Unidad de Emprendimiento y Liderazgo de la CUN

CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACION SUPERIOR

TRABAJO FINAL OPCIÓN DE GRADO 3

SOLUCIONES RADIOLOGICAS S.A.S

ASIGNATURA

Opción de Grado Tres - Grupo 40103

JOHN ALEXANDER AVELLA CAMACHO

NOMBRE DEL CATEDRÁTICO

Ing. Henry Martínez Vargas

Bogotá, Colombia; Octubre de 2017.

INTRODUCCION

La atención domiciliaria del servicio de radiología e imagenologia, es sin duda un tema de innovación en la actualidad, especialmente para los pacientes que padecen enfermedades crónicas que por su condición deben permanecer internados en unidades especializadas en cuidados paleativos, crónicos y críticos.

La prestación del servicio de radiología domiciliaria es la que se presta directamente en el lugar donde se encuentra el paciente, bien sea en su domicilio o en nuestro caso en unidades especializadas, con la finalidad de detección, valoración y soporte a la evolución de los problemas de salud del paciente, reduciendo sus complicaciones por descompensaciones o infecciones al ser trasladados a otras instituciones. Puesto que su condición clínica no permite el adecuado desplazamiento y no garantiza una atención inmediata y sin posibles riesgos o complicaciones y en general mejora la calidad de vida de cada uno de los pacientes.

La prestación de servicios de radiología de manera domiciliaria es considerada una actividad de los servicios de salud que permite una mayor cobertura al ser la unidad móvil la que se desplace y no el paciente.

Estudios epidemiológicos de nuestra sociedad permiten mostrar que la prestación de servicios de manera domiciliaria irá en aumento, sobre todo aquellas que se ofrecen a los pacientes en edad avanzada, enfermos crónicos, pacientes en etapa terminal, o los internados en unidades especiales que no cuentan con el servicio de radiología habilitado para la prestación de este servicio.

Este proyecto debe sustentarse en una infraestructura de recursos humanos, materiales y financieros, que garanticen su funcionamiento acorde con las políticas y estrategias trazadas previamente.

La prestación de servicios de salud de manera domiciliaria es una necesidad actual de varios sectores de la comunidad, en la medida en que tiene como objetivo responder a la problemática que representa mantener una persona enferma o incapacitada en su sitio, con todas las connotaciones de tipo asistencial u organizativas que ello lleva con sigo; tanto para el usuario, como para el equipo de atención de salud.

La prestación de servicios de salud de manera domiciliaria forma parte de los principios básicos de la atención en salud y es uno de los sistemas prioritarios de salud y bienestar social. Esto garantiza la continuidad de la asistencia y el desarrollo de actividades preventivas que permitan mantener el nivel de salud y la calidad de vida de los usuarios.

TABLA DE CONTENIDO

CAPITULO I 6

1. PENTAGONO 6

..... 6

CAPITULO II 7

2. ESTUDIO DE MERCADOS 7

2.1. SITUACIÓN ACTUAL 7

2.2. ENCUESTA DE SATISFACCION 8

2.3. FICHA TECNICA 8

2.4. TABULACION DE ENCUESTA 13

2.5. ANALISIS DE LA ENCUESTA 14

2.6. INFORME INVESTIGACION DE MERCADOS 16

3. PLAN DE MARKETING 18

3.1. DEFINICIÓN DE OBJETIVOS: 18

3.2. ANALISIS DEL MERCADO 19

3.3. DESCRIPCIÓN DE LOS SERVICIOS. 20

3.4. CLIENTES 20

3.5. DEBILIDADES 21

3.6. OPORTUNIDADES. 21

3.7. FORTALEZAS. 22

3.8. AMENAZAS 22

3.9. MEZCLA DE MARKETING 23

4. CAPITULO III 36

4.1. PLANEACION ESTRATEGICA 36

4.2. DESCRIPCIÓN GENERAL 36

4.3. MARCO LEGAL 37

4.4. IDE Y FP 38

4.5. VALORES Y OBJETIVOS 39

4.6. ANALISIS DE PESTEL 40

4.7. FUERZAS DE PORTER 42

4.8. INDUCTORAS FO 43

4.9. OPOSITORAS DA 44
4.10. CADENA DE VALOR 45
4.11. ESTRATEGIA DE COMPETIVIDAD 46
5. CAPITULO IV 47
5.1. ESTUDIO ADMINISTRATIVO 47
6. CAPITULO V 58
6.1. ESTUDIO TECNICO 58
7. CAPITULO VI 64
7.1. ESTUDIO FINANCIERO 64
8. CAPITULO VII 65
8.1. IMPACTOS 65
9. CONCLUSIONES 72
10. CIBERGRAFIA - BIBLIOGRAFIA 73

CAPITULO I

1. PENTAGONO

CAPITULO II

2. ESTUDIO DE MERCADOS

2.1.SITUACIÓN ACTUAL

El servicio de radiología e imagenologia domiciliaria está diseñado básicamente para la prestación de servicios de salud en las Unidades de cuidado paleativos, Unidades de cuidado crítico, Unidades de Cuidado Crónico, principalmente en la ciudad de Bogotá y posteriormente a nivel Nacional.

La manera de presentar nuestros servicios es de manera personal en las Unidades objeto dando a conocer nuestro portafolio de servicios identificando sus necesidades y las soluciones que les tenemos prestándoles el servicio de manera domiciliaria.

La funcionalidad y la privacidad son a veces fundamentales para que los pacientes con estos padecimientos reciban la atención que se merecen con la convicción de ser los únicos en recibir las mejores atenciones y por supuesto los mejores resultados.

Para el estudio, se tomó una muestra de 20 personas para realizar las encuestas, a continuación se observa el modelo de la encuesta que se realiza a la muestra seleccionada:

2.2. ENCUESTA DE SATISFACCION

ENCUESTA DE SATISFACCIÓN DE NECESIDADES DEL SERVICIO DE RADIOLOGÍA E IMAGENOLOGIA EN UNIDADES DE CUIDADO PALEATIVOS, UNIDADES DE CUIDADO CRÍTICO, UNIDADES DE CUIDADO CRÓNICO, EN LA CUIDAD DE BOGOTÁ.

2.3.FICHA TECNICA

TITULO:	Encuesta De Satisfacción De Necesidades Del Servicio De Radiología E Imagenologia En Unidades De Cuidado Paleativos, Unidades De Cuidado Crítico, Unidades De Cuidado Crónico, En La Cuidad De Bogotá.
FECHA DE LA ENCUESTA	28/02/2017
SEGMENTO:	Se realiza la encuesta a pacientes hospitalizados en la unidad de cuidados crónicos del barrio Santa Isabel en la ciudad de Bogotá, localidad los Mártires.
ESTRATO:	Dentro de los encuestados encontramos pacientes de los estratos 1, 2, 3 y 4
GENERO:	Masculino=12, Femenino=8
EDADES:	Entre los 25 y 84 años
TIPO DE ENCUESTA:	Analítica
TIPO DE PREGUNTAS:	Cerradas con respuestas múltiples.

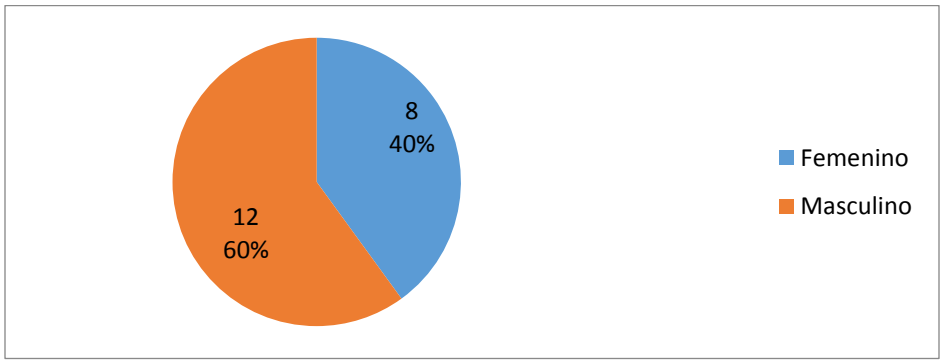
ENCABEZADO DE LA ENCUESTA:

- IPS donde se encuentra Hospitalizado:_____
- Edad del Paciente:_____

APLICACIÓN DE LA ENCUESTA:

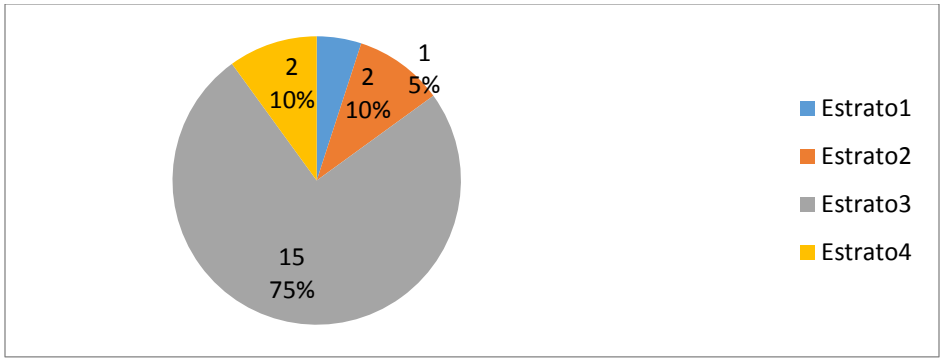
1. ***¿Sexo de la persona encuestada?***

   a. Masculino= 12
   b. Femenino=8



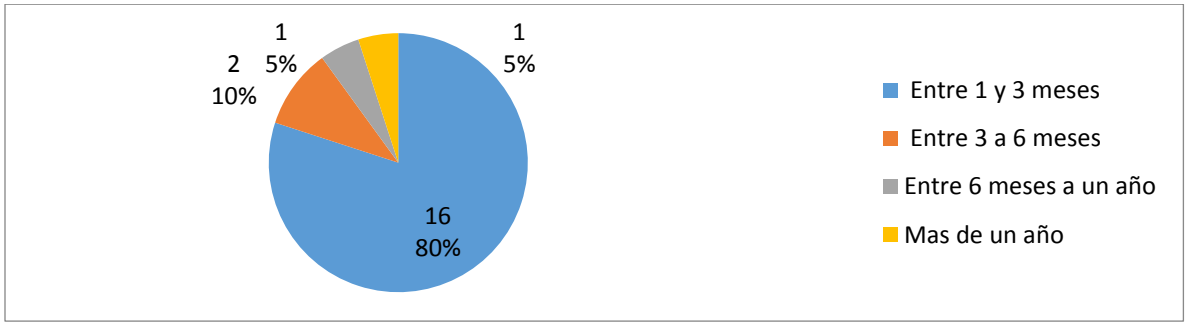
2. ***¿Estrato de la persona encuetada?***

   a. Estrato 1=1
   b. Estrato 2=2
   c. Estrato 3=15
   d. Estrato 4=2



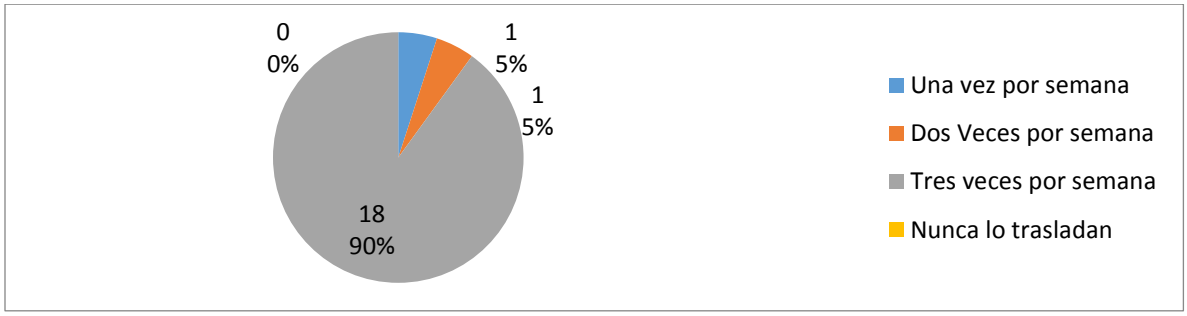
3. ***¿Desde cuándo se encuentra hospitalizado en esta unidad?***

a. Entre 1 y 3 meses= 16
b. Entre 3 a 6 meses=2
c. Entre 6 meses a un año=1
d. Más de un año=1



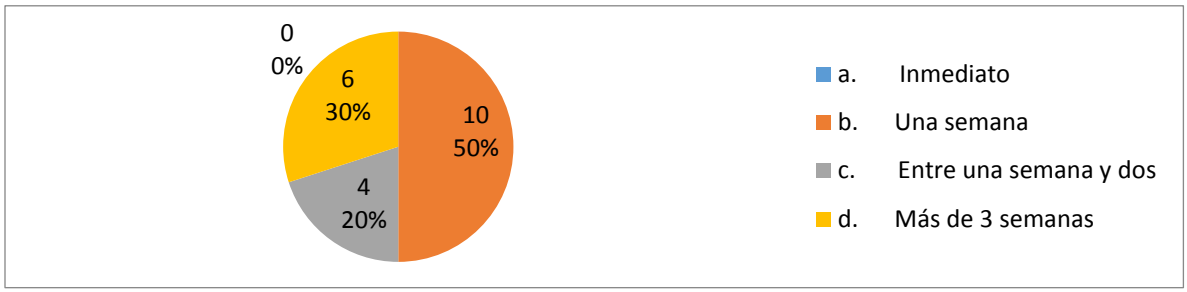
4. ***¿Cada cuánto tiene que ser trasladado para la toma de exámenes de Radiología e Imagenologia?***

a. Una vez por semana=1
b. Dos veces por semana=1
c. Tres veces por semana=18
d. Nunca lo trasladan =0



