del software Indigo Crystal, implementando con tecnología de punta y normatividad vigente en el sector salud para beneficio del Municipio de Neiva.

Meta 1: Patentar el producto Indigo Crystal para la empresa Inversiones Páez Rojas Ltda. una vez sea financiada por el Fondo Emprender para poner en marcha el plan de negocios.

Meta 2: Obtener capital semilla por parte de Fondo Emprender, ya que genera más de 6 empleos, y el monto de los recursos solicitados no superará los ciento ochenta (180) salarios mínimos mensuales legales vigentes, SMLMV, el proyecto requiere un total de ciento cuarenta y tres mil con ochenta mil cuarenta pesos colombianos (\$143'080.040), para lo cual, como capital inicial en la etapa pre-operativa, los socios aportarían cuarenta y un millón con setenta y cuatro mil con cuarenta pesos colombianos (\$41'074.040), equivalente al 71,3%; otro porcentaje equivalente al 28,7% se solicitará al Fondo Emprender del Servicio Nacional de Aprendizaje, igualmente como capital inicial, estimado en ciento dos millones con seis mil pesos colombianos; de forma diferida durante los 8 meses que dura el proyecto permitirán el desarrollo de dar finalidad al gran módulo de Historias Clínicas del software INDIGO CRYSTAL e implementar la tecnología Kinect con el total del proyecto.

Meta 3: Adquirir tecnología innovadora con la compra de un sensor kinect mas los paquetes completos que tiene Microsoft para obtener un posicionamiento en

la región, teniendo en cuenta que no existen tecnologías implementadas con estos sensores en la región Surcolombiana conformada por los departamentos del Huila, Caquetá y Putumayo. Igualmente la tecnología introducida permitirá disminuir los tiempos en cirugía y riesgo de infección logrando que el personal este dentro de la región estéril, disminuyendo costos y exclusividad en los servicios prestados.

Meta 4: Cubrir la demanda presentada por la población huilense en el sector salud, para que el producto sea comercializada en 9 EPS Subsidiadas, 12 EPS Contributivas y 18 IPS en los 10 primeros años, con el crecimiento proyectados de acuerdo con la normatividad legal vigente

Meta 5: Tener una participación en el mercado de la salud del 7.8% a partir del segundo año de puesta en marcha el proyecto.

3.1.2 OBJETIVOS Y METAS SOCIALES

Contribuir a la solución de uno de los más graves problemas de la ciudad de Neiva, como es su alta tasa de desempleo, que según el DANE la cifra correspondiente al primer trimestre correspondido Diciembre de 2011 a Febrero de 2012 alcanza la cifra de 10.5% de la población económicamente activa, utilizando personal profesional y contribuyendo al desarrollo socio económico de la región.

Meta 1: Generar empleo bajo la modalidad de contrato a término indefinido para , 2352 jornales anuales para 2 Gerentes, 3 Ing, Desarrollador, 3 Ing. Capacitadores, 1 Contadora y 576 jornales anuales para el Ing Implementador.



Meta 2: Contratar a personas que ocupen los cargos que se encuentren en un rango de edad de los 18 a los 24 años que es donde se concentra la mayor tasa de desempleo en la ciudad.

3.1.3 OBJETIVOS Y METAS FINANCIERAS

Obtener solidez económica y sostenibilidad del proyecto durante su ejecución.

Meta 1: Generar una utilidad el primer año de \$1'749.993.000,00 (\$ 121.543.092) para los tres primeros cinco años para el mismo periodo de tiempo, lo que beneficiará a la población colombiana a través de Inversión social por parte del estado.

3.1.4 OBJETIVOS Y METAS DE DESARROLLO

Articular la empresa INVERSIONES PÁEZ ROJAS LTDA. en los sectores económicos de la Región y del País.

Meta 1: Enmarcar la empresa INVERSIONES PÁEZ ROJAS LTDA. se enmarca dentro del “PLAN DE DESARROLLO HACIENDO EL CAMBIO EN EL HUILA” Capítulo Calidad de Vida para todos que tiene como uno de sus objetivos aplicación de TIC para el sector salud

Meta 2: Trabajar acorde con la Visión Colombia II centenario 2019 y con el Plan Nacional de Desarrollo Estado Comunitario: “desarrollo para todos 2006-2010”: Capítulo 4: Desarrollo empresarial, se fundamenta la competitividad en la innovación, a mayor productividad, garantizando la generación de empleos



3.2 ANALISIS

3.2.1 ANALISIS DEL SECTOR

Las organizaciones de salud que ya han implementado soluciones tecnológicas para tener un sistema de Historias Clínicas electrónicas, han tenido que padecer los típicos problemas debido a la falta de estandarización en el sector, es por esto que algunas herramientas a pesar de ser abiertas y parametrizables (Por Ejemplo Diseño Dinámico de Formatos de Historias Clínicas.) no han logrado penetrar y ofrecer resultados tangibles. Afortunadamente en el mundo existen grandes inversiones en investigación, buscando soluciones a estos problemas, por lo tanto muchos interrogantes o incógnitas sobre el deber ser ya han sido resueltas, generando bases para crear sistemas sanitarios con un alto grado de aceptabilidad en el gremio médico.

Cuando se realizan solicitudes específicas, se encuentran altos costos de mantenimiento y poca capacidad de adaptación, muchas soluciones se deben plantear rediseñando los procesos internos. Ante una clara y evidente continuidad en los cambios contractuales y legales que se presentan entre los actores del sistema (Pagadores y Prestadores) se debe garantizar una total flexibilidad, interoperabilidad y facilidad de uso.

El temor generalizado para implementar proyectos tecnológicos se ha convertido en una barrera que no permite avanzar en la adopción de nuevas tecnologías que adicionen valor a los procesos, por esta razón, Índigo Crystal transforma la manera en que se entrega los proyectos de sistemas en hospitales y clínicas. No solo vendiendo software, sino entregando soluciones que se alinean horizontalmente a las organizaciones, gracias a la tecnología con la que se soportan los procesos, permitiendo entregar a las

organizaciones de salud la mejor manera de reemplazar las transacciones manuales basadas en papel o sistemas aislados en resultados tangibles.

Para la zona regional encontramos⁴

Número de Habitantes	Nombre Municipio	
BAJO GRADO DE COMPLEJIDAD	Municipios con población menor de 20.000 a 40.000 habitantes	La Argentina - 10.682, Paicol - 5.141, Saladoblanco - 8.766, Colombia -9.959, Guadalupe - 13.694, Palestina -11.325, Hobo - 6.048, Yaguara - 6.760, Altamira - 2.928, Elías - 2.734, Nataga - 6.893, Teruel - 7.609, Agrado - 9.782, Villavieja - 7.734, Aipe - 13.380, Rivera - 16.272, Baraya - 9.211, Santa María - 9.830, Suaza - 9.295, Tesalia - 8.523, Iquira - 8.590, Pital - 12.617, Tello - 16.754, Oporapa - 8.453, Tarqui - 14.817; Algeciras - 23.958, Acevedo - 24.994, Isnos - 25.027, Palermo - 21.684, Campoalegre - 30.657, San Agustín - 27.400, Gigante - 21.971, Timana - 26.200
MEDIANO GRADO DE COMPLEJIDAD	Municipios con población entre 40.001 y 100.000 habitantes	Garzón - 52.204, La Plata - 42.119 y Pitalito - 90.279
ALTO GRADO DE COMPLEJIDAD	Municipios con población mayor de 100.001 habitantes	Neiva – 386.709

Tabla 1 Poblacion Huilense

Cuando se habla de bajo grado de complejidad hacemos énfasis en las unidades operativas de los puestos de salud y centros que están localizados en las veredas de cada municipio, donde se hace la consulta básica médica, odontológica y de enfermera, contando con una asesoría en promoción y prevención. Las de segundo nivel son lugares remitidos por (Hospitales y Centros de salud Locales) con todos los servicios del primer nivel de atención, contando además de los servicios enumerados complementan los servicios de: Consulta externa, Urgencias, Partos, Esterilización, Laboratorio y Hospitalización atendidos por profesionales de la salud en cada servicio, las ESE Departamentales y entidades privadas que se localizan en las ciudades más importante con tecnología de

⁴<http://huila.gov.co/documentos/P/PROGRAMADEREORGANIZACION,REDISE%33%91OYMODERNIZACIONDELASREDESDEPRESTACIONDESERVICIOSDESALUDELDEPARTAMENTODEHUILA.pdf>

mediana complejidad que precisa de profesionales exclusivos en las cuatro especializaciones básicas (Medicina interna, Cirugía, Pediatría y Gineco-obstetricia), y los servicios de: Urgencias, Cirugía, Obstetricia, Apoyo diagnóstico y complementación terapéutica y Hospitalización. Las de complejidad alta contienen los mismos servicios de la mediana complejidad más todas las subespecialidades y las Unidad de cuidado intermedio e intensivo de Adultos, Pediátricos y Neonatal. Es el que requiere tecnología de la más alta complejidad y personal especializado y subespecialidades para operarla; la atención será brindada por profesionales responsables de las buenas prácticas en la prestación del servicio.

Las entidades prestadoras de salud a nivel regional por parte del estado especificando su nivel de complejidad son las siguientes

REDES	MUNICIPIO	IPS	NIVEL DE COMPLEJIDAD		
			BAJA	MEDIANA	ALTA
NORTE	NEIVA	ESE HOSPITAL UNIVERSITARIO HERNANDO PERDOMO MONCALEANO		X	
		ESE CARMEN EMILIA OSPINA		X	
	AIPE	ESE HOSPITAL SAN CARLOS	X		
	ALGECIRAS	ESE HOSPITAL MUNICIPAL	X		
	BARAYA	ESE HOSPITAL TULIA DURAN DE BORRERO	X		
	CAMPOALEGRE	ESE HOSPITAL DEL ROSARIO	X		
	COLOMBIA	ESE ANA SILVIA MALDONADO JIMENEZ	X		
	HOBO	ESE HOSPITAL MUNICIPAL	X		
	IQUIRA	ESE HOSPITAL MARIA AUXILIADORA	X		
	RIVERA	ESE HOSPITAL DIVINO NIÑO	X		
	PALERMO	ESE HOSPITAL SAN FRANCISCO DE ASIS	X		
	SANTA MARIA	ESE HOSPITAL NUESTRA SEÑORA DEL CARMEN	X		
	TELLO	ESE CENTRO DE SALUD MIGUEL BARRETO LOPEZ	X		
	TERUEL	ESE HOSPITAL SAN ROQUE	X		
	VILLAVIEJA	ESE HOSPITAL DEL PERPETUO SOCORRO	X		
YAGUARA	ESE HOSPITAL LAURA PERDOMO DE GARCIA	X			
CENTRO	GARZON	ESE HOSPITAL DEPARTAMENTAL SAN VICENTE DE PAUL		X	
		ESE MARIA AUXILIADORA	X		
	AGRADO	ESE HOSPITAL SAN ANTONIO	X		
	ALTAMIRA	ESE SAN ROQUE	X		
	GIGANTE	ESE HOSPITAL SAN ANTONIO	X		
	GUADALUPE	ESE HOSPITAL NUESTRA SEÑORA DE	X		

		GUADALUPE			
	PITAL	ESE CENTRO DE SALUD SAN JUAN DE DIOS	X		
	SUAZA	ESE HOSPITAL NUESTRA SEÑORA DE FATIMA	X		
	TARQUI	ESE HOSPITAL SAN ANTONIO	X		
SUR	PITALITO	ESE HOSPITAL DEPARTAMENTAL SAN ANTONIO		X	
		ESE MANUEL CASTRO TOVAR	X		
	ACEVEDO	ESE HOSPITAL SAN FRANCISCO JAVIER	X		
	ELIAS	ESE HOSPITAL MUNICIPAL SAN FRANCISCO DE ASIS	X		
	ISNOS	ESE SAN JOSE	X		
	OPORAPA	ESE MUNICIPAL DAVID MOLINA MUÑOZ	X		
	SALADOBLANCO	ESE HOSPITAL NUESTRA SEÑORA DE LAS MERCEDES	X		
	TIMANA	ESE HOSPITAL SAN ANTONIO	X		
	SAN AGUSTIN	ESE HOSPITAL ARSENIO REPIZO VANEGAS	X		
	PALESTINA	ESE CAMILO TRUJILLO SILVA CENTRO DE SALUD	X		
OCCIDENTE	LA PLATA	ESE HOSPITAL DEPARTAMENTAL SAN ANTONIO DE PADUA		X	
		ESE SAN SEBASTIAN	X		
	LA ARGENTINA	ESE JUAN RAMON NUÑEZ PALACIOS	X		
	NATAGA	ESE HOSPITAL LUIS ANTONIO MOJICA	X		
	TESALIA	ESE HOSPITAL SANTA TERESA	X		
	PAICOL	ESE SANTA ROSA DE LIMA	X		

Tabla 2 Entidades Prestadoras de Salud Pública

REDES	MUNICIPIO	IPS	NIVEL DE COMPLEJIDAD		
			BAJA	MEDIANA	ALTA
NORTE	NEIVA	Emcosalud		X	
		Clinica Medilaser			X
		UROS		X	
		Salud Coop			X

Tabla 3 Entidades Prestadoras de Salud

De acuerdo a lo anterior se cuenta con 7 entidades prestadoras de salud, la cual puede ser implementado INDIGO CRYSTAL por los 3 primeros años, tiempo que daría ingresos para realizar la realización de los módulos de I y II nivel que contiene todo lo de PyP.



