

1-1-2005

Proyecto para la creación de una regional de Famisanar en el Valle del Cauca

Adriana María Castro Rojas
Universidad de La Salle, Bogotá

William Alfredo Latorre Furque
Universidad de La Salle, Bogotá

Follow this and additional works at: https://ciencia.lasalle.edu.co/contaduria_publica

Citación recomendada

Castro Rojas, A. M., & Latorre Furque, W. A. (2005). Proyecto para la creación de una regional de Famisanar en el Valle del Cauca. Retrieved from https://ciencia.lasalle.edu.co/contaduria_publica/398

This Trabajo de grado - Pregrado is brought to you for free and open access by the Facultad de Economía, Empresa y Desarrollo Sostenible - FEEDS at Ciencia Unisalle. It has been accepted for inclusion in Contaduría Pública by an authorized administrator of Ciencia Unisalle. For more information, please contact ciencia@lasalle.edu.co.

**PROYECTO PARA LA CREACIÓN DE UNA REGIONAL DE
FAMISANAR EN EL VALLE DEL CAUCA**

**ADRIANA MARIA CASTRO ROJAS
17992255
WILLIAM ALFREDO LATORRE FURQUE
17002300**

**UNIVERSIDAD DE LA SALLE
FACULTAD DE CONTADURIA PÚBLICA
BOGOTÁ D.C.
2005**

**PROYECTO PARA LA CREACIÓN DE UNA REGIONAL DE
FAMISANAR EN EL VALLE DEL CAUCA**

**ADRIANA MARIA CASTRO ROJAS
WILLIAM ALFREDO LATORRE FURQUE**

Trabajo de grado para optar al título de Contador Público

**Benjamín Enrique Polo García
Asesor temático**

**Alicia Aldana Pastrana
Asesor metodológico**

**UNIVERSIDAD DE LA SALLE
FACULTAD DE CONTADURÍA PÚBLICA
BOGOTÁ D.C.
2005**

Nota de aceptación:

Firma del presidente del jurado

Firma del jurado

Firma del jurado

Bogotá D.C, 20 de Octubre de 2005

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	11
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	13
1.1 DESCRIPCION DEL PROBLEMA	14
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	14
1.3 OBJETIVOS	14
1.3.1 Objetivo general.	14
1.3.2 Objetivos específicos.	15
1.4 JUSTIFICACION	15
2. MARCO DE REFERENCIA	17
2.1 MARCO DE REFERENCIA TEORICO	17
2.1.1 El estudio de proyectos.	17
2.1.2 El proyecto de inversión.	18
2.1.3 El ciclo del proyecto.	19
2.1.4 Los estudios que forman parte de la formulación y la evaluación de un proyecto.	19
2.2 MARCO DE REFERENCIA LEGAL	22
2.2.1 Ley 100 de 1993 (Diciembre 23).	22
3. DISEÑO METODOLOGICO	24
3.1 POBLACIÓN	24
3.2 MUESTRA	24
3.3 TIPO DE INVESTIGACION	25
3.4 TECNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN	26
4. PROPUESTA DEL PROYECTO	28
4.1 ANTECEDENTES DEL PROYECTO	28
4.2 ESTUDIO DE MERCADO	28
4.2.1 Estructura y Objetivo del mercado.	29
4.2.2 Etapas del Estudio del Mercado.	29
4.2.3 Comportamiento del mercado.	56

4.3 TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	70
4.3.1 Estudio Técnico.	70
4.3.2 Estudio ambiental.	80
4.3.3 Estudio administrativo y organizacional.	80
4.3.4 Estudio legal.	90
5. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD	92
5.1 Estudio Económico	92
5.1.1 Determinación de los Costos.	92
5.1.2 Determinación de gastos.	92
5.1.3 Determinación de los Ingresos.	100
5.1.4 Estados Financieros Proyectados	101
5.1.5 Evaluación y Análisis	107
6. CONCLUSIONES	111
BIBLIOGRAFIA	113
ANEXOS	

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Ciclo de Vida del Producto.	32
Tabla 2. Presupuesto Publicitario Año 2006.	33
Tabla 3. Presupuesto Publicitario Año 2007.	34
Tabla 4. Presupuesto Publicitario Año 2008.	34
Tabla 5. Presupuesto Publicitario Año 2009.	34
Tabla 6. Presupuesto Publicitario Año 2010.	34
Tabla 7. Presupuesto Publicitario Año 2011.	35
Tabla 8. Presupuesto Publicitario Año 2012.	35
Tabla 9. Presupuesto Publicitario Año 2013.	35
Tabla 10. Presupuesto Publicitario Año 2014.	35
Tabla 11. Presupuesto Publicitario Año 2015.	36
Tabla 12. Costo Médico.	36
Tabla 13. Presupuesto Papelería Institucional Año 2006.	37
Tabla 14. Presupuesto Papelería Institucional Año 2007.	38
Tabla 15. Presupuesto Papelería Institucional Año 2008.	38
Tabla 16. Presupuesto Papelería Institucional Año 2009.	39
Tabla 17. Presupuesto Papelería Institucional Año 2010.	39
Tabla 18. Presupuesto Papelería Institucional Año 2011.	40
Tabla 19. Presupuesto Papelería Institucional Año 2012.	40
Tabla 20. Presupuesto Papelería Institucional Año 2013.	41
Tabla 21. Presupuesto Papelería Institucional Año 2014.	41
Tabla 22. Presupuesto Papelería Institucional Año 2015.	42
Tabla 23. Presupuesto Aseo y Vigilancia Año 2006.	43
Tabla 24. Presupuesto Aseo y Vigilancia Año 2007.	43
Tabla 25. Presupuesto Aseo y Vigilancia Año 2008.	43
Tabla 26. Presupuesto Aseo y Vigilancia Año 2009.	43
Tabla 27. Presupuesto Aseo y Vigilancia Año 2010.	44
Tabla 28. Presupuesto Aseo y Vigilancia Año 2011.	44
Tabla 29. Presupuesto Aseo y Vigilancia Año 2012.	44
Tabla 30. Presupuesto Aseo y Vigilancia Año 2013.	44
Tabla 31. Presupuesto Aseo y Vigilancia Año 2014.	45
Tabla 32. Presupuesto Aseo y Vigilancia Año 2015.	45
Tabla 33. Presupuesto de Arriendo Año 2006.	45
Tabla 34. Presupuesto de Arriendo Año 2007.	45
Tabla 35. Presupuesto de Arriendo Año 2008.	46
Tabla 36. Presupuesto de Arriendo Año 2009.	46
Tabla 37. Presupuesto de Arriendo Año 2010.	46
Tabla 38. Presupuesto de Arriendo Año 2011.	46

	Pág.
Tabla 39. Presupuesto de Arriendo Año 2012.	46
Tabla 40. Presupuesto de Arriendo Año 2013.	46
Tabla 41. Presupuesto de Arriendo Año 2014.	47
Tabla 42. Presupuesto de Arriendo Año 2015.	47
Tabla 43. Presupuesto de Útiles de Oficina Año 2006.	47
Tabla 44. Presupuesto de Útiles de Oficina Año 2007.	47
Tabla 45. Presupuesto de Útiles de Oficina Año 2008.	47
Tabla 46. Presupuesto de Útiles de Oficina Año 2009.	48
Tabla 47. Presupuesto de Útiles de Oficina Año 2010.	48
Tabla 48. Presupuesto de Útiles de Oficina Año 2011.	48
Tabla 49. Presupuesto de Útiles de Oficina Año 2012.	48
Tabla 50. Presupuesto de Útiles de Oficina Año 2013.	48
Tabla 51. Presupuesto de Útiles de Oficina Año 2014.	49
Tabla 52. Presupuesto de Útiles de Oficina Año 2015.	49
Tabla 53. Presupuesto de Dotaciones Año 2006.	49
Tabla 54. Presupuesto de Dotaciones Año 2007.	49
Tabla 55. Presupuesto de Dotaciones Año 2008.	49
Tabla 56. Presupuesto de Dotaciones Año 2009.	49
Tabla 57. Presupuesto de Dotaciones Año 2010.	50
Tabla 58. Presupuesto de Dotaciones Año 2011.	50
Tabla 59. Presupuesto de Dotaciones Año 2012.	50
Tabla 60. Presupuesto de Dotaciones Año 2013.	50
Tabla 61. Presupuesto de Dotaciones Año 2014.	51
Tabla 62. Presupuesto de Dotaciones Año 2015.	51
Tabla 63. Presupuesto de Servicios Públicos Año 2006.	51
Tabla 64. Presupuesto de Servicios Públicos Año 2007.	51
Tabla 65. Presupuesto de Servicios Públicos Año 2008.	52
Tabla 66. Presupuesto de Servicios Públicos Año 2009.	52
Tabla 67. Presupuesto de Servicios Públicos Año 2010.	52
Tabla 68. Presupuesto de Servicios Públicos Año 2011.	52
Tabla 69. Presupuesto de Servicios Públicos Año 2012.	53
Tabla 70. Presupuesto de Servicios Públicos Año 2013.	53
Tabla 71. Presupuesto de Servicios Públicos Año 2014.	53
Tabla 72. Presupuesto de Servicios Públicos Año 2015.	53
Tabla 73. Presupuesto de Correo Año 2006.	53
Tabla 74. Presupuesto de Correo Año 2007.	54
Tabla 75. Presupuesto de Correo Año 2008.	54
Tabla 76. Presupuesto de Correo Año 2009.	54
Tabla 77. Presupuesto de Correo Año 2010.	54
Tabla 78. Presupuesto de Correo Año 2011.	55

	Pág.
Tabla 79. Presupuesto de Correo Año 2012.	55
Tabla 80. Presupuesto de Correo Año 2013.	55
Tabla 81. Presupuesto de Correo Año 2014.	55
Tabla 82. Presupuesto de Correo Año 2015.	55
Tabla 83. Estadísticas Demográficas.	58
Tabla 84. Proyecciones de Población.	59
Tabla 85. Demanda Proyectada.	61
Tabla 86. Posicionamiento del Mercado.	65
Tabla 87. Afiliados Compensados por Empresa.	66
Tabla 88. Productos Farmacéuticos.	67
Tabla 89. Servicios Profesionales.	67
Tabla 90. Población Compensada.	68
Tabla 91. Presupuesto de Atención Telefónica Año 2006.	69
Tabla 92. Presupuesto de Atención Telefónica Año 2007.	69
Tabla 93. Presupuesto de Atención Telefónica Año 2008.	69
Tabla 94. Presupuesto de Atención Telefónica Año 2009.	69
Tabla 95. Presupuesto de Atención Telefónica Año 2010.	70
Tabla 96. Presupuesto de Atención Telefónica Año 2011.	70
Tabla 97. Presupuesto de Atención Telefónica Año 2012.	70
Tabla 98. Presupuesto de Atención Telefónica Año 2013.	70
Tabla 99. Presupuesto de Atención Telefónica Año 2014.	70
Tabla 100. Presupuesto de Atención Telefónica Año 2015.	70
Tabla 101. Equipos de Oficina y Telecomunicaciones.	72
Tabla 102. Equipos de Computo Año 2007.	72
Tabla 103. Equipos de Computo Año 2008.	73
Tabla 104. Equipos de Computo Año 2011.	73
Tabla 105. Equipos de Computo Año 2012.	73
Tabla 106. Equipos de Computo Año 2013.	73
Tabla 107. Presupuesto de Inversión.	74
Tabla 108. Indicadores Sociodemográficos.	75
Tabla 109. Departamento Valle del Cauca.	76
Tabla 110. Ciudad Santiago de Cali.	78
Tabla 111. Presupuesto del Personal Requerido Año 2006.	85
Tabla 112. Presupuesto del Personal Requerido Año 2007.	86
Tabla 113. Presupuesto del Personal Requerido Año 2008.	86
Tabla 114. Presupuesto del Personal Requerido Año 2009.	87
Tabla 115. Presupuesto del Personal Requerido Año 2010.	87
Tabla 116. Presupuesto del Personal Requerido Año 2011.	88
Tabla 117. Presupuesto del Personal Requerido Año 2012.	88
Tabla 118. Presupuesto del Personal Requerido Año 2013.	89

	Pág.
Tabla 119. Presupuesto del Personal Requerido Año 2014.	89
Tabla 120. Presupuesto del Personal Requerido Año 2015.	90
Tabla 121. Visitas de Inspección.	92
Tabla 122. Gastos Operacionales de Administración Año 2006.	94
Tabla 123. Gastos Operacionales de Administración Año 2007.	94
Tabla 124. Gastos Operacionales de Administración Año 2008.	95
Tabla 125. Gastos Operacionales de Administración Año 2009.	95
Tabla 126. Gastos Operacionales de Administración Año 2010.	96
Tabla 127. Gastos Operacionales de Administración Año 2006.	96
Tabla 128. Gastos Operacionales de Administración Año 2007.	97
Tabla 129. Gastos Operacionales de Administración Año 2008.	97
Tabla 130. Gastos Operacionales de Administración Año 2009.	98
Tabla 131. Gastos Operacionales de Administración Año 2010.	98
Tabla 132. Gastos por Depreciación Año 2006.	99
Tabla 133. Gastos por Depreciación Año 2007.	99
Tabla 134. Gastos por Depreciación Año 2008.	99
Tabla 135. Gastos por Depreciación Año 2011.	99
Tabla 136. Gastos por Depreciación Año 2012.	100
Tabla 137. Gastos por Depreciación Año 2013.	100
Tabla 138. Total Gastos por Depreciación.	100
Tabla 139. Total Gastos por Depreciación.	100
Tabla 140. Ingresos proyectados.	102
Tabla 141. Capital de Trabajo Neto Operativo.	109
Tabla 142. Activos Fijos en Reposición.	109
Tabla 143. Análisis de Sensibilidad.	111

LISTA DE GRÁFICAS

	Pág.
Gráfica 1. Porcentaje de recursos.	57
Gráfica 2. Proyección de Población Valle del Cauca.	60
Gráfica 3. Demanda Proyectada.	61
Gráfica 4. Posicionamiento del Mercado.	65
Gráfica 5. Indicadores Proyectados Año 2006.	75
Gráfica 6. Departamento Valle del Cauca .	76
Gráfica 7. Organigrama Valle del Cauca.	77
Gráfica 8. Diagrama de Bloques de Famisanar EPS.	80
Gráfica 9. Organigrama de Famisanar EPS.	82
Gráfica 10. Procesos de Recaudo.	84
Gráfica 11. Proceso de Compensación.	85
Gráfica 12. Organigrama Ley 100.	91

LISTA DE ANEXOS

Anexo A. Imagen Corporativa de FAMISANAR EPS.

Anexo B. Ley 100 de diciembre 23 de 1993.

Anexo C. Decreto 2280 de 15 de julio de 2004.

Anexo D. Actividades Económicas y Tarifas de Santiago de Cali.

Anexo E. Proyección de inflación del Banco de la Republica.

Anexo F. Costos y Gastos en la Prestación del Servicio.

Anexo G. Tasa Mínima Aceptable de Rentabilidad.

Anexo H. Proyecciones de Población del DANE.

INTRODUCCIÓN

El presente proyecto tiene como objeto evaluar la viabilidad de la creación de una Regional de la EPS FAMISANAR en el Valle del Cauca, para que sea tomado como una propuesta de inversión.

La motivación principal de FAMISANAR en esta Región, es que a pesar de que tiene algunos afiliados, el servicio no es prestado de manera directa por la EPS, lo que genera un elevado costo en la prestación del servicio y en algunas ocasiones hasta quejas de los afiliados.

En busca del posicionamiento de la ESP FAMISANAR a nivel nacional, y de la solución a este problema, surge este proyecto como una respuesta a esta necesidad.

Se analizará el entorno de la región, sus indicadores demográficos y la composición del mercado, para establecer la posible población afiliada al proyecto y de esta manera calcular mediante técnicas estadísticas, los ingresos que se percibirán por la regional, y así determinar financieramente la factibilidad de la creación.

La fundamentación teórica que se necesitará es la evaluación de proyectos, desarrollando cada una de las etapas que la componen:

- Estudio de mercado
- Estudio técnico
- Estudio legal
- Estudio administrativo
- Estudio ambiental
- Estudio financiero

Además de estas herramientas, se requerirá de una fundamentación legal, basados en la ley 100 de Diciembre 23 de 1993, mediante la cual se reglamenta el Sistema de Seguridad Social en Salud. Otro decreto a tener en cuenta es el 2280 del 15 de Julio de 2004, que reglamenta la capitación de las EPS.

TITULO

PROYECTO PARA LA CREACION DE UNA REGIONAL DE FAMISANAR EN EL VALLE DEL CAUCA

DELIMITACIÓN

La ubicación que se ha buscado para aplicar el proyecto de la EPS FAMISANAR, se llevara a cabo en el Valle del Cauca, en el cual se realizarán estudios de mercado, técnicos, administrativos, legales y de tipo económico, que permitan establecer la viabilidad financiera de la creación de esta regional. El proyecto busca tener un posicionamiento de la EPS a nivel nacional, obteniendo así presencia en las principales regiones de Colombia.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 DESCRIPCION DEL PROBLEMA

Con la promulgación de la Constitución Nacional de 1991 se da la posibilidad a la empresa privada de participar en la prestación de la seguridad social; en Diciembre de 1993 se da a conocer la Ley 100, la cual prescribió en su Art. 236 que las cajas de compensación familiar no podían seguir prestando servicios de salud a sus afiliados a menos que se constituyeran en EPS. CAFAM y COLSUBSIDIO, queriendo dar continuidad a su trayectoria en salud, realizan una alianza estratégica dando origen a la EPS FAMISANAR Ltda.

El Ministerio de Salud expidió la Resolución No. 0509 el 25 de Julio de 1995 autorizando el funcionamiento de la EPS El volumen de afiliación superó el esperado, convirtiendo a Famisanar en la EPS privada más importante del mercado; por lo tanto, se vio la necesidad de ubicar otra sede. A medida que ha ido creciendo se han ido cambiando las sedes por unas más amplias.

La misión de la FAMISANAR es: "Somos la empresa promotora de salud creada para garantizar a nuestros afiliados y sus familias la prestación de servicios de salud en forma integral con oportunidad, calidad y eficiencia buscando obtener rentabilidad para los negocios y bienestar para todos. Contamos con procesos y tecnología adecuados a las necesidades de nuestros clientes y los requerimientos de ley.

Nuestra cultura está orientada hacia el servicio, promoviendo el mejoramiento continuo, el desarrollo de nuestro equipo de trabajo y el respeto a los valores de la sociedad, en un contexto de promoción y cuidado de la salud."¹

La visión de FAMISANAR es: "Ser la EPS líder del sistema de seguridad social en el país; con un número óptimo de afiliados, para prestar servicios de salud y programas de prevención y educación en las mejores condiciones de calidad, oportunidad y eficiencia administrativa que logre la fidelidad de sus clientes."²

¹ FAMISANAR EPS LIMITADA. Imagen Corporativa

² Ibid., p. 13.

Dentro de las estrategias planteadas por la EPS FAMISANAR para buscar la expansión en el mercado Nacional y posicionarse como la EPS líder en Colombia, está la de tener presencia en las importantes ciudades de Colombia donde encontrará oportunidades de diferenciación, crecimiento y rentabilidad.

Se empezó en la Región de Cundinamarca, en la cual la cobertura ha sido exitosa, siendo la No. 1 de las EPS privadas en esta zona.

El proyecto estará orientada hacia la Región del Valle del Cauca, en la cual la EPS no tiene presencia directa y los pocos afiliados que posee deben ser atendidos a través de terceros, además la región tiene un gran potencial y cuenta con COMFANDI, una de las Cajas de Compensación Familiar más importantes del país ubicada en el cuarto lugar, lo que permitirá realizar una alianza similar a la que se tiene en este momento en Cundinamarca con Cafam y Colsubsidio y de esta forma desarrollar una oferta integral de productos y servicios, orientada a satisfacer las necesidades específicas relacionadas con el bienestar, calidad de vida y salud.

De esta manera contar con una participación (Número de afiliados a FAMISANAR dividido entre el Número de afiliados de todas las EPS privadas) al 2007 de un 8.3%, que en este momento es de 7.1% a nivel nacional

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cuales son los factores que inciden en la viabilidad financiera para la creación de una regional de Famisanar EPS en el Valle del Cauca?

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo general.

Evaluar la viabilidad financiera para la creación de una regional de FAMISANAR EPS en el Valle del Cauca, mediante estudios de factibilidad, con el fin de presentar una propuesta de inversión, tendiente a buscar un posicionamiento de la EPS en esta región

1.3.2 Objetivos específicos.

- Identificar la comunidad de la región, mediante un estudio de mercado en el Valle del Cauca, para conocer la posible población afiliada a la regional.
- Calcular los recursos necesarios para la puesta en marcha del proyecto mediante estudios técnicos, económicos y financieros para determinar los ingresos, costos y gastos de la regional.
- Evaluar la viabilidad de la creación de una regional de FAMISANAR EPS en el Valle, basados en los estudios de factibilidad, para concluir si es rentable para la empresa el proyecto como una propuesta de inversión.

1.4 JUSTIFICACION

La idea de un proyecto que evalúe si es rentable para FAMISANAR EPS crear una regional en el Valle del Cauca, surge en cumplimiento de la visión de la empresa: "***Ser la EPS líder del sistema de seguridad social en el país***", como un plan de expansión dentro del territorio nacional, pues, aunque se presta el servicio a los afiliados y se tiene presencia de la EPS en el Valle del Cauca, es de manera indirecta, situación que no es rentable por sus elevados costos y gastos.

Lo anterior contribuye al sostenimiento en el largo plazo, cumpliendo con la premisa del aseguramiento y dispersa el riesgo mediante el manejo de grandes y variados volúmenes de afiliados de las categorías existentes.

Este objetivo aporta de manera sustancial al cumplimiento de la visión de FAMISANAR EPS, obteniendo una presencia sólida en esta región del país.

La importancia de este proyecto es que el resultado de la investigación tiene una aplicación concreta y puede mostrar resultados, ya que le servirá a la EPS para la elaboración de su plan de desarrollo.

La propuesta es muy útil, ya que guía paso a paso la forma de utilizar la planeación estratégica como herramienta para el diagnóstico y la futura elaboración de la regional del valle.

Los ciudadanos del área de influencia de la población del valle se beneficiarán, ya que al contar con un plan bien elaborado se garantiza, en cierta forma, el logro de los objetivos propuestos, y también va dirigido al beneficio de la población, contando con las mejores condiciones de calidad.

2. MARCO DE REFERENCIA

2.1 MARCO DE REFERENCIA TEORICO

El marco de referencia aplicable al proyecto es la evaluación de proyectos de inversión, técnica que es la mas empleada para determinar la viabilidad de un proyecto, de esta manera servir como herramienta al inversionista, para tomar la desición de aprobar o rechazar el proyecto.

2.1.1 El estudio de proyectos. El proyecto para la creación de una regional de FAMISANAR EPS, surge como respuesta a una "idea" que busca la forma de aprovechar una oportunidad de negocio, que corresponde a la solución de un problema de terceros, demanda insatisfecha del servicio prestado. En otras palabras, se pretende posicionar a la EPS en el mercado del Valle del Cauca.

La preparación y evaluación de proyectos es un instrumento de uso prioritario entre los agentes económicos que participan en cualquiera de las etapas de la asignación de recursos para implementar iniciativas de inversión; es una técnica que busca recopilar crear y analizar en forma sistemática un conjunto de antecedentes económicos que permitan juzgar cualitativa y cuantitativamente las ventajas y desventajas de asignar recursos a una determinada iniciativa.

En la primera etapa se preparara un proyecto, es decir se determinará la magnitud de sus inversiones, costos y beneficios. En una segunda etapa se evaluará el proyecto, o sea, se medirá la rentabilidad de la inversión. Ambas constituyen lo que se conoce como la preinversión. Múltiples factores influyen en el éxito o fracaso de un proyecto.

Las causas del fracaso o del éxito pueden ser múltiples y de diversa naturaleza. Un cambio tecnológico importante puede transformar un proyecto rentable en un proyecto fallido. Mientras más acentuado sea el cambio que se produzca, en mayor forma va ha afectar al proyecto. Los cambios en el contexto político también pueden generar profundas

transformaciones cualitativas y cuantitativas en los proyectos en marcha.

De menor nitidez, pero no menos importantes, pueden ser los cambios del gobierno o las variaciones de política económica de un determinado país³.

2.1.2 El proyecto de inversión. El proyecto para la creación de una regional de FAMISANRA EPS, es una propuesta de inversión que será planteada a la empresa, la cual tiene como meta posicionarse en el mercado nacional, para lograr ser la EPS número uno en Colombia.

Se puede entender como: "un paquete discreto de inversiones, insumos y actividades diseñado con el fin de eliminar o reducir varias restricciones al desarrollo, para lograr uno o más productos o beneficios, en términos del aumento de la productividad y del mejoramiento de la calidad de vida de un grupo de beneficiarios dentro de un determinado período de tiempo".

