

El presente formato tiene como propósito obtener información detallada acerca de los aspectos técnicos de la modalidad de trabajo de grado en Emprendimiento y Empresarismo. En cada uno de los ítems, encontrará una breve descripción que puede servir de apoyo para su diligenciamiento.

Recomendaciones y normas básicas del formato
<p>Tenga en cuenta que, para la construcción del proyecto, el documento debe respetar las siguientes normas:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Los títulos deben ser Calibri, tamaño 14 en mayúsculas, color negro 2. Los subtítulos deben tener texto Calibri tamaño 12 en negrita 3. El texto debe ser Calibri de tamaño 11, interlineado 1.5 sencillo 4. El documento debe estar justificado 5. Los márgenes son: 2,5 cm en superior e inferior y 3 cm de derecha a izquierda 6. Use la norma APA vigente para hacer citación y referenciación a los autores. 7. Para el referenciación de las gráficas, figuras y tablas el título debe ir en la parte superior y debe estar referenciado en la norma APA vigente. Solo ponga en bibliografía, las referencias que están citadas dentro del texto. 8. En caso de usar ecuaciones, enumere y mencione dicha ecuación en el texto; para construirlas use el editor de ecuaciones de Word. <p>Nota 1: Al finalizar el trabajo puede eliminar este cuadro. Nota 2: El estudiante deberá integrar los conocimientos adquiridos en el desarrollo de sus asignaturas del plan de estudios, retomando conceptos y estructura de las asignaturas de Plan de Negocios y Procesos de Emprendimiento y Formulación y Evaluación de Proyectos.</p>

INTEGRANTES (En este ítem se debe adjuntar el nombre y apellidos completos de cada estudiante, asimismo, su número de identificación). Máximo 3 estudiantes	
Nombres y Apellidos	Identificación: CC
Sebastian jose bolaño cogollo	1193210960
Luis alejandro peña moreno	829842
NOMBRE DEL PLAN DE NEGOCIO (El título debe ser coherente con el objetivo general del plan de negocio)	
Modelación de negocio de centro de alquiler de salas quirúrgicas en la ciudad de Medellín	
RESUMEN (En este ítem se debe incluir la información necesaria para darle al lector una idea precisa de la pertinencia y calidad del plan de negocio. Debe contener una síntesis de lo que desea realizar, objetivo, y como lo realizó, y finalmente que resultados encontró) -Máximo 300 palabras.	
}Se planteo el modelamiento de negocio de centro de alquiler de salas quirúrgicas en la ciudad de Medellín, con 6 salas quirúrgicas y 5 camas de post operatorio. Cuyo principal objetivo es crear un modelo de negocio que permita apalancar la creación y el crecimiento de un centro de alquiler de quirófanos, definiendo una estructura de apalancamiento adecuada, estructurando el nicho de mercado y la tipología del cliente específico para este modelo, realizando un estudio de mercado para la creación de este modelo.	
Se realizará un análisis de mercado, marcando competencia y clientes objetivos, los costos de la	

competencia y la evaluación económica. En esta última encontramos ingresos y egresos proyectados, inversión y financiación, estados financieros proyectados, flujos de caja, TIR y VPN, y algunos indicadores que dan aval para la viabilidad del proyecto.

PALABRAS CLAVE (En este ítem debe incluir los términos que mejor describan la temática del plan de negocio)-
Mínimo 3 máximo 6 palabras clave

1. apalancamiento	4.
2. quirofono	5.
3. crowdfunding	6.

OBJETIVO GENERAL (En este ítem se deben incluir los puntos de referencia que guían el plan de negocios y deben guardar total coherencia con la estructura del mismo. Se recomienda formular un solo objetivo general)

Crear un modelo de negocio que permita apalancar la creación de un centro de alquiler de quirófanos

OBJETIVOS ESPECÍFICOS (En este ítem se deben describir los objetivos que permitan dar cumplimiento al objetivo general, estos indican el cómo del plan de negocios) -Mínimo 3 objetivos, máximo 5 objetivos.

1. definir la estructura de apalancamiento adecuada.	4.
2. estructurar el nicho de mercado y la tipología de cliente específico para el modelo	5.
3. realizar un estudio de mercado para la creación del modelo	6.

INTRODUCCIÓN (Consta de la contextualización de lo que se encontrará en el documento)

La idea proviene de la espera que todos hemos pasado a momento de requerir una cirugía, que en el mejor de los casos no baja de un mes de espera, ya que nuestra ciudad cuenta con muy pocos quirófanos para la cantidad de médicos que operan al día en esta, por lo que planteamos una alternativa tanto para los médicos, como para las personas que requieran este servicio (cirugía).

ANÁLISIS DEL ENTORNO Y DE MERCADO (En este ítem constituye el análisis interno y externo de la organización, es una radiografía de la industria o el mercado seleccionado, asimismo, determina qué estrategias implementarás para crear un plan de ventas y de mercadotecnia que garantice un flujo constante de ingresos en la empresa)

Análisis de mercado

En la ciudad de Medellín encontramos las siguientes empresas, las cuales brindan un servicio parecido al modelo planteado por nosotros:

competencia		
nombre	direccion	telefono
Quirófanos el tesoro	carrera 25a #1A sur - 45	57 4 4488057
AC quirófanos	calle 10 sur #48-07	57 4 5203490
IQ inter quirofanos	calle 7 #39-107	57 4 4481845
Quirustetic	calle 11A sur #44-23	57 3104107764
Clínica laser	calle 34 #93-63A	57 4 3221529

A diferencia nuestra, estas empresas tienen directamente contratado personal médico que realiza los procedimientos quirúrgicos. Nosotros a diferencia de la competencia, planteamos un modelo el cual permite recibir a cualquier médico que necesite un quirófano, haciendo así que nuestro mercado objetivo sean los médicos y no las personas que deseen realizarse cirugías estéticas.

