

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE PRESTE LOS  
SERVICIOS BÁSICOS DE MEDICINA ALTERNATIVAS EN EL SECTOR DE  
CAÑAVERAL DEL MUNICIPIO DE FLORIDABLANCA**

**MONICA LILIANA MARTINEZ CARRILLO  
MARIA FERNANDA OSSES PEÑA**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER  
INSTITUTO DE PROYECCION REGIONAL Y EDUCACION A DISTANCIA –  
(IPRED) GESTIÓN EMPRESARIAL  
BUCARAMANGA**

**2013**

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE PRESTE LOS  
SERVICIOS BÁSICOS DE MEDICINA ALTERNATIVAS EN EL SECTOR DE  
CAÑAVERAL DEL MUNICIPIO DE FLORIDABLANCA**

**MONICA LILIANA MARTINEZ CARRILLO  
MARIA FERNANDA OSSES PEÑA**

**Proyecto de grado para optar el título de  
PROFESIONAL EN GESTIÓN EMPRESARIAL**

**Tutor**

**ALEJANDRO MANTILLA CACERES  
Ingeniera Industrial  
Especialista En Gerencia De Proyectos**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER  
INSTITUTO DE PROYECCION REGIONAL Y EDUCACION A DISTANCIA –  
(IPRED) GESTIÓN EMPRESARIAL  
BUCARAMANGA**

**2013**

## **DEDICATORIA**

A Dios quien es mi padre, mi padre bendito, mi fuente de energía que me da fuerzas todos los días para ser la mejor cada día de mi vida, por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinito amor y bondad.

A mi mama por ser tan maravillosa, ser ejemplo de excelencia, amor, rectitud, de la cual aprendí aciertos que en momentos difíciles me ha enseñado e inculcado valores como el respeto, tolerancia y perseverancia para que a través de ellos pueda llegar muy alto.

**Maria Fernanda Osses Peña**

## **DEDICATORIA**

Primero quiero dedicarle este gran logro a Dios, por permitirme contar con la salud, el amor y la fortaleza para lograr mis objetivos.

A mis maravillosos padres Félix Eduardo Martínez y Stella Carrillo, por sus valores, los ejemplos de perseverancia y constancia que los caracterizan y que me ha infundado siempre, por el valor mostrado para salir adelante, por acompañarme durante todo este arduo camino y compartir conmigo alegrías y tristezas, finalmente por su gran e infinito amor.

A mis hermanos: gracias por su tiempo, por su apoyo en todo momento, por sus consejos, por la motivación constante que me han transmitido en el desarrollo de mi formación profesional. que durante estos años de carrera

En especial a mis hermosas hijas, María Fernanda y Paula Valentina que han hecho de esto una realidad que con su amor, paciencia y apoyo incondicional han sabido apoyarme para continuar y nunca renunciar.

Y por último a mis santas y hermosas abuelas Ana de Martínez y María Josefa Alvarado quienes desde el cielo han sido el motor de mi barca siendo partícipes de mi gran logro.

**Mónica Liliana Martínez Carrillo**

## **AGRADECIMIENTOS**

Las autoras de este proyecto de grado, desean expresar un agradecimiento especial a las personas que colaboraron durante todo el proceso de elaboración, revisión y culminación de este trabajo.

A Dios y a nuestras familias que fueron una inspiración, motivación y apoyo incondicional que nos acompañaron durante todo el proceso de formación y que aun en los momento difíciles sembraron en nuestro corazón el deseo de perseverar y lograr tan anhelado propósito.

A nuestro director Alejandro Mantilla Cáceres, por su colaboración brindada durante el desarrollo de este proyecto.

A los jurados por sus valiosos aportes con los cuales contribuyeron a mejorar el presente proyecto.

A la Ingeniera Margarita Villabona y a su equipo de trabajo quienes nos dieron su apoyo estando al servicio siendo solidarios en los momentos cruciales de nuestra carrera profesional.

## CONTENIDO

	<b>Pág.</b>
INTRODUCCIÓN	24
1. GENERALIDADES	26
1.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS	30
1.2 EVOLUCIÓN Y TENDENCIAS DEL SECTOR	30
1.3 DIAGNÓSTICO DEL SECTOR	32
1.4 CONTEXTO GEOGRÁFICO	34
1.4.1 Economía	35
1.5 ASPECTO LEGAL	36
1.5.1 Leyes	36
1.5.2 Decretos	37
1.5.3 Resoluciones	38
2. ESTUDIO DE MERCADOS	40
2.1 OBJETIVOS	40
2.1.1 Objetivo General	40
2.1.2 Objetivos Específicos	40
2.2 DESCRIPCION DEL SERVICIO	41
2.2.1 Definición, usos y especificaciones del servicio	41
2.2.1.1 La acupuntura	41
2.2.1.2 Masaje energético	44
2.2.1.3 Sueros desintoxicantes	47
2.2.2 Productos sustitutos	49
2.2.2.1 Biomagnetismo	49
2.2.2.2 Auriculoterapia	50
2.2.2.3 Reiki	51
2.2.2.4 Meditación	51
2.2.2.5 Yoga	52
2.2.3 Productos Complementarios	52

2.2.4 Atributos diferenciadores del producto/servicio con respecto a la competencia	53
2.3 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO	56
2.3.1 Mercado potencial	56
2.3.2 Mercado objetivo	56
2.4 DEMANDA	57
2.4.1 Investigación de Mercados	57
2.4.1.1 Planteamiento del problema	57
2.4.1.2 Necesidades de Información	58
2.4.2 Ficha Técnica de la Demanda	59
2.4.3 Tabulación y presentación y análisis de resultados	61
2.4.3.1 Tabulación, presentación y análisis de resultados de la encuesta dirigida a las personas de los estratos 4, 5 y 6 del sector Cañaveral en Floridablanca	61
2.4.4 Estimación de la demanda	74
2.4.5 Evolución histórica de la demanda	75
2.4.6 Proyección de la demanda	76
2.5 LA OFERTA	77
2.5.1 Necesidades de información	77
2.5.2 Ficha técnica	78
2.5.3 Tabulación y presentación de resultados de la oferta	78
2.5.4 Análisis de la situación actual de la competencia	78
2.5.5 Proyección de la oferta	80
2.6 RELACIÓN ENTRE LA DEMANDA Y OFERTA	81
2.7 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN	82
2.7.1 Estructura de los canales actuales	82
2.7.2 Ventajas de y desventajas de los canales de comercialización	82
2.7.3 Selección de los canales de comercialización	83
2.8 PRECIO	83
2.8.1 Análisis de precios	83

2.8.2 Estrategias de fijación de precios	84
2.8.3 Estrategia para capturar el nivel más alto en el mercado	84
2.9 PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN	85
2.9.1 Objetivos	85
2.9.2 Logotipo	85
2.9.3 Lema	86
2.9.4 Análisis de medios	87
2.9.5 Selección de medios	87
2.9.5.1 Publinternet	87
2.9.5.2 Televisión	88
2.9.5.3 Radio	88
2.9.5.4 Los periódicos	89
2.9.5.5 Correo electrónico	91
2.9.6 Estrategias publicitarias	91
2.9.6.1 Volantes y publicidad escrita	92
2.9.7 Presupuesto de publicidad	92
2.10 CONCLUSIONES Y POSIBILIDADES DEL PROYECTO	93
3. ESTUDIO TÉCNICO	96
3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO	96
3.1.1 Descripción del tamaño del proyecto	96
3.1.2 Factores que determinan el tamaño de un proyecto Tamaño del mercado	96
3.1.3 Suministros e insumos	97
3.1.4 Capacidad del proyecto	98
3.1.4.1 Recurso Humano	98
3.1.4.2 Tecnología	99
3.1.4.3 Capacidad total diseñada por línea de producto o servicio Planta física	99
3.1.4.4 Capacidad instalada	101
3.1.4.5 Capacidad utilizada y proyectada	102
3.2 LOCALIZACIÓN	103
3.2.1 Macro localización	103

3.2.2 Micro localización	104
3.2.3 Ingeniería del Proyecto	106
3.2.3.1 Ficha técnica del producto – por línea de producto o servicio	106
3.2.4 Descripción técnica del proceso.	107
3.2.4.1 Descripción del proceso de Acupuntura	107
3.2.4.2 Descripción del proceso de Masaje Energético	108
3.2.4.3 Descripción del proceso de Sueros Desintoxicantes	108
3.2.5 Diagrama de operación, proceso y procedimiento	109
3.2.6 Control de calidad	109
3.3.7 Recursos	111
3.3.7.1 Recurso humano	111
3.3.7.2 Recurso físico	111
3.3.7.3 Recurso de insumos	112
3.3.8 Análisis de Proveedores	112
3.3.9 Distribución de planta.	113
3.3.10 Descripción de la movilización del paciente y/o cliente dentro de la empresa	114
3.4 CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD TÉCNICA DEL PROYECTO	114
4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO	116
4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN	116
4.1.1 Procedimiento	116
4.2 CONSTITUCION DE LA EMPRESA	117
4.2.1 Visión	121
4.2.2 Misión	121
4.2.3 Objetivos	121
4.2.4 Políticas	122
4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	125
4.3.1 Organigrama	125
4.3.2 Descripción y perfil de cargos	126
4.3.3 Asignación salarial	135

4.3.4 Prestaciones	136
4.4 CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD ADMINISTRATIVA DEL PROYECTO	136
5. ESTUDIO FINANCIERO	138
5.1 INVERSIONES	138
5.1.1 Inversión Fija	138
5.1.1.1 Adecuaciones locativas	138
5.1.1.2 Maquinaria y equipo	139
5.1.1.3 Muebles y enseres	139
5.1.1.4 Equipo de oficina	139
5.1.1.5 Total de inversión fija	140
5.1.1.6 Ejercer su autonomía personal utilizando su capacidad crítica y analítica Inversión Fija	140
5.1.2 Inversión Diferida	140
5.1.3 Inversión de capital de trabajo	141
5.1.3.1 Costos del servicio	141
5.1.3.2 M.O.D	142
5.1.3.3 Gastos de administración y ventas	143
5.1.3.4 Total inversión capital de trabajo	144
5.1.4 Inversión Total	144
5.1.5 Fuentes de financiación	145
5.1.5.1 Amortización del crédito Bancario	148
5.2. COSTOS	153
5.2.1 Costos fijos	153
5.2.2 Costos variables	153
5.2.3 Costos totales unitarios	154
5.3 PRECIO DE VENTA	154
5.4. ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS A 5 AÑOS	156
5.4.1 Estado de Resultados Proyectados a 5 años	156
5.4.2 Flujo de Caja Proyectado	157

5.4.3 Balance General a 5 años	158
5.5 CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD FINANCIERA DEL PROYECTO	158
6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO	161
6.1 PUNTO DE EQUILIBRIO	161
6.2 IMPACTO SOCIAL Y LOS ASPECTOS CLAVES DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL	162
6.3 IMPACTO AMBIENTAL	163
6.4 IMPACTO FINANCIERO	164
6.4.1 Valor presente neto	164
6.4.2 Tasa Interna Retorno TIR	165
6.4.3 Periodo de recuperación	166
6.4.4 Análisis de las Razones Financieras	167
6.5 CONCLUSIONES SOBRE LA EVALUACION FINANCIERA DEL PROYECTO	168
7. CONCLUSIONES	170
8. RECOMENDACIONES	172
BIBLIOGRAFIA	173
ANEXOS	179

## LISTA DE FIGURAS

	<b>Pág.</b>
Figura 1. Acupuntura	41
Figura 2. Masaje energético	44
Figura 3 Sueros desintoxicantes	47
Figura 4. Clasificación de personas	61
Figura 5. Conocimiento de los servicios	62
Figura 6. Medios usados para promocionar los servicios de medicina alternativa	63
Figura 7. Tipos de servicios y Terapias alternativas	64
Figura 8. Solicitud de atención medicina alternativa	65
Figura 9. Tiempo promedio en la utilización de los servicios en medicina alternativa	66
Figura 10. Entidad que brinda el servicio de medicina alternativa	67
Figura 11. Tiempo promedio de duración del tratamiento	68
Figura 12. Costo cancelado por servicio de acupuntura	69
Figura 13. Aceptación de la idea	70
Figura 14. Preferencia en los servicios médicos alternativos	71
Figura 15. Cantidad de terapias que solicitaría	72
Figura 16 Precio promedio a pagar por medicina alternativa	73
Figura 17. Evolución histórica de la demanda	76
Figura 18. Proyección de la oferta	81
Figura 19. Servicios y del consumidor final	82
Figura 20. Costos en servicios de medicina alternativa	83
Figura 21. Logotipo	85
Figura 22. Mapa de localización	104
Figura 23. Localización del Proyecto	105
Figura 24. Diagrama del proceso de las consultas de las terapias alternativas	109
Figura 25. Distribución de planta	113

Figura 26. Organigrama	125
Figura 27. Flujos netos	165

## LISTA DE TABLAS

	<b>Pág.</b>
Tabla 1. Ficha técnica de la demanda	59
Tabla 2. Clasificación de personas	61
Tabla 3. Conocedores de los servicios	62
Tabla 4. Medios utilizados para promocionar los servicios de medicina alternativa	63
Tabla 5. Tipos de servicios y Terapias alternativas	64
Tabla 6. Cantidad de tratamientos de medicina y terapias alternativas	65
Tabla 7. Tiempo promedio en la utilización de los servicios en medicina alternativa	66
Tabla 8. Entidad que brindo el servicio de medicina alternativa	67
Tabla 9. Tiempo aproximado de duración del tratamiento	68
Tabla 10. Costo pagado por los tratamientos	69
Tabla 11. Aceptación de la idea	70
Tabla 12. Solicitud de los servicios alternativos	71
Tabla 13. Cantidad de terapias que solicitaría	72
Tabla 14. Precio promedio a pagar por medicina alternativa	73
Tabla 15. Estimaciones de la demanda	74
Tabla 16. Evolución histórica de la demanda	75
Tabla 17. Proyección de la demanda	76
Tabla 18. Ficha de la oferta	78
Tabla 19. cuadro comparativo de las competencias	79
Tabla 20. Calculo de la oferta	80
Tabla 21. Proyección de la oferta	80
Tabla 22. Ventajas y desventajas de los canales de comercialización	82
Tabla 23. Shopping de precios	84
Tabla 24. Presupuesto de publicidad	92
Tabla 25. Presupuesto de operación normal	93
Tabla 26. Proceso de prestación de servicio de acupuntura	100

Tabla 27. Proceso de prestación de servicio de sueros desintoxicantes	100
Tabla 28. Proceso de prestación de servicio del masaje energético	100
Tabla 29. Capacidad diseñada	101
Tabla 30. Capacidad instalada	101
Tabla 31. Servicios	102
Tabla 32. Capacidad utilizada	102
Tabla 33. Servicios	103
Tabla 34. Proyección de la capacidad utilizada	103
Tabla 35. Micro localización	104
Tabla 36 Ficha técnica del producto – por línea del producto o servicio	106
Tabla 37. Recurso humano	111
Tabla 38. Requerimientos de muebles y enseres	111
Tabla 39. Requerimientos equipos de computo	112
Tabla 40. Suministro de oficina	112
Tabla 41. Manual de funciones del Gerente General	126
Tabla 42. Manual de funciones del Contador	128
Tabla 43. Manual de funciones de la Secretaría Administrativa	129
Tabla 44. Manual de funciones del químico farmacéutico	130
Tabla 45. Manual De Funciones Del Medico	131
Tabla 46. Manual de funciones de la enfermera	133
Tabla 47. Niveles de esfuerzo	134
Tabla 48. Estructura salarial	135
Tabla 49. Prestaciones	136
Tabla 50. Adecuaciones locativas	138
Tabla 51. Máquina y equipo	139
Tabla 52. Muebles y enseres	139
Tabla 53 Equipo de oficina	139
Tabla 54. Inversión fija	140
Tabla 55. Concepto	140
Tabla 56. Suministro para la prestación de servicios	141

Tabla 57. M.O.D	142
Tabla 58. Costos indirectos de prestación del servicio	142
Tabla 59. Total costos de prestación del servicio	143
Tabla 60. Gastos de administración y ventas	143
Tabla 61. Insumos de oficina	143
Tabla 62. Total inversión capital de trabajo	144
Tabla 63. Inversión total	144
Tabla 64. Fuentes de financiación	145
Tabla 65. Valor a prestar (INV. INIC.)	145
Tabla 66. Fuentes de financiación	147
Tabla 67. Datos del préstamo	147
Tabla 68. Resumen del préstamo bancario	147
Tabla 69. Amortización del crédito bancario	148
Tabla 70. Costos fijos	153
Tabla 71. Costos variables	153
Tabla 72. Costos totales unitarios	154
Tabla 73. Costo unitario	154
Tabla 74. Precio de venta	155
Tabla 75. Estados de resultados proyectados a 5 años	156
Tabla 76. Flujo de caja	157
Tabla 77. Balance general a 5 años	158
Tabla 78. Proyección punto equilibrio de la acupuntura	161
Tabla 79. Proyección punto equilibrio sueros desintoxicantes	161
Tabla 80. Proyección punto de equilibrio masaje energético	162
Tabla 81. Matriz ambiental	164
Tabla 82. Valor presente neto	164
Tabla 83. Tasa Interna Retorno TIR	165
Tabla 84. TIR	165
Tabla 85. Flujos netos	166
Tabla 86. Payback	166



## LISTA DE ANEXOS

	<b>Pág.</b>
ANEXO A. ENCUESTA DIRIGIDA A RESIDENTES DEL SECTOR CAÑAVERAL-FLORIDABLANCA	180

## RESUMEN

**TITULO:** FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA QUE PRESTE LOS SERVICIOS BASICOS DE MEDICINA ALTERNATIVA EN EL SECTOR DE CAÑAVERAL DEL MUNICIPIO DE FLORIDABLANCA\*

**AUTORES:** OSSES Peña María Fernanda  
MARTINEZ Carrillo Mónica Liliana\*\*

**PALABRAS CLAVES:** Servicios, medicina, alternativa, terapias, homeopatía

### DESCRIPCIÓN

El objetivo del proyecto es determinar la viabilidad desde la perspectiva de aceptación en el mercado, la capacidad técnica y posibilidad financiera para la creación de una empresa que preste los servicios básicos de medicina alternativa, creando conciencia ambiental en el buen uso de los recursos naturales y la sostenibilidad desde la adquisición de artículos de tendencias recicladas y biodegradables.

El proyecto tendrá un alcance que cubrirá mercados en la zona de cañaveral del municipio de Floridablanca, por ser lugares donde se concentrara la mayor demanda para estos servicios, según los resultados obtenidos del estudio de mercados, por medio de la encuestas realizadas, en donde también se comprobó el alto grado de preferencia y aceptación que tienen los servicios prestados básicos de medicina alternativa. Posteriormente se determinara la capacidad que tendrá la empresa, y los recursos necesarios para la ejecución del proyecto.

En el estudio administrativo se establecerá los cargos y funciones para cada uno de ellos, de acuerdo a las necesidades de la empresa. Se utilizara un estudio para determinar la viabilidad financiera de la empresa en la cual se obtuvo como resultado un indicador favorable a lo referente a la rentabilidad del proyecto; y finalmente se evalúa el impacto social y ambiental del proyecto. Los estudios y análisis efectuados para el proyecto demuestran la facilidad para la creación de una empresa que preste servicios básicos en medicina alternativa y su viabilidad en cada aspecto para su posible ejecución y puesta en marcha.

---

\* Trabajo de grado

\*\* Instituto Regional y Educación a Distancia. Gestión Empresarial. Director: CÁCERES Mantilla Alejandro

## ABSTRACT

**TITLE:** FEASIBILITY FOR THE CREATION OF A COMPANY TO PAY THE ALTERNATIVE MEDICINE BASIC SERVICES IN THE FIELD OF CANAVERAL FLORIDABLANCA TOWNSHIP.\*

**AUTHORS:** OSSES Peña María Fernanda  
CARRILLO Martínez Mónica Liliana\*\*

**KEYWORDS:** Services, medicine, alternative therapies, homeopathy.

### DESCRIPTION

The project's objective is to determine the feasibility from the perspective of market acceptance, the technical and financial ability to create a company which provides the basic services of alternative medicine, creating environmental awareness in the proper use of natural resources and sustainability from the acquisition of goods and biodegradable recyclables trends.

The project scope will cover markets in the reeds of the municipality of Florida Blanca, being places where you concentrate increased demand for these services, according to the results of market research, through surveys, which also was found a high degree of preference and acceptance with the basic services of alternative medicine. Subsequently determine the company will have the capacity and resources to implement the project.

The study will establish administrative positions and functions for each of them, according to the needs of the company. We will use a study to determine the financial viability of the company in which it resulted in a favorable indicator regarding the profitability of the project, and finally evaluates the social and environmental impact of the project. The studies and analyzes carried out for the project demonstrate the ease of creating a company to provide basic services in alternative medicine and its viability in every aspect for possible implementation and commissioning.

---

\* Degree work

\*\* Regional Institute and Distance Education. Business Management. Directed by CACERES Mantilla Alejandro

## INTRODUCCIÓN

El presente proyecto tiene como propósito determinar la factibilidad para la creación de una empresa que preste los servicios básicos de medicina alternativas en el sector de cañaveral del municipio de Floridablanca. La prestación de servicios en medicina alternativa ha sido una de las mayores necesidades en este municipio por eso es que la idea nace para satisfacer el mercado presentando un servicio al cliente y calidad en los servicios.

La temática empleada en el contenido del proyecto se da en forma lógica y secuencial desarrollando cada uno de los capítulos con las explicaciones básicas que se requieren para el fácil entendimiento y evaluación del mismo, pasando por problema de investigación, marcos, estudio de mercados, estudio técnico, estudio administrativo, estudio financiero y evaluación del proyecto.

Por tal razón el proyecto se encontrara tres servicios de salud en terapias alternativas de las cuales forma parte la empresa objeto de estudio; lo cual busca brindar beneficios de salud para aquellas personas que les interese este tipo de terapias alternativas para la parte física, energética y emocional teniendo un proceso lento pero con excelentes resultados positivos, bajos costos y una muy buena atención personalizada, esto se hace con el fin de recibir un servicio óptimo para mejorar las condiciones de vida de los pacientes.

Cumpliendo con uno de los objetivos del estudio, el proyecto en si se presenta una serie de terapias alternativas o complementarias en el sector de la salud que van diseñadas para la población del sector de cañaveral en el municipio de Floridablanca. En consecuencia se define que las terapias alternativas son prácticas tanto en aspectos sujetos de evaluación como instrumentos de evaluación en un contexto metodológico.

Expresado anteriormente, la empresa de servicio en terapias alternativas, busca generar un impacto positivo en la población del sector de cañaveral del municipio de Floridablanca especialmente a los estratos 4, 5 y 6 y esto en la medida que se atienda con calidad de las inquietudes o requerimientos de los pacientes entre niños, jóvenes y adultos de reflejar la mejora en el aspecto físico, mental emocional de los pacientes y de su entorno.

## 1. GENERALIDADES

<sup>1</sup>La historia cuenta que la medicina alternativa se remonta a 5.000 años la Medicina Tradicional China, la India (medicina Ayurvedic) y las tradiciones de curación similares en muchas culturas. La creencia común era que la energía del cuerpo tenía que estar en armonía con la mente, cuerpo y espíritu. Un médico sólo facilitó la curación mediante la identificación y eliminando obstáculos que inevitablemente conduciría a una cura. La terapia incluye los cambios de estilo de vida, auto-cuidado y las medidas preventivas.

Hoy en día, lo que conocemos como medicina complementaria y alternativa (CAM) tiene raíces que se remontan a 5.000 años de China (medicina tradicional china), India (medicina ayurvédica) y las tradiciones de curación similares. Durante miles de años, estas tradiciones médicas diversas tenían una creencia en la energía del cuerpo y la necesidad de armonía entre mente, cuerpo y espíritu. Médico sólo facilitó el proceso de curación mediante la identificación y eliminación de los obstáculos.

Los nuevos avances médicos incluido el descubrimiento de la penicilina, la cortisona (un poderoso medicamento anti-inflamatorio), estreptomina (un poderoso antibiótico que es eficaz en el tratamiento de la tuberculosis), insulina (para tratar la diabetes) y la clorpromazina (un anti-psicótico que controla la esquizofrenia). Cirugía a corazón abierto, reemplazos de cadera, trasplantes de riñón, cuidados intensivos y programas exitosos de vacunación salvar y mejorar la calidad de los innumerables millones de vidas.

No es de extrañar que tanto poder para alterar el destino humano llevara, como Lefanu sugiere, "el abandono resultante de remedios casero como el

---

<sup>1</sup>Ciencias de la vida historia de la medicina alternativa  
Disponible:<http://cienciasdelavidaydinero.blogspot.com/2012/09/historia-de-la-medicina-alternativa.html>

asesoramiento de masaje, la manipulación y la dieta, sólo para que sean tomadas por los médicos alternativos". Esto es exactamente lo que ocurrió - con una dramática explosión en el crecimiento de las "alternativas" terapias a lo largo de la segunda mitad del siglo 20. Junto con la medicina moderna, la CAM comenzó a desarrollarse como una disciplina completamente aparte - despectiva de los logros de la medicina convencional, mientras que al mismo tiempo rechazada por los médicos generales como ineficaces y fraudulentos. Para la mayoría de la gente, obtener lo mejor de la medicina convencional y la alternativa era una operación delicada. Los que optaron por la atención médica, tanto tradicionales y alternativos encontrado que la mejor estrategia era permanecer bastante para evitar las críticas. Los que trataban de utilizar los dos servicios se enteró de que el fin de evitar las críticas.

<sup>2</sup>Los partidarios de la medicina alternativa sostienen que ésta puede proporcionar beneficios a la salud mediante la participación activa del paciente, ofreciendo más opciones al público, incluidos tratamientos que simplemente no están disponibles en la medicina convencional.

Aunque en Colombia la investigación médica, en general, se reduce a reproducir protocolos desarrollados internacionalmente, sí existen muchas investigaciones en el mundo en homeopatía clínica y experimental, entre las que se destacan las elaboradas en la India<sup>3</sup>.

Para los niños, jóvenes y adultos, la medicina alternativa se ha convertido en un pilar electivo como forma de tratamientos para curar enfermedades. Es casi sin duda, la que emplea el mejor y más avanzado método de tratamiento para integrar

---

<sup>2</sup>Opinion. columnas. medicina alternativa Disponible: <http://www.elpregon.org/v2/opinion/columnas/medicina-alternativa/1083-sobre-la-medicina-alternativa-yo-complementaria>

<sup>3</sup>Ciencia dinámica y curación. La investigación en homeopatía disponible: <http://homeopatas.wordpress.com/2011/01/24/la-investigacion-en-homeopatia/>

los múltiples problemas de salud en atención primaria, incluyendo el control periódico del médico, ya que la medicina alternativa es una de las más utilizadas en el mundo, con servicios como la acupuntura, sueros, masaje energético. Estos son métodos terapéuticos que se aplican a las enfermedades, produciendo en un hombre sano aquellos síntomas iguales o parecidos a los que se trata de combatir, con el fin que se estimule así al sistema inmunológico del organismo para que luche contra la enfermedad.

<sup>4</sup>La medicina alternativa es la forma más antigua de la medicina y, de hecho hace miles de años era la única forma de medicina que se conocía y millones de personas hacían uso de esta para curar sus problemas y enfermedades. Como la medicina tradicional se hizo más popular y más gente llevó a ir a un médico con una enfermedad se podría pensar que la medicina alternativa sería una cosa del pasado. Sin embargo, esto está muy lejano de ser cierto ya que hoy en día hay millones de personas en todo el mundo que usan esta forma de medicina, ya sea como una forma independiente de la asistencia sanitaria o al lado de los métodos más tradicionales.

Desde el comienzo de los tiempos ha habido documentación que indica la utilización de la medicina alternativa, la más conocida por supuesto, ya que estaba libremente disponible fue el uso de remedios herbales. Hoy en día esto no es una excepción y los remedios herbarios, entre otros, son la parte superior de la lista de la medicina alternativa de los tratamientos, gastando mucho dinero anualmente en productos.

Sin embargo, aquellos que practicaban la medicina alternativa hace miles de años atrás no siempre se lo consideraban como buenos y no les dieron el crédito que merecían. De hecho, muchos de estos fueron proclamados como brujos. Incluso

---

<sup>4</sup> vivir consientes disponible:<http://www.vivirconcientes.com.ar/2012/04/historia-de-la-medicina-alternativa.html>

hoy en día todavía hay algunos escépticos que piensan erróneamente que los remedios herbarios y los que practican, prescriben que no son más que charlatanes y algunos creen que la brujería todavía existe. Aunque las prácticas médicas tradicionales y las drogas se volvieron más refinadas, todavía no se perdieron las viejas costumbres, por ejemplo, que la aspirina es un analgésico principal se deriva de la "corteza del sauce.

La penicilina, es otro claro ejemplo, que se ha afirmado como una droga de la maravilla y de hecho salvó muchas vidas, siendo que la misma surgió del pan con moho. Así que la medicina convencional no es realmente tan diferente de las antiguas formas de medicina alternativa, de hecho se la considera que es la base de la misma.

Hoy en día el cuidado de la salud se la considera como un negocio de varios millones de dólares, siendo que los científicos se esfuerzan siempre para alcanzar la cura de todo tipo de enfermedades. Aunque se utiliza ampliamente en todo el mundo y la medicina alternativa es sólo un porcentaje muy pequeño. Hoy en día tendemos a mirar a los síntomas y al lugar con mucha importancia en el tratamiento, tratar a la persona como un todo, sino también teniendo en cuenta otros factores. Si sólo se tratan los síntomas de las cosas que afectan a la persona se deja abierta para que las afecciones regresen, sin embargo la medicina alternativa y terapias de tratar la causa subyacente en vez de que los síntomas, lo que provoca que el cuerpo este enfermo, sino que es capaz de cuidar de sí misma por un sistema inmune más fuerte.

Los argumentos a favor y en contra de la medicina alternativa y terapias va a continuar, pero una cosa que debes considerar es que la medicina alternativa nos mostró el camino para que los medicamentos de hoy en día y todavía está vivo después de miles de años, algo que dura tanto tiempo debe decirnos algo, además de no generar adicciones como la medicina moderna.

## 1.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

Aunque en Colombia la investigación médica, en general, se reduce a reproducir protocolos desarrollados internacionalmente, sí existen muchas investigaciones en el mundo en homeopatía clínica y experimental, entre las que se destacan las elaboradas en la India<sup>5</sup>.

## 1.2 EVOLUCIÓN Y TENDENCIAS DEL SECTOR

La homeopatía ha seguido recibiendo críticas por el uso de muy alta dilución "drogas" y la relativa falta de evidencia científica sólida. Sin embargo, sobre todo en los últimos 25 años, ha habido un interés creciente en la acción plausible y los efectos clínicos de las potencias homeopáticas que resulta en un conjunto creciente de investigaciones y estudios clínicos que han comenzado a proporcionar información valiosa sobre la acción y la eficacia de medicamentos homeopáticos, una base de pruebas de acceso, y las directrices para el avance de nuevas investigaciones<sup>6</sup>.

Entre 1950 y 2008, se ha informado que se han realizado ciento treinta y ocho (138) Ensayos Controlados Aleatorios (ECA) en la homeopatía. Esto representa la investigación en 71 condiciones médicas diferentes. De estos 138 ensayos, sólo 10 fueron negativos. El resto fueron positivos (60 ensayos) o no concluyentes (68 ensayos). Algunos datos de la investigación pueden ayudar a los responsables políticos y profesionales a juzgar el mérito de la utilización de la homeopatía como una de la modalidad terapéutica primaria en el programa mundial de salud mental. La eficacia de la homeopatía en las enfermedades de varios.

---

<sup>5</sup>Ciencia. dinamica y curación. La investigación en homeoptia DISPONIBLE:  
<http://homeopatas.wordpress.com/2011/01/24/la-investigacion-en-homeopatia/>

<sup>6</sup> Investigaciones y estudios clínicos Disponible:  
<http://colombia.indymedia.org/news/2011/01/120303.php>

La Homeopatía se utiliza actualmente en más de ochenta países de todo el mundo; principalmente en Europa donde tres de cada cuatro personas conocen la homeopatía y un treinta por ciento la utilizan ya. También está presente en América del Sur (Brasil, Argentina, Colombia), en India y Pakistán. En América del norte está en constante crecimiento.

Observamos actualmente una medicina homeopática más integrada a la medicina convencional, o una medicina convencional más interesada y menos pre juiciosa hacia otras formas de curar. La "medicina moderna", en todas sus dimensiones, Sean estas científica, académica, de asistencia clínica, tiene que ser y evolucionar hacia la integridad, y la homeopatía, que posee un enfoque vitalista, humanista, integral e integrativa, no puede estar ajena ni excluida de ella.

Desde esa época hasta hoy día, la Homeopatía ha evolucionado constantemente hasta alcanzar el nivel actual, en el que se ha experimentado con más de 2.000 sustancias de los tres reinos naturales, aplicándose exitosamente tanto en los países más avanzados como en los más atrasados del mundo.

Entre los tratamientos alternativos<sup>7</sup> más conocidos en Puerto Rico están la acupuntura, la naturopatía, la quiropráctica, aromaterapia, el masaje, la reflexología, la terapia a base de plantas, el yoga y la terapia magnética. Muy pocos estudios científicos han sido realizados por los proponentes de estos tratamientos y así probar la efectividad de estos tratamientos.