Un proyecto tiene que ser delimitado en cinco aspectos:

- Sus objetivos;
- Las actividades que se desarrollaran para cumplir dichos objetivos;
- Su ubicación en el espacio;
- Su ubicación en el tiempo;
- Los grupos a ser afectados por el proyecto.

La especificación de objetivos y actividades da las pautas para hacer un riguroso seguimiento sobre la marcha del proyecto. Además, define los ingresos, beneficios y costos del mismo.

La propuesta de un proyecto tiene que especificar su ubicación y el mercado o región que afectará. Asimismo el proyecto debe estar delimitado en el tiempo. Esto significa que debe indicarse

³ SAPAG CHAIN NASSIR, SAPAG CHAIN REINALDO. Preparación y Evaluación de Proyectos. Tercera Edición, Mc Graw Hill. 1988 – 1995. Pág. 1

claramente cuál es su momento inicial y cuál es su momento final⁴.

2.1.3 El ciclo del proyecto. El estudio de proyectos presenta tres fases importantes:

- La preparación: busca identificar el problema que va a solucionar el proyecto.
- La formulación del proyecto: aborda los aspectos que tengan efecto sobre el flujo de ingresos y egresos monetarios, calculando su magnitud por medio de la recopilación y sistematización de la información y la elaboración de diferentes estudios, que permitirán determinar la viabilidad y rentabilidad de la inversión del proyecto.
- La operación: busca determinar los ajustes necesarios para que el proyecto entre a funcionar.

2.1.4 Los estudios que forman parte de la formulación y la evaluación de un proyecto. Son varios los estudios que forman parte de la formulación y evaluación de un proyecto. Entre ellos, podemos mencionar los siguientes:

El estudio legal. El estudio legal busca determinar la viabilidad de un proyecto a la luz de las normas que lo rigen en cuanto a localización, utilización de productos, subproductos y patentes. También toma en cuenta la legislación laboral y su impacto a nivel de sistemas de contratación, prestaciones sociales y demás obligaciones laborales. Una de las áreas más relevantes al estudio legal será la legislación tributaria.

El estudio de mercado. El estudio de mercado consiste en un estudio de oferta, demanda y precios, tanto de los productos como de los insumos de un proyecto. Por el lado de la demanda de los productos, debe analizarse su volumen presente y futuro y las variables relevantes para su proyección, tales como población objetivo, niveles de ingreso esperado, bienes complementarios y sustitutos que ya existan o estén por entrar al mercado. En algunos

⁴ MOKATE KAREN MARIE. Evaluación financiera de proyectos de inversión. Primera edición, Colombia: Ediciones Uniandes 1998. Pág. 28

casos, será relevante conocer, no sólo el mercado local, sino el regional, el nacional o el internacional.

Por el lado de la oferta de los productos, es necesario definir estrategias de mercadeo, publicidad y presentación del producto. Dentro de ese proceso, será indispensable estudiar la competencia en aspectos básicos como su capacidad instalada y su nivel de utilización, la tecnología incorporada en su proceso productivo y posibles programas de actualización, sus fallas y limitaciones en cuanto a la calidad del producto, empaque, mercadeo y divulgación.

El estudio institucional – organizacional. Este estudio busca determinar la capacidad operativa y ejecutora de las entidades responsables del proyecto, con el fin de detectar sus puntos débiles y diseñar las medidas correctivas necesarias para una eficaz gestión del proyecto.

El estudio debe establecer si el ambiente en el cual se propone ejecutar el proyecto garantiza un funcionamiento ágil del mismo, mediante un análisis del personal responsable por la gestión, las relaciones interinstitucionales entre las organizaciones participantes en el proyecto, las relaciones de ellas con otras organizaciones y los flujos de responsabilidades proyectados.

El estudio técnico. El estudio técnico se basa en un análisis de la función de producción, que indica cómo combinar los insumos y recursos utilizados por el proyecto para que se cumpla el objetivo previsto de manera efectiva y eficiente. El estudio técnico es realizado habitualmente por especialistas en el campo objetivo del proyecto (ingenieros, educadores, técnicos, etc.) y propone identificar alternativas técnicas que permitirían lograr los objetivos del proyecto y, además, cumplir con las normas técnicas (ambientales, agrónomas, sectoriales, de seguridad, etc.).

El estudio administrativo. El estudio arrojará información para la identificación de necesidades administrativas en las áreas de planeación, personal, licitaciones, adquisiciones, información, comunicaciones, finanzas y cobranzas, entre otras. Genera la información sobre las necesidades de infraestructura para el normal desarrollo de las labores en las áreas mencionadas. En él también se señalan los requerimientos de equipos y dotación de insumos para el adecuado funcionamiento administrativo.

El estudio financiero. Este estudio puede dar una buena idea sobre cuál es la estructura óptima de la gerencia financiera. Adicionalmente, busca establecer información relevante acerca de aspectos como las posibles fuentes y los costos del financiamiento, tanto interno como externo, y los criterios para el manejo de excedentes.

También puede dar recomendaciones sobre manejo de depreciaciones y establecer criterios para definir los costos de oportunidad de los recursos del inversionista, y los costos que pueden clasificarse como muertos. En general, generará información básica para la evaluación financiera.

El estudio socio-económico. Consiste en un estudio que recoge información relevante acerca de los diferentes aspectos relacionados con las condiciones sociales de los grupos afectados por el proyecto y los impactos en el bienestar que pueda causar el mismo.

Básicamente está dirigido a identificar y caracterizar claramente los distintos grupos de población que se ven implicados por el proyecto, tanto por el lado de los beneficios como por el lado de los costos.

El estudio ambiental. El estudio ambiental se centra principalmente en dos temas: el análisis del impacto del proyecto sobre el medio ambiente (con el fin de minimizar deterioros causados por el proyecto) y el análisis del efecto del entorno sobre el proyecto (para aportar a la adecuada formulación del mismo)⁵.

La metodología utilizada en el proyecto estará basada principalmente en los estudios descritos anteriormente, los cuales determinarán las inversiones necesarias, los ingresos y los egresos que tendrá la regional, así lograr identificar los beneficios o utilidades de la regional y poder concluir si es viable financieramente o no la creación de la regional en el Valle del Cauca.

⁵ MOKATE. Op. Cit., p. 28.

2.2 MARCO DE REFERENCIA LEGAL

2.2.1 Ley 100 de 1993⁶ (Diciembre 23): *por el cual se crea el sistema de seguridad social integral y se dictan otras disposiciones:*

La Seguridad Social Integral es el conjunto de instituciones, normas y procedimientos, de que disponen las personas y la comunidad para gozar de una calidad de vida, mediante el cumplimiento progresivo de los planes y programas que el Estado y la sociedad desarrollen para proporcionar la cobertura integral de las contingencias, especialmente las que menoscaban la salud y la capacidad económica, de los habitantes del territorio nacional, con el fin de lograr el bienestar individual y la integración de la comunidad.

El sistema general de seguridad social en salud. *La presente ley establece el sistema general de seguridad social en salud, desarrolla los fundamentos que lo rigen, determina su dirección, organización y funcionamiento, sus normas administrativas, financieras y de control y las obligaciones que se derivan de su aplicación.*

Los objetivos del Sistema General de Seguridad Social en Salud son regular el servicio público esencial de salud y crear condiciones de acceso de toda la población al servicio en todos los niveles de atención.

Fundamentos del Servicio Público: *Además de los principios generales consagrados en la Constitución política, son reglas del servicio público de salud, rectoras del Sistema General de Seguridad Social en Salud las siguientes:*

- *Equidad*
- *Obligatoriedad*
- *Protección Integral*
- *Libre Escogencia*
- *Autonomía de las Instituciones*
- *Descentralización Administrativa*
- *Participación Social*
- *Concertación*
- *Calidad*

⁶ REPUBLICA DE COLOMBIA. Ley 100 de 23 de Diciembre de 1993

Integrantes del sistema general de seguridad social en salud. El Sistema General de Seguridad Social en Salud está integrado por:

- *Organismos de Dirección, Vigilancia y Control:*
 - *Los Ministerios de Salud y Trabajo*
 - *El Consejo Nacional de Seguridad Social en Salud*
 - *La Superintendencia Nacional en Salud*

- *Los Organismos de administración y financiación:*
 - *Las Entidades Promotoras de Salud.*
 - *Las Direcciones Seccionales, Distritales y Locales de salud.*
 - *El Fondo de Solidaridad y Garantía.*

- *Las Instituciones Prestadoras de Servicios de Salud, públicas, mixtas o privadas*

- *Las demás entidades de salud que, al entrar en vigencia la presente ley, estén adscritas a los Ministerios de Salud y Trabajo.*

- *Los empleadores, los trabajadores y sus organizaciones y los trabajadores independientes que cotizan al sistema contributivo y los pensionados.*

- *Los beneficiarios del Sistema General de Seguridad Social en Salud, en todas sus modalidades.*

- *Los Comités de Participación Comunitaria "COPACOS" creados por la ley 10 de 1990 y las organizaciones comunales que participen en los subsidios de salud.*

3. DISEÑO METODOLOGICO

3.1 POBLACIÓN

Para llevar a cabo este proyecto se debe conocer el mercado del Valle del Cauca, determinar cuantas empresas promotoras de salud existen en él y cuáles son competencia para FAMISANAR EPS; cuantos usuarios potenciales se pueden afiliar, teniendo en cuenta los siguientes aspectos:

- Indicadores demográficos según el Departamento Nacional de Estadística.
- Recursos humanos y físicos disponibles en la región.
- Descripción del servicio prestado.
- Posicionamiento de la competencia en el mercado.

3.2 MUESTRA

Son las personas que están ubicadas en la región del Valle del Cauca, y las Entidades Prestadoras de Servicio de Salud que se encuentran en la región. De los cuales se analizará la posible demanda para la regional, y la estrategia comercial utilizada para brindarle un mejor servicio a la población que de ellos se examinará:

- Distribución porcentual de la población, según grupo de edad y sexo.
- Población según zona de residencia.
- Estrategia comercial.
- Atención médica, amabilidad del personal, cumplimiento de citas, tramites de servicios, líneas de atención al usuario.
- Servicios de promoción y prevención, disponibilidad del servicio.

- Determinación y proyección de la demanda.
- Precio del servicio.

El mayor instrumento utilizado será la proyección de los indicadores demográficos, según el Departamento Nacional de Estadística, la cual permitirá establecer el número de posibles afiliados a la regional, de esta forma determinar los ingresos esperados, a través de la creación de la regional de la EPS FAMISANAR, en el Valle del Cauca.

3.3 TIPO DE INVESTIGACION

La investigación que se llevará a cabo es descriptiva por que se basa en el estudio analítico de la población del Valle del Cauca, así como de las empresas promotoras de salud a fin de establecer la posible demanda y oferta del proyecto.

Determinando la viabilidad financiera de la creación de una regional de FAMISANAR EPS en el Valle del Cauca, como un proyecto de inversión para la empresa, buscando un posicionamiento a nivel nacional.

3.4 TECNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACION

OBJETIVO ESPECIFICO:	
Identificar la comunidad de la región, mediante un estudio de mercado en el Valle del Cauca, para conocer la posible población afiliada a la regional.	
ACTIVIDAD	HERRAMIENTA
Proyección de la demanda.	<p>Conocer los indicadores demográficos de la región para establecer como está conformada, teniendo en cuenta la participación en el mercado que espera obtener FAMISANAR EPS, con la creación de la regional.</p> <p>Identificar el mercado competidor en la región.</p>
Proyección de la oferta.	Identificando el servicio prestado por la EPS FAMISANAR, en cuanto al Plan Obligatorio de Salud, el precio del servicio, la comercialización que se debe llevar a cabo en la región del Valle.
Definir estrategia comercial	La introducción al mercado, se efectuará, mediante un sistema promocional, para que sea, atractiva la regional de FAMISANAR EPS, de esta forma, aumentar el número de afiliados, que tendrá un impacto directo en los ingresos, que se percibirán.

OBJETIVO ESPECIFICO:

Calcular los recursos necesarios para la puesta en marcha del proyecto mediante estudios técnicos, económicos y financieros para determinar los ingresos, costos y gastos de la regional.

ACTIVIDAD	HERRAMIENTA
Análisis de costos	Definir cuáles son los costos y gastos incurridos en la prestación del servicio. El tipo de contratación que se realizará con la Institución Prestadora de Salud IPS.
Inversiones necesarias para el Proyecto.	Inversiones previas a la puesta en marcha que pueden ser: activos fijos, y capital de trabajo. Inversiones durante la operación, que serían nuevas inversiones, o la ampliación de las existentes.

4. PROPUESTA DEL PROYECTO

4.1 ANTECEDENTES DEL PROYECTO

La idea de realizar el proyecto para la creación de una regional de Famisanar en el Valle del Cauca, surgió en la clase de Investigación Aplicada, que era dictada por el profesor Juan Manuel Guerrero, en donde nos evaluaban mediante un proyecto de investigación.

Durante el periodo teníamos que buscar un tema, para realizar un anteproyecto de investigación, el cual sería evaluado en clase; nos pusimos en la tarea de buscar un tema para llevarlo a clase y fué entonces cuando tomamos la decisión de buscar un tema que tuviera relación con alguna de las empresas en las que trabajábamos nosotros, ya que queríamos un trabajo que pudiera ser aplicado realmente en la empresa; de esta forma nace la idea de trabajar con Famisanar EPS.

Es ahí cuando me dirijo al jefe de presupuestos de la EPS FAMISANAR, el señor Humberto Pineda, quien me da diferentes alternativas para realizar un tema que nos sirviera tanto para la universidad como para la aplicación de la empresa. Una era efectuar la valoración real de la empresa, y la otra era la creación de una regional en el Valle del Cauca o en el departamento del Tolima; entonces, es cuando tomamos la decisión de incursionar en el Valle, ya que no tenemos presencia en esta región, la cual cuenta con uno de los principales mercados de Colombia, y de esta forma poder presentar el estudio real a la empresa.

4.2 ESTUDIO DE MERCADO

El objetivo del estudio de mercado⁷, busca conocer el mercado de un bien o servicio, con el fin de lograr determinar su capacidad y la perspectiva para un periodo, teniendo en cuenta que se debe estudiar; el consumidor, la competencia, la comercialización del producto y los proveedores.

⁷ CERVANTES JUAN GALLARDO. Formulación y evaluación de proyectos de inversión. Primera edición, Mexico: Editorial Mc Graw Hill. 1998. Pág. 21

4.2.1 Estructura y Objetivo del mercado.

Objetivos

Objetivo General

Determinar la composición del mercado en cuanto a competencia, oferta y demanda de los servicios de salud prestados por las EPS de la región, a fin de identificar el mercado en el cual se ubicará el proyecto.

Objetivos Específicos

- Establecer la población afiliada en cada EPS de la región, sus características demográficas, socioeconómicas.
- Calcular los indicadores de utilización de servicios de la población afiliada.
- Precisar los ingresos que se percibirán por la prestación de servicio.
- Establecer, con base en la información anterior y los ajustes que sean pertinentes, la suficiencia de la UPC para financiar los servicios de POS en el régimen contributivo y en el régimen subsidiado.

4.2.2 Etapas del Estudio del Mercado.

Definición del Producto. Con la promulgación de la Constitución Nacional de 1991, se da la posibilidad a la empresa privada de participar en la prestación de la seguridad social; en diciembre de 1993 se da a conocer la Ley 100, la cual regula el nuevo Sistema de Seguridad Social en Salud, prescribió en su Art. 236 que las cajas de compensación familiar no podían seguir prestando servicios de salud a sus afiliados a menos que se constituyeran en EPS. CAFAM y COLSUBSIDIO queriendo dar continuidad a su trayectoria en salud realizan una alianza estratégica dando origen a la EPS FAMISANAR Ltda.

El Ministerio de Salud expidió la Resolución No. 0509 el 25 de Julio de 1995 autorizando el funcionamiento de la EPS; el volumen de afiliación superó el esperado, convirtiendo a Famisanar en la EPS privada más importante del mercado; por lo tanto, se vio la necesidad ubicar otra sede.

A medida que ha ido creciendo se han ido cambiando las sedes por unas más amplias. Los productos que Famisanar EPS estaría dispuesto a suministrar son entre otros:

➤ Plan Obligatorio de Salud

El Plan Obligatorio de Salud –POS- de la EPS Famisanar, ofrece atención integral en educación, información, fomento de la salud y prevención; diagnóstico, tratamiento y rehabilitación de la enfermedad, incluyendo el suministro de medicamentos. Cuando el afiliado adquiere los derechos plenos con la EPS Famisanar obtiene:

- Urgencias
- Consulta externa
- Apoyo diagnóstico
- Apoyo Terapéutico
- Hospitalización y Cirugía
- Odontología Básica
- Medicamentos Genéricos
- Pago de incapacidades por enfermedad general para afiliados cotizantes
- Pago de licencias por maternidad y paternidad para afiliados cotizantes

➤ Programas de Prevención, Educación y Promoción

Los programas de promoción, educación y prevención P.E.P. buscan el bienestar de los afiliados y una excelente calidad de vida. El objetivo es mantener el buen estado de salud de las familias, prevenir futuras enfermedades y promover estilos de vida saludables. Estos programas se encuentran diseñados específicamente de acuerdo a la edad; participar en estos programas no tiene costo alguno para los afiliados y dentro de estos encontramos:

- Prevención de las alteraciones en el crecimiento y desarrollo de los niños menores de 10 años.
- Detección de alteraciones visuales
- Prevención de infección respiratoria y enfermedad diarreica
- Vacunación
- Prevención en salud bucal
- Atención prenatal
- Planificación familiar

- Prevención en enfermedades de transmisión sexual
- Prevención de cáncer de cuello uterino y seno
- Manejo de enfermedades cardio-vasculares
- Manejo de diabetes

➤ Planes de Atención complementaria

La EPS Famisanar además ofrece un servicio preferencial llamado "Planes de Atención Complementaria P.A.C.", el cual busca ofrecer a los afiliados servicios de más calidad incluyendo algunos de los servicios que el Plan Obligatorio de Salud P.O.S. no cubre y una mayor tecnología.

Tabla 1. Ciclo de Vida del Producto

	1	2	3	4
Características	Introducción	Crecimiento	Madurez	Declive
Tasa de crecimiento en las ventas	Bajo	Alto	Negativas	Negativas
Cambio en la tasa de crecimiento	Pequeño	Se incrementa con rapidez	Pequeño o nulo	decrece con rapidez
Cambio en el diseño del producto	Nuevo. Grande	Grandes	ligeros	muy ligeros o nulos
Beneficios acumulados	Negativos	Positivos y crecientes	Más elevados pero tienden a decrecer	Positivos o Negativos
Cash Flows	Negativos	Comienzan a ser positivos	Positivos	suelen ser positivos
Costos de Producción	Altos	Descienden	Se mantienen o crecen lentamente	Pueden elevarse al disminuir las ventas
Número de Segmentos	Muy Pocos	Algunos	De algunos a muchos	escasos
Clientes	Escasos Innovadores	Mayoría temprana	Mayoría tardía	Escasos o marginales
Competencia	Escasa	Entrando y Aumentando	Generalmente estabilizada	Abandonando

Fuente. Famisanar E.P.S.

➤ Usuarios del Servicio

Los usuarios de la EPS Famisanar son los afiliados cotizantes al Sistema de Seguridad Social en Salud, los cuales son inscritos en el formulario de afiliación y durante los primeros 30 días de afiliación tienen derecho al servicio de urgencias.

Transcurridos esos días tendrán derecho a los demás servicios del Plan Obligatorio de Salud POS, teniendo en cuenta los periodos mínimos de cotización. Si el afiliado está adscrito a otra EPS diferente a Famisanar y desea trasladarse, debe haber cotizado más de veinticuatro (24) meses sin interrupción en dicha EPS y tendrá derecho a recibir los servicios del Plan Obligatorio de Salud P.O.S a partir del segundo mes de afiliación a la EPS Famisanar.

➤ Sistema de publicidad

Con el fin de impactar en el mercado del Valle de Cauca, y atraer nuevos afiliados, se crea el presupuesto de publicidad para esta regional que incluye el programa Famisanito, que es el sistema publicitario de la EPS FAMISANAR para la población infantil, que incluye obsequios, revistas, celebración de cumpleaños y fechas especiales, carnetización y la adecuación de consultorios.

Para la publicidad de la regional se cotizó diferentes programas de radio y prensa de la región. Los valores del presupuesto de publicidad se presentan a continuación, para los años siguientes se ajustaran por inflación, según proyección del Banco de la Republica de los años 1999 al 2019. (Ver anexo E)

Tabla 2. Presupuesto Publicitario año 2006

MEDIO	INVERSIÓN MENSUAL	INVERSIÓN ANUAL
Radio Caracol-Rcn-Otras	3.628.000	43.536.000
Impresos-Prensa	3.843.333	46.119.996
Merchandising	1.641.667	19.700.004
Patrocinio de Eventos	2.800.000	33.600.000
Programa famisanito	2.343.800	28.125.600
TOTAL INVERSIÓN PUBLICIDAD	14.256.800	171.081.600

Fuente. Investigadores

Tabla 3. Presupuesto Publicitario año 2007

MEDIO	INVERSIÓN MENSUAL	INVERSIÓN ANUAL
Radio Caracol-Rcn-Otras	3.791.260	45.495.120
Impresos-Prensa	4.016.283	48.195.396
Merchandising	1.715.542	20.586.504
Patrocinio de Eventos	2.926.000	35.112.000
Programa famisanito	2.449.271	29.391.252
TOTAL INVERSIÓN PUBLICIDAD	14.898.356	178.780.272

Fuente. Investigadores

Tabla 4. Presupuesto Publicitario año 2008

MEDIO	INVERSIÓN MENSUAL	INVERSIÓN ANUAL
Radio Caracol-Rcn-Otras	3.942.910	47.314.925
Impresos-Prensa	4.176.934	50.123.212
Merchandising	1.784.164	21.409.964
Patrocinio de Eventos	3.043.040	36.516.480
Programa famisanito	2.547.242	30.566.902
TOTAL INVERSIÓN PUBLICIDAD	15.494.290	185.931.483

Fuente. Investigadores

Tabla 5. Presupuesto Publicitario año 2009

MEDIO	INVERSIÓN MENSUAL	INVERSIÓN ANUAL
Radio Caracol-Rcn-Otras	4.080.912	48.970.947
Impresos-Prensa	4.323.127	51.877.524
Merchandising	1.846.609	22.159.313
Patrocinio de Eventos	3.149.546	37.794.557
Programa famisanito	2.636.395	31.636.744
TOTAL INVERSIÓN PUBLICIDAD	16.036.590	192.439.085

Fuente. Investigadores

Tabla 6. Presupuesto Publicitario año 2010

MEDIO	INVERSIÓN MENSUAL	INVERSIÓN ANUAL
Radio Caracol-Rcn-Otras	4.203.340	50.440.076
Impresos-Prensa	4.452.821	53.433.850
Merchandising	1.902.008	22.824.092
Patrocinio de Eventos	3.244.033	38.928.394
Programa famisanito	2.715.487	32.585.846
TOTAL INVERSIÓN PUBLICIDAD	16.517.688	198.212.257

Fuente. Investigadores

Tabla 7. Presupuesto Publicitario año 2011

MEDIO	INVERSIÓN MENSUAL	INVERSIÓN ANUAL
Radio Caracol-Rcn-Otras	4.329.440	51.953.278
Impresos-Prensa	4.586.405	55.036.865
Merchandising	1.959.068	23.508.815
Patrocinio de Eventos	3.341.354	40.096.245
Programa famisanito	2.796.952	33.563.421
TOTAL INVERSIÓN PUBLICIDAD	17.013.219	204.158.625

Fuente. Investigadores

Tabla 8. Presupuesto Publicitario año 2012

MEDIO	INVERSIÓN MENSUAL	INVERSIÓN ANUAL
Radio Caracol-Rcn-Otras	4.459.323	53.511.876
Impresos-Prensa	4.723.998	56.687.971
Merchandising	2.017.840	24.214.080
Patrocinio de Eventos	3.441.594	41.299.133
Programa famisanito	2.880.860	34.570.324
TOTAL INVERSIÓN PUBLICIDAD	17.523.615	210.283.384

Fuente. Investigadores

Tabla 9. Presupuesto Publicitario año 2013

MEDIO	INVERSIÓN MENSUAL	INVERSIÓN ANUAL
Radio Caracol-Rcn-Otras	4.593.103	55.117.232
Impresos-Prensa	4.865.718	58.388.610
Merchandising	2.078.375	24.940.502
Patrocinio de Eventos	3.544.842	42.538.107
Programa famisanito	2.967.286	35.607.434
TOTAL INVERSIÓN PUBLICIDAD	18.049.324	216.591.885

Fuente. Investigadores

Tabla 10. Presupuesto Publicitario año 2014

MEDIO	INVERSIÓN MENSUAL	INVERSIÓN ANUAL
Radio Caracol-Rcn-Otras	4.730.896	56.770.749
Impresos-Prensa	5.011.689	60.140.269
Merchandising	2.140.726	25.688.717
Patrocinio de Eventos	3.651.187	43.814.250
Programa famisanito	3.056.305	36.675.657
TOTAL INVERSIÓN PUBLICIDAD	18.590.803	223.089.642

Fuente. Investigadores

Tabla 11. Presupuesto Publicitario año 2015

MEDIO	INVERSIÓN MENSUAL	INVERSIÓN ANUAL
Radio Caracol-Rcn-Otras	4.872.823	58.473.872
Impresos-Prensa	5.162.040	61.944.477
Merchandising	2.204.948	26.459.379
Patrocinio de Eventos	3.760.723	45.128.677
Programa famisanito	3.147.994	37.775.926
TOTAL INVERSIÓN PUBLICIDAD	19.148.528	229.782.331

Fuente. Investigadores

Costos en la prestación del servicio:

➤ Costo médico. El costo más alto que tiene la prestación del servicio es el costo médico, que representa el 85% de los ingresos percibidos y es trasladado a la institución prestadora de salud con la cual se hace la contratación. La composición del este porcentaje se aprecia en el siguiente cuadro:

Tabla 12. Costo Médico

CATEGORIAS POR NIVEL	PORCENTAJE
Medicina (General, Especializada, Urgencias)	18,06
Complementación Terapéutica	1,54
Apoyo Diagnóstico	9,52
Enfermería	1
Fórmulas Médicas Despachadas	12,1
Salud Oral (Consultas y Tratamientos)	7,35
I y II NIVEL	49,57
Urgencias Hospitalarias	0,87
Cirugía Ambulatoria	4,83
Hospitalización	11,02
Atención a la Maternidad	4,6
Apoyo Diagnóstico	2,26
III NIVEL	23,58
UCI General	6,34
Pacientes Renales	0,56
Pacientes Oncohematología	1,79
Tratamiento Pacientes VIH	1,32
Cirugía Cardiovascular	0,57
Tratamientos (Congénitas, Cirugía SNC, Transplantes)	1,27
IV NIVEL	11,85
TOTAL PORCENTAJE DE COSTO MEDICO	85

Fuente. Famisanar E.P.S., Julio 1 de 2005

➤ Papelería institucional

Para la elaboración de la papelería institucional, FAMISANAR EPS tiene contratación con Litografías Pabón, identificada con el NIT 19.341.699, empresa con la cual se manejan pedidos por orden de servicio, según la cotización que se maneje en ese momento.