3.2.2 ANALISIS DEL MERCADO

En el 2011, el software nacional movió 496 millones de dólares, lo que representa un 9,9 por ciento del mercado total de TI en el país

El software se desarrolla no se fabrica, se puede empaquetar y venderse como producto estándar. Los costos del software se encuentran en la ingeniería. Esto significa que los nuevos proyectos de software no se pueden gestionar como si fueran proyectos de fabricación. Requieren en promedio de 12 a 18 meses para su desarrollo dependiendo del programa¹. El software sufre una curva de obsolescencia, lo que hace que requiera añadir continuas actualizaciones. La vida útil de un producto de software sin cambios puede ser de dos a tres años.

El software desde el punto de vista comercial posee doble tratamiento:

- Es un bien, sujeto a circulación y transferencia de derechos de propiedad o de la facultad de quien lo recibe de disponer económicamente de este bien como si fuera su propietario. Bajo este concepto se habla de venta de paquetes de software (aún cuando solo se otorga al comprador una licencia con derechos limitados).
- Es un servicio, cuando toma la forma de provisión de un soporte lógico “a la medida” adaptado para cubrir las necesidades de un determinado usuario. En este caso ocurre una prestación de servicio.

Desde el punto de vista jurídico el software es un bien inmaterial porque el conjunto de instrucciones que conforman su esencia no es un “Objeto corporal” sino una obra intelectual. El objeto inmaterial –software- conlleva la titularidad de una producción intelectual, que se cataloga como “derecho intelectual” de idéntica especie al de la obra científica, literaria o artística, y por ende sujeta a protección.

3.2.3 ANALISIS DE LA COMPETENCIA

Durante las tres últimas décadas, el incremento en la tecnología de la información ha creado nuevas oportunidades de mejoras en todos los sectores, la transferencia electrónica de datos, facilita el manejo de la información entre computadores permitiendo al personal médico – asistencial acceder a los registros de manera rápida y ágil, esto hace que el personal de ingeniería logre ingresar al mercado de la salud, con la implementación de tecnología de punta y en compañía con personal especializado en el sector para así lograr la unión de equipo y generar aplicativos que generen un alto potencial de control de la información.

Se analizaron los software de historias clínicas implementados en la ciudad de Neiva y se encuentra una gran relación de características como:

- ✓ Disponibilidad: Se encuentra en el almacenamiento de la información de los pacientes donde se logra consultar a cualquier hora del día, encontrando la documentación adjunta y unificación de historia clínica
- ✓ Oportunidad: Lo más relevante que se encontró es lograr la historia clínica con fecha y hora exacta, pues no es modificable esto genera un alto índice de confiabilidad y la atención oportuna al paciente
- ✓ Integridad: Se encuentra la unión de los aspectos más importantes que debe contener la historia clínica como los técnicos, administrativos y científicos, prevención, diagnóstico, tratamiento abordando también los aspectos biológicos, psicológicos y sociales
- ✓ Sincronización: La secuencia cronológica en las historias clínicas indicando hora y fecha exacta de la atención

A continuación relaciono los software de Historias Clínicas que se encuentra implementado en Colombia y que dan soporte en sitio.

ADMINISTRACION Y GESTION IPS - CLINICAS, HOSPITALES, CENTROS MEDICOS	INTERFAZ	PLATAFORMA
ATHENEA	WEB	ASP.NET y SQL SERVER
DINAMICA GERENCIAL HOSPITALARIA	CLIENTE \ SERVIDOR (WINDOWS)	C # y SQL SERVER
FOMPLUS.NET	CLIENTE \ SERVIDOR (WINDOWS)	.NET y SQL SERVER
HOSPY VKS - VIRTUAL KIOSK SYSTEM		
IPSOFT SIIS	WEB	PHP y POSTGRESQL, ORACLE
CITISALUD	CLIENTE \ SERVIDOR (WINDOWS)	ASP.NET y SQL SERVER
HOSVITAL – HS		
EPS's EMPRESAS PRESTADORAS DE SERVICIOS DE SALUD EMPRESAS DE MEDICINA PREPAGADA		
ITTASA – HIMS	WEB	.NET y SQL SERVER
KRYSTALOS	CLIENTE \ SERVIDOR (WINDOWS)	.NET y SQL SERVER
MEDICAL ITS	WEB	JAVA y SQL SERVER
HEON HEALTH ON LINE S.A	WEB	.NET y SQL SERVER
SIESA 8.5	CLIENTE \ SERVIDOR (WINDOWS)	RMCOBOL y ORACLE
VISUAL TNS	CLIENTE \ SERVIDOR (WINDOWS)	DELPHI y FIREBIRD
NET-SALUD		
SAFIX	WEB Ó CLIENTE \ SERVIDOR (WINDOWS)	ORACLE
SERVINTE (CLINICAL SUITE)	CLIENTE \ SERVIDOR (WINDOWS)	ORACLE y MySQL
SOLUCIONES INTEGRALES PARA EL SECTOR SALUD		
AUTOMAT ERP		
INTEGRA	WEB	.NET y SQL SERVER
SIIGO e-salud	WEB	

Tabla 4 Software Sector Salud en Colombia



3.3 ESTRATEGIAS DE MERCADO

3.3.1 CONCEPTO DEL PRODUCTO

El software Indigo Crystal está desarrollado en plataforma netamente Microsoft con:

1. Visual Studio 2008
2. SQL Server 2008 R2
3. Internet Information Server 7
4. Microsoft Framework 3.5
5. Team foundation Server 2008
6. Microsoft para Kinect
7. PAC's SYNAPSE

Servicios y otros productos

1. DXperience 9.3
2. PowerTPC Mail

Está compuesto por los siguientes módulos

1. Admisiones
2. Hospitalización
3. Historia Clínica
4. Contratos
5. Inventarios

Modulo	Característica
1. Admisiones	a. Pacientes
	b. Ingresos
	c. FURIPS (Decreto 074)
	d. Envío de Resolución decreto 3047
2. Hospitalización	a. Gestión Hospitalaria
	b. Distribución de Cuentas
	c. Reserva de Camas
	d. Consulta Pacientes Hospitalizados
3. Historia Clínica	a. Medica (Incluye Indigo Kinect)
	b. Especialista e interconsulta
	c. Imagenología
	d. Laboratorio
	e. Terapias
	f. Enfermería
	g. Consulta de Historia Clínica
4. Contratos	a. Contratos
	b. Planes y Beneficios
	c. Servicios IPS
5. Inventarios	a. Productos (Resolución 0255 CUM (Código Único Nacional de Medicamentos)
	b. Procesos Farmacia (Entrega Suministros, Devolutivos)

Tabla 5 Descripción de los módulos de Indigo Crystal

La implementación de los módulos de a cuerdo a la adquisición de cada cliente se realiza de acuerdo a un cronograma de trabajo, donde se hace acompañamiento en sitio de los siete días de la semana por las veinticuatro horas del día durante el periodo de arranque, cuando se da por terminado el contrato se da una garantía de colocar un ingeniero en horario laboral por un mes luego de terminar el contrato



Una fortaleza frente a la competencia está sustentada en la tecnología empleada de Microsoft incluyendo programación con kinect donde dará una alta exclusividad a la hora de seleccionar el producto.

Muchas compañías terminan con múltiples sistemas de información que les permiten generar o establecer mecanismos de control, pero estos sistemas trabajan de forma aislada desconociendo la realidad que se vive en los diferentes servicios. Se estima que un 70% de los registros clínicos aún continúan en papel, o se deben repetir entre los diferentes sistemas que se despliegan por toda la compañía.

Como se ha indicado con anterioridad no solo Inversiones Páez Rojas Ltda. brinda una solución de implementación de módulos sino que reestructura técnicas internas en los diferentes áreas del cliente logrando finalmente agilizar los procesos administrativos y ser eficientes según los términos del Sistema General de Seguridad Social en Salud para controlar el nivel de glosas, radicación de las cuentas a tiempo y facturar correctamente son el complemento para aumentar la productividad.



3.3.2 ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN

Para lograr la adquisición por parte del consumidor del producto de indigo crystal será distribuida por canales comerciales, por medio de mayoristas, minoristas y detallistas(intermediarios)

El canal de comercialización más apropiado es un canal directo del productor a los distribuidores y luego al consumidor:

PRODUCTOR -----> DISTRIBUIDORES -----> CONSUMIDOR FINAL

LOCALIZACION DEL NEGOCIO: INVERSIONES PÁEZ ROJAS LTDA. se encuentra localizado en Municipio de Neiva, específicamente en la Carrera 2 No. 5 – 65 2 piso, en el sector donde se encuentra la clínica medilaser s.a, la IPS de III y IV nivel, la más grande que tiene el municipio de Neiva y el departamento del Huila.

Para la penetración de sus productos se diseñará un atractivo portafolio para el consumidor final en cual será entregado a los distribuidores y al gremio de entidades prestadoras de servicios de salud donde se mostrarán las ventajas de adquisición del software Indigo Crystal contando con la más alta calidad de sus productos y los precios altamente competitivos.

Se mantendrá contacto permanente con los distribuidores y las entidades que adquieran el producto con el fin de identificar y actualizarlos en cuanto a la nueva normatividad vigente en Colombia

En cuanto a los costos de distribución estos será responsabilidad de los



distribuidores y en caso que se realice contrato directo con Inversiones Pez Rojas LTDA este asumirá el gasto

La logística para cumplir con el canal de distribución será en un principio producto de la campaña publicitaria de lanzamientos continuos de Indigo Crystal, a través de la cual se espera que las entidades prestadoras de servicios de salud hagan el contrato directo con la empresa o por medio de los distribuidores para la presentación de las propuestas, sin embargo también se tiene estimado que el Gerente realice funciones de asesor comercial quien se encargará de visitar los clientes potenciales para ofrecer los productos y servicios.

3.3.3 ESTRATEGIA DE PRECIO

Por la misma naturaleza del producto el precio se ha calculado teniendo en cuenta los siguientes factores:

- 1.- Costos de producción, considerando el licenciamiento, costos ingenieros desarrolladores, costos indirectos, costos administrativos y costos de distribución y venta.
2. Los precios de la competencia, para lo cual se realizó un sondeo entre los software adquiridos en la ciudad, y considerando una mayor productividad por la tecnología incorporada a este proyecto, se optó por colocar precios sensiblemente más bajos que los competidores.