De acuerdo con la Encuesta Nacional sobre la Salud (NHIS, por sus siglas en inglés) de 2007, que incluyó preguntas detalladas sobre el uso de la medicina complementaria y alternativa por parte del público estadounidense, alrededor del 38 por ciento de los adultos utiliza medicina complementaria y alternativa. Entre otros recursos, esta hoja informativa ofrece una descripción general de la medicina

---

<sup>7</sup>Síntesis. <http://sintesis-nicaluz.galeon.com/aficiones1411516.html>

complementaria y alternativa, sus distintos tipos, un resumen acerca de su inocuidad y reglamentación, la misión del Centro Nacional de Medicina Complementaria y Alternativa (NCCAM, por sus siglas en inglés).

La acupuntura se considera parte de la medicina de la mente y el cuerpo, aunque también integra la medicina basada en la energía, las prácticas de manipulación y basadas en el cuerpo y la medicina tradicional china.

### **1.3 DIAGNÓSTICO DEL SECTOR**

Análisis del sector respecto a su DOFA:

#### **DEBILIDADES**

- Planes estratégicos
- Capacidad de innovación
- Comunicación y control gerencial
- Habilidad para competir con precios
- Inversión en nuevos servicios
- Programas posventa

#### **OPRTUNIDADES**

- Adquisición de tecnología de punta

- Apertura de nuevos mercados
- Innovación de servicios
- Nuevos inversionistas
- Servicios posventa
- Elasticidad en la demanda

### **FORTALEZAS**

- Imagen corporativa
- Respaldo científico
- Calidad de los servicios
- Ciclo de vida útil
- Experiencia técnica

### **AMENAZAS**

- Competencia desleal
- Pérdida de clientes por precios
- Resistencia interna al cambio

- Perdida del mercado
- Falta de estrategias de ventas
- Nuevos servicios
- Servicio posventa

#### **1.4 CONTEXTO GEOGRÁFICO**

La empresa donde se prestara servicios de medicina alternativa se proyecta a tener inicialmente una cobertura en el sector de cañaveral del municipio de Floridablanca, es un proyecto que tiene la visión de llegar a la población y que haya un punto estratégico donde se les facilite la llegada donde tengan fácil acceso de vías para poderse desplazar al centro médico.

Floridablanca es un municipio del Departamento de Santander<sup>8</sup>, ubicado al noreste de Colombia, Tiene una extensión aproximada de 97 kilómetros cuadrados. Forma parte del área Metropolitana de Bucaramanga. Floridablanca es conocida por sus obleas, su turismo, sus parques y ha sido polo del progreso de la región durante los últimos años.

De acuerdo con los datos oficiales del DANE, Floridablanca tiene 263,095 habitantes (Proyección 2012) que la consolidan como la segunda ciudad por habitantes en Santander. El 47.43% (124 780) son hombres y el 52.57% (138,315) son mujeres. El 95.6% de la población de 5 años y más sabe leer y escribir, es decir, la tasa de analfabetismo es del 4.4%.

---

<sup>8</sup> Floridablanca Santander Disponible: [http://es.wikipedia.org/wiki/Floridablanca\\_%28Santander%29](http://es.wikipedia.org/wiki/Floridablanca_%28Santander%29)

La población calculada según base del DANE para el año 2005 es de 258 509 habitantes, aunque en la realidad esta cifra está superada y hoy el cálculo es superior a 300 000 habitantes ubicados (residenciados) en más de 51 000 predios urbanos y rurales.

En Floridablanca se observan núcleos poblacionales definidos según su procedencia: Quizás el mayor aporte en número y presencia en las actividades culturales y políticas productivas del municipio es la población procedente de la provincia de García Rovira, Le siguen los de la provincia de Mares (Barrancabermeja) y de las regiones de Ocaña, San Alberto y Aguachica. Floridablanca es muy cosmopolita y aquí se encuentran personas de todo el departamento y de todo el país.

**1.4.1 Economía.** Existe una gran multiplicidad de actividades económicas en el municipio. Para el año de 1998, se observó que cinco actividades contribuían con el 66% del recaudo municipal por concepto del IVA, siendo en su orden: comercio minorista no vehicular con un 26%, comercio mayorista no vehicular con el 13%, otras actividades empresariales con el 11%, la actividad industrial de vestidos con un 9.6% y la de alimentos y bebidas con un 7%.

El sector más importante de la economía del municipio de Floridablanca es el sector terciario, especialmente la actividad comercial. En el sector industrial el 50% de las empresas se dedica a la producción de alimentos, el 14.3% a la fabricación de prendas de vestir y el mismo guarismo a la fabricación de minerales no metálicos, lo que significa que estos tres rubros agrupan cerca del 80% del total de establecimientos industriales localizados en el municipio.

Este anteproyecto cuenta con el respaldo de la comunidad, ya que las personas que participan se encuentran más receptivas a los cambios, mejoras en la calidad de vida que contribuye a construir un nuevo proyecto de vida.

## 1.5 ASPECTO LEGAL

Aspectos jurídicos de las medicinas alternativas – constitución política de 1886 y nueva constitución política de 1991, Reglamentación de las medicinas alternativas en Colombia<sup>9</sup> y Reglamentación mundial de las medicinas alternativas

Entre los años de 1825 y 1835 llegaron los primeros libros de Homeopatía entre ellos EL ORGANÓN DE LA MEDICINA escrito por el doctor HAHNEMANN.

En el año de 1837 se organiza el primer instituto homeopático de los Estados Unidos de Colombia.

En el año de 1867 se crea la Universidad Nacional y se establece allí la cátedra de homeopatía.

**1.5.1 Leyes.** En el año de 1869 el Estado Soberano de Cundinamarca mediante la Ley 15 en su artículo 15 asigna una sala para establecimiento de un hospital homeopático. Ley que fue derogada por la Ley 3 de 1870.

Se expidió Ley 12 de Abril 8 de 1905 por parte de la Asamblea Nacional Constituyente, en donde, autorizó al Gobierno Nacional para que se reglamentara el ejercicio de la Medicina en Colombia.

Ley 12 de Abril 8 de 1905

Ley 83 de Nov.19 de 1914, Ley 67 de Nov. 11 de 1920, Ley 85 de Nov. 29 de 1922, Ley 35 de Nov. 22 de 1929.

---

<sup>9</sup>Fundación de medicina alternativas y ciencias afines. Disponible: <http://www.funmeda.com/funmedac371.html?o=1#3->

Ley 67 de Dic. 4 de 1935, Decreto 2736 de Nov. 3 de 1936, Decreto 0279 de Febrero 17 de 1953.

Ley 14 del Abril 20 de 1962

Ley 80 de 1980 emitido de acuerdo a la Constitución Política de 1886 fue derogado por la ley 30 de 1992 artículo 144 de acuerdo a la nueva constitución política de 1991.

Las Terapias Alternativas, sólo podrán ser ejercidas por médicos titulados en universidades reconocidas por el Estado de acuerdo con la Ley 14 de 1962.

Ley 9ª de 1979 y el Decreto 3554 de 2004 y demás normas que lo modifiquen, adicionen, o sustituyan.

Ley 1164 de 2007 donde se ordena incluir las Medicinas Alternativas a la E.P.S. e I.P.S. y asimiladas dentro de los requisitos mínimos esenciales para la prestación de un buen servicio integral preventivo.

**1.5.2 Decretos.** Con el Decreto legislativo Nro. 592 De Junio 8 de 1905 expedido por el Ministerio de Educación Nacional se reglamenta el ejercicio de la profesión de la Medicina por el sistema Homeopático.

Decreto legislativo 592 de junio 8 de 1905.

Decreto 1099 de julio 8 de 1930, Decreto 2069 de Dic. 9 de 1930, Decreto 986 de Abril 26 de 1932.

Decreto 605 de Marzo 21 de 1963

Decreto 050 de Marzo 24 de 1890

<sup>10</sup>El Decreto 1737 DE 2005 establecer las condiciones de comercialización, distribución y venta de los medicamentos homeopáticos y reglamenta la preparación, comercialización, distribución, dispensación, etiquetado, rotulado y empaque de los medicamentos homeopáticos magistrales y oficinales en farmacias homeopáticas a nivel nacional.

Mediante el decreto 3554 de 2004, el gobierno nacional estableció una completa regulación de los medicamentos homeopáticos.

El Decreto 806 de 1.998 recomienda la Promoción y Prevención con medicinas alternativas.

### **1.5.3 Resoluciones.** Resolución del Poder Ejecutivo de Julio 24 de 1914.

El Ministerio de Salud acogiendo a la Nueva Carta Política REGLAMENTÓ LAS TERAPIAS ALTERNATIVAS EN LA RESOLUCIÓN Nro. 002927 DE JULIO DE 1998, además, expidió un anexo técnico en los requisitos esenciales para la prestación de los servicios de salud en las EPS e IPS y asimiladas, dándoles el mismo trato que la consulta externa, según la Resolución Nro.04252 de 1997.

<sup>11</sup>La 56ª Asamblea Mundial de la Salud, recordando las resoluciones WHA22.54, WHA29.72, WHA30.49, WHA31.33, WHA40.33, WHA41.19, WHA42.43 y WHA54.11; Observando que los términos de medicina «complementaria», «alternativa», «no convencional» o «popular» se utilizan para referirse a muchos

---

<sup>10</sup>Decreto 1737 de 2005. Disponible: <http://www.cancer.gov.co/documentos/Normatividad/Decretos/Decreto%201737-2005.pdf>

<sup>11</sup> Marco legal de la medicina tradicional y las medicinas complementarias. Disponible: [http://www.dgplades.salud.gob.mx/descargas/dmtdi/taller\\_inter/Marco\\_Legal.pdf](http://www.dgplades.salud.gob.mx/descargas/dmtdi/taller_inter/Marco_Legal.pdf)

tipos de atención de salud no convencional que entrañan distintos grados de formación y eficacia.

Resolución Nro. 005078 de Junio 30 de 1.992; Resolución Nro. 02927 de Julio de 1998.

La Resolución 02927 de 1.998 emanada del Ministerio de Salud de Colombia, ordena a todos los profesionales de la salud ejercer este tipo de técnicas siempre y cuando dicho profesional tenga una capacitación objetiva ofrecida por una institución que se haya dedicado a la investigación y desarrollo científico de esta disciplina.

Han sido reglamentadas por la Organización Mundial de la Salud – Resolución OMS – IT – 662 y W.H.A. 3049 Asamblea Mundial de la Salud en Medicinas

## 2. ESTUDIO DE MERCADOS

### 2.1 OBJETIVOS

**2.1.1 Objetivo General.** Realizar un estudio de mercados por medio de recopilación de información de las variables del mercadeo como la demanda, oferta, canales de distribución, precios, publicidad, promoción y el nivel de aceptación y poder garantizar la creación de una empresa que preste servicios de medicina alternativa en el sector de cañaveral – Floridablanca.

### 2.1.2 Objetivos Específicos

- Describir claramente el servicio mostrando claramente las cualidades y características, dando a conocer los diferentes terapias, y de esta manera los posibles pacientes encuentren satisfacer sus necesidades.
- Determinar el mercado potencial y objetivo de los servicios de medicina alternativa, para conocer sus gustos y preferencias a la hora de realizar sus terapias y así satisfacer las necesidades de dichos mercados.
- Cuantificar la demanda actual y futura de los servicios de medicina alternativa, en donde se utilizara como principal instrumento el cuestionario por medio de la técnica de la encuesta, que permitirá recopilar información y calcular la misma, para así hallar el total finito de la demanda objetivo.
- Determinar la oferta de las terapias de medicina alternativa, lo cual para su determinación se realiza una investigación minuciosa y así poder observar el nivel de satisfacción de los clientes, identificando la competencia, el grado de posicionamiento, con sus debilidades y amenazas, hallando la demanda insatisfecha.

- Establecer los canales de comercialización, analizando los existentes con sus ventajas y desventajas, para así determinar el más adecuado en donde le ofrezca al cliente confianza y calidad total.
- Analizar los precios actuales que están en el mercado para plantear estrategias donde se puedan establecer las tarifas de los servicios.
- Diseñar un plan publicitario y promocional que permita dar a conocer los servicios de medicina alternativa, para llegar al mercado objetivo.

## **2.2 DESCRIPCION DEL SERVICIO**

### **2.2.1 Definición, usos y especificaciones del servicio**

#### **2.2.1.1 La acupuntura**

Figura 1. Acupuntura<sup>12</sup>



Fuente: <http://es.wikipedia.org/wiki/Acupuntura>

<sup>13</sup>Es un arte cuya filosofía permite observar la gran conexión que tiene el ser humano con el macro cosmos en el que se encuentra y el micro cosmos que forma el y la enfermedad es la pérdida de esa relación, muchas enfermedades

<sup>12</sup> <http://es.wikipedia.org/wiki/Acupuntura>

<sup>13</sup> Urantia medicina homeopática. Disponible: <http://www.urantiahomeopatia.com/medicina-organica/acupuntura-china.html>

son de origen genético o hereditario, infeccioso, adquiridas, pero la gran mayoría tienen un beneficio con la aplicación de la medicina tradicional china.

- **Usos.** <sup>14</sup>Actualmente en China el uso principal de la acupuntura es como anestésico en operaciones quirúrgicas. También se usa para tratar algunas condiciones cardiacas, úlceras, asma, hipertensión y apendicitis. Algunos médicos occidentales han observado cirugías hechas bajo anestesia a base de acupuntura y han confirmado que funciona en algunos casos, aunque no en la mayoría. Una ventaja de la acupuntura, según los cirujanos chinos que la practican, es que no interfiere con la fisiología normal del cuerpo humano y por tanto el paciente está menos vulnerable a sufrir un estado de choque.

Algunas investigaciones parecen indicar que la acupuntura ayuda a aliviar las náuseas y los vómitos causados por la anestesia utilizada en intervenciones quirúrgicas. También existe evidencia de que la acupuntura alivia la náusea durante el embarazo y el dolor tras la cirugía dental. Se cree que la acupuntura también puede ser beneficiosa en casos de fibromialgia, dolor miofacial, y la epicondilitis, también conocida como codo de tenis, condiciones que son muchas veces tratadas por medios como la aspirina, el ibuprofeno o inyecciones de esteroides que pueden tener efectos secundarios adversos.

- **Especificaciones del servicio.** La acupuntura como técnica ancestral, útil para curar enfermedades y aliviar dolores, se aplica mediante un tratamiento individual para cada persona. Está basada en la inserción y manipulación de finas agujas en puntos determinados del nuestro cuerpo de manera casi imperceptible, y logra colaborar en la restauración de la salud y el bienestar. Está avalada por la OMS cuando es practicada por manos medicas expertas, reconociéndola como complemento eficaz para un amplio abanico de enfermedades agudas y crónicas, por ejemplo, en hernia discal, alergias, procesos inflamatorios o afecciones

---

<sup>14</sup> La acupuntura. Disponible:<http://www.saludparati.com/acupuntura.htm>

gripales, insomnio, ansiedad entre otras, sin olvidar su uso como analgésico, e incluso reduciendo el dolor en intervenciones quirúrgicas.

Es una técnica reservada a los Médicos Diplomados en Acupuntura. Es con agujas bien esterilizadas o mejor con agujas desechables a uso único que el médico hace variar la energía. La manera de picar está bien determinada y en principio debe picar siempre del Yang hacia el Yin, de arriba hacia abajo, de la izquierda hacia la derecha, de adelante hacia atrás y penetrando la aguja más o menos profundamente según la enfermedad.

El tratamiento ayuda a mejorar los siguientes síntomas:

- Deshabitación al tabaco.
- Dolores articulares y musculares.
- Estrés
- Síntomas inespecíficos.
- Dolores cervicales, vértigo y contracturas.
- Dolores dorsales y lumbares.
- Ciáticas.
- Rinitis alérgica.
- Alteraciones digestivas: estreñimiento, colon irritable, etc.

- Hipertensión.
- Impotencia, eyaculación precoz.
- Jaquecas y cefaleas.
- Dismenorreas
- **Tiempo duración de la acupuntura: 30 minutos**

#### 2.2.1.2 Masaje energético<sup>15</sup>

Figura 2. Masaje energético



Fuente: Imagen. Disponible: <http://es.wikipedia.org/wiki/Masaje>

El Masaje Energético es una forma de medicina oriental que consiste en la presión en puntos de los meridianos que se utilizan en acupuntura y en puntos dolorosos, haciendo una presión de intensidad variable apoyada y deslizada con el pulpejo del pulgar -maestro de la energía-. A través de ellos, podemos tratar y prevenir tanto problemas físicos como emocionales.

---

<sup>15</sup>Masaje. Disponible: <http://es.wikipedia.org/wiki/Masaje>

- **Usos.** Actúa equilibrando el sistema energético para la recuperación de la salud y proporciona múltiples efectos beneficiosos. Mejora la circulación sanguínea y linfática, estimula el sistema inmunológico, tonifica y flexibiliza los músculos y ligamentos, actúa sobre el sistema nervioso, calma dolores, proporciona relajación física y mental y eleva el tono vital en general.

El masaje es probablemente la herramienta terapéutica más antigua que el ser humano utilizó para comunicarse y proporcionarse un recurso natural contra el dolor. Su evolución y uso ha sido parejo al de la sociedad, hasta convertirse en la técnica de "tacto estructurado" que hoy conocemos y de la que, la masoterapia forma parte.

- Conviene recordar que: las únicas diferencias en el tratamiento del individuo entre las diversas modalidades de masaje y sus efectos están, en el planteamiento de la indicación y en el uso de la técnica adecuada como garantía de éxito en el tratamiento.
- El efecto terapéutico es una de las propiedades más importantes de las diferentes modalidades de masaje.
- Y hay que tener presente que en el momento en que el masaje se utiliza para mejorar la función circulatoria, recuperar la movilidad restringida entre los tejidos dañados, aliviar o reducir el dolor, optimizar la conciencia sensorial, proporcionar apoyo humano, relajación y bienestar, y por tanto ayudando en la recuperación y el mantenimiento de la salud, se convierte, aun sin pretenderlo, en un acto terapéutico.
- **Especificaciones del servicio.** El término 'masoterapia' hace referencia a la modalidad de masaje destinada al tratamiento de procesos patológicos en individuos enfermos y lesionados. Y la técnica consistirá en una serie de

maniobras dirigidas a tratar las molestias o lesiones que previamente un profesional sanitario y cualificado ha diagnosticado. Las maniobras han sido muy estudiadas y se aplican según los hallazgos tras la exploración.

En la nueva empresa de servicios de salud en terapias alternativas se ofrecerá para los siguientes síntomas:

- <sup>16</sup>Activa su sistema neurológico,
- Activa respiratorio,
- Activa inmunológico,
- Activa la circulación sanguínea
- Ayuda a relajar y liberar tensiones.
- Tiempo de duración del masaje energético. 30minutos.

---

<sup>16</sup>Crisalida.Masaje. Disponible: [http://www.crisalida.edu.co/masaje\\_ener.htm](http://www.crisalida.edu.co/masaje_ener.htm)

### 2.2.1.3 Sueros desintoxicantes

Figura 3. Sueros desintoxicantes<sup>17</sup>



Fuente: <http://www.google.com.co>

Los sueros desintoxicantes son una terapia preventiva, un procedimiento sencillo pero muy eficaz para estimular la depuración de nuestro organismo y lograr la eliminación de toxinas a través del sistema digestivo, hígado, riñones y el sistema linfático. Desintoxicar el organismo y regular alguna de sus funciones, lo prepara para optimizar su acción terapéutica.

<sup>18</sup>Son productos preparados que tienen la función de limpiar y regular el torrente sanguíneo y a su vez actúan como purificadores, fortaleciendo el sistema inmunológico.

- **Usos.** Además de beneficiar el organismo de cada paciente, los sueros se componen de dos productos en especial que son: complejo B y vitamina C que ayudan a revitalizar y estimular todos los sistemas del cuerpo y por último son pasados por un equipo de altamente tecnología llamado dinamizador lo cual hace el producto más especial, la presentación es una bolsa que lleva suero fisiológico

---

<sup>17</sup><http://www.google.com.co>

<sup>18</sup><http://www.enbuenasmanos.com/articulos/muestra.asp?art=15> (consultado SEP 13 de 2011)

de 250ml, el paciente es ubicado en una silla específica especial donde se aplica el producto.

Los sueros desintoxicantes que ofreceremos para el mejoramiento de los pacientes ayudarán para el funcionamiento de:

- Para el sistema metabólico
- Para aumentar las defensas en el sistema inmunológico
- Ayudará para limpiar el sistema linfático y venoso
- Ayudará para aumentar el flujo sanguíneo
- Para revitalización de órganos
- **Duración de cada sesión.** Es de vital importancia mencionar la duración de los tratamientos que será establecido por un rango de 30 minutos a 45 minutos, tiempo que podrá variar de acuerdo al servicio en beneficio de cada paciente. El paciente y el médico deben disponer de un tiempo adecuado para la realización de estos.

El usuario puede percibir que cuenta con profesionales capaces, y que la experiencia continuada del usuario le confiere una cierta sensibilidad para detectar o no desde el principio si existe una buena conexión entre el cliente y el terapeuta (por ejemplo: cómo habla, cómo explica, cómo conecta, cómo ayuda a concentrarse, si transmite o no confianza. Son factores que el usuario valora de forma muy importante).

A un buen profesional se le asocian unas características especiales de intuición, sensibilidad, discernimiento, perspicacia, sagacidad y capacidad perceptiva, en algunos casos se valora al buen profesional que pide las pruebas médicas antes de empezar cualquier técnica de manipulación.

También se valoran positivamente los conocimientos teóricos y prácticos sobre la terapia que se ejerce, y se les exige transmitir valores como la serenidad, tranquilidad, paz, sosiego, equilibrio, y tener capacidad de escuchar y saber expresarse de forma sencilla y clara.

## **2.2.2 Productos sustitutos**

**2.2.2.1 Biomagnetismo**<sup>19</sup>. Es un producto que puede reemplazar el Suero desintoxicante ya que consiste en el reconocimiento de puntos de energía alterados en nuestro organismo y que en su conjunto están dando origen a una enfermedad o malestar de curso agudo o crónico. Este reconocimiento se efectúa mediante la utilización de imanes pasivos (no electrificados ni conectados a máquinas electrónicas), que se aplican en diversas zonas del cuerpo como efectuando un rastreo o escáner biomagnético. Una vez reconocidos y confirmadas las zonas que están alteradas en su potencial energético (y que corresponden con órganos y tejidos que están sufriendo la distorsión), el terapeuta aplica un conjunto de imanes en esos puntos por un tiempo que fluctúa entre 10 y 15 minutos por cada uno y generalmente se aplican en forma simultánea.

- **Descripción.** <sup>20</sup>El Biomagnetismo o Terapia Biomagnética permite, en primera instancia, identificar por medio de un método cualitativo e indirecto, los

---

<sup>19</sup> <http://www.biomagnetismo.cl/Investigado> el 21 de febrero del 2013

<sup>20</sup><http://www.enbuenasmanos.com/articulos/muestra.asp?art=1838> e b m en buenas manos, realizado el 21 de febrero del 2013

pares biomagnéticos; identificando con ello la etiología del cuadro presente en el paciente.

Luego se colocan los imanes en los puntos en los cuales existe esa alteración de pH, permitiendo el restablecimiento de un pH neutro que ayudará a que nuestro organismo y su sistema inmune recuperen la normalidad en el tejido u órganos alterados.

Hasta la fecha hay descritos más de 250 pares que identifican a determinadas patologías. Así mismo la interacción de estos pares identifica a patologías más complejas, todas ellas tratables en mayor o menor medida con Biomagnetismo o Terapia Biomagnética.

**2.2.2.2 Auriculoterapia<sup>21</sup>.** Este procedimiento puede reemplazar la acupuntura, a grandes rasgos podría decirse que la auriculoterapia es el tratamiento de las enfermedades actuando en los puntos reflejos de la oreja. Se parte de la base que el sistema nervioso lleva la información patológica hasta el pabellón auricular, donde se inscribe, permitiendo la detección y transmite los estímulos auriculares a las diversas regiones corporales.

Los signos, que son el reflejo de una zona en desequilibrio y, por lo tanto enferma, ejercen una doble función: a través de ellos, el órgano envía su mensaje a la zona que utilizamos terapéuticamente, y también desde esa zona, podemos mandar hacia el órgano un mensaje terapéutico.

- **Descripción.** No hay una duración determinada. Eso depende del sobrepeso del paciente, de la respuesta de su organismo al tratamiento y de su compromiso en el cumplimiento de la dieta y seguimiento de las consultas (cada 14 días, aproximadamente, antes no porque el efecto sería el mismo)

---

<sup>21</sup> <http://www.la-auriculoterapia.com.ar/paginas/ATP02.htm>

<sup>22</sup>La región de la oreja presenta un número considerable de nervios; aparte de la complejidad de nervios de la oreja interna, se comprueba que la región de la oreja externa esta recorrida por una multitud de nervios y micro vasos sanguíneos. El sistema sanguíneo de la oreja es muy abundante. Principalmente la parte de la arteria temporal superficial de la carótida externa y de la auricular posterior.

**2.2.2.3 Reiki<sup>23</sup>.** Es un sistema de armonización natural que utiliza la Energía Vital Universal, la cual permite tratar enfermedades y desequilibrios físicos y mentales. Este puede reemplazar el masaje energético.

- **Descripción.** Se basa en un emisor que, a través de sus manos transmite Reiki (energía vital) a un receptor que puede ser él mismo u otra persona (presente o no en el espacio-tiempo), con el fin de paliar o eliminar molestias y enfermedades.

**2.2.2.4 Meditación.** Es "reflexionar", "pensar en algo", "estudiar". Por eso, por lo general, cuando hablamos de meditar sobre algo, estamos señalando que reflexionamos sobre una idea, sobre una lectura, etc. Pero en Oriente, el concepto es distinto. La meditación allí se refiere a algunas prácticas formales cuyo objetivo es observar la mente llevándola paulatinamente a la concentración en un solo punto ya sea en un objeto o en los propios contenidos (los pensamientos) de la mente. Por lo general, confundimos la mente con sus contenidos.

- **Descripción.** <sup>24</sup>Meditando logramos centrarnos, sentirnos completos, felices, vibrantes de energía, plenos. Sumamos conciencia y nos expandemos,

---

<sup>22</sup> <http://www.despertaespiritual.com.ar/Terapias/AURICULOTERAPIA.html>, investigado el 21 de febrero del 2013

<sup>23</sup> <http://www.mapfre.com/salud/es/cinformativo/reiki.shtml>, Nuria Garrido Liso neuróloga colaborador advance medical, investigado el 21 de febrero del 2013

<sup>24</sup> <http://www.mantra.com.ar/contreconociendonos/queesmeditar.html>, investigado el 21 de febrero del 2013

resignificamos nuestra vida y le damos sentido a cada experiencia que jugamos. Experimentamos nuestro espíritu y la certeza de nuestra naturaleza eterna. Así, nos amamos y nos sanamos y ese amor se expande a todo cuanto miramos y tocamos, vivimos lo mágico.

**2.2.2.5 Yoga.**<sup>25</sup> Es un completo sistema que trabaja y armoniza cada parte de nuestro ser. Estos son los efectos del yoga en la salud, bienestar y en nuestra capacidad de ser más felices.

- **Descripción.** <sup>26</sup> Trabaja el cuerpo físico, las glándulas endocrinas, los órganos internos a la vez que busca conectar la mente inconsciente con la consciente y nos permite observar nuestros patrones mentales. La finalidad de esta disciplina es ayudarnos a mantenernos sanos, encontrar la felicidad tanto a nivel físico como a nivel mental y espiritual y que nos podamos sentir realizados.

**2.2.3 Productos Complementarios.** La homeopatía se propone como complemento a todos los tratamientos; los médicos homeópatas la recomiendan como primera opción o para acompañar tratamientos clásicos: estrés, osteoporosis, alcoholismo, tabaquismo, cardiovascular, artritis.

<sup>27</sup> Dentro de la medicina alternativa se maneja también como tratamiento complementario la terapia neural que es una terapéutica que actúa efectivamente en enfermedades de tipo funcional es decir que no son producidas por alteraciones anatómicas, sino donde está funcionando mal un órgano como el estreñimiento, la migraña, dispepsia, alergias, enfermedades autoinmunes como el lupus, etc. En el manejo del dolor agudo y crónico es excelente.

---

<sup>25</sup> <http://elyoga.about.com/investigado> el 21 de febrero del 2013

<sup>26</sup> [http://www.publispain.com/yoga/yoga\\_descripcion.html](http://www.publispain.com/yoga/yoga_descripcion.html), investigado el 21 de febrero del 2013

<sup>27</sup> <http://www.urantiahomeopatia.com/medicina-organica/terapia-neural.html>

<sup>28</sup>La terapia Bioenergética también es un complemento para la salud ya que las alteraciones vibratoriales se manifiestan con síntomas que al no saberse interpretar se cronifican, pueden producir una alteración física o enfermedad, nuestro cuerpo está rodeado por una compleja red de energía denominada etérica, doble etérico o cuerpo etérico, cuando sobre él se realiza un estímulo produce una acción sobre el sistema hormonal y nervioso dando una respuesta. Es aquí donde la acción de estímulos vibratoriales o energéticos muy sutiles o bajos en intensidad como es el color, el sonido, la luz, aromas, el láser producen respuestas espectaculares y llevan a un equilibrio u organización de muchas alteraciones.

La bio-energetica tan antigua como el hombre tiene diversas aplicaciones según la técnica que se emplee, es inocua, no produce efectos secundarios, puede emplearse en cualquier tipo de personas, sobre bebés, embarazadas, y a ciencia cierta se sabe que no produce alteraciones pero si grandes beneficios.

**2.2.4 Atributos diferenciadores del producto/servicio con respecto a la competencia.** El principal atributo diferenciador de la empresa es la prestación de servicios de salud mediante la medicina y terapias alternativas: acupuntura, masaje energético, sueros desintoxicantes, en comparación a otros centros alternativos donde se brinde atención oportuna y el seguimiento positivo para el mejoramiento y satisfacción de los pacientes asignando a cada uno de ellos el tiempo adecuado para cada sesión de terapias

El personal<sup>29</sup> médico mantiene un trato directo con el paciente, cuya relación incluye dos aspectos básicos: el primero, relacionado con la salud fisiológica del paciente y, el segundo, relacionado con la parte psicológica, con la comprensión

---

<sup>28</sup> Ibíd.

<sup>29</sup> <http://www.gestiopolis.com/recursos2/documentos/fulldocs/rrhh/adrrhhclin.htm>

del mal y la forma en que afecta al paciente. Esta última perfectamente compatible con el trato y el respeto hacia los pacientes.

El personal asistencial es de suma importancia, son los que trabajan en colaboración directa con los médicos y los pacientes, y también son un medio de comunicación con los pacientes de la institución de ellos también depende el prestigio de la institución. Siendo ellos los profesionales de la salud que se forman en el conocimiento de las ciencias físicas, humanas o de la salud, y reciben instrucciones sobre el uso de agentes físicos tales como: calor, frío, ejercicio, técnicas manuales y modalidades terapéuticas.

La calidad del servicio<sup>30</sup> forja relaciones con los clientes, los empleados y con las otras partes interesadas en el negocio. Las empresas de servicios extraordinarios cultivan esas relaciones mutuamente benéficas. Es una estrategia de rentabilidad El servicio extraordinario consiste en tomar decisiones con conocimiento de causa: es saber lo que es importante para los clientes, para los que no son clientes, para los empleados y para otras personas interesadas.

El valioso compromiso con la salud de cada uno de los pacientes exige lo siguiente:

a) **Atención API** (atención personalizada inmediata). Su objetivo es estrechar lazos con los usuarios o pacientes que prefieren una atención más cercana y cálida. Los servicios serán inmediatos.

Las terapias alternativas son efectivas y recomendadas en todo el mundo, de acuerdo a las necesidades de salud, armonía física, mental y espiritual de cada paciente, son altamente personalizadas. Se logra así el equilibrio entre el cuerpo,

---

<sup>30</sup> <http://www.gestiopolis.com/recursos4/docs/mkt/serbasta.htm>

alma y las fuerzas que rigen el universo para conectarnos con nosotros mismos y con la naturaleza.

La empresa prestará un excelente servicio personalizado en donde los pacientes desde el momento en que ingresan a la sala de espera puedan disfrutar bienestar y tranquilidad en un ambiente agradable, de confort: aprovechar la lectura de revistas, folletos, ver la televisión, deleitarse con el servicio de cafetería: bebidas calientes, frías, pasa bocas o recrear la vista en el jardín acompañados de la musicoterapia mientras son atendidos.

b) **Servicio presencial y virtual.** Se contara con servicios personalizados y un seguimiento permanente de cada uno de los pacientes tanto de manera presencial como virtual.

c) **Ubicación estratégica.** Pensando en el bienestar de los clientes y la comodidad de los mismos al recibir el servicio, la empresa se ubicará en el zona de cañaveral por ser un punto comercial del municipio y contar con excelente servicio de transporte y sitios óptimos para ubicar este tipo de servicios e inclusive para clientes que vivan en los municipios aledaños que requieran los servicios

d) **Integridad de los servicios.** En un mismo lugar se prestaran servicios integrados relacionados con el tratamiento médico tales como: acupuntura, sueros desintoxicantes y masaje energético; esta es una ventaja competitiva de la empresa objeto de este proyecto frente a la competencia del sector de Cañaveral, por las facilidades y beneficios que dan los servicios integrados en salud a los clientes – usuarios.