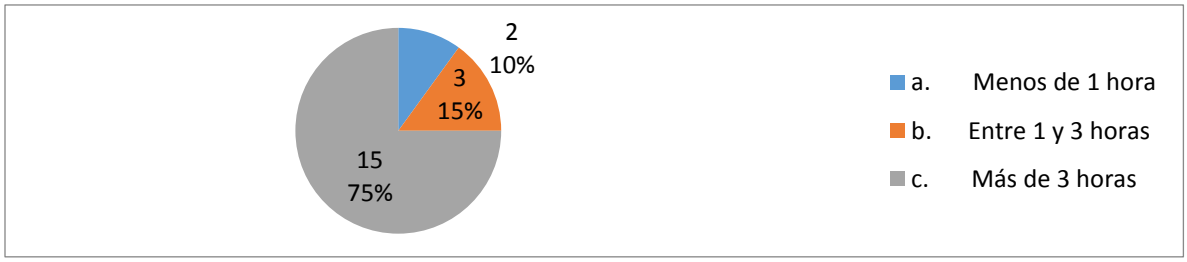
5. ***¿Cuánto tiempo se tarda la IPS en la que se encuentra hospitalizado en conseguir la cita para la toma del examen de Radiología E Imagenologia?***

a. Inmediato=0
b. Una semana=10
c. Entre una semana y dos=4
d. Más de 3 semanas=6



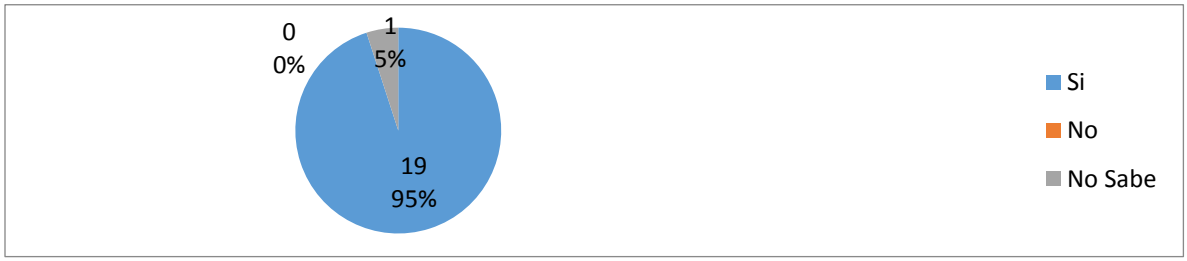
6. ***¿Qué tiempo tarda en ser trasladado de la IPS de Crónicos a la unidad de Radiología e Imagenologia?***

a. Menos de 1 hora=2
b. Entre 1 y 3 horas=3
c. Más de 3 horas=15



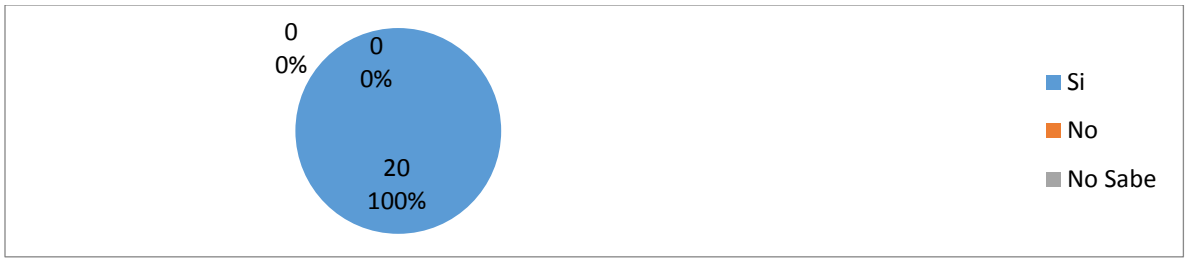
7. ***¿Está de acuerdo con que los exámenes de Radiología e Imagenologia que requiere, sean realizados en la misma IPS donde se encuentra hospitalizado y no tenga necesidad de ser trasladado?***

a. Si=19
b. No=0
c. No sabe=1



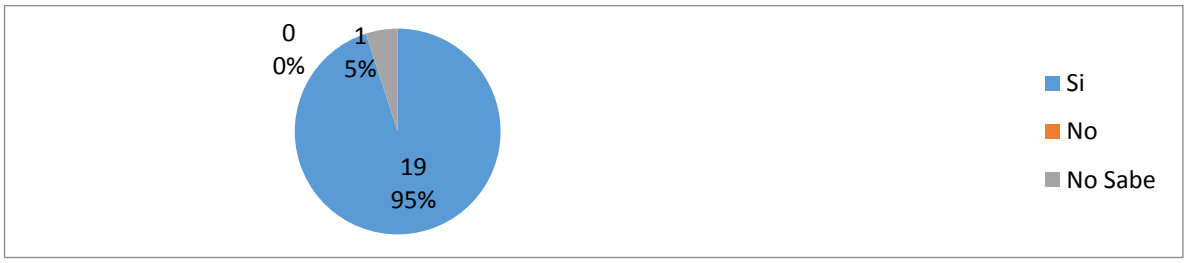
8. ***¿Se sentiría más cómodo recibiendo su examen médico en la IPS donde está Hospitalizado?***

a. Si=20
b. No=0
c. No sabe=0



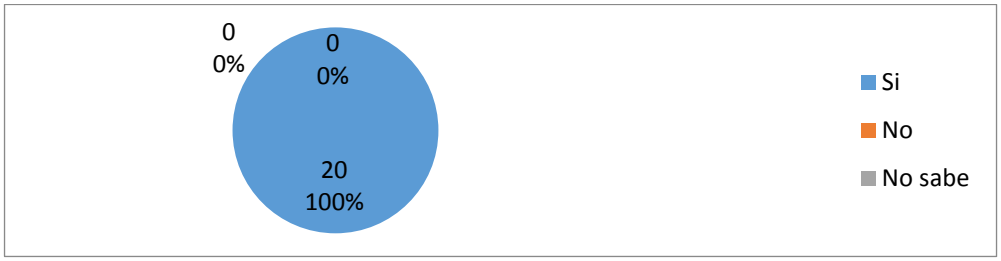
9. ***¿Cree usted que es necesario que la IPS de Crónicos cuente con un sistema de Radiología e Imagenologia Domiciliario donde no tengan que realizar un traslado a otro centro médico?***

a. Si=19
b. No=0
c. No sabe=1



10. ***¿Piensa usted que se le daría una mejor resolución a su patología si cuenta con los resultados de sus exámenes de radiología e imagenologia de manera inmediata?***

a. Si=20
b. No=0
c. No sabe=0



2.4.TABULACION DE ENCUESTA

Edades:	Entre 25-35	Entre 23-45	Entre 45-55	Entre 55-65	Entre 65 y mas
	1	1	3	5	10

Genero:	Masculino	Femenino
	12	8

Estrato:	Estrato 1	Estrato 2	Estrato 3	Estrato 4
	1	2	15	2

Preguntas:	A	B	C	D
1	12	8		
2	1	2	15	2
3	16	2	1	1
4	1	1	18	0
5	0	10	4	6
6	2	3	15	0
7	19	0	1	0
8	20	0	0	0
9	19	0	1	0
10	20	0	0	0

2.5.ANALISIS DE LA ENCUESTA

Análisis Grafica No.1

Los datos de la gráfica No.1 nos indican que la mayoría de la población encuestada son Hombres con un 60%, y el 40% restante son mujeres.

Análisis Grafica No.2

Los datos de la gráfica No.2 nos indican que el mayor porcentaje de la población encuestada viven e estrato 3 con un 75%, y el 25% restante Viven en estratos 1, 2, y 4.

Análisis Grafica No.3

Los datos de la gráfica No.3 nos indican que el mayor porcentaje de la población encuestada lleva hospitalizada en las Unidades de Cuidados Crónicos entre 1 y 3 meses con un 80%, y el 20% restante se encuentran hospitalizados de 4 meses en adelante.

Análisis Grafica No.4

Los datos de la gráfica No.4 nos indican que el mayor porcentaje de la población encuestada es trasladada de las Unidades de Cuidados Crónicos a centros médicos que cuenten con el servicio de radiología e imagenologia hasta tres veces por semana con un 90%, y el 10% restante los trasladan de una a dos veces por semana, no existe ningún paciente que no haya sido trasladado a toma de exámenes.

Análisis Grafica No.5

Los datos de la gráfica No.5 nos indican que el mayor porcentaje de la población encuestada tiene que esperar más de una semana para que su IPS concrete una cita para el examen de radiología e imagenologia que requiere el paciente.

Análisis Grafica No.6

Los datos de la gráfica No.6 nos indican que el mayor porcentaje de la población encuestada que es trasladada de las Unidades de Cuidados Crónicos a centros médicos que cuenten con el servicio de radiología e imagenologia duran en su recorrido de traslado más de 3 horas por el alto tráfico de vehículos en la ciudad 75%, y el 25% restante deben esperar hasta 3 horas.

Análisis Grafica no.7

Los datos de la gráfica No.7 nos indican que el mayor porcentaje de la población encuestada está de acuerdo con que los exámenes de Radiología e Imagenologia que requiere, sean realizados en la misma IPS donde se encuentra hospitalizado y no tenga necesidad de ser trasladado

Análisis Grafica No.8

Los datos de la gráfica No.8 nos indican que el 100% de la población encuestada se sentiría más cómodo recibiendo su examen médico en la IPS donde está Hospitalizado

Análisis Grafica No.9

Los datos de la gráfica No.9 nos indican que el 95% de la población encuestada manifiesta que es necesario que la IPS de Crónicos cuente con un sistema de Radiología e Imagenologia Domiciliario donde no tengan que realizar un traslado a otro centro médico.

Análisis Grafica No.10

Los datos de la gráfica No.10 nos indican que el 100% de la población encuestada manifiesta que se le daría una mejor resolución a su patología si cuenta con los resultados de sus exámenes de radiología e imagenologia de manera inmediata

2.6.INFORME INVESTIGACION DE MERCADOS

Los servicios de radiología y imagenologia en Bogotá se han prestado en Unidades de cuidados crónicos clínicas especializadas, le preguntamos a pacientes y representantes directos de estas instituciones donde su mayoría son hombres y en los que destacan los estratos dos y tres quienes manifiestan que un paciente dura hospitalizado por más de tres meses y que en su mayoría tiene que trasladarse hasta la unidad de cuidados crónicos cuyo examen son entre dos y tres veces por semana, sin contar la complejidad con las IPS que se tardan entre dos y tres semanas para concretar una cita, generando malestares entre los usuarios por el tema de la ciudad que en estos casos sería muy contraproducente perder una cita tan importante.

En el tiempo que se realizaron las encuestas las personas manifestaban como esta metodología servicio de radiología domiciliario le daba una seguridad a los pacientes y que el cambio sería positivo desde lo profesional hasta lo personal, dado que al tener más contacto entre el cuerpo que realiza los exámenes y los pacientes generaría más confianza, dados los contratiempos que se presentan por la complejidad de la ciudad y sus inconvenientes de salubridad y los cotos

elevados a los que tienen que acceder cada que tienen que realizarse un examen de estas condiciones.

Como resultado de la investigación es posible concluir que dado al alto volumen de personal en las unidades de cuidados crónicos el servicio domiciliario de radiología y imagenologia le brindaría una solución que a los pacientes como a las clínicas donde esta recluidos una mejor satisfacción ya que recibirían de forma inmediata los exámenes y con la garantía de ofrecerle al paciente la seguridad y una mejores condiciones sanitarias y lo más importante que todo se aplicara con una amplia experiencia en el sector salud ya que es una empresa con conocimientos técnicos suficientes para ofrecer sus servicios con calidad y responsabilidad teniendo en cuenta la complejidad del estado en que se encuentran los pacientes.

3. PLAN DE MARKETING

SOLUCIONES RADIOLOGICAS, se creara en la ciudad de Bogotá D.C., con el propósito de prestar servicios de radiología e imagenologia de manera domiciliaria en las unidades de cuidado paleativos, unidades de cuidado crítico, unidades de cuidado crónico en el perímetro urbano.