Se vendería el core de licenciamiento de Indigo Crystal por 40 Millones en todo inicio de contrato, y se cobraría de ahí en adelante por cama habilitada \$2.000.000 c/u Pesos Colombianos y si se requiere de adquirir el modulo completo se adjunta la siguiente tabla de precio

Modulo – Feature	Valor
1. ADMISIONES	
2. GESTION DE AUTORIZACIONES	
3. GESTION HOSPITALARIA	
4. SISTEMA DE INFORMACION RADIOLOGICA – RIS	
5. HISTORIAS CLINICAS – MEDICO	
6. HISTORIAS CLINICAS – ENFERMERIA	
7. HISTORIAS CLINICAS – TERPIA	
8. HISTORIAS CLINICAS – CIRUGIA	
9. INTEGRACION ERP ADMISIONES	
10. INTEGRACION ERP CONTRATOS	
11. INTEGRACION ERP FACTURACION	
12. INTEGRACION ERP INVENTARIOS	
13. INDIGO KINECT	
Sub Total	\$ 215.516.379,31
IVA	\$ 34.482.620,69
Total	\$ 249.999.000,00

Tabla 6 Precio Indigo Crystal

Para la actualización de del software por cambios normativos que afecte a los módulos entregados durante un periodo de 6 meses contados a partir de la firma de finalización de un contrato. Correrán los gastos por parte de Inversiones Páez Rojas Ltda. De igual forma se entregaran todas las actualizaciones que permitan mejorar las características de cada uno de los módulos durante el mismo periodo, los cambios que surjan como parte del esfuerzo por mejorar cada uno de los procesos internos en las IPS o como retroalimentación de la entidad que adquiera el software, que permitan mejorar la experiencia de usuario ó que permita enriquecer las características del mismo, se realizaran una vez superen la aprobación por nuestro comité interno de mejoramiento continuo del software y la liberación estará condicionada por nuestro cronograma de compilaciones y release - ROADMAP. Los cambios normativos se realizarán en los tiempos estipulados por la ley.



3.3.4 ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN

Los clientes potenciales de Inversiones Páez Rojas Ltda. serán principalmente entidades prestadoras de salud de III y IV nivel de complejidad en el departamento del Huila, quienes requieren de los productos ofrecidos. Para la promoción de los productos se ha considerado la concesión de descuentos escalonados por determinado adquisición de módulos. Si se adquiere por modulo el incentivo esta en el ingeniero que realizara acompañamiento por un mes luego de haber terminado por completo la implementación, y si se adquiere completo el software se dará la implementación de Indigo software quien contiene los modulos de:

1. Glosas
2. Seguimiento de Cuentas
3. Nomina Hospitalaria
4. Radicación & Devolución de Facturas

Para los múltiples lanzamientos que programe Inversiones Páez Rojas Ltda. se realizará un evento en un auditorio de la ciudad de Neiva que no solo hable de las mejoras del producto sino el cumplimiento de normatividad vigente, al cual serán invitados todos los gerentes de las entidades prestadoras de salud, ofreciendo a los invitados un aperitivo y pasa bocas, para el cual se ha destinado la suma de seiscientos mil pesos (\$600.000).

Dentro del mismo evento se tiene programada la entrega del portafolio de producto de la empresa, a cada uno de los gerentes, portafolio que se estima tiene un costo de seiscientos setenta mil pesos (\$ 670.000).

Igualmente como estrategia de promoción se proyecta implementar \$120.000 para la exhibición permanente de los productos.



Inicialmente el área geográfica del sector del mercado seleccionado será el municipio de Neiva y posteriormente se realizará la expansión al Departamento del Huila.

3.3.5 ESTRATEGIAS DE COMUNICACION

Teniendo en cuenta que los productos ofrecidos no son de consumo masiva la difusión de los mismos se realiza directamente con los distribuidores y entidades prestadoras de servicio de salud.

- ✓ Establecer un programa de publicidad
- ✓ Aumentar un incentivo publicitario a los distribuidores
- ✓ Proveer productos que contengan la marca de Indigo Crystal relacionando los números telefónicos del gerente Inversiones Páez Rojas Ltda.
- ✓ Mejorar los argumentos de ventas y dictar charla a los canales de distribución sobre la reglamentación vigente en salud
- ✓ Ofrecer capacitaciones a los directivos del departamento de informática de las entidades promotoras en salud
- ✓ Regalar camisetas, gorras y busos que contengan el logo de indigo cristal
- ✓ Lograr la certificación con nuestro partner de Microsoft para efectos de calidad en el producto
- ✓ Inscribirse en ferias de exposiciones de tecnología de puntas en la región del huila y las que se presentan en el país
- ✓ Portafolio para ser entregados a los gerentes y departamento comercial de las entidades promotoras en salud con un costo estimado de (\$670.000).
- ✓ Adquisición de Pendones alusivo a la empresa el cual se estima tendrá un costo de (\$ 120.000)



- ✓ Publicación del evento en los periódicos regionales
- ✓ Tarjetas en policromía: Se realizará una promoción empleando tarjetas en policromía con una presentación impecable que serán distribuidas a todos los clientes potenciales. Costo estimado (\$ 150.000)

El costo total de la estrategia de comunicación es de \$ 1.800.000,00 pesos Colombianos lo que nos indica que se pueden realizar hasta dos eventos en el año

3.3.6 ESTRATEGIA DE SERVICIO

INVERSIONES PÁEZ ROJAS LTDA. es una propuesta novedosa en la región, que implementará políticas de calidad y servicio en procura de generar satisfacción al cliente, con una excelente presentación, atención, cumplimiento, garantía y gestión.

Una de las políticas de servicio establecidas es que en caso de que el cliente demuestre que el producto presenta algún tipo de error, bien sea que este ocurra durante el proceso de implementación, INVERSIONES PÁEZ ROJAS LTDA.. Realizará sin costo alguno la reprogramación que sean necesarios para garantizar la plena satisfacción del cliente.

Los clientes serán atendidos con cortesía y amabilidad basados en políticas de atención al cliente, tanto dentro como fuera del establecimiento de INVERSIONES PÁEZ ROJAS LTDA. , con el propósito de mantener satisfechos a los clientes que requiera los productos. Además se proyecta:

- ✓ Visitas por parte del gerente de la empresa a los clientes (Gerentes y Departamento comercial de las entidades prestadoras de servicio de salud) para evaluar el servicio prestado por la empresa y la satisfacción que el producto le esté dando al consumidor.



- ✓ Línea telefónica de atención a quejas, reclamos y/o sugerencias.

3.3.7 ESTRATEGIAS APROVISIONAMIENTO

El aprovisionamiento de licenciamiento para el desarrollo del software indigo crystal con licenciamiento assurance. De esta forma algunos proveedores nacionales y locales brindan precios de adquisición competitivos sobre los cuales realizan descuentos porcentuales, de acuerdo con el volumen de compra.

1. Visual Studio 2008
2. SQL Server 2008 R2
3. Internet Information Server 7
4. Microsoft Framework 3.5
5. Team foundation Server 2008
6. Microsoft para Kinect
7. PAC's SYNAPSE

Servicios y otros productos

1. DXperience 9.3
2. PowerTPC Mail



3.4 PRESUPUESTO

Se ha proyectado la implementación de elementos de mercadeo acordes con la necesidad de difusión la empresa INVERSIONES PÁEZ ROJAS LTDA. como son:

Mercadeo	Valor
1. Reserva Auditorio (2 Horas)	\$ 200.000,00
2. Pasabocas y material promocional lapiceros	\$ 600.000,00
3. Paquete de portafolios	\$ 670.000,00
4. Tarjetas en Policromia para cada socio	\$ 150.000,00
5. Adquisicion de Pendones	\$ 120.000,00
6. Otros	\$ 60.000,00
Total	\$ 1.800.000,00

Tabla 7 Estrategia Comunicación

3.4.1 PROYECCIONES DE LAS VENTAS A TRES (3) AÑOS

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Indigo Crystal	\$ 249.999.000,00	\$ 749.997.000,00	\$ 749.997.000,00

Tabla 8 Proyección de las ventas en pesos Colombianos a tres años

JUSTIFICACION DE LA PROYECCION DE VENTAS

Se estimó de forma anual teniendo en cuenta que los primeros cuatro (8) meses corresponden a la etapa de finalización de los módulos de indigo crystal por tanto solo se debe conseguir el primer cliente para la implementación y los siguientes dos años conseguir los 6 restantes teniendo presentes que se continuara con el desarrollo para entidades de I y II nivel para lograr entrar en otro nicho del mercado



POLÍTICA DE CARTERA

La empresa INVERSIONES PÁEZ ROJAS LTDA. vendería sus productos exigiendo el 50% del valor de los productos por anticipado 25% por cumplimiento de cronograma al 5 Mes y el restante 25% cuando el producto se haya instalado y entregado a satisfacción del cliente, por lo que no tiene establecido política de cartera ya que la entrega de los productos puede tardar entre 3 y 8 meses.

3.5 OPERACIÓN DE LA EMPRESA

3.5.1 FICHA TECNICA DEL PRODUCTO O SERVICIO

Indigo Crystal for HealthCare es una solución construida en n-capas bajo lineamientos “Software Oriented Developer Application” (SODA), está compuesta por 3 agentes de integración (Componente HL7 Integración Índigo - PACS, Integración con software de terceros, Índigo – Dinámica Gerencial Hospitalaria, Servicios Gestión 3047 Integración Índigo – EAPB) basados en los lineamientos y estándares internacionales Microsoft Health Platform, adoptando los criterios de diseño especificados por Microsoft Common User Interface for HealthCare.

Base de datos: Microsoft SQL Server 2005 ó 2008 Standart edition ó Enterprise Edition.

Servidor de Servicios: Windows 2003 ó 2008 Standart edition ó Enterprise Edition.
IIS 6.0, 7.0 ó 7.5

Cientes: Windows XP, Vista SP2, 7 SP1, 2003, 2008, 300 – 500 mb libres en Memoria RAM, 100Mb libre en Disco duro, 1024 X 768 Minimo en resolucion de pantalla

Las especificaciones técnicas de cada uno de los módulos están dadas por los requerimientos de los clientes y normatividad vigente. Las características de cada modulo se detallan a continuación:

Nombre del modulo:	Admisiones
Nombre de la empresa:	INVERSIONES PÁEZ ROJAS LTDA.
Lugar de producción:	Neiva
Ítem:	Pacientes, Ingresos, FURIPS, Envió Resolución en la atención de pacientes
Tipos de Empaque:	No requiere
Transporte Modulo:	Internet, DVD, Memoria USB
Cliente:	Entidades Promotoras de servicio de Salud

Tabla 9 Especificaciones técnicas para módulo de admisiones

Nombre del módulo:	Hospitalización
Nombre de la empresa:	INVERSIONES PÁEZ ROJAS LTDA.
Lugar de producción:	Neiva
Ítem:	Gestión Hospitalaria, Distribución de Cuentas, Reservas de Camas, Consulta Pacientes Hospitalizados
Tipos de Empaque:	No requiere
Transporte Modulo:	Internet, DVD, Memoria USB
Cliente:	Entidades Promotoras de servicio de Salud

Tabla 10 Especificaciones Técnicas para módulo de Hospitalización

Nombre del módulo:	Historia Clínica
Nombre de la empresa:	INVERSIONES PÁEZ ROJAS LTDA.
Lugar de producción:	Neiva
Ítem:	DashBoard Medico (Incluye Indigo Kimect, Especialista Interconsulta, Imagenología, Laboratorio, Terapias, Enfermería, Consulta Historia Clínica)
Tipos de Empaque:	No requiere
Transporte Modulo:	Internet, DVD, Memoria USB
Cliente:	Entidades Promotoras de servicio de Salud

Tabla 11 Especificaciones Técnicas para el módulo de Historia Clínica

Nombre del modulo:	Contratos
Nombre de la empresa:	INVERSIONES PÁEZ ROJAS LTDA.
Lugar de producción:	Neiva
Ítem:	Contratos, Planes de Beneficio, Servicios IPS
Tipos de Empaque:	No requiere
Transporte Modulo:	Internet, DVD, Memoria USB
Cliente:	Entidades Promotoras de servicio de Salud

Tabla 12 Especificaciones Técnicas para el módulo de Contratos

Nombre del modulo:	Inventarios
Nombre de la empresa:	INVERSIONES PÁEZ ROJAS LTDA.
Lugar de producción:	Neiva
Ítem:	Productos (Resolución 0255 CUM (Código Único Nacional de Medicamentos), Procesos Farmacia (Entrega Suministros, Devolutivos)
Tipos de Empaque:	No requiere
Transporte Modulo:	Internet, DVD, Memoria USB
Cliente:	Entidades Promotoras de servicio de Salud

Tabla 13 Especificaciones Técnicas para el módulo de Inventarios



Indigo Crystal provee seguridad a la información de historias clínicas y cumple con los lineamientos de custodia, para esto contamos con un módulo de seguridad donde se podrán especificar parámetros de acceso, también contamos con la validación por perfiles de usuario aplicando algoritmos de encriptación tipo HASH a 128 bits.