Para calcular el consumo de papelería institucional que se necesitará en el proyecto, se tomará como referencia el consumo de la regional de la Costa Atlántica por ser la regional más similar a la del proyecto, el cual se resume en el siguiente cuadro, los valores de los años del estudio se irán ajustando por inflación anualmente, según proyecciones del Banco de la Republica (Ver anexo E):

Tabla 13. Presupuesto de Papelería Institucional Año 2006

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Carta de compromiso	75.000	900.000
Declaración juramentada de escolaridad	224.000	2.688.000
Orden de solicitud de servicios	48.000	576.000
Orden de servicios médico empresarial	230.000	2.760.000
Solicitud de medicamentos fuera del pos	128.000	1.536.000
Autorización de trabajo suplementario	75.000	900.000
Boleta de recibo	46.000	552.000
Informe de gestión comercial	220.000	2.640.000
Orden de salida	135.000	1.620.000
Memorando remitivo	32.000	384.000
Orden fotocopiado	23.000	276.000
Sobres oficio con logo	900.000	10.800.000
Carátula PAC	66.000	792.000
Carta de renovación contrato colectivo	111.000	1.332.000
Formula médica PAC	300.000	3.600.000
Planillas de atención usuarios	384.000	4.608.000
Autorización de servicios	78.000	936.000
Tele encuesta de percepción del servicio	32.100	385.200
TOTAL	3.107.100	37.285.200

Fuente. Investigadores

Tabla 14. Presupuesto de Papelería Institucional Año 2007

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Carta de compromiso	78.375	940.500
Declaración juramentada de escolaridad	234.080	2.808.960
Orden de solicitud de servicios	50.160	601.920
Orden de servicios médico empresarial	240.350	2.884.200
Solicitud de medicamentos fuera del pos	133.760	1.605.120
Autorización de trabajo suplementario	78.375	940.500
Boleta de recibo	48.070	576.840
Informe de gestión comercial	229.900	2.758.800
Orden de salida	141.075	1.692.900
Memorando remisorio	33.440	401.280
Orden fotocopiado	24.035	288.420
Sobres oficio con logo	940.500	11.286.000
Carátula PAC	68.970	827.640
Carta de renovación contrato colectivo	115.995	1.391.940
Formula medica PAC	313.500	3.762.000
Planillas de atención usuarios	401.280	4.815.360
Autorización de servicios	81.510	978.120
Tele encuesta de percepción del servicio	33.545	402.534
TOTAL	3.246.920	8.963.034

Fuente. Investigadores

Tabla 15. Presupuesto de Papelería Institucional Año 2008

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Carta de compromiso	81.510	978.120
Declaración juramentada de escolaridad	243.443	2.921.318
Orden de solicitud de servicios	52.166	625.997
Orden de servicios médico empresarial	249.964	2.999.568
Solicitud de medicamentos fuera del pos	139.110	1.669.325
Autorización de trabajo suplementario	81.510	978.120
Boleta de recibo	49.993	599.914
Informe de gestión comercial	239.096	2.869.152
Orden de salida	146.718	1.760.616
Memorando remisorio	34.778	417.331
Orden fotocopiado	24.996	299.957
Sobres oficio con logo	978.120	11.737.440
Carátula PAC	71.729	860.746
Carta de renovación contrato colectivo	120.635	1.447.618
Formula medica PAC	326.040	3.912.480
Planillas de atención usuarios	417.331	5.007.974
Autorización de servicios	84.770	1.017.245
Tele encuesta de percepción del servicio	34.886	418.635
TOTAL	3.376.796	40.521.555

Fuente. Investigadores

Tabla 16. Presupuesto de Papelería Institucional Año 2009

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Carta de compromiso	84.363	1.012.354
Declaración juramentada de escolaridad	251.964	3.023.565
Orden de solicitud de servicios	53.992	647.907
Orden de servicios médico empresarial	258.713	3.104.553
Solicitud de medicamentos fuera del pos	143.979	1.727.751
Autorización de trabajo suplementario	84.363	1.012.354
Boleta de recibo	51.743	620.911
Informe de gestión comercial	247.464	2.969.572
Orden de salida	151.853	1.822.238
Memorando remisorio	35.995	431.938
Orden fotocopiado	25.871	310.455
Sobres oficio con logo	1.012.354	12.148.250
Carátula PAC	74.239	890.872
Carta de renovación contrato colectivo	124.857	1.498.284
Formula medica PAC	337.451	4.049.417
Planillas de atención usuarios	431.938	5.183.254
Autorización de servicios	87.737	1.052.848
Tele encuesta de percepción del servicio	36.107	433.288
TOTAL	3.494.984	41.939.810

Fuente. Investigadores

Tabla 17. Presupuesto de Papelería Institucional Año 2010

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Carta de compromiso	86.894	1.042.725
Declaración juramentada de escolaridad	259.523	3.114.271
Orden de solicitud de servicios	55.612	667.344
Orden de servicios médico empresarial	266.474	3.197.689
Solicitud de medicamentos fuera del pos	148.299	1.779.584
Autorización de trabajo suplementario	86.894	1.042.725
Boleta de recibo	53.295	639.538
Informe de gestión comercial	254.888	3.058.659
Orden de salida	156.409	1.876.905
Memorando remisorio	37.075	444.896
Orden fotocopiado	26.647	319.769
Sobres oficio con logo	1.042.725	12.512.698
Carátula PAC	76.466	917.598
Carta de renovación contrato colectivo	128.603	1.543.233
Formula medica PAC	347.575	4.170.899
Planillas de atención usuarios	444.896	5.338.751
Autorización de servicios	90.369	1.084.434
Tele encuesta de percepción del servicio	37.191	446.286
TOTAL	3.599.834	43.198.004

Fuente. Investigadores

Tabla 18. Presupuesto de Papelería Institucional Año 2011

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Carta de compromiso	89.501	1.074.007
Declaración juramentada de escolaridad	267.308	3.207.700
Orden de solicitud de servicios	57.280	687.364
Orden de servicios médico empresarial	274.468	3.293.620
Solicitud de medicamentos fuera del pos	152.748	1.832.971
Autorización de trabajo suplementario	89.501	1.074.007
Boleta de recibo	54.894	658.724
Informe de gestión comercial	262.535	3.150.419
Orden de salida	161.101	1.933.212
Memorando remisorio	38.187	458.243
Orden fotocopiado	27.447	329.362
Sobres oficio con logo	1.074.007	12.888.079
Carátula PAC	78.760	945.126
Carta de renovación contrato colectivo	132.461	1.589.530
Formula medica PAC	358.002	4.296.026
Planillas de atención usuarios	458.243	5.498.914
Autorización de servicios	93.081	1.116.967
Tele encuesta de percepción del servicio	38.306	459.675
TOTAL	3.707.829	44.493.944

Fuente. Investigadores

Tabla 19. Presupuesto de Papelería Institucional Año 2012

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Carta de compromiso	92.186	1.106.227
Declaración juramentada de escolaridad	275.328	3.303.931
Orden de solicitud de servicios	58.999	707.985
Orden de servicios médico empresarial	282.702	3.392.429
Solicitud de medicamentos fuera del pos	157.330	1.887.960
Autorización de trabajo suplementario	92.186	1.106.227
Boleta de recibo	56.540	678.486
Informe de gestión comercial	270.411	3.244.932
Orden de salida	165.934	1.991.208
Memorando remisorio	39.333	471.990
Orden fotocopiado	28.270	339.243
Sobres oficio con logo	1.106.227	13.274.721
Carátula PAC	81.123	973.480
Carta de renovación contrato colectivo	136.435	1.637.216
Formula medica PAC	368.742	4.424.907
Planillas de atención usuarios	471.990	5.663.881
Autorización de servicios	95.873	1.150.476
Tele encuesta de percepción del servicio	39.455	473.465
TOTAL	3.819.064	45.828.763

Fuente. Investigadores

Tabla 20. Presupuesto de Papelería Institucional Año 2013

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Carta de compromiso	94.951	1.139.414
Declaración juramentada de escolaridad	283.587	3.403.049
Orden de solicitud de servicios	60.769	729.225
Orden de servicios médico empresarial	291.183	3.494.202
Solicitud de medicamentos fuera del pos	162.050	1.944.599
Autorización de trabajo suplementario	94.951	1.139.414
Boleta de recibo	58.237	698.840
Informe de gestión comercial	278.523	3.342.280
Orden de salida	170.912	2.050.944
Memorando remisorio	40.512	486.150
Orden fotocopiado	29.118	349.420
Sobres oficio con logo	1.139.414	13.672.963
Carátula PAC	83.557	1.002.684
Carta de renovación contrato colectivo	140.528	1.686.332
Formula medica PAC	379.805	4.557.654
Planillas de atención usuarios	486.150	5.833.797
Autorización de servicios	98.749	1.184.990
Tele encuesta de percepción del servicio	40.639	487.669
TOTAL	3.933.635	47.203.625

Fuente. Investigadores

Tabla 21. Presupuesto de Papelería Institucional Año 2014

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Carta de compromiso	97.800	1.173.596
Declaración juramentada de escolaridad	292.095	3.505.140
Orden de solicitud de servicios	62.592	751.101
Orden de servicios médico empresarial	299.919	3.599.028
Solicitud de medicamentos fuera del pos	166.911	2.002.937
Autorización de trabajo suplementario	97.800	1.173.596
Boleta de recibo	59.984	719.806
Informe de gestión comercial	286.879	3.442.548
Orden de salida	176.039	2.112.473
Memorando remisorio	41.728	500.734
Orden fotocopiado	29.992	359.903
Sobres oficio con logo	1.173.596	14.083.152
Carátula PAC	86.064	1.032.764
Carta de renovación contrato colectivo	144.744	1.736.922
Formula medica PAC	391.199	4.694.384
Planillas de atención usuarios	500.734	6.008.811
Autorización de servicios	101.712	1.220.540
Tele encuesta de percepción del servicio	41.858	502.299
TOTAL	4.051.645	48.619.734

Fuente. Investigadores

Tabla 22. Presupuesto de Papelería Institucional Año 2015

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Carta de compromiso	100.734	1.208.804
Declaración juramentada de escolaridad	300.858	3.610.294
Orden de solicitud de servicios	64.470	773.634
Orden de servicios médico empresarial	308.917	3.706.998
Solicitud de medicamentos fuera del pos	171.919	2.063.025
Autorización de trabajo suplementario	100.734	1.208.804
Boleta de recibo	61.783	741.400
Informe de gestión comercial	295.485	3.545.825
Orden de salida	181.321	2.175.847
Memorando remisorio	42.980	515.756
Orden fotocopiado	30.892	370.700
Sobres oficio con logo	1.208.804	14.505.646
Carátula PAC	88.646	1.063.747
Carta de renovación contrato colectivo	149.086	1.789.030
Formula medica PAC	402.935	4.835.215
Planillas de atención usuarios	515.756	6.189.076
Autorización de servicios	104.763	1.257.156
Tele encuesta de percepción del servicio	43.114	517.368
TOTAL	4.173.194	50.078.326

Fuente. Investigadores

➤ Vigilancia, aseo y monitoreo de alarmas

El servicio de vigilancia es prestado por Internacional de Seguridad y Protección Ltda, identificada con NIT: 860.052.888–6, empresa con la que se manejará contratación a un año, que incluye el servicio de vigilancia las 24 horas y, como apoyo, una persona de lunes a viernes, trabajando 9 horas diarias.

Los servicios monitoreo de alarmas son contratados con la empresa Telesentinel, identificada con NIT: 800.014.875–0. El contrato que se maneja con esta empresa es por un año.

El servicio de aseo está a cargo de la empresa Donvapor, identificada con NIT 860.053.018-, con la cual existe un contrato por un año.

El cuadro a continuación resume el presupuesto de vigilancia, aseo, monitoreo de alarmas, para cada año de estudio el valor se ira ajustando por inflación, según proyecciones del Banco de la Republica (ver anexo E):

Tabla 23. Presupuesto de Aseo y Vigilancia año 2006

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Telesentinel - Monitoreo	988.800	11.865.600
Servicio 24 horas	3.567.025	42.804.300
Servicio diurno 9 horas lunes a viernes	861.596	10.339.152
Servicio de Aseo	569.181	6.830.172
TOTAL	5.986.602	71.839.224

Fuente. Investigadores

Tabla 24. Presupuesto de Aseo y Vigilancia año 2007

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Telesentinel - Monitoreo	1.033.296	12.399.552
Servicio 24 horas	3.727.541	44.730.494
Servicio diurno 9 horas lunes a viernes	900.368	10.804.414
Servicio de Aseo	594.794	7.137.530
TOTAL	6.255.999	75.071.989

Fuente. Investigadores

Tabla 25. Presupuesto de Aseo y Vigilancia año 2008

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Telesentinel - Monitoreo	1.074.628	12.895.534
Servicio 24 horas	3.876.643	46.519.713
Servicio diurno 9 horas lunes a viernes	936.383	11.236.590
Servicio de Aseo	618.586	7.423.031
TOTAL	6.506.239	78.074.869

Fuente. Investigadores

Tabla 26. Presupuesto de Aseo y Vigilancia año 2009

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Telesentinel - Monitoreo	1.112.240	13.346.878
Servicio 24 horas	4.012.325	48.147.903
Servicio diurno 9 horas lunes a viernes	969.156	11.629.871
Servicio de Aseo	640.236	7.682.837
TOTAL	6.733.957	80.807.489

Fuente. Investigadores

Tabla 27. Presupuesto de Aseo y Vigilancia año 2010

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Telesentinel - Monitoreo	1.145.607	13.747.284
Servicio 24 horas	4.132.695	49.592.340
Servicio diurno 9 horas lunes a viernes	998.231	11.978.767
Servicio de Aseo	659.444	7.913.322
TOTAL	6.935.976	83.231.714

Fuente. Investigadores

Tabla 28. Presupuesto de Aseo y Vigilancia año 2011

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Telesentinel - Monitoreo	1.179.975	14.159.703
Servicio 24 horas	4.256.676	51.080.111
Servicio diurno 9 horas lunes a viernes	1.028.178	12.338.130
Servicio de Aseo	679.227	8.150.722
TOTAL	7.144.055	85.728.665

Fuente. Investigadores

Tabla 29. Presupuesto de Aseo y Vigilancia año 2012

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Telesentinel - Monitoreo	1.215.374	14.584.494
Servicio 24 horas	4.384.376	52.612.514
Servicio diurno 9 horas lunes a viernes	1.059.023	12.708.274
Servicio de Aseo	699.604	8.395.243
TOTAL	7.358.377	88.300.525

Fuente. Investigadores

Tabla 30. Presupuesto de Aseo y Vigilancia año 2013

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Telesentinel - Monitoreo	1.251.836	15.022.029
Servicio 24 horas	4.515.907	54.190.889
Servicio diurno 9 horas lunes a viernes	1.090.794	13.089.522
Servicio de Aseo	720.592	8.647.101
TOTAL	7.579.128	90.949.541

Fuente. Investigadores

Tabla 31. Presupuesto de Aseo y Vigilancia año 2014

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Telesentinel - Monitoreo	1.289.391	15.472.689
Servicio 24 horas	4.651.385	55.816.616
Servicio diurno 9 horas lunes a viernes	1.123.517	13.482.208
Servicio de Aseo	742.209	8.906.514
TOTAL	7.806.502	93.678.027

Fuente. Investigadores

Tabla 32. Presupuesto de Aseo y Vigilancia año 2015

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Telesentinel - Monitoreo	1.328.073	15.936.870
Servicio 24 horas	4.790.926	57.491.114
Servicio diurno 9 horas lunes a viernes	1.157.223	13.886.674
Servicio de Aseo	764.476	9.173.709
TOTAL	8.040.697	96.488.368

Fuente. Investigadores

- El arriendo del año inicial es de \$10.000.000.00, el cual será ajustado por inflación anualmente, según las proyecciones del Banco de la Republica (ver anexo E).

Tabla 33. Presupuesto de Arriendo año 2006

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Arrendamiento mes	10.000.000	120.000.000
TOTAL	10.000.000	120.000.000

Fuente. Investigadores

Tabla 34. Presupuesto de Arriendo año 2007

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Arrendamiento mes	10.450.000	125.400.000
TOTAL	10.450.000	125.400.000

Fuente. Investigadores

Tabla 35. Presupuesto de Arriendo año 2008

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Arrendamiento mes	10.868.000	130.416.000
TOTAL	10.868.000	130.416.000

Fuente. Investigadores

Tabla 36. Presupuesto de Arriendo año 2009

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Arrendamiento mes	11.248.380	134.980.560
TOTAL	11.248.380	134.980.560

Fuente. Investigadores

Tabla 37. Presupuesto de Arriendo año 2010

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Arrendamiento mes	11.585.831	139.029.977
TOTAL	11.585.831	139.029.977

Fuente. Investigadores

Tabla 38. Presupuesto de Arriendo año 2011

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Arrendamiento mes	11.933.406	143.200.876
TOTAL	11.933.406	143.200.876

Fuente. Investigadores

Tabla 39. Presupuesto de Arriendo año 2012

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Arrendamiento mes	12.291.409	147.496.902
TOTAL	12.291.409	147.496.902

Fuente. Investigadores

Tabla 40. Presupuesto de Arriendo año 2013

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Arrendamiento mes	12.660.151	151.921.809
TOTAL	12.660.151	151.921.809

Fuente. Investigadores

Tabla 41. Presupuesto de Arriendo año 2014

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Arrendamiento mes	13.039.955	156.479.464
TOTAL	13.039.955	156.479.464

Fuente. Investigadores

Tabla 42. Presupuesto de Arriendo año 2015

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Arrendamiento mes	13.431.154	161.173.848
TOTAL	13.431.154	161.173.848

Fuente. Investigadores

- Los útiles de oficina que se consumirán durante cada periodo, serán ajustados por inflación cada año, según proyecciones del Banco de la Republica (ver anexo E)

Tabla 43. Presupuesto de útiles de oficina año 2006

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Útiles de oficina mes	136.516	1.638.192
Resma de papel	172.500	2.070.000
TOTAL	309.016	3.708.192

Fuente. Investigadores

Tabla 44. Presupuesto de útiles de oficina año 2007

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Útiles de oficina mes	142.659	1.711.911
Resma de papel	180.263	2.163.150
TOTAL	322.922	3.875.061

Fuente. Investigadores

Tabla 45. Presupuesto de útiles de oficina año 2008

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Útiles de oficina mes	148.366	1.780.387
Resma de papel	187.473	2.249.676
TOTAL	335.839	4.030.063

Fuente. Investigadores

Tabla 46. Presupuesto de útiles de oficina año 2009

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Útiles de oficina mes	153.558	1.842.701
Resma de papel	194.035	2.328.415
TOTAL	347.593	4.171.115

Fuente. Investigadores

Tabla 47. Presupuesto de útiles de oficina año 2010

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Útiles de oficina mes	158.165	1.897.982
Resma de papel	199.856	2.398.267
TOTAL	358.021	4.296.249

Fuente. Investigadores

Tabla 48. Presupuesto de útiles de oficina año 2011

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Útiles de oficina mes	162.910	1.954.921
Resma de papel	205.851	2.470.215
TOTAL	368.761	4.425.136

Fuente. Investigadores

Tabla 49. Presupuesto de útiles de oficina año 2012

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Útiles de oficina mes	167.797	2.013.569
Resma de papel	212.027	2.544.322
TOTAL	379.824	4.557.890

Fuente. Investigadores

Tabla 50. Presupuesto de útiles de oficina año 2013

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Útiles de oficina mes	172.831	2.073.976
Resma de papel	218.388	2.620.651
TOTAL	391.219	4.694.627

Fuente. Investigadores

Tabla 51. Presupuesto de útiles de oficina año 2014

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Útiles de oficina mes	178.016	2.136.195
Resma de papel	224.939	2.699.271
TOTAL	402.955	4.835.466

Fuente. Investigadores

Tabla 52. Presupuesto de útiles de oficina año 2015

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Útiles de oficina mes	183.357	2.200.281
Resma de papel	231.687	2.780.249
TOTAL	415.044	4.980.530

Fuente. Investigadores

- Las dotaciones serán entregadas a los asesores en frente de línea y las enfermeras de autorizaciones, que son los empleados que tiene contacto directo con los usuarios y deben portar la imagen corporativa de FAMISANAR. Estos valores serán ajustados por inflación anualmente, según proyecciones del Banco de la Republica (ver anexo E)

Tabla 53. Presupuesto de Dotaciones año 2006

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Dotaciones	240.000	2.880.000
TOTAL	240.000	2.880.000

Fuente. Investigadores

Tabla 54. Presupuesto de Dotaciones año 2007

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Dotaciones	250.800	3.009.600
TOTAL	250.800	3.009.600

Fuente. Investigadores

Tabla 55. Presupuesto de Dotaciones año 2008

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Dotaciones	260.832	3.129.984
TOTAL	260.832	3.129.984

Fuente. Investigadores

Tabla 56. Presupuesto de Dotaciones año 2009

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Dotaciones	269.961	3.239.533
TOTAL	269.961	3.239.533

Fuente. Investigadores

Tabla 57. Presupuesto de Dotaciones año 2010

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Dotaciones	278.060	3.336.719
TOTAL	278.060	3.336.719

Fuente. Investigadores

Tabla 58. Presupuesto de Dotaciones año 2011

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Dotaciones	286.402	3.436.821
TOTAL	286.402	3.436.821

Fuente. Investigadores

Tabla 59. Presupuesto de Dotaciones año 2012

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Dotaciones	294.994	3.539.926
TOTAL	294.994	3.539.926

Fuente. Investigadores

Tabla 60. Presupuesto de Dotaciones año 2013

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Dotaciones	303.844	3.646.123
TOTAL	303.844	3.646.123

Fuente. Investigadores

Tabla 61. Presupuesto de Dotaciones año 2014

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Dotaciones	312.959	3.755.507
TOTAL	312.959	3.755.507

Fuente. Investigadores

Tabla 62. Presupuesto de Dotaciones año 2015

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Dotaciones	322.348	3.868.172
TOTAL	322.348	3.868.172

Fuente. Investigadores

- Los servicios públicos, avantel, comunicaciones, para la regional, se muestran a continuación, estos valores se ajustaran por inflación para cada año, según proyecciones del Banco de la Republica (ver anexo E)

Tabla 63. Presupuesto de Servicios año 2006

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Servicio Avantel	280.000	3.360.000
Servicio Líneas telefónicas año	2.400.000	28.800.000
Servicio Comunicaciones	2.400.000	28.800.000
Servicios públicos	1.800.000	21.600.000
TOTAL	6.880.000	82.560.000

Fuente. Investigadores

Tabla 64. Presupuesto de Servicios año 2007

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Servicio mensual avantel	292.600	3.511.200
Servicio Líneas telefónicas año	2.508.000	30.096.000
Servicio mensual Comunicaciones	2.508.000	30.096.000
Servicios públicos	1.881.000	22.572.000
TOTAL	7.189.600	86.275.200

