



DOCTOR IN HOUSE

Angie Johanna Camacho Gamba
Jorge Leonardo Cipagauta Garzón
Andrea Tatiana Murillo Salcedo

<https://www.facebook.com/doctorin.house.5>
doctorinhouse@outlook.com

Tabla de contenido

Resumen ejecutivo	6
Compromiso del autor.....	8
Introducción	9
Objetivos.....	10
Objetivo general.....	10
Objetivos específicos	10
Claves para el éxito.....	11
Descripción de la idea de negocio	13
Presentación de la empresa	14
¿Quiénes somos?.....	14
Actividad económica	15
Portafolio.....	16
Direccionamiento estratégico.....	17
Objetivos estratégicos	17
Visión.....	17
Misión	17
Valores	17
Indicadores de desempeño	18
Cadena de valor.....	19
Estructura organizacional y funcional	21
Organigrama de la empresa	21
Manual de funciones.....	21
Estudio legal.....	28
Estructura Jurídica y tipo de sociedad	28
Representante legal	29
Estudio financiero	30
Plan de inversión.....	30
Plan de financiación.....	31
Costos.....	33
Gastos.....	33
Ingresos	34
Estados financieros proyectados	34
Proyección de ventas.....	35

Nomina.....	35
Depreciación	36
Análisis del punto de equilibrio	38
Calcular el punto de equilibrio en cantidades	38
Estado de resultados.....	39
Nota 11 - Comercio al por mayor y al por menor.....	39
Nota 12 - Devolución, rebajas y descuentos.....	39
Nota 13 - Costo de ventas	40
Nota 14 - Gastos administración.....	40
Nota 15 - Gastos de ventas.....	40
Nota 16 - Gastos operacionales.....	40
Nota 17 - Gastos financieros.....	40
Balance general.....	47
Nota 1 – Caja	47
Nota 2 – Bancos	47
Nota 3 – Mobiliario y equipo.....	47
Nota 4 - Equipos de cómputo.....	47
Nota 5 - Depreciación acumulada.....	47
Nota 6 – Rentas pagadas por anticipado	48
Nota 7 - Provisiones, impuestos complementarios	48
Nota 8 - Obligaciones financieras.....	48
Nota 9 - Capital social.....	48
Nota 10 – Reservas	48
Flujo de caja.....	55
Indicadores de evaluación.....	60
Tasa Interna de Retorno (TIR).....	60
Retorno de inversión ROI	60
Valor Presente Neto	61
Relación beneficio costo	61
Índice de rentabilidad financiera.....	62
Método de periodo de recuperación de Inversión.....	63
Lecciones aprendidas y recomendaciones	64
Conclusiones.....	65
Bibliografía	66

Lista de tablas

Tabla 1. Perfil de cargo director general Doctor in House	22
Tabla 2. Perfil de cargo Analista de Recursos Humanos Doctor in House	23
Tabla 3. Perfil de cargo Auxiliar administrativo Doctor in House	24
Tabla 4. Perfil de cargo Desarrollador de aplicaciones móviles Doctor in House	25
Tabla 5. Perfil de cargo Soporte Doctor in House	26
Tabla 6. Perfil de cargo Personal médico Doctor in House	27
Tabla 7. Plan de inversión.....	31
Tabla 8. Tabla de amortización del crédito.....	32
Tabla 9. Costos fijos y costos variables	33
Tabla 10. Tabla de los gastos fijos de Doctor in House.....	34
Tabla 11. Tabla de ingresos primer año de Doctor in House.....	34
Tabla 12. Tabla proyección a cinco años del IPC.....	35
Tabla 13. Tabla de mano de obra directa requerida.....	36
Tabla 14. Tabla de depreciación de activos	36
Tabla 15. Tabla de depreciación a través del tiempo.....	37
Tabla 16. Tabla de proyección de ventas los primeros cinco años	37
Tabla 17. Tabla de estado de resultados primer mes de Doctor in House	41
Tabla 18. Tabla de estado de resultados primer año de Doctor in House.....	42
Tabla 19. Tabla de estado de resultados segundo año de Doctor in House	43
Tabla 20. Tabla de estado de resultados tercer año de Doctor in House	44
Tabla 21. Tabla de estado de resultados cuarto año de Doctor in House	45
Tabla 22. Tabla de estado de resultados quinto año de Doctor in House	46
Tabla 23. Tabla de balance general del primer mes de Doctor in House	49
Tabla 24. Tabla de balance general del primer año de Doctor in House	50
Tabla 25. Tabla de balance general del segundo año de Doctor in House	51
Tabla 26. Tabla de balance general del tercer año de Doctor in House.....	52
Tabla 27. Tabla de balance general del cuarto año de Doctor in House.....	53
Tabla 28. Tabla de balance general del quinto año de Doctor in House	54
Tabla 29. Tabla de flujo de caja primer año Doctor in House.....	55
Tabla 30. Tabla de flujo de caja segundo año Doctor in House	56
Tabla 31. Tabla de flujo de caja tercer año Doctor in House	57
Tabla 32. Tabla de flujo de caja cuarto año Doctor in House.....	58
Tabla 33. Tabla de flujo de caja quinto año Doctor in House	59
Tabla 34. Tabla interna de retorno	60
Tabla 35. Tabla de valor presente neto de Doctor in House.....	61
Tabla 36. Tabla de relación costo beneficio de Doctor in House	62
Tabla 37. Tabla de periodo de recuperación de la inversión de Doctor in House	63