Cliente objetivo

Nuestro cliente objetivo se centra en todos los médicos cirujanos de cualquier especialidad que presten sus servicios en el área metropolitana de Medellín. La población de médicos cirujanos del área metropolitana no se puede conocer con exactitud. En Colombia existen 3,4 cirujanos generales por cada 100.000 habitantes, por lo que en Medellín y su área metropolitana que se compone de 2,5 millones de habitantes, habrían cerca de 85, teniendo en cuenta que únicamente se refiere a cirujanos generales. La población de cirujanos es buena, sobre todo en la ciudad de Medellín donde las cirugías estéticas son muy comunes, aunque la oferta de quirófanos también sea numerosa, por esto se deberá tener una ventaja comparativa para que los médicos cirujanos prefieran nuestra empresa. Se tiene en cuenta los médicos cirujanos de las diferentes especialidades tales como:

- Cirugía Plástica y Estética
- Cirugía en Urología
- Cirugía Ortopédica

- Cirugía Bariátrica
- Cirugía Ginecóloga
- Cirugía General
- Cirugía en Otorrinolaringología
- Cirugía Dermatológica
- Cirugía Oral y Maxilofacial
- Cirugía Vasculuar y Angiología

Además, se deben tener en cuenta los médicos cirujanos de otras ciudades que opten por operar en la ciudad por un tiempo limitado.

La población de médicos cirujanos oscila entre las edades de 25 años y 65 años, de cualquier nivel socioeconómico. Debido a que los consultorios se ubicaran en el sector poblado, se espera que nuestros clientes tengan un nivel socioeconómico apto para pagar las tarifas que demanda estar en el sector más exclusivo de la ciudad.

ESTUDIO TÉCNICO (Este apartado describe el producto o servicio que se está analizando tales)

Para esta necesidad planteamos un centro quirúrgico, el cual permite recibir a cualquier médico que necesite un quirófano, haciendo la reserva la cual se le asignara una sala en menos de dos semanas. El centro quirúrgico contará con los quirófanos con la más alta calidad y tecnología, donde se prestará un servicio de dotación al 100%, donde el medico solo tendrá que traer a su equipo de trabajo (personal necesario para la operación), además de este servicio se plantea el servicio secundario que sería el arrendamiento solo del quirófano, sin ningún tipo de medicina o medicamentos incluidos. además de lo mencionado anteriormente, se tendrán habitaciones preparadas para el post operatorio en caso tal la cirugía lo requiera (las cuales estarán incluidas en los paquetes si el medico lo requiere).

ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA(En este ítem se constituye como el aspecto base de la planeación estratégica de una organización)- 2000 palabras.

- Nombre de la organización: Metge centro quirúrgico
- Descripción del negocio: centro de alquiler de quirófanos
- Actividad económica y naturaleza del negocio: 8621 Actividades de la práctica médica, sin internación.

- Ubicación: el poblado, Medellín, Antioquia
- Propuesta de valor (o factor innovador de la iniciativa): salas quirúrgicas de la más alta calidad
- Ventajas competitivas: arrendamiento a quien pueda y este capacitado para arrendar un quirófano
- Constitución legal:

ESTATUTOS BÁSICOS SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA

20 de abril de 2021, Medellín, Colombia

Por medio del presente documento privado,

Nosotros los presentes Luis Alejandro Pena Moreno de nacionalidad venezolana; Sebastian Jose Bolano Cogollo de nacionalidad Colombiana. declaramos -previamente al establecimiento y a la firma de los presentes estatutos-, haber decidido constituir una sociedad por acciones simplificada denominada METGE CENTRO QUIRURGICO SAS. La cual se regirá por los siguientes estatutos:

CAPÍTULO I

NOMBRE, NACIONALIDAD, DOMICILIO, OBJETO Y DURACIÓN DE LA SOCIEDAD

ARTÍCULO 1. NOMBRE, NACIONALIDAD Y DOMICILIO.

La sociedad se denomina METGE CENTRO QUIRURGICO SAS. Es una sociedad comercial por acciones simplificada, de nacionalidad colombiana. El domicilio principal de la sociedad es Carrera 37A #29-56 en la ciudad de Medellín. La sociedad podrá crear sucursales, agencias y establecimientos por decisión de su Asamblea General de Accionistas.

ARTÍCULO 2. OBJETO:

La sociedad tendrá como objetivo

La sociedad podrá llevar a cabo, en general, todas las operaciones, de cualquier naturaleza que ellas fueren, relacionadas con objetivo mencionado, así como cualquiera actividad similar, conexas o complementaria, o que permitan facilitar o desarrollar el comercio.

ARTÍCULO 3. DURACIÓN.

La sociedad tendrá vigencia indefinida.

CAPÍTULO II

CAPITAL Y ACCIONES

ARTÍCULO 4. CAPITAL AUTORIZADO, SUSCRITO Y PAGADO

VALOR NOMINAL DE LAS ACCIONES \$ '1300.000

CLASE DE ACCIONES Nominativas y Ordinarias

CAPITAL AUTORIZADO

No. DE ACCIONES	VALOR TOTAL
10000	
\$ 13.000'000,000	

CAPITAL SUSCRITO

No. DE ACCIONES	VALOR TOTAL
10000	\$13.000'000,000

CAPITAL PAGADO

No. DE ACCIONES	VALOR TOTAL
10000	
\$13.000'000,000	

ARTÍCULO 5. DERECHOS DERIVADOS DE CADA ACCIÓN.