Fuente. Investigadores

Tabla 65. Presupuesto de Servicios año 2008

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Servicio mensual avantel	304.304	3.651.648
Servicio Líneas telefónicas año	2.608.320	31.299.840
Servicio mensual Comunicaciones	2.608.320	31.299.840
Servicios públicos	1.956.240	23.474.880
TOTAL	7.477.184	89.726.208

Fuente. Investigadores

Tabla 66. Presupuesto de Servicios año 2009

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Servicio mensual avantel	314.955	3.779.456
Servicio Líneas telefónicas año	2.699.611	32.395.334
Servicio mensual Comunicaciones	2.699.611	32.395.334
Servicios públicos	2.024.708	24.296.501
TOTAL	7.738.885	92.866.625

Fuente. Investigadores

Tabla 67. Presupuesto de Servicios año 2010

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Servicio mensual avantel	324.403	3.892.839
Servicio Líneas telefónicas año	2.780.600	33.367.194
Servicio mensual Comunicaciones	2.780.600	33.367.194
Servicios públicos	2.085.450	25.025.396
TOTAL	7.971.052	95.652.624

Fuente. Investigadores

Tabla 68. Presupuesto de Servicios año 2011

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Servicio mensual avantel	334.135	4.009.625
Servicio Líneas telefónicas año	2.864.018	34.368.210
Servicio mensual Comunicaciones	2.864.018	34.368.210
Servicios públicos	2.148.013	25.776.158
TOTAL	8.210.184	98.522.203

Fuente. Investigadores

Tabla 69. Presupuesto de Servicios año 2012

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Servicio mensual avantel	344.159	4.129.913
Servicio Líneas telefónicas año	2.949.938	35.399.257
Servicio mensual Comunicaciones	2.949.938	35.399.257
Servicios públicos	2.212.454	26.549.442
TOTAL	8.456.489	101.477.869

Fuente. Investigadores

Tabla 70. Presupuesto de Servicios año 2013

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Servicio mensual avantel	354.484	4.253.811
Servicio Líneas telefónicas año	3.038.436	36.461.234
Servicio mensual Comunicaciones	3.038.436	36.461.234
Servicios públicos	2.278.827	27.345.926
TOTAL	8.710.184	104.522.205

Fuente. Investigadores

Tabla 71. Presupuesto de Servicios año 2014

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Servicio mensual avantel	365.119	4.381.425
Servicio Líneas telefónicas año	3.129.589	37.555.071
Servicio mensual Comunicaciones	3.129.589	37.555.071
Servicios públicos	2.347.192	28.166.303
TOTAL	8.971.489	107.657.871

Fuente. Investigadores

Tabla 72. Presupuesto de Servicios año 2015

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Servicio mensual avantel	376.072	4.512.868
Servicio Líneas telefónicas año	3.223.477	38.681.723
Servicio mensual Comunicaciones	3.223.477	38.681.723
Servicios públicos	2.417.608	29.011.293
TOTAL	9.240.634	110.887.607

Fuente. Investigadores

- El correo que se tendrá entre sedes, será ajustado por inflación para cada año del estudio, según proyecciones del Banco de la Republica (ver anexo E)

Tabla 73. Presupuesto de Correo año 2006

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Correo entre sedes	1.528.136	18.337.632
TOTAL	1.528.136	18.337.632

Fuente. Investigadores

Tabla 74. Presupuesto de Correo año 2007

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Correo entre sedes	1.596.902	19.162.825
TOTAL	1.596.902	19.162.825

Fuente. Investigadores

Tabla 75. Presupuesto de Correo año 2008

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Correo entre sedes	1.660.778	19.929.338
TOTAL	1.660.778	19.929.338

Fuente. Investigadores

Tabla 76. Presupuesto de Correo año 2009

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Correo entre sedes	1.718.905	20.626.865
TOTAL	1.718.905	20.626.865

Fuente. Investigadores

Tabla 77. Presupuesto de Correo año 2010

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Correo entre sedes	1.770.473	21.245.671
TOTAL	1.770.473	21.245.671

Fuente. Investigadores

Tabla 78. Presupuesto de Correo año 2011

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Correo entre sedes	1.823.587	21.883.041
TOTAL	1.823.587	21.883.041

Fuente. Investigadores

Tabla 79. Presupuesto de Correo año 2012

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Correo entre sedes	1.878.294	22.539.533
TOTAL	1.878.294	22.539.533

Fuente. Investigadores

Tabla 80. Presupuesto de Correo año 2013

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Correo entre sedes	1.934.643	23.215.719
TOTAL	1.934.643	23.215.719

Fuente. Investigadores

Tabla 81. Presupuesto de Correo año 2014

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Correo entre sedes	1.992.683	23.912.190
TOTAL	1.992.683	23.912.190

Fuente. Investigadores

Tabla 82. Presupuesto de Correo año 2015

CONCEPTO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Correo entre sedes	2.052.463	24.629.556
TOTAL	2.052.463	24.629.556

Fuente. Investigadores

Condiciones de Política Económica.

FAMISANAR EPS, por ser la actividad económica principal la prestación de servicios del Plan Obligatorio de Salud, no es responsable del impuesto a las ventas; únicamente es responsable en la actividad secundaria de Planes de Atención Complementaria, en la cual es catalogado como régimen común. También es gran contribuyente y agente autorretenedor. La tarifa de impuesto de industria y comercio, es del 9.66 por mil, tarifa que es aplicable en Bogotá.

La información contable se encuentra centralizada en Bogotá, ya que es la sede administrativa de FAMISANAR EPS.

Tratamientos Excluidos del Plan Obligatorio de Salud

Actividades, intervenciones y procedimientos no expresamente considerados en el Manual de Procedimientos para el Plan Obligatorio de Salud P.O.S., no cubre los siguientes tratamientos:

- Cirugía estética con fines de embellecimiento
- Tratamientos nutricionales con fines estéticos
- Tratamientos para la infertilidad
- Medias elásticas de soporte, corsés, fajas, plantillas y zapatos ortopédicos, sillas de ruedas, lentes de contacto.
- Medicamentos o sustancias que no se encuentren expresamente autorizadas en el Manual de Medicamentos y Terapéutica.
- Trasplante de órganos, exceptuando riñón, médula ósea, cornea y el de corazón con estricta sujeción a las condiciones y requisitos establecidos.
- Tratamientos de varices con fines estéticos.
- Prótesis ortodoncia y tratamiento periodontal en la atención odontología

Posicionamiento

El Plan Obligatorio de Salud (POS) de Famisanar está posicionado como un servicio líder en Atención Pediátrica por su infraestructura de IPS propias (clínicas de Cafam y Colsubsidio).

La participación en el mercado de Cundinamarca continúa siendo liderado por EPS FAMISANAR, con una participación de 21%; a nivel nacional es de 7.1%, manteniendo el quinto lugar de acuerdo a los

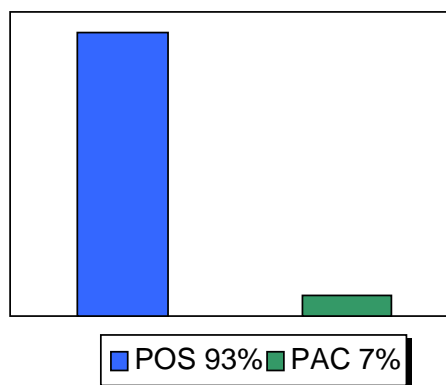
resultados arrojados por ACEMI (Asociación Colombiana de Empresas de Medicina Integral).

Recursos

Los recursos que FAMISANAR EPS obtiene por la prestación de servicios en los programas de P.O.S y P.A.C son invertidos así:

- Personal
- Equipos
- Fuerza de Ventas
- Publicidad
- Logística

Gráfico 1. Porcentaje de Recursos



Fuente. Famisanar EPS

4.2.3 Comportamiento del mercado.

Determinación y proyección de la demanda.

La demanda de este proyecto, que está representada en el número de personas afiliadas a través de los años de estudio, será calculada por medio de proyecciones estadísticas, basadas en los datos del Departamento Administrativo Nacional de Estadística "DANE". Según las estadísticas demográficas, sobre la población Nacional y específicamente del Valle del Cauca, encontramos los siguientes datos que serán la referencia para la proyección de población.

Tabla 83. Estadísticas Demográficas

Municipios	2002			2003			2004		
	Total	Cabecera	Resto	Total	Cabecera	Resto	Total	Cabecera	Resto
Cali	2.264.256	2.234.218	30.038	2.316.655	2.287.819	28.836	2.369.696	2.342.141	27.555
Alcalá	16.448	8.846	7.602	16.550	8.944	7.606	16.647	9.040	7.607
Andalucía	27.377	16.634	10.743	27.716	16.904	10.812	28.051	17.173	10.878
Ansermanuevo	31.658	11.568	20.090	32.069	11.822	20.247	32.475	12.079	20.396
Argelia	7.786	3.493	4.293	7.669	3.463	4.206	7.536	3.425	4.111
Bolívar	16.897	4.119	12.778	16.683	4.130	12.553	16.453	4.135	12.318
Buenaventura	271.401	232.466	38.935	273.997	235.054	38.943	276.517	237.585	38.932
Buga	128.943	114.439	14.504	130.104	115.627	14.477	131.229	116.786	14.443
Bugalagrande	25.084	12.156	12.928	25.117	12.243	12.874	25.138	12.323	12.815
Caicedonia	50.842	31.011	19.831	51.428	31.488	19.940	52.006	31.961	20.045
Calima (Darien)	18.127	10.983	7.144	18.466	11.232	7.234	18.807	11.483	7.324
Candelaria	67.044	22.621	44.423	67.714	23.076	44.638	68.368	23.530	44.838
Cartago	135.365	130.460	4.905	136.758	131.927	4.831	138.120	133.366	4.754
Dagua	38.825	11.658	27.167	39.095	11.876	27.219	39.352	12.093	27.259
El Aguila	10.903	2.652	8.251	10.828	2.674	8.154	10.744	2.694	8.050
El Cairo	8.763	3.294	5.469	8.656	3.282	5.374	8.532	3.262	5.270
El Cerrito	60.018	36.700	23.318	60.725	37.273	23.452	61.424	37.843	23.581
El Dovio	15.153	7.793	7.360	15.171	7.843	7.328	15.181	7.889	7.292
Florida	61.521	45.169	16.352	62.275	45.835	16.440	63.020	46.498	16.522
Ginebra	20.270	5.679	14.591	20.490	5.815	14.675	20.706	5.951	14.755
Guacarí	32.554	18.927	13.627	32.830	19.167	13.663	33.099	19.404	13.695
Jamundí	62.846	43.128	19.718	63.504	43.707	19.797	64.149	44.279	19.870
La Cumbre	11.001	2.343	8.658	10.934	2.371	8.563	10.859	2.397	8.462
La Unión	30.875	22.544	8.331	31.223	22.855	8.368	31.566	23.163	8.403
La Victoria	15.745	11.236	4.509	15.612	11.170	4.442	15.466	11.095	4.371
Obando	15.127	7.139	7.988	15.147	7.191	7.956	15.160	7.241	7.919
Palмира	283.431	237.500	45.931	287.261	241.113	46.148	291.053	244.705	46.348
Pradera	49.888	42.775	7.113	50.545	43.407	7.138	51.198	44.035	7.163
Restrepo	17.499	9.037	8.462	17.739	9.208	8.531	17.977	9.380	8.597
Riofrio	22.588	8.772	13.816	22.801	8.926	13.875	23.008	9.081	13.927
Roldadillo	44.428	26.171	18.257	45.042	26.641	18.401	45.654	27.111	18.543
San Pedro	14.754	5.282	9.472	14.795	5.346	9.449	14.829	5.407	9.422
Sevilla	63.505	40.545	22.960	63.850	40.905	22.945	64.169	41.251	22.918
Toro	19.076	13.472	5.604	19.164	13.571	5.593	19.245	13.665	5.580
Trujillo	18.141	5.881	12.260	17.926	5.873	12.053	17.693	5.857	11.836
Tulúa	184.723	158.953	25.770	186.882	161.057	25.825	189.008	163.138	25.870
Ulloa	5.811	2.618	3.193	5.773	2.618	3.155	5.721	2.612	3.109
Versalles	8.098	3.703	4.395	7.876	3.625	4.251	7.635	3.536	4.099
Vijes	7.805	4.188	3.617	7.684	4.143	3.541	7.546	4.088	3.458
Yotoco	16.959	8.023	8.936	17.097	8.137	8.960	17.232	8.250	8.982
Yumbo	77.369	68.705	8.664	78.252	69.584	8.668	79.121	70.453	8.668
Zarzal	39.287	28.336	10.951	39.383	28.479	10.904	39.460	28.608	10.852
TOTAL	4.318.191	3.715.237	602.954	4.389.486	3.787.421	602.065	4.460.850	3.860.013	600.837

Fuente. Colombia. Proyecciones de población, por área, según municipios 2002 - 2004. DANE 18 de Julio de 2005

El Censo Nacional de Población y Vivienda es la investigación estadística que recoge, procesa, evalúa, analiza y difunde, la información socio – demográfica más importante sobre las características de todas las personas, hogares y viviendas en un momento determinado en todo el territorio nacional.

El Censo Nacional de Población y Vivienda se realiza habitualmente cada 10 años en todos los países del mundo. El próximo censo nacional se realizará en mayo de 2005. Las siguientes proyecciones de población, realizadas para el departamento del valle de cauca en el año 2005, son:

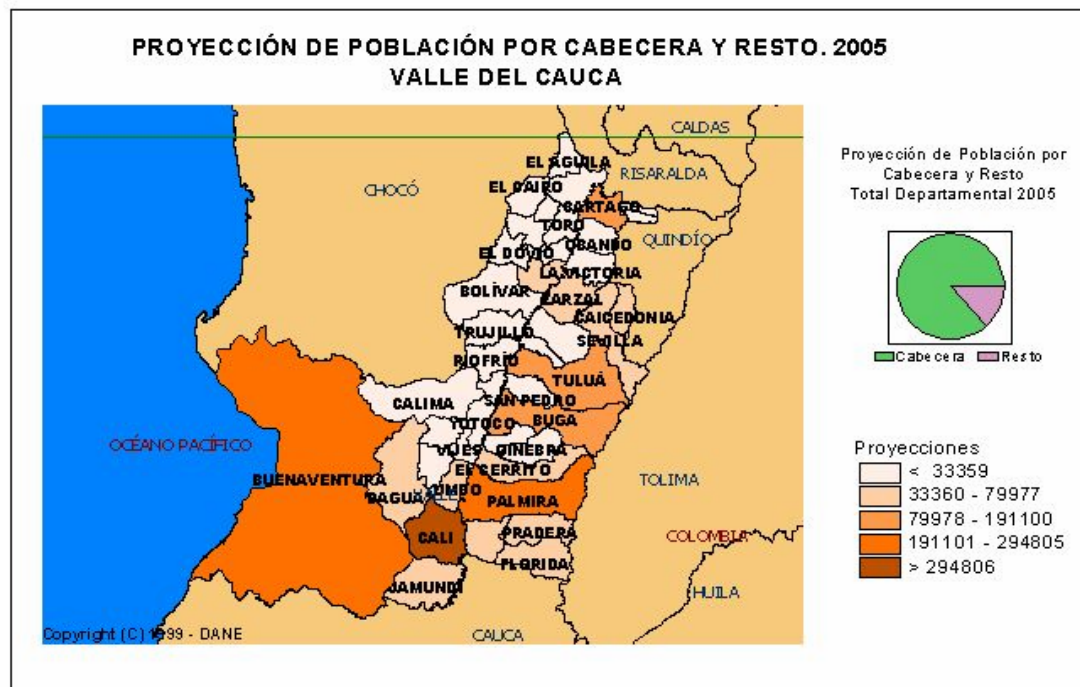
Tabla 84. Proyecciones de Población

Departamento	Cabecera Municipal	Resto Rural	Total Proyecciones
VALLE DEL CAUCA	3.933.049	599.329	4.532.378
Municipio	Cabecera Municipal	Resto Rural	Total Proyecciones
CALI	2397187	26194	2423381
ALCALÁ	9133	7606	16739
ANDALUCÍA	17442	10941	28383
ANSERMANUEVO	12336	20543	32879
ARGELIA	3386	4017	7403
BOLÍVAR	4133	12074	16207
BUENAVENTURA	240055	38905	278960
BUGA	117916	14404	132320
BUGALAGRANDE	12398	12748	25146
CAICEDONIA	32433	20144	52577
CALIMA	11736	7414	19150
CANDELARIA	23983	45025	69008
CARTAGO	134777	4673	139450
DAGUA	12308	27289	39597
EL ÁGUILA	2710	7942	10652
EL CAIRO	3242	5166	8408
EL CERRITO	38410	23704	62114
EL DOVIO	7931	7253	15184
FLORIDA	47158	16599	63757
GINEBRA	6087	14832	20919
GUACARÍ	19637	13722	33359
JAMUNDÍ	44845	19937	64782
LA CUMBRE	2420	8356	10776
LA UNIÓN	23470	8433	31903
LA VICTORIA	11010	4297	15307
OBANDO	7286	7880	15166
PALMIRA	248274	46531	294805
PRADERA	44662	7184	51846
RESTREPO	9553	8662	18215
RIOFRÍO	9234	13976	23210
ROLDANILLO	27583	18679	46262
SAN PEDRO	5466	9391	14857
SEVILLA	41582	22882	64464
TORO	13755	5564	19319
TRUJILLO	5835	11608	17443
TULUÁ	165195	25905	191100
ULLOA	2607	3068	5675
VERSALLES	3444	3947	7391
VIJES	4033	3375	7408
YOTOCO	8362	9000	17362
YUMBO	71311	8666	79977
ZARZAL	28724	10793	39517

Fuente: DANE- Colombia. Proyecciones de población. Estudios censales

El siguiente mapa permite consultar la información de Proyecciones de Población a nivel Municipal y Departamental, referida al período comprendido entre 1995 y 2005.

Gráfico 2. Proyección de Población Valle del Cauca



Fuente: DANE- Colombia. Proyecciones de población. Estudios censales

Las siguientes son las proyecciones realizadas por el DANE para los años 1994 al 2015, las cuales serán tomadas como base para calcular la demanda del proyecto, teniendo en cuenta la meta propuesta por FAMISANAR EPS.

La meta de la EPS FAMISANAR es posicionarse del 8.3% del mercado y lograr prestar el servicio de forma directa al año 2007, ya que en este momento, al prestar el servicio de manera indirecta a junio de 2005 posee el 1.7 % del mercado.

Para el primer año de proyección se espera abarcar el 3,15 % del total de la población, alcanzando una participación de 147.185 cotizaciones. Para el segundo año alcanzar el porcentaje esperado que es del 8.3%, y de esta forma lograr una participación del 393.744 cotizaciones.

Participación = Total de población Proyectada x Porcentaje esperado.
 Para el primer año se tomó en cuenta lo siguiente:
 Participación año 2006 = 4.672.528 x 3.15%
 Participación año 2006 = 147.185

Tabla 85. Demanda Proyectada

AÑO	PARTICIPACION
2006	147.185
2007	393.744
2008	399.694
2009	402.486
2010	406.019
2011	411.924
2012	417.508
2013	423.781
2014	429.536
2015	432.596
TOTAL	3.864.472

Fuente. Investigadores

Gráfico 3. Demanda Proyectada



Fuente. Investigadores

Precio del Servicio

La legislación colombiana regula los precios en cuanto a la prestación de servicios de salud; de esta manera, ninguna EPS puede cobrar un precio diferente por la prestación de sus servicios. Estos son:

➤ Cuotas Moderadoras

Son los aportes que deben realizar COTIZANTES y BENEFICIARIOS afiliados, al utilizar cualquiera de los siguientes servicios:

- Consulta médico General y Especializada.
- Medicamentos recetados en consulta.
- Consultas paramédicas (Nutrición, Terapias, Psicología, Trabajo social, Optometría).
- Consulta Odontológica
- Exámenes de Laboratorio Clínico y Rayos X de primer Nivel Ambulatorios.
- Urgencias NO VITALES.

El acuerdo 30 de 1996 del Consejo Nacional de Seguridad en Salud, establece que para la obtención de los servicios es necesario hacer aportes en dinero llamados cuotas moderadoras y copagos.

Las CUOTAS del valor del servicio solicitado y se aplicarán teniendo en cuenta el ingreso del afiliado cotizante, expresados en salarios mínimos mensuales legales vigentes S.M.M.L.V.

➤ Valor de las cuotas Moderadoras

Categoría A Menor a 2 salarios S M M L V	\$ 1.500.00
Categoría B Entre 2 y 5 salarios S M M L V	\$ 5.900.00
Categoría C Mayor a 5 salarios S M M L V	\$ 15.500.00

Estos valores pueden cambiar de acuerdo a la ley o a las últimas reglamentaciones. (Valores vigentes año 2005)

Oferta del mercado

La oferta⁸ es la cantidad de bienes o servicios, que están dispuestos a ofrecer (vender) distintos precios en un momento determinado.

Los determinantes que influyen en la cantidad ofrecida son:

- El precio del bien en cuestión.
- La tecnología.
- La oferta de los insumos.
- Condiciones meteorológicas.

Al igual que en el caso de la demanda, la estructura del mercado estará determinada por el número de clientes.

El proyecto busca la creación de una agencia de FAMISANAR EPS en el Valle del Cauca, la cual se encargará de contratar la institución prestadora de salud (IPS), que será la entidad encargada de la atención médica para los afiliados a la EPS, teniendo en cuenta los parámetros de contratación establecidos por FAMISANAR EPS, los cuales son⁹:

La IPS se compromete y obliga a prestar el servicio en forma directa oportuna y continua a todos los afiliados de FAMISANAR EPS que se encuentren debidamente acreditados. Se entenderá por afiliado debidamente acreditado, la persona natural que presente a la IPS el correspondiente carné de servicios. La IPS verificará el estado de la afiliación del usuario, o la remisión directa por el personal autorizado por FAMISANAR EPS.

Los servicios contratados se prestarán con sujeción a los principios y parámetros establecidos en la ley para el plan obligatorio en salud del régimen contributivo. Prestar los servicios de salud en los términos de calidad y eficiencia, cumplir las guías de atención integral adoptadas por el Ministerio de Salud y los protocolos de diagnóstico y tratamiento médico-quirúrgico.

Formular los medicamentos considerados en el Manual de Medicamentos establecidos en el acuerdo 228 de 2002, siguiendo los lineamientos de formulación de medicamentos. La IPS deberá comprometerse a no prescribir ni realizar tratamientos médicos, quirúrgicos o terapéuticos,

⁸ ABRAHAM HERNÁNDEZ HERNÁNDEZ, ABRAHAM HERNÁNDEZ VILLALOBOS. Preparación y Evaluación de Proyectos de Inversión. Cuarta Edición, Ecafsa. 2002. Pág. 52

⁹ Fuente de información Famisanar EPS. Departamento de Planeación.

que involucren medicamentos no aprobados por el INVIMA, o protocolo de investigación no aprobados por las sociedades científicas.

Abrir una historia clínica por cada afiliado de conformidad a lo establecido en la resolución 1995 de 1999, al igual que permitir la consulta de éstas a FAMISANAR EPS, observando la reserva establecida por la ley. Expedir los certificados de incapacidad y licencia de maternidad a que diere lugar en el proceso de atención al afiliado y dejar constancia en la historia clínica.

La IPS no podrá:

Cobrar sumas adicionales por la prestación de los servicios contenidos en el Plan Obligatorio de Salud.

Realizar prácticas discriminatorias en la prestación de los servicios de salud a los usuarios de FAMISANAR EPS.

Divulgar cualquier información relacionada con los pacientes afiliados a FAMISANAR EPS, a menos que cuente con su autorización, o sea requerida por autoridad competente.

El contrato que se llevará a cabo por parte de la EPS FAMISANAR, con la IPS, será por capitación “un porcentaje fijo (85%) por el número de usuarios”. La IPS que cumple con los requerimientos en la prestación del servicio es la Clínica Santiago de Cali, ya que es la que maneja las tarifas más económicas en comparación con: Clínica Valle de Lili y Centro Médico Imbanaco, los cuales manejan la contratación por Eventos, “Pago de honorarios por servicio prestado a cada usuario”, lo cual incrementaría el costo médico; por esta razón no es financieramente viable contratar el servicio con estas entidades.