Lista de figuras

Figura 1. Logo de Doctor in House - Elaboración propia.....	14
Figura 2. Cadena de valor de Doctor in House - Elaboración propia del autor.....	19
Figura 3. Organigrama vertical de Doctor in house- Elaboración propia del autor.....	21

Resumen ejecutivo

Doctor In House es una aplicación de lujo que prestara sus servicios en la ciudad de Bogotá. Principalmente ofreceremos soluciones agiles de contacto entre usuarios y profesionales médicos sin salir de su casa, por medio de tele consultas en diversas especialidades. Contaremos con profesionales médicos altamente capacitados y certificados. También ofreceremos planes mensuales de afiliación a precios cómodos por consulta y asequibles al usuario.

Este plan de negocio destacará nuestro progreso hasta el día del lanzamiento de la aplicación y hará un seguimiento con lo que sabemos que se verá en nuestra proyección en los próximos cinco años. El propósito del plan es asegurar el financiamiento y los recursos necesarios para un gran lanzamiento de nuestra compañía.

Nuestra clientela objetivo incluye hombres y mujeres de cualquier edad en la ciudad de Bogotá que requieran un servicio médico de alta calidad sin salir de su casa. Nuestros clientes contarán con profesionales que estarán disponibles las 24 horas del día los 7 días a la semana. Todo esto por un precio cómodo y justo.

Nuestra ventaja radica en el servicio que ofreceremos mediante nuestra aplicación, contando con consultas médicas con profesionales altamente calificados y todo esto disponible a la hora que nuestros clientes lo necesiten, sin tener que esperar agendamientos de citas a fechas muy extensas o hacer largas filas. Nuestros servicios están al alcance de la mano.

Nuestro objetivo a largo plazo es ser reconocida como una plataforma tecnológica líder en la conexión de servicios médicos a través de tele consultas, llegando a más ciudades del territorio colombiano y expandiendo los servicios brindados.

La gerencia de Doctor In House incluye copropietarios, Angie Camacho, Tatiana Murillo y Jorge Cipagauta, quienes tienen una gran experiencia en el desarrollo e implementación de aplicaciones web. Los propietarios tendrán un papel activo en la administración de la empresa. Además, también contaremos con un grupo de profesionales en salud altamente capacitados, los cuales nos brindaran asesoría en el campo de la atención médica a través de tele consultas.

Según el tamaño del área de mercado y la clientela objetivo, esperamos obtener ganancias de más de \$15.000.000 (quince millones de pesos Mcte) en el primer año con casi 11 servicios por día. Esperamos que las ganancias aumenten en los próximos 5 años, al igual que los servicios ofreciendo hasta 22 por día.

Compromiso del autor

Yo *Angie Johanna Camacho Gamba, Jorge Leonardo Cipagauta Garzón y Andrea Tatiana Murillo Salcedo* identificados con C.C 1024521106, 1012358100 y 1012410434 respectivamente, estudiantes del programa Ingeniería de Sistemas declaramos que: El contenido del presente documento es un reflejo de nuestro trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, somos responsables directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones han colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Angie Johanna Camacho G
Angie Johanna Camacho
Gamba

Jorge Cipagauta.
Jorge Leonardo Cipagauta
Garzón

Tatiana Murillo Salcedo
Andrea Tatiana Murillo
Salcedo

Introducción

Los servicios de salud que no están relacionados con enfermedades transmisibles se han visto afectados gravemente desde el comienzo de la pandemia del COVID -19, encontramos que más de la mitad de estos servicios han sido interrumpidos o aplazados por mucho tiempo y la gran mayoría de pacientes que requieren una atención médica general no han podido recibir dicha consulta.

Los servicios de Teleconsultas en Colombia han sido una solución para enfrentar el déficit de atención general de servicios médicos, pero al igual que para las atenciones presenciales en las entidades prestadoras de servicios de salud, las teleconsultas se han visto afectadas por qué no hay suficiente personal médico, esto debido a que la mayoría del personal ha sido asignado para enfrentar esta crisis de la pandemia.