3.1.DEFINICIÓN DE OBJETIVOS:

3.1.1. OBJETIVO

SERVICIO	Posicionar en el mercado nuestro servicio como único con la prestación de servicios de radiología e imagenologia de manera domiciliaria mediante una unidad móvil de manera eficaz estableciendo un sistema de atención conformada con un digitalizador de imágenes con Software de última generación que permitirá realizar exámenes de Radiología e imagenologia en las Unidades de cuidado paleativos, unidades de cuidado crítico y unidades de Cuidado Crónico, como hasta el momento seriamos una empresa pionera en la prestación de estos servicios, Nuestro servicio será reconocido a nivel Nacional
MERCADO	Afianzar la confianza con nuestros clientes potenciales, lo cual nos servirá de referencia en el mercado dándose un voz a voz entre la rama de la salud lo cual generaría una demanda más alta por parte de nuevos clientes.
COMPETENCIA	Mantener la empresa en primer lugar como pioneros de este servicio ya que actualmente en Bogotá no existe una empresa prestadora de servicios de radiología e imagenologia de manera domiciliaria en las unidades de cuidado paleativos, unidades de cuidado crítico, unidades de cuidado crónico, como lo pretendemos hacer en SOLUCIONES RADIOLOGICAS.
VENTAS	Prestar un servicio con calidad lo que genere confianza entre los clientes para así aumentar nuestras ventas mes a mes alcanzando las

	metas propuestas.
PUBLICIDAD	Utilizar todos los medios disponibles para dar a conocer nuestra empresa y nuestro servicio de manera personal, a través de Redes Sociales, Prensa, Correos masivos, Radio y todos aquellos a los cuales podamos llegar.
PROMOCIÓN	Disponer de ofertas para pacientes particulares, ya que el servicio que se presta a estos es pagado de manera inmediata con lo que podemos ofrecer descuentos en sus próximas atenciones.

3.2.ANALISIS DEL MERCADO

En primera instancia, se debe tener en claro que servicios se van a ofrecer y a quienes:

Los servicios que SOLUCIONES RADIOLOGICAS, ofrece son:

- ✓ Radiología en Salud Ocupacional
- ✓ Radiología Convencional
- ✓ Radiología Ortopédica
- ✓ Radiología Internista
- ✓ Radiología Digital

Los servicios serán ofrecidos principalmente a las unidades de cuidado paleativos, unidades de cuidado crítico, unidades de cuidado crónico que operan en la ciudad.

Teniendo en cuenta que existe una gran demanda de los servicios de radiología e imagenologia domiciliaria y la poca o ninguna oferta de estos servicios, catalogamos nuestra empresa como nueva en un mercado existente.

3.3.DESCRIPCIÓN DE LOS SERVICIOS.

SOLUCIONES RADIOLOGICAS, prestará servicios de radiología e imagenologia de manera domiciliaria en las unidades de cuidado paleativos, unidades de cuidado crítico, unidades de cuidado crónico.

3.4.CLIENTES

SOLUCIONES RADIOLOGICAS. Trabajará como proveedor de servicios de salud de radiología e imagenologia domiciliaria en las unidades de cuidado paleativos, unidades de cuidado crítico, unidades de cuidado crónico públicas y privadas en la ciudad de Bogotá D.C., para lo cual es indispensable analizar la situación y posición el mercado de cada una de estas empresas.

- UNIDADES DE CUIDADOS CRONICOS

- ✓ Eusalud
- ✓ Health & Life
- ✓ Medical Pro & Info
- ✓ Linde Colombia
- ✓ Aurum SA
- ✓ Sociedad e Enfermeras Profesionales SEP
- ✓ Esencial IPS
- ✓ IPS San Luis

Estos clientes potenciales, recibirán un portafolio de servicios de la compañía, donde encontrarán detalladamente la misión, visión, objetivos y cada uno de los servicios que la compañía presta.

3.5.DEBILIDADES

- ✓ Como somos una empresa nueva en el mercado tenemos que luchar por penetrar en el mercado, y aunque no existe competencial, debemos trabajar fuertemente para conseguir convenios comerciales con nuestros clientes potenciales.
- ✓ Al ser nuevos en el sistema, podría representar para algunas personas inexperiencia.
- ✓ No se cuenta con el presupuesto total para iniciar el proyecto.

3.6.OPORTUNIDADES.

- ✓ Al ser una idea de negocio innovadora, podríamos contar con el apoyo de diferentes entidades, privadas y/o públicas para emprender y dar inicio a este proyecto.
- ✓ Al no existir una empresa que preste servicios de radiología e imagenologia domiciliaria a unidades de cuidados Crónicos en Bogotá, se puede crear una gran imagen como pioneros en este tipo de servicios.
- ✓ Se puede expandir la empresa y abrir nuevos mercados en las principales ciudades de Colombia, si el servicio es aceptado y demandado ampliamente en Bogotá.

3.7.FORTALEZAS.

- ✓ Al ser una empresa única en Bogotá y con un servicio innovador no nos resultará difícil posicionarnos en el mercado.
- ✓ Los servicios ofrecidos por SOLUCIONES RADIOLOGICAS Están siendo demandados actualmente por pacientes diagnosticados con patologías crónicas, no recuperables de unidades de cuidado paleativos, unidades de cuidado crítico y unidades de cuidado crónico, las EPS y particulares en la ciudad de Bogotá.
- ✓ La experiencia y nivel de formación de los socios y la idea de constituir la empresa con un socio administrador de empresas enfocado en la parte de mercadeo, otro socio administrador de empresas de salud y un último socio profesional en el área de radiología, todos con amplia experiencia en el sector salud, hace de SOLUCIONES RADIOLOGICAS, una empresa con conocimientos técnicos suficientes para ofrecer sus servicios.
- ✓ Los costos de operación son relativamente bajos lo que hacen de SOLUCIONES RADIOLOGICAS, una empresa que no requiere mucho capital.

3.8.AMENAZAS

- ✓ En vista que nuestros equipos son importados, la variación de la tasa de cambio nos puede afectar en el momento de requerir un cambio de los equipos por el aumento de los precios.

- ✓ El Sistema de Seguridad Social en Salud de Colombia, ha experimentado cambios sustanciales durante los últimos años, los cuales han afectado en gran medida a los profesionales de la salud ya algunas IPS, permitiendo la quiebra y el cierre de muchas empresas por la falta de recursos.
- ✓ La entrada al mercado de competidores fuertes con mayor capital y capacidad que SOLUCIONES RADIOLOGICAS.
- ✓ Al ser una idea de negocio nueva e innovadora se puede prestar para ser copiado el modelo e implementarlo en otras empresas.

3.9.MEZCLA DE MARKETING

3.9.1. PRODUCTO

Nuestro producto es la prestación de servicios de radiología e imagenologia de manera domiciliaria mediante una unidad móvil conformada con un digitalizador de imágenes con Software de última generación más un equipo portátil generador de RX de alta frecuencia que permite el acceso a las unidades críticas que permitirá realizar exámenes de Radiología e imagenologia en las Unidades de cuidado paleativos, unidades de cuidado crítico y unidades de Cuidado Crónico.

Empaque:

El resultado de nuestro producto son las imágenes de los exámenes realizados a los pacientes incluidas en CD dispuesto para la historia clínica del paciente en forma inmediata con barra de

herramientas para manipulación de las mismas, estos CDs serán entregados en sobres de Cds con nuestro logo.

Garantía:

Nuestra garantía está fundamentada en la calidad y precisión de las imágenes tomadas a través de nuestros equipos de última generación, las cuales son entregadas de manera inmediata al médico especialista tratante del paciente en cuestión quien valora las imágenes y en caso de no estar conforme se repiten sin ningún costo.

Servicio postventa:

Una vez entregados los resultados de los exámenes, mantenemos una comunicación constante con el área de referencia y contrareferencia de la IPS visitada con el fin de verificar que el médico tratante pudo establecer diagnósticos de manera oportuna y toma de decisiones de manera acertada con el resultado de nuestro producto.

Nombre de la marca:

Ya que la falta del servicio de Radiología e imagenologia en las Unidades de cuidado paleativos, Unidades de cuidado crítico, Unidades de Cuidado Crónico, es problema de carácter social y empresarial debido a que por las condiciones del paciente, su patología y manejo, no se justifica la adecuación de sus instalaciones para la habilitación de servicios de radiología con las condiciones que exige la normatividad en habilitación de instituciones prestadoras de salud.

Este problema lo podemos solucionar, con nuestro sistema de atención domiciliaria por lo que nombramos nuestra empresa **“SOLUCIONES RADIOLOGICAS”**

Imagen de la Empresa:

Nuestra imagen representa las ondas que genera la radiación en cada prestación del servicio, y se incluyó el nombre de la empresa sobre las líneas del trazado de un EKG que representa la medicina.

Tipos de Logo Utilizado: IMAGOTIPO, Que representa la Solución a la Problemática identificada en las Unidades de Cuidado crónico, La esencia de la empresa.

El color con el que nos identificamos es el AZUL ya que Expresa seriedad, integridad, profesionalidad, sinceridad, es frecuente su uso en productos relacionados medicina.

3.9.2. PORTAFOLIO DE SERVICIOS

Sede Principal

Cra 7ª No 10 – 31 sur
Bogotá – Colombia

Teléfono: +57 (1)8125632

Celular: 3102792924

" Alta tecnología al servicio de su salud "

QUIENES SOMOS

SOLUCIONES RADIOLÓGICAS, es una empresa creada con sentido social. Integrada por colombianos profesionales en áreas de la salud y administración, fusión que permite integralidad, responsabilidad, compromiso y ética en el desarrollo de su objeto social: Prestación de servicios de imágenes diagnósticas de manera domiciliaria.

OBJETIVO CORPORATIVO

Caracterizarnos en el mercado como una institución prestadora de servicios radiológicos domiciliarios que ofrezca a un sector poblacional colombiano el acceso a de estudios de manera rápida, eficaz y a un buen costo, generando en la población conciencia de la importancia de la salud preventiva y diagnóstica.

MISIÓN

Somos una entidad social que brinda a la población colombiana un servicio radiológico domiciliario dada la necesidad del paciente de recibir un servicio y trato adecuado en un momento justo, ágil, oportuno y de alta calidad dentro de los parámetros éticos y profesionales que permiten la entera satisfacción del usuario.

VISIÓN

En el año 2018 SOLUCIONES RADIOLÓGICAS será reconocida a nivel nacional como una institución prestadora de servicios de salud domiciliarios dentro del sistema privado colombiano.

VALORES INSTITUCIONALES

Como institución prestadora de servicios de radiología de manera domiciliaria, el compromiso de SOLUCIONES RADIOLÓGICAS, se orienta primordialmente al trabajo en equipo y el mejoramiento continuo de las actividades diarias, en aras de atender eficientemente las necesidades de nuestros usuarios.

Soluciones Radiologicas

NUESTROS SERVICIOS

Radiología en Salud Ocupacional
Radiología Convencional
Radiología Ortopédica
Radiología Internista
Radiología Digital

Nuestras unidades móviles dotadas con equipos de ultima tecnología permiten prestar servicios de calidad, con precios del mercado y entrega de resultados oportunos. Los servicios se ofrecen a nivel personal y empresarial.

Se presentará a los diferentes clientes potenciales de manera personal nuestro portafolio de servicios seguido de una propuesta económica.

Este portafolio de servicios, como ya lo vimos anteriormente, describirá detalladamente los servicios ofrecidos por la empresa, además de los objetivos, justificación, misión, visión de la empresa, así como los equipos y la tecnología utilizada en la prestación de los servicios.

También se implementará otra estrategia de ventas coordinando con nuestro equipo de una reunión con los gerentes de las unidades de cuidado paleativos, unidades de cuidado crítico, unidades de cuidado crónico, para exponer personalmente los servicios, las ventajas y desventajas que traería tanto para el paciente, la familia y para la EPS, el implementar este tipo de servicios, ya que no se expone el paciente a infecciones asociadas al desplazamiento a otras entidades que le presten el servicio.

3.9.3. TIPO DE PRODUCTO

Es un producto industrial ya que con el resultado de nuestro producto ayudamos al especialista a tener un diagnóstico efectivo y oportuno del paciente que se encuentra hospitalizado a su vez disminuye el riesgo de definir la conducta médica de manera inoportuna; así mismo disminuye el deterioro de la salud o condición física del paciente al identificar a tiempo posibles diagnósticos que puedan perjudicar la evolución satisfactoria y el bienestar del paciente.

Estrategia de Productos

De procesamiento de personas: Sin duda la atención domiciliaria del servicio de radiología e imagenologia, es un tema de innovación en la actualidad, es por esto que la población a la que va dirigida esta propuesta es especialmente para los pacientes que padecen enfermedades crónicas que por su condición deben permanecer internados en unidades especializadas en cuidados paliativos, crónicos y críticos, las cuales por ser quienes demandan el servicio son nuestros clientes potenciales unidades especializadas en cuidados paliativos, crónicos y críticos de la

ciudad de Bogotá y a nivel Nacional con el agravante que uno de sus problemas más grandes es que no cuentan con el servicio de radiología en sus instalaciones, lo que impide una atención completa y así tener un diagnóstico efectivo y oportuno del paciente que se encuentra hospitalizado. A su vez aumenta el riesgo de definir la conducta médica de manera inoportuna; así mismo aumenta el deterioro de la salud o condición física del paciente al no identificar a tiempo posibles diagnósticos que puedan perjudicar la evolución satisfactoria y el bienestar del paciente.