Como profesionales en gestión empresarial se ofertarán los mejores servicios, con personal altamente calificado: médico cirujano, fisioterapeutas y auxiliares quienes atenderán los tratamientos especializados e indicados; porque a la hora

de competir es importante contar con respuestas certeras mediante servicios y particularidades que se diferencien de la competencia, soportados en una educación sólida, una mente abierta, actitud positiva y habilidades que permita aprovechar las oportunidades, lo que exige; mantenerse en continuo aprendizaje y despertando así las capacidades de innovación y emprendimiento.

## **2.3 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO**

**2.3.1 Mercado potencial.** El mercado potencial para estos servicios son los habitantes ubicados en el sector Floridablanca, está proyectado <sup>31</sup>de acuerdo con los datos oficiales del DANE, en donde se incluye la población de jóvenes, adultos y tercera edad del municipio de Floridablanca que cuenta con (20.973) pertenecientes a los estratos 4, 5 y 6 se pretende que quieran usar los diferentes tratamientos ofrecidos por la empresa para mejorar su estado de salud o realizar tratamientos médicos sugeridos por los profesionales de medicina alternativa que buscan mejorar su calidad de vida.

**2.3.2 Mercado objetivo.** El mercado objetivo de la empresa está dirigido a satisfacer la necesidad de servicios de salud, mediante terapias y medicina alternativa, a la población de los estratos 4, 5 y 6 del municipio de Floridablanca; porque son ellos quienes mantienen información actualizada, completa y detallada de los servicios, así como capacidad de pago.

<sup>32</sup>Tomando como base las cifras del DANE-2005 se tiene que el 92% (241.192) de la población pertenece a los estratos 1, 2 y 3; el 7.6% (20.973) pertenece a los estratos altos:

---

<sup>31</sup><http://www.dane.gov.co/files/censo2005/perfiles/santander/floridablanca.pdf>.

<sup>32</sup>[http://www.floridablanca.gov.co/site/index.php?option=com\\_content&view=category&id=134&layout=blog&Itemid=224](http://www.floridablanca.gov.co/site/index.php?option=com_content&view=category&id=134&layout=blog&Itemid=224)

sistema único de información de servicios públicos septiembre 22 del 2012

**ESTRATO 4:** Andalucía, Bosque sectores A, B, C, D, La Ronda, Lagos I, Los Andes, Los Pirineos, Alto de Cañaveral I, II, III, IV, Cracovia I, Las Carabelas, Los Guayacanes, Los Trinitarios, Paragüitas, Torres de Aragón, Villa Firenze, Cañaveral, Quintas de Florida, Quintas de Cañaveral, Palmar del Viento, entre otros.

**ESTRATO 5:** Altos de Cañaveral IV y V, Bugarvilia, Campestre Real, Cañaveral, Cañaveral Oriental, Cañaveral Lago Campestre, La Península, Jardín de Versalles, Quintas de Campestre, La Pera, Versalles, Cañaveral Plaza, entre otros.

**ESTRATO 6:** Cañaveral Campestre I, II, III, Camino Real, Hoyo Uno, La Perita, Monte Llano Campestre, entre otros.

## **2.4 DEMANDA**

### **2.4.1 Investigación de Mercados**

**2.4.1.1 Planteamiento del problema.** Hoy en día es difícil tener un nivel de aceptación en el mercado de la medicina y terapias alternativa debido a que la gente tiene hábitos, costumbres y preferencias en seleccionar servicios o productos a la hora de cuidar la salud.

En este paso se encuentran necesidades de salud, donde la población de los estratos 4, 5 y 6, prefiere tener un tipo de medicina alternativa porque cuenta con capacidad económica para adquirir el producto o servicio.

Por lo anterior se hace una descripción de la problemática debido a que es necesario adelantar una investigación de mercados que permita recopilar información frente a comportamientos, hábitos, costumbres, necesidades, gustos,

preferencias, nivel de aceptación y actitud de compra de la población interesada en la prestación de servicios en medicina homeopática en el sector de cañaveral-Floridablanca.

**2.4.1.2 Necesidades de Información.** El alcance de los objetivos que plantea la factibilidad para la creación de una empresa que preste servicios de medicina y terapias alternativas en el sector de cañaveral del municipio de Floridablanca será medido mediante la aplicación de encuestas el cual se determinara las variables de la demanda, oferta, precio y canales de distribución. Una vez especificado los objetivos de investigación se procede a medir la viabilidad y el tamaño de la muestra por medio de las siguientes características.

- Conocer la información relevante en cuanto al nivel de aceptación para la factibilidad para la creación de una empresa que preste servicios de medicina y terapias alternativas en el sector de cañaveral del municipio de Floridablanca
- Cuantificar el mercado potencial y objetivo de la factibilidad para la creación de una empresa que preste servicios de medicina y terapias alternativas en el sector de cañaveral del municipio de Floridablanca
- Determinar la evolución de la demanda de la factibilidad para la creación de una empresa que preste servicios de medicina y terapias alternativas en el sector de cañaveral del municipio de Floridablanca.
- Conocer los precios que manejan los prestadores de servicio de medicina y terapias alternativas en el sector – Floridablanca.
- Identificar los canales de distribución correctamente para llegar al consumidor final, en la empresa de servicios de medicina alternativa en el sector de cañaveral en el municipio de Floridablanca.

- Buscar quienes podrían ser los posibles proveedores de los servicios en medicina alternativa.

## 2.4.2 Ficha Técnica de la Demanda

Tabla 1. Ficha técnica de la demanda

<b>Ficha Técnica de la demanda</b>	
Tipo de investigación	<p>Se realiza investigación descriptiva por que ayuda a describir datos y características de la población</p> <p>Permite buscar las sintomatologías más frecuentes que pueden afectar a toda la gente del sector, conocer las situaciones costumbres, comportamientos y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas.</p> <p>La investigación explorativa recoge e identifica los antecedentes generales, números, cuantificaciones y temas respecto al problema investigado.</p>
Método de investigación	<p>Deductivo. Aplicar este método permite descubrir consecuencias desconocidas a partir de principios conocidos que emiten juicios. Se recoge la información, se analiza, se sintetiza y de ella se extrae para deducir la viabilidad del proyecto</p>
Fuentes de información	<p>Fuentes primarias: El desarrollo de la investigación de este proyecto se realizará con la información recopilada directamente en las familias del sector de cañaveral- Floridablanca. Con la ayuda de la Encuesta se permitirá conocer la opinión de las familias con preferencias en servicios homeopáticos</p> <p>Fuentes secundarias: internet, libros, proyectos de grado, revistas científicas y otras</p>
Técnicas de recolección de la información	<p>La encuesta de opinión que se aplicará a la población objeto de estudio.</p>
Instrumento para recolectar la información	<p>Cuestionarios estructurados. Las preguntas estarán diseñadas de una manera adecuada, en donde las personas que lo usen tengan la facilidad y la habilidad para responder con exactitud, además de que serán preguntas concisas, en donde el usuario</p>

<b>Ficha Técnica de la demanda</b>	
	pueda tener una buena disposición para responder
Modo de aplicación	Directa
Definición de población ( elemento, muestral)	La población de los estratos 4, 5 y 6 que corresponde a 20.973 habitantes, residentes en el municipio de Floridablanca y Cañaveral.
Proceso de muestreo	<p>El proceso a trabajar es el muestreo estratificado, calculado por la siguiente fórmula:</p> $n = \frac{Z^2(p \times q)N}{E^2(N - 1) + Z^2P \times q}_{33}$ <p>n= muestra</p> <p>N= 20.973</p> <p>P= Probabilidad de aceptación = 0.5</p> <p>q= Probabilidad de rechazo = 0,5</p> <p>e= Error = 5%</p> <p>Z= Nivel de confianza = 1,96</p> $n = \frac{20.973 (0.5 \times 0.5) \times (1.96)^2}{(1.96)^2(0.5 \times 0.5) + 0.05^2 (20.973 - 1)}$ <p>n = 377 Encuestas</p>
Marco muestral	Habitantes sector Cañaveral-Floridablanca en los estratos 4, 5 Y 6
Alcance	Sector de Cañaveral – Floridablanca
Tiempo de aplicación	Febrero 18 del 2013

Fuente: autores del Proyecto

<sup>33</sup> Estadística y muestreo, Ciro Martínez Bencardino pág. 393

### 2.4.3. Tabulación y presentación y análisis de resultados.

**2.4.3.1 Tabulación, presentación y análisis de resultados de la encuesta dirigida a las personas de los estratos 4, 5 y 6 del sector Cañaveral en Floridablanca.** Se realizó una encuesta a 377 personas del sector de cañaveral – Floridablanca que permite recopilar información para medir los comportamientos, necesidades, costumbres, gustos, preferencias, nivel de aceptación y actitud de compra de los servicios de salud en homeopatía a las personas de los estratos 4, 5 y 6 de este sector. Los resultados obtenidos de las encuestas los presentamos a continuación:

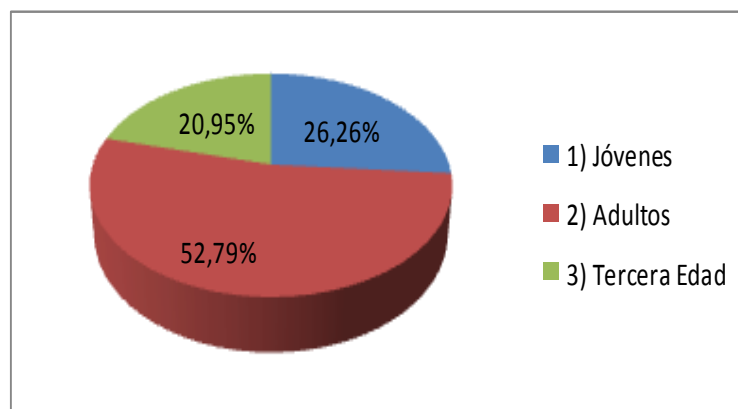
#### **Pregunta 1. ¿Diga de cuantas persona se compone su grupo familiar?**

Tabla 2. Clasificación de personas

Clasificación	No de Personas	Porcentaje %
1) Jóvenes	99	26,26%
2) Adultos	199	52,79%
3) Tercera Edad	79	20,95%
Total	377	100%

Fuente: autores del Proyecto

Figura 4. Clasificación de personas



Fuente: autores del Proyecto

**Análisis.** De acuerdo a la pregunta, se logró obtener que de los habitantes de los estratos 4, 5 y 6 del sector de cañaveral del municipio de Floridablanca, tiene una composición familiar de la siguiente manera: el 52,79% por adultos, el 26,26% son jóvenes y el restante el 20,95% son tercera edad, siendo estos quienes requerirán los servicios de la empresa. Lo cual se identifica que la mayoría de servicios prestados será para los adultos de los estratos objetivos.

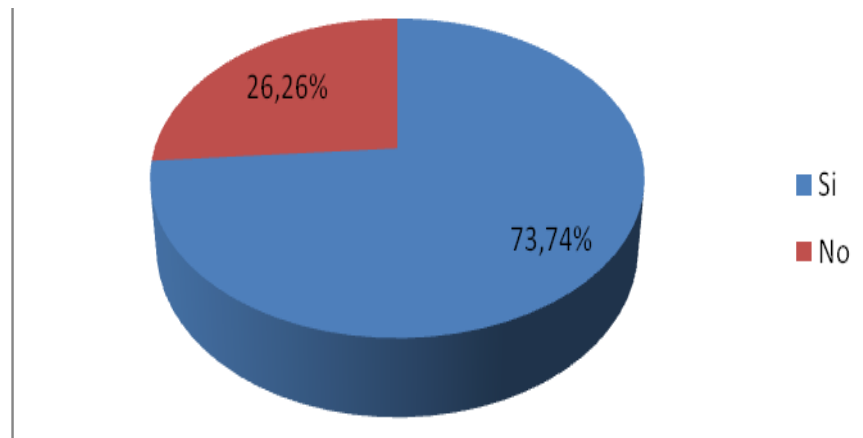
**Pregunta 2. ¿Sabe usted que es la medicina alternativa?**

Tabla 3. Conocedores de los servicios

Concepto	No de Personas	Porcentaje %
Si	278	73,74%
No	99	26,26%
Total	377	100%

Fuente: autores del Proyecto

Figura 5. Conocimiento de los servicios



Fuente: autores del Proyecto

**Analisis.** El 73,74% conoce los servicios de medicina y terapias alternativas. El restante 26,26% manifestaron no conocen dicho servicio. Lo anterior demuestra que existe un mercado que se puede explorar con el fin de prestar los servicios de medicina y terapias alternativas que brindara la nueva empresa.

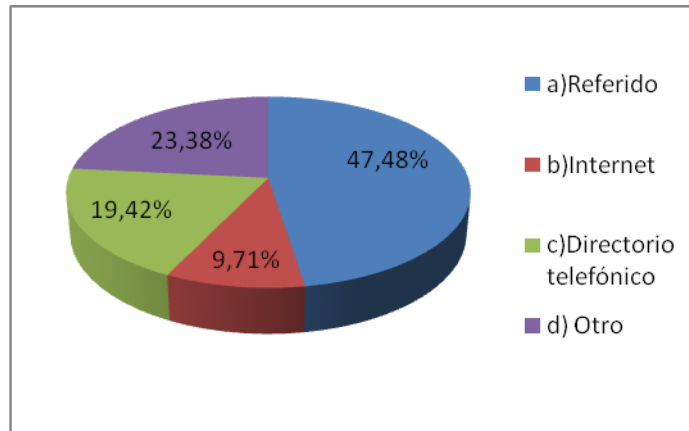
**Pregunta 3. ¿A través de qué medio se enteró de la existencia del servicio en medicina alternativa?**

Tabla 4. Medios utilizados para promocionar los servicios de medicina alternativa

Medios	Cantidad	Porcentaje %
a)Referido	132	47,48%
b)Internet	27	9,71%
c)Directorio telefónico	54	19,42%
d) Otro	65	23,38%
Total	278	100%

Fuente: autores del Proyecto

Figura 6. Medios usados para promocionar los servicios de medicina alternativa



Fuente: autores del Proyecto

**Análisis.** Para el 80% de los habitantes de los estratos 4, 5 y 6 del sector cañaveral de Floridablanca que han solicitado y utilizado los servicios de medicina alternativa a través de referido con el 47,48%, el 9,71% utiliza el internet, el directorio telefónico 19,42% y el 23,38% utiliza otros medios; con esta información podemos crear estrategias para dar a conocer nuestros servicios para lograr conseguir una alta competitividad y fidelización de los clientes.

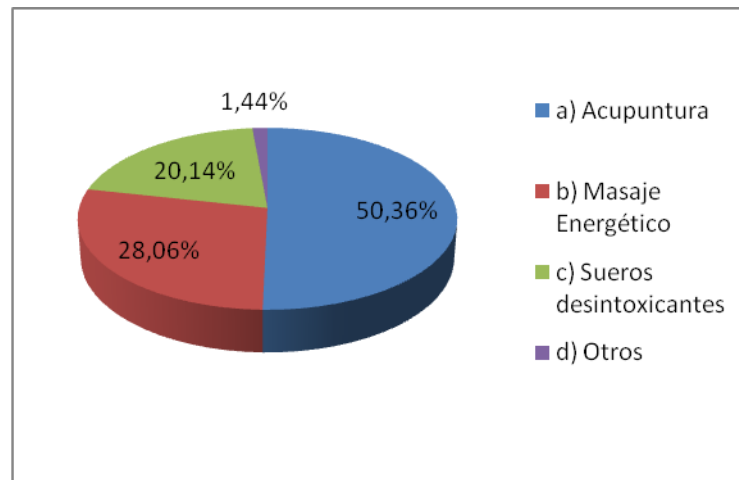
**Pregunta 4 ¿Cuál de los siguientes servicios en medicina alternativa ha utilizado en el último trimestre?**

Tabla 5. Tipos de servicios y Terapias alternativas

Servicios de medicina y Terapias Alternativas	Cantidad	Porcentaje %
a) Acupuntura	140	50,36%
b) Masaje Energético	78	28,06%
c) Sueros desintoxicantes	56	20,14%
d) Otros	4	1,44%
Total	278	100%

Fuente: autores del Proyecto

Figura 7. Tipos de servicios y Terapias alternativas



Fuente: autores del Proyecto

**Analisis.** Frente a la presente pregunta se puede observar que el 50,36% ha utilizado los servicios de acupuntura, le siguió en importancia, el 28,06% para masaje energético y 20,14% para sueros desintoxicantes y solo el 1,44% para otros servicios. Lo anterior permite deducir que la nueva empresa prestadora de servicios de medicina alternativa debe concentrar sus esfuerzos en atender el servicio de acupuntura y propagar la importancia del masaje energético y los

sueros desintoxicantes, tratamientos que son fundamentales para la salud de las personas.

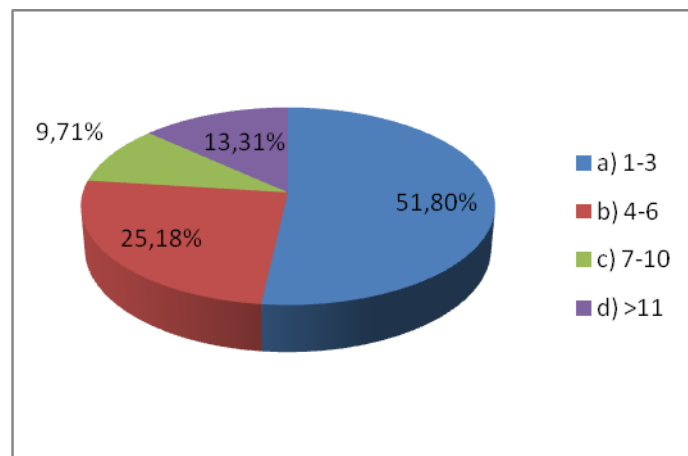
**Pregunta 5. De acuerdo al tipo de servicio seleccionado ¿cuántos tratamientos tomó en el último trimestre?**

Tabla 6. Cantidad de tratamientos de medicina y terapias alternativas

Cantidad De Tratamientos De Medicina Y Terapias Alternativas	Cantidad	Porcentaje %	Marca De Clase	Promedio General
a) 1-3	144	51,80%	2	1,04
b) 4-6	70	25,18%	5	1,26
c) 7-10	27	9,71%	8,5	0,83
d) >11	37	13,31%	11	1,46
Total	278	100%		1,15

Fuente: autores del Proyecto

Figura 8. Solicitud de atención medicina alternativa



Fuente: autores del Proyecto

**Analisis.** Se observa que el 51,80% han utilizado de 1 a 3 tratamientos de medicina alternativa, frente al 25,18% han utilizado de 4-6, 9.71% que solo se realizan entre 7 -10 y mas de 11 han utilizizado 13.31% tratamientos alternativos

por lo cual se concluye que hay poca demanda con respecto a los servicios prestados.

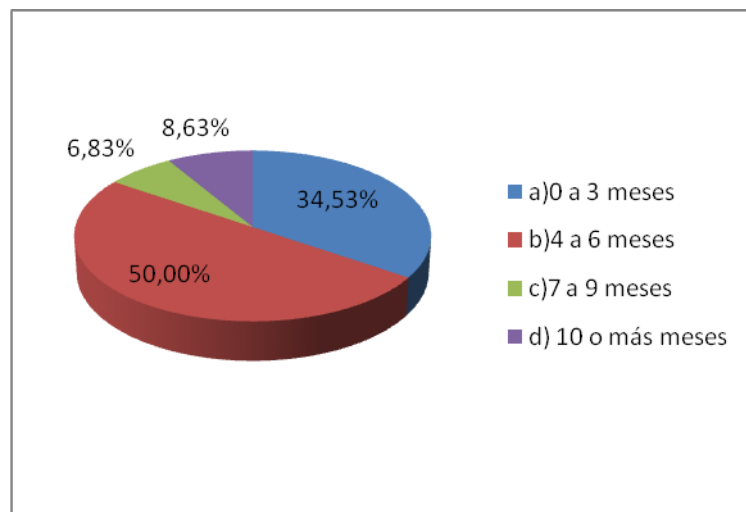
**Pregunta 6 ¿Desde hace cuánto tiempo viene utilizando los servicios de medicina alternativa?**

Tabla 7. Tiempo promedio en la utilización de los servicios en medicina alternativa

Frecuencia en que utiliza los servicios	Cantidad	Porcentaje %
a)0 a 3 meses	96	34,53%
b)4 a 6 meses	139	50,00%
c)7 a 9 meses	19	6,83%
d) 10 o más meses	24	8,63%
Total	278	100%

Fuente: autores del Proyecto

Figura 9. Tiempo promedio en la utilización de los servicios en medicina alternativa



Fuente: autores del Proyecto

**Análisis.** Para los habitantes del sector cañaveral Floridablanca que han solicitado los servicios de medicina alternativa manifestaron la mayor participación entre el

rango de 4 a 6 meses que equivale al 50,00%, seguido del periodo de 0 a 3 meses con un 34,53% Esta información permite deducir que la medicina alternativa es ofrecida en instituciones dedicadas a prestar estos servicios; lo cual representa una oportunidad para que esta nueva empresa concientice sobre la importancia de iniciar y finalizar un tratamiento según la prescripción médica.

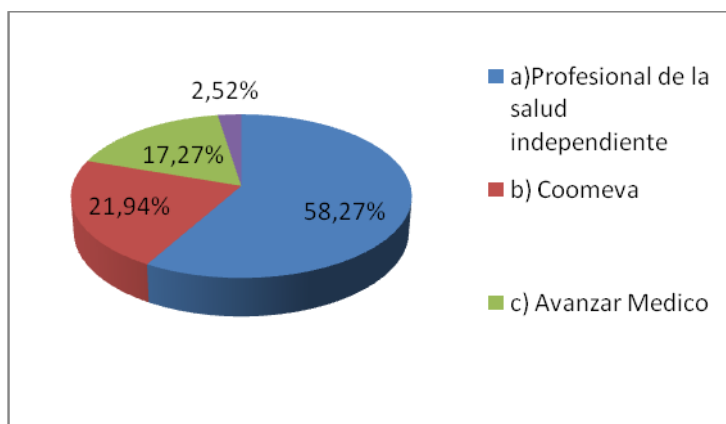
**Pregunta 7. ¿A través de quien recibió el servicio de medicina alternativa?**

Tabla 8. Entidad que brindo el servicio de medicina alternativa

Entidad de salud o profesional	Cantidad	Porcentaje %
a) Profesional de la salud independiente	162	58,27%
b) Coomeva	61	21,94%
c) Avanzar Medico	48	17,27%
d) Otra cual	7	2,52%
Total	278	100%

Fuente: autores del Proyecto

Figura 10. Entidad que brindo el servicio de medicina alternativa



Fuente: autores del Proyecto

**Analisis.** Se observa que la mayor competencia para la empresa propuesta son los profesionales independientes en la salud de medicina alternativa lo cual

reflejado con un 58,27%, los cuales de acuerdo a lo expresado por el sector de cañaveral de floridablanca son los mas solicitados en cuanto atencion a nuestros pacientes.

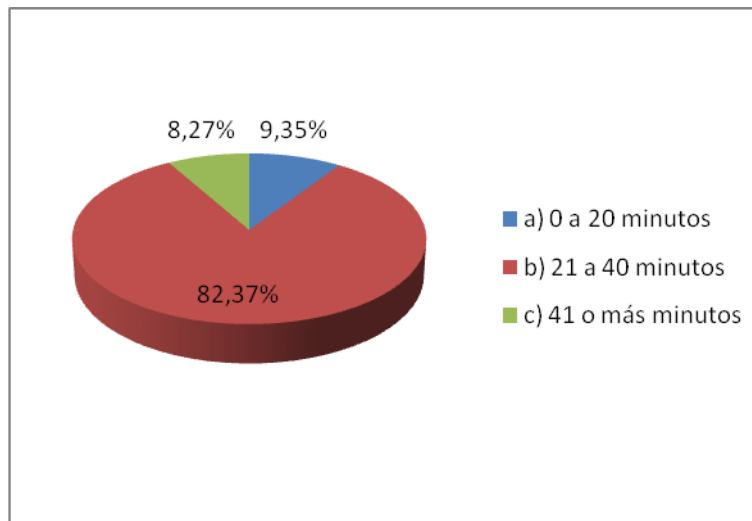
**Pregunta 8. ¿De acuerdo con el tratamiento realizado, cuanto fue el tiempo de duración en minutos?**

Tabla 9. Tiempo aproximado de duración del tratamiento

Duración	Cantidad	Porcentaje %
a) 0 a 20 minutos	26	9,35%
b) 21 a 40 minutos	229	82,37%
c) 41 o más minutos	23	8,27%
Total	278	100%

Fuente: autores del Proyecto

Figura 11. Tiempo promedio de duración del tratamiento.



Fuente: autores del Proyecto

**Análisis.** Se puede concluir que con un tiempo máximo de 40 minutos se puede brindar un servicio de acuerdo a las necesidades presentadas por los pacientes, y permitirá que el personal que labore en la idea pueda organizar los tiempos de

atención sin sufrir contratiempos y sin dar una sensación de poca atención personalizada.

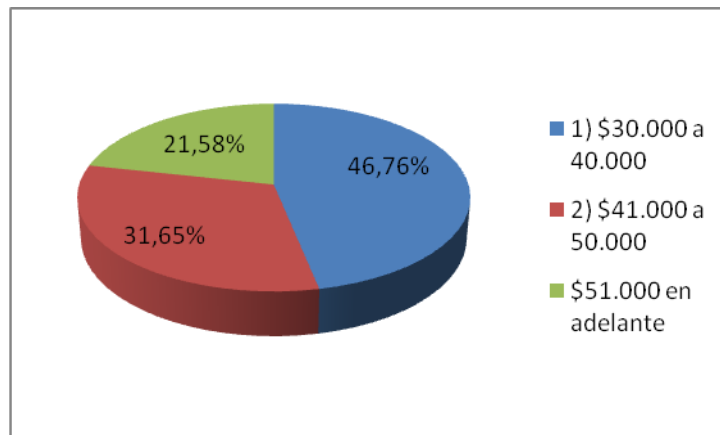
**Pregunta 9. ¿Cuánto pagó por los tratamientos de medicina alternativa?**

Tabla 10. Costo pagado por los tratamientos

Duración	Frecuencia	Porcentaje %
1) \$30.000 a 40.000	130	46,76%
2) \$41.000 a 50.000	88	31,65%
\$51.000 en adelante	60	21,58%
Total	278	100%

Fuente: autores del Proyecto

Figura 12. Costo cancelado por servicio de acupuntura.



Fuente: autores del Proyecto

**Análisis.** El 46,76% de las personas ubicadas en el sector de cañaveral de Floridablanca, que han solicitado el servicio de acupuntura confirmaron que cancelaron un valor entre \$30000 a 40000, valor que sirve como base para establecer el precio del servicio de los tratamientos.

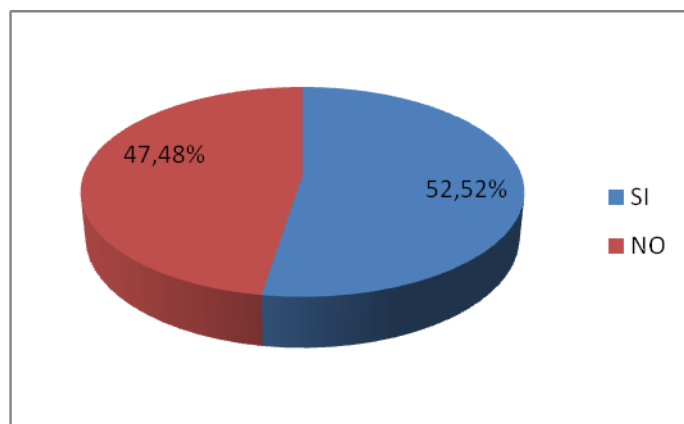
**Pregunta 10. ¿Estaría de acuerdo con la creación de una empresa que ofreciera servicios de medicina alternativa en el sector de cañaveral de Floridablanca?**

Tabla 11. Aceptación de la idea

Concepto	No de Personas	Porcentaje %
SI	198	52,52%
NO	179	47,48%
Total	377	100%

Fuente: autores del Proyecto

Figura 13. Aceptación de la idea



Fuente: autores del Proyecto

**Análisis.** El 52,52% cañaveral de Floridablanca, estaría de acuerdo con la creación de una empresa que preste los servicios de medicina alternativa, esto nos confirma la posibilidad de crear la empresa de servicios médicos alternativos en el sector objeto de este estudio.

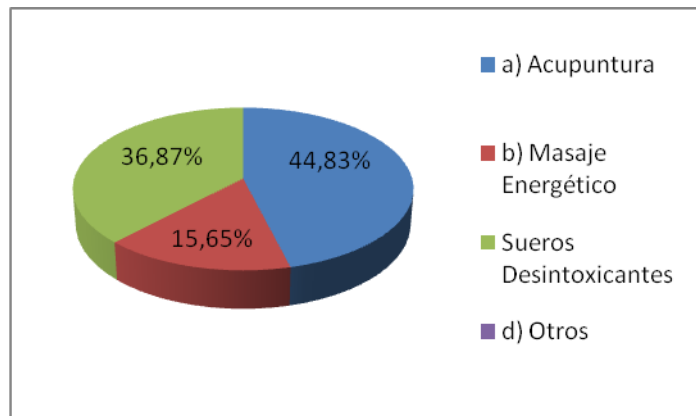
**Pregunta 11. ¿De los siguientes servicios cual es el de Solicitaría?**

Tabla 12. Solicitud de los servicios alternativos

servicios médicos alternativos	No de Personas	Porcentaje %
a) Acupuntura	169	44,83%
b) Masaje Energético	59	15,65%
c) Sueros Desintoxicantes	139	36,87%
d) Otros	10	2,65%
Total	377	100%

Fuente: autores del Proyecto

Figura 14. Preferencia en los servicios médicos alternativos



Fuente: autores del Proyecto

**Análisis.** Del total de personas de los estrato 4, 5 y 6 del sector de cañaveral de Floridablanca que están interesados en los servicios de salud en acupuntura el 44,83% en masaje energético el 15,65%, en sueros desintoxicantes el 36,87% y otros servicios el 2,65%. Esta guía nos permite priorizar los servicios a ofrecer en la nueva empresa.

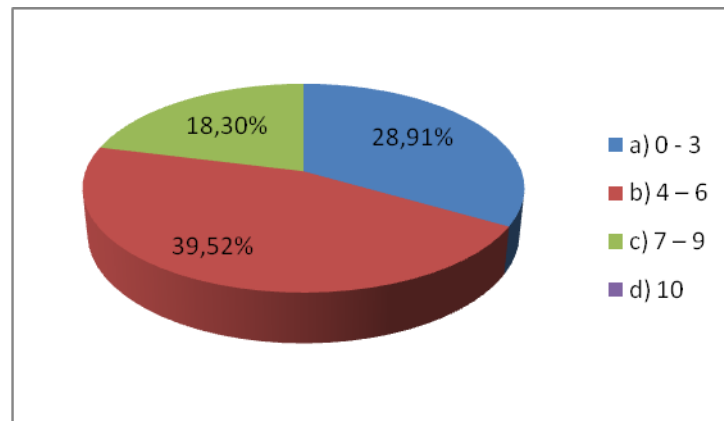
**Pregunta 12 ¿Qué cantidad de terapias por mes solicitaría de acuerdo al servicio de su preferencia?**

Tabla 13. Cantidad de terapias que solicitaría

Terapias	Cantidad	Porcentaje %
a) 0 - 3	109	28,91%
b) 4 – 6	149	39,52%
c) 7 – 9	69	18,30%
d) 10	50	13,26%
Total	377	100%

Fuente: autores del Proyecto

Figura 15. Cantidad de terapias que solicitaría



Fuente: autores del Proyecto

**Análisis:** De acuerdo a la información suministrada por los habitantes del sector de cañaveral de Floridablanca que estarán interesados en los servicios en promedio de 28,91% solicitarían el servicio entre 0-3 terapias, 39.52% solicitarían el servicio de su preferencia entre 4 y 6 veces, un 18.30% en promedio solicitaría los servicios una cantidad entre 7 – 9 y más de 10 terapias el 13,26%. Esta información nos permite organizar los servicios que se podrán ofrecer y cumplir con las exigencias de los clientes potenciales en el sector.