Es por esto que este proyecto está enfocado en el desarrollo de una aplicación móvil que permita conectar a personal médico con las personas que requieran alguna atención primaria general, esto sin salir de sus casas y en el menor tiempo posible y a través de sus teléfonos móviles. Sin necesidad de programar citas previas ni hacer largas filas.

Objetivos

Objetivo general

- Desarrollar una aplicación móvil que permita conectar a profesionales médicos con personas que requieran atención médica general por medio de una teleconsulta en la ciudad de Bogotá.

Objetivos específicos

- Realizar un diagnóstico que permita identificar el entorno de las aplicaciones móviles para las teleconsultas.
- Identificar la normatividad que rige para la prestación de servicios de teleconsulta en la ciudad de Bogotá.
- Seleccionar y desarrollar los módulos que se deben incluir para cada servicio.
- Evaluar el correcto funcionamiento de la aplicación móvil mediante pruebas piloto.

Claves para el éxito

Teniendo en cuenta que actualmente el acceso a los servicios médicos es demorado por la cantidad de personas que lo necesitan o por las EPS.

En Doctor in House buscamos brindar tranquilidad, seguridad y confianza, con la mejor calidad asistencial tanto para nuestros clientes como para los colaboradores de la compañía. Permitiendo acceder de una manera sencilla a consultas médicas por medio de nuestra aplicación sin tener que salir de casa, sin necesidad de programar citas previas ni hacer largas filas.

Tendremos a disposición de nuestros usuarios personal capacitado y cuidadosamente seleccionado. Médicos con elevada ética profesional que otorgarán la confianza que nuestros clientes necesitan en momentos de adversidad.

Las claves para alcanzar el éxito que emplearemos en Doctor in House son las siguientes

Pasión por lo que hacemos: Es el punto de partida de cualquier proyecto o plan de negocio, si no hay pasión, no habrá éxito. Ya que esto nos motiva a hacer las actividades lo mejor posible, consiguiendo todos los objetivos planteados y logrando fortalecer el sentido de pertenencia hacia la compañía, servicios y actividades a realizar.

Compromiso: Buscamos brindar un excelente servicio a nuestros usuarios externos e internos, tomando las oportunidades de mejora que se puedan presentar para buscar eliminar las ineficiencias y poder mantener la confianza que ofrecemos.

Posicionar el servicio: Aunque en la actualidad existen varias aplicaciones y páginas dedicadas a la prestación de servicios médicos, el objetivo primordial de Doctor in House es centrarse en percepción que tiene el consumidor de nuestra marca de forma individual y respecto

a la competencia, logrando marcar tendencia, credibilidad y clientela, esto se hará prestando un servicio de calidad.

Perseverancia: Son muchos los obstáculos los cuales pueden surgir en la realización del proyecto la clave es mantenernos constantes a pesar de que la situación se ponga complicada y no sucumbir ante los desafíos que se presenten.

Descripción de la idea de negocio

Será una aplicación móvil para dispositivos Android donde los bogotanos podrán contactarse con médicos certificados. En ella se podrá brindar servicios médicos a través de una teleconsulta médica que consta de consultas o interconsultas médicas especializadas entre el profesional de la salud y el usuario, a través de nuestra aplicación móvil, que integra la historia clínica electrónica, transmisión de datos, imágenes, audio y vídeo en modo sincrónico.

La aplicación tendrá dos módulos generales, el primero permitirá a los médicos que quieran pertenecer a nuestra plataforma realizar un pre-registro donde podrán cargar todos los documentos necesarios que lo certifiquen como profesional de la salud habilitado para ejercer su profesión, Luego de la validación de la documentación y verificando que cumple con los requisitos mínimos, se dará de alta este registro y se habilitara al médico para que pueda realizar las teleconsultas desde nuestro App. El segundo módulo consta de un registro de nuestros usuarios con necesidades de una consulta médica al alcance de la mano y de forma inmediata sin tener que sacar una cita previa ni hacer largas filas, donde se podrá realizar una consulta a cualquier persona que lo requiera desde niños hasta adultos mayores en la ciudad de Bogotá.

El usuario dentro de nuestra APP podrá realizar la búsqueda de consultas por especialidades requeridas, telediagnóstico, consulta de costos y planes disponibles. Todo esto en tiempo real, donde solo se cobrará un solo monto por tipo de servicio o si lo prefiere el usuario podrá acceder a planes mensuales con la confianza de que la persona que lo atenderá está en todas las capacidades para hacerlo.

Presentación de la empresa

¿Quiénes somos?