3.9.4. PLAZA

El objetivo es conocer y entender las necesidades de los pacientes, para así determinar lo que él desea y ofrecerlo de forma práctica para que al momento de recibir la atención sea oportuna, para así satisfacer las necesidades de quien lo consume, juega un rol muy importante el desarrollo del país con énfasis en los aspectos sociales y en la calidad de vida y el bienestar de las personas que padecen estas condiciones, detectando así las necesidades no satisfechas de los pacientes buscando suplírselas con calidad, calidez y equidad, de ahí en radiologías domiciliarias deseamos lograr estos propósitos.

Detallistas o Minoristas

La estrategia de comercialización en las unidades crónicas es crear un vínculo directo y formar un canal de comunicación con los pacientes y que se sientan identificados con el servicio y que de esta manera el voz a voz fomente el crecimiento de la empresa, ya que llegamos a grupos grandes la idea será fortalecer mercado.

- El servicio se distribuye de forma geográfica buscando recorrer en tiempos establecidos unidades crónicas en sectores determinados.
- El servicio por ser una unidad móvil que se desplaza hasta las unidades crónicas siempre será una relación directa con el usuario.
- Los cambios que se identifican al momento de prestar el servicio dependerá de la unidad o en lugar que se preste el servicio.

Canal de distribución.

El servicio de radiología domiciliaria al desarrollar la distribución debe tener en cuenta que por ser una móvil estará expuesta al cambio climático, el tráfico de la ciudad que afectara de manera directa la visita a la unidad o residencia determinada, para esto se debe aprovechar las herramientas tecnológicas que nos facilitaran la distribución y disminuyan los costos por tiempos que evitan con un control y que nos presenta los diferentes tipos de canales de distribución que aplicarían en radiología domiciliaria;

- ✓ **Venta Directa**

Representa el servicio ya que vamos con los productos de puerta en puerta a los diferentes organizaciones,

- ✓ **Correo Directo**

Los diferentes formatos de resultados según las exigencias de los usuarios, enviado desde Cds y documentos personalizados para la satisfacción del cliente.

Ventajas y desventajas de los canales de distribución:

VENTAJAS	DESVENTAJAS
Una de las ventajas relevantes son los costos de operación que al ser llevada a las unidades o al usuario directamente el servicio, son relativamente bajos a lo que hace que la empresa que no requiere mucho capital y se vea beneficiado el paciente.	Entre las diferentes desventajas que presenta la prestación del servicio de radiología domiciliaria esta la dificulta que presenta la ciudad en términos de movilidad, también está el fallo que puede tener la móvil en términos mecánicos que pueden afectar los tiempos establecidos con las unidades o el usuario.

3.9.5. PROMOCIÓN

Estrategia promocional

A través de una estrategia de comunicación basada en las relaciones públicas buscamos crear una reacción positiva frente a la marca que representa radiología domiciliaria, cuando se logra una difusión en los medios de comunicación, podemos decir que la estrategia de las relaciones públicas es buen una plan de acción que hace que los clientes tengan presente la empresa ya que se les garantiza una solución a los problemas en las unidades de cuidados crónicos, esto hacen los medios a diferencia de un plan de marketing en el que se pauta para que el cliente aparezca hablando en primera persona para presumir las bondades del servicio.

La publicidad

La publicidad nos ayuda a mostrar nuestros servicios en el medio y facilita la identificación con la empresa conociendo la manera más práctica y económica para la prestación de los diferentes exámenes que requieren los pacientes hospitalizados en las unidades de cuidados crónicos, y a los que ya nos conocen, nos ayuda a incrementar su confianza en nuestra empresa.

Tipos de publicidad

- ✓ **Racional** Un módulo de comunicación entre los usuarios como los medios de comunicación entre los que están las redes sociales o la página de internet que con la información suministrada da para recibir solicitudes de información para posibles clientes que quieren adquirir el servicio.
- ✓ **Motivacional** Buscando llegar a los usuarios que a través del voz a voz por resultados adquiridos en visitas programadas en unidades de cuidados crónicos se dan cuenta del buen servicio que se presta y buscan ser parte de la atención.
- ✓ **Comparativa** Dada la forma de llegar a las unidades de cuidados crónicos en una móvil equipada con lo último en tecnología es dada para que los pacientes vean y hagan la comparación de costos y tiempo en desplazamiento frente a las clínicas que prestan este tipo de servicio.

Medios de comunicación

En la actualidad es muy importante tener en cuenta que muchas de las herramientas para llegar a los usuarios son electrónicas, esto hace que se ahorre en costos d publicidad y generando vínculos directos con los posibles usuarios, Por ejemplo, un blog puede servir para que los usuarios informen y comenten la calidad del servicio, las novedades sobre la empresa, O una red

social puede servir para crear conocimientos en forma colectiva entre más usuarios que pueden compartir información y opiniones que pueden ser interés para las diferentes partes.

Principales relacionamientos con el público

Publicidad no pagada Al publicitar en la página o una red social los beneficios del servicio, especificar las ventajas y novedades de la empresa mediante noticias libres y rumores positivos que crean una cadena entre los usuarios que va a llamen la atención de las personas más cercanas.

La promoción de venta

Con incentivos o actividades la finalidad es promover el servicio, al incentivar, inducir o motivar al usuario a decidirse por radiología domiciliarias a su adquisición, el uso de promociones en el servicio con una estrategia efectiva al nuestro servicio, cuando se quiere ganarle participación de mercado o la competencia, buscando simplemente un rápido incremento, pero que tiene como desventaja un costo que es necesario evaluar antes de efectuarlo.

4. CAPITULO III

4.1.PLANEACION ESTRATEGICA

4.2.DESCRIPCIÓN GENERAL

4.2.1. Descripción general del Negocio:

En este trabajo se plantea un problema de carácter social y empresarial como lo es la falta del servicio de Radiología e imagenologia en las Unidades de cuidado paleativos, Unidades de cuidado crítico, Unidades de Cuidado Crónico, debido a que por las condiciones del paciente, su patología y manejo, no se justifica la adecuación de sus instalaciones para la habilitación de servicios de radiología con las condiciones que exige la normatividad en habilitación de instituciones prestadoras de salud.

Este problema se puede solucionar, estableciendo un sistema de atención domiciliaria con una unidad móvil conformada con un digitalizador de imágenes con Software de última generación y barra de herramientas para manipulación de imágenes incluidas en CD dispuesto para la historia clínica del paciente en forma inmediata, un equipo generador de RX de alta frecuencia de acceso a unidades quirúrgicas, UCI, UTR, UCI Neonatal o habitación de hospitalización con factores que minimizan la dosis de radiación ionizante a paciente, personal ocupacional y público general.

4.2.2. Objetivo General:

Implementar un sistema de prestación de servicios de salud de manera domiciliaria con el fin de solucionar la falta del servicio de Radiología e imagenologia en las Unidades de Cuidado Crónico, ya que esto se convierte en una problemática a nivel empresarial, administrativa y social debido a que por las condiciones de sus pacientes, su patología y manejo, no se justifica la adecuación de sus instalaciones para la habilitación de servicios de radiología con las condiciones que exige la normatividad en habilitación de instituciones prestadoras de salud, Proponemos una solución a esta problemática de manera eficaz estableciendo un sistema de atención domiciliaria con una unidad móvil conformada con un digitalizador de imágenes con Software de última generación, un equipo generador de RX de alta frecuencia de acceso a unidades quirúrgicas, UCI, UTR, UCI Neonatal o habitación de hospitalización con factores que minimizan la dosis de radiación ionizante a paciente, personal ocupacional y público general.

4.3.MARCO LEGAL

1. Concepto de Empresa: Prestación de servicios de salud radiológicos, imagenológicos de manera domiciliaria en las Unidades de Cuidados Crónicos.
2. Clasificación de las My Pymes: La empresa se clasifica como una microempresa
3. Clasificación CIIU: 8691 actividades de apoyo diagnóstico
4. Sociedad por acciones simplificada (SAS) ya que se conforma una sociedad entre dos amigos.

5. Se implementaron los estatutos y se registró la empresa en cámara de comercio de Bogotá
6. Ante la Dian se realizó el trámite de registro único tributario
7. Los requisitos del registro mercantil que se utilizaron son los estatutos y la cedula de los socios
8. Ante la Dian se solicitó resolución para iniciar proceso de facturación de los servicios prestados
9. Para la habilitación en salud nos basamos en la resolución 2003 de 2014 por la cual se definen los procedimientos y condiciones de inscripción de los prestadores de servicios de salud y de habilitación de servicios de salud

4.4.IDE Y FP

4.4.1. Identidad Estratégica:

Somos una entidad social que brinda a la población colombiana un servicio radiológico domiciliario dada la necesidad del paciente de recibir un servicio y trato adecuado en un momento justo, ágil, oportuno y de alta calidad dentro de los parámetros éticos y profesionales que permiten la entera satisfacción del usuario.

4.4.2. Futuro Preferido:

En el año 2020 SOLUCIONES RADIOLÓGICAS será reconocida a nivel nacional como la institución pionera prestadora de servicios de salud domiciliarios en unidades de Cuidados

Crónicos dentro del sistema de salud colombiano convirtiéndonos en una empresa sólida, rentable y auto sostenible.

4.5.VALORES Y OBJETIVOS

4.5.1. Valores:

Como institución prestadora de servicios de radiología de manera domiciliaria, el compromiso de SOLUCIONES RADIOLÓGICAS, se orienta primordialmente a la calidad del trabajo de nuestro equipo, el compromiso para el mejoramiento continuo de las actividades diarias, la responsabilidad que implica la atención a las necesidades de nuestros usuarios.

- ✓ Calidad
- ✓ Compromiso
- ✓ Responsabilidad
- ✓ Trabajo en equipo

4.5.2. Objetivos Específicos:

- Diseñar un sistema que permita la descongestión de pacientes en espera de citas médicas en las unidades de cuidados crónicos.
- Disminuir los costos por estancia hospitalaria para la EPS, como para los pacientes.
- Generar confianza al paciente y familiares al ser atendidos por un profesional de la salud en la unidad de cuidados crónicos donde está llevando a cabo su atención sin necesidad de ser trasladados.
- Mejorar la calidad de vida de los pacientes.

- Optimizar los recursos de las Unidades de Cuidados Crónicos, evitando complicaciones en sus pacientes al ser trasladados.