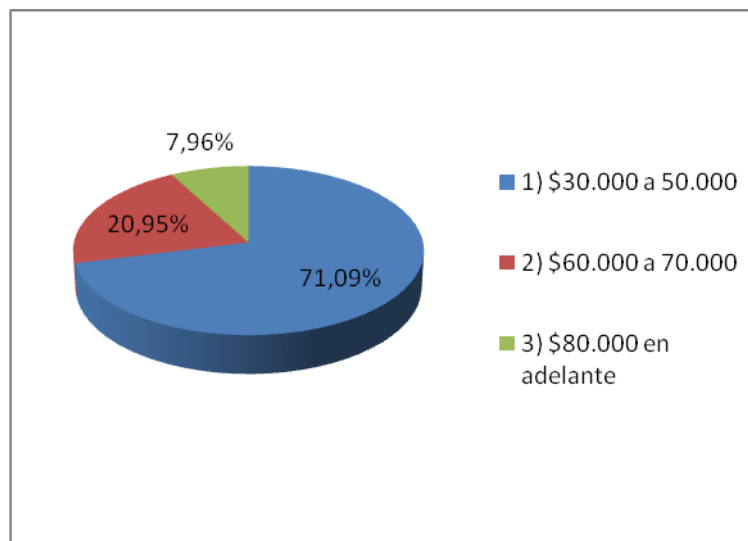
**Pregunta 13 ¿De acuerdo al tipo de servicio a tomar cuánto estaría dispuesto a pagar por los tratamientos de medicina alternativa?**

Tabla 14. Precio promedio a pagar por medicina alternativa

Precios	Frecuencia	Porcentaje %
1) \$30.000 a 50.000	268	71,09%
2) \$60.000 a 70.000	79	20,95%
3) \$80.000 en adelante	30	7,96%
Total	377	100%

Fuente: autores del Proyecto

Figura 16 Precio promedio a pagar por medicina alternativa



Fuente: autores del Proyecto

**Análisis.** De acuerdo a la información obtenida se observa que del sector de cañaveral Floridablanca estarían interesados en el servicio de tratamientos de medicina alternativa, manifestaron que por el servicio cancelarían un valor máximo de 50.000 por cada sesión. Representado en el 71,09 %. Este valor permite conocer la disposición frente al servicio de homeopatía y con base a esta información se pueden establecer estrategias de precios que la Nueva empresa ofrecería para competir en el mercado.

## 2.4.4 Estimación de la demanda

Tabla 15. Estimaciones de la demanda

FACTOR 1			FACTOR 2			FACTOR 3				
Mercado objetivo (personas)	% que si utilizan el servicio	Demanda total (personas)	% usado en tipo de servicio	Demanda por tipo de servicio		Q de servicios - ultimo trimestre	Trimestres del año	Demanda Percapita por tipo de servicio	Demanda efectiva anual por tipo de servicio	
20973	73,74%	15466	Acupuntura	50,36%	7788	1,15	4	4,6	Acupuntura	35706
			Masaje Energético	28,06%	4339		4		Masaje Energético	19893
			Sueros desintoxicantes	20,14%	3115		4		Sueros desintoxicantes	14282

Fuente: autores del Proyecto

Para estimación de la demanda se utilizaron las respuestas de la encuesta basadas en las que brinden la información de cuanta es la verdadera demanda efectiva de servicios que tendrá la empresa. Por lo tanto se tomaron tres factores:

Factor 1: Personas que utilizan la medicina alternativa (pregunta 2)

Factor 2: Tipo de servicio que tomaron en el último trimestre (Pregunta 4)

Factor 3: Cantidad de Servicios en el último trimestre (Pregunta 5)

**2.4.5 Evolución histórica de la demanda.** Para este tipo de servicios no se cuenta con datos que permitan determinar la evolución histórica de la demanda del proyecto. Se puede tomar como referencia el factor de crecimiento de la población que es el 0.53% para Santander de acuerdo a las proyecciones de la población 2006-2010 del DANE esto aplicado a los estratos que se incluyeron.

A continuación se presentan datos obtenidos por medio del método de mínimos cuadrados:

Tabla 16 Evolución histórica de la demanda

<b>Evolución Histórica De La Demanda</b>	
<b>Año</b>	<b>TOTALES</b>
2008	20.532
2009	20.641
2010	20.751
2011	20.862
2012	20.973

Fuente: autores del Proyecto

Evolución histórica de demanda la cual se verá también gráficamente en la siguiente figura:

Figura 17. Evolución histórica de la demanda



Fuente: autores del Proyecto

**2.4.6 Proyección de la demanda.** La proyección de la demanda es real teniendo en cuenta los siguientes aspectos:

Total de la población actual de las familias del sector de cañaveral del municipio de Floridablanca que pertenecen a los estratos 4, 5 y 6.

Encuesta realizada en el presente estudio

Factor de crecimiento de la población 0.53%

Por lo tanto la demanda proyectada a cinco años quedaría de la siguiente manera:

Tabla 17. Proyección de la demanda

	0,53%	0,53%	0,53%	0,53%	0,53%
<b>Servicios</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
a) Acupuntura	35.706	35.895	36.086	36.277	36.469
b) Masaje Energético	19.893	19.999	20.105	20.211	20.318
y) Sueros desintoxicante	14.282	14.358	14.434	14.511	14.588
<b>TOTAL</b>	<b>69.882</b>	<b>70.252</b>	<b>70.625</b>	<b>70.999</b>	<b>71.375</b>

Fuente: autores del Proyecto

## 2.5 LA OFERTA;Error! Marcador no definido.

**2.5.1 Necesidades de información.** Las necesidades de información con respecto a cada una de los objetivos específicos del mercado son:

- Cuáles y qué tipo de terapias alternativas está vendiendo la competencia.
- Cuál o cuáles son los mercados objetivos de la competencia actual en las empresas de medicina y terapias alternativas.
- Búsqueda, lo más aproximada posible y cuantificadamente de la demanda que tienen los principales competidores.
- Cuáles son los tipos de estrategias de venta que utiliza la competencia.
- El medio o canal de comercialización, Y condiciones de las empresas que venden y/o ofrecen las terapias alternativas.
- Precio actual de un tratamiento de medicina alternativa de la competencia a los demás centros o laboratorios de medicina y terapias alternativas.
- Detectando los medios, recursos y estrategias más utilizadas actualmente por la competencia. Medir el grado de participación en el mercado de la competencia actual.
- Lo anterior se complementa con la identificación los principales competidores, a los cuales se le indicaran las debilidades y fortalezas, por lo tanto no se

## 2.5.2 Ficha técnica

Tabla 18. Ficha de la oferta

Ficha de oferta	
Tipo de investigación	Exploratoria, porque permite formalizar las características y variables, que intervienen en la prestación de servicios de medicina alternativa para las personas de Bucaramanga y su área metropolitana.
Método de investigación	El método de observación ya que cuya función primera e inmediata es recoger información sobre el objeto que se toma en consideración
Fuentes de información	Se utilizaran solo <b>fuentes secundarias</b> . Como páginas de Internet, proyectos de grado documentos y texto que ayudan con el fin determinar el objetivo requerido.
Técnicas de investigación	Observación directa.
Instrumento para recolectar la información	Observación
Modo de aplicación	Directa, y por internet.
Definición de población	Todos los habitantes que vivan en el sector de cañaveral y en la ciudad de Floridablanca con el fin de que sean beneficiados con los servicios de medicina y terapias alternativas.
Alcance	Ciudad de Floridablanca en el sector de cañaveral.
Tiempo de aplicación	10 de Febrero a 28 de Febrero de 2013.

Fuente: autores del Proyecto

**2.5.3 Tabulación y presentación de resultados de la oferta.** Ya que el estudio de la oferta de realizo solo a través de fuentes secundarias no presenta encuesta, por lo tanto tampoco tabulación de resultado de la misma.

**2.5.4 Análisis de la situación actual de la competencia.** En resumen para el análisis de los competidores actuales de los cuales se analizó en gran parte aquellas empresas que manejan clientes o pacientes directos; entonces se tiene a

grandes rasgos, el siguiente análisis que muestra algunas de las actuales empresas que prestan el servicio de medicina alternativas.

Tabla 19. Cuadro comparativo de las competencias

VARIABLES	COMPETENCIA 1	COMPETENCIA 2	COMPETENCIA 3
Identificación	HEEL COLOMBIA	SALUD DAR	NATURIZZA
Ubicación	carrera 28 # 50 - 53	calle 56 # 28 46	Cr 36 # 54-58 Cabecera
Servicios	Acupuntura	Acupuntura, Sueros y Masajes energéticos	Acupuntura, Sueros, Masajes energéticos
Estrategia de ventas	lideran y tienen mecanismos de acción para ofrecer los servicios , capacitan a los médicos a través de las charlas	Actualización permanente de médicos y pacientes a través de charlas	Constantemente ofrecen talleres de capacitación con prácticas para demostrar y dar a conocer la efectividad de los servicios
Precios de ventas	\$300.000 Tratamiento para el dolor	\$260.000 acupuntura, \$ 80.000 sueros,\$ 40.000 masaje energético	\$ 200.000 Acupuntura, \$ 380.000 Sueros, \$50.000 Masajes energéticos
Distribución	Directo	Directo	Directo
Publicidad y Promoción	En visitas médicas obsequian sesiones de terapias	Televisión, revistas y periódicos regionales	Televisión, radio, revistas y periódicos regionales
Capacidad	Completa disposición de: instalaciones, personal y material	Generalmente el cuerpo médico está conformado por 4 médicos con sus respectivos auxiliares	capacidad de 4 médicos
Debilidades	Alto costo para el mantenimiento de la salud del cliente	La competencia con Heel	modifican con frecuencia los precios de los

VARIABLES	COMPETENCIA 1	COMPETENCIA 2	COMPETENCIA 3
			servicios
Fortalezas	Manejo de nuevas tecnologías, buen volumen de ventas y excelentes relaciones comerciales	Lealtad en los usuarios, imagen y prestigio	Los años de permanencia en el mercado le brinda al cliente confianza y seguridad de los servicios

Fuente: autores del Proyecto

## 2.5.5 Proyección de la oferta

Tabla 20. Calculo de la oferta

Mercado Objetivo	20.973	Clientes atendidos	OFERTA	DEMANDA	Demanda insatisfecha
EMPRESA	% DE PARTIC	al año	AÑO 1	AÑO 1	AÑO 1
HELL COLOMBIA	25,00%	1.200	2.300	20.973	18.673
SALUD DAR	15,00%	700			
NATURIZA	10,00%	400			
TOTAL		2.300			

% CRECIMIENTO DE LA POBLACION 0,53%  
 NUMERO DE OFERTADOS= 2.300

Al igual que la demanda, la oferta se proyectara con el porcentaje del crecimiento de la población según las estadísticas.

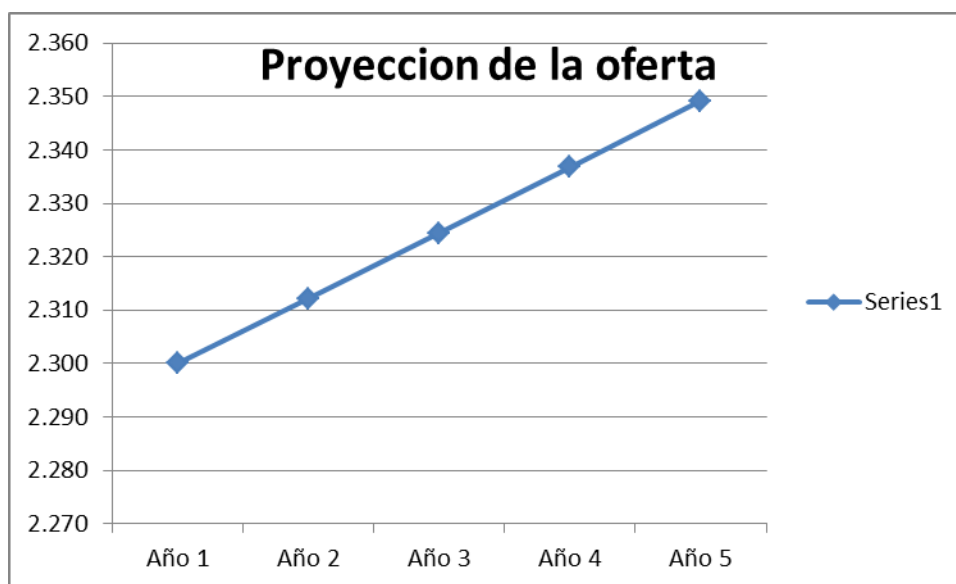
Tabla 21. Proyección de la oferta

	0,53%	0,53%	0,53%	0,53%	0,53%
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>OFERTA</b>	2.300	2.312	2.324	2.337	2.349

Fuente: autores del Proyecto

Debido a que en las páginas web de cada competencia no suministraban los datos logramos visitar cada una de ellas para informarnos de los datos con los cuales logramos hallar cuantos clientes se manejan mensualmente, en la competencia 1 de HEEL Colombia manejan 1200 pacientes, en la competencia 2 trabajan 700 pacientes y finalmente en la competencia 3 manejan 400 pacientes, el cual indica que debemos manejar un buen mercado para llevarlo y mantenerlo así obtendremos excelente resultados y un magnifico servicio al cliente.

Figura 18. Proyección de la oferta



Fuente: autores del Proyecto

## 2.6 RELACIÓN ENTRE LA DEMANDA Y OFERTA

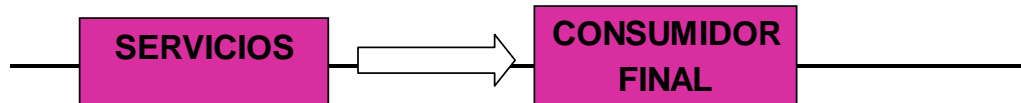
Debido a la situación en cuanto a los servicios en medicina alternativa, se tiene que la demanda insatisfecha, para su determinación se guio por el resultado de la respuesta de la encuesta realizada de la pregunta No. 2 arrojó el nivel de satisfacción de la población objetivo en cuando al conocimiento de la medicina alternativa, de lo cual el 26,26% de la demanda efectiva estimada no conoce este

tipo de servicios, entonces el total de personas o demanda insatisfecha es de 5.507 personas.

## 2.7. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

**2.7.1 Estructura de los canales actuales.** Para el desarrollo del proyecto se hace necesario definir el medio que se utilizará para hacer que los servicios lleguen al consumidor final, teniendo entonces que estudiar los diferentes tipos de canales de distribución que se conocen, las condiciones que ofrece el mercado, el producto, y los intermediarios.

Figura 19. Servicios y del consumidor final



Fuente: autores del Proyecto

### 2.7.2 Ventajas de y desventajas de los canales de comercialización

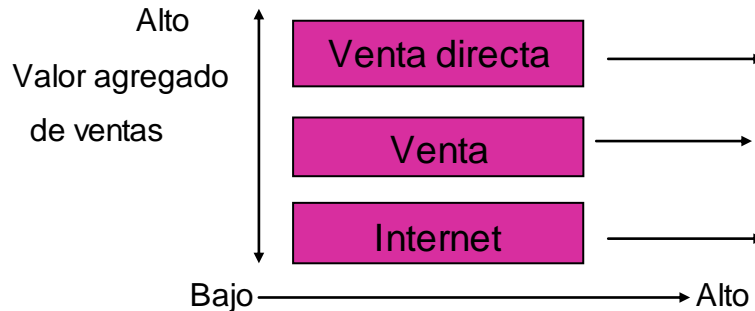
Tabla 22. Ventajas y desventajas de los canales de comercialización

Nivel	Ventajas	Desventajas
<b>Cero</b>	Control canal Máxima Promoción de servicios homeopáticos. Contacto directo con el cliente Sensibilidad inmediata a las reacciones del mercado. Mayor contribución marginal (mayor ganancia, menor comisión)	Mayor conexión, mayores costos Mayor inversión de activo fijo Mayor inversión de stocks Administración más costosa Financiamiento directo de las ventas

Fuente: autores del Proyecto

**2.7.3 Selección de los canales de comercialización.** El canal de comercialización es el puente entre el servicio y el consumidor. Es la conexión entre esos dos, tiene una cobertura exclusiva debido a que el médico manda una fórmula específica para cada paciente.

Figura 20. Costos en servicios de medicina alternativa



Costos en servicios de medicina alternativa

Fuente: autores del Proyecto

Los Canales de comercialización son actualmente la forma más económica y eficiente para llevar los servicios al cliente final.

## 2.8 PRECIO

**2.8.1 Análisis de precios.** El precio está regulado en el mercado actual en pesos convirtiéndose en el punto de partida para iniciar la factibilidad financiera del proyecto buscando la mejor rentabilidad de dicho precio en el mercado.

Los precios de los servicios tienen un precio fijo de acuerdo a los costos de los insumos presentes en el mercado.

Tabla 23. Shopping de precios

Competencia	Acupuntura (paquete)	Sueros desintoxicantes (unidad)	Masaje energético (unidad)
Heel Colombia	\$300.000	-	-
Salud Dar	\$260.000	\$80.000	\$40.000
Naturizza	200.000	380.000	50.000 <sup>34</sup>

Fuente: autores del Proyecto

**2.8.2 Estrategias de fijación de precios.** Con las cuales se establece los precios de los servicios según el costo de los insumos para cada servicio prestado. Durante la introducción del servicio al mercado es cuando se produce el proceso difícil.

<sup>35</sup>La Empresa que lanza un servicio innovador al mercado, enfrenta el reto de fijar precios por primera vez, existen dos estrategias a las cuales acudir.

**2.8.3 Estrategia para capturar el nivel más alto en el mercado.** Esta estrategia tiene sentido bajo en cierto entorno, ya que desde su inicio, la calidad e imagen del servicio deben sostener su precio más alto, por tal razón los costos para producir un volumen más pequeño no debe afectar sensiblemente los beneficios; por último los competidores no deben poder ingresar fácilmente al mercado.

Esta estrategia fija el precio más alto con el fin de obtener ingresos máximos, en cada capa de la demanda que esté dispuesta a pagar el precio luego al agotar la venta de dicha capa baja a una inferior bajando el precio.

<sup>34</sup> Información obtenida de las diferentes competencias a través de visitas comerciales.

<sup>35</sup> Elizabeth Oosrio Salazar, Ana Milena Joya Jaimes. Proyecto para la factibilidad para la creación de una empresa de servicios domiciliarios profesionales en la salud en Bucaramanga y su área metropolitana UIS

**Estrategia para penetrar en el mercado:** Se fija un precio bajo, con el fin de atraer la mayor cantidad de compradores posibles y lograr una importante participación en el mercado .Al conseguir un elevado volumen de ventas, los costos, por ende serán inferiores, lo que permitiría bajar aun más el precio del servicio.

## **2.9 PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN**

**2.9.1 Objetivos.** Dar a conocer en el sector de cañaveral del municipio de Floridablanca los servicios de salud en la medicina alternativa para el bienestar y mejoramiento de la salud de los usuarios.

Desarrollar una imagen corporativa coherente y adecuada que permita a los clientes del sector de cañaveral del municipio de Floridablanca recordar los beneficios y facilitar la utilización de los servicios de salud en la medicina alternativa.

### **2.9.2 Logotipo**

Figura. 21. Logotipo



Fuente: autores del Proyecto

- **Color magenta**<sup>36</sup>. Cuando uno se siente desanimado o preocupado por su posición, o se siente enfadado o frustrado, el color magenta nos saca de ese sentimiento o actitud y deja que nuestro espíritu emerja.

Es un color espiritual, pero también con alusiones prácticas, asociadas con la compasión, la ayuda y la bondad. También indica entrega, tranquilidad, creatividad, independencia, dignidad, serenidad.

- **Color Azul.** El azul claro y el azul cielo, nos hacen sentir tranquilos y protegidos de todo el alboroto y las actividades del día; también es aconsejable contra el insomnio.

El azul ayuda a controlar la mente, a tener claridad de ideas y a ser creativos; muestra generosidad, salud, curación, frescor, entendimiento, tranquilidad

URANTIA, (tierra - energía); la U significa Urantia; la U hacia abajo representan los cromosomas donde están los genes que representan vida; el círculo en magenta significa la tierra.

**2.9.3 Lema.** URANTIA marca la diferencia: Salud y bienestar para el cuerpo y el alma.

El lema reúne características que expresan bienestar contacto con la voluntad del paciente y el apoyo médico en la medicina alternativa.

Analiza el comportamiento de cómo, quien y donde consume los distintos medios, la actividad de la competencia, etc. Cualquier estrategia de medios debe comportar el mínimo riesgo para el anunciante y el trabajo de análisis es fundamental para facilitar la toma de decisiones. Para ello, se presenta a los

---

<sup>36</sup> <http://www.euroresidentes.com/horoscopos/colores/significado-color-magenta.htm>

clientes el acceso a todas las fuentes de información y herramientas, tanto propias como del mercado.

**2.9.4 Análisis de medios.** El plan de medios publicitarios detalla los medios específicos que habrán de utilizarse, durante qué meses, semanas, días u horarios, así como el tamaño y la duración de sus avisos y comerciales.

Según la división de los medios de comunicación: Masivos, auxiliares o complementarios, alternativos.

### **2.9.5 Selección de medios**

**2.9.5.1 Publinternet.**<sup>37</sup> La publicidad en línea se compone de pequeños anuncios, anuncios de banner, anuncios de texto, anuncios de vídeo, pago por clic, y recíproca con enlaces a otros sitios web. La eficacia de la publicidad en línea depende de la exposición y cuántas personas realmente ver el anuncio. La publicidad en Internet permite al anunciante realizar un seguimiento del número de impresiones que recibe de un anuncio (¿cuántas personas lo ven), y cuántas visitas recibe su sitio web de negocios de los anuncios en particular, por lo que es fácil de averiguar qué clase de tipos de conversión los anunciantes obtienen.

La publicidad en línea no tiene restricciones de tiempo y se puede ver día y noche en todo el mundo. Las empresas también tienen sus propios sitios web como una herramienta de publicidad. Un sistema bien diseñado y bien promovido sitio web puede ofrecer un mundo de clientes. Esto realmente hace los anuncios publicitarios efectivos.

---

<sup>37</sup>[http://www.articulo.org/articulo/15314/anuncios\\_publicitarios\\_efectivos.html](http://www.articulo.org/articulo/15314/anuncios_publicitarios_efectivos.html)

**2.9.5.2 Televisión.** Es un medio audiovisual masivo que permite a los publicistas desplegar toda la creatividad por que pueden combinar imagen, sonido y movimiento.

La televisión permite que la audiencia aprenda más acerca del servicio, el anunciante y el mensaje porque el consumidor se involucra de manera personal.

Sus ventajas son: Buena cobertura de mercados masivos, bajo costo de exposición, atractivo para los sentidos.

### **DESVENTAJAS**

<sup>38</sup>Los costos de producción sumados a los costos de la pauta hacen que esta alternativa sea sumamente costosa para muchos anunciantes.

Los mensajes pueden ser cortados por el televidente, ya sea porque cambia de canal o porque baja el volumen de la TV.

Los espacios para la colocación de anuncios dentro de la programación están cada vez más llenos. Su anuncio puede ser el primero, el tercero o el décimo, lo que puede afectar el nivel de atención del televidente.

**2.9.5.3 Radio.** Los espacios en radio se suelen dividir en, Tiempo en la mañana, Mediodía, Tiempo en la tarde, Noche y Madrugada. Al igual que en otros medio, los anunciantes pagan menos por anuncio comercial cuando compran en gran volumen. Las estaciones de radio se refieren a las compras por volumen en diferentes formas: oleadas de seis y trece semanas, panes de paquete y planes dispersos.

---

<sup>38</sup><http://publicidadenmediosselectronicos.blogspot.com/2011/10/la-siguiente-informacion-le-ayudara.html>

Los avisos comerciales en radio pueden ser de 10, 30 o 60 segundos de duración. El tiempo en la radio puede comprarse a una radio de provincia o una radio de cobertura nacional.

El valor comercial que tiene la radio como factor de influencia se basa no sólo en hacer conocer las características y las cualidades de determinado servicio sino en que este conocimiento sea compartido con miles y miles de oyentes tanto a nivel regional como a nivel nacional.

<sup>39</sup>Como ventajas goza de buena aceptación local, selectividad geográfica elevada y demográfica bastante económica a comparación de otros medios.

Cabe señalar que desde hace varios años, los comerciales radiales han crecido en creatividad y producción. Contrariamente a lo que ocurre en televisión, en la cual las imágenes están limitadas por el tamaño de pantalla, las imágenes radiofónicas pueden ser del tamaño que uno desee.

**2.9.5.4 Los periódicos.** En realidad, los lectores utilizan los avisos de los periódicos para hallar bienes y servicios. Incluso saben dónde buscar el anuncio por sección. De forma tal, desde la aparición de la televisión, los periódicos fueron la fuente primaria de noticias para las personas.

En la actualidad, el rol y el aspecto de los periódicos han cambiado. Hoy los periódicos han incorporado en los impresos los colores para hacer más llamativo a los lectores.

A pesar de toda la imagen, los periódicos aún se mantienen como una fuente importante de noticias locales e internacionales y son los medio número uno en

---

<sup>39</sup> <http://www.monografias.com/trabajos11/market/market.shtml>

compras. Para los periódicos nacionales resulta crítica la forma como los planificadores de medios ven su potencial promocional.

Los avisos grandes se encuentran por todo el periódico y, por lo general, utilizan ilustraciones, encabezados, espacios en blanco y otros recursos visuales, además de texto, y pueden tener cualquier tamaño.

El aspecto fuerte básico de los periódicos es que son una fuente confiable de información, la gente busca y lee los anuncios. La limitación de los periódicos en su confusión, debido a la saturación de avisos.

Las revistas de interés especial han florecido, en parte, como resultado de las altas tasas de publicidad que cobran por circulación masiva las revistas de interés general.

Esta división en revistas de interés general y especializado es sólo una de las diversas formas de clasificarlas.

En síntesis, aunque la circulación total es una pieza de información importante, la evaluación de una revista exige una descripción más completa de su audiencia.

Entre las características que los compradores de medios consideran están las siguientes:

- El porcentaje de la publicación que se lee por completo
- Lealtad del lector
- Características demográficas del lector

- Habilidad anterior de la revista para generar una lata respuesta en los

Anuncios de pedidos por correo.

- Secciones especiales
- Números de lectores rotativos

Se utiliza otra variedad de anuncios: desplegados, folletos, volantes y cupones que incluye participar de la muestra del servicio que se ofrece.

**2.9.5.5 Correo electrónico.** La verdadera naturaleza del correo electrónico se manifiesta en el reino de la experimentación, lo que significa que sólo se puede comprender si se usa de forma sostenida y no superficial.<sup>40</sup>

Está al alcance de cualquiera entender de una manera conceptual que el correo electrónico es un sistema en el que sus usuarios producen, envían, reciben y gestionan mensajes sobre/desde una pantalla de ordenador, terminal o pecé, porque ésta es una propuesta lógica, propia del pensamiento abstracto, pero "comprender" es algo más, es interiorizar, poseer, meter en las capas inferiores del cerebro, allí donde se forma el sustrato emocional de las experiencias: aplicar, experimentar, ensayar, fracasar, reintentar. Requiere tiempo.

**2.9.6 Estrategias publicitarias.** Realizar una recepción, coctel para la inauguración del sitio, presentación de la empresa, portafolio de servicios los cuales cuentan con atributos diferenciadores en los que se refiere a la oferta donde puedan asistir todas aquellas personas que les interese este tipo de medicina alternativa.

---

<sup>40</sup> <http://www.gsi.dit.upm.es/~fsaez/inforpistas/pcweekinedit2p.html>

**2.9.6.1 Volantes y publicidad escrita.** Los volantes, los descuentos y promociones periódicamente para lograr la fidelización de los clientes mostrando el beneficio social para las familias.

Implementar un día de integración para los clientes a través de actividades lúdicas donde se haga promoción y prevención en temas de salud y logre además estrechar los lazos familiares como resultado del evento.

Implementar programas de promoción a nivel interno para lograr desarrollar el sentido de pertenencia de todos los colaboradores de la empresa y generar mayor productividad que se refleje en la atención y el servicio al cliente. esta será la cadena promocional que derrota a su competencia.

### 2.9.7 Presupuesto de publicidad

Tabla 24. Presupuesto de publicidad

<b>Gastos antes del lanzamiento</b>	<b>Gasto presupuestado</b>
Aviso publicitario en periódico – revista	\$ 1.500.000
Papelería de presentación	\$ 800.000
Pauta radial	\$ 1.000.000
Inversión diferida de lanzamiento	\$ 2.200.000
Actividad de integración familiar	\$ 3.000.000
Personal de servicios varios	\$ 600.000
Imprevistos	\$ 400.000
Equipo de cómputo audio equipo de sonido	\$ 2.800.000
Papelería de plegables, periódicos, carteles y promociones de publicidad	\$ 500.000
<b>Total gastos</b>	<b>\$ 12.800.000</b>

Fuente: autores del Proyecto

Tabla 25. Presupuesto de operación normal

Publicidad y promoción	Gastos presupuestado por mes	Gastos presupuestado por años
Mantenimiento página web	20.000	240.000
Papelería de presentación	150.000	1.800.000
Total gastos	170.000	2.040.000

Fuente: autores del Proyecto

## 2.10 CONCLUSIONES Y POSIBILIDADES DEL PROYECTO

Después de realizado este estudio aplicado a la idea emprendedora se identificó los pasos para la creación de la misma, el cálculo de la demanda y de la oferta refleja que hay un número significativo de personas en el mercado a los cuales ofrecer los servicios que satisfagan dichas necesidades del mercado, junto con las estrategias, y la planeación u organización, para la aceptación del mismo a través del aprovechamiento de las fuentes de información que se encuentran en la actualidad.

También se puede concluir que el **73,74%** de la población encuestada o personas, han adquirido servicios, de los cuales más de la mitad de ellos han adquirido el servicio de acupuntura y conocen el proceso con un total de 50.36%, por lo que se buscará dar un enfoque mayor a dicho servicio, en comparación con los otros dos de masaje energético y sueros desintoxicantes con 28.06% y 20.14% respectivamente.

Con respecto a las variables de mercadeo se puede concluir que:

- Se describió y definió perfectamente el servicio que la empresa de servicios de medicina alternativa prestara a cada uno de sus clientes, al igual que los productos y sus atributos diferenciadores, con lo cual se fundamenta una gran base para el futuro de la idea o proyecto trabajado.

- Se logró identificar el mercado principal u objetivo con lo cual se obtuvo un dato de 20973 personas según ubicación geográfica y edades, lo cual manifiesta que existe un gran número de posibles clientes o usuarios para así realizar una buena explotación de dicho mercado.
- Se cuantificó una verdadera demanda en cuanto a que ésta fue basada en la población con respecto al porcentaje de aceptación de los servicios, dato mencionado anteriormente, con lo cual se obtuvo una demanda actual efectiva para el primer año de 15466 personas del mercado objetivo, lo cual muestra que el número es favorable para la idea y aumenta aún más las posibilidades del proyecto.
- Se identificaron los diferentes factores de la competencia, dato enfocado en los principales y más notorias debilidades y fortalezas, tal como se concluyó anteriormente, es un dato favorable comparado con la demanda, da un amplio número de insatisfechos.
- Se analizó e identificó el canal correcto de comercialización para la idea emprendedora el cual fue de una distribución abierta, ya que el producto se distribuirá tanto para almacenes como para personas, canal que se consideró el más adecuado para entrar al mercado y obtener una buena distribución.
- Se fijó un análisis de precios de acuerdo a las investigaciones hechas a la oferta y los precios manejados por los consumidores, estrategia la cual llevara a un buen impacto en el mercado a trabajar y con la cual se quiere llegar al mismo.
- Se diseñaron los planes o estrategias de publicidad y promoción, sin tomar muy en cuenta los costos sino con la meta de llevar dichos planes de manera agresiva e impactante para el posible cliente o consumidor.

Con esta y todas las conclusiones dichas anteriormente se llega a la síntesis final de que el presente proyecto tiene buenas posibilidades en el mercado los servicios básicos en la medicina alternativa.

### 3. ESTUDIO TÉCNICO

#### 3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

**3.1.1 Descripción del tamaño del proyecto.** Con<sup>41</sup> el tamaño del proyecto nos estamos refiriendo a la capacidad de producción instalada que se tendrá, ya sea diaria, semanal, por mes o por año. Depende del equipo que se posea, así será nuestra capacidad de prestación del servicio.

El tamaño se estipulara con respecto a la demanda, ya que es uno de los factores más importantes hará condicionar el tamaño de un proyecto. Igualmente la capacidad de atender a los pacientes a partir de los recursos disponibles por la empresa.

Comprende la cantidad de terapias anuales que la empresa anhela ofrecer a la demanda insatisfecha hallada en la investigación de campo en el estudio de mercados realizado a los jóvenes, adultos y mayores de tercera edad de los estratos 4, 5 y 6 del sector de cañaveral del municipio de Floridablanca.

El tamaño del proyecto está dado por el número de servicios en medicina alternativa que la empresa prestara durante el tiempo que lo requieran los pacientes. Serán tomados directamente del trabajo de campo realizado a través del estudio de mercados.

**3.1.2 Factores que determinan el tamaño de un proyecto Tamaño del mercado.** A través del estudio de mercados se realizado se determinó la demanda insatisfecha en los servicios de medicina alternativa para la salud de los pacientes de los estratos 4.5 y 6 del sector de cañaveral de Floridablanca.

---

<sup>41</sup> <http://www.aulafacil.com/proyectos/curso/Lecc-6.htm>

La demanda para este tipo de servicios es natural con excelentes beneficios se considera como un factor ilimitado para este proyecto y por lo tanto se definirá el proyecto teniendo en cuenta el crecimiento de la población, manejando el porcentaje de las terapias solicitadas en el último trimestre para cada uno de los estratos, determinando a su vez el número de personas que en el trimestre hizo uso del servicio en la medicina alternativa.

**3.1.3 Suministros e insumos.** Estos constituyen los implementos necesarios para el perfecto funcionamiento de la prestación de los servicios. Los suministros serán proporcionados según las necesidades del proyecto, en especial las necesidades de los clientes, los productos y servicios que manejará la empresa; con el fin de tener el personal calificado y los proveedores necesarios con excelente calidad para suplir los requerimientos de la compra.

En equipo de oficina se tiene la compra de enseres y muebles, equipos de cómputo y comunicaciones los cuales hay fácil acceso en el mercado local y nacional, a precios competitivos diferente variedad de marca facilitándosele a la empresa obtener dichos equipos y suministros para la prestación de servicios para el buen trabajo del médico.