Cada acción nominativa confiere los siguientes derechos a su propietario: a) El de deliberar y votar en la Asamblea de Accionistas de la Sociedad; b) El de percibir una parte proporcional a su participación en el capital de la sociedad de los beneficios sociales establecidos por los balances de fin de ejercicio; c) El de negociar las acciones con sujeción a la ley y a los estatutos; d) El de inspeccionar libremente los libros y papeles sociales, dentro de los cinco (5) días hábiles anteriores a la fecha en que deban aprobarse los balances de fin de ejercicio, en los eventos previstos en el artículo 20 de la ley 1258 de 2008; y e) El de recibir, en caso de liquidación de la sociedad, una parte proporcional a su participación en el capital de la sociedad de los activos sociales, una vez pagado el pasivo externo de la sociedad.

CAPÍTULO III.

DIRECCIÓN, ADMINISTRACIÓN, REPRESENTACIÓN Y REVISORÍA FISCAL DE LA SOCIEDAD

ARTÍCULO 6. ÓRGANOS SOCIALES:

La dirección de la sociedad es ejercida por la Asamblea General de Accionistas o, de modificarse su composición accionaria en tal sentido y de conformidad con la ley, lo será por su único accionista. La administración y representación legal está a cargo del Representante legal.

ARTÍCULO 7. DIRECCIÓN DE LA SOCIEDAD: ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS.

La Asamblea se compone de los accionistas inscritos en el Libro de Registro de Acciones, o de sus representantes o mandatarios reunidos en el domicilio social o fuera de él, con el quórum y en las condiciones previstas en estos estatutos y en la ley. La asamblea será convocada por el representante legal mediante comunicación escrita que incluirá el orden del día correspondiente a la reunión convocada, dirigida a cada accionista con una antelación mínima de cinco (5) días hábiles. Para

deliberar en cualquier tipo de reunión, se requerirá de dos o mas accionistas que representen cuando menos la mitad más una de las acciones suscritas. En cualquier tipo de reunión, la mayoría decisoria estará conformada por el voto favorable de la mitad mas uno de accionistas. Se podrán realizar reuniones por comunicación simultánea o sucesiva y por consentimiento escrito.

ARTÍCULO 8. ADMINISTRACIÓN Y REPRESENTACIÓN LEGAL DE LA SOCIEDAD

La administración y representación legal de la sociedad está en cabeza del representante legal, DESIGNADO PARA UN TÉRMINO DE UN AÑO POR LA ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS.

LAS FUNCIONES DEL REPRESENTANTE LEGAL TERMINARÁN EN CASO DE DIMISIÓN O REVOCACIÓN POR PARTE DE LA ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS, DE DECESO O DE INCAPACIDAD EN AQUELLOS CASOS EN QUE EL REPRESENTANTE LEGAL SEA UNA PERSONA NATURAL Y EN CASO DE LIQUIDACIÓN PRIVADA O JUDICIAL, CUANDO EL REPRESENTANTE LEGAL SEA UNA PERSONA JURÍDICA.

LA CESACIÓN DE LAS FUNCIONES DEL REPRESENTANTE LEGAL, POR CUALQUIER CAUSA, NO DA LUGAR A NINGUNA INDEMNIZACIÓN DE CUALQUIER NATURALEZA, DIFERENTE DE AQUELLAS QUE LE CORRESPONDIEREN CONFORME A LA LEY LABORAL, SI FUERE EL CASO.

LA REVOCACIÓN POR PARTE DE LA ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS NO TENDRÁ QUE ESTAR MOTIVADA Y PODRÁ REALIZARSE EN CUALQUIER TIEMPO.

EN AQUELLOS CASOS EN QUE EL REPRESENTANTE LEGAL SEA UNA PERSONA JURÍDICA, LAS FUNCIONES QUEDARÁN A CARGO DEL REPRESENTANTE LEGAL DE ÉSTA.

TODA REMUNERACIÓN A QUE TUVIERE DERECHO EL REPRESENTANTE LEGAL DE LA SOCIEDAD, DEBERÁ SER APROBADA POR LA ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS.

ARTÍCULO 10. FACULTADES DEL REPRESENTANTE LEGAL.

LA SOCIEDAD SERÁ GERENCIADA, ADMINISTRADA Y REPRESENTADA LEGALMENTE ANTE TERCEROS POR EL REPRESENTANTE LEGAL, QUIEN NO TENDRÁ RESTRICCIONES DE CONTRATACIÓN POR RAZÓN DE LA NATURALEZA NI DE LA CUANTÍA DE LOS ACTOS QUE CELEBRE. POR LO TANTO, SE ENTENDERÁ QUE EL REPRESENTANTE LEGAL PODRÁ CELEBRAR O EJECUTAR TODOS LOS ACTOS Y CONTRATOS COMPRENDIDOS EN EL OBJETO SOCIAL O QUE SE RELACIONEN DIRECTAMENTE CON LA EXISTENCIA Y EL FUNCIONAMIENTO DE LA SOCIEDAD.