  - ✓ Diseñar
  - ✓ Mejorar
  - ✓ Optimizar
  - ✓ Disminuir
  - ✓ Generar

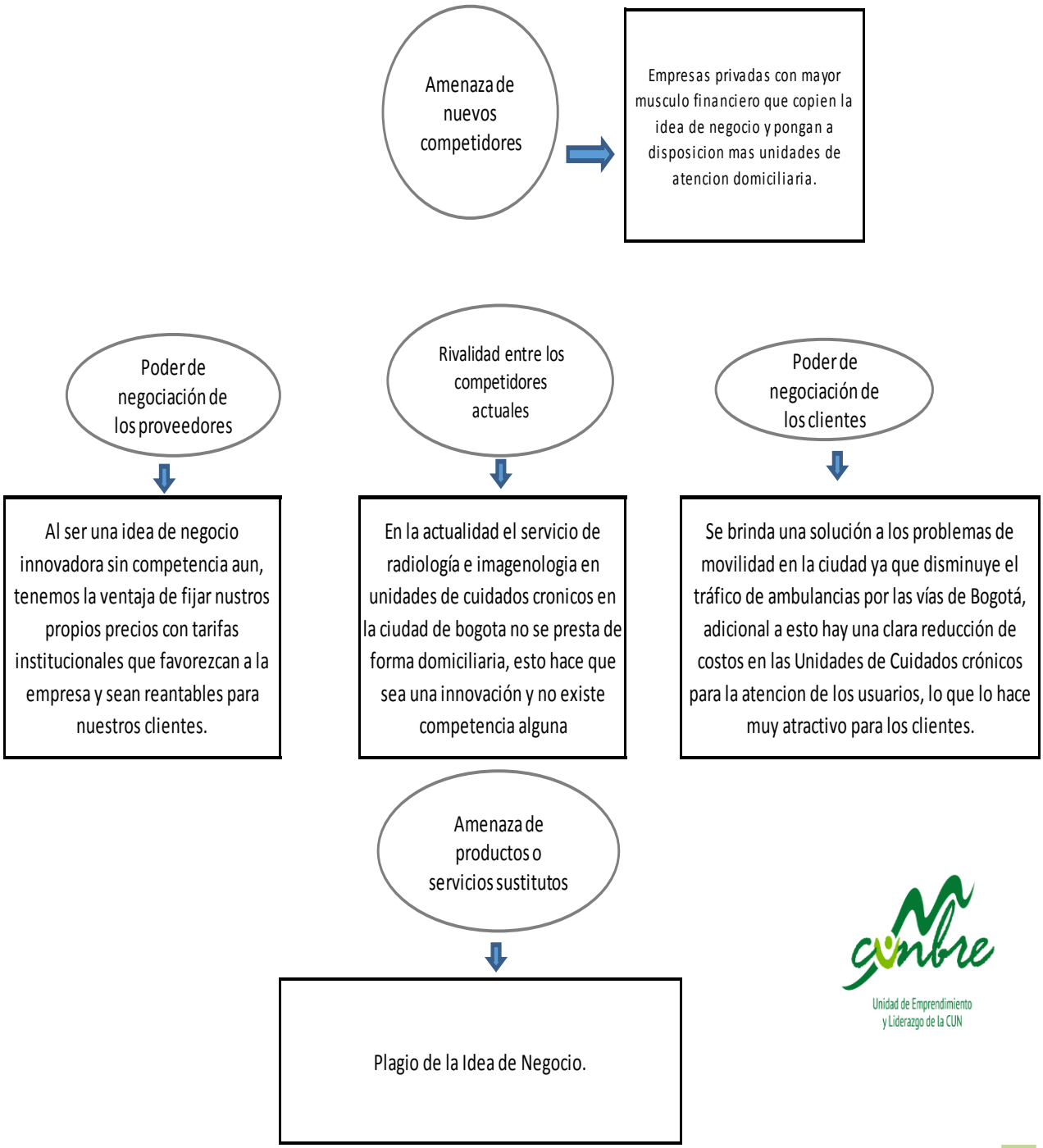
4.6.ANALISIS DE PESTEL

LEGAL:	**POLÍTICO:**	**ECONÓMICO:**
*ley 100 de 1993 - sgsss *resolución 5261 de 1994 - manual de actividades y procedimientos *código de comercio constitución de empresas *ley 50 de 1990 - reformas código sustantivo del trabajo *decreto 1152 de 1999 habilitación de ips	Basados en la ley 1438 que reglamenta el sistema de seguridad social en salud. Entidades que promueven el emprendimiento en Colombia que nos pueden aportar es el fondo emprender. Resolución 0567 del 2016 - ministerio de salud y protección social Por la cual se otorga una autorización para la prestación de servicios de protección radiológica Actualizacion-cups-2015 - ministerio de salud y protección social Resolución 0108 de 2014 - ministerio de salud y protección social Por la cual se crea el comité de prestación de servicios de protección radiológica Proyecto de ley 52 de 2009 senado. Mediante la cual se dictan normas para el ejercicio de la profesión de la tecnología en radiología e imágenes diagnósticas	*como factor económico encontramos el financiamiento o préstamo bancario que debemos realizar para iniciar con el proyecto, sus tasas de interés. *al tratarse de equipos de última generación nos vemos afectados con el alza del precio del dólar ya que nuestros equipos son importados, lo que genera un incremento en el costo de los mismos. *también encontrado una afectación con la nueva reforma tributaria con el aumento del IVA lo que genera un aumento en el costo de los equipos al igual que en la venta de servicios.

	Resolución número 9031 de 1990 Por la cual se dictan normas y se establecen procedimientos relacionados con el funcionamiento y operación de equipos de rayos x Régimen pensional trabajadores expuestos a rayos x Trabajadores que laboran en actividades de alto riesgo	
ECOLÓGICO: Como factor ecológico tenemos el manejo de residuos hospitalarios y su clasificación dentro de los cuales encontramos los no peligrosos, reciclables, ordinarios o comunes, peligrosos, infecciosos, biosanitarios, corto punzante, fármacos parcialmente consumidos, vencidos o deteriorados, radioactivos para lo cual se establece una ruta sanitaria para la recolección y el traslado de estos residuos de una manera segura.	**TECNOLÓGICO:** *como factor tecnológico destacamos nuestro software de última generación y barra de herramientas para manipulación de imágenes incluidas en cd dispuesto para la historia clínica del paciente en forma inmediata, un equipo generador de Rx de alta frecuencia de acceso a unidades quirúrgicas. *de igual manera se utilizara una estrategia de publicidad para darnos a conocer a través de página web, redes sociales como Facebook, twitter e instagram.	**SOCIO CULTURAL:** *dentro de los factores socio culturales encontramos las necesidades de los pacientes hospitalizados en las unidades de cuidados crónicos. *la demora de programación de las citas para la toma de estudios radiológicos. *el traslado de los pacientes a otras entidades para la toma de los exámenes.

4.7.FUERZAS DE PORTER

Análisis de las cinco fuerzas - Influencia del Macroentorno



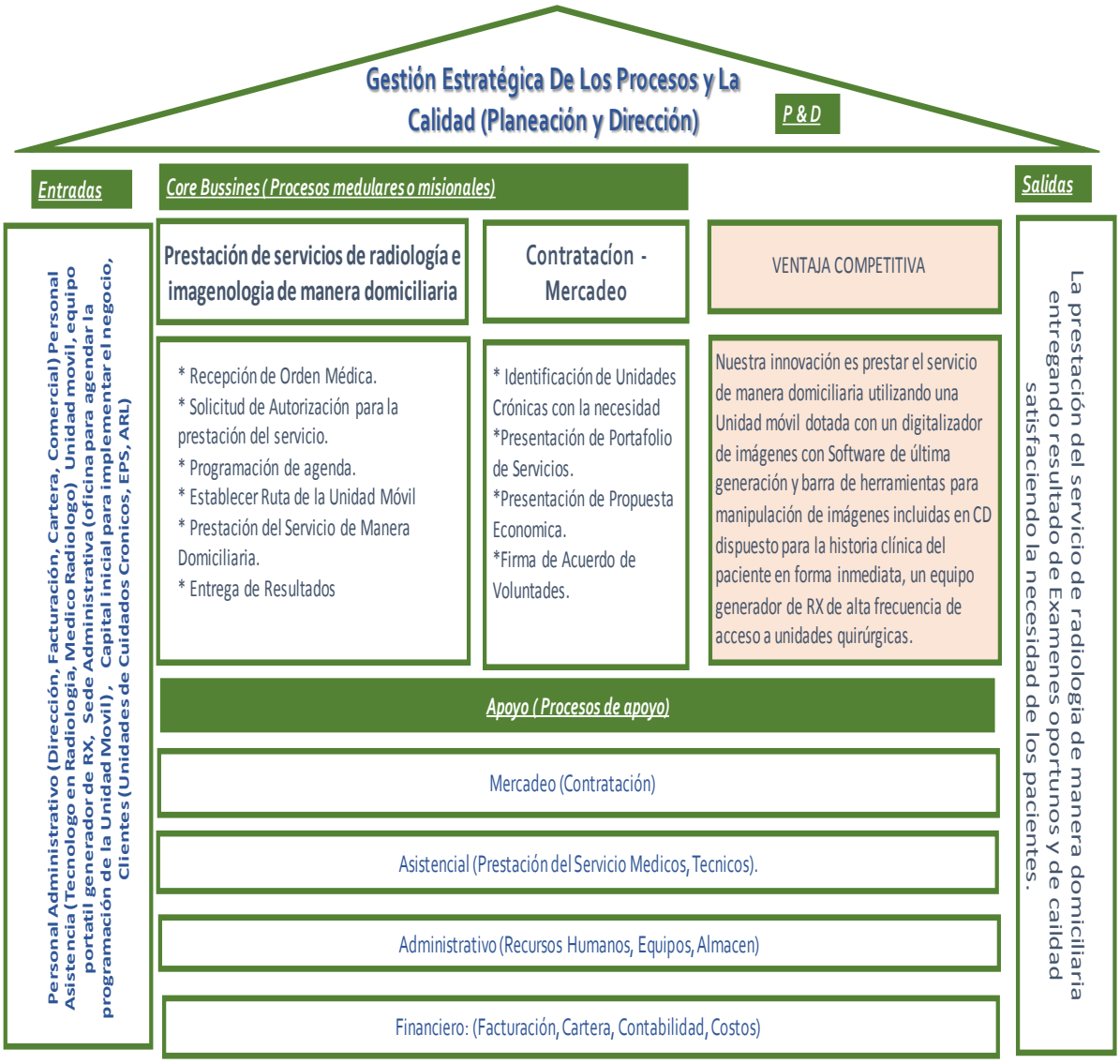
4.8.INDUCTORAS FO

Fuerzas Inductoras								
	Area Funcional 1 ADMINISTRATIVA		Area Funcional 2 FINANCIERA		Area Funcional 3 COMERCIAL		Area Funcional 4 ASISTENCIAL	
Oportunidades	**O1**	Expanción a Nivel Nacional	**O3**	capacidad financiera	**5**	Posicionamiento en el Mercado	**O7**	Mejora en la Oportunidad en la Atencion
	O2	Fortalecimiento Empresarial	**O4**	Capacidad de Negociacion con Clientes y Proveedores.	**O6**	Al no existir una empresa que preste servicios de radiologia e imagenologia domiciliaria a unidades de cuidados Cronicos en Bogotá, se puede crear una gran imagen como pioneros en este tipo de servicios.	**O8**	Reconocimiento de Nuestros Tecnicos, Tecnologos y Profesionales
	Area Funcional 1 ADMINISTRATIVA		Area Funcional 2 FINANCIERA		Area Funcional 3 COMERCIAL		Area Funcional 4 ASISTENCIAL	
Fortalezas	**F1**	Servicio Innovador	**F4**	Costos de Operación relativamente bajos	**F7**	No se cuenta con competencia actualmente	**F10**	Personal Calificado en el Campo de Radiologia e Imagenologia
	F2	Experiencia en sector salud de mas de 15 años	**F5**	Tarifas Propias e Institucionales	**F8**	Los servicios ofrecidos están siendo demandados actualmente por pacientes en la ciudad de Bogotá.	**F11**	Experiencia de mas de 10 años en el sector salud.
	F3	Empresa unica que presta este tipo de servicios.	**F6**	Capacidad de Negociacion con Clientes y Proveedores.	**F9**	Capacidad de Contratar con IPS y EPS	**F12**	Conocimiento de procesos asistenciles y administrativos

4.9.OPOSITORAS DA

Fuerzas Opositoras								
	Area Funcional 1 ADMINISTRATIVA		Area Funcional 2 FINANCIERA		Area Funcional 3 COMERCIAL		Area Funcional 4 ASISTENCIAL	
Amenazas	**O1**	Plagio de la Idea de Negocio	**O3**	tasa de cambio	**O5**	Entrada en el mercado de Competidores fuertes	**O7**	Demora en la prestacion del servicio a causa de la solicitud de autorizaciones
	O2	Cambios en el Sistema General De Seguridad Social En Salud	**O4**	Costos elevados de repuestos en los equipos	**O6**	Aumento de tarifas por parte de las EPS disminuye Nuestras tarifas a las IPS	**O8**	Inoportunidad en la prestacion del servicio
	Area Funcional 1 ADMINISTRATIVA		Area Funcional 2 FINANCIERA		Area Funcional 3 COMERCIAL		Area Funcional 4 ASISTENCIAL	
Debilidades	**F1**	Demora en el tramite de las Autorizaciones por parte de las EPS	**F3**	Tasas de interes para invertir en el proyecto estan muy elevadas	**F5**	Falta de presupuesto para propagar una buena publicidad	**F7**	No se cuenta con suficiente personal
	F2	Al ser nuevos en el sistema, pudiera representar para algunas personas inexperiencia	**F4**	No se cuenta con el presupuesto total para iniciar el proyecto	**F6**	Al ser una empresa nueva, debemos luchar por penetrar en el mercado	**F8**	Costos elevados en la hora de un profesional en la salud.

4.10. CADENA DE VALOR



4.11. ESTRATEGIA DE COMPETIVIDAD

Estrategia De Competitividad	2015
Prestación de servicios de radiología e imagenologia de manera domiciliaria en las unidades de cuidado crónico mediante Unidad Móvil dotada con equipos pórtatiles.	

Radiología e imagenologia de manera domiciliaria en unidades de Cuidados Crónicos	1.	Al ser un servicio innovador se cuenta con una ventaja competitiva muy alta puesto que en el momento no se cuenta con competencia alguna que pueda afectar los intereses de la empresa.
	2.	Como ventajas competitivas encontramos: 1. La prestación del servicio de manera domiciliaria. 2, Utilización de unidad móvil como recurso para llegar a todos los pacientes. 3, Utilización de Equipos Portatiles de ultima generacion. 4, Software digitalizador de imagenes. 5, Entrega inmediata de RFesultados en CD dispuestos para la Historia Clinica de los pacientes.
	3	Articulando todo lo anterior se deriva la prestación de los servicios de Radiología e imagenologia de manera domiciliaria en unidades de Cuidados Crónicos, lo que se considera como una idea de negocio unica e innovadora.
	4	De este modo logramos una prestación del servicio con calidad, eficiencia, eficacia, oportuno y con una facilidad de acceso que permitira una mejor calidad de vida para los pacientes internados en las unidades de cuidados cronicos. De igual manera se resalta otra ventaja competitiva aportando en la reduccion de costos de las unidades de cuidados cronicos al no tener que trasladar los pacientes en ambulacias y para nosotros los costos de operación son relativamente bajos lo que hacen de SOLUCIONES RADIOLOGICAS, una empresa que no requiere mucho capital y sera bajo tambien para nuestros clientes.