Dentro de las suministros para la prestación de servicios en el área de la medicina alternativa, se encuentran, los sueros fisiológicos de 250 ml, y agujas especiales para la aplicación de la acupuntura y por ultimo un aceite esencial de almendras para la relajación y tranquilidad de los pacientes.

Dentro de los implementos suministrados para el área de salud en la medicina alternativa se encuentran unos vestuarios especiales llamados trajes de mayo los cuales son amplios y cómodos para poder trabajar bien, lo cual deben ser usados por los profesionales vinculados a la nueva empresa; así mismo se deberán

utilizar las normas y elementos de bioseguridad entre los que se mencionan guantes, tapabocas y gorro.

Los equipos y elementos necesarios para realizar las terapias deberán ser proporcionados por el profesional de la salud ya que esto es de gran importancia para el proyecto.

**3.1.4 Capacidad del proyecto.** En la puesta en marcha de este proyecto los recursos financieros deberán permitir seleccionar entre varias opciones alternas para esto se tendrán en cuenta recursos propios y financieros ya que a través de consignaciones se va depositando el dinero para la utilización de algún material básico para la empresa. En este orden de ideas el proyecto será financiado o soportado financieramente de la siguiente manera: en primera instancia se solicitará un préstamo a una entidad financiera por un monto, el cual se definirá dependiendo de las características de mercados e implementación físicas (equipos, mercancía y recursos humanos) que requiere el proyecto.

Por consiguiente se puede citar a organizaciones entre las que tenemos el Sena, el cual es socio de gran número de entidades que apoyan el emprendimiento para sacar adelante cada creación de empresas realizadas por los estudiantes.

**3.1.4.1 Recurso Humano.** Este recurso está conformado por el personal humano que trabaja para ofrecer los servicios en medicina alternativa donde el médico será el encargado de realizar las terapias puestas en marcha. Este personal altamente capacitado por universidades de nuestra región y con especializaciones en universidades del extranjero además de brindar una excelente calidad en nuestros servicios, nos encontramos con personas amables con una alta calidad humana, que saben escuchar y satisfacer lo que el paciente necesita y con un sentido de pertenencia así a nuestra empresa. En este grupo se contará con un excelente servicio de la venta del servicio ya que se cuenta con un solo equipo

especializado para la realización y comercialización de los servicios de la medicina alternativa. Es por ello que el proyecto cuenta con el mejor equipo en las terapias alternativas.

**3.1.4.2 Tecnología.** Los recursos tecnológico y equipos corresponden principalmente a los de la empresa, estos elementos de alta tecnología no presentan dificultad para su adquisición, montaje y mantenimiento por lo tanto no es un factor limitante para la empresa, en el sector de cañaveral del municipio de Floridablanca, cuenta con numerosos proveedores lo cual permitirá seleccionar el recurso más adecuado según la necesidad del proyecto; en la medicina alternativa se trabaja lo que es cuerpo y mente lo cual significa que depende como se encuentre nuestra energía lograremos mejorar a nuestros pacientes.

**3.1.4.3 Capacidad total diseñada por línea de producto o servicio Planta física.** La localización de la empresa es importante al momento de entrar al mercado a competir, pues es el lugar tomado como punto de referencia y visitada a la empresa por los pacientes. El estudio de localización de la empresa se realizara mediante el método de puntos, que determinara cual es lugar más apropiado para instalar o localizar la empresa. Este es un factor que es limitante ya que decidimos crear la empresa en un solo punto geográfico para la facilidad y acceso de la gente.

En el sector de cañaveral del municipio de Floridablanca, elegido por medio de los datos manifestados por las personas encuestadas como el sector más oprimido donde hay disponibilidad física e incluso hace falta un centro donde ofrezca los servicios en medicina alternativa lo cual permite elegir unas instalaciones adecuadas para el funcionamiento de la creación de la empresa.

Tabla 26. Proceso de prestación de servicio de acupuntura

<b>Proceso de prestación del servicio de acupuntura</b>	<b>Tiempo min</b>
Entra el paciente a la recepción para registrarse, confirmar cita y firmar el control	2
sigue a la sala de espera	6
El medico lo manda a seguir a pasar a la camilla	1
Se prepara para la terapia	3
Inicia y se realiza en su totalidad la terapia	30
Paciente se alista para pasar a recepcion	2
El paciente programa su proxima terapia y se despide	3
Total tiempo en adquirir productos	47

Fuente: autores del Proyecto

Tabla 27. Proceso de prestación de servicio de sueros desintoxicantes

<b>Proceso de prestación de servicio de sueros desintoxicantes</b>	<b>Tiempo min.</b>
Entra el paciente a la recepción para registrarse, confirmar cita y firmar el control	2
sigue a la sala de espera	6
El medico lo manda a seguir a pasar a la silla vibradora	1
Se prepara para la terapia	3
Inicia y se realiza en su totalidad la terapia	30
El medico pasar a retirarle el suero al paciente	2
Paciente se alista para pasar a recepcion	2
El paciente programa su proxima terapia y se despide	3
Total tiempo en realizar la venta	49

Fuente: autores del Proyecto

Tabla 28. Proceso de prestación de servicio del masaje energético

<b>Proceso de prestación de servicio del masaje energético</b>	<b>Tiempo min.</b>
Entra el paciente a la recepción para registrarse, confirmar cita y firmar el control	2
sigue a la sala de espera	6
El medico lo manda a seguir a pasar a la camilla	1

Proceso de prestación de servicio del masaje energético	Tiempo min.
Se prepara para la terapia	4
Inicia y se realiza en su totalidad la terapia	30
El medico le pasa una moxa caliente	3
El medico finaliza la terapia	1
Paciente se alista para pasar a recepcion	2
El paciente programa su proxima terapia y se despide	3
Total tiempo en realizar la venta	52

Fuente: autores del Proyecto

Tabla 29. Capacidad diseñada

Capacidad DISEÑADA	<b>15.466</b>
--------------------	---------------

Fuente: autores del Proyecto

**3.1.4.4 Capacidad instalada.** Cantidad máxima disponible Permanentemente. La Capacidad instalada hace referencia al volumen de los servicios que la empresa podrá obtener en un período determinado. Los tres factores incidentes en el máximo aprovechamiento de la capacidad instalada de servicios dependen de la fiabilidad de los equipos de producción y por tanto de su mantenimiento técnico y de las soluciones organizativas adoptadas en la empresa para el aseguramiento de esta gestión.

Tabla 30. Capacidad instalada

CAPACIDAD INSTALADA	Acupuntura	Sueros desintoxicantes	Masaje energetico
Tiempo a utilizar en un servicio en minutos	47	49	52
Horas a laborar al día	8	8	8
Minutos al día	480	480	480
Días a trabajar al mes	26	26	26
Pacientes atendidos en el día	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>9</b>
Medicos que atienden en el día	2	2	2
<b>Pacientes Totales día</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>18</b>
Capacidad diseñada e instalada al mes	531	509	480
<b>Capacidad diseñada e instalada al año 1</b>	<b>6.373</b>	<b>6.113</b>	<b>5.760</b>

Fuente: autores del Proyecto

Tabla 31. Servicios

Servicios	%	Cant.
Acupuntura	50,36%	3209
Sueros desintoxicantes	28,06%	1715
Masaje energético	20,14%	1160

Fuente: autores del Proyecto

**3.1.4.5 Capacidad utilizada y proyectada.** Fracción de capacidad instalada que se está empleando; es decir, para determinar o conocer cuál es la capacidad utilizada y proyectada de la empresa, se tomará una fracción o porcentaje de la capacidad utilizada calculada. Para efectos del presente proyecto la capacidad utilizada y proyectada de la empresa, contará inicialmente con un % de la capacidad instalada; es decir, que la empresa empezaría con un personal constituido por dos Médicos Especializados en Medicina alternativa y una enfermera; quienes tendrán una carga laboral de 9 horas diarias, con lo cual se busca cubrir un % de la demanda insatisfecha.

El porcentaje (52,52) de la capacidad utilizada se tomó de la encuesta realizada en donde arroja un número determinado de personas que aceptan y desean adquirir los servicios de medicina alternativa.

Tabla 32. Capacidad utilizada

CAPACIDAD UTILIZADA	Acupuntura	Sueros desintoxicantes	Masaje energético
Porcentaje estimado de <i>Capacidad Utilizada</i> (participación)	52,52%	52,52%	52,52%
Capacidad a utilizar al día (pacientes diarios)	5	5	5
<b>Total capacidad a utilizar al día</b>	<b>11</b>	<b>10</b>	<b>10</b>
Total capacidad a utilizar al mes	279	268	252
<b>Total capacidad a utilizar al año 1</b>	<b>3.347</b>	<b>3.210</b>	<b>3.025</b>

Fuente: autores del Proyecto

Teniendo en cuenta la información obtenida de la población encuestada, se refleja el porcentaje de utilización por cada tipo de servicio a prestar, permitiendo obtener en cantidad la verdadera capacidad a utilizar por tipo de servicio.

Tabla 33. Servicios

<b>Servicios</b>	<b>%</b>	<b>Cant.</b>
Acupuntura	50,36%	1686
Sueros desintoxicantes	28,06%	901
Masaje energetico	20,14%	609
	<b>99%</b>	<b>3.196</b>

Fuente: autores del Proyecto

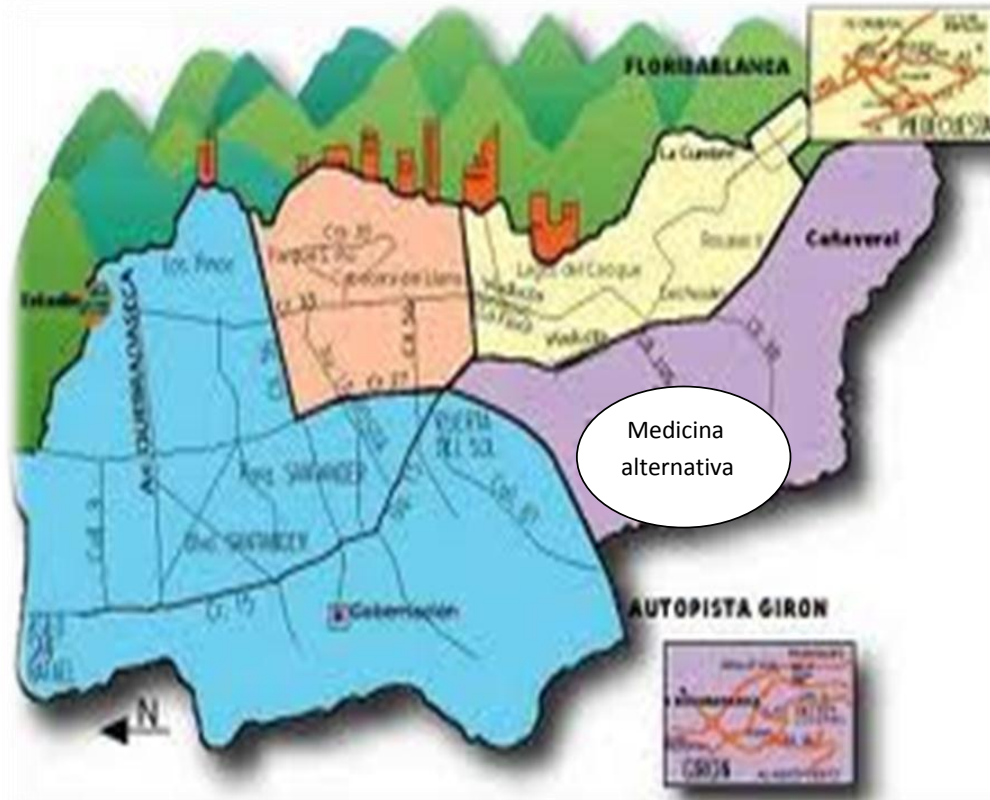
Tabla 34. Proyección de la capacidad utilizada

<b>Proyección de capacidad utilizada</b>					
<b>% PROMEDIO DEL IPC</b>	<b>3,00%</b>	<b>3,00%</b>	<b>3,00%</b>	<b>3,00%</b>	<b>3,00%</b>
<b>Servicios</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Acupuntura	1.686	1.736	1.788	1.842	1.897
Sueros desintoxicantes	901	928	956	984	1.014
Masaje energetico	609	628	646	666	686
<b>TOTAL</b>	<b>3.196</b>	<b>3.292</b>	<b>3.390</b>	<b>3.492</b>	<b>3.597</b>

## 3.2 LOCALIZACIÓN

**3.2.1 Macro localización.** La empresa tendrá su posible ubicación en el sector de cañaveral en el municipio de Floridablanca. La ubicación se hará en esta zona ya que no hay casi flujo donde presten servicios en medicina alternativa, además se puede tener un local adecuado para la instalación de la oficina diseñada para el desarrollo del proyecto; donde se encuentre un ambiente armonizante, tranquilo de tal forma que propicie para la venta y promoción de los servicios por ser en un área comercial.

Figura 22. Mapa de localización



**3.2.2 Micro localización.** Se realizara por método cuantitativo de puntos teniendo en cuenta los factores relevantes para detectar el sector más conveniente para la ubicación. Según el método cualitativo por puntos, la evaluación del proyecto se efectúa según la siguiente tabla:

Tabla 35. Micro localización

Factor	Peso	Centro		Floridablanca		Cabecera	
		C*	P**	C*	P**	C*	P**
Costo y Disponibilidad de Terrenos	0.30	2	0.60	5	1.50	3	0.90
Cercanía del mercado	0.25	1	0.25	4	1.00	4	1.00
Comunicaciones	0.20	4	0.80	4	0.80	4	0.80
Factores ambientales	0.10	3	0.30	5	0.30	4	0.40

Factor	Peso	Centro		Floridablanca		Cabecera	
		C*	P**	C*	P**	C*	P**
Medios y Costos de Transporte.	0.15	4	0.60	4	0.60	4	0.60
TOTALES	1.00		2.55		4.20		3.7

Fuente: autores del Proyecto

La ubicación comercial se da según el estudio de ordenamiento territorial para zonas comerciales, Se toma como referencia un local ubicado dentro del centro comercial Cañaveral.

Figura 23. Localización del Proyecto




Fuente: autores del Proyecto

### 3.2.3 Ingeniería del Proyecto

#### 3.2.3.1 Ficha técnica del producto – por línea de producto o servicio

Tabla. 36 Ficha técnica del producto – por línea del producto o servicio

Ficha técnica del producto – por línea del producto o servicio	
<b>Servicio principal</b>	Acupuntura
<b>Diseño (fotos, dibujo, imagen)</b>	
<b>Especificaciones técnicas</b>	Es una técnica fundamental dentro del sistema chino. Mediante la inserción de agujas en puntos precisos favorece el reequilibrio del sistema energético vital. Son diez puntos básicos -correspondiente a los cinco órganos y cinco vísceras fundamentales- situados en una serie de canales o meridianos, a través de los cuales se distribuye la energía vital por todo el cuerpo. Cada uno de estos puntos tienen unas aplicaciones determinadas basadas en tres principios: reequilibrar, estimular o sedar ese flujo vital.
<b>Suministros para la prestación del servicio</b>	Agujas Estériles desechables de acero quirúrgico inoxidable. Agujas para Acupuntura con mango estilo japonés fácil de manipular. Empaque doble con apertura (diez agujas por empaque), sin tubos de inserción. Caja de 100 agujas.
<b>Vida útil</b>	30 Minutos por cada sesión
Masaje energético	
<b>Diseño (fotos, dibujo, imagen)</b>	
<b>Especificaciones técnicas</b>	El masaje se aplica mediante la manipulación manual de los tejidos blandos: piel, muscular y conjuntivo o tejido conectivo para ampliar la función de estos y promover la circulación, la relajación y el bienestar. Sirve, además, para aliviar o hacer desaparecer las contracturas y la

<b>Ficha técnica del producto – por línea del producto o servicio</b>	
	tensión muscular, optimiza la función y permite un buen deslizamiento de los tejidos. Además es una herramienta muy útil para favorecer los procesos metabólicos.
<b>Suministros para la prestación del servicio</b>	Este servicio se da por medio de la utilización de un aceite esencial, agradable y que de tranquilidad para el paciente
<b>Vida útil</b>	30 minutos
<b>Producto principal</b>	Sueros desintoxicantes
<b>Diseño (fotos, dibujo, imagen)</b>	
<b>Especificaciones técnicas</b>	
<b>Suministros para la prestación del servicio</b>	Viene en una bolsa de suero fisiológico de 250 ml con catéter de 22 G y un equipo de macro boteo para podérselo aplicar al paciente
<b>Vida útil</b>	30 minutos

Fuente: autores del Proyecto

### **3.2.4 Descripción técnica del proceso.**

**3.2.4.1 Descripción del proceso de Acupuntura.** Este proceso inicia en la llegada del paciente a la recepción, en donde se registra y pasa a la sala de espera para ser llamado por el médico con el fin de pasarlo al consultorio y ubicarlo en una camilla en donde se realizara la terapia de acupuntura teniendo en cuenta que esta será de acuerdo a la sintomología o necesidad del paciente que consiste en ubicar las agujas en los puntos específicos del dolor o malestar comprendido en un tiempo de media hora (30 minutos), pasado este tiempo el médico retira las agujas y el paciente se dispone a organizarse y salir a la

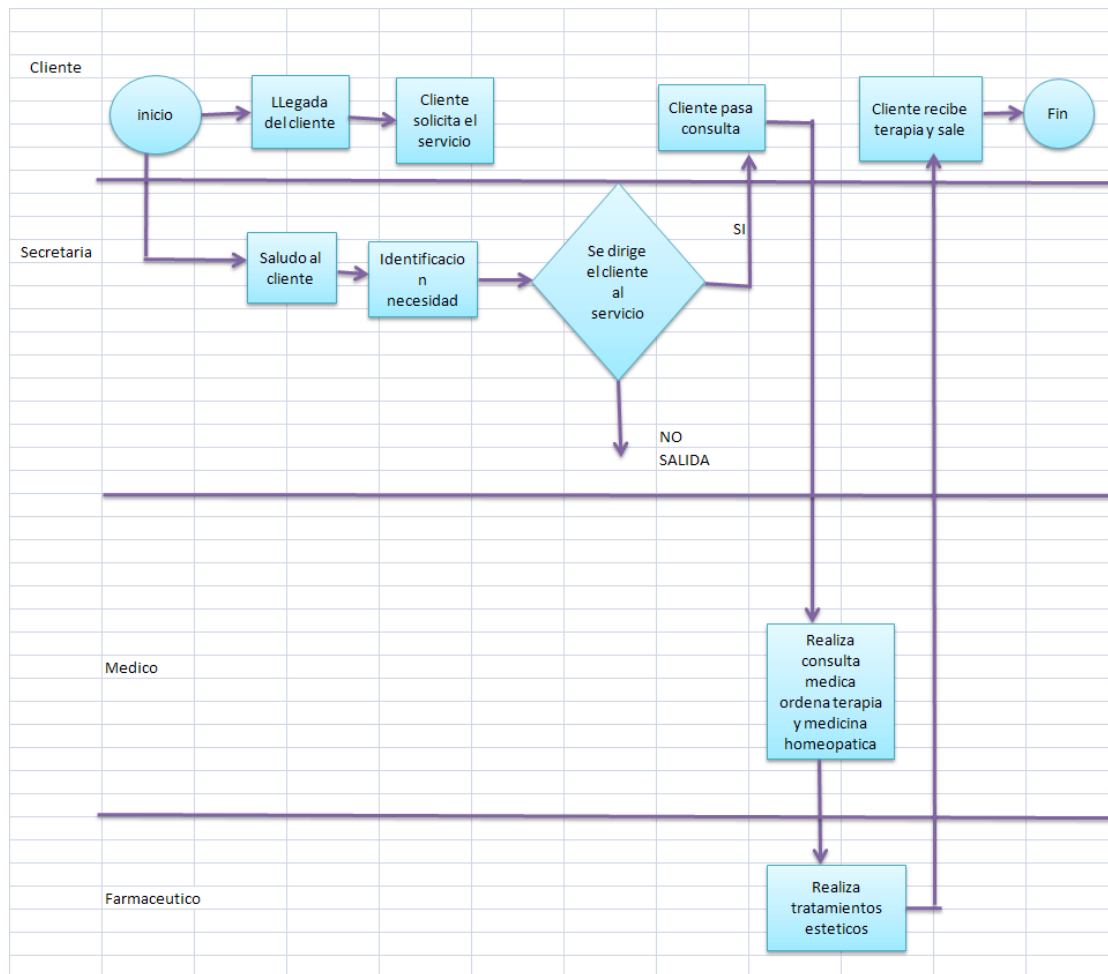
recepción nuevamente en donde realiza un último registro como constancia de la asistencia de la terapia y se registrara a su vez una nueva cita si es necesario.

**3.2.4.2 Descripción del proceso de Masaje Energético.** Este proceso inicia en la llegada del paciente a la recepción, en donde se registra para verificar el cumplimiento de la cita asignada y pasa a la sala de espera para ser llamado por el médico, quien le realizara el procedimiento del masaje energético, al pasar al consultorio es ubicado en una camilla con ropa ligera en donde se realizara la terapia comprendido en un tiempo de media hora (30minutos), pasado este tiempo el médico retira el aceite utilizado y el paciente se dispone a organizarse y salir a la recepción nuevamente en donde realiza un último registro como constancia de la asistencia de la terapia y se registrara a su vez una nueva cita si es necesario.

**3.2.4.3 Descripción del proceso de Sueros Desintoxicantes.** Este proceso inicia en la llegada del paciente a la recepción, en donde se registra para verificar el cumplimiento de la cita asignada y pasar a la sala de espera para ser llamado por el médico, quien le realizara el tratamiento, al pasar al consultorio es ubicado en una silla vibradora o camilla según las indicaciones del médico, en donde se colocara el suero desintoxicante x 250ml que contiene vitaminas y oligoelementos, este tendrá una duración de media hora (30minutos), pasado este tiempo el médico los elementos utilizados finalizando la terapia en donde el paciente se dispone a organizarse y salir a la recepción nuevamente para realiza un último registro como constancia de la asistencia generando o solicitando una nueva si es necesario.

### 3.2.5 Diagrama de operación, proceso y procedimiento

Figura 24. Diagrama del proceso de las consultas de las terapias alternativas



Fuente: autores del Proyecto

**3.2.6 Control de calidad.** <sup>42</sup>La Ley 1164 de 2007, Ley de Talento Humano en Salud, establece las disposiciones relacionadas con los procesos de planeación, formación, vigilancia y control del ejercicio, desempeño y ética del Talento Humano del área de la salud. Define la medicina y terapias alternativas como “aquellas técnicas prácticas, procedimientos, enfoques o conocimientos que utilizan la estimulación del funcionamiento de las leyes naturales para la

<sup>42</sup> [http://www.minsalud.gov.co/salud/Paginas/observatorio-talento-salud-home\\_7.aspx](http://www.minsalud.gov.co/salud/Paginas/observatorio-talento-salud-home_7.aspx)

autorregulación del ser humano con el objeto de promover, prevenir, tratar y rehabilitar la salud de la población desde un pensamiento holístico.

**Proceso de calidad general del personal y las instalaciones.** Las instalaciones de la identidad deben estar en perfectas condiciones, la recepción debe estar organizada, los baños deben estar limpios e impecables con toallas de papel, papel higiénico, con su caneca y jabón, los suministros médicos, al igual que la atención del servicio al cliente debe ser con buena calidad o calor humano.

**Proceso de recepción.** Se debe tener una magnífica comunicación y un lenguaje sencillo, se debe basar en los valores como la amabilidad y el respeto, contacto del cliente para solicitar información, costos, etc., este es un momento de suma importancia ya que dependiendo del trato y la información el cliente tomara la decisión de comprar algún servicio. Este contacto puede darse por teléfono o de manera personal.

**Recepción del cliente.** Al llegar a las instalaciones, es fundamental que el cliente se sienta atendido e importante desde que llega al negocio. Es muy importante la evaluación permanente, el control del paciente y el seguimiento de cada tratamiento, para ello, se deberán registrar todos los datos significativos de cada sesión y tratamiento y archivar la información en sistemas informáticos y carpetas correspondientes.

**Diagnóstico.** En este momento el profesional transmitirá sus conocimientos y experiencia para que el cliente sienta confianza de saber que está siendo atendido por expertos.

**El cliente recibiendo el servicio.** Es el momento más importante porque de este punto dependerá la satisfacción del cliente.

**Confirmación de la recepcionista para la próxima visita.** Se debe detectar la actitud que tiene el cliente después de los servicios para plantear mejoras para la siguiente visita.

### 3.3.7 Recursos

#### 3.3.7.1 Recurso humano

Tabla 37. Recurso humano

Cargo	CANTIDAD	Tipo contrato
GERENTE COMERCIAL	1	Nomina
MEDICO	2	Nomina
ENFERMERA	1	Nomina
SECRETARIA	1	Nomina
QUIMICO FARMACEUTICO	1	Honorarios
CONTADOR	1	Honorarios
TOTAL	7	

Fuente: autores del Proyecto

#### 3.3.7.2 Recurso físico

Tabla 38. Requerimientos de muebles y enseres

Muebles y enseres	Cantidad
Escritorio tipo Gerente	1
Escritorio tipo Secretaria	1
Sillas giratoria Ergonómica	1
Silla Recepción	2
Archivador	1
Sillas sencilla acolchada	5
Banquito	1
Espejo	1
Peso	2

Muebles y enseres	Cantidad
Camilla	6
Mesas Auxiliares	2
Sillas vibratoras	3

Fuente: autores del Proyecto

Tabla 39. Requerimientos equipos de computo

Equipo de computo	Cantidad
Equipo de Computo	2
Impresora	2
Teléfonos	2
Sumadora	1
Máquina de Escribir	1
Equipo de Sonido	1

Fuente: autores del Proyecto

Tabla 40. Suministro de oficina

INSUMOS DE OFICINA	Cantidad al mes	Cantidad año
PAPEL	1	12
Kit de oficina	1	12
Talonarios	2	24
Carpetas	10	120
Cuadernos	2	24

Fuente: autores del Proyecto

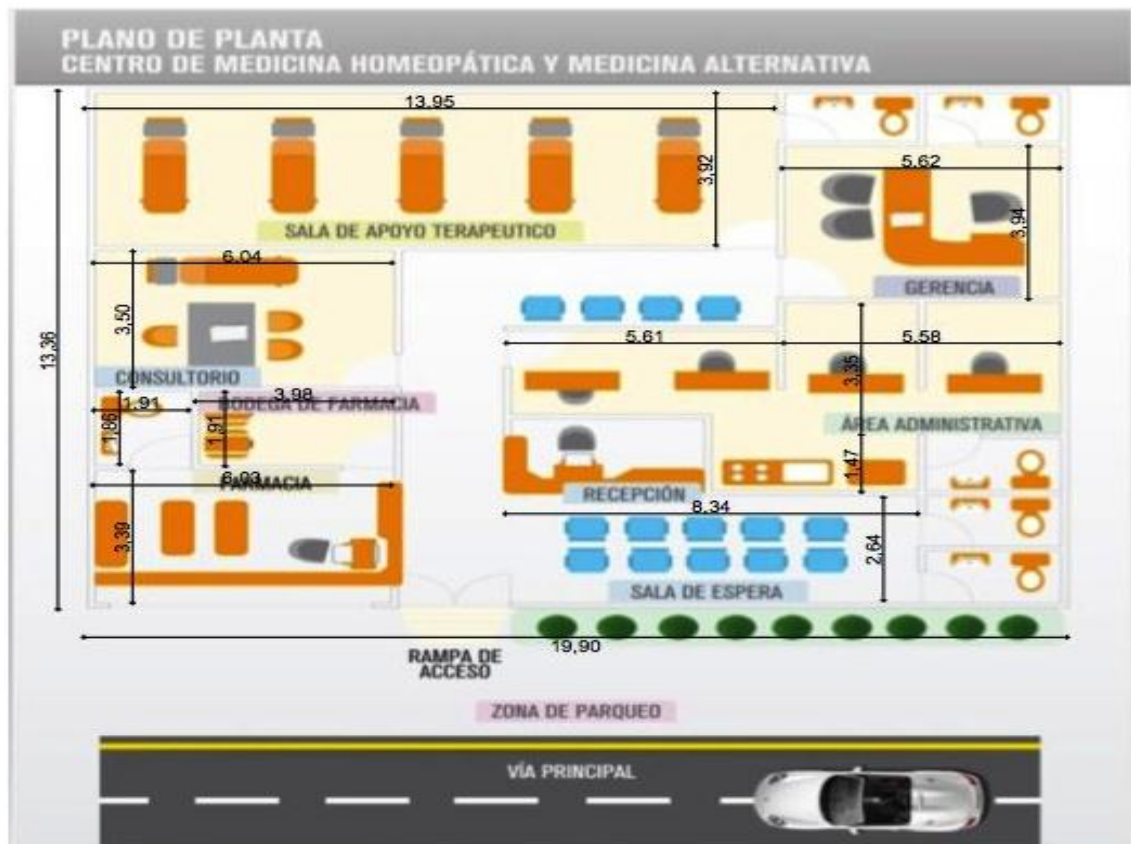
**3.3.7.3 Recurso de insumos.** La empresa necesita de insumos para el desarrollo de las actividades, esto se va adquiriendo a medida que se consuman teniendo un inventario inicial y uno final para la prestación de los servicios.

**3.3.8 Análisis de Proveedores.** Uno de los factores fundamentales para las organizaciones es la selección y mantenimiento de las relaciones comerciales con

sus proveedores ya que esto deja un beneficio para la organización en la medicina alternativa. Por tal razón la empresa ha analizado en el mercado los diferentes productos indispensables, básicos y a un costo moderado para la realización de las terapias, las cuales han sido escogidas por su trayectoria en el mercado, variedad de productos y amplia disponibilidad; con este tipo de proveedores se puede optimizar tiempos de entrega y facilidad de pago así se lograra satisfacer las necesidades de los pacientes en cada uno de los servicios a prestar

### 3.3.9 Distribución de planta.

Figura 25. Distribución de planta



Fuente: autores del Proyecto

**3.3.10 Descripción de la movlizacion del paciente y/o cliente dentro de la empresa.** Inicialmente si los pacientes tienen carro lo pueden estacionar con calma y seguridad en la zona de la empresa, segundo entra y se acercan a la recepcion a registrarse para luego poder pasar a la sala de espera y poder ser llamado y atendido por el medico especialista en medicina alternativa para iniciar el proceso de las terapias en la sala de apoyo terapeutico; una vez terminada la terapia el medico le manda una serie de recomendaciones para ejecutarlas luego vuelve y pasa por recepcion para firmar el control y programar una cita para la proxima terapia.

### **3.4 CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD TÉCNICA DEL PROYECTO**

Después de realizado este estudio técnico se llegó a las siguientes conclusiones, en donde principalmente se estipulo que la capacidad diseñada es muy grande comparada con lo que en realidad se plantea entrar al mercado, en donde la capacidad instalada es de un 52,52%, se determinó como capacidad que se utilizara, en donde para el primer año se saldrá al mercado con un total de 3196 servicios de medicina alternativa como capacidad de comercialización o venta. Capacidad la cual irá aumentando porcentualmente cada año, aumento que queda establecido o enmarcado en el porcentaje de crecimiento del sector.

Por último se definieron y aclararon paso por paso cada uno de los procesos que conforman el diagrama de cómo se prestaran los servicio básicos en medicina alternativa para así poder definir los recursos necesarios, y junto con todo lo anterior establecer la forma en que quedaría distribuida todas y cada una de las secciones y recursos físicos necesarios en el lugar escogido. Al igual que el recurso humano a necesitar, ya que no es muy numeroso y si suficiente para la capacidad establecida.

Finalmente se concluye que la operatividad del proyecto es viable técnicamente ya que se cuenta con la capacidad adecuada, los recursos y talento humano suficiente, y existe un fácil acceso a los insumos que ofrecen los proveedores.

## 4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

### 4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN

La empresa es una entidad conformada básicamente por personas, aspiraciones, realizaciones, bienes materiales y capacidades técnicas y financieras; todo lo cual, le permite dedicarse a la venta y evolución de los servicios para satisfacer necesidades y deseos existentes en la sociedad, con la finalidad de obtener una utilidad o beneficio.

**4.1.1 Procedimiento.** Mediante escritura pública elaborada por una notaría, los socios harán los respectivos trámites para la constitución de la sociedad Acciones Simplificadas.

Pasos para la constitución de la empresa:

1. El nombre y domicilio de las personas que intervengan como otorgantes.
2. La clase o tipo de sociedad.
3. El domicilio de la sociedad.
4. El objeto social.
5. El capital social.
6. La forma de administrar los negocios sociales.
7. La época y la forma de convocar la asamblea o la junta de socios.

8. Señalar la forma como han de distribuirse las utilidades, con indicación de las reservas.

9. La duración precisa de la sociedad y las causales de disolución.

10. La forma de hacer la liquidación.

11. El nombre y domicilio del representante legal de la sociedad, precisando sus facultades y obligaciones.

12. Las facultades y obligaciones del revisor fiscal.

13. Los demás pactos que, estipulen los asociados para regular las relaciones a que da origen el contrato. Copia de la escritura social será inscrita en el registro mercantil de la cámara de comercio con jurisdicción en el lugar donde la sociedad establezca su domicilio principal.