EL REPRESENTANTE LEGAL SE ENTENDERÁ INVESTIDO DE LOS MÁS AMPLIOS PODERES PARA ACTUAR EN TODAS LAS CIRCUNSTANCIAS EN NOMBRE DE LA SOCIEDAD, CON EXCEPCIÓN DE AQUELLAS FACULTADES QUE, DE ACUERDO CON LOS ESTATUTOS, SE HUBIEREN RESERVADO LOS ACCIONISTAS. EN LAS RELACIONES FRENTE A TERCEROS, LA SOCIEDAD QUEDARÁ OBLIGADA POR LOS ACTOS Y CONTRATOS CELEBRADOS POR EL REPRESENTANTE LEGAL.

ARTÍCULO 10. REVISORÍA FISCAL.

La sociedad no tendrá Revisor Fiscal mientras no esté obligada por la Ley. De llegar a encontrarse en los supuestos legales que hacen obligatoria la provisión de dicho cargo, se procederá a la designación por parte de la asamblea general de accionistas, y su nombramiento se efectuará con posterioridad a la constitución de la sociedad.

CAPÍTULO IV ESTADOS FINANCIEROS, RESERVAS Y DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES

ARTÍCULO 11. ESTADOS FINANCIEROS Y DERECHO DE INSPECCIÓN.

La sociedad tendrá ejercicios anuales y al fin de cada ejercicio social, el 31 de diciembre, la Sociedad deberá cortar sus cuentas y preparar y difundir estados financieros de propósito general de conformidad con las prescripciones legales y las normas de contabilidad establecidas, los cuales se someterán a la consideración de la Asamblea de Accionistas en su reunión ordinaria junto con los informes, proyectos y demás documentos exigidos por estos estatutos y la ley.

Tales estados, los libros y demás piezas justificativas de los informes del respectivo ejercicio, así como éstos, serán depositados en las oficinas de la sede principal de la administración, con una antelación mínima de cinco (5) días hábiles al señalado para su aprobación.

ARTÍCULO 12. RESERVA LEGAL:

De las utilidades líquidas de cada ejercicio la sociedad destinará anualmente un diez por ciento (10%) para formar la reserva legal de la sociedad hasta completar por lo menos el cincuenta por ciento (50%) del capital suscrito.

ARTÍCULO 13. UTILIDADES, RESERVAS Y DIVIDENDOS.

Aprobados los estados financieros de fin de ejercicio, la Asamblea de Accionistas procederá a distribuir las utilidades, disponiendo lo pertinente a reservas y dividendos. La repartición de dividendos se hará en proporción a la parte pagada del valor nominal de las acciones. El pago del dividendo se hará en efectivo, en las épocas que defina la Asamblea de Accionistas al decretarlo sin exceder de un año para el pago total; si así lo deciden los accionistas en Asamblea, podrá pagarse el dividendo en forma de acciones liberadas de la misma sociedad. En este último caso, no serán aplicables los artículos 155 y 455 del Código de Comercio.

CAPÍTULO V DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN

ARTÍCULO 14. CAUSALES DE DISOLUCIÓN.

La sociedad se disolverá ante la ocurrencia de cualquiera de las siguientes causales:

1. Por vencimiento del término previsto en los estatutos, si lo hubiere, a menos que fuera prorrogado mediante documento inscrito en el registro mercantil antes de su expiración.
2. Por imposibilidad de desarrollar las actividades previstas en su objeto social.
3. Por la iniciación del trámite de liquidación judicial.
4. Por las causales previstas en los estatutos.
5. Por la voluntad de los accionistas adoptada en la asamblea o por decisión del accionista único.
6. Por orden de autoridad competente.

7. Por pérdidas que reduzcan el patrimonio neto de la sociedad por debajo de cincuenta por ciento del capital suscrito.

ARTÍCULO 15. LIQUIDACIÓN.

Llegado el caso de disolución de la sociedad, se procederá a la liquidación y distribución de los bienes de acuerdo con lo prescrito en la ley en relación con las sociedades de responsabilidad limitada.

ARTÍCULO 16. LIQUIDADOR.

Hará la liquidación la persona o personas designadas por la Asamblea de Accionistas. Si no se nombrara liquidador, tendrá carácter de tal del Representante Legal.

ARTÍCULO 17. SUJECIÓN A LAS NORMAS LEGALES.

En cuanto al desarrollo y término de la liquidación, el liquidador o los liquidadores se sujetarán a las normas legales vigentes en el momento de efectuarse la liquidación.

CAPÍTULO VI RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

ARTÍCULO 18. ARBITRAMENTO.

Todas las diferencias que ocurran a los accionistas entre sí, o con la sociedad o sus administradores, en desarrollo del contrato social o del acto unilateral, incluida la impugnación de determinaciones de asamblea o junta directiva con fundamento en cualquiera de las causas legales, será resuelta por la totalidad de los accionistas mediante una

CAPÍTULO VII REMISIÓN ARTÍCULO 19. REMISIÓN NORMATIVA.

De conformidad con lo dispuesto en los artículos 4 del Código de Comercio y 45 de la ley 1258 de 2008, en lo no previsto en estos estatutos la sociedad se registrará por lo dispuesto en la ley 1258 de 2008; en su defecto, por lo dispuesto en las normas legales aplicables a las sociedades anónimas; y en defecto de éstas, en cuanto no resulten contradictorias, por las disposiciones generales previstas en el Título I del libro Segundo del Código de Comercio.