Mercado Competidor

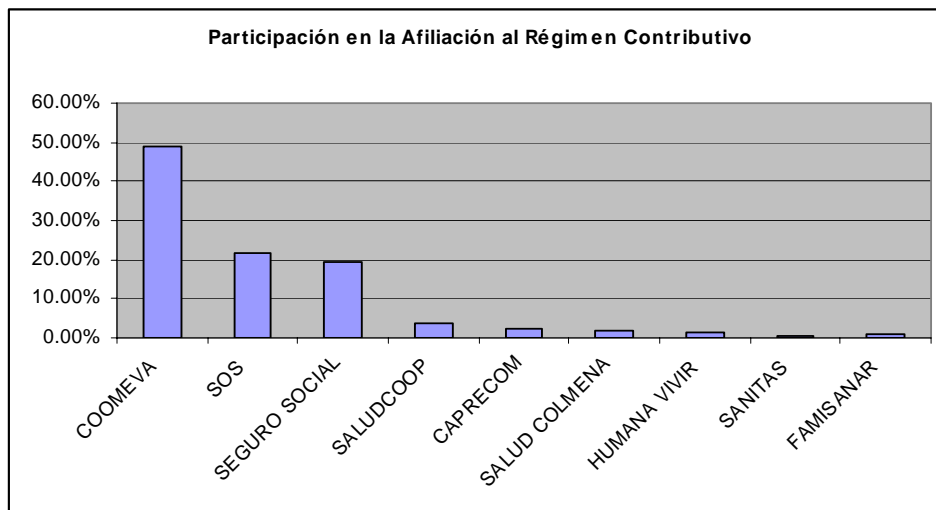
La competencia de este proyecto son las entidades prestadoras de servicios de salud presentes en esta región del Valle del Cauca, las cuales tiene ya un posicionamiento en el mercado, y son:

Tabla 86. Posicionamiento del Mercado

EPS	%
COOMEVA	49.10%
SOS	21.50%
SEGURO SOCIAL	19.20%
SALUDCOOP	3.60%
CAPRECOM	2.30%
SALUD COLMENA	1.90%
HUMANA VIVIR	1.20%
SANITAS	0.50%
FAMISANAR	0.70%

Fuente. Famisanar EPS. Planeación

Gráfico 4. Posicionamiento del Mercado



Fuente. Famisanar EPS. Planeación

Para el período comprendido entre junio 2003 y junio de 2004, el crecimiento del total de los afiliados al sistema de seguridad social en salud compensados fue de 26.4%. Los incrementos más representativos los presentaron Salud Colpatría con 81.2%, Salud Colombia con 64.1%, Coomeva con 62.4% y Cruz Blanca con 41.3%.

En participación Saludcoop, Coomeva, Salud Colombia, Susalud y Famisanar, contribuyen respectivamente con un 19.5%, 11.3%, 10.2%, 9.9% 10.8%, sobre el total de compensados para junio de 2004. Las anteriores empresas afilian el 61.7% del total de la población compensada por las Entidades Promotoras de Salud, como lo muestra la

siguiente tabla de afiliados compensados por empresas, comparativo junio 2003 y junio 2004:

Tabla 87. Afiliados Compensados por Empresa

EPS	2003	2004	Variación	Participación
Cafesalud	122.954	136.672	11.2	3.8
Colseguros	60.591	53.489	-11.7	1.5
Comfenalco Antioquia	45.665	61.676	35.1	1.7
Comfenalco Valle	358.609	493.397	59.4	2.6
Compensar	201.150	207.689	3.3	5.8
Coomeva	248.227	403.142	62.4	11.3
Cruz Blanca	121.071	171.032	41.3	4.8
Famisanar	12.454	83.594	22.8	10.8
S.O.S	327.781	329.427	1.3	3.6
Salud Colmena	218.615	202.314	-7.5	5.7
Salud Colpatria	22.392	40.581	81.2	1.1
Salud Total	131.970	134.769	2.1	3.8
Saludcoop	274.798	295.704	46.5	19.5
Sanitas	98.231	132.152	34.5	3.7
Susalud	352.981	353.011	0	9.9
Salud Colombia	220.753	362.339	64.1	10.2
Total	2.818.242	3.560.988	26.4	100.0

Fuente. Famisanar E.P.S., Departamento de planeación.

Mercado Proveedor

El departamento dispone de 35 hospitales, 3 clínicas del ISS, 37 centros de salud con un total de 123 camas, 186 puestos de salud, 254 médicos vinculados con el sector oficial y 2.403 centros de atención de diferente modalidad del ICBF. En el sector de Salud, se puede afirmar que:

- El poder de Negociación de los Proveedores es limitado y bajo, por la cantidad y alta competencia que se presenta.
- El riesgo de ingreso de nuevos competidores potenciales es bajo, por el capital inicial requerido establecido por la Ley y por la forma riesgosa como está planteado el Sistema General de Salud en Colombia.
- El poder de negociación de los usuarios se limita a buscar la Entidad Promotora de Salud que mejor servicio le preste, ya que las tarifas son Standard y establecidas del 12% de aporte del salario devengado por afiliado.
- La rivalidad entre las EPS establecidas no se ha dado porque cada una aseguró de entrada el nicho de mercado al cual podría llegar.

Si observamos el IPC en Salud, tenemos que los productos farmacéuticos (drogas) han presentado, en conjunto, índices inferiores en junio de 2004 a los presentados en el año inmediatamente anterior. El crecimiento del índice ha sido 1.6 puntos porcentuales por debajo al del año de 2003. Las variaciones más significativas la muestran los antiácidos con 13.4 puntos de reducción, antidiarreico con 9.6 puntos y alcohol y menticol con 5.8 puntos por debajo del mostrado en 2003, como lo muestra la tabla siguiente de IPC en Salud, comparativo junio 2003 y junio 2004:

Tabla 88. Productos Farmacéuticos

Productos Farmacéuticos	2003	2004	Variación
Antiácidos	18.7	5.2	-13.4
Analgésicos	16.0	17.3	1.3
Antigripales	16.8	14.1	-2.6
Antibióticos	14.0	10.8	-3.3
Vitaminas	12.8	13.8	1.0
Antidiarreicos	23.2	13.6	-9.6
Algodón y Gasa	13.6	15.4	1.8
Alcohol y Menticol	13.9	8.1	-5.8
Total	15.2	13.6	-1.6

Fuente. Laboratorios LA SANTÉ. Mercadeo

➤ IPC en Salud

Hasta junio de 2004, los servicios profesionales de salud han aumentado 16.8%. El grupo de consulta médica general presenta el mayor aumento con un 20.3%. Los Exámenes de Laboratorio han crecido a un ritmo inferior al del año pasado con un 16.9% respecto al 22.3% presentado en 2003. En la tabla siguiente de IPC en Salud, comparativo junio 2003 junio 2004, observamos las tendencias:

Tabla 89. Servicios Profesionales

Servicios Profesionales de la Salud	2003	2004	Variación
Consulta Médica General	17.2	20.3	3.1
Consulta Médica Especializada	15.4	14.4	-1.0
Examen de Laboratorio	22.3	16.9	-5.4
Servicios Odontológicos	11.6	12.9	1.3
Hospitalizaciones	21.7	16.9	-4.8
Total	17.7	16.8	-0.9

Fuente. Famisanar E.P.S., Departamento de planeación.

En cuanto a la población compensada por grupo etéreo por las EPS, se ha registrado un incremento de 0.41%, el cuál es inferior al presentado durante el primer trimestre de 2004, donde se creció en un 5.3%. El actual nivel de desempleo puede ser una de las principales causas de este crecimiento tan bajo, porque éste repercute directamente en la afiliación y aportes tanto del régimen contributivo como el subsidiado. Para los grupos etéreos, los hombres entre 15 y 44 años mostraron un crecimiento de 6.58%, seguido por la población entre 0 y un año con 2.67%, como se puede observar en la tabla siguiente de Población Compensada por Grupo Etéreo comparativo de marzo 2004 a junio 2004:

Tabla 90. Población Compensada

Edad	Mar 2004	Jun 2004	Variación	Participación
0-1	86.121	88.418	2.67	2.5
1-5	331.057	323.587	-2.26	9.1
6-14	668.814	671.772	0.44	18.9
15-44 Mujer	918.773	865.010	-5.85	24.3
15-44 Homb	948.918	1.011.376	6.58	28.4
45-59	397.593	404.133	1.64	11.3
60 y más	195.302	196.692	0.71	5.5
Total	3.546.578	3.560.988	0.41	100.0

Fuente. Reporte de afiliados ACEMI

Comercialización del producto

Para dar a conocer el servicio, FAMISANAR EPS cuenta con un equipo de asesores comerciales, los cuales tiene como función principal visitar a las diferentes empresas del sector. Los asesores comerciales son distribuidos por zonas para evitar que sea visitada la misma empresa por otro asesor. Ellos son capacitados en conocimiento del producto y en técnicas de venta, como:

- Acercamiento: Acercarse a la gente.
- Entrevista: Descubrir las necesidades de la gente.
- Demostración: Demostrar lo que esta vendiendo.
- Negociación: Negociar problemas y objeciones.
- Cierre: Cerrar la venta "preguntar por una decisión.

Además de los asesores comerciales, FAMISANAR EPS cuenta:

- El departamento de atención al usuario, que recibe las quejas y sugerencias de los afiliados.
- El centro de atención telefónica las 24 horas (N° 01 8000 91 66 62).
- Pagina WEB: "www.famisanar.com.co"

El siguiente es el presupuesto de atención telefónica a usuarios las 24 horas, el cual será contratado con una empresa especializada. Estos valores se ajustaran por inflación anualmente, según proyecciones del Banco de la Republica (Ver anexo E).

Tabla 91. Presupuesto de Atención telefónica año 2006

ATENCIÓN TELEFONICA A USUARIOS 24 HORAS		
CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Call Center	16.500.000	198.000.000
TOTAL	16.500.000	198.000.000

Fuente. Investigadores

Tabla 92. Presupuesto de Atención telefónica año 2007

ATENCIÓN TELEFONICA A USUARIOS 24 HORAS		
CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Call Center	17.242.500	206.910.000
TOTAL	17.242.500	206.910.000

Fuente. Investigadores

Tabla 93. Presupuesto de Atención telefónica año 2008

ATENCIÓN TELEFONICA A USUARIOS 24 HORAS		
CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Call Center	17.932.200	215.186.400
TOTAL	17.932.200	215.186.400

Fuente. Investigadores

Tabla 94. Presupuesto de Atención telefónica año 2009

ATENCIÓN TELEFONICA A USUARIOS 24 HORAS		
CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Call Center	18.559.827	222.717.924
TOTAL	18.559.827	222.717.924

Fuente. Investigadores

Tabla 95. Presupuesto de Atención telefónica año 2010

ATENCIÓN TELEFONICA A USUARIOS 24 HORAS		
CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Call Center	19.116.622	229.399.462
TOTAL	19.116.622	229.399.462

Fuente. Investigadores

Tabla 96. Presupuesto de Atención telefónica año 2011

ATENCIÓN TELEFONICA A USUARIOS 24 HORAS		
CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Call Center	19.690.120	236.281.446
TOTAL	19.690.120	236.281.446

Fuente. Investigadores

Tabla 97. Presupuesto de Atención telefónica año 2012

ATENCIÓN TELEFONICA A USUARIOS 24 HORAS		
CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Call Center	20.280.824	243.369.889
TOTAL	20.280.824	243.369.889

Fuente. Investigadores

Tabla 98. Presupuesto de Atención telefónica año 2013

ATENCIÓN TELEFONICA A USUARIOS 24 HORAS		
CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Call Center	20.889.249	250.670.986
TOTAL	20.889.249	250.670.986

Fuente. Investigadores

Tabla 99. Presupuesto de Atención telefónica año 2014

ATENCIÓN TELEFONICA A USUARIOS 24 HORAS		
CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Call Center	21.515.926	258.191.115
TOTAL	21.515.926	258.191.115

Fuente. Investigadores

Tabla 100. Presupuesto de Atención telefónica año 2015

ATENCIÓN TELEFONICA A USUARIOS 24 HORAS		
CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Call Center	22.161.404	265.936.849
TOTAL	22.161.404	265.936.849

Fuente. Investigadores

4.3 TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

La localización de una planta industrial¹⁰, tiene como objetivo obtener un costo mínimo unitario de operación. La determinación del lugar donde se ha de instalar una planta se suele llevar a cabo en 2 etapas, en la primera se selecciona el área en que conviene localizar la planta, y en la segunda, se elige la ubicación precisa para efectuar su instalación

4.3.1 Estudio Técnico

Objetivos

Objetivo general

Determinar la composición de la ingeniería del proyecto, mediante el cálculo de los costos y la inversión necesaria para la valoración económica de las variables técnicas del proyecto.

Objetivos específicos

- Establecer el tamaño de las instalaciones requeridas para la implementación del proyecto.
- Analizar el proceso de la prestación del servicio para conocer variables como insumos, tecnología, adquisición de equipos y maquinaria entre otras.
- Determinar la macrolocalización y la microlocalización del proyecto y el impacto ambiental que se pueda generar.
- Calcular la inversión técnica necesaria para la implementación de la regional.

¹⁰ RAMIREZ JAIME. Introducción a la Formulación y Evaluación de Proyectos. Primera edición, Colombia: Editorial Fondo Educativo Panamericano. 2001

Adquisición del Equipo

La inversión de los computadores y de las impresoras que se requieren para el proyecto serán adquiridos a la empresa Hewlet Packard, de esta forma también se realiza la adquisición de las licencias para su funcionamiento.

Los computadores deben cumplir con las siguientes especificaciones técnicas:

Procesador Pentium 4 de 2.4 GHZ.
Disco duro de 80 GB. DE 7200 RPM
Memoria DDR 512 MB
Unidad de quemador (CD)
Unidad de quemador (DVD)
Fax moden de 56 KB
Tarjeta de red de 10/100

La inversión tanto en equipos de cómputo como en equipo de oficina y telecomunicaciones se describe en la siguiente tabla

Tabla 101. Equipos de oficina y telecomunicaciones

ACTIVOS	VALOR DE COMPRA	DEPRECIACION
Equipos de Cómputo	56,160,865	11,232,173
Muebles y Enseres	62,553,000	6,255,300
Equipos de Oficina	8,600,000	860,000
Equipos de Telecomunicaciones	4,297,008	859,402
TOTAL	131,610,873	19,206,875

Fuente. Investigadores

Para el año 2007 se hará necesaria una inversión de 20 computadores portátiles para los asesores, para el año 2008 todos los asesores deben tener computadores portátiles lo que hace necesaria una inversión de 20 equipos más. La siguiente tabla muestra la inversión necesaria después de la puesta en marcha del proyecto

Tabla 102. Equipos de cómputo 2007

ACTIVOS AÑO 2007	VALOR DE COMPRA	DEPRECIACION
Equipos de Cómputo	49,984,490.00	9,996,898
TOTAL	49,984,490	9,996,898

Fuente. Investigadores

Tabla 103. Equipos de cómputo 2008

ACTIVOS AÑO 2008	VALOR DE COMPRA	DEPRECIACION
Equipos de Cómputo	51,883,906	10,376,781
TOTAL	51,883,906	10,376,781

Fuente. Investigadores

Tabla 104. Equipos de cómputo 2011

ACTIVOS	VALOR DE COMPRA	DEPRECIACION
Equipos de Cómputo 2011	67.019.042	13.403.808
Equipos de Telecomunicaciones	5.127.794	1.025.559
TOTAL	72.146.836	14.429.367

Fuente. Investigadores

Tabla 105. Equipos de cómputo 2012

ACTIVOS	VALOR DE COMPRA	DEPRECIACION
Equipos de Cómputo 2012	58.792.324	11.758.465
TOTAL	58.792.324	11.758.465

Fuente. Investigadores

Tabla 106. Equipos de cómputo 2013

ACTIVOS	VALOR DE COMPRA	DEPRECIACION
Equipos de Cómputo/2013	67.019.042	13.403.808
TOTAL	67.019.042	13.403.808

Fuente. Investigadores

Presupuesto de inversión necesaria para la implementación del proyecto

Las inversiones en cuanto a la maquinaria, el equipo y el capital de trabajo requerido para la puesta en marcha del proyecto, se describen a continuación:

Tabla 107. Presupuesto de Inversión

Descripción	Unidades	Costo inicio unidad	Costo total inicio
Oficina			75.521.600
Adecuaciones			40.000.000
Señalización áreas internas	8	2.400.000	19.200.000
Puntos de red	10	432.160	4.321.600
Señalización externa	3	4.000.000	12.000.000
Equipos de Cómputo			56.160.865
Computadores	15	2.398.488	35.977.320
Impresora láser	5	1.286.709	6.433.545
Servidor (sede)	1	4.000.000	4.000.000
Licencias de Terminal Server	3	750.000	2.250.000
Regulador de Voltaje	15	500.000	7.500.000
Muebles y Enseres			62.553.000
Puestos de Trabajo	14	1.500.000	21.000.000
Sillas Rodachines	14	350.000	4.900.000
Silla interlocutor	28	250.000	7.000.000
Mesa de Juntas	2	4.500.000	9.000.000
Sala de espera	2	6.000.000	12.000.000
Archivadores 3 gavetas	5	435.000	2.175.000
Sillas tandem	1	600.000	600.000
Cartelera pie	10	570.000	5.700.000
Cartelera pared	1	178.000	178.000
Equipos de Oficina			8.600.000
Aparatos Telefónicos	10	280.000	2.800.000
Fax	4	700.000	2.800.000
Calculadora	12	250.000	3.000.000
Equipos de Telecomunicaciones			4.297.008
Avantel	4	140.452	561.808
Instalación Canal de comunicaciones	2	1.867.600	3.735.200
Capital de Trabajo			350.000.000
TOTAL			557.132.473

Fuente. Investigadores

Determinación del tamaño

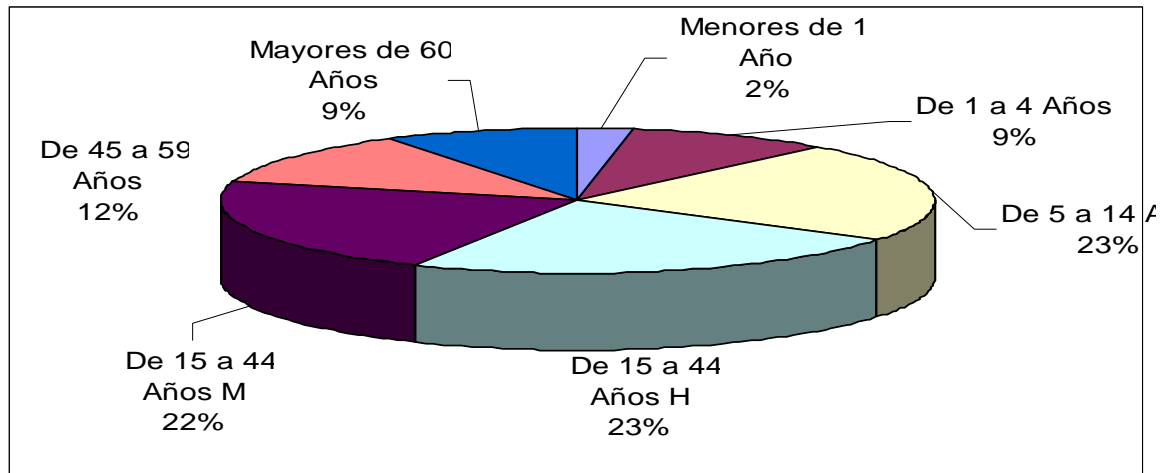
La cantidad de demanda proyectada para la prestación del servicio de salud tendrá una incidencia directa en la rentabilidad de la EPS, tomando en cuenta los datos históricos suministrados por la entidad, que son:

Tabla 108. Indicadores Sociodemográficos

POBLACIÓN	2003	%	2004	%	2005	%
Menores de 1 Año	33 246	0.8%	32 385	0.7%	31 009	0.7%
De 1 a 4 Años	231 940	5.5%	251 365	5.8%	264 321	5.9%
De 5 a 14 Años	511 140	12.0%	509 651	11.7%	524 784	11.8%
De 15 a 44 Años H	1 125 436	26.4%	1 198 741	27.6%	1 230 085	27.7%
De 15 a 44 Años M	1 534 697	36.1%	1 582 460	36.4%	1 604 784	36.1%
De 45 a 59 Años	627 897	14.8%	654 123	15.0%	660 031	14.8%
Mayor de 60 Años	190 778	4.5%	121 133	2.8%	131 444	3.0%
Total Población	4 255 134	100%	4 349 858	100%	4 446 458	100%

Fuente. DANE, Enero 10 de 2005

Gráfico 5. Indicadores Proyectados Año 2005



Fuente. Famisanar E.P.S., Departamento de planeación.

Localización del proyecto

- La macrolocalización: DEPARTAMENTO DEL VALLE DEL CAUCA

Gráfico 6. Departamento del Valle del Cauca



<http://www.elvalle.com.co> investigación del día 18 de julio de 2.005

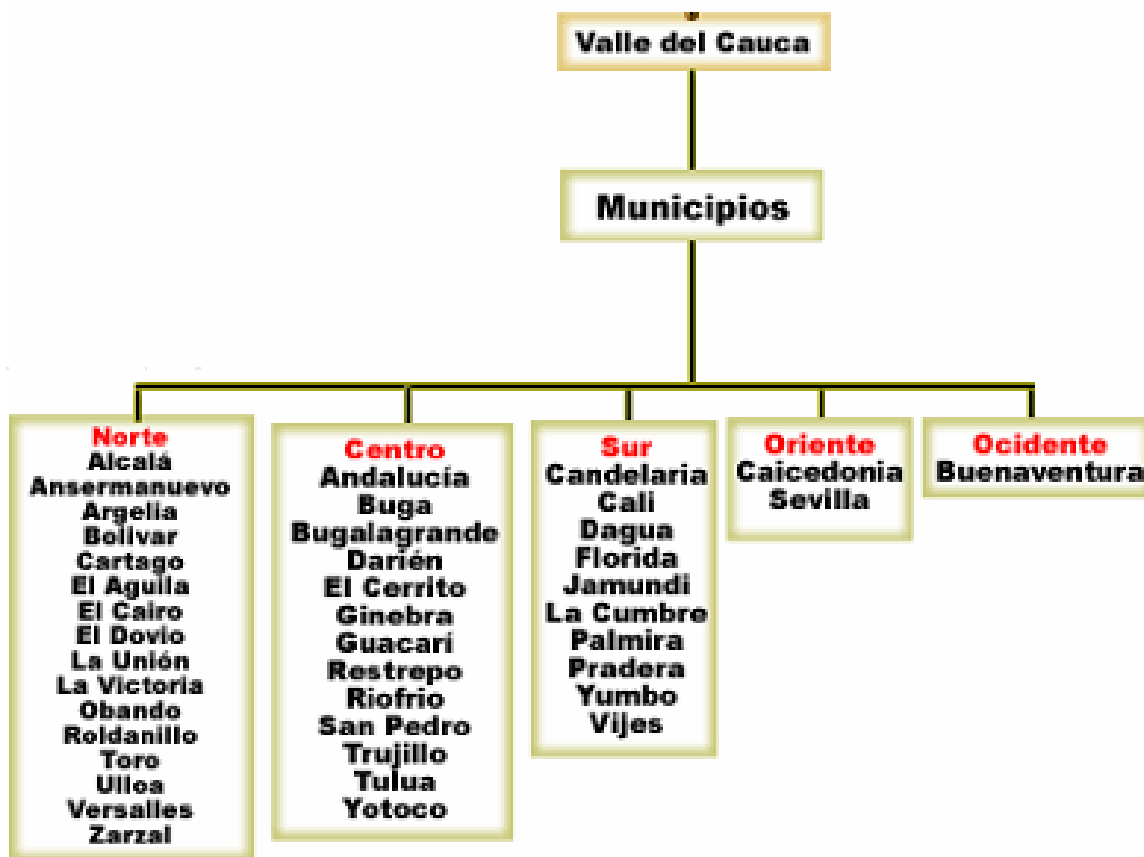
Tabla 109. Departamento del Valle del Cauca

Ubicación Geográfica:	Longitud Norte: 4° 59'10" Longitud Oeste: 76°.
Descubrimiento	Año 1.536.
Año de Creación:	Año 1.910.
Extensión:	21.195 Km ² .
Temperatura Promedio :	24 Grados Centígrados.
Altura Promedio:	1.000 m.s.n.m.
Población Total	4'255.134 Habitantes.
Población Cabecera:	3'787.069 (86%).
Población Rural	468.065 (14%).
Densidad de Población:	203. HA / Km ² .
Capital:	Santiago de Cali.
Población de la Capital:	2'264.256 Habitantes
Principal Río:	Río Cauca
Municipios:	42.
Margen Derecha :	20.
Margen Izquierda:	22.
Sub – Región Norte (16 Municipios):	Margen Derecha: Cartago, Ulloa, Alcalá, Obando, La Victoria, Zarzal. Margen Izquierda: Ansermanuevo, El Aguila, El Cairo, Argelia, Toro, Versailles, La Unión, El Dovio, Bolivar, Roldanillo.