- ✓ El diseño cumple como se anunció con anterioridad cumple con los lineamientos internacionales para la estandarización en el diseño de aplicaciones para salud establecidos por Microsoft Corp.
- ✓ Interface entre el módulo de historias clínicas y el módulo de inventarios con el que cuenta el Hospital, para el control de medicamentos.
- ✓ Interface entre el módulo de historias clínicas y el módulo de facturación con el que cuenta el Hospital, para el cargue en facturación.
- ✓ Documentos Adjuntos por paciente e ingreso para soporte de facturación u otros fines.
- ✓ Cumple con la resolución 3047, permitiendo:
- ✓ La generación del Anexo 1, cuando se identifiquen inconsistencias en Base de Datos.
- ✓ La generación del Anexo 2 de forma automática sin intervención de personal administrativo.
- ✓ La generación del Anexo 3, realizando el envío de forma automática.
- ✓ Aplicación de estándares internacionales en el diseño de los formatos de historias clínicas propuestos por Microsoft Corp.
- ✓ Sistemas de alertas y control para:



- ✓ Tiempos de espera en el servicio de Urgencias
- ✓ Alertas por Interacciones Medicamentosas
- ✓ Alertas por Antecedentes Farmacológicos en los pacientes.
- ✓ Alertas por resultados de: Laboratorios, Imágenes Diagnosticas, e Interconsultas.
- ✓ Prescripciones Médicas incluyendo:
- ✓ Cálculo automático de cantidades de medicamento por orden médica contemplando las variables de: Dosis, Duración, Presentación, Estabilidad farmacológica, incluyendo los bolos e infusiones.
- ✓ Generación automática de la formula médica a partir de la prescripción.
- ✓ Generación automática del Formato de Justificación No POS con plantillas.
- ✓ Generación de infusiones con plantillas parametrizadas por unidad funcional.
- ✓ Permite el registro clínico por parte del personal de enfermería en orden cronológico.
- ✓ Permite el registro por parte de terapeutas en orden cronológico.
- ✓ Cumple con las normas establecidas para el informe quirúrgico y registro de anestesia.
- ✓ El sistema de Historia clínica permite visualizar tanto en hoja de datos, como en grafico el comportamiento de signos vitales.



- ✓ Permite el registro de las aplicaciones de los medicamentos que faciliten el conteo por parte de personal de enfermería.
- ✓ El modelo de historia clínica permite la solicitud y el registro de insumos por parte del personal de enfermería.
- ✓ El sistema permite la parametrización de procedimientos por unidad funcional (laboratorios, Imágenes, Procedimientos Quirúrgicos, Procedimientos no Quirúrgicos, Medicamentos e Interconsultas)
- ✓ El sistema permite la parametrización de las cirugías por especialidad para que sea diligenciadas en el informe quirúrgico.
- ✓ El Sistema de Historia clínica permite la firma de historia clínica por las diferentes especialidades, para la autorización de la misma.

3.5.2 ESTADO DE DESARROLLO DE LOS PRODUCTOS

INVERSIONES PÁEZ ROJAS LTDA. ha construido una solución tecnológica de manera que permite mejorar el acceso a la información del paciente, vinculando cada actividad a los procesos administrativos, ejerciendo control de forma transparente en los actos médicos, permitiendo brindar la capacidad a los profesionales de la salud para trabajar de forma coordinada con los procesos administrativos; Compartir información, sincronizar procesos y cumplir con los acuerdos contractuales o legales es fundamental para nuestro software Índigo Crystal.

La solución total corresponde a la construcción de todo un sistema de información hospitalaria, basada en los diferentes estándares de la industria HL7 y SOAP, como también en el correcto diseño de frontales gracias las mejores prácticas



recomendadas por Microsoft para el sector Salud, Desde el punto de vista técnico, el software se diseñó tomando como base algunos patrones contemplados en las guías de patrones y prácticas de Microsoft (Microsoft Pattern and Practice).

El desarrollo del software que ofrece la empresa, tiene como avances el diseño y su validación a nivel nacional en ciudades como Florencia, Bogotá, Neiva y Tunja, para lo cual con la terminación de los módulos (Promoción y prevención, Consulta Externa, Anestesiología, Compras, Programación de CX, CX con tecnología Kinect) la empresa se proyectara la implementación, adecuación e innovación de tecnología de punta con la adquisición programación con Kinect que mejorará la calidad de las cirugías haciendo la empresa pionera a nivel regional.

3.5.3 NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS

A continuación se relacionan los requerimientos de cumplimiento del proyecto INVERSIONES PÁEZ ROJAS LTDA..

REQUERIMIENTOS DE ACTIVOS FIJOS

Inversiones fijas

Muebles y Enseres				
1.Escritorio	Unidad	7	\$ 100.000,00	\$ 700.000,00
2.Sillas	Unidad	7	\$ 40.000,00	\$ 280.000,00
3.Computador Escritorio	Unidad	7	\$ 2.000.000,00	\$ 14.000.000,00
4. Computador Portatil	Unidad	2	\$ 2.000.000,00	\$ 4.000.000,00
5. Telefono	Unidad	1	\$ 38.000,00	\$ 38.000,00
Total			\$ 19.018.000,00	

Tabla 14 Muebles y Enseres



PLAN DE COMPRAS

Los productos que entregará INVERSIONES PÁEZ ROJAS LTDA.. se han hecho sobre la base cada módulo faltante

1. Promoción y Prevención
2. Anestesiología
3. Programación de CX
4. Consulta Externa
5. Compras
6. Indigo Kinect

Tabla 15 Módulos Faltantes

3.6 INFRAESTRUCTURA

REQUERIMIENTOS DE INFRAESTRUCTURA

-No se requiere de infraestructura, puesto que se encuentran ubicados dentro de las instalaciones de Clínica Medilaser S.A y se cuenta con oficinas con puntos de red, el cual no se corre con gastos de energía ni de agua

3.7 ANALISIS DOFA

3.7.1 Fortalezas: Al hacer referencia a la implementación de tecnología de punta en el software Indigo Crystal es adquirir el paquete de programación que tiene Microsoft para el desarrollo de aplicativos que usen el sensor de movimiento humano y se vea de inmediato reflejado en el sistema, siendo una idea completamente innovadora en el mercado de la región surcolombiana.

- ✓ Se cuenta con la reducción de tiempos a la hora del diligenciamiento de historias clínicas, haciendo más legible y oportuna la atención del paciente
- ✓ Reduce actividades o esfuerzos administrativos cuando el medico solicita cualquier orden medica de inmediato se ve reflejado en las areas de laboratorio, Imagenología, resonancia, salas de cirugía y farmacia



3.7.2 Debilidades: La empresa Inversiones Paez Rojas LTDA, no cuenta con acreditación que garantice oficialmente la calidad del producto

- ✓ No se cuenta con ingenieros programadores que trabajen la tecnología .NET pues la educación colombiana enseña software de licenciamiento libre que logre que el alumno sin recurso económico pueda desarrollar un software, lo que no se tiene presente es la calidad, la experiencia en el mercado que tiene la tecnología Microsoft y la documentación sobre sus productos esto genera un caos a la hora de contratar personal con buen profesionalismo

3.7.3 Oportunidades: La empresa Inversiones Paez Rojas LTDA ha creado una comunidad llamada Valle de Indigo que consiste en formar estudiantes e incentivar al desarrollo de productos con tecnología Microsoft

- ✓ Se cuenta con gran apoyo en el sector salud por parte de las entidades públicas como el ministerio de salud para la asignación de recursos en tecnologías que ayuden a agilizar los procesos médicos- asistenciales

3.7.4 Amenazas: La mayor amenaza es el cambio continuo de normatividades en la salud regido por el ministerio de salud colombiano, que genera traumatismo en las modificaciones extensas a nivel de desarrollo de software

- ✓ Nivel de complejidad I y II se enfatiza en unidades operativas de puestos de salud pequeños que están localizados en veredas de cada municipio donde solo se presta el servicio básico médico, odontológico y de enfermería
- ✓ Nivel de Complejidad III y IV son especialidades en las diferentes ramas de la salud, prestando el servicio completo de medicina interna, cirugías complejas, pediatrías, unidades de cuidados intensivos etc

ANALISIS INTERNO	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	<ul style="list-style-type: none"> - Tecnología de punta en salas de cirugía con Indigo Kinect - Pioneros en desarrollo en la región surcolombiana con tecnología de Microsoft para Kinect - Indigo Crystal crea una infraestructura ágil del negocio -Reduce el número de actividades o esfuerzos administrativos -Suple con el alto índice de demanda de pacientes en la ciudad 	<ul style="list-style-type: none"> - Acreditación - Baja la población en la ciudad de Neiva de ingeniería dedicada al desarrollo de software - Falta de certificación en calidad - Estructura Organizacional en procesos -El software Aun no está terminado por tanto depende de otros software -No cuentan con plan de negocio -No esta patentado -No cuenta con solidez económica para terminar el producto
ANALISIS EXTERNO	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS DO
OPORTUNIDADES	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS DO
<ul style="list-style-type: none"> -Apoyo del estado a las entidades publicas prestadora del servicio de salud para dar inicio al proceso de sistematización en Historias Clínica -Comunidad de Valle de Indigo -Aumento de productividad de sus profesionales clínicos -Interoperabilidad con los diferentes Software Extranjeros ó locales -Ferias de Tecnología en Colombia 	<ul style="list-style-type: none"> -Ofrecer términos de pagos más amplios -Aumentar los incentivos publicitarios para dar a conocer el producto no solo regional sino nacional -Mejorar los argumentos de ventas a los clientes potenciales -Regalar gorras, lapiceros, camisetas al personal médico y gerentes de entidades de salud potenciales -Confeccionar exhibiciones especiales para determinados grupos de clientes, ferias o exposiciones 	<ul style="list-style-type: none"> -Prestar servicios de post-venta o actualizaciones a un precio rentable -Dar charlas de normatividad vigente por medio de Valle de Indigo para captar mas clientes -Crear propuestas para presentarse a licitaciones con el estado para que el software sea implementado en los hospitales del Huila -Asignar y dar reinduncion de ventas del software Indigo Crystal a los distribuidores
AMENAZA	ESTRATEGIAS FA	ESTRATEGIAS DA
<ul style="list-style-type: none"> -Inseguridad en la región y país - Aparición de grandes empresas en el mercado -Cambio continuo de normatividad Colombiana frente a lo que corresponde la salud -Pocas entidades de salud de III y IV nivel de complejidad en la ciudad 	<ul style="list-style-type: none"> -Mostrar propuesta de innovación en tecnología Kinect -Desarrollar un documento que sea enviado a los clientes cuando se requiere actualización de software por cambio de normatividad 	<ul style="list-style-type: none"> -Alianza estratégica con ERP para implementar los módulos de Indigo Crystal -Implementar un plan de negocio -Elaboración de procedimientos y manuales de funciones -Lograr Certificación de calidad en ISO9000. -Presentar plan de negocio en el FONDO Emprender para consolidar finalmente el producto

8 ESTRATEGIA ORGANIZACIONAL

3.8.1 ORGANISMOS DE APOYO

En primera instancia, la empresa buscará apoyo en organismos públicos que impulsen económicamente el emprendimiento de los PYMES en el País y la Región, tales como el Fondo Emprender del Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, y concursos como Venture. Para lograr el apoyo esperado por dichos organismos, se presentará este plan de negocios, con el fin de postular la iniciativa de implementación final de los módulos de Indigo Crystal en las respectivas convocatorias públicas.