CAPÍTULO VIII DISPOSICIONES TRANSITORIAS

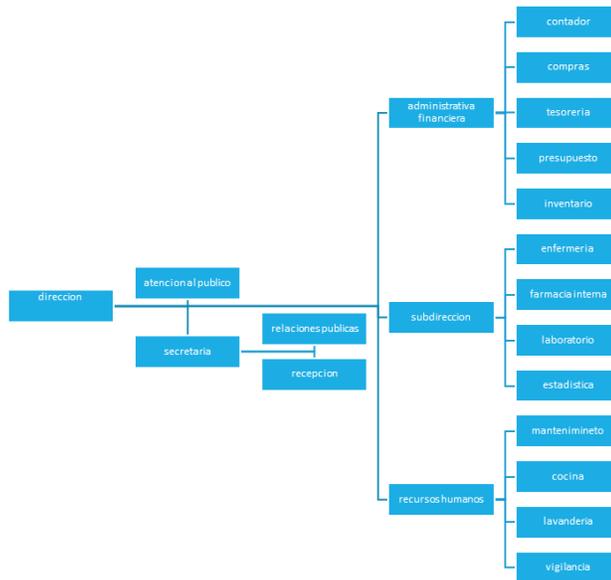
ARTÍCULO 1. TRANSITORIO. NOMBRAMIENTOS.

Hasta cuando la Asamblea disponga lo contrario, sin perjuicio de las facultades de elección y remoción consagradas en estos estatutos, se hacen los siguientes nombramientos:

Representante Legal:

Se designa este cargo a sebastian bolaño, identificado con la C.C. No. 1193210960.

ESTRUCTURA TALENTO HUMANO (En este ítem se deberá definir estructura organizacional de la organización, responsabilidades, socios, funciones y que tipo de contratación)



ANÁLISIS LEGAL (En este apartado se realiza una búsqueda de todos los posibles componentes legales en el ámbito internacional, nacional y departamental de la temática de estudio, tales como: leyes, decretos, resoluciones, ordenanzas, resoluciones, acuerdos, entre otros)- 1000 palabras.

- Decreto 2150 de 1995: aprobación de proyectos arquitectónicos y de estudios técnicos
- Inscripción en el registro especial de prestadores de servicios de salud
- Disposición sanitaria para residuos líquidos y sólidos
- Control de emisiones atmosféricas
- Medidas sanitarias preventivas
- Medidas en situaciones de alto riesgo

DE LOS SERVICIOS AMBULATORIOS.

Generalidades: Son los servicios destinados para la espera de pacientes, consultorios, ambientes de apoyo, atención de urgencias y espacio para actividades de promoción y participación de la comunidad. Quedan comprendidos los siguientes servicios:

1. Servicio de consulta externa

Es el espacio físico destinado a la atención del paciente ambulatorio; se relaciona

fundamentalmente con el acceso de público y con los servicios de atención farmacéutica, de laboratorio clínico e imagenología. Hacen parte de este servicio los siguientes ambientes:

- Espera: Espera general (independientes de las áreas de circulación), con un área mínima de 3.00 m2 por consultorio.

- Unidad sanitaria por sexo, una por cada 15 pacientes.

- Oficina de trabajo social.

- Consultorios:

. Consultorio de medicina general.

- . Consultorio de medicina especializada.

- . Consultorio de odontología.

- . Consultorio otras profesiones de la salud.

- . Consultorio de enfermería:

- - Toma de constantes vitales.

- - Inyectología y curaciones.

- - Inmunizaciones.

- El área mínima por consultorio deberá ser de 10.00 m2 (lado mínimo: 2.50 m.).

- El consultorio de gineco-obstetricia, el de urología y los que por el tipo de examen que adelanten así lo requieran, deberán contar con unidad sanitaria.

- En el consultorio médico deberá diferenciarse el ambiente de entrevista y el de examen con el fin de que el usuario cuente con la privacidad necesaria, además se instalará un lavamanos, independiente del correspondiente a la unidad sanitaria.

2. Servicio de urgencias

- Es el servicio destinado a la atención los pacientes que por su estado requieren atención médica inmediata, debe contar con acceso directo desde el exterior. Hacen parte de este servicios los siguientes ambientes:

- Sala de espera, con unidad sanitaria por sexo, por cada 15 personas. . Información, control.

- Consultorio, con unidad sanitaria.

- Sala de reanimación.

- Sala de curaciones.

- Sala de yesos.

- Sala de observación, con unidad sanitaria y ducha.

- Sala de hidratación, con unidad de trabajo.

- Lavado de pacientes.

- Control de enfermería, con unidad sanitaria.

- Espacio para camillas y sillas de ruedas.

- Depósito para ropa sucia, ropa limpia, lavapatos y otros implementos de uso en estos ambientes.
- La sala de curaciones deberá contar con poceta y un área mínima por camilla de 8.00 m2 .
- La sala de reanimación deberá tener un área mínima de 12.00 m2, estar situada cerca al acceso del servicio de urgencias, que permita la fácil entrada del paciente y del personal y contar preferiblemente con iluminación y ventilación natural.
- Las salas de observación, deberán tener divisiones fijas o móviles que permita discriminar el ambiente por sexo y edad (niños y adultos). El área mínima por camilla en la sala de observación será de 6.00 m2 .
- El desarrollo del servicio de urgencias deberá estar de acuerdo con la complejidad de las instituciones prestadoras de servicios de salud.

ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO (Es la sustentación económica financiera del plan de negocios)

Evaluación económica

ingresos

En este modelamiento se plantea iniciar el negocio con una capacidad de producción del 35%, planteada así en la siguiente tabla:

ALQUILER DE QUIROFANOS CAPACIDAD MAXIMA	
SEMANAS	52
VECES AL DIA	12
SEMANAL	60
ANUALES	3120

CAPACIDAD 35%	1092
----------------------	-------------

Con una capacidad de 6 salas quirúrgicas, arrendándolas 2 veces por día, nos da una capacidad de 3120 arrendamientos anuales, de los cuales el 35% que se establece para el inicio sería de 1092 arrendamientos para el primer año, con un costo promedio de 2'500.000 (dos millones quinientos mil pesos) por arrendamiento y un crecimiento anual del 10% en cuanto a la capacidad de arrendamiento y un 3% en cuanto al precio.