#### **4.2 CONSTITUCION DE LA EMPRESA**

El tipo de sociedad que tendrá esta empresa es una Sociedad por Acciones Simplificada. La sociedad por acciones simplificada podrá constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas, quienes sólo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes. Salvo lo previsto en el artículo 42 de la presente ley, el o los accionistas no serán responsables por las obligaciones laborales, tributarias o de cualquier otra naturaleza en que incurra la sociedad.

**Legalización comercial.** En cuanto a los aspectos legales se debe cumplir con los requisitos exigidos por la Cámara de Comercio de Bucaramanga para su constitución. Los trámites a realizar son:

- Carta de estudio del *nombre comercial*, ante la respectiva Cámara de Comercio.
- Realización ante notario público de la correspondiente Escritura Pública, debidamente autenticada; dicha escritura debe contener como mínimo:
  - Razón Social del nuevo negocio, nombres completos de los socios, domicilio social, capital social aportado, facultades del representante legal y nombramientos respectivos.
  - Dentro del mes siguiente a la fecha de otorgamiento de la Escritura Pública, el Representante Legal debe presentar en la Oficina de Registro Mercantil de la Cámara de Comercio los siguientes documentos:
    - Copia notarial de la Escritura Pública de Constitución.
    - Formulario de Matrícula Mercantil correctamente diligenciado.
    - Carta de aceptación de los representantes legales y miembros de la Junta Directiva con firma autenticada, indicando el número de documento de identidad.
    - Carta de apertura del establecimiento de comercio, firmada por el representante legal.
    - Una vez se haya obtenido la aprobación se procederá a solicitar el Certificado de Existencia y Representación Legal de la Sociedad.
    - Realizada la correspondiente Matrícula Mercantil, se procede a la inscripción y registro de los libros mercantiles. Estos libros están conformados por:

- Libros de actas de la Junta de Socios
- Libros de contabilidad: Caja, Diario, Mayor, Balance e Inventarios

Para obtener la matricula, dentro del mes siguiente a la fecha del otorgamiento de la escritura pública de constitución el representante legal, debe presentar en cualquiera de las ventanillas:

- Carta de estudio del nombre comercial
- Copia notarial de la escritura pública de constitución
- Formularios de matrícula mercantil de la sociedad y sus establecimientos de comercio, debidamente diligenciados.
- Carta de aceptación de los representantes legales, junta directiva, indicando documento de identidad.
- Carta de apertura del establecimiento de comercio, firmada por el representante legal

**Legislación tributaria.** Se debe realizar el diligenciamiento por parte del representante legal ante la Administración de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), División de Recaudación de los siguientes formularios:

- Formulario de inscripción del RUT. (Registro Único Tributario)
- Fotocopia de la Escritura Pública autenticada
- Certificado de existencia y representación legal

- Registro de libros mercantiles
- NIT ante la administración de impuestos nacionales, una vez tramitado el NIT se debe presentar fotocopia del mismo ante la ventanilla de información, con el propósito de contemplar en certificado de la empresa.

La sociedad deberá renovar la matrícula mercantil dentro de los tres primeros meses de cada año, cualquiera que hubiere sido la fecha de matrícula.

### **Legislación para el funcionamiento**

- Adjuntar certificado de la Cámara de Comercio de Bucaramanga y su respecto NIT
- Formulario de registro para iniciación de actividades (Industria y comercio)
- Aprobación del uso del suelo por parte de planeación municipal de Floridablanca

### **Causales de disolución**

- Por vencimiento del término previsto
- Por imposibilidad de desarrollar la empresa social
- Por reducción del número de asociados
- Por declaración de quiebra de la sociedad

- Por decisión de los socios
- Por revisión de autoridad
- Por pérdidas que reduzcan el capital por debajo del 50% o cuando alguno de los socios no quiera continuar.

**4.2.1 Visión.** Para el año 2018 URANTIA será reconocida en la medicina alternativa dentro de los primeros niveles de efectividad en la gran gama de terapéuticas de tipo alternativo, comprometidas a su estudio y tratamiento científico, de acuerdo a las normativas legales de las mismas. Se distinguirá por su excelencia y como la mejor opción para nuestros usuarios y clientes en el territorio nacional en la prestación de servicios en terapias alternativas.

**4.2.2 Misión.** Brindar servicios, terapias y productos para el cuidado de la salud, con los más altos estándares de calidad, direccionando los esfuerzos de forma integral para asegurar la fidelidad de nuestros usuarios y proveedores mejorando la calidad de vida de los pacientes con el cuidado de su salud.

#### **4.2.3 Objetivos**

- Buscar que su estructura organizacional está orientada hacia la calidad, el respeto hacia nuestros pacientes, con resultados excelentes, innovando en tecnología de punta, enfocando todos los esfuerzos hacia la excelencia en los procesos.
- Contar con tecnología de alta gama al servicio de nuestros pacientes que vaya de la mano con la calidad en la atención para que nos permita mejorar la calidad de vida de los usuarios.

- Obtener niveles de rentabilidad que aseguren su consolidación en el mercado de las terapias alternativas.
- Garantizar la satisfacción total en las relaciones con nuestros clientes, siendo la mejor opción de negocios en el mercado.
- Proporcionar oportunidades para el continuo desarrollo personal.

**4.2.4 Políticas.** Contar con una planta de personal debidamente calificado y capacitado para ejercerá cabalidad las funciones de acuerdo al manual de funciones establecido

Establecer un reglamento interno de trabajo para que el entorno laboral sea armonioso y optimizar a si el desempeño laboral de cada uno de los empleados.

Contar con un programa de incentivos educativos que permita a los empleados desarrollar sus capacidades académicas y que puedan acceder a un sistema de promoción y ascensos acorde con el estudio y el buen desempeño de las funciones y la disponibilidad de vacantes en la empresa.

Contar con un programa de salud ocupacional donde se prevengan accidentes laborales, enfermedades laborales y en si todos los factores que puedan afectar de manera directa e indirecta el desempeño normal de todos los empleados.

Brindar excelente servicio con calidad total, enfocadas en el ser humano que quiera cuidar su salud y en el mejoramiento continuo del servicio.

## **a) Personal**

- Ayudar y prestar servicios a la organización, a sus dirigentes, gerentes y empleados.
- Describe las responsabilidades que definen cada puesto laboral y las cualidades que debe tener la persona que lo ocupe.
- Evaluar el desempeño del personal, promocionando el desarrollo del liderazgo.
- Reclutar al personal idóneo para cada puesto.
- Capacitar y desarrollar programas, cursos y toda actividad que vaya en función del mejoramiento de los conocimientos del personal.
- Brindar ayuda psicológica a sus empleados en función de mantener la armonía entre éstos, además buscar solución a los problemas que se desatan entre estos.
- Llevar el control de beneficios de los empleados.
- Distribuye políticas y procedimientos de recursos humanos, nuevos o revisados, a todos los empleados, mediante boletines, reuniones, memorandos o contactos personales.
- Supervisar la administración de los programas de prueba.

- Garantizar la diversidad en el puesto de trabajo, ya que permite a la empresa triunfar en los distintos mercados nacionales y globales.

## **b) Compras**

- Mantener un control exacto de lo que se requiere mantener en existencia.
- Responder con prontitud y eficacia a la solicitud de productos o materiales.
- Adquirir los materiales o productos acorde a las necesidades de la empresa vigilando que cumplan con las exigencias que se tengan de los mismos.
- Crear una red de aprovisionamiento que le permita obtener buenos precios, mantener el flujo de compra, y evitar concentrar compras en un solo proveedor que pueda resultar en precios más caros o menor calidad.
- Mantener un seguimiento sobre lo que se requiere teniendo en cuenta las prioridades
- Tener un plan de compras que contemple los cambios que se sufren de cambio de monedas, de desabastecimiento de productos, de las fluctuaciones de precios derivadas de la inflación.

## **c) Ventas**

Se contara con un departamento especializado en ventas con un jefe que será el responsable de las mismas.

Las ventas estarán dirigidas a diferentes tipos de compradores distribuidos de la siguiente manera:

Público en general atendido en nuestro local

Laboratorios y empresas varias según pedidos

Médicos e instituciones de salud.

En las ventas al por mayor se dará un plazo mínimo de 45 días y dependerá del monto de pedido y la trayectoria del cliente.

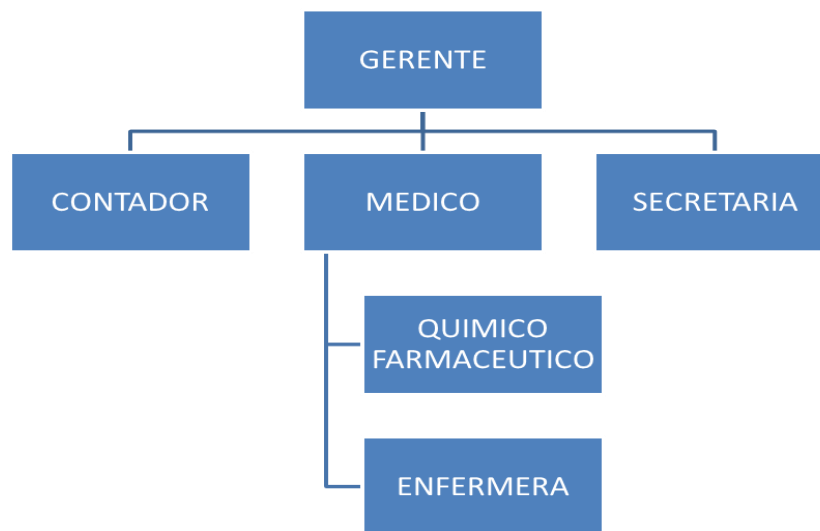
El departamento de ventas se encargara de hacer cobros persuasivos mediante llamadas y visitas a los clientes cuando los plazos de pago se hayan incumplidos.

Periódicamente se capacitara al personal en el cuidado y manejo de recursos naturales y desechos tóxicos y no tóxicos.

### 4.3. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

#### 4.3.1 Organigrama

Figura 26. Organigrama



Fuente: autores del Proyecto

Como se observa es una estructura sencilla y prácticamente plana, esto dada las características de la empresa. Lo cual permite una rápida y directa comunicación entre el cargo administrativo y los cargos en la medicina alternativa.

Los profesionales de salud de los servicios básicos en la medicina alternativa presentes en el proyecto, estarán vinculados mediante un contrato de prestación de servicios profesionales de la salud.

#### 4.3.2 Descripción y perfil de cargos

Tabla 41. Manual de funciones del Gerente General

<b>Manual de funciones del Gerente General</b>			
<b>Nombre Del Cargo</b>	GERENTE	<b>Sueldo</b>	\$ 2.000.000
<b>Descripción De Funciones</b>			
<p>Representación legal</p> <p>Liderar el proceso de planeación estratégica de la organización.</p> <p>Implementar una estructura administrativa que contenga los elementos necesarios para el desarrollo de los planes de acción.</p> <p>Desarrollar estrategias generales para alcanzar los objetivos y metas propuestas.</p> <p>Crear un ambiente en el que las personas puedan lograr las metas de grupo con la menor cantidad de tiempo, dinero, materiales, es decir optimizando los recursos disponibles.</p>			
<b>Especificaciones Del Puesto</b>			
<p>Requisitos de Educación: Alta gerencia – Economista – Gestor Empresarial.</p> <p>Requisitos de Experiencia: tres o cuatro años de Experiencia</p>			
<b>Responsabilidades Por</b>			
<p>El Resultado Final Del Proceso: Establecer mecanismos de control sobre el desarrollo de las tareas encomendadas.</p> <p>Contacto Con El Público: Asegurar la representación de la empresa en el exterior, Asegurar</p>			

<b>Manual de funciones del Gerente General</b>
<p>el enlace entre los públicos, Negociar con los Clientes, Buenas relaciones humanas y honestidad.</p> <p>Información: Actuar como vocero, Comunicar los objetivos de la organización.</p> <p>Información Confidencial: Controlar la implementación de la estrategia.</p> <p>Supervisión: Ser responsable por su propio trabajo y también por el trabajo realizado por sus subordinados.</p>
<b>Nivel De Esfuerzo</b>
<p>Mental: Requiere de concentración para planear, diseñar, gerencia y controlar.</p> <p>Físico : Dentro de lo Normal</p>
<b>Condiciones Ambientales</b>
<p>Buena Iluminación</p> <p>Lugar espacioso y cómodo</p> <p>Condiciones óptimas de trabajo</p>
<b>Riesgos</b>
<p>Factores de riesgo, probabilidades de ocurrencia y efectos en la salud: Del ambiente de trabajo: Humedad relativa o presencia del agua, aireación natural inadecuada, niveles de luz inadecuada.</p> <p>Contaminantes del ambiente: Humo, vapores, gases desechos y plaguicidas. De insalubridad: Basuras, aseo servicio sanitario, suministro elementos de aseo.</p>

Fuente: autores del Proyecto

Tabla 42. Manual de funciones del Contador

<b>Manual de funciones del Contador</b>			
<b>Nombre Del Cargo:</b>	Contador	<b>Sueldo:</b>	Honorarios
<b>Descripción De Funciones</b>			
<p>Elaborar estados financieros en fechas requeridas con información oportuna y verídica.</p> <p>Verificar y depurar cuentas contables.</p> <p>Controlar el correcto registro de los auxiliares de contabilidad.</p> <p>Examinar el valor de los inventarios de mercadería y efectuar ajustes respectivos.</p> <p>Revisar órdenes de cheque de oficina, corroborando los cálculos presentados.</p> <p>Revisar reportes de ventas diarias y semanales comparativas con periodos anteriores.</p> <p>Participar en las sesiones del comité de gastos de la empresa.</p> <p>Coordinar la elaboración del presupuesto general y dar seguimiento al mismo.</p> <p>Participar en reuniones de Gerencia Financiera, para el análisis de información.</p>			
<b>Especificaciones Del Puesto</b>			
Requisitos de Educación: Profesional en Contaduría Pública			
Requisitos de Experiencia: Dos Años de Experiencia			
<b>Responsabilidades Por</b>			
<p>Contacto Con El Público: Buenas relaciones interpersonales con los empleados, socios, proveedores.</p> <p>Información Confidencial: Estado financiero de la empresa</p> <p>Responsabilidad por dinero y/ o valores: Llevar adecuadamente los libros contables y el manejo de las cuentas de la empresa.</p>			
<b>Nivel De Esfuerzo</b>			
Mental: Requiere de concentración para planear, diseñar y revisar las cuentas que mueve la			

<b>Manual de funciones del Contador</b>
empresa.
Físico: Normal a la actividad desarrollada
<b>Condiciones Ambientales</b>
Buena Iluminación
Lugar espacioso y cómodo
Condiciones óptimas de trabajo
<b>Riesgos</b>
Factores de riesgo, probabilidades de ocurrencia y efectos en la salud: condiciones climáticas del puesto de trabajo, disponibilidad y disposición de espacio para el trabajo.
Suministro elementos de aseo.

Fuente: autores del Proyecto

Tabla 43. Manual de funciones de la Secretaría Administrativa

<b>Manual de funciones de la Secretaría Administrativa</b>			
<b>Nombre del Cargo:</b>	Secretaria	<b>Sueldo:</b>	\$ 700.000
<b>Descripción De Funciones</b>			
Atención a clientes incluye asignación de citas.			
Realizar los cobros de las ventas de contado.			
Manejo de caja menor.			
Manejo de suministros de oficina y cafetería.			
Elaboración de memos y cartas			
Control del fax y correspondencia.			
Cobros a clientes			

<b>Manual de funciones de la Secretaria Administrativa</b>	
Ingreso de datos al sistema.	
Mantener un control de los servicios básicos que hay que pagar. (se pasa un reporte mensual de los que hay que pagar)	
Programación diaria de las agendas médicas. Diligenciar anualmente de declaración de renta.	
<b>Especificaciones Del Puesto</b>	
Requisitos de Educación: Bachiller comercial, Técnico en Secretariado y/o Auxiliar Contable.	
Requisitos de Experiencia: En mercadeo y ventas. Dos años de Experiencia	
<b>Responsabilidades Por</b>	
Contacto Con El Público: Buenas relaciones humanas	
Información: Tener discreción con la información suministrada por gerencia.	
<b>Nivel De Esfuerzo</b>	
Mental: Memorizar información	
Físico: Requiere de estar mucho tiempo en una misma posición.	
<b>Condiciones Ambientales</b>	
Buena Iluminación	
Lugar espacioso y cómodo	
<b>Riesgos</b>	
Factores de riesgo, probabilidades de ocurrencia y efectos en la salud: Ruido, iluminación, vibraciones, gases, vapores, bacterias, hongos, seguridad personal.	

Fuente: autores del Proyecto

Tabla 44. Manual de funciones del químico farmacéutico

<b>Manual de funciones del Químico Farmacéutico</b>			
<b>Nombre del Cargo:</b>	Químico Farmacéutico	<b>Sueldo:</b>	\$ 200.000
<b>Descripción De Funciones</b>			
Decepcionar las formulas médicas.			

<b>Manual de funciones del Químico Farmacéutico</b>	
<p>Dispensación formulas médicas.</p> <p>Despacho de pedidos a clientes.</p> <p>Almacenamiento de medicamentos según normas legales y comités de fármaco vigilancia.</p> <p>Revisión de fechas de vencimiento y actas de baja de los medicamentos vencidos.</p> <p>Manejo de inventarios en bodega y vitrinas.</p>	
<b>Especificaciones Del Puesto</b>	
<p>Requisitos de Educación: Profesional químico Farmacéutico Biólogo.</p> <p>Requisitos de Experiencia: Tres años de experiencia</p>	
<b>Responsabilidades Por</b>	
<p>Es responsable del manejo e imagen de la empresa.</p> <p>Cuida de la conservación de los bienes y dinero de la empresa.</p> <p>Minimizar los costos y gastos para maximizar las utilidades.</p>	
<b>Nivel De Esfuerzo</b>	
<p>Mental: Concentración, memoria</p> <p>Físico: la mayor parte del tiempo tiene que estar en continuo movimiento.</p>	
<b>Condiciones Ambientales</b>	
<p>Ambiente Agradable</p> <p>Poco Ruidoso</p> <p>Excelente Iluminación</p> <p>Ventilación</p>	
<b>Riesgos</b>	
<p>Factores de riesgo, probabilidades de ocurrencia y efectos en la salud: el cargo implica riesgo frecuente de accidente de trabajo, teniendo en cuenta el contacto que tienen con las sustancias químicas y productos biológicos.</p>	

Fuente: autores del Proyecto

Tabla 45. Manual De Funciones Del Medico

<b>Manual de funciones del Medico</b>			
<b>Nombre del Cargo:</b>	Medico	<b>Sueldo:</b>	\$ 1.800.000
<b>Descripción De Funciones</b>			
Atención de pacientes según lo estipulado en la normatividad legal vigente y de acuerdo a la			

<b>Manual de funciones del Medico</b>
<p>programación diaria.</p> <p>Realización de procedimientos a partir de las decisiones en consulta.</p> <p>Presentación de informes médicos a Instituciones de salud.</p> <p>Realización de historias clínicas e inclusión en el sistema de estas.</p>
<b>Especificaciones Del Puesto</b>
<p>Requisitos de Educación: Medico y cirujano, especializado en medicina homeopática o alternativa.</p> <p>Requisitos de Experiencia: Cinco años de experiencia laboral</p>
<b>Responsabilidades Por</b>
<p>Riesgos médicos de los pacientes.</p> <p>Exámenes defectuosos del paciente.</p> <p>Errores de diagnóstico y tratamiento.</p> <p>Daños causados por uso indebido (o en mal estado) de objetos (aparatos e instrumental) y medicamentos.</p> <p>Omisión de pautas esenciales para el diagnóstico de una enfermedad.</p> <p>Falta de control hacia los auxiliares del médico y los daños que los mismos puedan culposamente ocasionar.</p>
<b>Nivel De Esfuerzo</b>
<p>Mental: Concentración, memoria, seguridad y responsabilidad.</p> <p>Físico : Permanencia durante mucho tiempo de pie o sentado</p>
<b>Condiciones Ambientales</b>
<p>Ambiente agradable</p> <p>Ambiente poco ruidoso</p>

Manual de funciones del Medico
excelente iluminación y ventilación
Riesgos
Factores de riesgo, probabilidades de ocurrencia y efectos en la salud: el cargo implica riesgo frecuente de accidente de trabajo, carga de trabajo, condiciones de seguridad.

Fuente: autores del Proyecto

Tabla. 46. Manual de funciones de la enfermera

Manual de funciones de la Enfermera			
<b>Nombre del Cargo:</b>	Enfermera	<b>Sueldo:</b>	\$ 650.000
Descripción De Funciones			
Ejercer las funciones de auxiliar del Médico, cumplimentando las instrucciones que por escrito o verbalmente reciba de aquél.			
Cumplimentar la terapéutica prescrita por los facultativos encargados de la asistencia, así como aplicar la medicación correspondiente.			
Auxiliar al personal médico en las intervenciones quirúrgicas, practicar las curas de los operados y prestar los servicios de asistencia inmediata en los casos de urgencia hasta la llegada del Médico.			
Observar y recoger los datos clínicos necesarios para la correcta vigilancia de los pacientes.			
Procurar que se proporcione a los pacientes un ambiente confortable, ordenado, limpio y seguro.			
Especificaciones Del Puesto			
Requisitos de Educación: Educación básica primaria.			
Requisitos de Experiencia: Un año de experiencia laboral			
Responsabilidades Por			
Cuidar su propia salud, ser ejemplo de estilos de vida saludables			
Ejercer su autonomía personal utilizando su capacidad crítica y analítica			

Fuente: autores del Proyecto

Tabla 47. Niveles de esfuerzo

<b>Nivel De Esfuerzo</b>
Mental: El trabajo no exige mucho esfuerzo mental.
Físico: El cargo exige todo el tiempo desplazamientos a las diferentes zonas de la empresa, mucho tiempo de pie.
<b>Condiciones Ambientales</b>
Ambiente agradable.
Excelente Iluminación y ventilación.
<b>Riesgos</b>
Factores de riesgo, probabilidades de ocurrencia y efectos en la salud: Contaminación sónica (ruido), presiones de temperatura, condiciones de iluminación y ventilación deficiente, pinchazos, entre otros.

Fuente: autores del Proyecto

### 4.3.3 Asignación salarial

Tabla. 48. Estructura salarial

Cargo	Tipo contrato	Salario	Transporte	Prestación	Sueldo mes	Sueldo año
GERENTE COMERCIAL	Indefinido	\$ 2.000.000	0	\$ 1.036.800	\$ 3.036.800	\$ 36.441.600
MEDICO	Indefinido	\$ 1.800.000	0	\$ 933.120	\$ 2.733.120	\$ 32.797.440
MEDICO	Indefinido	\$ 1.800.000	0	\$ 933.120	\$ 2.733.120	\$ 32.797.440
ENFERMERA	Indefinido	\$ 650.000	\$ 70.500	\$ 336.960	\$ 986.960	\$ 11.843.520
SECRETARIA	Indefinido	\$ 700.000	\$ 70.500	\$ 362.880	\$ 1.062.880	\$ 12.754.560
QUIMICO FARMACEUTICO	Honorarios	\$ 200.000	\$ 0	\$ 0	\$ 200.000	\$ 2.400.000
CONTADOR	Honorarios	\$ 200.000	\$ 0	\$ 0	\$ 200.000	\$ 2.400.000
TOTAL		\$ 7.350.000	\$ 141.000	\$ 3.602.880	\$ 10.952.880	\$ 131.434.560

Fuente: autores del Proyecto

#### 4.3.4 Prestaciones

Tabla 49. Prestaciones

Prestaciones:	%
Pensión	12,00%
Salud	8,50%
ARP	0,52%
Sena	2,00%
ICBF	3,00%
Subsidio familiar	4,00%
Prima	8,33%
Cesantías	8,33%
Vacaciones	4,16%
Interés Cesantías	1,00%
TOTAL	51,84%

Fuente: autores del Proyecto

#### 4.4 CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD ADMINISTRATIVA DEL PROYECTO

Para la creación de una empresa de servicios básicos en medicina alternativa, es diseñada con un equipo humano médico calificado bajo una estructura organizada que se proyecta eficientemente, dando viabilidad y factibilidad a la realización del proyecto exitosamente desde el punto de vista administrativo.

Se contará con una estructura administrativa organizada que permitirá que el conducto regular sea eficiente y cómodo para cada miembro de la organización.

La misión y la visión es un objetivo muy importante que debe tener la empresa para una excelente organización ya que es una meta a cumplir y ejecutar.

De igual firma se realiza un organigrama presentado y con su respectiva descripción y perfil requerido para cada cargo con una asignación salarial cada uno, lo cual demuestra aún más viabilidad y posible ejecución del proyecto desde el punto de vista económico.

Dentro de la estructura salarial tenemos que el gerente comercial, médicos, enfermera, secretaria, químico farmacéutico y el contador suman un valor de \$ 7.350.000 lo cual indica el salario total ; en cuanto al transporte tenemos un valor de \$ 141.000, Se observa que en la estructura salarial en la parte de prestación indica una cifra de:\$ 3.602.880,tenemos que el total de cada uno de la estructura salarial da un valor de: \$ 10.952.880 mensual, que el sueldo en el año serian: \$ 131.434.560 y que el total en prestaciones de: (pensión, salud, arp, sena, ICBF, subsidio familiar, prima, cesantías, vacaciones y interés cesantías) es un 51,84% .

## 5. ESTUDIO FINANCIERO

### 5.1 INVERSIONES

La decisión más importante son las inversiones ya que por medio de esto se determina el tamaño de la empresa lo cual quiere decir, el volumen total de los activos que se requiere para poder mantener una operación sin fallas que, igualmente es rentable.

**5.1.1 Inversión Fija.** Esta hace referencia al monto en dinero que el proyecto requiere invertir en activos tales como la maquinaria y equipos, equipos de oficina, muebles y enseres, etc., que constituyen el conjunto de activos fijo, necesarios para la puesta en marcha del proyecto emprendedor.

**5.1.1.1 Adecuaciones locativas.** Los siguientes rubros correspondientes a las adecuaciones, conforman las reparaciones y arreglos físicos a la estructura interna en cuanto a los ajustes en paredes, techos, pisos, puertas, pintura, y fachada del lugar donde será ubicado el proyecto.

Tabla 50. Adecuaciones locativas

Construcción y adecuación	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
Cableado Estructural	1	\$ 180.000	\$ 180.000
Reparaciones Locativas	1	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
<b>Total</b>			<b>\$ 2.180.000</b>

Fuente: autores del Proyecto

### 5.1.1.2 Maquinaria y equipo

Tabla 51. Máquina y equipo

Equipo de computo	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
Equipo de Computo	2	\$ 1.200.000	\$ 2.400.000
Impresora	2	\$ 150.000	\$ 300.000
<b>Total</b>			<b>\$ 2.700.000</b>

Fuente: autores del Proyecto

**5.1.1.3 Muebles y enseres.** En este rublo se relacionan los muebles y enseres requeridos para desarrollar las actividades en el área administrativa.

Tabla 52. Muebles y enseres

Muebles y enseres	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
Escritorio tipo Gerente	1	\$ 157.580	\$ 157.580
Escritorio tipo Secretaria	1	\$ 95.500	\$ 95.500
Sillas giratoria Ergonómica	1	\$ 45.000	\$ 45.000
Silla Recepción	2	\$ 65.500	\$ 131.000
Archivador	1	\$ 70.000	\$ 70.000
Sillas sensilla acolchada	5	\$ 100.000	\$ 500.000
Banquito	1	\$ 50.000	\$ 50.000
Espejo	1	\$ 9.950	\$ 9.950
Peso	2	\$ 35.000	\$ 70.000
Camilla	6	\$ 160.000	\$ 960.000
Mesas Auxiliares	2	\$ 150.000	\$ 300.000
Sillas bibradoras	3	\$ 300.000	\$ 900.000
<b>Total</b>			<b>\$ 3.289.030</b>

Fuente: autores del Proyecto

### 5.1.1.4 Equipo de oficina

Tabla 53 Equipo de oficina

Equipo de oficina	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
Telefonos	2	\$ 25.000	\$ 50.000
Sumadora	1	\$ 85.650	\$ 85.650
Maquina de Escribir	1	\$ 120.000	\$ 120.000
Equipo de Sonido	1	\$ 185.300	\$ 185.300
<b>Total</b>			<b>\$ 440.950</b>

Fuente: autores del Proyecto

**5.1.1.5 Total de inversión fija.** Representa la cantidad de dinero que se necesita para adquirir activos fijos y está contenido detalladamente en el siguiente cuadro:

Tabla 45. Inversión fija

**5.1.1.6 Ejercer su autonomía personal utilizando su capacidad crítica y analítica Inversión Fija**

Tabla 54. Inversión fija

	<b>Valor Total</b>
Equipo de computo	\$2.700.000
Equipo de oficina	\$440.950
Muebles y encerres	\$3.289.030
Construcción y adecuación	\$2.180.000
<b>Total Fija</b>	<b>\$8.609.980</b>

Fuente: autores del Proyecto

**5.1.2 Inversión Diferida.** Esta inversión corresponde a los costos o gastos necesarios de intangibles pre operativos que incurrirá la empresa antes de iniciar las actividades normales, los cuales están constituidos por el estudio de factibilidad nombrado en el anteproyecto, el presupuesto de constitución legal nombrado en el estudio administrativo y publicidad de lanzamiento indicado en el estudio de mercados:

Tabla 55. Concepto

<b>CONCEPTO</b>	<b>Valor TOTAL</b>
Estudio de factibilidad	\$4.647.000
Presupuesto de constitución legal	\$428.297
Publicidad de lanzamiento	\$12.800.000
<b>Total</b>	<b>\$17.875.297</b>

Fuente: autores del Proyecto

**5.1.3 Inversión de capital de trabajo.** La empresa para poder operar, requiere de recursos para cubrir necesidades de insumos, suministros para la prestación de servicios, mano de obra, reposición de activos fijos, etc. Estos recursos deben estar disponibles a corto plazo para cubrir las necesidades de la empresa a tiempo.

**5.1.3.1 Costos del servicio.** Ya que se trata de una empresa que ofrece servicios básicos en la medicina alternativa no se trataran como costos de producción, si no como costos de servicio por lo tanto se realizaran tres tipos de terapias:

Acupuntura, sueros desintoxicantes y masaje energético u otros servicios que estén disponibles para la venta, la mano de obra directa y los costos indirectos.

Suministro para la prestación de servicios

Tabla 56. Suministro para la prestación de servicios

Estilo de bolso	Mensual	Cantidad Año 1	Valor por unidad	Total mensual	Total anual
Agujas acupuntura (paquete)	1	12	\$ 10.000	\$ 10.000	\$ 120.000
Cateter 22G	12	144	\$ 1.200	\$ 14.400	\$ 172.800
Jeringas 10CM	200	2.400	\$ 350	\$ 70.000	\$ 840.000
Equipo Macrogoiteo	12	144	\$ 1.200	\$ 14.400	\$ 172.800
Suero Fisiológico 250 ML	12	144	\$ 1.200	\$ 14.400	\$ 172.800
Complejo B	12	144	\$ 1.800	\$ 21.600	\$ 259.200
Vitamina C	1	12	\$ 35.000	\$ 35.000	\$ 420.000
Guantes (Caja)	1	12	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 144.000
Aceite almendras	1	12	\$ 28.000	\$ 28.000	\$ 336.000
Moxa	2	24	\$ 2.000	\$ 4.000	\$ 48.000
<b>TOTAL:</b>		<b>3.048</b>	<b>\$ 92.750</b>	<b>\$ 223.800</b>	<b>\$ 2.685.600</b>

Fuente: autores del Proyecto

### 5.1.3.2 M.O.D

Tabla 57 M.O.D

M.O.D.	Sueldo mes	Sueldo año
MEDICO	\$ 2.733.120	\$ 32.797.440
MEDICO	\$ 2.733.120	\$ 32.797.440
ENFERMERA	\$ 986.960	\$ 11.843.520
SECRETARIA	\$ 1.062.880	\$ 12.754.560
<b>Total</b>	<b>\$ 7.516.080</b>	<b>\$ 90.192.960</b>

Fuente: autores del Proyecto

### Costos indirectos de prestación del servicio

Tabla 58. Costos indirectos de prestación del servicio

<b>DEPRECIACIONES</b>			
Activo	Valor activo	Años depre.	Depre. Año
Equipo de computo y oficina	\$ 3.140.950,00	5	\$ 628.190,00
Muebles	\$ 3.289.030,00	10	\$ 328.903,00
<b>Total</b>	<b>\$ 6.429.980,00</b>		<b>\$ 957.093,00</b>
<b>AMORTIZACIONES</b>			
Concepto	Valor activo	Años amort.	Amort. Año
Diferidos	\$ 17.875.297,00	5	\$ 3.575.059,40
<b>Total</b>	<b>\$ 17.875.297,00</b>		<b>\$ 3.575.059,40</b>

Fuente: autores del Proyecto

**Total Costos de prestación del servicio.** El total del costo de las prestaciones básicas de los servicios de la medicina alternativa para el primer año asciende a \$ 90.192.960, incluye mano de obra directa y suministros para la prestación de servicios.

Tabla 59. Total costos de prestación del servicio

	<b>Total Mes</b>	<b>Total Año</b>
Insumos para la prestación del servicio	\$ 223.800	\$ 2.685.600
MOD	\$ 7.516.080	\$ 90.192.960
Costos indirectos de prestación del servicio	\$ 377.679	\$ 4.532.152
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 8.117.559,37</b>	<b>\$ 97.410.712,40</b>

Fuente: autores del Proyecto

**5.1.3.3 Gastos de administración y ventas.** Los siguientes serán los gastos administrativos y de ventas que se manejan en la empresa.