Sub – Región Centro (13 Municipios):	Margen Derecha: Tuluá, Bugalagrande, Andalucía, San Pedro, Buga, Guacarí, Ginebra, El Cerrito. Margen Izquierda: Restrepo, Trujillo, Río Frio, Yotoco, Darien.
Sub – Región Sur (10 Municipios):	Margen Derecha: Palmira, Pradera, Florida, Candelaria. Margen Izquierda: Vijes, Dagua, La Cumbre, Yumbo, Cali, Jamundí.
Sub – Región Oriente (2 Municipios):	Sevilla y Caicedonia
Sub – Región Pacífico (1 Municipio):	Buenaventura

<http://www.elvalle.com.co> investigación del día 18 de julio de 2.005

Gráfico 7. Organigrama del Valle del Cauca



<http://www.gobernaciondelvalle.com> del día 14 de julio de 2.005

➤ La microlocalización:

Tabla 110. Ciudad Santiago de Cali

Altitud:	995 m.s.n.m.
Temperatura:	23 Grados Centígrados.
Extensión:	564 Km2.
Población:	2'264.256 Hab.
Año de Fundación:	25 de Julio de 1536.
Fundador:	Sebastián de Belalcázar.
Municipio Desde:	1863 cuando pertenecía al Cauca.
Origen del Nombre:	La Palabra Cali es de origen Quechua como "Calima", "Lili", "Carchi", "Cauca", "Cari".
Características Geográficas:	Presenta terrenos Montañosos, Ondulados y Planos . Alberga los Farallones de Cali con alturas de 4.200 m.s.n.m.
Río(s) Principal(es):	Es la Ciudad de los 7 Ríos: Cali, Cañaveralejo, Aguacatal, Lili, Meléndez, Pance y Cauca.
Principales Corregimientos:	Pance, Saladito (Km 18), Felidia, Navarro y Hormiguero.
Actividad Económica Principal:	Agricultura, Ganadería, Comercio, Industria y Transporte.
Producto(s) Principal(es):	Caña de Azúcar, Papel, Plásticos, Textiles, Carbón, Maquinaria Agrícola e Industrial y Medicinas.
Atractivo(s) Turístico(s):	Museo Arqueológico La Merced, Hacienda Cañas Gordas, Museo del Oro, Museo La Tertulia, La Ermita, Estatua de Belalcázar, Centros Comerciales, Zoológico Municipal.
Ferias y Fiestas:	Feria de Cali. (Diciembre 25- 30).
Especialidad Culinaria :	Sancocho de Gallina, Pandebono, Masato, Dulces y Macetas.
Infraestructura Básica:	Dispone de todo lo de una gran metrópoli.
Otras Características:	Es la tercera ciudad más antigua de Colombia. La primera es Santa Marta (1525) y le sigue Cartagena (1533)

<http://www.elvalle.com.co> investigación del día 18 de julio de 2.005

➤ Reseña Histórica

Cali fue fundada el 25 de julio de 1536 por don Sebastián de Belalcázar a orillas del Río Lili, y tres años después trasladada al pie de la colina de San Antonio con su hermosa capilla colonial, desde donde, hoy en día, es posible apreciar una excelente panorámica de la ciudad.

Y desde entonces, la pequeña aldea ha crecido y prosperado, siempre al lado de su Río tutelar, el Río Cali, que desciende desde los farallones y que imprime a toda la vida de la ciudad una muy particular característica, cargada de color y alegría.

El proyecto de la regional de la EPS FAMISANAR en el Valle se ubicará en el **Barrio del VALLE DE LILI**, el cual se encuentra ubicado en la Carrera 98 # 16 – 50. Cuenta con una gran población y es el barrio más reconocido en el sector de Cali.

➤ Factores que condicionan la localización

Entre los factores que condicionan la ubicación del proyecto en Cali encontramos la disponibilidad y costo de la mano de obra realmente calificada, ya que allí funcionan las principales universidades de la región, permitiendo prestar el servicio con la mejor calidad.

En cuanto a los insumos, como papelería institucional, son más económicos en Cali y evitaría el gasto de transporte para abastecer la regional, creando como único gasto de transporte el suministro a las otras oficinas.

En esta zona también se encuentran las sedes de las EPS presentes en el mercado, la disponibilidad de los servicios públicos que es más grande en Cali que en otras ciudades de la región.

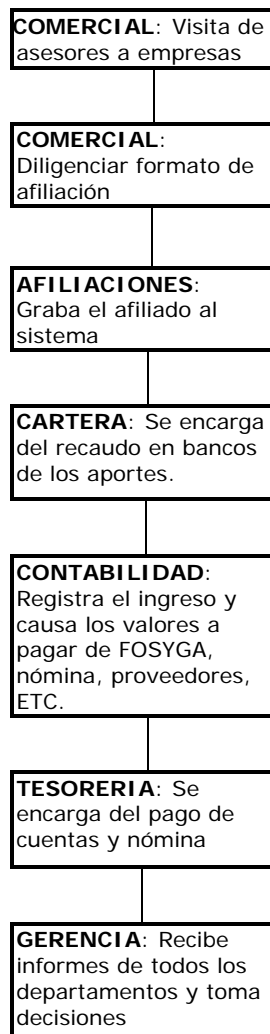
➤ Método de evaluación

El método seleccionado es subjetivo, ya que hace referencia a factores cualitativos no cuantificables que son la exigencia de la EPS por tener su regional en Cali, ya que esta ubicación permite una mejor penetración en el mercado.

La competencia está ubicada en la misma ciudad y dentro de los objetivos de estrategia comercial de FAMISANAR EPS, está tener presencia en las principales ciudades del país.

➤ Diagrama de Bloques

Grafico 8. Diagrama de Bloque de Famisanar EPS



Fuente. Investigadores

4.3.2 Estudio ambiental

La influencia del ambiente en el estado de salud de las personas es un hecho que no se cuestiona. Su variabilidad, que obedece a las leyes de la naturaleza, o está fuertemente influida por ellas, debe ser constantemente observada con el propósito de conservar sana la salud de la población.

Con el propósito de contribuir en la reconstrucción del tejido social de la ciudad, objetivo fundamental del Plan de desarrollo del municipio de Santiago de Cali, la Secretaría de Salud Pública Municipal ha creado la Red de Amigos del Ambiente, que trabajará gestionando y ejecutando proyectos de la comunidad en aspectos relacionados con el medio ambiente, elevando la calidad de vida de los ciudadanos.

El mecanismo de trabajo se basa en la sensibilización de las comunidades, propendiendo la apropiación de su problemática ambiental, para que el trabajo perdure en el tiempo. La red se vincula al proceso del Plan de Desarrollo, generando espacios de interlocución permanente con la comunidad, teniendo en cuenta el interés de todas las personas en los asuntos que nos conciernen a todos, modelo ideal de la participación ciudadana.

4.3.3 Estudio administrativo y organizacional

Reseña Histórica¹¹

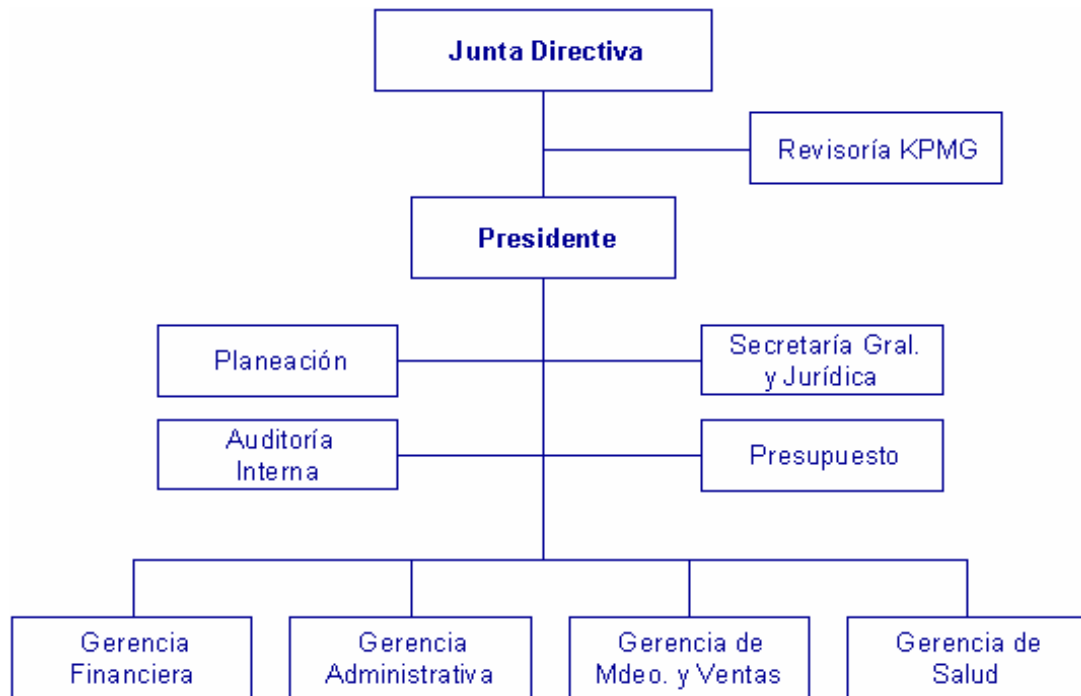
EPS FAMISANAR LTDA nace en julio de 1995, bajo una alianza estratégica entre Cafam y Colsubsidio en el área de salud, aplicando la experiencia acumulada como cajas por más de 12 años, solidificando su experiencia, eficiencia y espíritu de servicio, convirtiéndose a la fecha en líder del mercado de la salud en la capital del país, garantizando la continuidad en la atención de los trabajadores y sus familias, según los parámetros de la ley 100 de Seguridad Social en Colombia.

Desde su creación, EPS FAMISANAR se ha esforzado por ofrecer la mejor atención en los segmentos infantil y familiar, con un equipo humano, infraestructural y personal especializado en cada una de sus áreas,

¹¹ FAMISANAR EPS LIMITADA. Imagen Corporativa

contando con las clínicas de Cafam, Colsubsidio y centros de atención, distribuidos estratégicamente en Bogotá y Cundinamarca.
Estructura Organizacional

Gráfico 9. Organigrama de Famisanar EPS



Fuente. Famisanar EPS

Objetivos Corporativos

- Desarrollar un modelo de aseguramiento corporativo que logre productos y servicios competitivos.
- Direccionar los esfuerzos comerciales con un enfoque de riesgo.
- Recuperar clientes perdidos.
- Realizar expansión en mercados regionales.
- Maximizar ingresos.
- Realizar gestión integral de procesos con calidad.

Estrategias Corporativas

Las estrategias en este momento, en el ámbito corporativo, se realizan a nivel Regional (Cundinamarca) y es de penetración por medio de una fuerza de ventas conformada por 160 asesores comerciales los cuales cubren las empresas de cajas como son: Cafam y Colsubsidio, ubicados en Cundinamarca.

El proceso Productivo

Dentro del proceso de prestación del servicio de salud encontramos subprocesos como recaudo y compensación:

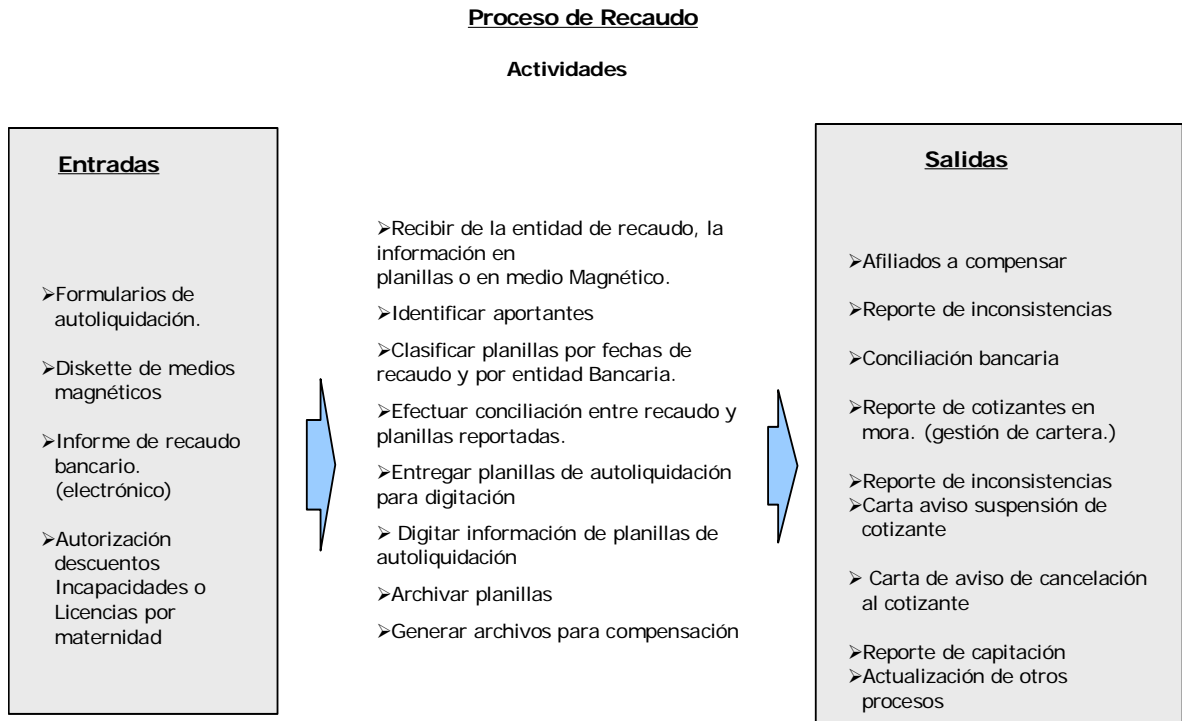
➤ Proceso Recaudo

En este proceso se obtienen los aportes al POS de los afiliados al Régimen Contributivo. La EPS debe garantizar el recaudo del 100% de los recursos del sistema.

Objetivos del proceso:

- Recaudar e Ingresar a la base de datos, la información de los pagos por cotizaciones de los afiliados.
- Tener una base de datos de pagos de afiliados con información exacta, integra y confiable.
- Aportar información para gestionar los procesos de cartera y de retiro de afiliados

Gráfico 10. Proceso de Recaudo



Fuente. Famisanar E.PS.

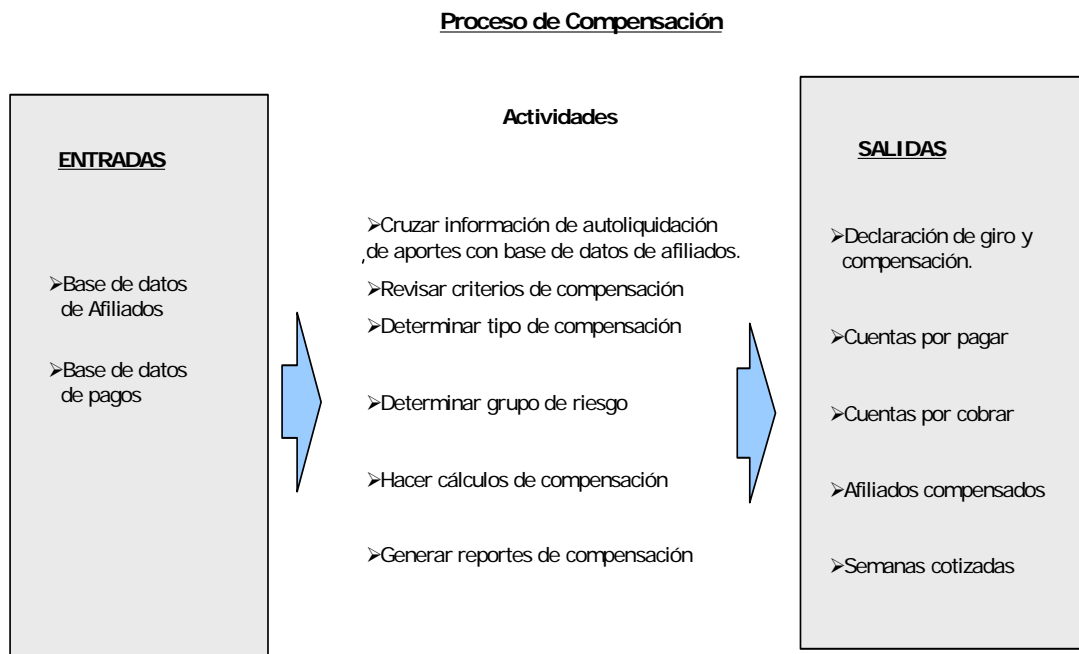
➤ Proceso Compensación

En este proceso se determinan los valores que deben ser liquidados como compensación, de acuerdo con lo dispuesto por Sistema General de seguridad Social en Salud POS.

Objetivo del proceso:

- Efectuar los cálculos necesarios para descontar de las cotizaciones recaudadas los ingresos de la EPS y los valores correspondientes al FOSYGA, para ser legalizados a través de la declaración de giro y compensación.

Gráfico 11. Proceso de Compensación



Fuente. Famisanar E.PS.

Costos del personal requerido. Datos del año base 2005

Tabla 111. Presupuesto del Personal Requerido año 2006

Personal necesario	Cantidad	Salario Mensual	Prestaciones, Seguridad Social y aportes parafiscales	Total Anual
Director Regional	1	3.800.000	830.680	55.568.160
Secretaria general	1	832.000	181.875	12.166.500
Auditor Médico	1	3.500.000	765.100	51.181.200
Asesores Comerciales Cali	20	15.621.240	3.414.800	228.432.480
Enfermera de autorizaciones	2	1.786.982	390.634	26.131.392
Asesor integral línea de frente	2	1.664.000	363.750	24.333.000
Asesores municipio	10	8.988.920	1.964.980	131.446.800
Comisiones Asesores	30	7.312.500		87.750.000
Comisiones director regional	1	1.500.000		18.000.000
Viáticos Director	1	259.296		3.111.552
Viáticos Asesores	30	6.482.400		77.788.800
TOTAL		51.747.338	7.911.819	715.909.884

Fuente. Investigadores

Después de la puesta en marcha del proyecto se hace necesaria la contratación de 10 asesores comerciales para visitar los municipios y reforzar la fuerza de ventas, que permitirá ampliar la participación en el mercado y dar a conocer el servicio prestado por FAMISANAR EPS. Los valores se van ajustando por inflación en cada año de proyección, se tomará, el índice de inflación proyectado por el Departamento de Planeación Nacional. (Ver anexo).

Tabla 112. Presupuesto del Personal Requerido año 2007

Personal necesario	Cantidad	Salario Mensual	Prestaciones, Seguridad Social y aportes parafiscales	Total Anual
Director Regional	1	3.971.000	868.061	58.068.727
Secretaria general	1	869.440	190.060	12.713.995
Auditor Medico	1	3.657.500	799.530	53.484.354
Asesores Comerciales Cali	20	16.324.196	3.568.469	238.711.980
Enfermera de autorizaciones	2	1.867.396	408.213	27.307.308
Asesor integral línea de frente	2	1.738.880	380.119	25.427.990
Asesores municipio	20	18.786.843	4.106.804	274.723.760
Comisiones Asesores	40	10.188.750		122.265.000
Comisiones director regional	1	1.567.500		18.810.000
Viáticos Director	1	270.964		3.251.572
Viáticos Asesores	40	9.032.144		108.385.728
TOTAL		68.274.613	10.321.255	943.150.414

Fuente. Investigadores

Tabla 113. Presupuesto del Personal Requerido año 2008

Personal necesario	Cantidad	Salario Mensual	Prestaciones, Seguridad Social y aportes parafiscales	Total Anual
Director Regional	1	4.129.840	902.783	60.391.476
Secretaria general	1	904.218	197.662	13.222.555
Auditor Medico	1	3.803.800	831.511	55.623.728
Asesores Comerciales Cali	20	16.977.164	3.711.208	248.260.459
Enfermera de autorizaciones	2	1.942.092	424.541	28.399.600
Asesor integral línea de frente	2	1.808.435	395.324	26.445.110
Asesores municipio	20	19.538.317	4.271.076	285.712.710
Comisiones Asesores	40	10.596.300		127.155.600
Comisiones director regional	1	1.630.200		19.562.400
Viáticos Director	1	281.803		3.381.635
Viáticos Asesores	40	9.393.430		112.721.157
TOTAL		71.005.598	10.734.105	980.876.430

Fuente. Investigadores

Tabla 114. Presupuesto del Personal Requerido año 2009

Personal necesario	Cantidad	Salario Mensual	Prestaciones, Seguridad Social y aportes parafiscales	Total Anual
Director Regional	1	4.274.384	934.380	62.505.178
Secretaria general	1	935.865	204.580	13.685.344
Auditor Medico	1	3.936.933	860.614	57.570.559
Asesores Comerciales Cali	20	17.571.364	3.841.100	256.949.575
Enfermera de autorizaciones	2	2.010.065	439.400	29.393.586
Asesor integral línea de frente	2	1.871.730	409.160	27.370.688
Asesores municipio	20	20.222.158	4.420.564	295.712.655
Comisiones Asesores	40	10.967.171		131.606.046
Comisiones director regional	1	1.687.257		20.247.084
Viáticos Director	1	291.666		3.499.992
Viáticos Asesores	40	9.722.200		116.666.398
TOTAL		73.490.794	11.109.799	1.015.207.105

Fuente. Investigadores

Tabla 115. Presupuesto del Personal Requerido año 2010

Personal necesario	Cantidad	Salario Mensual	Prestaciones, Seguridad Social y aportes parafiscales	Total Anual
Director Regional	1	4.402.616	962.412	64.380.333
Secretaria general	1	963.941	210.718	14.095.905
Auditor Medico	1	4.055.041	886.432	59.297.675
Asesores Comerciales Cali	20	18.098.505	3.956.333	264.658.063
Enfermera de autorizaciones	2	2.070.367	452.582	30.275.394
Asesor integral línea de frente	2	1.927.882	421.435	28.191.809
Asesores municipio	20	20.828.822	4.553.181	304.584.035
Comisiones Asesores	40	11.296.186		135.554.227
Comisiones director regional	1	1.737.875		20.854.497
Viáticos Director	1	300.416		3.604.992
Viáticos Asesores	40	10.013.866		120.166.390
TOTAL		75.695.517	11.443.093	1.045.663.318

Fuente. Investigadores

Tabla 116. Presupuesto del Personal Requerido año 2011

Personal necesario	Cantidad	Salario Mensual	Prestaciones, Seguridad Social y aportes parafiscales	Total Anual
Director Regional	1	4.534.694	991.284	66.311.743
Secretaria general	1	992.859	217.039	14.518.782
Auditor Medico	1	4.176.692	913.025	61.076.606
Asesores Comerciales Cali	20	18.641.460	4.075.023	272.597.804
Enfermera de autorizaciones	2	2.132.478	466.160	31.183.656
Asesor integral línea de frente	2	1.985.719	434.078	29.037.563
Asesores municipio	20	21.453.687	4.689.776	313.721.556
Comisiones Asesores	40	11.635.071		139.620.854
Comisiones director regional	1	1.790.011		21.480.131
Viáticos Director	1	309.428		3.713.141
Viáticos Asesores	40	10.314.282		123.771.381
TOTAL		77.966.383	11.786.385	1.077.033.218

Fuente. Investiga

Tabla 117. Presupuesto del Personal Requerido año 2012

Personal necesario	Cantidad	Salario Mensual	Prestaciones, Seguridad Social y aportes parafiscales	Total Anual
Director Regional	1	4.670.735	1.021.023	68.301.096
Secretaria general	1	1.022.645	223.550	14.954.345
Auditor Medico	1	4.301.993	940.416	62.908.904
Asesores Comerciales Cali	20	19.200.704	4.197.274	280.775.739
Enfermera de autorizaciones	2	2.196.453	480.145	32.119.165
Asesor integral línea de frente	2	2.045.290	447.100	29.908.690
Asesores municipio	20	22.097.298	4.830.469	323.133.202
Comisiones Asesores	40	11.984.123		143.809.480
Comisiones director regional	1	1.843.711		22.124.535
Viáticos Director	1	318.711		3.824.536
Viáticos Asesores	40	10.623.710		127.484.523
TOTAL		80.305.374	12.139.977	1.109.344.215

Fuente. Investiga

Tabla 118. Presupuesto del Personal Requerido año 2013

Personal necesario	Cantidad	Salario Mensual	Prestaciones, Seguridad Social y aportes parafiscales	Total Anual
Director Regional	1	4.810.857	1.051.653	70.350.128
Secretaria general	1	1.053.325	230.257	15.402.975
Auditor Medico	1	4.431.053	968.628	64.796.171
Asesores Comerciales Cali	20	19.776.725	4.323.192	289.199.011
Enfermera de autorizaciones	2	2.262.346	494.549	33.082.740
Asesor integral línea de frente	2	2.106.649	460.513	30.805.951
Asesores municipio	20	22.760.217	4.975.383	332.827.198
Comisiones Asesores	40	12.343.647		148.123.764
Comisiones director regional	1	1.899.023		22.788.271
Viáticos Director	1	328.273		3.939.272
Viáticos Asesores	40	10.942.422		131.309.058
TOTAL		82.714.536	12.504.176	1.142.624.541