Esto nos arrojaría la siguiente tabla para los próximos 5 años:

Proyecciones de datos	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos						
Cantidades		1.092	1.201	1.321	1.453	1.599
Precio de venta		2.500.000	2.575.000	2.652.250	2.731.818	2.813.772
Total ingresos		2.730.000.000	3.093.090.000	3.504.470.970	3.970.565.609	4.498.650.835

Donde el primer año se tendrían ingresos igual o superiores a 2.730'000.000 pesos y para el quinto año de 4.498'650.835 pesos, casi el doble que en el primer año.

Egresos

Se plantea una estructura de costos y gastos de la siguiente manera:

personal	area	salario	factor prestacional	cantidad	total
auxiliar de enfermeria	costo	\$ 1.200.000	\$ 660.000	3	\$ 5.580.000
enfermera jefe	costo	\$ 3.500.000	\$ 1.925.000	1	\$ 5.425.000
director	gasto	\$ 5.000.000	\$ 2.750.000	1	\$ 7.750.000
secretaria	gasto	\$ 1.100.000	\$ 605.000	1	\$ 1.705.000
auxiliar administrativo	gasto	\$ 1.200.000	\$ 660.000	1	\$ 1.860.000
contabilidad por outosurcing	gasto	\$ 1.000.000	\$ 550.000	1	\$ 1.550.000
jefe de operaciones	costo	\$ 3.500.000	\$ 1.925.000	1	\$ 5.425.000
personal de aseo	gasto	\$ 1.014.000	\$ 557.700	1	\$ 1.571.700
total					\$ 30.866.700
gastos de operación					
predial	costo				\$ 5.000.000
servicios publicos	costo				\$ 5.000.000
seguridad y salud en el trabajo	costo				\$ 1.500.000
habilitacion	costo				\$ 1.500.000
mantenimiento	costo				\$ 2.000.000
elementos de aseo	costo				\$ 2.000.000
cafeteria	gasto				\$ 500.000
mercadeo y marketing	gasto				\$ 2.000.000
total					\$ 19.500.000
total gastos fijos					\$ 16.936.700
total costos fijos					\$ 35.001.700

Para el personal se plantea la contratación del siguiente personal: auxiliar de enfermería (3 personas), enfermera jefe (1 persona), director (1 persona), secretaria (1 persona), auxiliar administrativo (1 persona), jefe de operaciones (1 persona) y personal de aseo (1 persona). La contabilidad se manejaría por un sistema de outsourcing, al igual que los auxiliares de enfermería y el personal de aseo.

Lo anterior mostrado en gráficos daría una estructura de egresos para los próximos 5 años de la siguiente manera:

Egresos	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo variable		0	0	0	0	0
Costos y gastos fijos		203.240.400	209.337.612	215.617.740	222.086.273	228.748.861
Salarios y pss ss		420.020.400	432.621.012	445.599.642	458.967.632	472.736.661
Depreciación		633.850.000	633.850.000	633.850.000	633.850.000	633.850.000
Total egresos		1.257.110.800	1.275.808.624	1.295.067.383	1.314.903.904	1.335.335.521

Inversión y financiación.

Para la inversión del proyecto se tienen en cuenta variables como: el valor del inmueble, el área de construcción, el valor por metro cuadrado construido, equipos necesarios para el funcionamiento, adecuaciones eléctricas y toda la dotación. A continuación, vemos como esta ponderado esto:

	terreno	area de construccion	valor metro cuadrado construido	total	años de depreciacion
valor del inmueble	\$ 850.000.000	1500	\$ 2.500.000	\$ 4.600.000.000	44
	equipos		\$ 8.000.000.000		
	adecuaciones electricas		\$ 7.000.000		
	dotacion		\$ 70.000.000		
	total inversion		\$ 12.677.000.000		

Se puede identificar que casi el 99% de la inversión del proyecto estaría dirigida a la construcción del centro y a la adquisición de los equipos para el funcionamiento de este. Siendo la mayor inversión la construcción de las salas quirúrgicas y la compra de sus implementos.

Por otra parte, se tendría una inversión en capital de trabajo por un valor de 420'020.400 pesos, para un total de la inversión de 13.097'020.400 pesos. Planteados así en la siguiente tablas:

Inversión activos fijos	12.677.000.000
Vida útil	20
Inversión KT	420.020.400

Capital de trabajo (inventarios)	
Activos fijos	12.677.000.000
Capital de trabajo (inventarios)	420.020.400
Total inversión	13.097.020.400

Para el proyecto se plantea una financiación a través de una entidad bancaria por un monto del 90% de la inversión total, un costo de la deuda del 10% a un plazo de 15 años con una tasa mínima de retorno requerida del 15%, estipulada así en la siguiente tabla:

Financiación	90%
Costo deuda	10%
Plazo deuda	15
TMRR	15%

Financiación	
Deuda	11.787.318.360
Recursos propios	1.309.702.040
Total financiación	13.097.020.400