Doctor In house es una compañía que nace con el objetivo de conectar a médicos profesionales con pacientes que requieren una teleconsulta sin salir de su casa por medio de una aplicación móvil, sin citas previas ni largas filas, y lo más importante a unos cuantos clics desde su teléfono celular esto con el fin de lograr mayor cobertura de servicios básicos de salud en la ciudad de Bogotá.

Nuestra compañía brinda la mejor experiencia en teleconsultas a sus usuarios al ofrecer la conexión con servicios médicos de alta calidad, especialistas altamente capacitados y el cumplimiento de los rigurosos estándares de calidad y seguridad en salud. Todo esto a través de nuestra aplicación móvil. Hace parte de su oferta, la conexión con médicos generales y especialistas en diversas áreas, donde nuestros usuarios van a tener teleconsultas, telediagnóstico, Historia Clínica Electrónica, transmisión de datos, imágenes, audio y vídeo en modo sincrónico. Y lo más importante es que toda su información va a estar segura.

Figura 1. Logo de la empresa



Figura 1. Logo de Doctor in House - Elaboración propia

Actividad económica

La actividad económica a la cual pertenecerá la empresa, Doctor in House, de acuerdo con la Dian será una empresa perteneciente a la división 62 Desarrollo de sistemas informáticos (planificación, análisis, diseño, programación, pruebas), consultoría informática y actividades relacionadas. ART. 6209 Otras actividades de tecnologías de información y actividades de servicios informáticos, seremos una empresa privada y perteneceremos al sector terciario. (DIAN, 2012)

Portafolio

¿Quieres recibir atención médica sin salir de casa?

En Doctor in House podrás encontrar la prestación de un servicio médico de forma virtual, será por medio de una aplicación móvil, donde pueden contactarse con diferentes médicos de medicina general u otras especialidades, previamente certificados en su profesión, el servicio se brindara por una teleconsulta donde usted como paciente podrá interactuar con un profesional de la salud, adicional a esto se podrá realizar consultas de acuerdo a las especialidades que requiera, tediagnóstico, consulta de costos y planes disponibles.

Manejamos precios cómodos al usuario con diferentes tipos de afiliaciones con el fin de que el usuario pueda disfrutar del servicio de acuerdo a su comodidad.

El médico realizará un examen completo con una duración inicialmente de 30 minutos, este tiempo puede variar de acuerdo a al proceso que realice nuestro profesional médico donde podrá valorar y evaluar las acciones adecuadas para el cuidado de la salud del paciente.

Una consulta puede tener el valor de 45,000 y contamos con los siguientes servicios que nos permitirá generar los diferentes planes de servicio:

- Atención de medicina general
- Atención con especialista
- Prescripción de medicamentos
- Lectura de diagnóstico
- Incapacidades
- Generación de exámenes diagnósticos

Contaremos con la disponibilidad de atención oportuna con el fin de brindarles una experiencia satisfactoria a todos nuestros usuarios.

Direccionamiento estratégico

Objetivos estratégicos

- Brindar un servicio confiable.
- Generar impacto en el mercado con la situación actual.
- Crear un servicio accesible para los diferentes usuarios.
- Agilizar la atención a los usuarios que requieran el servicio.
- Garantizar la calidad de servicio a brindar tanto del funcionamiento de la app como el servicio médico.

Visión

Ser reconocida en el 2023 como una plataforma tecnológica líder en la conexión de servicios médicos a través de teleconsultas, llegando a más ciudades del territorio colombiano y expandiendo los servicios brindados.

Misión

Doctor in house es una aplicación móvil enfocada a contactar médicos profesionales con personas que requieran atención médica a través de teleconsultas en la ciudad de Bogotá, ofreciendo un servicio de calidad en el menor tiempo posible de forma profesional, confiable y fácil.

Valores

- **Honestidad.** Realizamos con total transparencia la clasificación de los médicos que prestaran sus servicios a nuestros clientes, para así contar con personal capacitado e íntegro.
- **Responsabilidad.** Actuamos de manera consciente y confiable a la hora de ofrecer nuestros servicios.

- **Laboriosidad.** Prestamos nuestros servicios de manera eficaz, con el compromiso de generar una marca reconocida ante nuestros clientes.
- **Perseverancia.** Ofreceremos un servicio de calidad con los mejores especialistas con el fin de satisfacer las necesidades de nuestros clientes por medio de la disciplina y la constancia, obteniendo la oportunidad de posicionarnos en el mercado.
- **Lealtad.** Brindamos transparencia y confiabilidad a nuestros clientes, frente a la competitividad en el entorno comercial y laboral. (Rita, 2019)

Indicadores de desempeño

- **Indicadores de rentabilidad.** Se basa en cálculos de ganancia.
- **Indicadores de rendimiento de los procesos.** Se trata de verificar el desempeño de las tareas y si los resultados alcanzados son los esperados.
- **Satisfacción de los clientes.** Hacer encuestas con los consumidores a través de cuestionarios y formularios. (Hernán, 2017)

Cadena de valor

A continuación se detallara la cadena de valor de Doctor in House.