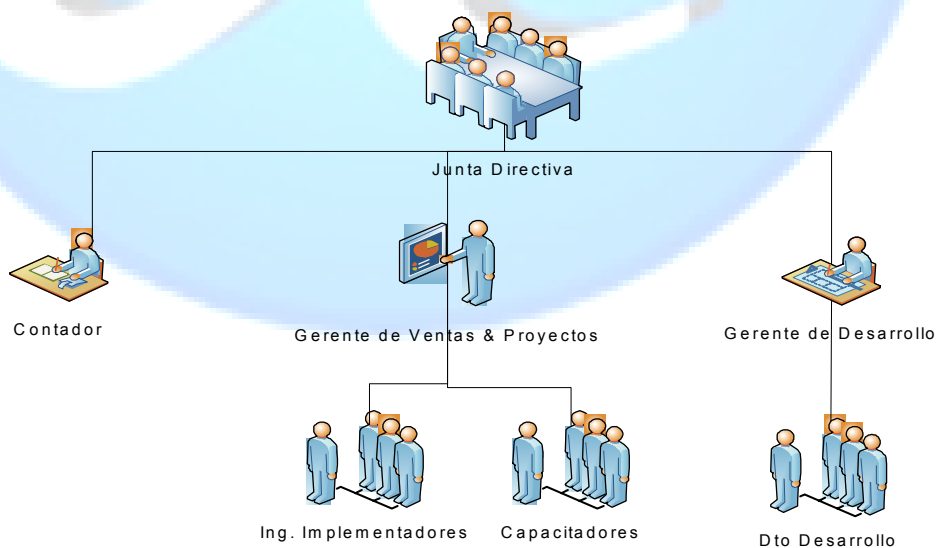
Una vez obtenido el capital de inversión, la empresa buscará la contratación de personal en ingeniera de desarrollo para alcanzar finalmente la terminación de los módulos de Indigo Crystal

A futuro se buscará apoyo por parte de la Gobernación del Huila, para la implementación del software Indigo Crystal en todo el departamento logrando acoplar Indigo Crystal a niveles de complejidad más bajo con los que cuenta la región.

3.8.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Inversiones Paez Rojas LTDA

sábado, 05 de mayo de 2012



MISION

Proveer a sus clientes soluciones innovadoras en los procesos Medico – Asistencial con una alta calidad que permita situarse en la vanguardia con la aplicación de nuevas tecnologías y generando ventajas competitivas en el mercado

VISION

Inversiones Páez Rojas Ltda. se convertirá en un socio tecnológico y estratégico de gran excelencia para sus clientes, contribuyendo al gran éxito profesional tanto local como regional en implementación de tecnología de punta en los servicios de salud.

3.9 ASPECTOS LEGALES

3.9.1 CONSTITUCIÓN EMPRESA Y ASPECTOS LEGALES

Inversiones Páez Rojas Ltda. creó la empresa a base de los **fundamentos en el art. 22 de la Ley 1014 de 2006 y el Decreto 4463 de 2006**) lo cual se estipula en su escritura pública

ITEM	SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA
TIPO DE SOCIOS	Socios
CAPITAL SOCIAL	El capital se divide en cuotas de igual valor, el aumento o disminución de capital social requiere reforma estatutaria
NUMERO DE SOCCION O ACCIONISTAS	Mínimo 2 Socios y máximo 25
RESPONSABILIDAD DE LOS SOCIOS	Hasta el monto de sus aportes
ORGANOS SOCIALES	Junta de socios representante legal
CESION DE PARTICIPACIONES SOCIALES	existe derecho de preferencia, no requiere reforma estatutaria
PAGO DE CAPITAL	Pagar la totalidad del capital en el momento de la constitución de la sociedad
REVISOR FISCAL	no requiere

Tabla 17 Responsabilidad Limitada



La ley 3918 que dio vida a esta tipología empresarial “Se constituye mediante escritura pública entre mínimo dos socios y máximo veinticinco, quienes responden con sus respectivos aportes, y en algunos casos se puede autorizar la responsabilidad ilimitada y solidaria, para alguno de los socios.

Los socios deben definir en la escritura pública el tiempo de duración de la empresa y podrán delegar la representación legal y administración en un gerente, quien se guiará por las funciones establecidas en los estatutos”⁵

Las ventajas que tiene una sociedad limitada es que los socios tienen el control total de las personas interesadas en pertenecer a la empresa, también puede ser el administrador de la empresa quien certifique el valor de las aportación, el sería el responsable que los valores sean reales.

4. COSTOS ADMINISTRATIVOS

4.1 GASTOS DE PERSONAL

Actualmente la empresa Inversiones Páez Rojas Ltda. está conformada por dos socios los cuales actúan como gerentes dentro de la organización y laboran con 2352 jornales horarias anuales para 2 Gerentes, 3 Ing, Desarrollador, 3 Ing. Capacitadores, 1 Contadora y 576 jornales horaria anuales para el Ing Implementador

A continuación relaciono la tabla que se utilizo para generar el gasto de personal

Salario Minimo=	\$ 566.700
Auxilio de Transporte=	\$ 67.800

PAGOS PARAFISCALES

SENA=	2,00%
ICBF=	3,00%
CAJA DE COMPENSACION=	4,00%

ADMINISTRADORA DE RIESGOS PROFESIONALES

Administradora de Riesgos Profesionales=	0,522%
---	--------

Valor UVT para calcular Retefuente*=	23.763
---	--------

* Utilizamos el procedimiento 1 para calcular la retefuente

⁵ <http://www.inviertaencolombia.com.co/como-invertir/pasos-para-instalarse/constituir-una-sociedad.html>



SEGURIDAD SOCIAL Y PENSION

Descripción	Empleado	Empresa
SALUD=	4,00%	8,50%
PENSION=	4,00%	12,00%

OTROS

ESAP=	1,00%
ESCUELAS INDUSTRIALES=	1,00%

CARGAS PRESTACIONALES

CESANTIA=	8,33%
PRIMA DE SERVICIOS=	8,33%
VACACIONES=	4,17%
INT S/CESANTIAS=	1,00%

HORAS EXTRAS Y RECARGOS NOCTURNOS

Recargo Nocturno=	35,00%	1,35
Hora extra diurna=	25,00%	1,25
Hora extra nocturna=	75,00%	1,75
Hora Ordinaria dominical o festivo=	75,00%	1,75
Hora extra diurna dominical o festivo=	100,00%	2,00
Hora extra nocturna dominical o festivo=	150,00%	2,50

FONDO DE SOLIDARIDAD PENSIONAL

Para >= 4 SMMLV	1,00%	\$ 2.266.800	\$ 9.067.200
Entre 16 SMMLV y 17 SMMLV	1,20%	\$ 9.067.201	\$ 9.633.900
Entre 17 SMMLV y 18 SMMLV	1,40%	\$ 9.633.901	\$ 10.200.600
Entre 18 SMMLV y 19 SMMLV	1,60%	\$ 10.200.601	\$ 10.767.300
Entre 19 SMMLV y 20 SMMLV	1,80%	\$ 10.767.301	\$ 11.334.000
Mayor de 20 SMMLV	2,00%	\$ 11.334.001	

Rangos en UVT		Tarifa Marginal	Puntos adicionales
Desde	Hasta		
> 0	95	0%	
> 95	150	19%	
> 150	360	28%	+ 10 UVT
> 360	En adelante	33%	+ 69 UVT

Tabla 18 Tabla de Porcentajes para Gastos Personal

Plan de Negocio Inversiones Pez Rojas Ltda.



Cargo	Cantidad	Valor Unitario incluyendo prestaciones de Ley	Total
Contadora	1	\$ 1.290.846,00	\$ 1.800.000,00
Ing Desarrollador	3	\$ 2.661.471,00	\$ 7.984.413,00
Ing Implementador	1	\$ 1.370.624,00	\$ 1.370.624,00
Capacitadores	3	\$ 1.370.624,00	\$ 4.111.872,00
TOTAL MENSUAL			\$ 14.757.755,00

Tabla 19 Gasto Total Personal

No.	NOMBRE DEL EMPLEADO	SUELDO BASICO	DIAS LIQUIDADOS	DEVENGADO				TOTAL DEVENGADO	TOTAL DEDUCCIONES	NETO PAGADO
				BASICO	AUXILIO DE TRANSPORTE	HORAS EXTRAS	COMISIONES			
1	Gerente	\$ 2.266.800	30	\$ 2.266.800				\$ 2.266.800	\$ 181.344	\$ 2.085.456
2	Contador	\$ 850.050	30	\$ 850.050				\$ 850.050	\$ 68.004	\$ 782.046
3	Desarrollador	\$ 1.700.100	30	\$ 1.700.100	\$ 67.800			\$ 1.767.900	\$ 136.008	\$ 1.631.892
4	Capacitador	\$ 850.050	30	\$ 850.050	\$ 67.800			\$ 917.850	\$ 68.004	\$ 849.846
5	Implementadora	\$ 850.050	30	\$ 850.050	\$ 67.800			\$ 917.850	\$ 68.004	\$ 849.846
	TOTALES	\$ 6.517.050	\$ 150	\$ 6.517.050	\$ 203.400	\$ 0	\$ 0	\$ 6.720.450	\$ 521.364	\$ 6.199.086

Tabla 20 Tabla salario Base y Devengados

Plan de Negocio Inversiones Pez Rojas Ltda.