5. CAPITULO IV

5.1.ESTUDIO ADMINISTRATIVO

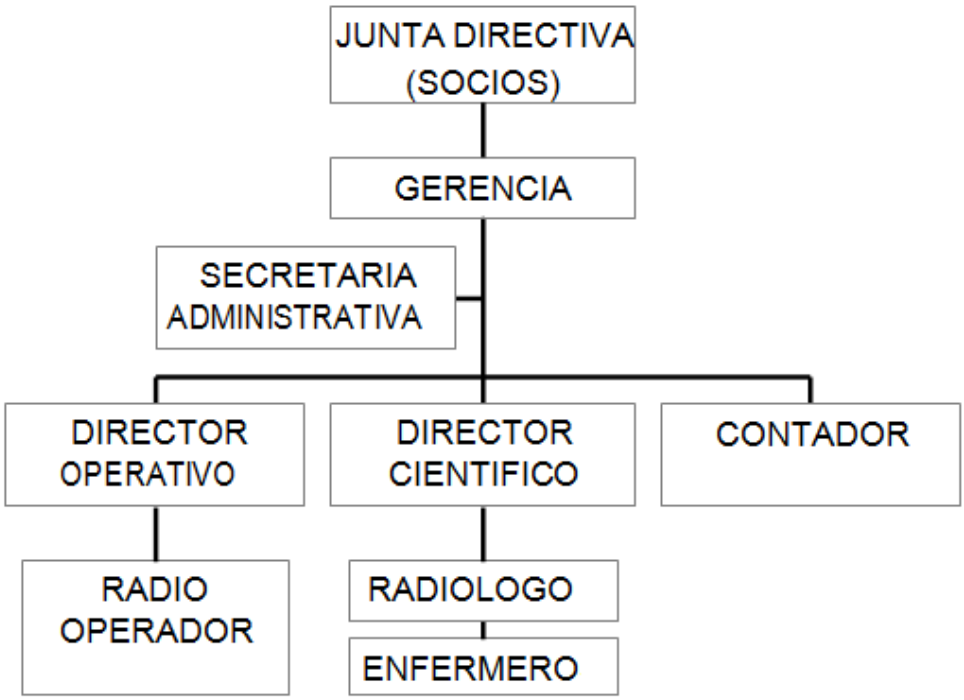
5.1.1. Objetivo del Estudio Administrativo

Este es estudio muestra los elementos administrativos tales como la planeación estratégica que defina el rumbo y las acciones de a realizar para alcanzar los objetivos de la empresa definiendo las herramientas como es el organigrama y la planeación de los recurso humanos, la legalidad, fiscalidad, los aspectos laborales, fuentes y métodos de reclutamiento con la finalidad de proponer un perfil adecuado y seguir en la alineación del logro de las metas empresariales.

5.1.2. Definición de la Estructura Organizacional /Variables Estratégicas

Esta planeación estratégica debe identificar hacia donde desea la empresa desplazarse en su crecimiento, tomando en cuenta las tendencias tanto del mercado como las económicas y sociales, con una estructura formal ya que de ahí parte la formación entre los miembros de conforme a una mezcla de factores como se muestra en la figura a continuación donde se observan.

5.1.3. Organigrama SOLUCIONES RADIOLOGICAS



El organigrama que se presenta es de tipo vertical, ya que los autores consideramos que este es el más adecuado, debido a que nuestro proyecto es un servicio de pequeñas proporciones al inicio y en la ejecución se facilita para los trabajadores como para los usuarios.

5.1.4. Tamaño de La Empresa /Cadena de Valor

Por ser una entidad que mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros proporciona servicios a cambio de un precio que le permite la reposición de los recursos empleados y la consecución de unos objetivos determinados a una microempresa y por

su composición organizacional que es de tipo familiar, la empresa tiene ciertas características que la hacen estar dentro de este tipo de categorías ya que esta tiene un máximo de 6 empleados, el dueño se cuenta como empleador y cuenta con una factura limitada debido al ser un servicio nuevo pero proyección al crecimiento.

Personal Administrativo (Dirección, Facturación, Cartera, Comercial) Personal Asistencia (Tecnologo en Radiologia, Medico Radiologo) Unidad movil, equipo portatil generador de RX, Sede Administrativa (oficina para agendar la programación de la Unidad Movil) , Capital inicial para implementar el negocio, Clientes (Unidades de Cuidados Cronicos, EPS, ARL)

Apoyo (Procesos de apoyo)

Mercadeo (Contratación)

Asistencial (Prestación del Servicio Medicos, Tecnicos).

Administrativo (Recursos Humanos, Equipos, Almacen)

Financiero: (Facturación, Cartera, Contabilidad, Costos)

5.1.5. Normatividad /Estudio Legal

- Ley 100 de 1993 - SGSSS
- Resolución 5261 de 1994 - Manual De Actividades Y Procedimientos
- Código De Comercio Constitución De Empresas
- Ley 50 de 1990 - Reformas Código Sustantivo Del Trabajo
- Decreto 1152 de 1999 Habilitación De IPS

- Ley 1438 Que Reglamenta El Sistema De Seguridad Social En Salud.
- Resolución 0567 del 2016 - ministerio de salud y protección social, Por la cual se otorga una autorización para la prestación de servicios de protección radiológica.
- Actualizacion-cups-2015 - ministerio de salud y protección social
- Resolución 0108 de 2014 - ministerio de salud y protección social Por la cual se crea el comité de prestación de servicios de protección radiológica.
- Proyecto de ley 52 de 2009 senado. Mediante la cual se dictan normas para el ejercicio de la profesión de la tecnología en radiología e imágenes diagnósticas.
- Resolución número 9031 de 1990 Por la cual se dictan normas y se establecen procedimientos relacionados con el funcionamiento y operación de equipos de rayos x
- Régimen pensional trabajadores expuestos a rayos x.
- Trabajadores que laboran en actividades de alto riesgo.

PROCEDIMIENTO LEGAL:

1. Concepto de Empresa: Prestación de servicios de salud radiológicos, imagenológicos de manera domiciliaria en las Unidades de Cuidados Crónicos.
2. Clasificación de las My Pymes: La empresa se clasifica como una microempresa
3. Clasificación CIIU: 8691 actividades de apoyo diagnóstico
4. Sociedad por acciones simplificada (SAS) ya que se conforma una sociedad entre dos amigos.
5. Se implementaron los estatutos y se registró la empresa en cámara de comercio de Bogotá
6. Ante la Dian se realizó el trámite de registro único tributario
7. Los requisitos del registro mercantil que se utilizaron son los estatutos y la cedula de los socios
8. Ante la Dian se solicitó resolución para iniciar proceso de facturación de los servicios prestados
9. Para la habilitación en salud nos basamos en la resolución 2003 de 2014 por la cual se definen los procedimientos y condiciones de inscripción de los prestadores de servicios de salud y de habilitación de servicios de salud

5.1.6. Recurso Humano /Manual de Funciones

Para el buen funcionamiento y desarrollo de nuestras actividades, SOLUCIONES RADIOLOGICAS, necesita de los socios inversionistas, un director científico, un jefe de enfermería. El director científico hará parte de la sociedad como mecanismo de reducción de costos en el momento de la creación de la empresa y el desarrollo de la misma durante el primer año.

El personal que se requiere en las oficinas, está conformado por un radio operador, o recepcionista quien deberá tener estudios básicos en enfermería y una secretaria quien desempeñara las funciones básicas de Sistemas, nomina, liquidación de aportes, etc.

La parte operativa está conformada por radiólogos y enfermeros, esta contratación se hará inicialmente por prestación de servicios y formarán parte de los costos variables de la empresa.

El departamento de recursos humanos está dentro del crecimiento y desarrollo de toda organización y todas las tareas que allí se concentran pueden ser ejecutadas por una persona o por todo un equipo de trabajo, depende del tamaño de la empresa, de sus necesidades y del presupuesto, teniendo como el objetivo principal del departamento de recursos humanos es alinear estratégicamente a los profesionales con los valores y metas empresariales.

5.1.7. Manual de Funciones

Manual de Funciones			
Nombre del Puesto	**Departamento**	**Resumen del puesto**	**Responsabilidades/Funciones**
Gerente General	Administrativo	-Administrar, coordinar y dirigir las actividades que sean necesarias para el crecimiento de la empresa. -Decidir en base al cumplimiento de los objetivos estratégicos y tácticos organizacionales. -Evaluar el rendimiento, desempeño y crecimiento de la Compañía.	-Tomar decisiones objetivas. -Evaluar la situación actual de la organización. -Gestionar las actividades para el crecimiento empresarial. -Controlar y monitorear el cumplimiento de los objetivos.
Secretaría Administrativa	Administrativo	-Organizar, dirigir y coordinar con las Divisiones y Aéreas de la Secretaría administrativas, las tareas a desarrollarse para dar cumplimiento a las funciones asignadas. -Gestionar las documentaciones recibidas, desde las distintas áreas de la Compañía, y aquellas emanadas por las mismas, hacia sus dependencias u otras áreas.	-Organizar las actividades de las unidades dependientes. -Formular las tareas del área para el cumplimiento de los objetivos. -Coordinar las tareas definidas para obtener los resultados esperados.
Director Operativo	Mantenimiento	-Prestar oportunamente el servicio de mantenimiento y reparación del equipo médico para un eficiente funcionamiento de los equipos prestadores del	-Mantenimiento preventivo y correctivo de los equipos médicos. -Garantizar las condiciones de seguridad en el funcionamiento de los equipos médicos.

		servicio.	-
Director Científico		Administrar en forma coordinada, organizada y ordenada los servicios habilitados, consulta externa, Exámenes crónicos. -Las dependencias de apoyo a estos servicios enfermería, laboratorio e investigación científica de acuerdo a la constitución política, leyes, auditoría Médica, Plan de Desarrollo, misión, visión, reglamento interno vigentes.	-Planear las actividades en forma controlada de las dependencias de apoyo y servicios habilitados a fin de cumplir con la función para lograr la sostenibilidad de la entidad en el mercado. -Apoyar la realización de las auditorías Médicas en la empresa a fin de minimizar el riesgo. -Reorientar el portafolio de servicios con la creación de servicios para tratar integralmente a los pacientes. -Guardar la debida reserva y discreción de la información que se le ha confiado.
Contador	Financiera	-Se debe asistir en la gestión contable, financiera y tributaria de la empresa, realizando la parte operativa de este sistema para lograr eficientemente los objetivos del departamento implementado las normativas actualizadas.	-Registrar las operaciones organizacionales a tiempo. -Monitorear el pago y retención de impuestos y tasas. -Gestionar y controlar pagos a proveedores y cobro a clientes. -Revisar roles de pago y beneficios sociales y pagos de nómina. -Verificar Ingresos de Caja versus Depósitos Bancarios y asientos. -Revisión de Facturación versus guías de remisión. -Revisar y Aprobar Conciliaciones Bancarias. -Revisar Asientos de diario de facturas proveedores. -Revisar y analizar Cuentas de Balance y Resultado. -Preparar Estados Financieros y reporte para la Gerencia. -Coordinar los trámites de

			exportación e importación.
Radio Operador		Deberá realizar la atención de todas aquellas llamadas externos como interna y derivarlas según corresponda.	-Brindar información y atención personal y telefónica al público y usuarios internos. -Recibir, atender y derivar al público y usuarios internos. -Atender, derivar y realizar llamadas telefónicas nacionales e internacionales. - Llevar el registro de comunicaciones. -Recibir y derivar consultas a las áreas competentes.
Radiólogos		-Planifica, organiza, coordina, supervisa, controla y evalúa las actividades del Servicio de Radiología. - Tiene mando sobre el personal Profesional y no profesional del Departamento.	- Velar por el cumplimiento de las normas, políticas y reglamentos emanados por el Ministerio de Salud y por la empresa. -Aplicar métodos y procedimientos adecuados, que regule el proceso de actividades del Servicio a su cargo. -Prestar ayuda técnica mediante la realización de radiografías y ecografías a los pacientes que son derivados al Servicio. -Supervisar labores de diagnóstico y tratamiento. Velar por el buen funcionamiento y conservación de los equipos biomédicos que maneja. -Ser responsable en su turno de trabajo de los equipos biomédicos que maneja.
		Realizar las actividades de coordinación del personal a cargo, ejecutando, supervisando, controlando y evaluando el cuidado	-Coordinar la ejecución de las actividades de los proyectos relacionados con los servicios de enfermería a su cargo (promoción y prevención)

Enfermero		del usuario, teniendo en cuenta los procedimientos documentados establecidos por la empresa.	-Liderar el proceso de seguridad del paciente a nivel personal al momento de la visita. -Desarrollar y evaluar el plan de acción de los estándares asistenciales y/o ambulatorios con seguimiento a corto y largo plazo, incluyendo objetivos y estrategias necesarias para lograr el propósito del radiólogo que es realizar los exámenes oportunamente y de calidad.

5.1.8. Costos Administrativos

Todos los costos administrativos son los recursos necesarios para las operaciones y manejos dentro de la empresa, son los gastos o costos que la empresa aplica para la realización de trámites y movimientos internos, estos costos son manejados, reportados y distribuidos por los gerentes y administradores, estos son reportados y realizados por cada departamento y se genera un listado o informe que se adjunta a los demás costos para que los ejecutivos correspondientes los contabilicen y aprueben.

A continuación se constituirá una lista de los gastos administrativos;

- Materiales de oficina.
- Cuentas de teléfono.
- Alquiler de locales.
- Compra de carpetas.
- Oficinas generales de la empresa.
- Gastos en correspondencia.
- Costos de recursos humanos (en el caso de que la empresa no se dedique principalmente a eso).