Tabla 60. Gastos de administración y ventas

<b>Concepto</b>	<b>Valor mes</b>	<b>Valor año</b>
Arrendamiento	\$ 1.200.000	\$ 14.400.000
Telefonía:	\$ 65.000	\$ 780.000
Agua:	\$ 60.000	\$ 720.000
Luz:	\$ 63.000	\$ 756.000
Publicidad de operación	\$ 170.000	\$ 710.000
GERENTE COMERCIAL	\$ 3.036.800	\$ 36.441.600
QUIMICO FARMACEUTICO	\$ 200.000	\$ 2.400.000
CONTADOR	\$ 200.000	\$ 2.400.000
Insumos de oficina	\$ 108.800	\$ 1.305.600
<b>Total</b>	<b>\$ 5.103.600</b>	<b>\$ 59.913.200</b>

Fuente: autores del Proyecto

Se aclara que el rubro de Insumos de oficina se obtiene el detalle en la tabla 38 en el estudio técnico.

Tabla 61. Insumos de oficina

<b>Insumos De Oficina</b>	<b>Cantidad Al Mes</b>	<b>Cantidad Año</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Mes</b>
PAPEL	1	12	\$ 9.000	\$ 9.000
Kit de oficina	1	12	\$ 20.000	\$ 20.000
Talonarios	2	24	\$ 35.000	\$ 70.000

Insumos De Oficina	Cantidad Al Mes	Cantidad Año	Valor Unitario	Valor Mes
Carpetas	10	120	\$ 800	\$ 8.000
Cuadernos	2	24	\$ 900	\$ 1.800
Total				\$ 108.800

Fuente: autores del Proyecto

#### 5.1.3.4 Total inversión capital de trabajo

Tabla 62. Total inversión capital de trabajo

Concepto	Valor mes	Valor año
Costos del servicio	\$ 8.117.559	\$ 97.410.712
Gastos de admón. Y ventas	\$ 5.103.600	\$ 59.913.200
<b>Total capital de trabajo</b>	<b>\$ 13.221.159</b>	<b>\$ 157.323.912</b>

Fuente: autores del Proyecto

**5.1.4 Inversión Total.** En resumen de todas las inversiones incurridas para el proyecto, el total de todas las inversiones se tiene de la siguiente forma:

Tabla 63. Inversión total

Concepto	Valor mes	Valor año
Inversión fija	\$ 8.609.980	\$ 8.609.980
Inversión diferida	\$ 17.875.297	\$ 17.875.297
Capital de Trabajo	\$ 13.221.159	\$ 157.323.912
<b>Total capital de trabajo</b>	<b>\$ 39.706.436</b>	<b>\$ 183.809.189</b>

Fuente: autores del Proyecto

**5.1.5 Fuentes de financiación.** Teniendo en cuenta todas las inversiones necesaria para la puesta en marcha del proyecto, se tiene que los montos a financiar, o los montos que conformaran la inversión inicial estarán compuestos por rubros de:

Tabla 64. Fuentes de financiación

	<b>Cantidad</b>	<b>% del requerido</b>
Recursos propios	\$25.000.000	27%
recursos socios inversionistas	\$15.000.000	16%
Recursos financieros	\$52.591.074	57%
	\$92.591.074	100%

Fuente: autores del Proyecto

Tabla 65. Valor a prestar (INV. INIC.)

Inversión fija	\$ 8.609.980
Inversión diferida	\$ 17.875.297
Capital de Trabajo 4 meses	\$ 66.105.797
Total	\$ 92.591.074

Fuente: autores del Proyecto

La inversión inicial anterior, se efectuara de acuerdo a los recursos dados por los autores, socios inversionistas, y el resto por recursos financieros. Por lo cual se aclara que no se tomara como opción el financiamiento por medio de líneas o programas de gobierno, ya que la gran mayoría de estos recursos se hacen mediante concurso, los cuales están destinados principalmente para financiar iniciativas empresariales en sectores basados en la innovación para las aéreas de tecnologías de la información y la comunicación.

De igual manera se tiene cinco tipos de accesoria y consultoría para el desarrollo y mejoramiento de la empresa como:

a) <sup>43</sup>Investigación y selección de oportunidades: El inversionista contacta o es contactado por empresas e incubadoras de empresas.

b) Análisis de oportunidades: A través de un “Business plan”, plan de negocios, base para el análisis del negocio.

c) Negociación de la participación y efectivización de la inversión: Se analiza el porcentaje de participación y se firma un acuerdo en donde se fijan derechos y deberes de las partes.

d) Acompañamiento de la inversión: Se supone un apoyo y asesoría gerencial al emprendedor, siendo esta característica, la que la diferencia de otras formas de inversión. Así la empresa de capital de riesgo agrega valor a las empresas en las que participa.

e) Desinversión (estrategia de salida): Se da una vez la empresa ha logrado una etapa de madurez, y es el momento en el cual la empresa de capital de riesgo recoge sus frutos y busca nuevas oportunidades de inversión.

Entonces a continuación se darán las fuentes de financiamiento para la inversión Inicial en la creación de la empresa prestadora de servicios básicos en medicina alternativa:

---

<sup>43</sup><http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/sedes/manizales/4010039/Lecciones/CAPITULO%20IV/fuentes1.htm>

Tabla 66. Fuentes de financiación

	<b>Cantidad</b>	<b>% del requerido</b>
Recursos propios	\$ 25.000.000	27%
recursos socios inversionistas	\$ 15.000.000	16%
Recursos financieros	\$ 52.591.074	57%
	<b>\$ 92.591.074</b>	<b>100%</b>

Fuente: autores del Proyecto

En donde para los recursos financieros se obtendrán de la siguiente entidad financiera y bajo las siguientes condiciones, teniendo en cuenta que actualmente los intereses en las entidades bancarias del país están entre el 17% y el 24%, entonces se escogió la entidad que tiene la tasa más baja, en donde se tienen los Sigüientes datos<sup>44</sup>:

Tabla 67. Datos del préstamo

<b>Datos de Préstamo</b>	<b>22/04/2013</b>
Entidad	Bancolombia
Cuotas	60
interés E A	13%

Fuente: autores del Proyecto

Tabla 68. Resumen del préstamo bancario

<b>RESUMEN DE PRESTAMO BANCARIO</b>				
<b>Año</b>	<b>Cuota</b>	<b>Capital acum</b>	<b>Interés</b>	<b>Saldo Final</b>
1	\$ 1.206.052	\$ 7.925.010	\$ 6.547.617	\$ 44.666.064
2	\$ 1.206.052	\$ 9.050.197	\$ 5.422.431	\$ 35.615.867
3	\$ 1.206.052	\$ 10.335.136	\$ 4.137.491	\$ 25.280.731
4	\$ 1.206.052	\$ 11.802.510	\$ 2.670.117	\$ 13.478.221
5	\$ 1.206.052	\$ 13.464.951	\$ 994.407	\$ -

Fuente: autores del Proyecto

<sup>44</sup> <http://www.larepublica.co/node/4864>

### 5.1.5.1 Amortización del crédito Bancario

Tabla 69. Amortización del crédito bancario

Nº Pago	Fecha de pago	Saldo inicial	Pago programado	Capital	Interés	Saldo final	Interés acumulativo
1	01/02/2013	\$52.591.074	\$ 1.206.052	\$ 620.977	\$ 585.076	\$ 51.970.097	\$ 585.076
2	01/03/2013	\$51.970.097	\$ 1.206.052	\$ 627.885	\$ 578.167	\$ 51.342.212	\$ 1.163.243
3	01/04/2013	\$51.342.212	\$ 1.206.052	\$ 634.870	\$ 571.182	\$ 50.707.342	\$ 1.734.425
4	01/05/2013	\$50.707.342	\$ 1.206.052	\$ 641.933	\$ 564.119	\$ 50.065.409	\$ 2.298.544
5	01/06/2013	\$50.065.409	\$ 1.206.052	\$ 649.075	\$ 556.978	\$ 49.416.334	\$ 2.855.522
6	01/07/2013	\$49.416.334	\$ 1.206.052	\$ 656.296	\$ 549.757	\$ 48.760.039	\$ 3.405.279
7	01/08/2013	\$48.760.039	\$ 1.206.052	\$ 663.597	\$ 542.455	\$ 48.096.442	\$ 3.947.734
8	01/09/2013	\$48.096.442	\$ 1.206.052	\$ 670.979	\$ 535.073	\$ 47.425.463	\$ 4.482.807
9	01/10/2013	\$47.425.463	\$ 1.206.052	\$ 678.444	\$ 527.608	\$ 46.747.019	\$ 5.010.415
10	01/11/2013	\$46.747.019	\$ 1.206.052	\$ 685.992	\$ 520.061	\$ 46.061.027	\$ 5.530.476
11	01/12/2013	\$46.061.027	\$ 1.206.052	\$ 693.623	\$ 512.429	\$ 45.367.403	\$ 6.042.905
12	01/01/2014	\$45.367.403	\$ 1.206.052	\$ 701.340	\$ 504.712	\$ 44.666.064	\$ 6.547.617
13	01/02/2014	\$44.666.064	\$ 1.206.052	\$ 709.142	\$ 496.910	\$ 43.956.921	\$ 7.044.527
14	01/03/2014	\$43.956.921	\$ 1.206.052	\$ 717.032	\$ 489.021	\$ 43.239.890	\$ 7.533.548
15	01/04/2014	\$43.239.890	\$ 1.206.052	\$ 725.009	\$ 481.044	\$ 42.514.881	\$ 8.014.592
16	01/05/2014	\$42.514.881	\$ 1.206.052	\$ 733.074	\$ 472.978	\$ 41.781.807	\$ 8.487.570
17	01/06/2014	\$41.781.807	\$ 1.206.052	\$ 741.230	\$ 464.823	\$ 41.040.577	\$ 8.952.392

<b>Nº Pago</b>	<b>Fecha de pago</b>	<b>Saldo inicial</b>	<b>Pago programado</b>	<b>Capital</b>	<b>Interés</b>	<b>Saldo final</b>	<b>Interés acumulativo</b>
18	01/07/2014	\$41.040.577	\$ 1.206.052	\$ 749.476	\$ 456.576	\$ 40.291.101	\$ 9.408.969
19	01/08/2014	\$40.291.101	\$ 1.206.052	\$ 757.814	\$ 448.239	\$ 39.533.287	\$ 9.857.207
20	01/09/2014	\$39.533.287	\$ 1.206.052	\$ 766.244	\$ 439.808	\$ 38.767.043	\$10.297.015
21	01/10/2014	\$38.767.043	\$ 1.206.052	\$ 774.769	\$ 431.283	\$ 37.992.274	\$10.728.298
22	01/11/2014	\$37.992.274	\$ 1.206.052	\$ 783.388	\$ 422.664	\$ 37.208.886	\$11.150.962
23	01/12/2014	\$37.208.886	\$ 1.206.052	\$ 792.103	\$ 413.949	\$ 36.416.782	\$11.564.911
24	01/01/2015	\$36.416.782	\$ 1.206.052	\$ 800.916	\$ 405.137	\$ 35.615.867	\$11.970.048
25	01/02/2015	\$35.615.867	\$ 1.206.052	\$ 809.826	\$ 396.227	\$ 34.806.041	\$12.366.275
26	01/03/2015	\$34.806.041	\$ 1.206.052	\$ 818.835	\$ 387.217	\$ 33.987.206	\$12.753.492
27	01/04/2015	\$33.987.206	\$ 1.206.052	\$ 827.945	\$ 378.108	\$ 33.159.261	\$13.131.599
28	01/05/2015	\$33.159.261	\$ 1.206.052	\$ 837.156	\$ 368.897	\$ 32.322.106	\$13.500.496
29	01/06/2015	\$32.322.106	\$ 1.206.052	\$ 846.469	\$ 359.583	\$ 31.475.637	\$13.860.080
30	01/07/2015	\$31.475.637	\$ 1.206.052	\$ 855.886	\$ 350.166	\$ 30.619.751	\$14.210.246
31	01/08/2015	\$30.619.751	\$ 1.206.052	\$ 865.408	\$ 340.645	\$ 29.754.344	\$14.550.891
32	01/09/2015	\$29.754.344	\$ 1.206.052	\$ 875.035	\$ 331.017	\$ 28.879.308	\$14.881.908
33	01/10/2015	\$28.879.308	\$ 1.206.052	\$ 884.770	\$ 321.282	\$ 27.994.538	\$15.203.190
34	01/11/2015	\$27.994.538	\$ 1.206.052	\$ 894.613	\$ 311.439	\$ 27.099.925	\$15.514.629
35	01/12/2015	\$27.099.925	\$ 1.206.052	\$ 904.566	\$ 301.487	\$ 26.195.360	\$15.816.116
36	01/01/2016	\$26.195.360	\$ 1.206.052	\$ 914.629	\$ 291.423	\$ 25.280.731	\$16.107.539
37	01/02/2016	\$25.280.731	\$ 1.206.052	\$ 924.804	\$ 281.248	\$ 24.355.927	\$16.388.788

<b>Nº Pago</b>	<b>Fecha de pago</b>	<b>Saldo inicial</b>	<b>Pago programado</b>	<b>Capital</b>	<b>Interés</b>	<b>Saldo final</b>	<b>Interés acumulativo</b>
38	01/03/2016	\$24.355.927	\$ 1.206.052	\$ 935.093	\$ 270.960	\$ 23.420.834	\$16.659.747
39	01/04/2016	\$23.420.834	\$ 1.206.052	\$ 945.496	\$ 260.557	\$ 22.475.338	\$16.920.304
40	01/05/2016	\$22.475.338	\$ 1.206.052	\$ 956.014	\$ 250.038	\$ 21.519.324	\$17.170.342
41	01/06/2016	\$21.519.324	\$ 1.206.052	\$ 966.650	\$ 239.402	\$ 20.552.674	\$17.409.745
42	01/07/2016	\$20.552.674	\$ 1.206.052	\$ 977.404	\$ 228.649	\$ 19.575.271	\$17.638.393
43	01/08/2016	\$19.575.271	\$ 1.206.052	\$ 988.277	\$ 217.775	\$ 18.586.993	\$17.856.168
44	01/09/2016	\$18.586.993	\$ 1.206.052	\$ 999.272	\$ 206.780	\$ 17.587.721	\$18.062.948
45	01/10/2016	\$17.587.721	\$ 1.206.052	\$ 1.010.389	\$ 195.663	\$ 16.577.332	\$18.258.612
46	01/11/2016	\$16.577.332	\$ 1.206.052	\$ 1.021.629	\$ 184.423	\$ 15.555.703	\$18.443.035
47	01/12/2016	\$15.555.703	\$ 1.206.052	\$ 1.032.995	\$ 173.057	\$ 14.522.708	\$18.616.092
48	01/01/2017	\$14.522.708	\$ 1.206.052	\$ 1.044.487	\$ 161.565	\$ 13.478.221	\$18.777.657
49	01/02/2017	\$13.478.221	\$ 1.206.052	\$ 1.056.107	\$ 149.945	\$ 12.422.114	\$18.927.602
50	01/03/2017	\$12.422.114	\$ 1.206.052	\$ 1.067.856	\$ 138.196	\$ 11.354.257	\$19.065.798
51	01/04/2017	\$11.354.257	\$ 1.206.052	\$ 1.079.736	\$ 126.316	\$ 10.274.521	\$19.192.114
52	01/05/2017	\$10.274.521	\$ 1.206.052	\$ 1.091.748	\$ 114.304	\$ 9.182.773	\$19.306.418
53	01/06/2017	\$ 9.182.773	\$ 1.206.052	\$ 1.103.894	\$ 102.158	\$ 8.078.879	\$19.408.577
54	01/07/2017	\$ 8.078.879	\$ 1.206.052	\$ 1.116.175	\$ 89.878	\$ 6.962.704	\$19.498.454
55	01/08/2017	\$ 6.962.704	\$ 1.206.052	\$ 1.128.592	\$ 77.460	\$ 5.834.112	\$19.575.914
56	01/09/2017	\$ 5.834.112	\$ 1.206.052	\$ 1.141.148	\$ 64.904	\$ 4.692.964	\$19.640.819
57	01/10/2017	\$ 4.692.964	\$ 1.206.052	\$ 1.153.843	\$ 52.209	\$ 3.539.121	\$19.693.028

<b>Nº Pago</b>	<b>Fecha de pago</b>	<b>Saldo inicial</b>	<b>Pago programado</b>	<b>Capital</b>	<b>Interés</b>	<b>Saldo final</b>	<b>Interés acumulativo</b>
58	01/11/2017	\$ 3.539.121	\$ 1.206.052	\$ 1.166.680	\$ 39.373	\$ 2.372.441	\$19.732.401
59	01/12/2017	\$ 2.372.441	\$ 1.206.052	\$ 1.179.659	\$ 26.393	\$ 1.192.783	\$19.758.794
60	01/01/2018	\$ 1.192.783	\$ 1.206.052	\$ 1.179.513	\$ 13.270	\$ 0	\$19.772.064

26	01/03/2015	\$ 34.806.041	\$ 1.206.052	\$ 818.835	\$ 387.217	\$ 33.987.206	\$ 12.753.492
27	01/04/2015	\$ 33.987.206	\$ 1.206.052	\$ 827.945	\$ 378.108	\$ 33.159.261	\$ 13.131.599
28	01/05/2015	\$ 33.159.261	\$ 1.206.052	\$ 837.156	\$ 368.897	\$ 32.322.106	\$ 13.500.496
29	01/06/2015	\$ 32.322.106	\$ 1.206.052	\$ 846.469	\$ 359.583	\$ 31.475.637	\$ 13.860.080
30	01/07/2015	\$ 31.475.637	\$ 1.206.052	\$ 855.886	\$ 350.166	\$ 30.619.751	\$ 14.210.246
31	01/08/2015	\$ 30.619.751	\$ 1.206.052	\$ 865.408	\$ 340.645	\$ 29.754.344	\$ 14.550.891
32	01/09/2015	\$ 29.754.344	\$ 1.206.052	\$ 875.035	\$ 331.017	\$ 28.879.308	\$ 14.881.908
33	01/10/2015	\$ 28.879.308	\$ 1.206.052	\$ 884.770	\$ 321.282	\$ 27.994.538	\$ 15.203.190
34	01/11/2015	\$ 27.994.538	\$ 1.206.052	\$ 894.613	\$ 311.439	\$ 27.099.925	\$ 15.514.629
35	01/12/2015	\$ 27.099.925	\$ 1.206.052	\$ 904.566	\$ 301.487	\$ 26.195.360	\$ 15.816.116
36	01/01/2016	\$ 26.195.360	\$ 1.206.052	\$ 914.629	\$ 291.423	\$ 25.280.731	\$ 16.107.539
37	01/02/2016	\$ 25.280.731	\$ 1.206.052	\$ 924.804	\$ 281.248	\$ 24.355.927	\$ 16.388.788
38	01/03/2016	\$ 24.355.927	\$ 1.206.052	\$ 935.093	\$ 270.960	\$ 23.420.834	\$ 16.659.747
39	01/04/2016	\$ 23.420.834	\$ 1.206.052	\$ 945.496	\$ 260.557	\$ 22.475.338	\$ 16.920.304
40	01/05/2016	\$ 22.475.338	\$ 1.206.052	\$ 956.014	\$ 250.038	\$ 21.519.324	\$ 17.170.342
41	01/06/2016	\$ 21.519.324	\$ 1.206.052	\$ 966.650	\$ 239.402	\$ 20.552.674	\$ 17.409.745
42	01/07/2016	\$ 20.552.674	\$ 1.206.052	\$ 977.404	\$ 228.649	\$ 19.575.271	\$ 17.638.393
43	01/08/2016	\$ 19.575.271	\$ 1.206.052	\$ 988.277	\$ 217.775	\$ 18.586.993	\$ 17.856.168
44	01/09/2016	\$ 18.586.993	\$ 1.206.052	\$ 999.272	\$ 206.780	\$ 17.587.721	\$ 18.062.948
45	01/10/2016	\$ 17.587.721	\$ 1.206.052	\$ 1.010.389	\$ 195.663	\$ 16.577.332	\$ 18.258.612
46	01/11/2016	\$ 16.577.332	\$ 1.206.052	\$ 1.021.629	\$ 184.423	\$ 15.555.703	\$ 18.443.035
47	01/12/2016	\$ 15.555.703	\$ 1.206.052	\$ 1.032.995	\$ 173.057	\$ 14.522.708	\$ 18.616.092
48	01/01/2017	\$ 14.522.708	\$ 1.206.052	\$ 1.044.487	\$ 161.565	\$ 13.478.221	\$ 18.777.657
49	01/02/2017	\$ 13.478.221	\$ 1.206.052	\$ 1.056.107	\$ 149.945	\$ 12.422.114	\$ 18.927.602
50	01/03/2017	\$ 12.422.114	\$ 1.206.052	\$ 1.067.856	\$ 138.196	\$ 11.354.257	\$ 19.065.798
51	01/04/2017	\$ 11.354.257	\$ 1.206.052	\$ 1.079.736	\$ 126.316	\$ 10.274.521	\$ 19.192.114
52	01/05/2017	\$ 10.274.521	\$ 1.206.052	\$ 1.091.748	\$ 114.304	\$ 9.182.773	\$ 19.306.418
53	01/06/2017	\$ 9.182.773	\$ 1.206.052	\$ 1.103.894	\$ 102.158	\$ 8.078.879	\$ 19.408.577
54	01/07/2017	\$ 8.078.879	\$ 1.206.052	\$ 1.116.175	\$ 89.878	\$ 6.962.704	\$ 19.498.454
55	01/08/2017	\$ 6.962.704	\$ 1.206.052	\$ 1.128.592	\$ 77.460	\$ 5.834.112	\$ 19.575.914
56	01/09/2017	\$ 5.834.112	\$ 1.206.052	\$ 1.141.148	\$ 64.904	\$ 4.692.964	\$ 19.640.819
57	01/10/2017	\$ 4.692.964	\$ 1.206.052	\$ 1.153.843	\$ 52.209	\$ 3.539.121	\$ 19.693.028
58	01/11/2017	\$ 3.539.121	\$ 1.206.052	\$ 1.166.680	\$ 39.373	\$ 2.372.441	\$ 19.732.401
59	01/12/2017	\$ 2.372.441	\$ 1.206.052	\$ 1.179.659	\$ 26.393	\$ 1.192.783	\$ 19.758.794
60	01/01/2018	\$ 1.192.783	\$ 1.206.052	\$ 1.179.513	\$ 13.270	\$ 0	\$ 19.772.064

Y finalmente para esta fuente de financiación, según la amortización del préstamo, se tiene los resúmenes para cada año, en donde se muestran el capital, el interés, y el saldo final, con una cuota fija:

## 5.2. COSTOS

### 5.2.1. Costos fijos

Tabla 70. Costos fijos

<b>Costos fijos</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>
Arrendamiento	\$ 1.200.000	\$ 14.400.000
Cuota bancaria	\$ 1.206.052	\$ 14.472.628
Salarios	\$ 7.516.080	\$ 90.192.960
<b>Total</b>	<b>\$ 9.922.132</b>	<b>\$ 119.065.588</b>

Fuente: autores del Proyecto

### 5.2.2. Costos variables

Tabla 71. Costos variables

<b>Costos variables</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>
insumos para la prest del serv 1	\$ 10.000	\$ 120.000
insumos para la prest del serv 2	\$ 181.800	\$ 2.181.600
insumos para la prest del serv 3	\$ 32.000	\$ 384.000
Publicidad de operación	\$ 170.000	\$ 710.000
Insumos de oficina	\$ 108.800	\$ 1.305.600
Telefonía:	\$ 65.000	\$ 780.000
Agua:	\$ 60.000	\$ 720.000
Luz:	\$ 63.000	\$ 756.000
<b>Total</b>	<b>\$ 690.600</b>	<b>\$ 6.957.200</b>

Fuente: autores del Proyecto

### 5.2.3 Costos totales unitarios

Tabla 72. Costos totales unitarios

<b>Costos Totales</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>
Costos fijos	\$ 9.922.132	\$ 119.065.588
Costos variables	\$ 690.600	\$ 6.957.200
<b>Total</b>	<b>\$ 10.612.732</b>	<b>\$ 126.022.788</b>

Fuente: autores del Proyecto

A continuación se tomarán los costos totales del año, para contrastarlos con la capacidad del año 1, y así obtener el costo unitario del servicio que se pretende brindar:

### COSTO UNITARIO

Tabla 73. Costo unitario

<b>COSTOS UNITARIOS DE ACUERDO AL SERVICIO</b>			
Servicios	%	Costos año 1	Costo unit
Acupuntura	50%	\$ 62.172.684	\$ 36.886
Sueros desintoxicantes	28%	\$ 35.217.502	\$ 39.098
Masaje energético	20%	\$ 24.922.254	\$ 40.898
	99%	\$ 122.312.440	

Fuente: autores del Proyecto

### 5.3 PRECIO DE VENTA

A continuación se dará el precio que tendrá cada servicio de acuerdo al costo obtenido en el cuadro anterior. En donde el precio resulta del costo sumado al porcentaje de utilidad establecida, acordada por los socios o inversionistas.

Para el precio de venta se tomara la formula

Tabla 74. Precio de venta

PV=	Costo unitario
	1 - Utilidad

En donde se tiene que el precio de venta con la utilidad establecida para las terapias básicas en medicina alternativa.

Utilidad Establecida=	<b>45%</b>
-----------------------	------------

Gracias a este dato y junto con la capacidad del año 1, los ingresos por ventas totales serian:

Ingreso por ventas serv 1	P X Q	\$ 113.041.244
Ingreso por ventas serv 2	P X Q	\$ 64.031.821
Ingreso por ventas serv 3	P X Q	\$ 45.313.188
<b>INGRESOS POR VENTAS</b>	<b>Año 1</b>	<b>\$ 222.386.254</b>

% de crecimiento de sector	<b>3,00%</b>
----------------------------	--------------

En conclusión se observa que los precios obtenidos son muy similares a los de la competencia, los cuales se vieron en el estudio de mercados, lo cual demuestra aun más la viabilidad de la empresa por los precios competitivos que maneja, ya que comparados con algunos competidores son un poco más económicos.

## 5.4 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS A 5 AÑOS

### 5.4.1 Estado de Resultados Proyectados a 5 años

Tabla 75. Estados de resultados proyectados a 5 años

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	\$ 222.386.254	\$ 229.057.841	\$ 235.929.577	\$ 243.007.464	\$ 250.297.688
(-) Costo de ventas	\$ 92.878.560	\$ 95.664.917	\$ 98.534.864	\$ 101.490.910	\$ 104.535.638
Utilidad Bruta	\$ 129.507.694	\$ 133.392.924	\$ 137.394.712	\$ 141.516.554	\$ 145.762.050
(-) Gastos de administración	\$ 59.913.200	\$ 59.913.200	\$ 59.913.200	\$ 59.913.200	\$ 59.913.200
Utilidad Neta Operacional	\$ 69.594.494	\$ 73.479.724	\$ 77.481.512	\$ 81.603.354	\$ 85.848.850
(-) Obligación financiera	\$ 6.547.617	\$ 5.422.431	\$ 4.137.491	\$ 2.670.117	\$ 994.407
Utilidad Neta Antes de Impuesto	\$ 63.046.876	\$ 68.057.294	\$ 73.344.021	\$ 78.933.236	\$ 84.854.443
(-) Impuesto (33%)	\$ 20.805.469	\$ 22.458.907	\$ 24.203.527	\$ 26.047.968	\$ 28.001.966
Utilidad Líquida	\$ 42.241.407	\$ 45.598.387	\$ 49.140.494	\$ 52.885.268	\$ 56.852.477
(-) Reserva legal (10%)	\$ 4.224.141	\$ 4.559.839	\$ 4.914.049	\$ 5.288.527	\$ 5.685.248
<b>UTILIDAD EJERCICIO</b>	<b>\$ 38.017.267</b>	<b>\$ 41.038.548</b>	<b>\$ 44.226.445</b>	<b>\$ 47.596.741</b>	<b>\$ 51.167.229</b>

Fuente: autores del Proyecto

## 5.4.2 Flujo de Caja Proyectado

Tabla 76. Flujo de caja

Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>INGRESOS</b>						
Saldo que pasa		\$ 40.647.777	\$ 100.301.795	\$ 143.035.575	\$ 188.117.706	\$ 235.577.057
Capital propio	\$ 40.000.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ventas		\$ 222.386.254	\$ 229.057.841	\$ 235.929.577	\$ 243.007.464	\$ 250.297.688
Préstamo Banco	\$ 52.591.074	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>\$ 92.591.074</b>	<b>\$ 263.034.030</b>	<b>\$ 329.359.637</b>	<b>\$ 378.965.152</b>	<b>\$ 431.125.169</b>	<b>\$ 485.874.745</b>
<b>EGRESOS</b>						
Adecuación	\$ 8.609.980	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Muebles y enseres	\$ 10.938.060	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Equipo de oficina	\$ 14.519.960	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inversión diferida	\$ 17.875.297	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Costos de ventas	\$ -	\$ 92.878.560	\$ 95.664.917	\$ 98.534.864	\$ 101.490.910	\$ 104.535.638
Gastos administración	\$ -	\$ 59.913.200	\$ 59.913.200	\$ 59.913.200	\$ 59.913.200	\$ 59.913.200
Obligación financiera	\$ -	\$ 14.472.628	\$ 14.472.628	\$ 14.472.628	\$ 14.472.628	\$ 14.472.628
Pago impuestos (33%)	\$ -	\$ -	\$ 20.805.469	\$ 22.458.907	\$ 24.203.527	\$ 26.047.968
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>\$ 51.943.297</b>	<b>\$ 167.264.388</b>	<b>\$ 190.856.214</b>	<b>\$ 195.379.599</b>	<b>\$ 200.080.265</b>	<b>\$ 204.969.433</b>
Mas Depreciaciones y amortizaciones	\$ -	\$ 4.532.152	\$ 4.532.152	\$ 4.532.152	\$ 4.532.152	\$ 4.532.152
<b>SALDO CAJA</b>	<b>\$ 40.647.777</b>	<b>\$ 100.301.795</b>	<b>\$ 143.035.575</b>	<b>\$ 188.117.706</b>	<b>\$ 235.577.057</b>	<b>\$ 285.437.464</b>

Fuente: autores del Proyecto

### 5.4.3 Balance General a 5 años

Tabla 77. Balance general a 5 años

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>ACTIVO</b>					
ACTIVO CORRIENTE					
CAJA Y BANCOS	\$ 100.301.795	\$ 143.035.575	\$ 188.117.706	\$ 235.577.057	\$ 285.437.464
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 100.301.795</b>	<b>\$ 143.035.575</b>	<b>\$ 188.117.706</b>	<b>\$ 235.577.057</b>	<b>\$ 285.437.464</b>
ACTIVO NO CORRIENTE					
MUEBLES Y ENCERES	\$ 10.938.060	\$ 10.938.060	\$ 10.938.060	\$ 10.938.060	\$ 10.938.060
EQUIPOS DE OFICINA	\$ 14.519.960	\$ 14.519.960	\$ 14.519.960	\$ 14.519.960	\$ 14.519.960
DIFERIDOS	\$ 17.875.297	\$ 17.875.297	\$ 17.875.297	\$ 17.875.297	\$ 17.875.297
ADECUACIONES Y ESTRUCTURAS	\$ 8.609.980	\$ 8.609.980	\$ 8.609.980	\$ 8.609.980	\$ 8.609.980
DEPRECIACIÓN ACUMULADA (-)	\$ 957.093	\$ 1.914.186	\$ 2.871.279	\$ 3.828.372	\$ 4.785.465
AMORTIZACIÓN (-)	\$ 3.575.059	\$ 7.150.119	\$ 10.725.178	\$ 14.300.238	\$ 17.875.297
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>\$ 47.411.145</b>	<b>\$ 42.878.992</b>	<b>\$ 38.346.840</b>	<b>\$ 33.814.687</b>	<b>\$ 29.282.535</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>\$ 147.712.940</b>	<b>\$ 185.914.568</b>	<b>\$ 226.464.545</b>	<b>\$ 269.391.745</b>	<b>\$ 314.719.999</b>
<b>PASIVO</b>					
PASIVO CORRIENTE					
IMPUESTO DE RENTA	\$ 20.805.469	\$ 22.458.907	\$ 24.203.527	\$ 26.047.968	\$ 28.001.966
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 20.805.469</b>	<b>\$ 22.458.907</b>	<b>\$ 24.203.527</b>	<b>\$ 26.047.968</b>	<b>\$ 28.001.966</b>
PASIVO NO CORRIENTE					
OBLIGACIONES FINANCIERAS	\$ 44.666.064	\$ 35.615.867	\$ 25.280.731	\$ 13.478.221	\$ -
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>\$ 44.666.064</b>	<b>\$ 35.615.867</b>	<b>\$ 25.280.731</b>	<b>\$ 13.478.221</b>	<b>\$ -</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>\$ 65.471.533</b>	<b>\$ 58.074.774</b>	<b>\$ 49.484.258</b>	<b>\$ 39.526.189</b>	<b>\$ 28.001.966</b>
<b>PATRIMONIO</b>					
CAPITAL SOCIAL	\$ 40.000.000	\$ 40.000.000	\$ 40.000.000	\$ 40.000.000	\$ 40.000.000
RESERVA LEGAL	\$ 4.224.141	\$ 8.783.979	\$ 13.698.029	\$ 18.986.556	\$ 24.671.803
RENDIMIENTO/PERDIDA ACUMULADA	\$ -	\$ 38.017.267	\$ 79.055.815	\$ 123.282.259	\$ 170.879.000
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 38.017.267	\$ 41.038.548	\$ 44.226.445	\$ 47.596.741	\$ 51.167.229
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>\$ 82.241.407</b>	<b>\$ 127.839.794</b>	<b>\$ 176.980.288</b>	<b>\$ 229.865.556</b>	<b>\$ 286.718.033</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>\$ 147.712.940</b>	<b>\$ 185.914.568</b>	<b>\$ 226.464.545</b>	<b>\$ 269.391.745</b>	<b>\$ 314.719.999</b>

Fuente: autores del Proyecto

## 5.5. CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD FINANCIERA DEL PROYECTO

El estudio financiero presenta indicadores a cerca de la viabilidad económica del proyecto sin dejar de tener en cuenta que la empresa se sostendrá un margen de

utilidad módico y que se debe trabajar firmemente para sostenerse y ser competitiva. A nivel financiero se estipulo claramente los rubros para las diferentes inversiones (fija, diferida y de capital de trabajo), en donde se concluye que la inversión inicial planteada para este proyecto será de \$ 92.591.074 los cuales están compuestos por la inversión fija total, la diferida total y el capital de trabajo de los primeros 4 meses; para llevarla a cabo se debe acudir a los aportes de cada uno de los recursos estipulados en el estudio, como son los recursos de inversionistas, los recursos propios y el recurso financiero mediante préstamo bancario.