Figura 2. Cadena de valor



Figura 2. Cadena de valor de Doctor in House - Elaboración propia del autor

- **Logística interna.** Registro de personal médico que se encuentre en capacidad y certificado para ejercer su profesión.
- **Operación.** El personal médico previamente registrado se encargará de prestar el servicio de atención de acuerdo con su profesión.
- **Logística externa.** En nuestra logística se tomará nuestra base de datos ya que es nuestro medio de almacenamiento a nuestro servicio para alojar los datos de implica nuestra aplicación
- **Marketing.** La publicidad se iniciaría en las redes sociales con el fin de influir el servicio desde casa y garantizando la utilidad y prestación de servicios influirá la voz a voz.
- **Servicio.** Nuestro servicio se destaca en garantizar la calidad de servicio brindando disponibilidad y calidad de nuestros profesionales de la salud.

- **Infraestructura.** Nuestra infraestructura se basará inicialmente en nuestra aplicación móvil para dispositivos Android.
- **Recursos Humanos.** Personal capacitado para realizar los diferentes análisis y la contratación de personal, ya que se va a necesitar realizar diferentes verificaciones con los médicos contratados.
- **Desarrollo de tecnología.** Nuestra aplicación se desarrollará inicialmente en Kotlin que será nuestro sistema para crear la aplicación y esta será compatible con el sistema móvil Android.
- **Compras.** Nuestro servicio será desarrollado en una plataforma de programación que nos brinda la posibilidad de crear nuestra aplicación de forma gratuita. (Quiroga, 2019)

Estructura organizacional y funcional

Organigrama de la empresa

A continuación se mostrara el organigrama vertical que tendrá en de Doctor in house.

Figura 3. *Organigrama*

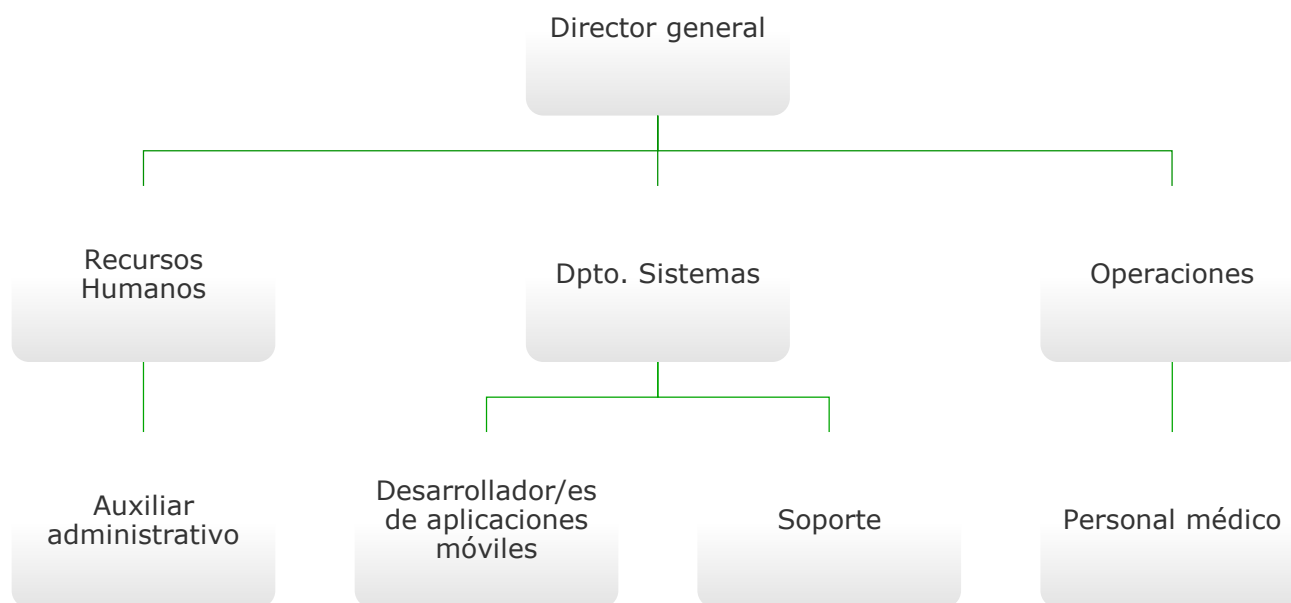


Figura 3. Organigrama vertical de Doctor in house- Elaboración propia del autor

Manual de funciones

A continuación, se hace relación de los diferentes cargos para la estructura organizacional de Doctor in House. Donde encontraremos las responsabilidades y obligaciones específicas de los diferentes puestos que integran la estructura organizacional, describe su relación de dependencia, entre otros.