Fuente. Investiga

Tabla 119. Presupuesto del Personal Requerido año 2014

Personal necesario	Cantidad	Salario Mensual	Prestaciones, Seguridad Social y aportes parafiscales	Total Anual
Director Regional	1	4.955.183	1.083.203	72.460.632
Secretaria general	1	1.084.924	237.164	15.865.065
Auditor Medico	1	4.563.984	997.687	66.740.056
Asesores Comerciales Cali	20	20.370.027	4.452.888	297.874.981
Enfermera de autorizaciones	2	2.330.217	509.385	34.075.223
Asesor integral línea de frente	2	2.169.849	474.329	31.730.130
Asesores municipio	20	23.443.023	5.124.645	342.812.014
Comisiones Asesores	40	12.713.956		152.567.477
Comisiones director regional	1	1.955.993		23.471.920
Viáticos Director	1	338.121		4.057.450
Viáticos Asesores	40	11.270.694		135.248.330
TOTAL		85.195.972	12.879.301	1.176.903.277

Fuente. Investiga

Tabla 120. Presupuesto del Personal Requerido año 2015

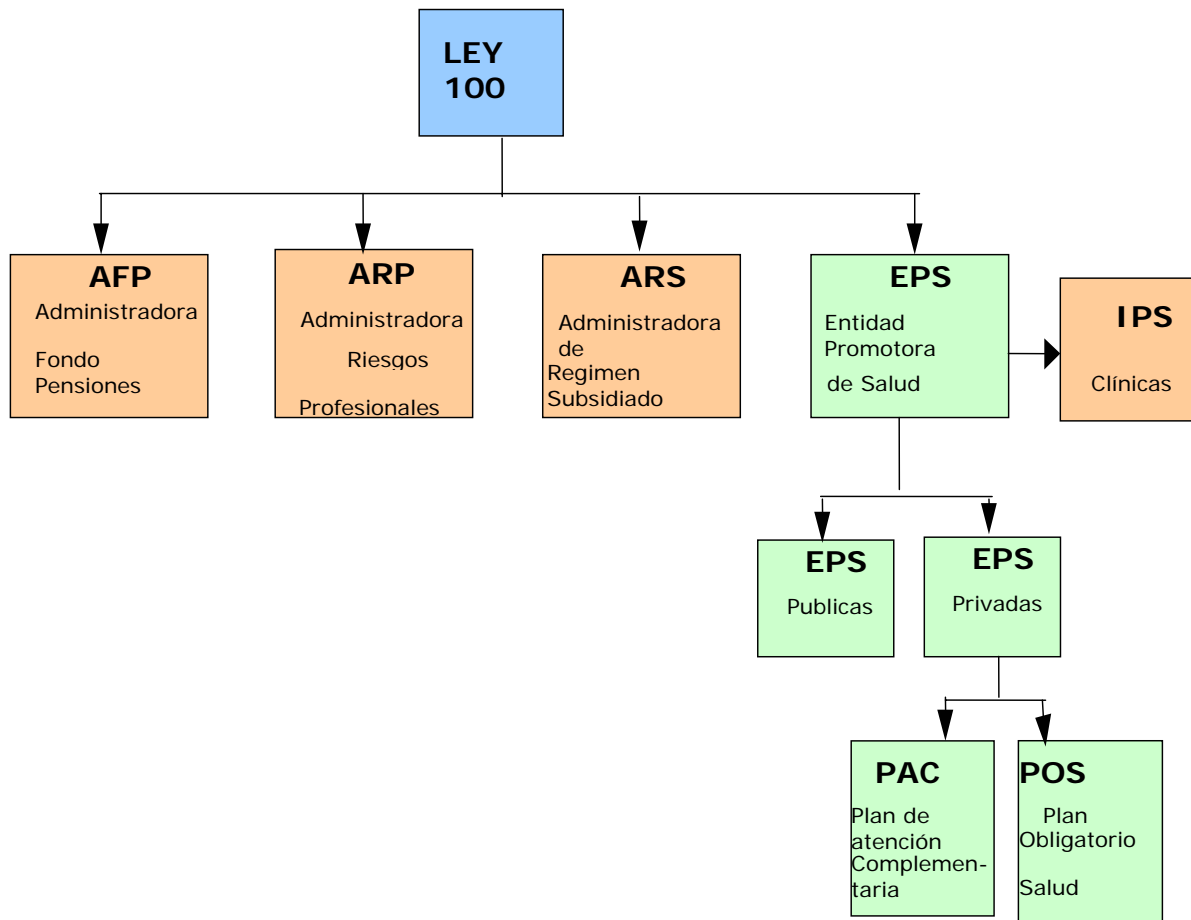
Personal necesario	Cantidad	Salario Mensual	Prestaciones, Seguridad Social y aportes parafiscales	Total Anual
Director Regional	1	5.103.839	1.115.699	74.634.451
Secretaria general	1	1.117.472	244.279	16.341.017
Auditor Medico	1	4.700.904	1.027.618	68.742.258
Asesores Comerciales Cali	20	20.981.128	4.586.475	306.811.230
Enfermera de autorizaciones	2	2.400.123	524.667	35.097.479
Asesor integral línea de frente	2	2.234.944	488.559	32.682.033
Asesores municipio	20	24.146.314	5.278.384	353.096.375
Comisiones Asesores	40	13.095.375		157.144.501
Comisiones director regional	1	2.014.673		24.176.077
Viáticos Director	1	348.264		4.179.173
Viáticos Asesores	40	11.608.815		139.305.780
TOTAL		87.751.851	13.265.680	1.212.210.376

Fuente. Investiga

4.3.4 Estudio legal

El sistema de seguridad social en salud que reglamentó la ley 100 está conformado así:

Gráfico 12. Organigrama Ley 100



Fuente: Famisanar EPS. Departamento Organización y Métodos

La entidad encargada de la vigilancia de las empresas promotoras de salud es la Superintendencia Nacional de Salud quién con el fin de cumplir con sus funciones adelantó durante el período enero - diciembre de 2004 las siguientes visitas:

Tabla 121. Visitas de inspección

Entidad	Número
Instituciones Prestadoras de Servicios de Salud y Empresas Sociales del Estado	25
Entidades Promotoras de Salud	66
Empresas de Medicina Prepagada	13
Direcciones Territoriales	40
Licoreras y cerveceras	7
Administradoras del Régimen Subsidiado	49
Empleadores (Programa prevención y control de evasión de aportes al SGSSS.)	273
Fondo de Solidaridad y Garantía - Fosyga	1
Fisalud - Administrador del Fondo	1
Otras (Fiscalía - Medellín)	1
Total	476

Fuente. Superintendencia Nacional de Salud, Secretaría General y Direcciones Generales.

El mayor número correspondió a visitas inspectivas, para verificación de aportes al Sistema General de Seguridad Social en Salud.

El proyecto de la regional de FAMISANAR EPS en el Valle del Cauca tendría un impacto positivo en el impuesto de Industria y Comercio, ya que esta regional aplicará una tarifa diferente a la de Bogotá, tarifa que es del 6.6 por mil y la tarifa de Bogotá es de 9.66. (Ver anexo D).

Dentro de las acciones realizadas por la Cámara de Comercio de Cali, se encuentra el Análisis Comparativo¹² de Tarifas Tributarias entre 16 Municipios de Colombia, que permitió conocer cómo Cali, comparativamente con los otros municipios de la región, presenta unas tasas de impuesto predial más altas. Caso contrario sucede con el Impuesto de Industria y Comercio que tiene las tarifas más favorables en el país.

¹² <http://www.coc.org.co> investigación del día 2 de agosto de 2005.

5. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

5.1 Estudio Económico

5.1.1 Determinación de los Costos.

Los costos¹³, comprende el monto asignado por el ente económico a los artículos y productos vendidos y a los servicios prestados durante el ejercicio contable.

Para el proyecto está representado en el costo médico que es manejado a nivel global por FAMISANAR EPS, del 85% (ver Tabla 3. Costo Médico).

5.1.2 Determinación de gastos.

Gasto de Administración. Los gastos operacionales de administración¹⁴ son los ocasionados en el desarrollo del objeto social, principal del ente económico.

Gastos de Ventas. Los gastos operacionales de ventas¹⁵ comprenden los gastos directamente relacionados con la gestión de ventas encaminada a la dirección, planeación, organización de las políticas establecidas para el desarrollo de la actividad de ventas del ente económico.

¹³ Régimen Contable Colombiano. Legis Editores. 2005.

¹⁴ Ibid., p. 92.

¹⁵ Ibid., p. 92.

Tabla 122. Gastos operacionales Año 2006

GASTOS OPERACIONALES		
CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
GASTOS DE PERSONAL	59.659.157	715.909.884
ARRENDAMIENTOS	10.000.000	120.000.000
SERVICIOS		
Aseo y Vigilancia	5.986.602	71.839.224
Servicio públicos	6.880.000	82.560.000
Call Center	16.500.000	198.000.000
Papelería Institucional	3.107.100	37.285.200
Dotaciones	240.000	2.880.000
Publicidad	14.256.800	171.081.600
Adecuación e instalación	629.347	7.552.160
DEPRECIACIONES	1.600.573	19.206.875
DIVERSOS		
Útiles y papelería	309.016	3.708.192
Correos	1.528.136	18.337.632
TOTAL	120.696.731	1.448.360.767

Fuente. Investigadores

Tabla 123. Gastos operacionales Año 2007

GASTOS OPERACIONALES		
CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
GASTOS DE PERSONAL	78.595.868	943.150.414
ARRENDAMIENTOS	10.450.000	125.400.000
SERVICIOS		
Aseo y Vigilancia	6.255.999	75.071.989
Servicio públicos	7.189.600	86.275.200
Call Center	17.242.500	206.910.000
Papelería Institucional	3.246.920	38.963.034
Dotaciones	250.800	3.009.600
Publicidad	14.898.356	178.780.272
Adecuación e instalación	629.347	7.552.160
DEPRECIACIONES	2.433.648	29.203.773
DIVERSOS		
Útiles y papelería	322.922	3.875.061
Correos	1.596.902	19.162.825
TOTAL	143.112.861	1.717.354.327

Fuente. Investigadores

Tabla 124. Gastos operacionales Año 2008

GASTOS OPERACIONALES		
CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
GASTOS DE PERSONAL	81.739.703	980.876.430
ARRENDAMIENTOS	10.868.000	130.416.000
SERVICIOS		
Aseo y Vigilancia	6.506.239	78.074.869
Servicio públicos	7.477.184	89.726.208
Call Center	17.932.200	215.186.400
Papelería Institucional	3.376.796	40.521.555
Dotaciones	260.832	3.129.984
Publicidad	15.494.290	185.931.483
Adecuación e instalación	629.347	7.552.160
DEPRECIACIONES	3.298.379	39.580.554
DIVERSOS		
Útiles y papelería	335.839	4.030.063
Correos	1.660.778	19.929.338
TOTAL	149.579.587	1.794.955.044

Fuente. Investigadores

Tabla 125. Gastos operacionales Año 2009

GASTOS OPERACIONALES		
CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
GASTOS DE PERSONAL	84.600.592	1.015.207.105
ARRENDAMIENTOS	11.248.380	134.980.560
SERVICIOS		
Aseo y Vigilancia	6.733.957	80.807.489
Servicio públicos	7.738.885	92.866.625
Call Center	18.559.827	222.717.924
Papelería Institucional	3.494.984	41.939.810
Dotaciones	269.961	3.239.533
Publicidad	16.036.590	192.439.085
Adecuación e instalación	629.347	7.552.160
DEPRECIACIONES	3.298.379	39.580.554
DIVERSOS		
Útiles y papelería	347.593	4.171.115
Correos	1.718.905	20.626.865
TOTAL	154.677.402	1.856.128.826

Fuente. Investigadores

Tabla 126. Gastos operacionales Año 2010

GASTOS OPERACIONALES		
CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
GASTOS DE PERSONAL	87.138.610	1.045.663.318
ARRENDAMIENTOS	11.585.831	139.029.977
SERVICIOS		
Aseo y Vigilancia	6.935.976	83.231.714
Servicio públicos	7.971.052	95.652.624
Call Center	19.116.622	229.399.462
Papelería Institucional	3.599.834	43.198.004
Dotaciones	278.060	3.336.719
Publicidad	16.517.688	198.212.257
Adecuación e instalación	629.347	7.552.160
DEPRECIACIONES	3.298.379	39.580.554
DIVERSOS		
Útiles y papelería	358.021	4.296.249
Correos	1.770.473	21.245.671
TOTAL	159.199.892	1.910.398.709

Fuente. Investigadores

Tabla 127. Gastos operacionales Año 2011

AÑO 2011		
GASTOS OPERACIONALES		
CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
GASTOS DE PERSONAL	89.752.768	1.077.033.218
ARRENDAMIENTOS	11.933.406	143.200.876
SERVICIOS		
Aseo y Vigilancia	7.144.055	85.728.665
Servicio públicos	8.210.184	98.522.203
Call Center	19.690.120	236.281.446
Papelería Institucional	3.707.829	44.493.944
Dotaciones	286.402	3.436.821
Publicidad	17.013.219	204.158.625
Adecuación e instalación	629.347	7.552.160
DEPRECIACIONES	3.493.196	41.918.346
DIVERSOS		
Útiles y papelería	368.761	4.425.136
Correos	1.823.587	21.883.041
TOTAL	164.052.873	1.968.634.481

Fuente. Investigadores

Tabla 128. Gastos operacionales Año 2012

AÑO 2012		
GASTOS OPERACIONALES		
CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
GASTOS DE PERSONAL	92.445.351	1.109.344.215
ARRENDAMIENTOS	12.291.409	147.496.902
SERVICIOS		
Aseo y Vigilancia	7.358.377	88.300.525
Servicio públicos	8.456.489	101.477.869
Call Center	20.280.824	243.369.889
Papelería Institucional	3.819.064	45.828.763
Dotaciones	294.994	3.539.926
Publicidad	17.523.615	210.283.384
Adecuación e instalación	629.347	7.552.160
DEPRECIACIONES	3.639.993	43.679.913
DIVERSOS		
Útiles y papelería	379.824	4.557.890
Correos	1.878.294	22.539.533
TOTAL	168.997.581	2.027.970.968

Fuente. Investigadores

Tabla 129. Gastos operacionales Año 2013

AÑO 2013		
GASTOS OPERACIONALES		
CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
GASTOS DE PERSONAL	95.218.712	1.142.624.541
ARRENDAMIENTOS	12.660.151	151.921.809
SERVICIOS		
Aseo y Vigilancia	7.579.128	90.949.541
Servicio públicos	8.710.184	104.522.205
Call Center	20.889.249	250.670.986
Papelería Institucional	3.933.635	47.203.625
Dotaciones	303.844	3.646.123
Publicidad	18.049.324	216.591.885
Adecuación e instalación	629.347	7.552.160
DEPRECIACIONES	3.892.245	46.706.940
DIVERSOS		
Útiles y papelería	391.219	4.694.627
Correos	1.934.643	23.215.719
TOTAL	174.191.680	2.090.300.162

Fuente. Investigadores

Tabla 130. Gastos operacionales Año 2014

AÑO 2014		
GASTOS OPERACIONALES		
CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
GASTOS DE PERSONAL	98.075.273	1.176.903.277
ARRENDAMIENTOS	13.039.955	156.479.464
SERVICIOS		
Aseo y Vigilancia	7.806.502	93.678.027
Servicio públicos	8.971.489	107.657.871
Call Center	21.515.926	258.191.115
Papelería Institucional	4.051.645	48.619.734
Dotaciones	312.959	3.755.507
Publicidad	18.590.803	223.089.642
Adecuación e instalación	629.347	7.552.160
DEPRECIACIONES	3.892.245	46.706.940
DIVERSOS		
Útiles y papelería	402.955	4.835.466
Correos	1.992.683	23.912.190
TOTAL	179.281.783	2.151.381.393

Fuente. Investigadores

Tabla 131. Gastos operacionales Año 2015

AÑO 2015		
GASTOS OPERACIONALES		
CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
GASTOS DE PERSONAL	101.017.531	1.212.210.376
ARRENDAMIENTOS	13.431.154	161.173.848
SERVICIOS		
Aseo y Vigilancia	8.040.697	96.488.368
Servicio públicos	9.240.634	110.887.607
Call Center	22.161.404	265.936.849
Papelería Institucional	4.173.194	50.078.326
Dotaciones	322.348	3.868.172
Publicidad	19.148.528	229.782.331
Adecuación e instalación	629.347	7.552.160
DEPRECIACIONES	3.892.245	46.706.940
DIVERSOS		
Útiles y papelería	415.044	4.980.530
Correos	2.052.463	24.629.556
TOTAL	184.524.589	2.214.295.062

Fuente. Investigadores

Gastos por depreciación total durante cada año, con el ajuste por inflación para cada período.

Tabla 132. Gastos por depreciación Año 2006

ACTIVOS	VALOR DE COMPRA	DEPRECIACION
Equipos de Cómputo/2006	56.160.865	11.232.173
Muebles y Enseres	62.553.000	6.255.300
Equipos de Oficina	8.600.000	860.000
Equipos de Telecomunicaciones	4.297.008	859.402
TOTAL	131.610.873	19.206.875

Fuente. Investigadores

Tabla 133. Gastos por depreciación Año 2007

ACTIVOS	VALOR DE COMPRA	DEPRECIACION
Equipos de Cómputo/2006	56.160.865	11.232.173
Muebles y Enseres	62.553.000	6.255.300
Equipos de Oficina	8.600.000	860.000
Equipos de Telecomunicaciones	4.297.008	859.402
Equipos de Cómputo/2007	49.984.490,00	9.996.898
TOTAL	181.595.363	29.203.773

Fuente. Investigadores

Tabla 134. Gastos por depreciación Año 2008

ACTIVOS	VALOR DE COMPRA	DEPRECIACION
Equipos de Cómputo/2006	56.160.865	11.232.173
Muebles y Enseres	62.553.000	6.255.300
Equipos de Oficina	8.600.000	860.000
Equipos de Telecomunicaciones	4.297.008	859.402
Equipos de Cómputo/2007	49.984.490,00	9.996.898
Equipos de Cómputo/2008	51.883.906	10.376.781
TOTAL	233.479.269	39.580.554

Fuente. Investigadores

Tabla 135. Gastos por depreciación Año 2011

ACTIVOS	VALOR DE COMPRA	DEPRECIACION
Equipos de Cómputo/2011	67.019.042	13.403.808
Equipos de Telecomunicaciones	5.127.794	1.025.559
TOTAL	72.146.836	14.429.367

Fuente. Investigadores

Tabla 136. Gastos por depreciación Año 2012

ACTIVOS	VALOR DE COMPRA	DEPRECIACION
Equipos de Cómputo/2012	58.792.324	11.758.465
TOTAL	58.792.324	11.758.465

Fuente. Investigadores

Tabla 137. Gastos por depreciación Año 2013

ACTIVOS	VALOR DE COMPRA	DEPRECIACION
Equipos de Cómputo/2013	67.019.042	13.403.808
TOTAL	67.019.042	13.403.808

Fuente. Investigadores

Tabla 138. Total Gastos por depreciación

CONCEPTO	2006	2007	2008	2009	2010
Equipos de Cómputo/2006	44.928.692	33.696.519	22.464.346	11.232.173	-
Muebles y Enseres	56.297.700	50.042.400	43.787.100	37.531.800	31.276.500
Equipos de Oficina	7.740.000	6.880.000	6.020.000	5.160.000	4.300.000
Equipos de Telecomunicaciones	3.437.606	2.578.205	1.718.803	859.402	-
Equipos de Cómputo/2007		39.987.592	29.990.694	19.993.796	9.996.898
Equipos de Cómputo/2008	-		41.507.125	31.130.344	20.753.562
Equipos de Cómputo/2011	-	-	-	-	-
Equipos de Telecomunicaciones	-	-	-	-	-
Equipos de Cómputo/2012	-	-	-	-	-
Equipos de Cómputo/2013	-	-	-	-	-
Valor en libros	112.403.998	133.184.716	145.488.068	105.907.514	66.326.960
Depreciación acumulada	19.206.875	48.410.647	87.991.201	127.571.755	167.152.309

Fuente. Investigadores

Tabla 139. Total Gastos por depreciación

CONCEPTO	2011	2012	2013	2014	2015
Equipos de Cómputo/2006	-	-	-	-	-
Muebles y Enseres	25.021.200	18.765.900	12.510.600	6.255.300	-
Equipos de Oficina	3.440.000	2.580.000	1.720.000	860.000	-
Equipos de Telecomunicaciones	-	-	-	-	-
Equipos de Cómputo/2007	-	-	-	-	-
Equipos de Cómputo/2008	10.376.781	-	-	-	-
Equipos de Cómputo/2011	53.615.234	40.211.425	26.807.617	13.403.808	-
Equipos de Telecomunicaciones	4.102.235	3.076.676	2.051.118	1.025.559	-
Equipos de Cómputo/2012	-	47.033.859	35.275.394	23.516.930	11.758.465
Equipos de Cómputo/2013	-	-	53.615.234	40.211.425	26.807.617
Valor en libros	96.555.450	111.667.861	131.979.962	85.273.022	38.566.082
Depreciación acumulada	209.070.655	252.750.568	299.457.509	346.164.449	392.871.389

Fuente. Investigadores

5.1.3 Determinación de los Ingresos.

Los ingresos¹⁶ representan los beneficios operativos y financieros que percibe el ente económico en el desarrollo del giro normal de su actividad comercial en un ejercicio determinado.

Por medio de la demanda proyectada (ver Tabla 9. Demanda Proyectada) y el precio del servicio (ver pág. 40), se establecerá los ingresos que percibirá la regional en los años de estudio.

Teniendo en cuenta que el precio del servicio aumenta anualmente de acuerdo al índice de inflación, se tomará como base para la proyección de los años analizados, el índice de inflación proyectado por el Departamento de Planeación Nacional. (Ver anexo E).

Los ingresos percibidos por la EPS FAMISANAR están constituidos por el 12%¹⁷ del salario de cada uno de sus afiliados. Para la proyección se realizará el supuesto del salario mínimo por afiliado, con el incremento anual, que sería el ingreso mínimo percibido por cotizante.

En el decreto 2280, del 15 de julio de 2004, se reglamenta el proceso de compensación y funcionamiento de la subcuenta de compensación interna del régimen contributivo del fondo de solidaridad y garantía FOSYGA. (Ver anexo C).

Se entiende por compensación, el proceso mediante el cual se descuentan de las cotizaciones recaudadas por las Entidades Promotoras de Salud, los recursos destinados a financiar las actividades de promoción y prevención, los de solidaridad del régimen de subsidios en salud, incapacidades de enfermedad general y maternidad.

¹⁶ Ibid., p. 92.

¹⁷ Ley 100 de 1993

Tabla 140. Ingresos Proyectados

PERIODO	INFLACION	SALAR BASICO	12%	INGRESO REAL	COTIZACIONES	TOTAL INGRESOS
2005		381.500	45.780			
2006	5	400.575	48.069	38.724	147.185	5.699.634.562
2007	4,5	418.601	50.232	40.467	393.744	15.933.646.795
2008	4	435.345	52.241	42.086	399.694	16.821.399.753
2009	3,5	450.582	54.070	43.559	402.486	17.531.733.600
2010	3	464.099	55.692	44.865	406.019	18.216.194.154
2011	3	478.022	57.363	46.211	411.924	19.035.563.653
2012	3	492.363	59.084	47.598	417.508	19.872.419.783
2013	3	507.134	60.856	49.026	423.781	20.776.165.671
2014	3	522.348	62.682	50.496	429.536	21.690.056.113
2015	3	538.018	64.562	52.011	432.596	22.499.862.920

Fuente. Investigadores

5.1.4 Estados financieros proyectados.

“Los estados financieros proyectados son aquellos que prepara la empresa para periodos futuros, con base en las expectativas del mercado y en las tendencias históricas de las ventas, los costos y los gastos. Cuando se presentan proyectos de inversión a largo plazo, se proyectan estados financieros para 5 o 10 años en adelante”¹⁸.

Estados de resultados pro-forma. “La finalidad del análisis del estado de resultados es calcular la utilidad neta y los flujos netos de efectivo del proyecto, que son, en forma general, el beneficio real de la operación de la planta, y se obtienen restando a los ingresos todos los costos en que incurra la planta y los impuestos que deba pagar”¹⁹.

¹⁸ ORTIZ ANAYA HECTOR. Análisis Financiero Aplicado. Edición Undécima edición. Colombia. Editorial Universidad Externado de Colombia. 2002. Pág. 46

¹⁹ BACA URBINA GABRIEL. Evaluación de Proyectos. Cuarta edición, México: Editorial Mc Graw Hill. 2001. Pág. 172

5.1.5 Análisis financiero

Según los conceptos financieros, una empresa será rentable y se considera como un buen negocio, si cumple su objetivo básico de generar un flujo de efectivo positivo, que lo lleve a reponer el capital de trabajo y lograr satisfacer todos los requerimientos de las inversiones efectuadas, cubrir todos los costos de la deuda y por ultimo repartir dividendos entre los socios.

El flujo de caja libre (FCL): Es el flujo de caja que queda disponible para atender los compromisos con los beneficiarios de una empresa: acreedores y socios. Mientras mayor sea el flujo de caja libre que una empresa pueda producir, mayor será su valor percibido, es decir, que existe una íntima relación entre el valor de la empresa y su (FCL) y por lo tanto el valor de una empresa es igual al valor presente de su flujo de caja libre²⁰.