Proyección estados financieros

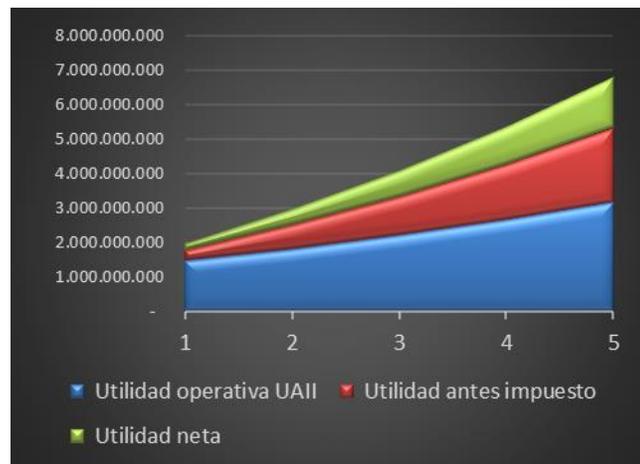
Para el estado de resultados se proyectan utilidades desde el primer año con un valor de 200'027.008 pesos y 1.466'597.208 al finalizar el quinto año del proyecto, haciendo así que el proyecto sea rentable desde el año 1 como se muestra en el siguiente estado de resultados:

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos		2.730.000.000	3.093.090.000	3.504.470.970	3.970.565.609	4.498.650.835
Cantidad		1.092	1.201	1.321	1.453	1.599
Precio		2.500.000	2.575.000	2.652.250	2.731.818	2.813.772
Egresos		1.257.110.800	1.275.808.624	1.295.067.383	1.314.903.904	1.335.335.521
Cantidad		1.092	1.201	1.321	1.453	1.599
Costo variable unitario		-	-	-	-	-
Total costo variable		-	-	-	-	-
Costos fijos		623.260.800	641.958.624	661.217.383	681.053.904	701.485.521
Depreciación		633.850.000	633.850.000	633.850.000	633.850.000	633.850.000
Utilidad operativa UAI		1.472.889.200	1.817.281.376	2.209.403.587	2.655.661.705	3.163.315.314
Gastos financieros		1.178.731.836	1.141.632.693	1.100.823.636	1.055.933.673	1.006.554.714
Utilidad antes impuesto		294.157.364	675.648.683	1.108.579.951	1.599.728.032	2.156.760.599
Impuestos		94.130.356	216.207.579	354.745.584	511.912.970	690.163.392
Utilidad neta		200.027.008	459.441.104	753.834.367	1.087.815.061	1.466.597.208

como se ve en la tabla de estado de resultados los ingresos estarían en subida constante y significativa a través de los primeros 5 años, al igual que la utilidad operativa. Mientras que los egresos se mantendrían relativamente constantes en los 5 años, mostrados así en la siguiente gráfica:



En la siguiente grafica podemos ver la comparación de las utilidades (utilidades operativas, utilidades antes de impuestos y utilidades netas) proyectadas para los primeros 5 años del proyecto:



Y la acumulación de utilidades proyectadas en los próximos 5 años:



Se puede ver una acumulación de utilidades muy exponencial, esto debido al gran aumento de los ingresos ya mencionados anteriormente y a el mantenimiento relativo de los egresos.

Costo de capital

En la siguiente tabla se puede observar el costo de capital de la empresa:

COSTO DE CAPITAL						
Deuda financiera	11.787.318.360	11.416.326.932	11.008.236.361	10.559.336.733	10.065.547.142	9.522.378.592
Patrimonio	1.309.702.040	1.509.729.048	1.969.170.152	2.723.004.519	3.810.819.580	5.277.416.788
Costo deuda financiera	10%	10%	10%	10%	10%	10%
Tasa impuestos	32%	32%	32%	32%	32%	32%
Costo patrimonio	15%	15%	15%	15%	15%	15%
Costo de capital	7,62%	7,76%	8,04%	8,48%	9,05%	9,72%

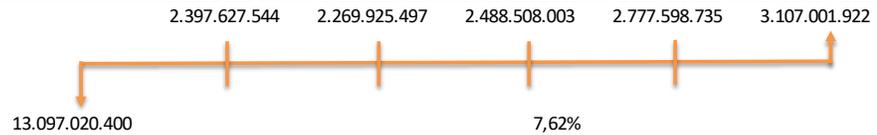
Flujo de caja, TIR y VPN

Debido a que gran parte del capital para la inversión será financiado (90%), los valores tanto de la TIR de la empresa, Como el VPN de la empresa se presentaran negativos en este periodo de tiempo proyectado, mientras que la TIR y el VPN del inversionista se mostraran en un porcentaje alto debido a la proyección de los datos ya estipulados anteriormente, la proyección de estos para el periodo de tiempo estipulado se ve así en las siguiente tablas:

TIR Empresa	-0,14%	TIR Inversionista	63,40%
Tasa de descuento	7,62%	Tasa de descuento	15,00%
VPN Empresa	- 2.690.059.499	VPN Inversionista	2.065.733.096

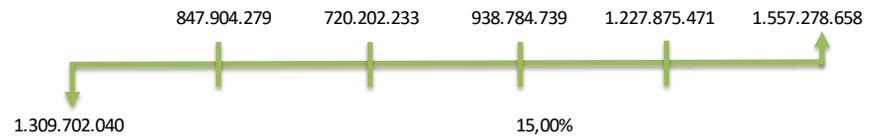
Igualmente, se proyecta el flujo de caja para el periodo establecido para la empresa, sabiendo así que parte de este será destinado para el pago de la deuda:

Flujo de caja empresa



Y el flujo de caja proyectado para el inversionista:

Flujo de caja inversionista



Indicadores

En las siguientes tablas se presentan los indicadores proyectados tanto de rentabilidad como los de generación de valor:

RENTABILIDAD					
TMRR	15,00%	15,00%	15,00%	15,00%	15,00%
RENTABILIDAD PATRIMONIO	2,27%	5,12%	8,13%	11,12%	13,92%
RENTABILIDAD ACTIVO	11,34%	13,77%	16,20%	18,46%	20,42%
COSTO CAPITAL (Antes T)	10,58%	10,76%	11,03%	11,37%	11,78%

Se puede apreciar cómo tanto la rentabilidad del patrimonio como del activo, tienen una subida de porcentaje durante el periodo de tiempo proyectado, haciendo así, que la rentabilidad que se le ofrezca a futuros socios o accionista sea alta, atrayendo así a futuros socios.