Se establecieron los costos que tendrá la empresa, se halló el costo unitario de los servicios, y el precio ya con la utilidad establecida, lo cual demuestra aún más la viabilidad financiera del proyecto, ya que los precios establecidos son muy competitivos comparados con los de la competencia. Y finalmente se realizaron los estados financieros proyectados. Los cuales tienen cifras en cada uno de los años, y utilidad positiva, que también demuestra la factibilidad que tiene la empresa en servicios básicos de medicina alternativa en términos financieros.

Observemos que en la parte del estado de resultados proyectados a 5 años la utilidad ejercicio es de 51.167.229, ya que la intención es dar un reporte de la situación económica y financiera de la empresa; el objetivo de los recursos financieros es tener la capacidad de la entidad para mantener y optimizar los recursos, obteniendo financiamientos adecuados y fuentes de financiamiento para determinar la viabilidad de la empresa como negocio en marcha.

Dentro del flujo de caja se detallan los ingresos, el total de ingresos, los egresos, total de egresos y finalmente el saldo de caja donde: se tiene que el flujo de caja proyectada a 5 años será de \$285.437.464 debido a que la Información Básica para realizar esta Proyección está contenida en los estudios de mercado, técnico y organizacional. Que al proyectar el Flujo de Caja, será necesario incorporar

información adicional relacionada, principalmente, con los efectos tributarios de depreciación, de la amortización y Utilidades y pérdidas.

En el estado de resultado se muestra detallada y ordenadamente los activos, activo corriente, activo total de corriente, activo no corriente, total activo no corriente y se observa que a 5 años el total del activo es de \$314.719.999

Se indica que se tiene el pasivo corriente, el total del pasivo corriente, el pasivo no corriente y total pasivo no corriente donde: El total del pasivo proyectados a 5 años será de \$28.001.966 se observa que el total del patrimonio es de \$286.718.033 proyectados a 5 años y el total entre el pasivo y patrimonio que se proyectan a 5 años años es de \$314.719.999.

## 6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

### 6.1 PUNTO DE EQUILIBRIO

A continuación se dará el punto de equilibrio junto con su proyección, punto que se obtiene de los costos fijos totales, dividido en el precio de venta unitario ya restado con el costo de venta unitario:

$$Qu = \frac{CF}{Pvu - Cvu}$$

Tabla 78. Proyección punto equilibrio de la acupuntura

Proyección punto de equilibrio		Acupuntura			
Año	Costos Fijos totales	\$ de venta	Costo de venta	Cant. De equilibrio	Equilibrio en pesos
1	\$ 59.961.087	\$ 67.066	\$ 36.886	1.987	\$ 133.246.861
2	\$ 61.759.920	\$ 69.078	\$ 37.993	2.046	\$ 141.361.594
3	\$ 63.612.717	\$ 71.150	\$ 39.133	2.108	\$ 149.970.515
4	\$ 65.521.099	\$ 73.285	\$ 40.307	2.171	\$ 159.103.720
5	\$ 67.486.732	\$ 75.483	\$ 41.516	2.236	\$ 168.793.136

Fuente: autores del Proyecto

Tabla 79. Proyección punto equilibrio sueros desintoxicantes

Proyección punto de equilibrio		Sueros desintoxicantes			
Año	Costos Fijos totales	\$ de venta	Costo de venta	Cant. De equilibrio	Equilibrio en pesos
1	\$ 33.406.891	\$ 71.087	\$ 39.098	1.044	\$ 74.237.537
2	\$ 34.409.098	\$ 73.220	\$ 40.271	1.076	\$ 78.758.603
3	\$ 35.441.371	\$ 75.417	\$ 41.479	1.108	\$ 83.555.001
4	\$ 36.504.612	\$ 77.679	\$ 42.723	1.141	\$ 88.643.501
5	\$ 37.599.751	\$ 80.009	\$ 44.005	1.175	\$ 94.041.890

Fuente: autores del Proyecto

Tabla 80. Proyección punto de equilibrio masaje energético

Proyección punto de equilibrio		Masaje energetico			
Año	Costos Fijos totales	\$ de venta	Costo de venta	Cant. De equilibrio	Equilibrio en pesos
1	\$ 23.984.435	\$ 74.359	\$ 40.898	717	\$ 53.298.744
2	\$ 24.703.968	\$ 76.590	\$ 42.125	738	\$ 56.544.638
3	\$ 25.445.087	\$ 78.888	\$ 43.388	760	\$ 59.988.206
4	\$ 26.208.440	\$ 81.254	\$ 44.690	783	\$ 63.641.488
5	\$ 26.994.693	\$ 83.692	\$ 46.031	807	\$ 67.517.255

Fuente: autores del Proyecto

## 6.2 IMPACTO SOCIAL Y LOS ASPECTOS CLAVES DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL

Para que el proyecto sea viable no solo se debe revisar los aportes que ofrece a los inversionistas de la empresa sino también es muy importante plantear las alternativas que permitan mejorar en todos los niveles, incluyendo tanto a los integrantes de la compañía como a nivel general a toda la comunidad, para ello se analizará el desarrollo regional que esta pueda tener en todos los aspectos.

Determinar la factibilidad del proyecto implica hacer una evaluación económica y social en lo que respecta a la incidencia que este tiene en beneficio de la comunidad.

La creación y puesta en marcha de Urantia empresa de servicios de Medicina Alternativa, trae al mercado de Cañaveral del municipio de Floridablanca servicios de acupuntura, sueros desintoxicantes y masaje energético, beneficiando a la comunidad ya que no cuentan con un servicio de estos en el sector.

Dentro de la evaluación económica y social se tendrá en cuenta variables muy importantes como el aporte al desarrollo del sector, la contribución que la empresa

hace es mediante la generación de empleo y la infraestructura que se va a aplicar para la realización de mismo.




### **6.3 IMPACTO AMBIENTAL**

Todo proyecto genera un impacto social / o ambiental dentro del entorno que se encuentra por esto es necesario establecer mecanismos de investigación para establecer planes de control para proteger el medio ambiente. Los servicios ofrecidos en la medicina alternativa tendrá un impacto ambiental mínimo; este se presentara en la generación de desechos propios del mismo en la prestación de servicios, estos desechos como son las agujas, cajas de cartón, papel, plástico etc. serán reciclados por personas dedicadas a este oficio que tiene conocimiento de la existencia de la empresa.

Teniendo en cuenta la actividad comercial a la que se dedicará el centro de salud de la medicina alternativa genera aspectos positivos que contribuyen con el desarrollo social y económico de los habitantes del sector de cañaveral del municipio de Floridablanca mejorando la calidad de vida de los pacientes del servicio, los recursos y elementos que esta empresa requiere para su actividad productiva, se determina que a nivel ambiental la implementación de esta empresa no traerá un impacto ambiental negativo, pues según el Código Nacional de Recursos Naturales Renovables y de Protección al Medio Ambiente, se definen como factores que deterioran el ambiente, aquellos que son capaces de alterar el ambiente con sustancias tóxicas o formas de energía puestas en él, por actividad humana o de la naturaleza, en cantidades, concentraciones o niveles capaces de interferir en el bienestar y la salud de las personas, atentar contra la flora y la fauna, degradar la calidad de los recursos de la Nación o de los particulares.

Otros beneficios positivos que trae este proyecto es la creación de empleos directos e indirectos contribuyen a disminuir la tasa de desempleo en la región.

Tabla 81. Matriz ambiental

	Grave		G		
	Medio		M		
	Bajo		B		
ACTIVIDAD		IMPACTO			
		Aire	Agua	Tierra	Biota
<b>ADMINISTRATIVA</b>					
Utilización de luz eléctrica					B
Utilización de agua			B		
Impresión de documentos			B		
Utilización de equipos de computo					B
Aguas residuales provenientes de baños y drenajes		B	M		B
<b>OPERATIVA</b>					
Compra de productos a comercializar				B	
Transporte de productos				B	
Aseo de basuras			B	B	B
Desecho biológico				M	M
Limpieza y desinfección			B	B	B
Prestación de los servicios			B		
<b>VENTAS</b>					
Ofrecimiento de productos a pacientes				B	
Elaboración e impresión de catálogos					B
Entrega de publicidad de lanzamiento					M
Entrega de publicidad operativa					M

Fuente: autores del Proyecto

## 6.4 IMPACTO FINANCIERO

### 6.4.1 Valor presente neto

Tabla 82. Valor presente neto

VPI	VPE	VPN
243.534.252	92.591.074	<b>150.943.178</b>

Fuente: autores del Proyecto

**6.4.2 Tasa Interna Retorno TIR.** Adicionar después de TIR la TIRM, en TIR Modificada va la tasa del crédito y la tasa de descuento u oportunidad.

Tabla 83. Tasa Interna Retorno TIR

Año	INGRESOS	EGRESOS	Flujos Netos
1	\$ 100.301.795	\$ 40.647.777	\$ 59.654.019
2	\$ 143.035.575	\$ 100.301.795	\$ 42.733.780
3	\$ 188.117.706	\$ 143.035.575	\$ 45.082.130
4	\$ 235.577.057	\$ 188.117.706	\$ 47.459.352
5	\$ 285.437.464	\$ 235.577.057	\$ 49.860.407

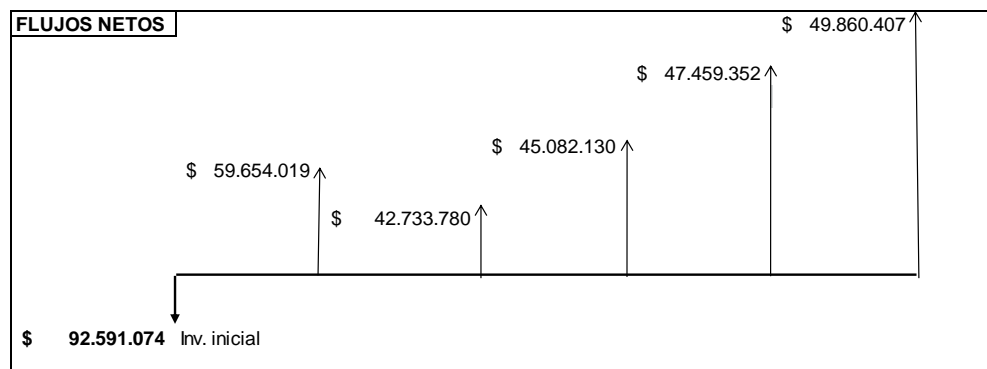
Fuente: autores del Proyecto

Tabla 84. TIR

TIR	
Inv inicial	-\$ 92.591.074
Flujo neto año 1	\$ 59.654.019
Flujo neto año 2	\$ 42.733.780
Flujo neto año 3	\$ 45.082.130
Flujo neto año 4	\$ 47.459.352
Flujo neto año 5	\$ 49.860.407
<b>TIR</b>	<b>46,551%</b>
<b>TIRM</b>	<b>30,544%</b>

Fuente: autores del Proyecto

Figura 27. Flujos netos



Fuente: autores del Proyecto

	<b>TASA %</b>	<b>DTF %</b>	22/04/2013
<b>Tasa de oportunidad=</b>	0,13	0,04	<b>18%</b>

Tabla 85. Flujos netos

<b>Año</b>	<b>Flujos netos</b>	<b>Flujos netos a año 0</b>	<b>Acumulado</b>		
1	59.654.019	59.549.687	59.549.687		
2	42.733.780	42.584.434	102.134.121	año en que se recupera la inv.	
3	45.082.130	44.846.006	146.980.127		
4	47.459.352	47.128.208	194.108.335		
5	49.860.407	49.425.916	243.534.252		

Fuente: autores del Proyecto

### 6.4.3 Periodo de recuperación

Tabla 86. Payback

<b>PAYBACK ACTUALIZADO</b>	
Costo no recuperado=	<b>33.041.386</b>
Payback=	<b>1,7732</b>

Fuente: autores del Proyecto

<b>Por cada peso que se invirtió se reciben:</b>	1,63	pesos
--	------	-------

#### 6.4.4 Análisis de las Razones Financieras

Tabla 87. Análisis de las razones financieras

Indicadores financieros	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>LIQUIDEZ</b>					
Razón corriente (veces)	4,82	6,37	7,77	9,04	10,19
Prueba ácida (veces)	4,82	6,37	7,77	9,04	10,19
Capital neto de trabajo (\$)	\$ 79.496.326,13	\$ 120.576.668,56	\$ 163.914.178,78	\$ 209.529.089,29	\$ 257.435.498,05
<b>ACTIVIDAD</b>					
Rotación de activos fijos (veces)	4,69	5,34	6,15	7,19	8,55
Rotación de activo total (veces)	1,51	1,23	1,04	0,90	0,80
<b>ENDEUDAMIENTO</b>					
Nivel de endeudamiento (%)	44,32%	31,24%	21,85%	14,67%	8,90%
Endeudamiento financiero (%)	31,78%	38,67%	48,91%	65,90%	100,00%
Impacto de la carga financiera (%)	2,94%	2,37%	1,75%	1,10%	0,40%
Cobertura de intereses 1 (veces)	9,63	12,55	17,73	29,56	85,33
Concentración del endeudamiento (%)	44,32%	31,24%	21,85%	14,67%	8,90%
<b>RENTABILIDAD</b>					
Margen bruto de utilidad (%)	58,24%	58,24%	58,24%	58,24%	58,24%
Margen operacional de utilidad (%)	31,29%	32,08%	32,84%	33,58%	34,30%
Margen neto de utilidad (%)	17,10%	17,92%	18,75%	19,59%	20,44%
Rendimiento del patrimonio (%)	46,23%	32,10%	24,99%	20,71%	17,85%
Rendimiento del activo total (%)	25,74%	22,07%	19,53%	17,67%	16,26%

Fuente: autores del Proyecto

En resumen y a grandes rasgos se observa en las razones de liquidez, que la empresa tiene una muy buena capacidad de pago en el corto plazo, en cuanto al dinero en efectivo de que dispone para cancelar las deudas, ya que tanto la razón corriente como la prueba ácida, tienen datos mayores a 2, lo cual es de gran ventaja para la viabilidad financiera del proyecto.

En las razones de actividad se demuestra la rapidez con que las cuentas por cobrar o los inventarios se convierten en efectivo. Son un complemento de las razones de liquidez, ya que permiten precisar aproximadamente el período de tiempo que la cuenta respectiva (cuenta por cobrar, inventario), necesita para

convertirse en dinero. Miden la capacidad que tiene la gerencia para generar fondos internos, al administrar en forma adecuada los recursos invertidos en estos activos. Y como se observa en el cuadro, para el proyecto se miden efectivamente los activos fijos y totales, en donde se demuestra la actividad en ventas de la comercializadora lo cual está por encima de 4 en todos los años, y se mide la capacidad en utilizar el capital amarrado en activos fijos.

Luego para las razones de endeudamiento, se puede demostrar la estabilidad o consolidación en cuando a sus pasivos y su peso con el capital y el patrimonio, y como se ha mostrado en las fuentes de financiación del estudio financiero, se tiene un promedio de nivel de endeudamiento del 44.32% el cual va disminuyendo año a año.

Y finalmente las razones de rentabilidad muestran el rendimiento de la empresa en relación con las ventas activo o capital, que como se puede observar, existe una buena rentabilidad de los fondos aportados por los inversionistas, como se ve en el rendimiento del patrimonio, y en el margen neto de utilidad, los cuales son los indicadores más relevantes de la rentabilidad, donde se muestra la utilidad líquida con el nivel de ventas netas.

## **6.5 CONCLUSIONES SOBRE LA EVALUACION FINANCIERA DEL PROYECTO**

De esta manera se concluye que el proyecto es factible desde todas las perspectivas incluyendo especialmente la parte financiera en donde se halló una TIR de 46,551% lo cual es viable financieramente ya que es mayor a la tasa de Oportunidad establecida, y con una recuperación financiera de 1.7 años con Respecto a la inversión.

A través de la evaluación económica practicada en este proyecto, se define que es un proyecto atractivo para la inversión, que cumple con muchos requerimientos

para ser rentable. Los indicadores que determinan claramente el resultado positivo del proyecto se encuentra registrado en beneficio/costo. Esto reflejado en que por cada peso que se invierte se recuperan 1.63 pesos, junto con un muy buen VPN que esta mucho mayor que cero, y muy rentable y atractivo para la inversión.

## 7. CONCLUSIONES

De acuerdo con la encuesta realizada la población que representa los clientes potenciales de Urantia Medicina Alternativa quedaron con la expectativa sobre los servicios debido a que es una novedad y altamente natural en el mercado de Cañaveral del municipio de Floridablanca ya que por corresponder al segmento de salud mejora la calidad de vida de la población.

La investigación constituye un modelo para la formulación de nuevos proyectos de inversión en zonas donde se carece de servicios en el área de la salud. En virtud de lo anterior, y efectuando un estudio de mercados para determinar la demanda, la oferta y sus necesidades, la determinación del producto adecuado, sus características y precio, la selección del segmento dentro del mismo, la logística de la distribución del servicio, la comercialización, mercadeo y marketing, se establecerá la viabilidad para la creación de una empresa dedicada a la prestación de servicios de Medicina alternativa. Este proyecto de inversión aportara al crecimiento económico del sector de Cañaveral en el municipio de Floridablanca, como generador de nuevos empleos, y promotor del desarrollo de lo empresaria.

Entre los datos de gran relevancia encontramos la cuantificación de la demanda insatisfecha, con la cual tendremos un porcentaje o cantidad aproximada de la población objetivo que la empresa tendrá para poder incursionar en el mercado; por otro lado también entre los datos importantes la identificación de la competencia, con lo cual la empresa podrá saber cuáles son las debilidades y fortalezas de sus competidores en el mercado y qué herramientas utilizar para poder enfrentarse a estos.

En el presente informe se desarrollaron cada una de las pautas fundamentales a tratar dentro del marco técnico, administrativo y legal; lo anterior se efectuó, con

el fin de estipular y establecer las características técnicas, legales y administrativas que regirán la puesta en marcha de la empresa Urantia Medicina Alternativa.

## **8. RECOMENDACIONES**

Estar en continuo contacto con los clientes mercado objetivo en donde se ofrecerá los servicios de medicina alternativa para la necesidad y tranquilidad de cada paciente.

Establecer estrategias publicitarias para mayor cobertura y expansión del mercado de este tipo de servicios.

En el análisis de cada estudio presentado, se puede observar que es rentable siempre y cuando se cumplan con los parámetros establecidos como volúmenes de venta y gastos moderados.

URANTIA, deberá establecer un compromiso con los pacientes teniendo ética y profesionalismo en la realización de las terapias alternativas como la acupuntura, sueros desintoxicantes y masaje energético los cuales los pacientes medirán la eficacia, el servicio y ante todo la calidad y cumplimiento.

## BIBLIOGRAFIA

Administración de recursos humanos en clínicas y hospitales - See more at: [http://www.gestiopolis.com/recursos2/documentos/fulldocs/rrhh/adrrhhclin.htm#sth\\_ash.mGobLKUc.dpuf](http://www.gestiopolis.com/recursos2/documentos/fulldocs/rrhh/adrrhhclin.htm#sth_ash.mGobLKUc.dpuf), (Consultado el 5 de noviembre del 2012)

Alcaldía municipal de Floridablanca  
[http://www.floridablanca.gov.co/site/index.php?option=com\\_content&view=categor&y&id=134&layout=blog&Itemid=224](http://www.floridablanca.gov.co/site/index.php?option=com_content&view=categor&y&id=134&layout=blog&Itemid=224) sistema único de información de servicios públicos septiembre 22 del 2012(Consultado el 9 de noviembre del 2012)

Biomagnetismo, <http://www.biomagnetismo.cl/> Investigado el 21 de febrero del 2013.

Ciencia dinámica y curación, la investigación en homeopatía.<http://homeopatas.wordpress.com/2011/01/24/la-investigacion-en-homeopatia/>(Consultado el 13 de noviembre)

Crisálida taller psicomotriz,  
[http://www.crisalida.edu.co/masaje\\_ener.htm](http://www.crisalida.edu.co/masaje_ener.htm)(Consultado el 15 de noviembre del 2012)

Dane Boletín censo general 2005 perfil Floridablanca - Santander  
<http://www.dane.gov.co/files/censo2005/perfiles/santander/floridablanca.pdf>  
(Consultado el 20 de noviembre del 2012)

Decreto mayo 27 (mayo 27) diario oficial número 45.925 de 31 de mayo de 2005  
Ministerio de la Protección Social.  
1737<http://www.cancer.gov.co/documentos/Normatividad/Decretos/Decreto%201737-2005.pdf> (Consultado el 26 de noviembre)

Despertar espiritual

<http://www.despertaespiritual.com.ar/Terapias/AURICULOTERAPIA.html>,  
investigado el 21 de febrero del 2013 (Investigado el 30 de noviembre)

Dane Boletín censo general 2005 perfil Floridablanca - Santander  
<http://www.dane.gov.co/files/censo2005/perfiles/santander/floridablanca.pdf>  
(Consultado el 3 de diciembre del 2012)

EBM en buenas manos

<http://www.enbuenasmanos.com/articulos/muestra.asp?art=15> (consultado SEP  
13 de 2011)

El yoga, beneficios eb mente, cuerpo y espíritu

<http://elyoga.about.com/> investigado el 21 de febrero del 2013

Estudio. [www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/GomezAM/cap2a.pdf](http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/GomezAM/cap2a.pdf)  
(Consultado el 14 de enero del 2013)

Ensayo gratis Evaluación de proyecto (consultado el 20 de septiembre del 2012)  
Información del libro: Evaluación de proyectos, Gabriel Baca Urbina (Consultado el  
14 de febrero del 2013)

Emprendedor estudio de mercado

<http://www2.esmas.com/emprendedor/herramientas-y-apoyos/aprende-del-mercado/080803/estudio-mercado-definicion-estudio-mercado-componentes-del-estudio-mercado/> (Consultado el 16 de febrero del 2013)

Estadística y muestreo, Ciro Martínez Bencardino pág. 393 (Consultado el 17 de  
diciembre del 2012)

Fundación de medicinas alternativas y ciencias afines funmeda, (Consultado 6 de octubre del 2011)

<http://www.funmeda.com/funmedac371.html?o=1#3-> (Consultado el 19 de febrero del 2013)

<http://colombia.indymedia.org/news/2011/01/120303.php> (Consultado el 23 de febrero del 2013)

<http://cienciasdelavidaydinero.blogspot.com/2012/09/historia-de-la-medicina-alternativa.html>

<http://www.elpregon.org/v2/opinion/columnas/medicina-alternativa/1083-sobre-la-medicina-alternativa-yo-complementaria>

<http://sintesis-nicaluz.galeon.com/aficiones1411516.html> (Consultado el 27 de octubre del 2011)

<http://terapias-alternativas.com.co/311/>

<http://www.enbuenasmanos.com/articulos/muestra.asp?art=1838> e b m en buenas manos, (realizado el 21 de febrero del 2013)

<http://www.mapfre.com/salud/es/cinformativo/reiki.shtml>, Nuria Garrido Liso neurópata colaborador advance medical, (investigado el 21 de febrero del 2013)

[http://homeopatia.org/homeopatia/images/articulos/Stockmeier\\_Thomas\\_Eduard/proyecto\\_tesis\\_doctorado\\_evolucin\\_patogenesis\\_lycopodium\\_stockmeier\(p\).pdf](http://homeopatia.org/homeopatia/images/articulos/Stockmeier_Thomas_Eduard/proyecto_tesis_doctorado_evolucin_patogenesis_lycopodium_stockmeier(p).pdf).( Consultado el 23 de febrero del 2013)

Información del libro: Cómo iniciar su propio negocio, Pedro Enrique Olaya Díaz.(  
6 de octubre del 2013)

Las medicinas complementarias y la homeopatía al servicio de la pediatría:

Una buena alternativa,

[www.encolombia.com/medicina/pediatrica/pediatrica40305-medicina.htm](http://www.encolombia.com/medicina/pediatrica/pediatrica40305-medicina.htm) ( febrero19  
del 2013)

Mantra,<http://www.mantra.com.ar/contreconociendonos/queesmeditar.html>,  
investigado el 21 de febrero del 2013

Medicina alternativa y tradicional (Consultado el 10 de septiembre 2012)  
<http://www.tratamientosalternativos.com/medicina-alternativa/>

Medicina alternativa. La homeopatía/ (Consultado el 10 de septiembre 2012)  
<http://www.remediospopulares.com/Homeopatia.html>.

Medicina homeópata consideraciones y debates / (consultado el 10 de septiembre  
del 2012) [http://www.macroestetica.com/articulos/medicina-alternativa-medicina-  
homeopata-consideraciones-y-debates/](http://www.macroestetica.com/articulos/medicina-alternativa-medicina-homeopata-consideraciones-y-debates/)

Medicina alternativa, [http://www.vanguardia.com/historico/51531-medicina-  
alternativa](http://www.vanguardia.com/historico/51531-medicina-alternativa) (Consultado el 10 de septiembre del 2012)

Origen y evolución de <http://riie.com.es/?a=31097>: La Medicina La Salud la  
medicina natural Complementaria.

[.http://www.amcofh.org/Programs/Int/Colombia.html](http://www.amcofh.org/Programs/Int/Colombia.html), America Medical College of  
homeopathy (Consultado el 5 de octubre del 2012)

Roberto H. Baena Llorente

Pediatra - Homeópata, Clínica Carlos Ardila Lülle. Docente Facultad de Medicina Universidad Autónoma de Bucaramanga - (UNAB). Bucaramanga - Colombia. (Consultado el 5 de octubre del 2012)

Relación yoga mantra yoga, clase yoga

[http://www.publispain.com/yoga/yoga\\_descripcion.html](http://www.publispain.com/yoga/yoga_descripcion.html), (investigado el 21 de febrero del 2013)

Salud para las Mujeres y Mujeres para la Salud y Declaración de los Derechos de la Salud de la Mujer"

<http://www.eurosur.org/FLACSO/mujeres/colombia/salu.htm>. (Consultado septiembre 4 del 2012)

Salud para ti alternativas para una mejor salud

<http://www.saludparati.com/acupuntura.htm>. ( Consultado el 4 de septiembre del 2012)

Universidad Nacional de Colombia Desarrollo de la enseñanza de la Homeopatía En Santafé de Bogotá en el siglo XIX

<http://www.bdigital.unal.edu.co/4151/1/598631.2011.pdf> (Consultado el 7 de noviembre del 2012)

Urantia Medicina homeopática, <http://www.urantiahomeopatia.com/medicina-organica/acupuntura-china.html>.( Consultado el 7 de noviembre del 2012)

Vanguardia.com Corte ordena incluir terapias alternativas en política de atención a discapacitados. (Consultado el septiembre 2 de 2012). Disponible en: <http://www.vanguardia.com/actualidad/colombia/142376-corte-ordena-incluir-terapias-alternativas-en-politica-de-atencion-a-disc>.

VARGAS MANTILLA, Op. Cit., p.46

Wikipedia la enciclopedia libre <http://es.wikipedia.org/wiki/Masaje> (Consultado el 2 de septiembre del 2012)

Wikipedia la enciclopedia libre,  
[http://es.wikipedia.org/wiki/Floridablanca\\_%28Santander%29](http://es.wikipedia.org/wiki/Floridablanca_%28Santander%29) (Consultado el 12 de septiembre del 2012)

# **ANEXOS**

## ANEXO A. ENCUESTA DIRIGIDA A RESIDENTES DEL SECTOR CAÑAVERAL- FLORIDABLANCA



**Instituto de Proyección Regional y  
Educación a Distancia  
Gestión Empresarial**

## ENCUESTA DIRIGIDA A RESIDENTES DEL SECTOR CAÑAVERAL- FLORIDABLANCA

### Objetivo

Realizar una investigación de mercados que permita recopilar información para medir los comportamientos, necesidades, costumbres, gustos, preferencias, nivel de aceptación y actitud de compra de los servicios de salud en medicina alternativa.

<b>Fecha:</b>	
<b>Nombre del Encuestado:</b>	
<b>Ocupación</b>	
<b>Estrato</b>	

### 1. Diga de cuantas persona se compone su grupo familiar

Jóvenes: \_\_\_\_\_ adultos: \_\_\_\_\_ Tercera edad: \_\_\_\_\_

**2. ¿Sabe usted que la medicina alternativa?**

Si: \_\_\_\_\_ No: \_\_\_\_\_

Si contestó No pase a la pregunta 12

**3. ¿A través de qué medio se enteró de la existencia del servicio en medicina alternativa?**

- a. Referido \_\_\_\_\_
- b. Internet \_\_\_\_\_
- c. Directorio telefónico \_\_\_\_\_

**4. ¿Cuál de los siguientes servicios en medicina alternativa ha utilizado en el último trimestre?**

- a. Acupuntura \_\_\_\_\_
- b. Masaje energético \_\_\_\_\_
- c. Sueros desintoxicantes \_\_\_\_\_
- D. OTRO. \_\_\_\_\_, CUAL: \_\_\_\_\_

**5. De acuerdo al tipo de servicio seleccionado ¿cuántos tratamientos tomó en el último trimestre?**

- a. 1 - 3 \_\_\_\_\_
- b. 4 - 6 \_\_\_\_\_
- c. 7 – 10 \_\_\_\_\_
- d. Más de 11 \_\_\_\_\_

**6. ¿Desde hace cuánto tiempo viene utilizando los servicios de medicina alternativa?**

- a. De 0 a 3 meses: \_\_\_\_\_
- b. De 4 a 6 meses: \_\_\_\_\_
- c. De 7 a 9 meses: \_\_\_\_\_
- d. De 10 a más meses: \_\_\_\_\_

**7. ¿A través de quien recibió el servicio de medicina alternativa?**

- a. Profesional de la salud independiente \_\_\_\_\_
- b. Coomeva (medicina prepagada) \_\_\_\_\_
- c. Avanzar Médico \_\_\_\_\_
- d. Otro ¿Cuál? \_\_\_\_\_

**8. ¿De acuerdo con el tratamiento realizado, cuanto fue el tiempo de duración en minutos?**

- |                        | Acupuntura | Masaje Energético | Sueros Desintoxicantes |
|------------------------|------------|-------------------|------------------------|
| a. DE 0 a 20 minutos   | _____      | _____             | _____                  |
| b. DE 21 a 40 minutos  | _____      | _____             | _____                  |
| c. DE 41 o MÁS minutos | _____      | _____             | _____                  |

**9. ¿Cuánto pagó por los tratamientos de medicina alternativa?**

- a. De \$30.000 a \$40.000 \_\_\_\_\_
- b. De \$41.000 a \$50.000 \_\_\_\_\_
- c. De \$51.000 en adelante \_\_\_\_\_

**10. ¿Estaría de acuerdo con la creación de una empresa que ofreciera servicios de medicina alternativa en el sector de cañaveral de Floridablanca?**

- a. Si \_\_\_\_\_
- b. No \_\_\_\_\_ Si su respuesta es no, termina la encuesta

**11. ¿De los siguientes servicios cual solicitaría?**

- a. Acupuntura \_\_\_\_\_
- b. Masaje energético \_\_\_\_\_
- c. Sueros desintoxicantes \_\_\_\_\_
- D. OTRO \_\_\_\_\_ CUAL \_\_\_\_\_

**12. ¿Qué cantidad de terapias por mes solicitaría de acuerdo al servicio de su preferencia?**

- a. De 0 a 3 \_\_\_\_\_
- b. De 4 a 6 \_\_\_\_\_
- c. De 7 a 9 \_\_\_\_\_
- d. De 10 \_\_\_\_\_

**13. ¿De acuerdo al tipo de servicio a tomar cuanto estaría dispuesto a pagar por los tratamientos de medicina alternativa?**

- a. De \$30.000 a \$50.000 \_\_\_\_\_
- b. De \$60.000 a \$70.000 \_\_\_\_\_
- c. De \$80.000 en adelante \_\_\_\_\_