Tabla 1. Perfil de cargo director general

PERFIL DE CARGO	
I. Antecedentes generales	
Nombre del cargo	Director general
Dependencia	Administrativo
II. Requisitos formales	
Estudios requeridos	Profesional en Administración de empresas, Administración Pública, Administración Industrial o Ingeniero de sistemas.
Estudios de especialización, capacitación	No aplica
Trayectoria laboral	
Experiencia	Mínimo uno o dos años en el cargo
Otros	
III. Objetivos del cargo	
Es el responsable de coordinar y controlar todas las actividades administrativas de la empresa mediante la planeación, dirección, organización y control.	
IV. Funciones principales	
<p>Representar a la empresa ante clientes, terceros y ante toda clase de autoridad del orden administrativo y jurídico. Supervisar y actuar en función del buen funcionamiento de los servicios. Supervisar en coordinación con gestión humana del cumplimiento de las funciones de los trabajadores y velar por el pago oportuno de sus obligaciones salariales. Planear, administrar y controlar contratos, equipos y suministros. Elaborar, ejecutar y controlar el presupuesto de ingresos y egresos de la empresa en coordinación con el asesor contable. Vigilar, controlar y aprobar gastos y asegurar el uso adecuado de los recursos. Resolver problemas administrativos y de funcionamiento. Desempeñar las demás funciones asignadas, de acuerdo con su nivel, naturaleza del cargo y su área de desempeño. Cumplir con el reglamento interno de trabajo y las políticas de la empresa. Asistir a capacitaciones acordes a la naturaleza de su cargo. Supervisar y asistir a charlas de seguridad.</p>	
V. Competencias	
<p>Competencias personales y laborales</p> <p>Visión de Negocios. Orientación a Resultados. Planificación estratégica. Liderazgo. Negociación. Comunicación efectiva a todo nivel.</p>	

Tabla 1. Perfil de cargo director general Doctor in House

Tabla 2. Perfil de cargo analista de recursos humano

PERFIL DE CARGO	
I. Antecedentes generales	
Nombre del cargo	Analista de Recursos Humanos
Dependencia	Recursos Humanos
II. Requisitos formales	
Estudios requeridos	Ingeniero de ejecución en Administración de empresas. Ingeniero de ejecución en Recursos Humanos. Ingeniero Comercial. Ingeniero en Administración Pública. Administrador público. Psicólogo organizacional, Trabajador Social de organizaciones.
Estudios de especialización, capacitación	No aplica
Trayectoria laboral	
Experiencia	Mínimo uno o dos años en el cargo
Otros	
III. Objetivos del cargo	
Mejorar de forma continua el funcionamiento del Departamento de Recursos Humanos en la empresa. Proveer y desarrollar personal calificado para la estructura organizacional.	
IV. Funciones principales	
Elaborar manuales de funciones según políticas y estructura organizacional. Diseñar e implementar políticas, programas y procedimientos de gestión humana y relaciones laborales. Administrar y coordinar programas de bienestar personal de acuerdo con la normativa. Dirigir y coordinar personal de acuerdo con políticas organizacionales y normativa. Coordinar programas de evaluación del desempeño de acuerdo con la normativa. Asesorar al personal acerca de programas de beneficio, acuerdos colectivos y análisis ocupacional. Desarrollar procesos de selección, capacitación del talento humano de acuerdo con políticas y normativa de la organización. Mantener canales de comunicación interna. Planeación y ejecución de estrategias de reclutamiento, selección, contratación, capacitación y evaluación de Recursos Humanos. Apoyar la atención a las diferentes reclamaciones presentadas por los trabajadores. Desarrolló de reportes de novedades de nómina, recepción de incapacidades, procesos disciplinarios, afiliaciones a seguridad social.	
V. Competencias	
Competencias personales y laborales	
Capacidad de resolución de problemas y desempeño bajo presión. Habilidades comunicacionales orales y escritas. Liderazgo	