Para calcular el Flujo de Caja Libre, se requiere la aplicación de la siguiente fórmula:

UTILIDAD NETA
+ Depreciaciones y Amortizaciones
+ Intereses
= FLUJO DE CAJA BRUTO
- Aumento del Capital de Trabajo Neto Operativo
- Aumento de los Activos Fijos por reposición

A la utilidad neta se le sumaran las depreciaciones y las amortizaciones por que estos gastos no implican un desembolso de efectivo real, los intereses se sumaran para establecer cuanto es lo que tenia disponible la empresa antes de pagar a los acreedores del costo de la deuda.

El aumento en las inversiones de los activos fijos se obtendrá del Balance General de la Empresa, para determinar el capital neto operativo se tomaran las cuentas por cobrar mas el inventario menos las cuentas por pagar.

²⁰ LEON GARCIA OSCAR. Administración Financiera Fundamental y Aplicaciones. Edición Tercera. Colombia. Editorial Prensa Moderna impresores S.A. 2002. Pág. 13

Tabla 141. Capital de Trabajo Neto Operativo

KTNO=	CXC	CXP	KTNO	VARIACION
2006	56,996,346	201,862,057	-144,865,711	
2007	478,009,404	564,316,657	-86,307,253	58,558,458
2008	504,641,993	595,757,908	-91,115,915	-4,808,662
2009	525,952,008	620,915,565	-94,963,557	-3,847,642
2010	546,485,825	645,156,876	-98,671,051	-3,707,494
2011	571,066,910	674,156,876	-103,089,966	-4,418,915
2012	596,172,593	703,814,867	-107,642,274	-4,552,307
2013	623,284,970	735,822,534	-112,537,564	-4,895,290
2014	650,701,683	768,189,487	-117,487,804	-4,950,240
2015	674,995,888	796,870,145	-121,874,257	-4,386,454

Fuente. Investigadores

Tabla 142. Activos Fijos en reposición

ACTIVOS FIJOS EN REPOSICIÓN		
2006	131,610,873	-
2007	181,595,363	49,984,490
2008	233,479,269	51,883,906
2009	233,479,269	-
2010	233,479,269	-
2011	305,626,105	72,146,836
2012	364,418,429	58,792,324
2013	431,437,471	67,019,042

Fuente. Investigadores

Las técnicas más usadas para evaluar proyectos de inversión son:

- VAN, valor actual neto
- TIR, tasa interna de retorno

El criterio que se plantea es que un proyecto de inversión debe aceptarse si su valor actual neto es igual o superior a cero, donde el valor actual neto es la diferencia entre todos sus ingresos y egresos expresados en su moneda actual.

La tasa interna de retorno evalúa el proyecto de inversión en función de una tasa única de rendimiento, con la cual la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en

moneda actual. La tasa calculada se compara con la tasa de descuento de la empresa. Para este proyecto la tasa de descuento es la tasa de oportunidad de la segunda mejor inversión, esta será del 7,25% efectivo anual, representado en un CDT (31-08-05). (Ver anexo G).

La tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR) es el 7,25% EA., según la tasa a la cual renta un CDT, en la actualidad (31-08-05).

Si la TIR es mayor por la TMAR, entonces el proyecto se acepta.

“La importancia de calcular el estado de resultados radica en la posibilidad de determinar los flujos netos de efectivo, que son las cantidades que se usan en la evaluación económica. Mientras mayores sean los flujos netos de efectivo (FNE), mejor será la rentabilidad económica de la empresa o del proyecto que se trate”²¹.

$$\mathbf{VAN} = -P + \frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \frac{FNE_3}{(1+i)^3} + \frac{FNE_4}{(1+i)^4}$$

En donde:

P= Inversión inicial

FNE= Flujo neto de efectivo

I= Tasa de descuento

$$\mathbf{VAN = \$ 2.177.500.111}$$

$$\mathbf{TIR = \sum_{t=1}^n \frac{\text{€ BNT}}{(1+r)^t} - I_0 = 0}$$

$$\mathbf{TIR= 33.68 \%}$$

²¹ BACA URBINA GABRIEL. Evaluación de Proyectos. Cuarta edición, México: Editorial Mc Graw Hill. 2001. Pág. 174

➤ Análisis de Sensibilidad

Se denomina análisis de sensibilidad²², el procedimiento por medio del cual se puede determinar cuánto se afecta (qué tan sensible es) la TIR ante cambios en determinadas variables del proyecto.

Tabla 143. Análisis de Sensibilidad

CONCEPTO	VALOR
TMAR	0,0725
Inv. inicial	557.132.473
Flujos	
AÑO 2006	-566.656.548
AÑO 2007	315.478.744
AÑO 2008	421.539.261
AÑO 2009	553.840.644
AÑO 2010	585.159.977
AÑO 2011	485.950.792
AÑO 2012	557.579.532
AÑO 2013	592.097.354
AÑO 2014	775.591.905
AÑO 2015	813.090.398
VPN	2.177.500.111,15
Sensibilidad	
TIR	0,336885
Inv. inicial	557.132.473,00
Flujos	
AÑO 2006	-566.656.548
AÑO 2007	315.478.744
AÑO 2008	421.539.261
AÑO 2009	553.840.644
AÑO 2010	585.159.977
	485.950.792
	557.579.532
	592.097.354
	775.591.905
	813.090.398
VPN	0

Fuente. Investigadores

²² BACA URBINA GABRIEL. Evaluación de Proyectos. Cuarta edición, México: Editorial Mc Graw Hill. 2001. Pág. 227

6. CONCLUSIONES

Se cumplieron con los objetivos inicialmente planteados para el proyecto, desarrollando los estudios de mercado, técnico, legal, ambiental, organizacional y administrativo, y después de evaluar la factibilidad financiera. Consideramos que es una excelente oportunidad para la entrada de FAMISANAR al mercado del Valle del Cauca, zona donde se concentra un alto porcentaje de la población colombiana, y por lo tanto un mercado potencial deseado por las grandes Empresas Promotoras de Salud.

El estudio de mercado permitió conocer el entorno en el que se creará la regional, en cuanto a competencia, usuarios, población, etc. Esta información fue clave a la hora de determinar cual sería la demanda que tendrá la regional y permitir la definición del servicio que será prestado.

El servicio será dado a conocer mediante un sistema de publicidad que incluye, radio, prensa, patrocinio de eventos y el programa famisanito que es enfocado a la población infantil y el cual en otras sedes de Famisanar EPS tiene gran éxito.

En esta etapa se definió como está compuesto el costo médico que será pagado a la Institución Prestadora de Salud "IPS", que será la clínica Santiago de Cali. Institución que contará con la imagen corporativa de FAMISANAR, con las características definidas por la EPS.

Finalmente, en el estudio de mercado se estableció como será la comercialización del servicio; esta comercialización se realizará a través de asesores comerciales que son los encargados de visitar a las empresas de cada zona y hablar con la población para ofrecer el servicio.

En la regional estará ubicado el departamento de atención al usuario, a su vez se contratará el servicio de Call Center que se encargará de la atención telefónica a los usuarios las 24 horas y por último existe la página web de Famisanar EPS donde la población puede conocer más de la empresa.

El estudio técnico permitió establecer la inversión necesaria en equipos de computo, comunicaciones y oficina, así como determinar el costo de

las adecuaciones y la señalización que debe tener la oficina seleccionada.

La localización recomendado para la sede, es el barrio Valle de Lili, en el cual se encuentran ubicadas algunas de las Entidades Promotoras de Salud de la región; lo que permitirá definir una estrategia de mercado que asegure que la población reconozca en FAMISANAR EPS., una nueva alternativa.

El estudio ambiental definió que no existe ninguna restricción en cuanto a este tema, que impida la creación de la regional

La estructura Administrativa que se requiere es mínima, teniendo en cuenta que el manejo médico y comercial es asumido por terceros, bajo las directrices y el control de la EPS.

Se demostró que la inversión para crear la Regional de FAMISANAR en el Valle del Cauca, es económicamente rentable, puesto que el Valor Presente Neto (VAN) fue positivo, con un valor de \$ 2.177.500.111.00

La Tasa Interna de Retorno (TIR) fue superior a la Tasa Mínima Aceptable de Rentabilidad (TMAR) por 26.43 puntos porcentuales.

El análisis se realizo a diez años y permitió demostrar que es una inversión rentable para la EPS, en el corto o largo plazo, teniendo en cuenta los objetivos planteados por la empresa.

Por lo anterior se recomienda llevar a cabo el proyecto de la creación de la Regional de FAMISANAR EPS en el Valle del Cauca.

BIBLIOGRAFIA

BACA URBINA, Gabriel. Evaluación de Proyectos. México: Editorial Mc Graw Hill. 2001

CERVANTES, Juan Gallardo. Formulación y Evaluación de proyectos de inversión. México. Editorial Mc Graw Hill. 1998

GUAJARDO CANTÚ, Gerardo. Contabilidad. México. Editorial Mc Graw Hill. 2000

HERNÁNDEZ HERNÁNDEZ, Abraham y HERNÁNDEZ VILLALOBOS, Abraham. Preparación y Evaluación de Proyectos de Inversión. Colombia. Editorial Ecafsa. 2002.

MOKATE, Karen Marie. Evaluación Financiera de Proyectos de Inversión. Colombia. Ediciones Uniandes. 1998

ORTIZ ANAYA, Héctor. Análisis Financiero Aplicado. Colombia. Editorial Universidad Externado de Colombia. 2002

RAMÍREZ PLAZAS, Jaime. Introducción a la Formulación y Evaluación de Proyectos. Colombia. Editorial Fondo Educativo Panamericano. 2001

REPUBLICA DE COLOMBIA. Régimen Contable Colombiano. Legis Editores. 2005.

REPUBLICA DE COLOMBIA. Ley 100 de 23 de Diciembre de 1993

REPUBLICA DE COLOMBIA. Decreto 2280 del 15 de Julio de 2004

SAPAG CHAIN, Nassir y SAPAG CHAIN, Reinaldo. Preparación y Evaluación de Proyectos. México. Editorial Mc Graw Hill. 1995.

FAMISANAR EPS - REGIONAL VALLE DEL CAUCA
BALANCE INICAL
A 1 DE ENERO DE 2006

ACTIVO		PASIVO	
Activo Disponible		Pasivo a corto plazo	
		TOTAL DEL PASIVO	
Bancos	557.132.473,00		
		PATRIMONIO	
Total Activo Disponible	557.132.473,00	Aportes sociales	557.132.473,00
		TOTAL PATRIMONIO	557.132.473,00
TOTAL DEL ACTIVO	557.132.473,00	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	557.132.473,00

FAMISANAR EPS - REGIONAL VALLE DEL CAUCA
BALANCE GENERAL

	ANO 2006	ANO 2007	ANO 2008	ANO 2009	ANO 2010	ANO 2011	ANO 2012	ANO 2013	ANO 2014	ANO 2015
ACTIVO										
Activo corriente										
Disponible										
Bancos	36.126.959	658.140.985	1.156.171.976	1.730.590.876	2.336.857.086	2.921.899.936	3.565.839.885	4.255.140.584	5.062.022.754	5.900.438.355
Deudores										
Clientes	56.996.346	478.009.404	504.641.993	525.952.008	546.485.825	571.066.910	596.172.593	623.284.970	650.701.683	674.995.888
Nacionales	56.996.346	478.009.404	504.641.993	525.952.008	546.485.825	571.066.910	596.172.593	623.284.970	650.701.683	674.995.888
Total de activos Corriente	93.123.305	1.136.150.388	1.660.813.969	2.256.542.884	2.883.342.910	3.492.966.846	4.162.012.479	4.878.425.554	5.712.724.437	6.575.434.242
Propiedad, planta y equipo										
Equipo de Computo y comunicaciones	60.457.873	110.442.363	162.326.269	162.326.269	162.326.269	234.473.105	293.265.429	360.284.471	360.284.471	360.284.471
Equipo de oficina	71.153.000	71.153.000	71.153.000	71.153.000	71.153.000	71.153.000	71.153.000	71.153.000	71.153.000	71.153.000
Depreciacion acumulada	-19.206.875	-48.410.647	-87.991.201	-127.571.755	-167.152.309	-209.070.655	-252.750.568	-299.457.509	-346.164.449	-392.871.389
Total propiedad, planta y equipo	112.403.998	133.184.716	145.488.068	105.907.514	66.326.960	96.555.450	111.667.861	131.979.962	85.273.022	38.566.082
Diferidos										
Cargos Diferidos	67.969.440	60.417.280	52.865.120	45.312.960	37.760.800	30.208.640	22.656.480	15.104.320	7.552.160	-
Total Diferidos										
TOTAL DEL ACTIVO	273.496.743	1.329.752.384	1.859.167.157	2.407.763.358	2.987.430.671	3.619.730.936	4.296.336.820	5.025.509.837	5.805.549.619	6.614.000.324
PASIVO										
Pasivo corriente										
Proveedores										
Nacionales	201.862.057	564.316.657	595.757.908	620.915.565	645.156.876	674.176.213	703.814.867	735.822.534	768.189.487	796.870.145
Total Proveedores	201.862.057	564.316.657	595.757.908	620.915.565	645.156.876	674.176.213	703.814.867	735.822.534	768.189.487	796.870.145
Cuentas por Pagar										
Costos y Gastos por Pagar										
Aseo y Vigilancia	5.986.602	6.255.999	6.506.239	6.733.957	6.935.976	7.144.055	7.358.377	7.579.128	7.806.502	8.040.697
Servicio publicos	6.880.000	7.189.600	7.477.184	7.738.885	7.971.052	8.210.184	8.456.489	8.710.184	8.971.489	9.240.634
Call Center	16.500.000	17.242.500	17.932.200	18.559.827	19.116.622	19.690.120	20.280.824	20.889.249	21.515.926	22.161.404
Papeleria Institucional	3.107.100	3.246.920	3.376.796	3.494.984	3.599.834	3.707.829	3.819.064	3.933.635	4.051.645	4.173.194
Publicidad	14.256.800	14.898.356	15.494.290	16.036.590	16.517.688	17.013.219	17.523.615	18.049.324	18.590.803	19.148.528
Correos	1.528.136	1.596.902	1.660.778	1.718.905	1.770.473	1.823.587	1.878.294	1.934.643	1.992.683	2.052.463
Total Cuentas por Pagar	48.258.638	50.430.277	52.447.488	54.283.150	55.911.644	57.588.994	59.316.663	61.096.163	62.929.048	64.816.920
Obligaciones Labores	59.659.157	78.595.868	81.739.703	84.600.592	87.138.610	89.752.768	92.445.351	95.218.712	98.075.273	101.017.531
Total Obligaciones Laborales	59.659.157	78.595.868	81.739.703	84.600.592	87.138.610	89.752.768	92.445.351	95.218.712	98.075.273	101.017.531
Pasivo, estimados y provisiones										
Para obligaciones fiscales		235.442.442	254.889.221	270.770.925	287.710.645	310.345.023	333.512.200	359.143.641	385.744.458	406.239.532
Total pasivos estimados		235.442.442	254.889.221	270.770.925	287.710.645	310.345.023	333.512.200	359.143.641	385.744.458	406.239.532
Traslado a Principal										
TOTAL DEL PASIVO	309.779.852	928.785.244	984.834.320	1.030.570.232	1.075.917.775	1.131.862.998	1.189.089.082	1.251.281.051	1.314.938.267	1.368.944.128
PATRIMONIO										
Aportes sociales	557.132.473	557.132.473	557.132.473	557.132.473	557.132.473	557.132.473	557.132.473	557.132.473	557.132.473	557.132.473
Resultado del ejercicio	-593.415.582	437.250.250	473.365.697	502.860.289	534.319.769	576.355.043	619.379.800	666.981.048	716.382.565	754.444.844
utilidad acumulada		-593.415.582	-156.165.333	317.200.364	820.060.653	1.354.380.422	1.930.735.466	2.550.115.265	3.217.096.313	3.933.478.879
TOTAL PATRIMONIO	-36.283.109	400.967.140	874.332.837	1.377.193.126	1.911.512.895	2.487.867.939	3.107.247.738	3.774.228.786	4.490.611.352	5.245.056.196
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	273.496.743	1.329.752.384	1.859.167.157	2.407.763.358	2.987.430.671	3.619.730.936	4.296.336.820	5.025.509.837	5.805.549.619	6.614.000.324

FAMISANAR EPS - REGIONAL VALLE DEL CAUCA
ESTADO DE RESULTADOS

	ANO 2006	ANO 2007	ANO 2008	ANO 2009	ANO 2010	ANO 2011	ANO 2012	ANO 2013	ANO 2014	ANO 2015
INGRESOS										
Ingresos Operacionales										
Servicios sociales y de salud	5.699.634.562	15.933.646.795	16.821.399.753	17.531.733.600	18.216.194.154	19.035.563.653	19.872.419.783	20.776.165.671	21.690.056.113	22.499.862.920
TOTAL INGRESOS	5.699.634.562	15.933.646.795	16.821.399.753	17.531.733.600	18.216.194.154	19.035.563.653	19.872.419.783	20.776.165.671	21.690.056.113	22.499.862.920
COSTOS DE VENTAS										
Costos de Ventas y Prestacion servicios	4.844.689.377	13.543.599.775	14.298.189.790	14.901.973.560	15.483.765.031	16.180.229.105	16.891.556.816	17.659.740.820	18.436.547.696	19.124.883.482
TOTAL DE COSTOS	4.844.689.377	13.543.599.775	14.298.189.790	14.901.973.560	15.483.765.031	16.180.229.105	16.891.556.816	17.659.740.820	18.436.547.696	19.124.883.482
GASTOS										
GASTOS OPERACIONALES										
Gastos de Personal	715.909.884	943.150.414	980.876.430	1.015.207.105	1.045.663.318	1.077.033.218	1.109.344.215	1.142.624.541	1.176.903.277	1.212.210.376
Arrendamientos	120.000.000	125.400.000	130.416.000	134.980.560	139.029.977	143.200.876	147.496.902	151.921.809	156.479.464	161.173.848
Servicios										
Aseo y Vigilancia	71.839.224	75.071.989	78.074.869	80.807.489	83.231.714	85.728.665	88.300.525	90.949.541	93.678.027	96.488.368
Servicio publicos	82.560.000	86.275.200	89.726.208	92.866.625	95.652.624	98.522.203	101.477.869	104.522.205	107.657.871	110.887.607
Call Center	198.000.000	206.910.000	215.186.400	222.717.924	229.399.462	236.281.446	243.369.889	250.670.986	258.191.115	265.936.849
Papeleria Institucional	37.285.200	38.963.034	40.521.555	41.939.810	43.198.004	44.493.944	45.828.763	47.203.625	48.619.734	50.078.326
Dotaciones	2.880.000	3.009.600	3.129.984	3.239.533	3.336.719	3.436.821	3.539.926	3.646.123	3.755.507	3.868.172
Publicidad	171.081.600	178.780.272	185.931.483	192.439.085	198.212.257	204.158.625	210.283.384	216.591.885	223.089.642	229.782.331
Adecuacion e instalaci3n	7.552.160	7.552.160	7.552.160	7.552.160	7.552.160	7.552.160	7.552.160	7.552.160	7.552.160	7.552.160
Depreciaciones	19.206.875	29.203.773	39.580.554	39.580.554	39.580.554	41.918.346	43.679.913	46.706.940	46.706.940	46.706.940
Diversos										
Utiles y papeleria	3.708.192	3.875.061	4.030.063	4.171.115	4.296.249	4.425.136	4.557.890	4.694.627	4.835.466	4.980.530
Correos	18.337.632	19.162.825	19.929.338	20.626.865	21.245.671	21.883.041	22.539.533	23.215.719	23.912.190	24.629.556
TOTAL DE GASTOS	1.448.360.767	1.717.354.327	1.794.955.044	1.856.128.826	1.910.398.709	1.968.634.481	2.027.970.968	2.090.300.162	2.151.381.393	2.214.295.062
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	-593.415.582	672.692.692	728.254.918	773.631.214	822.030.414	886.700.067	952.892.000	1.026.124.689	1.102.127.024	1.160.684.376
Impuesto sobre renta		235.442.442	254.889.221	270.770.925	287.710.645	310.345.023	333.512.200	359.143.641	385.744.458	406.239.532
UTILIDAD NETA	-593.415.582	437.250.250	473.365.697	502.860.289	534.319.769	576.355.043	619.379.800	666.981.048	716.382.565	754.444.844

FAMISANAR EPS - REGIONAL VALLE DEL CAUCA
FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO

	AÑO 0	AÑO 2006	AÑO 2007	AÑO 2008	AÑO 2009	AÑO 2010	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
Ingresos Operacionales		5.699.634.562	15.933.646.795	16.821.399.753	17.531.733.600	18.216.194.154	19.035.563.653	19.872.419.783	20.776.165.671	21.690.056.113	22.499.862.920
Costos de Ventas y prestación de servicios		4.844.689.377	13.543.599.775	14.298.189.790	14.901.973.560	15.483.765.031	16.180.229.105	16.891.556.816	17.659.740.820	18.436.547.696	19.124.883.482
Gastos de Personal		715.909.884	943.150.414	980.876.430	1.015.207.105	1.045.663.318	1.077.033.218	1.109.344.215	1.142.624.541	1.176.903.277	1.212.210.376
Arrendamientos		120.000.000	125.400.000	130.416.000	134.980.560	139.029.977	143.200.876	147.496.902	151.921.809	156.479.464	161.173.848
Aseo y Vigilancia		71.839.224	75.071.989	78.074.869	80.807.489	83.231.714	85.728.665	88.300.525	90.949.541	93.678.027	96.488.368
Servicio publicos		82.560.000	86.275.200	89.726.208	92.866.625	95.652.624	98.522.203	101.477.869	104.522.205	107.657.871	110.887.607
Call Center		198.000.000	206.910.000	215.186.400	222.717.924	229.399.462	236.281.446	243.369.889	250.670.986	258.191.115	265.936.849
Papelería Institucional		37.285.200	38.963.034	40.521.555	41.939.810	43.198.004	44.493.944	45.828.763	47.203.625	48.619.734	50.078.326
Dotaciones		2.880.000	3.009.600	3.129.984	3.239.533	3.336.719	3.436.821	3.539.926	3.646.123	3.755.507	3.868.172
Publicidad		171.081.600	178.780.272	185.931.483	192.439.085	198.212.257	204.158.625	210.283.384	216.591.885	223.089.642	229.782.331
Utiles y papelería		3.708.192	3.875.061	4.030.063	4.171.115	4.296.249	4.425.136	4.557.890	4.694.627	4.835.466	4.980.530
Correos		18.337.632	19.162.825	19.929.338	20.626.865	21.245.671	21.883.041	22.539.533	23.215.719	23.912.190	24.629.556
Adecuacion e instalación		7.552.160	7.552.160	7.552.160	7.552.160	7.552.160	7.552.160	7.552.160	7.552.160	7.552.160	7.552.160
Depreciaciones		19.206.875	29.203.773	39.580.554	39.580.554	39.580.554	41.918.346	43.679.913	46.706.940	46.706.940	46.706.940
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		-593.415.582	672.692.692	728.254.918	773.631.214	822.030.414	886.700.067	952.892.000	1.026.124.689	1.102.127.024	1.160.684.376
Impuesto sobre renta			235.442.442	254.889.221	270.770.925	287.710.645	310.345.023	333.512.200	359.143.641	385.744.458	406.239.532
UTILIDAD NETA		-593.415.582	437.250.250	473.365.697	502.860.289	534.319.769	576.355.043	619.379.800	666.981.048	716.382.565	754.444.844
Depreciaciones		19.206.875	29.203.773	39.580.554	39.580.554	39.580.554	41.918.346	43.679.913	46.706.940	46.706.940	46.706.940
Adecuacion e instalación		7.552.160	7.552.160	7.552.160	7.552.160	7.552.160	7.552.160	7.552.160	7.552.160	7.552.160	7.552.160
Oficina y adecuaciones		-75.521.600									
Equipos de computo		-56.160.865	-49.984.490	-51.883.906			-72.146.836	-58.792.324	-67.019.042		
Muebles y enseres		-62.553.000									
Equipos de oficina		-8.600.000									
Equipos de comunicaciones		-4.297.008									
Capital de trabajo		-350.000.000									
FLUJO DE CAJA BRUTO		-557.132.473	-566.656.548	424.021.692	468.614.505	549.993.003	581.452.483	553.678.713	611.819.549	654.221.106	770.641.665
Aumento del Capital de Trabajo Neto Operativo		-	-	58.558.458	-4.808.662	-3.847.642	-3.707.494	-4.418.915	-4.552.307	-4.895.290	-4.950.240
Aumento en los Activos Fijos en Reposición		-	-	49.984.490	51.883.906	-	-	72.146.836	58.792.324	67.019.042	-
FLUJO DE CAJA LIBRE		-557.132.473	-566.656.548	315.478.744	421.539.261	553.840.644	585.159.977	485.950.792	557.579.532	592.097.354	775.591.905