No.	NOMBRE DEL EMPLEADO	SUELDO BASICO	DIAS LIQUIDADOS	APORTES PATRONALES			
				SALUD	PENSION	ARP	TOTAL
1	Gerente	\$ 2.266.800	30	\$ 192.678	\$ 272.016	\$ 11.833	\$ 476.527
2	Contador	\$ 850.050	30	\$ 72.254	\$ 102.006	\$ 4.437	\$ 178.698
3	Desarrollador	\$ 1.700.100	30	\$ 144.509	\$ 204.012	\$ 8.875	\$ 357.395
4	Capacitador	\$ 850.050	30	\$ 72.254	\$ 102.006	\$ 4.437	\$ 178.698
5	Implementadora	\$ 850.050	30	\$ 72.254	\$ 102.006	\$ 4.437	\$ 178.698
TOTALES		\$ 6.517.050	\$ 150	\$ 553.949	\$ 782.046	\$ 34.019	\$ 1.370.014

Tabla 21 Tabla Aportes patronales

No.	NOMBRE DEL EMPLEADO	SUELDO BASICO	DIAS LIQUIDADOS	PARAFISCALES			TOTAL
				ICBF	SENA	COMFAMILIAR	
1	Gerente	\$ 2.266.800	30	\$ 68.004	\$ 45.336	\$ 90.672	\$ 204.012
2	Contador	\$ 850.050	30	\$ 25.502	\$ 17.001	\$ 34.002	\$ 76.505
3	Desarrollador	\$ 1.700.100	30	\$ 51.003	\$ 34.002	\$ 68.004	\$ 153.009
4	Capacitador	\$ 850.050	30	\$ 25.502	\$ 17.001	\$ 34.002	\$ 76.505
5	Implementadora	\$ 850.050	30	\$ 25.502	\$ 17.001	\$ 34.002	\$ 76.505
TOTALES		\$ 6.517.050	\$ 150	\$ 195.512	\$ 130.341	\$ 260.682	\$ 586.535

Tabla 22 Tabla Parafiscales

No.	NOMBRE DEL EMPLEADO	SUELDO BASICO	DIAS LIQUIDADOS	PRESTACIONES SOCIALES					TOTAL	TOTAL NOMINA
				CESANTIAS	INT/CESANTIAS	PRIMA	VACACIONES			
1	Gerente	\$ 2.266.800	30	\$ 188.900	\$ 22.668	\$ 188.900	\$ 94.450	\$ 494.918	\$ 3.442.257	
2	Contador	\$ 850.050	30	\$ 70.838	\$ 8.501	\$ 70.838	\$ 35.419	\$ 185.594	\$ 1.290.846	
3	Desarrollador	\$ 1.700.100	30	\$ 147.325	\$ 17.679	\$ 147.325	\$ 70.838	\$ 383.167	\$ 2.661.471	
4	Capacitador	\$ 850.050	30	\$ 76.488	\$ 9.179	\$ 76.488	\$ 35.419	\$ 197.572	\$ 1.370.624	
5	Implementadora	\$ 850.050	30	\$ 76.488	\$ 9.179	\$ 76.488	\$ 35.419	\$ 197.572	\$ 1.370.624	
TOTALES		\$ 6.517.050	\$ 150	\$ 560.038	\$ 67.205	\$ 560.038	\$ 271.544	\$ 1.458.823	\$ 10.135.822	

Tabla 23 Tabla Prestaciones Sociales

4.2 GASTOS ANUALES DE ADMINISTRACIÓN

La siguiente tabla muestra los gastos administrativos por servicios, proyectados a un (1) año:

Servicio	Gasto Mensual	Gasto (8Meses)
Luz	\$ 0,00	\$ 0,00
Agua	\$ 0,00	\$ 0,00
Telefono Fijo	\$ 0,00	\$ 0,00
Internet	\$ 0,00	\$ 0,00
Telefonia Celular	\$ 300.000	\$2.400.000
TOTAL		\$2.400.000

Tabla 24 Gastos Administrativos



5. FINANZAS

5.1 INGRESOS

5.1.1 FUENTES DE FINANCIACIÓN

Para el primer año de operación, la Empresa requiere un total de ciento cuarenta y tres mil con ochenta mil cuarenta pesos colombianos (\$143'080.040), para lo cual, como capital inicial en la etapa pre-operativa, los socios aportarían cuarenta y un millón con setenta y cuatro mil con cuarenta pesos colombianos (\$41'074.040), equivalente al 71,3%; otro porcentaje equivalente al 28,7% se solicitará al Fondo Emprender del Servicio Nacional de Aprendizaje, igualmente como capital inicial, estimado en ciento dos millones con seis mil pesos colombianos; de forma diferida durante los 8 meses que dura el proyecto, con gran parte de las utilidades que se espera obtener un contrato con una entidad prestadora de salud en la ciudad de Neiva.

5.2 EGRESOS

La siguiente tabla muestra todos los gastos, inversiones fijas y diferidas a efectuar durante los 8 meses de operación del proyecto, la cual corresponde a un total de veinticinco millones con dieciocho mil pesos colombianos (\$25'018.000):

Muebles y Enseres	\$ 19.018.000,00
Estrategia Comunicación	\$ 3.600.000,00
Gastos Administrativos	\$ 2.400.000,00
TOTAL	\$ 25.018.000,00

Tabla 25 Costos y Egresos para de 8 Meses de operación



5.2.1 CAPITAL DE TRABAJO

A continuación se presentan los recursos necesarios para financiar la operación del negocio, suficientes hasta el momento de recuperar las ventas, como: adquisición pago empleados, servicios públicos, etc (costos operacionales); la cual se estima en ciento cuarenta y tres con ochenta mil cuarenta pesos colombianos

Pago Total Nomina(8Meses)	\$ 118.062.040,00
Muebles y Enseres	\$ 19.018.000,00
Estrategia Comunicación	\$ 3.600.000,00
Gastos Administrativos	\$ 2.400.000,00
TOTAL	\$ 143.080.040,00

Tabla 26 Capital de Trabajo requerido para el primer año de operación

6. PLAN OPERATIVO

6.1 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

A continuación se relaciona el cronograma de trabajo donde se relaciona las actividades y el tiempo en el cual se desarrollará el plan de negocio, para poder facilitar el seguimiento a los avances, utilización de los recursos y gestión una vez esté en ejecución, con el fin de observar en forma clara la realización del proyecto.

	i	Nombre de tarea	Duración	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes
1		Presentacion Plan de Negocio Fondo Emprender	30 días	[Barra azul]								
2		Obtener recurso para dar inicial al proyecto	60 días		[Barra azul]							
3		Contratacion del personal para desarrollo	10 días				[Barra azul]					
4		Capacitacion del recurso humano	60 días					[Barra azul]				
5		Estrategias de comunicación para conquista del mercado	60 días					[Barra azul]				
6		Desarrollo de los modulos faltantes de Indigo Crystal en HC	90 días					[Barra azul]				
7		Entrega de los Modulos al personal Capacitador e Ing Implementador	5 días									[Barra azul]
8		Realización de Junta de verificación de cumplimiento de metas y control de calidad	10 días?									[Barra azul]

Tabla 27 Cronograma Actividades



7. METAS SOCIALES

7.1 METAS SOCIALES PLAN DE NEGOCIO

- ✓ Meta 1: generación de empleo en la ciudad de Neiva, bajo la modalidad de contrato a término indefinido para los socios de la empresa, 2352 jornales anuales para 2 Gerentes, 3 Ing, Desarrollador, 3 Ing. Capacitadores, 1 Contadora y 576 jornales anuales para el Ing Implementador
- ✓ Meta 2: Contratar a personas que ocupen los cargos de Jefe de Planta y operarios que se encuentren en un rango de edad de los 18 a los 24 años que es donde se concentra la mayor tasa de desempleo en la ciudad.

7.2 PLAN NACIONAL DE DESARROLLO

El proyecto se enmarca dentro del Plan de Desarrollo 2010 – 2012 Capítulo VI-Sostenibilidad ambiental y prevención del riesgo “Según datos de las Cuentas Nacionales de la Huella Ecológica 442, Colombia es el 26.º país más grande en el mundo por área –pero el 14.º más grande en capacidad biológica. La Huella Ecológica en Colombia –1.9 hectáreas globales per cápita (gha/capita) El futuro ambiental de Colombia depende, en buena medida, de la calidad del desempeño general de la economía y del fortalecimiento de la democracia. El crecimiento económico debe acelerar cambios tecnológicos en los sectores de la producción de manera que se mejore su eficiencia para minimizar el deterioro ambiental; que complementariamente con el reconocimiento y aplicación de las determinantes ambientales del ordenamiento territorial contribuya a solucionar los problemas de pobreza, equidad y seguridad”⁶, Al sistematizar las historias clínicas se realiza un enorme ahorro de papel anual la cual aporta al plan de desarrollo sin duda alguna.

⁶ <http://planeacion.uniminuto.edu/index.php/publicaciones/noticias-de-planeacion/370-plan-nacional-de-desarrollo-2010-2014>



7.3 PLAN REGIONAL DE DESARROLLO

El proyecto se enmarca dentro del “PLAN DE DESARROLLO HACIENDO EL CAMBIO EN EL HUILA” Capitulo Calidad de Vida para todos que tiene como uno de sus objetivos aplicación de TIC para el sector salud.⁷

7.4 EMPLEO

Los gerentes generales no recibirán salario por los ocho primeros meses del proyecto, ya que ellos quieren dar continuidad a la finalización de Historias clínicas el cual solo se requiere para culminar los módulos, en cuanto al personal serán contratados a termino indefinidos mediante jornales y honorarios a partir del tercer mes de iniciado el proyecto, una vez se hayan obtenido los recursos de capital de inversión.

En la contratación se tendrá en cuenta solo personal profesional que cuente con título obtenido por las entidades aprobadas por el estado, tales como Contador público, ingeniero de Sistema, Ingeniero Industrial etc siempre y cuando cumplan con el perfil solicitado para el cargo.

⁷http://www.huila.gov.co/documentos/GENERAL/2012/PLAN%20DE%20DESARROLLO%20CIELO_GONZALEZ_VILLA-2.pdf



8. IMPACTO

8.1 IMPACTO ECONÓMICO, REGIONAL, SOCIAL Y AMBIENTAL⁸

Con el desarrollo de este Plan de Negocio, se contribuirá a la solución de uno de los más graves problemas de la ciudad de Neiva, como es su alta tasa de desempleo, que según el Departamento de Planeación Municipal alcanza cifras superiores al 20% de la población económicamente activa, utilizando mano de obra local, de población vulnerable y contribuyendo al desarrollo socio económico de la Región.

En el plano regional, la empresa Inversiones Páez Rojas Ltda. sería un ejemplo para que los futuros emprendedores, conozcan y participen en los proyectos del Gobierno tales como: la “Política Nacional de Competitividad y Productividad” esbozada en el documento Conpes 3527, con el plan de acción “Salto en la productividad y empleo”, y sus eje temáticos: emprendimiento, productividad y crecimiento; con el plan de acción “Formalización empresarial” para fortalecer el control de la informalidad; así como el plan de acción “Sostenibilidad ambiental como factor de la competitividad”.

Al trabajar acorde con la Visión Colombia II centenario 2019 y con el Plan Nacional de Desarrollo Estado Comunitario: “desarrollo para todos 2006-2010”: Capítulo 4: Desarrollo empresarial, se fundamenta la competitividad en la innovación, a mayor productividad, garantizando la generación de empleos.

⁸ Duran Pedraza, Puyo Forero PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EMPRESA TECNIMADERAS S.A.S



Con los procesos de implementación industrial a ejecutar en este Plan de Negocios, se garantiza el menor impacto ambiental posible con el fin de conservar el medio ambiente.

9. RESUMEN EJECUTIVO

La resolución de 1995 de 1999 en Colombia, estipula en el primer artículo, que la Historia Clínica es un documento privado, obligatorio y sometido a reserva, en el cual se registran cronológicamente las condiciones de salud de cada paciente, los actos médicos y procedimentales debe ser escritos por el personal que interviene en su atención a la entidad.

El siguiente documento tiene como objetivo generar una guía para que los emprendedores que tengan la iniciativa de sacar adelante un proyecto empresarial logren hacerlo y estructurarlo correctamente para que sea presentado a Fondo Emprender, para lograr la ayuda económica y poder consolidar finalmente el proyecto en mente.