Tabla 2. Perfil de cargo Analista de Recursos Humanos Doctor in House

Tabla 3. Perfil de cargo auxiliar administrativo

PERFIL DE CARGO	
I. Antecedentes generales	
Nombre del cargo	Auxiliar administrativo
Dependencia	Recursos Humanos
II. Requisitos formales	
Estudios requeridos	Formación en Auxiliar Administrativo. Técnico en gestión administrativa. Tecnología en gestión administrativa.
Estudios de especialización, capacitación	No aplica
Trayectoria laboral	
Experiencia	Mínimo uno o dos años en el cargo
Otros	
III. Objetivos del cargo	
Realizar actividades administrativas de archivo, control y elaboración de documentos.	
IV. Funciones principales	
Realizar actividades de digitación de acuerdo con estándares y procedimientos técnicos. Elaborar documentos de acuerdo con los lineamientos de la organización, guía y procedimientos técnicos. Mantener los documentos de gestión de acuerdo con normativa y proceso administrativo. Registrar información en los sistemas empresariales de acuerdo con lineamientos, normativa y procedimientos técnicos. Organizar archivos de gestión de la unidad administrativa de acuerdo con lineamientos, normativa y procedimientos técnicos.	
V. Competencias	
Competencias personales y laborales	
Aptitudes para llevar registros. Bien organizado. Buen trato por teléfono. Bueno en gramática, puntuación y ortografía. Capacidad para trabajar en equipo. Cuidadoso. Destrezas en informática.	

Tabla 3. Perfil de cargo Auxiliar administrativo Doctor in House

Tabla 4. Perfil de cargo desarrollador de aplicaciones móviles

PERFIL DE CARGO	
I. Antecedentes generales	
Nombre del cargo	Desarrollador de aplicaciones móviles
Dependencia	Dpto. Sistemas
II. Requisitos formales	
Estudios requeridos	Ingeniería de sistemas. Desarrollo de aplicaciones móviles.
Estudios de especialización, capacitación	Android studio y java
Trayectoria laboral	Mínimo uno o dos años en el cargo
Experiencia	Experiencia demostrada en desarrollo de software y de aplicaciones Android. Experiencia laboral demostrada en desarrollo de aplicaciones Android Experiencia con Android SDK. Mínimo uno o dos años en el cargo.
Otros	
III. Objetivos del cargo	
Diseñar y crear aplicaciones avanzadas para la plataforma Android. Trabajar en la solución de problemas y en mejorar el rendimiento de la aplicación. Descubrir, evaluar e implementar de forma continua nuevas tecnologías para maximizar la eficiencia del desarrollo.	
IV. Funciones principales	
Revisar especificaciones a fin de determinar un diseño detallado para implementar la funcionalidad requerida. Verificar los módulos u otras piezas para integrar al código y probar de manera unitaria cada programa. Resolver defectos o mejorarlos de los programas y códigos. Desarrollar, crear y modificar aplicaciones informáticas de software generales o programas de utilidad especializada. Analizar las necesidades del usuario y desarrollar soluciones de software. Diseñar o personalizar software para el uso del cliente con el objetivo de optimizar la eficiencia operativa.	
V. Competencias	
Competencias personales y laborales	
Prestar atención al detalle. Conocimientos en sistemas informáticos, redes, hardware y software. Habilidad para la programación.	

Tabla 4. Perfil de cargo Desarrollador de aplicaciones móviles Doctor in House

Tabla 5. Perfil de cargo personal de soporte

PERFIL DE CARGO	
I. Antecedentes generales	
Nombre del cargo	Soporte
Dependencia	Dpto. Sistemas
II. Requisitos formales	
Estudios requeridos	Técnico en sistemas. Ingeniero de sistemas. Desarrollador de aplicaciones móviles.
Estudios de especialización, capacitación	Android studio y java
Trayectoria laboral	
Experiencia	Experiencia demostrada en desarrollo de software y de aplicaciones Android. Mínimo uno o dos años en el cargo.
Otros	
III. Objetivos del cargo	
Corrige defectos de software. Prueba y mejora programas.	
IV. Funciones principales	
<p>Analizar las necesidades del usuario y los requerimientos de software para determinar la viabilidad del diseño dentro de los límites de tiempo y coste. Modificar, adaptar, extender e integrar soluciones de software existentes incluyendo el software estándar. Mejorar la aplicación de software en relación con la funcionalidad, la seguridad y la viabilidad económica.</p>	
V. Competencias	
<p>Competencias personales y laborales</p> <p>Destrezas en informática. Habilidad para resolver problemas. Hacer que los sistemas informáticos funcionen más eficazmente. Utiliza códigos, herramientas y lenguajes de programación.</p>	