- Compra de material de oficina.
- Gastos en viajes de negocio.
- Gastos de agua.
- Compra de folios.
- Los honorarios del asesoramiento legal de la empresa.
- Resmas de hojas para la impresión (en el caso de que no sea una imprenta o algo similar).
- Los honorarios para el servicio contable para la empresa.
- Gastos en propaganda (algunos lo consideran como elementos intrínsecos al producto, pero se trata de gastos administrativos).

5.1.9. Gastos de Personal

SOLUCIONES RADIOLOGICAS S.A.S, tendrá en la nómina a un total de 9 personas: Los 2 socios, uno de ellos será el Gerente General, la Secretaria Administrativa, el Director operativo, Director Científico, Contador, Radio Operador, Radiólogo y Jefe de enfermería.

A continuación se relacionan los gastos:

Profesional	**Costo unitario**	**Costo total**
Gerente General	3.000.000	3.000.000
Secretaria Administrativa	800.000	800.000
Director Operativo	1.800.000	1.800.000
Director Científico	1.800.000	1.800.000
Contador	1.500.000	1.500.000
Radio Operador	800.000	800.000
Radiólogo	1.400.000	1.400.000
Jefe de Enfermería	1.400.000	1.400.000
COSTO TOTAL GASTOS DE PERSONAL		**12.500.000**

5.1.10. Gastos de puesta en Marcha

Se estima que SOLUCIONES RADIOLOGICAS S.A.S, incurra en gastos de escrituración, Cámara de Comercio, registro mercantil, y demás gastos legales para constituir la empresa un total de $650.000. A continuación se relacionan los gastos de Puesta en Marcha de la empresa;

Descripción	**Cantidad**	**Valor unitario**	**Valor Total**
Inversión en Activos Fijos	1	$ 190.315.000	$ 190.315.000
Gastos de Constitución de la Empresa	1	$ 650.000	$ 650.000
Nómina de 2 Meses	2	$ 12.500.000	$ 25.000.000
Arriendo de Oficinas por dos meses	2	$ 1.500.000	$ 3.000.000
Servicios Públicos por dos meses	2	$ 500.000	$ 1.000.000
Caja Menor	1	$ 1.000.000	$ 1.000.000
Total			**$ 220.965.000**

6. CAPITULO V

6.1.ESTUDIO TECNICO

6.1.1. Objetivos del estudio Técnico

Para la puesta en marcha de la empresa es necesario contar tanto con los recursos técnicos, científicos y financieros, propios de una empresa de esta naturaleza.

6.1.2. Ficha técnica del Producto:

DENOMINACIÓN DE BIEN O SERVICIO
Unidad móvil

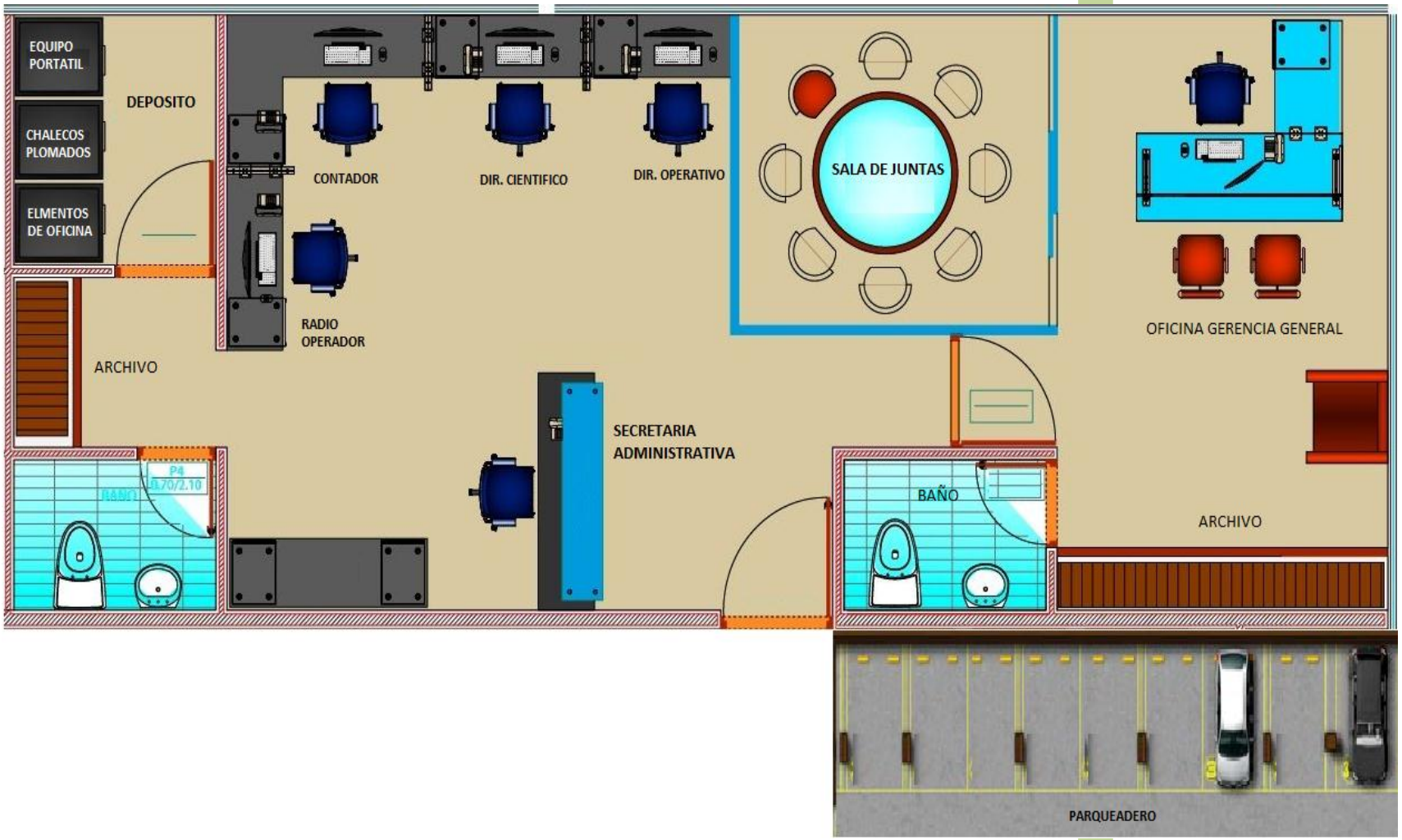
DENOMINACIÓN TÉCNICA DEL BIEN O SERVICIO
Unidad Móvil con digitalizador de imágenes más un equipo generador de RX de alta frecuencia

GRUPO/CLASE/FAMILIA A LA QUE PERTENECE EL BIEN O SERVICIO
Radiología e Imagenologia Domiciliaria – Sector Salud
Código: NA

UNIDAD DE MEDIDA
Unidad Móvil – Camioneta, Mini VAN

DESCRIPCIÓN GENERAL
Unidad móvil conformada con un digitalizador de imágenes con Software de última generación y barra de herramientas para manipulación de imágenes incluidas en CD dispuesto para la historia clínica del paciente en forma inmediata, un equipo generador de RX de alta frecuencia de acceso a unidades quirúrgicas.

6.1.3. PLANTA DE OFICINA – PARQUEADERO



6.1.4. DIAGRAMA DE FLUJO DEL PROCESO

DIAGRAMA DE FLUJO DEL PROCESO

PROCESO: Prestación de Servicio de Rx Domiciliario FECHA: 20/10/2017 HOJA : No. 1 DE 1

INICIA: Recepción de llamada para solicitud del Servicio TERMINA: Prestación del Servicio en IPS

METODO: ACTUAL [x] PROPUESTO [ ] HOMBRE: [x]

TIPO: HOMBRE [ ] MATERIAL MAQUINA: [ ]

No	Actividad	●	➡	■	D	▼	Tiempo Individual	Tiempo Total	Q	F	Recurso humano	Observaciones
1	Recepción de Llamada de la IPS para programación de prestación el servicio	x					5-10 min	5-10 min		1	No. 1	
2	Verificación de documentos pertinentes (Orden Médica, Autorización del Servicio)			x			2 min	2 min		1	No. 1	
3	Verificación de Disponibilidad de Profesional Médico y Equipos Portátiles			x			2 min	2 min		1	No. 1	
4	Programación de Visita a la IPS de Cuidados Crónicos	x					3 min	3 min		1	No. 1	
5	Traslado de personal asistencial y equipos médicos a la IPS de cuidados crónicos		x				60 - 90 min	60 - 90 min		1	No. 2	
6	Toma de Exámenes a pacientes programados	x					30 - 60 min	30 - 60 min		1	No. 2	
7	Verificación de Resultados y Entrega de Imágenes a Especialistas tratantes			x			15 min	15 min		1	No. 1	
8	Traslado de personal asistencial y equipos médicos a Oficina SOLUCIONES RADIOLOGICAS		x				60 - 90 min	60 - 90 min		1	No. 2	
9	Entrega de Soporte de Prestación del Servicio a Director Operativo	x					5 min	5 min		1	No. 1	
10	Facturación de Servicios Prestados a IPS Crónico	x					15 min	15 min		1	No. 1	
11	Cobro de Cartera	x					60 - 90 min	60 - 90 min		1	No. 1	

6.1.5. Requerimientos y Necesidades:

6.1.5.1.Infraestructura

Para la correcta prestación de los servicios domiciliarios, es necesario establecer las oficinas donde se llevara a cabo el proceso administrativo.

Para SOLUCIONES RADIOLOGICAS, es indispensable contar con unas instalaciones desde donde se coordinen los servicios solicitados por los clientes (Unidades de Cuidados Crónicos); estas oficinas no tiene ningún requerimiento especial en cuanto a ubicación en la ciudad de Bogotá, ya que en ellas no se prestaran los servicios, en ellas estará únicamente el personal administrativo; sin embargo, se buscara un sector central en la ciudad.

En estas oficinas funcionará la parte administrativa como la gerencia, contabilidad, dirección operativa, archivo y además, se instalará la central telefónica desde donde se coordinarán los servicios y se recibirán las llamadas de los clientes.

6.1.5.2.Maquinaria y equipo

Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
Vehículo Mini Van	2	$ 45.000.000	$ 90.000.000
Digitalizador de Imágenes con Software de última generación	2	$ 5.000.000	$ 10.000.000
Equipo portátil generador de RX	2	$ 35.000.000	$ 70.000.000
Total MAQUINARIA Y EQUIPO			**$ 170.000.000**

6.1.5.3.Muebles y Enseres

Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
Computador	5	$ 1.350.000	$ 6.750.000
Impresora	3	$ 280.000	$ 840.000
Teléfonos	5	$ 130.000	$ 650.000
Licencia sistema operativo	5	$ 800.000	$ 4.000.000
Fax	1	$ 250.000	$ 250.000
Celular	6	$ 180.000	$ 1.080.000
Escritorios	5	$ 250.000	$ 1.250.000
Sillas para escritorio	5	$ 65.000	$ 325.000
Archivadores	3	$ 350.000	$ 1.050.000
Extintores	3	$ 90.000	$ 270.000
Sala de recepción	1	$ 450.000	$ 450.000
Accesorios para oficina	4	$ 750.000	$ 3.000.000
Sillas auxiliares	5	$ 80.000	$ 400.000
Total MUEBLES Y ENSERES			**$ 20.315.000**

6.2.Costos Fijos

Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
Nómina Planta	1	$ 9.700.000	$ 9.700.000
Arriendo de Oficina	1	$ 1.500.000	$ 1.500.000
Servicios Públicos	1	$ 500.000	$ 500.000
Mantenimiento de Equipos Médicos	1	$ 800.000	$ 800.000
Depreciación	1	$ 100.000	$ 100.000
Gastos Administrativos	1	$ 800.000	$ 800.000
Total Costos Fijos			**$ 13.400.000**

6.3.Costos Variables

Descripción	**Cantidad**	**Valor unitario**	**Valor Total**
Nómina Prestación de Servicios	1	$ 2.800.000	$ 2.800.000
Mantenimiento de Vehículo	1	$ 300.000	$ 300.000
Combustible para Vehículo	1	$ 250.000	$ 250.000
Papelería	1	$ 100.000	$ 100.000
CDs	1	$ 90.000	$ 90.000
Total Costos Variables			**$ 3.540.000**

7. CAPITULO VI

7.1.ESTUDIO FINANCIERO

- Adjunto Excel HERRAMIENTA FINANCIERA SOLUCIONES RADIOLOGICAS.

8. CAPITULO VII

8.1.IMPACTOS

8.1.1. Impacto Ambiental

Son muchos los materiales residuales que se manejan en una empresa prestadora de salud, con el servicio móvil de Radiología e imagenologia en las Unidades de Cuidado Crónico, productos que pueden afectaran el medio ambiente, sin embrago con el fin de mitigar los impacto físicos, biológicos que puedan producirse en la ejecución del proyecto. Realizando un monitoreo continuo de los componentes que se van a implementar para establecer los procedimientos y responder de forma oportuna y rápida a cualquier contingencia y cambio que se pueda realizar para minimizar los que puedan contaminar el entorno, a continuación se relaciona en un resumen las principales acciones de mitigación y prevención;

Etapa	Acción	Medidas De Prevención
	Obrador/es	• Requiere permiso ambiental para localización y aprobación de la inspección. • Requiere especificación técnica indicada por Pliego. • Los desperdicios sólidos generados por cambios de aceite y grasas o manejo del equipo de trabajo, deberán recolectarse en receptáculos temporales de desechos tales como barriles o similares. • Los desechos sólidos provenientes del área de mantenimiento, deberán ser depositados adecuadamente en el basural municipal de la localidad.
	Derrames accidentales	• Toda sustancia inflamable debe estar debidamente protegida, resguardada y almacenada bajo condiciones de seguridad y restringidas de acuerdo a su uso y grado de peligrosidad. • Instalar extinguidores contra incendio.