De acuerdo al censo económico del departamento de huila del 2008, el subsector de servicios que registró la mayor inversión en Actividades Científicas, Tecnológicas y de Innovación (ACTI)² fue el de correo y telecomunicaciones con un monto de \$604.797 millones, seguido por el de actividades relacionadas con la salud humana con \$217.011 millones.⁹, equivalente al 59.1% innovadora en sentido amplia, 2.5% innovadoras en sentido estricto, 9.6% potencialmente innovadoras, 28.8% no innovadora

⁹ http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/edit/cp_EDIT_servicios_2009.pdf



Se requiere obtener capital semilla por parte de Fondo Emprender, ya que genera más de 6 empleos, y el monto de los recursos solicitados no superará los ciento ochenta (180) salarios mínimos mensuales legales vigentes, SMLMV, el proyecto requiere un total de ciento cuarenta y tres mil con ochenta mil cuarenta pesos colombianos (\$143'080.040), para lo cual, como capital inicial en la etapa pre-operativa, los socios aportarían cuarenta y un millón con setenta y cuatro mil con cuarenta pesos colombianos (\$41'074.040), equivalente al 71,3%; otro porcentaje equivalente al 28,7%% se solicitará al Fondo Emprender del Servicio Nacional de Aprendizaje, igualmente como capital inicial, estimado en ciento dos millones con seis mil pesos colombianos; de forma diferida durante los 8 meses que dura el proyecto permitirán el desarrollo de dar finalidad al gran módulo de Historias Clínicas del software INDIGO CRYSTAL e implementar la tecnología Kinect con el total del proyecto.

La atribución que tiene la empresa es contribuir a la solución de uno de los más graves problemas de la ciudad de Neiva, como es su alta tasa de desempleo, que según el DANE la cifra correspondiente al primer trimestre correspondido Diciembre de 2011 a Febrero de 2012 alcanza la cifra de 10.5% de la población económicamente activa, utilizando personal profesional y contribuyendo al desarrollo socio económico de la región.

Muchas compañías terminan con múltiples sistemas de información que les permiten generar o establecer mecanismos de control, pero estos sistemas trabajan de forma aislada desconociendo la realidad que se vive en los diferentes servicios. Se estima que un 70% de los registros clínicos aún continúan en papel, o se deben repetir entre los diferentes sistemas que se despliegan por toda la compañía.



10. CONCLUSIONES

Para el inicio del proyecto Plan de Negocio para Inversiones Paez Rojas LTDA se requiere obtener capital semilla por parte de Fondo Emprender, ya que genera más de 6 empleos, y el monto de los recursos solicitados no superará los ciento ochenta (180) salarios mínimos mensuales legales vigentes, SMLMV, el proyecto requiere un total de ciento cuarenta y tres mil con ochenta mil cuarenta pesos colombianos (\$143'080.040), para lo cual, como capital inicial en la etapa pre-operativa, los socios aportarían cuarenta y un millón con setenta y cuatro mil con cuarenta pesos colombianos (\$41'074.040), equivalente al 71,3%; otro porcentaje equivalente al 28,7%% se solicitará al Fondo Emprender del Servicio Nacional de Aprendizaje, igualmente como capital inicial, estimado en ciento dos millones con seis mil pesos colombianos; de forma diferida durante los 8 meses que dura el proyecto permitirán el desarrollo de dar finalidad al gran módulo de Historias Clínicas del software INDIGO CRYSTAL e implementar la tecnología Kinect con el total del proyecto.

Las proyecciones de ventas se estiman que en los primeros tres años la empresa genere su consolidación en términos de recursos los cuales permitirán la distribución de utilidades anuales sin presentar perdidas, garantizando así un equilibrio financiero. El incremento en ventas será del 200% con respecto al primer año considerando que en el primero año será vendido a una entidad prestadora de salud y los siguientes dos años a las 6 faltantes. De esta forma el crecimiento de participación en el mercado será mayor garantizando su sostenibilidad en el mediano y largo plazo.

Las tarifas son pactadas de acuerdo a la Junta Directiva de Inversiones Paez Rojas LTDA, basándose en el mercado actual, costos administrativos, operativos y los precios por la Comisión Regulado de Salud por la salud de cada ciudadano colombiano, la cual es una instancia adscrita al Ministerio de Salud y que para este caso realiza anualmente la actualización de precios de referencia. Con base en estos precios de referencia se pactan los precios permitiendo un margen de rentabilidad por debajo de los precios de la competencia.

Al adquirir tecnología innovadora con la compra de un sensor kinect mas los paquetes completos que tiene Microsoft para obtener un posicionamiento en la región, teniendo en cuenta que no existen tecnologías implementadas con estos



sensores en la región Surcolombiana conformada por los departamentos del Huila, Caquetá y Putumayo. Igualmente la tecnología introducida permitirá disminuir los tiempos en cirugía y riesgo de infección logrando que el personal este dentro de la región estéril, disminuyendo costos y exclusividad en los servicios prestados.

Por lo anterior es factible la puesta en marcha del Plan de Negocio para la empresa Inversiones Paez Rojas LTDA, no solo porque existe un mercado potencial bastante alto, sino que no existe gran variedad de empresas que oferte tecnología Kinect ni software de Historia Clínica a la medida del cliente, sino que también somos altamente competitivos en servicio, calidad y bajos costos.





11. BIBLIOGRAFÍA

- ✓ Edificadora en el Huila. Departamento de Estudios Económicos. (2009).
- ✓ DANE. Encuesta Anual Manufacturera: Estimados (2002 – 2003).
- ✓ DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN. Plan Nacional de Desarrollo “Estado Comunitario Desarrollo para todos”. (2010 – 2014).
- ✓ GOBERNACIÓN DEL HUILA. Plan de Desarrollo Departamental “Huila Naturaleza Productiva”. (2008 – 2011).
- ✓ GOBERNACIÓN DEL HUILA. Resultados Censo Económico del Huila. (2006).
- ✓ LOPEZ, Carlos. ¿Qué es un plan de negocios?: ¿Cuáles son sus características comunes?, Gestiópolis.com. (2008).
- ✓ RAMÍREZ PLAZAS, Elías y PÁRAMO MORALES, Dagoberto. La investigación del Marketing y la toma de decisiones Gerenciales. Editorial Universidad Surcolombiana. (2009).
- ✓ SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA.
http://www.fondoemprender.com/BancoConocimiento/F/Fondo_Emprender/Fondo_Emprender.ASP. (2011).
- ✓ VIGUER, J. M. Plan de Negocios para Emprendedores al éxito. McGRAW- HILL. (2006).
- ✓ ZAPATA, Álvaro; MURILLO VARGAS, Guillermo y MARTÍNEZ CRESPO, Jenny. Organización y Management: Naturaleza, objeto, método, investigación y enseñanza. Programa Editorial Universidad del Valle. (2008).
- ✓ Gutierrez, javier; manrique ruben, evaluacion de la historia clinica sistematizada en la relacion medico paciente de las ips adscritas a susalud, medellin 2001 programa de reorganizacion, y modernizacion de las redes de prestacion de servicios de salud del departamento del huila



12. ANEXOS

ANEXO 1. GUÍA PLAN DE NEGOCIOS PARA EL FONDO EMPRENDER

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - SENA FONADE FONDO EMPRENDER PLAN DE NEGOCIO

MERCADO

Investigación de Mercados

CONCEPTO		CONTENIDO
Definición de Objetivos		Defina los objetivos a lograr con el desarrollo de su proyecto, teniendo en cuenta aspectos sociales, económicos, ambientales y los demás que usted considere relevantes.
Justificación y Antecedentes del Proyecto		Justifique las razones para el desarrollo del proyecto teniendo en cuenta aspectos sociales, económicos, ambientales y los demás que usted considere relevantes para la justificación de su proyecto. Así mismo relacione los antecedentes del proyecto
Análisis del Sector		Consigne el estudio realizado acerca del desarrollo tecnológico e industrial del sector; comportamiento del sector en los últimos 3 años, su evolución y tendencia prevista a corto, mediano y largo plazo.
Análisis de Mercado		Elabore un diagnóstico de la estructura actual del mercado nacional y/o de los países objetivos; defina el mercado objetivo, justificación del mercado objetivo, estimación del mercado potencial, consumo aparente, consumo per cápita, magnitud de la necesidad, otro; estimación del segmento/ nicho de mercado (tamaño y crecimiento), Perfil del Consumidor y/o del cliente. importaciones y exportaciones del producto/ servicio a nivel nacional y mercados objetivos (países);Relacione los productos sustitutos y productos complementarios
Análisis de la Competencia		Identificación de principales participantes y competidores potenciales; análisis de empresas competidoras; Relación de agremiaciones existentes; Análisis del costo de mi producto/servicio frente a la competencia; Análisis de productos sustitutos; Análisis de precios de venta de mi producto /servicio (P/S) y de la competencia; Imagen de la competencia ante los clientes; Segmento al cual esta dirigida la competencia; Posición de mi P/S frente a la competencia.

Plan de Negocio Inversiones Pez Rojas Ltda.



Estrategias de Mercado

CONCEPTO		CONTENIDO
Concepto del Producto ó Servicio		Descripción básica, especificaciones o características, aplicación/ uso del producto o servicio (por Ej. Si el B/S es de consumo directo, de consumo intermedio, etc.), diseño, calidad, empaque y embalaje, fortalezas y debilidades del producto o servicio frente a la competencia
Estrategias de Distribución		Especifique alternativas de penetración, alternativas de comercialización, distribución física nacional ó internacional, estrategias de ventas, presupuesto de distribución, tácticas relacionadas con distribución, canal de distribución a utilizar. Estrategias de comercialización.
Estrategias de Precio		Presente un análisis competitivo de precios, precio de lanzamiento, punto de equilibrio, condiciones de pago, seguros necesarios, impuestos a las ventas, costo de transporte, riesgo cambiario, preferencias arancelarias, tácticas relacionadas con precios, posible variación de precios para resistir guerra de precios. Explique la manera mediante la cual definió el precio.
Estrategias de Promoción		Explique ó describa la estrategia de Promoción dirigida a clientes y canales (descuentos por volúmenes o por pronto pago), manejo de clientes especiales; conceptos especiales que se usan para motivar la venta, cubrimiento geográfico inicial y expansión; presupuesto de promoción, Costo estimado de promoción lanzamiento y publicidad del negocio. Precio de lanzamiento y comportamiento esperado del precio (tasa de crecimiento)
Estrategias de Comunicación		Explique la estrategia de difusión de su producto ó servicio; explique las razones para la utilización de medios y tácticas relacionadas con comunicaciones. Relacione y justifique los costos.
Estrategias de Servicio		Relacione los procedimientos para otorgar Garantías y Servicio Postventa; mecanismos de atención a clientes (servicio de instalación, servicio a domicilio, otros), formas de pago de la garantía ofrecida, comparación de políticas de servicio con los de la competencia.
Presupuesto de la Mezcla de Mercadeo		Cuantifique y justifique los costos en que se incurre en las estrategias de mercadeo antes relacionadas (Producto, Precio, Plaza, Promoción)
Estrategias de Aprovisionamiento		Describa la forma de aprovisionamiento, precios de adquisición, políticas crediticias de los proveedores, descuentos por pronto pago ó por volumen, en caso afirmativo establecer las cuantías, volúmenes y/o porcentajes etc. Definir si los proveedores otorgan crédito, Establezca los plazos que se tiene para efectuar los pagos

Plan de Negocio Inversiones Pez Rojas Ltda.



Proyecciones de Ventas	
RECUADRO	CONTENIDO
Proyección de Ventas y Política de Cartera	Defina cantidades de ventas por periodo (mensualmente, trimestralmente, o semestralmente, el primer año y los totales por año, para el periodo de evaluación del negocio (este periodo es variable acorde con la naturaleza del negocio), teniendo en cuenta las demandas estacionales en caso de presentarse, así como los aumentos. Determine los ingresos (en \$) de acuerdo a la estrategia de precio y a la proyección de unidades vendidas. Cada producto debe tener asociado la posición arancelaria de Importación /Exportación. La proyección de ventas debe ser producto de un análisis en el que se haya utilizado un método de proyección como los relacionados en la caja de selección que ofrece el sistema. Explique cual es la fuente de los datos históricos y las razones por las que se utilizó el método seleccionado. Defina si dadas las condiciones del mercado se requiere otorgar crédito a los clientes. En caso afirmativo establecer los plazos de la cartera y los porcentajes respecto del valor de la venta.