Por otro lado, se proyectan los indicadores de generación de valor, mostrados así en la siguiente tabla:

GENERACION DE VALOR					
UODI	1.001.564.656	1.235.751.336	1.502.394.439	1.805.849.959	2.151.054.413
ANDeO	12.078.151.700	11.409.300.000	10.775.450.000	10.141.600.000	9.507.750.000
RAN	8,29%	10,83%	13,94%	17,81%	22,62%
COSTO DE CAPITAL	7,76%	8,04%	8,48%	9,05%	9,72%
EVA	-	64.573.262	317.958.218	588.520.239	887.838.593
		1.226.519.416			

Esta tabla nos muestra la generación de valor de la empresa, y como el valor agregado real que tiene la empresa crece de manera muy significativa en el periodo de tiempo proyectado, pasando de - 64'573.262 pesos en el primer año a 1.226'519.416 en el quinto año; es decir que la cantidad "sobrante" después de cubrir todos los costes (incluidos los de financiación), tanto como la tasa mínima de rentabilidad requerida por los accionistas para el quinto año sería de 1.226'519.416 pesos.

Apalancamiento

Para el apalancamiento del 10% propio proyectado del proyecto se utilizará la herramienta de crowdfunding, definida como: “una red de financiación colectiva, normalmente online, que a través de donaciones económicas o de otro tipo, consiguen financiar en determinado proyecto a cambio de recompensas, o participaciones de forma altruista”.

A través de una de las plataforma digital más grande para esta herramienta. La plataforma “Vaki” ayudara a que se puedan recibir aportes de personas desde cualquier parte del mundo, lo que ayudaría para recaudar el 10% faltante no financiado por una entidad bancaria, el cual representa un valor de 1.309'702.040 pesos.

Como parte de la recompensa establecida para los donativos, se tiene pensado entregar un numero de acciones de la empresa, estas determinadas a la cantidad de dinero donado por cada persona.

Análisis general

La proyección financiera y el análisis económico de un proyecto son de los entes más importantes, debido a que es una de las cosas que un inversionista externo al proyecto mirara para decidir si colocar su dinero para financiar el proyecto. En nuestro caso se muestra con total transparencia de donde sale cada numero y justificando cada sección económica del proyecto, para así llamar más la atención de posibles inversionistas.

Como se menciona anteriormente, el proyecto tiene una capacidad proyectada del 35%, una capacidad conservadora, sabiendo que la ciudad de Medellín es una de las ciudades donde mas se realizan cirugías, tanto estéticas como de otras especialidades. Esto conlleva a la posibilidad de arrancar el proyecto teniendo incluso mayor capacidad a la proyectada para el primer año del proyecto, haciendo así que el proyecto sea incluso mas rentable de lo que ya se proyecta.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES (Este ítem corresponde a las conclusiones generales del plan de negocios correspondiente a cada uno de los ítems o apartados realizados durante el proceso, así como las recomendaciones para futuros trabajos a realizar) –Mínimo 1000 palabras

Este proyecto tiene como finalidad facilitar la creación de un centro de alquiler de quirófanos.

Se demostró como se diferencia entre la competencia, con un producto innovador y que llega directamente al cliente final (médicos cirujanos)

Se demuestra la alta rentabilidad del proyecto. sin importancia de una inversión alta, con una capacidad de producción del 35% se daría ganancias a partir del primer año y se irían subiendo exponencialmente a través de los años. Una rentabilidad para los inversionistas muy importante.

La manera de apalancamiento es la mas eficiente, debido a que nos ayudaría a conocer a mas personas que quieran invertir dinero en el proyecto, además de encontrar más fácilmente inversionistas ángeles que estén dispuestos a colocar su dinero en nuestro proyecto, el cual es un proyecto muy rentable.

Dada la extensión y dificultad de comprensión de los términos financieros y jurídicos, se recomienda la creación de una guía instructiva que facilite el acceso a la información relacionada con la creación de centros de alquiler de quirófanos

BIBLIOGRAFÍA (En este ítem se deben incluir las referencias bibliográficas en el sistema de referenciación que sea de mayor uso en el área de conocimiento en la que se enmarca el proyecto)

CENTREM. (2020). *EVA*. Obtenido de <https://www.centrem.cat/ecomu/upfiles/publicacions/el%20eva.htm>
Gerencie. (abril de 2018). *gerencie.com*. Obtenido de <https://www.gerencie.com/analisis-de-estados-financieros.html>
presidencia de la republica. (1995). *DECRETO 2150 DE 1995*. Obtenido de <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=1208>
Sanjuan mantas, CM. (2018). *BIOSEGURIDAD EN EL QUIROFANO*.

ANEXOS (En este ítem puede agregar cuestionarios, instrumentos) Nota: en caso que el proyecto incluya consentimiento informado, debe anexarse en un archivo aparte.