		• Prohibir en el área de almacenamiento, fumar o encender fogatas o cualquier actividad que involucrare riesgo de incendio. • Desarrollar Plan de Contingencias.
	Afectación de la salud y la seguridad	• Asegurar las condiciones de higiene y seguridad de los trabajadores. • Cumplir con las normas vigentes en materia de seguridad e higiene laboral.
	Carga y descarga de materiales	Los materiales depositados deben ser recubiertos adecuadamente para evitar ser dispersados por el viento, como así también los camiones que los transportan.

8.1.1.1.Medidas de Mitigación

Se presenta a continuación el conjunto de las Medidas de Mitigación recomendadas para lograr una correcta gestión ambiental vinculada al servicio que se va a prestar;

• MT-1 Control de Emisiones Gaseosas, Material Particulado, Ruidos y Vibraciones.

• MT-2 Control de la Correcta Gestión de los Residuos Tipo Sólido Urbano y Peligrosos.

• MT-3 Control del Acopio y Utilización de Materiales e Insumos.

• MT-4 Realizar cursos de capacitación antes de realizar los procesos de la empresa.

• MT-5 Elaborar "Planes de Contingencias" y sistemas de alarma específicas en caso de emergencia.

- ***MT-1 Control de Emisiones Gaseosas, Material Particulado, Ruidos y Vibraciones.***

PLAN DE MANEJO AMBIENTAL **Medida MT-1 CONTROL DE EMISIONES GASEOSAS, MATERIAL PARTICULADO, RUIDOS Y VIBRACIONES.**	
Efectos Ambientales que se desea Prevenir o corregir:	- Afectación de Agua, Suelo y Paisaje. - Afectación a Seguridad de Operarios y Salud de la Población.
Descripción de la Medida:	

- Material Particulado y/o Polvo: Se deberán organizar un grupo de trabajo para el mantenimiento y la emisión de ruidos y vibraciones que puede generar la Van, prevenir todo que produzcan altos niveles de ruidos, como el movimiento del vehículo , materiales, insumos y equipos, Por lo tanto, se deberá minimizar al máximo la generación de ruidos y vibraciones de los equipos, controlando el motor y en las emisiones gaseosas: Se deberá verificar el correcto funcionamiento de los motores a explosión para evitar desajustes en la combustión que pudieran producir emisiones de gases fuera de norma.						
Etapa de Proyecto en que se Aplica	Operación	x	Costo Global Estimado $		Efectividad Esperada	ALTA
	Construcción					
Indicadores de Éxito: Ausencia de altas concentraciones de material particulado o polvo en suspensión. Disminución de emisiones gaseosas e inexistencia de humos en los motores. La ausencia de enfermedades laborales en operarios y migración de la fauna silvestre.						
Responsable de la Implementación de la Medida						
Periodicidad de Fiscalización del grado de Cumplimiento y Efectividad de la Medida				Mensual		
Responsable de la Fiscalización:				EL COMITE		

- ***MT-2 Control de la Correcta Gestión de los Residuos Tipo Sólido Urbano y Peligrosos.***

PLAN DE MANEJO AMBIENTAL **MEDIDA MT-2 CONTROL DE LA CORRECTA GESTIÓN DE LOS RESIDUOS TIPO SÓLIDO URBANO Y PELIGROSOS**						
Efectos Ambientales que se desea Prevenir o corregir:	- Afectación de las Condiciones Higiénico Sanitarias (Salud, Infraestructura Sanitaria y Proliferación de Vectores) - Afectación de la Calidad de Aire, Agua, Suelo y Paisaje.					
Descripción de la Medida: -Se deberá disponer los medios necesarios para lograr una correcta gestión de residuos durante todo el desarrollo del servicio, aplicando el Programa de Manejo de Residuos, Emisiones y Efluentes. -Recoger los sobrantes diarios, de manera que en el desarrollo y finalización quede todo limpio e higiénicamente bien tanto en la Vans como donde se realizó la visita. -Capacitar adecuadamente al personal para la correcta gestión de los residuos que debe ser aplicado en todo momento durante todas las visitas.						
Etapa de Proyecto en que se Aplica	Operación	x	Costo Global Estimado $		Efectividad Esperada	ALTA
	Construcción					
Indicadores de Éxito: Ausencia de residuos dispersos en las unidades crónicas, Ausencia de reclamos por parte de las autoridades y pobladores locales. Ausencia de potenciales vectores de						

enfermedades.	
Responsable de la Implementación de la Medida	
Periodicidad de Fiscalización del grado de Cumplimiento y Efectividad de la Medida	Diario
Responsable de la Fiscalización:	EL COMITE

MT-3 Control del Acopio y Utilización de Materiales e Insumos.

PLAN DE MANEJO AMBIENTAL Medida MT-3 CONTROL DEL ACOPIO Y UTILIZACIÓN DE MATERIALES E INSUMOS						
Efectos Ambientales que se desea Prevenir corregir:	-Afectación a la Seguridad de Operarios y al Paisaje					
Descripción de la Medida: -Durante todo el desarrollo del servicio se deberá controlar los sitios de acopio y las maniobras de manipuleo y utilización de materiales e insumos como productos químicos, a los efectos de reducir los riesgos de contaminación ambiental. Este control debe incluir la capacitación del personal responsable de estos productos en el frente del servicio.						
Etapa de Proyecto en que se Aplica	Operación	x	Costo Global Estimado $		Efectividad Esperada	ALTA
	Construcción					
Indicadores de Éxito: Ausencia de no conformidades por parte del auditor / Ausencia de accidentes relacionados con estos productos / Ausencia de reclamos por parte de las unidades visitadas.						
Responsable de la Implementación de la Medida						
Periodicidad de Fiscalización del grado de Cumplimiento y Efectividad de la Medida					Diario	
Responsable de la Fiscalización:					EL COMITE	

• ***MT-4 Realizar cursos de capacitación antes de realizar los procesos de la empresa.***

PLAN DE MANEJO AMBIENTAL Medida MT-4 REALIZAR CURSOS DE CAPACITACIÓN ANTES DE REALIZAR LOS PROCESOS DE LA EMPRESA	
Efectos Ambientales que se desea Prevenir o corregir:	-Aumento de accidentes de trabajo. -Deterioro de instalaciones y servicios.
Descripción de la Medida: -Se deberán implementar cursos de capacitación a todas las personas que participan directa o indirectamente de los servicios que se van a prestar. Estos cursos deben ser realizados antes del inicio de empezar a ejercer el servicio y será obligatorio y será enfocado en las siguientes	

temáticas: higiene y seguridad en el trabajo, técnicas de protección y manejo ambiental, y reglamentaciones legales vigentes. -Se fomentará durante los cursos y sucesivas inspecciones la actitud de atención y revisión constante de las tareas en las visitas como en la empresa.						
Etapa de Proyecto en que se Aplica	Operación	x	Costo Global Estimado $		Efectividad Esperada	ALTA
	Construcción					
Indicador de éxito; Examen a los participantes (inmediato y como auditoría).						
Responsable de la Implementación de la Medida						
Periodicidad de Fiscalización del grado de Cumplimiento y Efectividad de la Medida				Mensual		
Responsable de la Fiscalización:				EL COMITE		

MT-5 Elaborar "Planes de Contingencias" y sistemas de alarma específicas en caso de emergencia.

PLAN DE MANEJO AMBIENTAL **Medida MT-5 "PLANES DE CONTINGENCIAS" Y SISTEMAS DE ALARMA ESPECÍFICAS EN CASO DE EMERGENCIA.**						
Efectos Ambientales que se desea Prevenir o corregir:				-Impactos múltiples por desperfectos o contingencias.		
Descripción de la Medida: - El Proyectista debe dar los lineamientos técnicos para el Plan. - Antes del inicio de la operación del sistema deberá, obligatoriamente, elaborarse un plan de contingencias apropiado para cada eventualidad y cada etapa de operación, que tendrá como objetivos: (1) minimizar y controlar las eventuales emergencias en el área de operaciones del servicio, (2) la adopción de una herramienta de aplicación inmediata cada vez que un incidente pueda amenazar seriamente el medio, la salud humana y/o los bienes de la comunidad. - El Plan de Contingencias deberá sugerir los métodos y procedimientos a implementar para la prevención de las situaciones de emergencia.						
Etapa de Proyecto en que se Aplica	Operación	x	Costo Global Estimado $		Efectividad Esperada	ALTA
	Construcción					
Indicador de éxito; Nº de planes de contingencia elaborados.						
Responsable de la Implementación de la Medida						
Periodicidad de Fiscalización del grado de Cumplimiento				Anual		

y Efectividad de la Medida	
Responsable de la Fiscalización:	EL COMITE

8.1.2. Impacto Social

Atreves de una vinculación a la cadena de empresas que promueven este tipo de iniciativas, que son dirigidas al bienestar de personas con problemas pero como en este caso el proyecto va dirigido a la salud. Mostrando que con un trabajo en conjunto así se una empresa pequeña lo que cuenta al final es el buen servicio y la capacidad que se tiene para enfrentar las cargas a medida que va creciendo la empresa, mejorando la calidad de vidas de las personas con bajos ingresos y produciendo un impacto positivo.

ARGUMENTOS DEL IMPACTO SOCIAL GENERADO	
ESTRATEGICOS	• Consolidar la empresa con una estrategia y una entidad propia. • El aumento del valor intangible de la organización • Identificar los aspectos clave para llamar la atención satisfactoriamente de las partes interesadas en invertir. • La creación de un equipo de colaboradores que gracia a sus capacidades será mejor su retribución económica.
INTERNOS	• Mejora continua de los productos y servicios ofrecidos. • Mejora continua en los procesos y procedimientos. • Una mejor asignación en gastos, gastos y procesos.
EXTERNOS	• Requerimientos de los inversores. • Mejora relacionada e innovación con aprobación de las partes interesadas. • Accesos a nueva financiación externa.

8.1.3. Impacto Económico

Con una propuesta de salud de manera domiciliaria para solucionar la falta de servicio de Radiología e imagenologia en las Unidades de Cuidado Crónico que beneficiara a pacientes con estos problemas, ayudara a ver el impacto económico como consecuencia la compañía le apuesta a varias razones que van desde reducir costos y riesgos para los pacientes y aprovechar para generar nuevas oportunidades, entre las que estas;

- La empresa le ayudara a demostrar a las comunidades que se puede ser competitivo frente a demás instituciones y generar empleos.
- Se identificar vulnerabilidades y oportunidades, las empresas pueden predecir la fidelidad, el desempeño, la estabilidad y la capacidad de crecimiento de proveedores, distribuidores y minoristas que pueden generar más ganancias con la creación de empresa.
- La empresa podrá entender las necesidades, aspiraciones, recursos e incentivos de los clientes, lo cual a su vez les permitirá desarrollar productos y servicios exitosos y mejorar los existentes en la ciudad.

Los recursos necesarios para llevar a cabo una actividad o la creación de empresa, dado que la mayoría de los recursos se valúan, en última instancia, en términos financieros, el indicador más común de insumo es el dinero invertido y son atribuciones para las empresas que distribuyen y crean estos materiales.

9. CONCLUSIONES

a. Existe un riesgo alto de contaminación de los pacientes al ser trasladados de una IPS a otra para la toma de exámenes paraclínicos con los que no cuenta la Unidad donde se encuentra hospitalizado, siendo esto una causa de costos adicionales; principalmente por el manejo obligado de antibióticos de alto costo en estos casos.

b. La prestación de servicios de manera domiciliaria es una modalidad que ha tenido gran aceptación en el mundo de la salud y ha tomado auge en los últimos años.

c. El proyecto de prestación de servicios de radiología e imagenologia domiciliaria en Bogotá es viable, teniendo en cuenta que actualmente no existen empresas dedicadas a la prestación de este tipo de servicios.

d. De acuerdo con la experiencia, concluimos que no existe nada más cómodo para un paciente terminal que todos sus exámenes sean tomados en el centro hospitalario donde se encuentra internado.

10. CIBERGRAFIA - BIBLIOGRAFIA

https://www.minsalud.gov.co/Normatividad_Nuevo/Resoluci%C3%B3n%200567%20del%202016.pdf

http://www.saludcolombia.com/actual/htmlnormas/LEY657_01.htm

https://www.minminas.gov.co/documents/10180/23517/20914-1695.pdf

https://www.minsalud.gov.co/salud/PServicios/Paginas/Sistema-unicode-habilitacion.aspx

Resolución 1416 de 2016

Resolución 5158 de 2015

Circular 0036 de 2015

Resolución 226 de 2015

Resolución 3678 de 2014

Resolución 2003 de 2014

Decreto 1011 de 2006

Resolución 4445 de 1996