OPERACION

Operación	
CONCEPTO	CONTENIDO
Ficha Técnica del Producto ó Servicio	Describa las características técnicas del producto o servicio a desarrollar: capacidad, cualidades, diseño, tamaño, tecnología, características fisicoquímicas, condiciones climáticas, factores ambientales, características de empaquey embalaje, almacenaje, etc.
Estado de Desarrollo	Describa del estado del arte del bien o servicio ó el avance que se tiene del nuevo bien o servicio a desarrollar
Descripción del Proceso	Relacione y Describa en forma secuencial cada una de las actividades y procedimientos que forman parte del flujo del proceso de producción de su producto ó servicio En caso de subcontratación describir el proceso que es responsabilidad de la empresa (hacer diagrama de flujo de proceso, e insertarlo como archivo adjunto)
Necesidades y Requerimientos	Relacione las materias primas e insumos requeridos en el proceso de producción de su producto por cada unidad de producto y por período de producción; Tecnología requerida: descripción de equipos y máquinas; capacidad instalada requerida; mantenimiento necesario; Situación tecnológica de la empresa: necesidades técnicas y tecnológicas; Mano de obra operativa especializada requerida. Cuantificación del PRESUPUESTO requerido para el cubrimiento de las necesidades y requerimientos.
Plan de Producción	Tomando como referencia el plan de ventas, establezca las cantidades a producir por período, teniendo en cuenta las políticas de inventario de acuerdo con la naturaleza del negocio. Programa de producción (cuantifique la producción de unidades de producto por periodo de tiempo; por Ej. Cajas de tomate por /mes, numero de almuerzo producidos y vendidos por mes, Etc.), presente el incremento de la producción en el tiempo por Ej. primer mes = 0 cajas de 50 unidades,.....quinto mes = 300 cajas de 50 unidades,sexto mes= 400 cajas de 50 unidades, ... mes n= 1000 cajas de 50 unidades

Plan de Negocio Inversiones Pez Rojas Ltda.



Plan de Compras

RECUADRO	CONTENIDO
Consumos Por Unidad de Producto	Basado en el Plan de Producción, identifique, describa y justifique la cantidad de cada insumo que se requiere para producir una unidad de producto, registrando la información requerida por el sistema.

Costos de Producción

CONCEPTO	CONTENIDO
Costos de Producción	Relacione el Costo de las materias primas (definiendo precio por unidad de medida), precios actuales, y comportamiento esperado y/o tendencias, Costo de los insumos (definiendo precio por unidad de medida). Costo de transporte de productos terminados. \$/ por unidad de medida. Costos de los materiales de empaque. Costo de mantenimiento de la maquinaria y equipo (por año). Costo de mantenimiento de instalaciones. En los casos que sea necesario establecer costo de repuestos. En los casos que se requiera, establecer el costo del arrendamiento de instalaciones de maquinaria y equipo, ó de lotes o terrenos. Requerimiento de mano de obra directa por periodo (Ej.: por semana, por mes, etc.). Costo de mano de obra directa por periodo en horario normal . En los casos que se requiera, establecer si existe estacionalidad en el requerimiento de mano de obra para la operación del negocio. Costos adicionales de mano de obra directa por concepto de labores que se deben desarrollar en horas extras. Costo por periodo de mano de obra indirecta. Costo estimado de los servicios públicos para el componente de producción. Costos estimados de mantenimiento y repuestos para el componente productivo del negocio.

Infraestructura

CONCEPTO	CONTENIDO
Infraestructura	Relacione las máquinas a adquirir indicando la función de cada una de ellas en la producción ó servicio, relacione el mobiliario y las herramientas a utilizar en su proceso productivo, indicando el costo unitario de adquisición de cada maquina, herramienta y mobiliario. Costo de construcción y/o remodelación de las instalaciones requeridas. Requerimiento de equipos, muebles e instalaciones para la parte administrativa y de gestión comercial. Establezca si estas forman parte de las inversiones fijas o se adquieren por el sistema de arrendamiento.
Parámetros Técnicos Especiales	Para los negocios del sector agropecuario, entre otros, defina los parámetros técnicos como: Niveles de conversión alimenticia, tasas de mortalidad, tasas de natalidad, tasas de morbilidad, carga animal, Toneladas por /ha, densidad de plantas por /ha, etc.



ORGANIZACION

Estrategia Organizacional

CONCEPTO	CONTENIDO
Análisis DOFA	El análisis debe contener la relación de Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas que se identifican en el producto. Esa relación debe complementarse obligatoriamente con una descripción del impacto estimado para cada una de las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas registradas. Adicionalmente, frente al impacto identificado, se debe describir la estrategia a seguir para mitigar o controlar los impactos negativos y conservar o sostener los impactos positivos.
Organismos de Apoyo	Identifique y relacione las entidades tanto privadas como oficiales que vienen apoyando el proceso. Descripción del apoyo en la fase de definición del negocio, en la implementación del mismo. Describa el apoyo previsto para la etapa de operación del negocio.

Estructura Organizacional

CONCEPTO	CONTENIDO
Estructura Organizacional	Describa la estructura organizacional incluyendo los niveles directivo, administrativo y operativo. Igualmente la conformación de la Junta Directiva, incluyendo la participación de cada uno de los miembros. Relacione los cargos previstos y el número de empleados por cada cargo.

Aspectos Legales

CONCEPTO	CONTENIDO
Constitución Empresa y Aspectos Legales	Especifique el Tipo de sociedad que conformaría, cual es su estado legal actual; Legislación vigente (normas urbana, ambiental, laboral y protección social, registros, tributaria, protección intelectual y ambiental) que regule la actividad económica, la comercialización de los Productos ó Servicios, Normas o Política de distribución de utilidades.

Plan de Negocio Inversiones Pez Rojas Ltda.



Costos Administrativos

CONCEPTO	CONTENIDO
Gastos de Personal	Registre los pagos estimados por concepto de salarios (sueldo, prestaciones sociales, subsidios, parafiscales), pagos al destajo o jornales, honorarios a cancelar, una vez empiece a operar la empresa, identificando mensualmente los valores por cargo durante el primer año. Igualmente, registre los gastos o costos por concepto de dotaciones, uniformes.
Gastos de Puesta en Marcha	Relacione y Cuantifique los gastos por concepto de arranque y puesta en operación de la empresa, tales como registros, certificados, permisos, licencias, estudios, etc.
Gastos Anuales de Administración	Registre los gastos administrativos estimados, valorizados en forma anual, como servicios públicos.

FINANZAS

Ingresos

CONCEPTO	CONTENIDO
Fuentes de Financiación	Especifique la cuantía de los aportes de los emprendedores, especificando si se trata de recursos en efectivo o aportes en bienes y servicios, estableciendo si los recursos se aplican a la etapa de implementación o a la etapa de operación del negocio. Si se tiene previsto incorporar recursos de crédito al negocio, se requiere contar con la información básica del crédito: cuantía, destinación de los recursos (para inversiones fijas, para capital de trabajo, etc), plazo, forma de pago, tasa de interés etc. Igualmente, se hace necesario definir la Tasa de rentabilidad, efectiva anual, a la cual aspiran los emprendedores del negocio.
Formatos Financieros	Baje y diligencie los archivos de Balance inicial y proyectado, Estado de Resultados y Flujo de Caja. Tenga en cuenta que los periodos de proyección (para n años) deberán estar en función de la naturaleza del negocio, no obstante en ningún caso n podrá ser inferior a 2, una vez diligenciados los formatos utilice la opción que el sistema ofrece para subirlos.

Egresos

CONCEPTO	CONTENIDO
Egresos	Ingrese la siguiente información: Índice de Actualización monetaria, que representa la tasa anual de crecimiento esperada de los egresos, Inversiones Fijas y Diferidas a efectuar. También deberá ingresar en el respectivo cuador los Costos de Puesta en Marcha.

Plan de Negocio Inversiones Pez Rojas Ltda.



Capital de Trabajo

CONCEPTO	CONTENIDO
Capital de Trabajo	Son los recursos que el emprendedor necesita para financiar la operación del negocio, suficientes hasta el momento de recuperar las ventas, como: adquisición de materia prima, adquisición de insumos, pago de mano de obra, costos de transportes, compra de materiales de empaque, arrendamientos, servicios públicos, etc (costos operacionales).

PLAN OPERATIVO

Plan Operativo

CONCEPTO	CONTENIDO
Cronograma de Actividades	Es la herramienta que permite registrar las actividades, recursos y tiempos en el cual se desarrollará el plan de negocio, a través de esta herramienta se podrá hacer seguimiento a los avances, utilización de los recursos y gestión, con el fin de observar en forma clara la realización del proyecto. Para cada actividad registre las metas a lograr y los requerimientos de recursos por período.

Metas Sociales

CONCEPTO	CONTENIDO
Metas Sociales del Plan de Negocio	Especifique cuales son las metas sociales a lograr con la puesta en marcha del plan de negocio
Plan Nacional de Desarrollo	Especifique como se enmarca el proyecto presentado en los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo (digitar obligatoriamente)
Plan Regional de Desarrollo	Especifique como se enmarca el proyecto presentado en los objetivos del Plan Regional de Desarrollo, (digitar obligatoriamente)
Cluster ó Cadena Productiva	Indique a que cluster o cadena productiva se asocia el proyecto propuesto, identificando en que fase de la cadena se integra digitar obligatoriamente
Empleo	Para cada empleo directo a generar, deberá seleccionar el mes a partir del cual empezará a pagar el salario registrado, adicionalmente, debe seleccionar para cada uno de ellos que características de "población vulnerable" cumple, si es el caso.
Emprendedores	Ingresar en los campos de beneficiario con la opción si/no, igualmente debe ingresar el porcentaje de la participación accionaria para cada uno .

Plan de Negocio Inversiones Pez Rojas Ltda.



IMPACTO

CONCEPTO	CONTENIDO
Impacto Económico, Regional, Social, Ambiental	Describa los aspectos de su Plan de Negocio que según su criterio generarían impacto Económico, Social y Ambiental cuantificando los resultados del impacto por ejemplo en generación de empleo directo en las diferentes fases del proyecto, ventas nacionales y exportaciones, cobertura de población objetivo, clientes, consumidores, y proveedores de materias primas e insumos, planes de mitigación ambiental, compensación, ó corrección, y cuantificar su costo de implementación y mantenimiento

RESUMEN EJECUTIVO

Resumen Ejecutivo

CONCEPTO	CONTENIDO
Concepto del Negocio	Describa en forma concreta los objetivos que se persiguen con la puesta en operación del proyecto, actividades económicas a las que se dedicará, la función social que cumplirá, las necesidades del mercado a satisfacer, mercado objetivo, etc.
Potencial del Mercado en Cifras	Resuma con cifras el potencial de mercados regionales, nacionales e internacionales que tiene el bien o servicio
Ventajas Competitivas y Propuesta de Valor	Ventajas más destacadas (comerciales, técnicas, operacionales, financieras, etc.) del producto ó servicio, que según su criterio le permitirá asegurar el éxito y valores agregados con respecto a lo existente ó la competencia.
Resumen de las Inversiones Requeridas	Defina las principales inversiones, aportes de los socios, recursos solicitados al Fondo Emprender
Proyecciones de Ventas y Rentabilidad	Resuma las cantidades a vender, los precios de venta estimados, por periodo, y la rentabilidad esperada el proyecto, en términos de la tasa interna de retorno.
Conclusiones Financieras y Evaluación de Viabilidad	Concretamente presente las principales bondades financieras y sustente la viabilidad comercial (mercados), técnica, ambiental, legal y operativa.

Equipo de Trabajo

CONCEPTO	CONTENIDO
Resumen Ejecutivo	Presentación de los datos básicos del proyecto y del grupo de trabajo (Asesores y Emprendedores), que hacen parte del proyecto.