Tabla 5. Perfil de cargo Soporte Doctor in House

Tabla 6. Perfil de cargo personal médico

PERFIL DE CARGO	
I. Antecedentes generales	
Nombre del cargo	Personal médico
Dependencia	Operaciones
II. Requisitos formales	
Estudios requeridos	Medicina general. Medicina especializada
Estudios de especialización, capacitación	Especialidad dependiendo del cargo a aplicar
Trayectoria laboral	
Experiencia	Mínimo uno o dos años en el cargo.
Otros	
III. Objetivos del cargo	
Atención de primer contacto, atención del paciente crónico degenerativo, interpretación de laboratorio, tratamiento y seguimiento del paciente.	
IV. Funciones principales	
<p>Diagnosticar y tratar enfermedades, lesiones y demás trastornos de salud luego de realizar el respectivo chequeo médico y la evaluación física. Prescribir y administrar los tratamientos adecuados según el diagnóstico. Orientar y aconsejar a los pacientes y sus familiares. Llevar registros detallados y precisos de los pacientes, hacer seguimiento de cualquier cambio en su condición y hacer cualquier reemplazo pertinente en el tratamiento asignado de no mejorar su estado. Dirigir a un equipo de salud interdisciplinario e instruirlos en cuanto a la implementación, coordinación y evaluación del cuidado del paciente.</p>	
V. Competencias	
<p>Competencias personales y laborales</p> <p>Autónomo y responsable moral y legalmente en la toma de decisiones. Comprometido con su vocación de servicio. Solidario frente a los problemas sociales y de salud del individuo, la familia y la comunidad. Respetuoso del conocimiento y rol de los colegas y demás miembros del equipo de salud.</p>	

Tabla 6. Perfil de cargo Personal médico Doctor in House

Estudio legal

Estructura Jurídica y tipo de sociedad

Doctor in House se constituirá por medio de una Sociedad por Acciones Simplificadas (SAS). La constitución de una empresa SAS ofrece más flexibilidad para crear empresa, es menos costosa para facilitar la creación de negocios y también para garantizar el crecimiento. Cobijada bajo la ley 1258 de 2008. (Dinero, 2009).

La creación de la SAS se hará por medio de un documento privado y se realizarán estos pasos:

1. Se redactará el documento de constitución de la SAS. Este documento incluye: nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas; razón social o denominación de la sociedad (seguida de la palabra Sociedad por Acciones Simplificada); el domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales; el capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones; y la forma de administración y el nombre de sus administradores, especificando sus facultades.
2. Se diligenciará en la página web de la DIAN el PRE-RUT
3. Se registrará el documento en la Cámara de Comercio y se diligenciará los formularios del Registro único Empresarial (RUE), el Formulario de inscripción del RUT y se realizará el pago de la matrícula mercantil, el impuesto de registro y los derechos de inscripción.
4. Se debe crear una cuenta de ahorros a nombre de la empresa, presentando los documentos que requiera la entidad financiera, la mayoría piden el balance inicial de la empresa. Una

vez creada la cuenta le entregarán una carta dirigida a la DIAN, donde certifican y detallan la existencia de la cuenta

5. Se debe tramitar el RUT definitivo en la DIAN. Se necesitará; la cédula del representante legal y copia, la versión previa del registro mercantil y la constancia de titularidad de la cuenta de ahorros (suministrada por el banco).
6. Se debe tramitar el registro mercantil definitivo Con el RUT en la cámara de comercio.
7. Se debe tramitar la resolución de facturación y la firma digital, se diligencia un formulario el cual se descarga en la página de la DIAN, se presenta con la cédula del representante legal (original y copia) y el registro mercantil definitivo. (Alcaldía Mayor de Bogotá D.C., 2008)

Representante legal

La representante legal de la empresa Doctor in House será Angie Johanna Camacho Gamba quien es una persona natural y fue elegida por voto unánime de la junta directiva.

Sus funciones serán:

- Celebrar y ejecutar los actos y contratos necesarios para realizar todas las actividades de la empresa que representa.
- Mantener el funcionamiento normal de la empresa.
- Ejecutar órdenes emitidas por la junta directiva (junta de accionistas), firmar contratos, etc. (Castillo, 2014)

Estudio financiero

Plan de inversión

Las principales inversiones que se realizarán en la empresa serán los activos fijos entre los cuales están: la renta de la oficina, los equipos de cómputo y mobiliario, los activos nominales entre los cuales están: el costo de dar de alta en la play store la aplicación, la licencia del sistema operativo y la licencia de office, el capital de trabajo en donde estarán los sueldos del personal necesario para el funcionamiento de la empresa y los servicios públicos. (Sarmiento Pavas, 2015)

El aporte de los tres socios se verá reflejado en un total de \$16.000.000 (dieciséis millones de pesos Mcte), los cuales serán financiados mediante entidades financieras como Bancoldex, Fondo Emprender, Banco de la mujer, etc, para poner en marcha el proyecto. A continuación, se mostrará el plan de inversión de Doctor in House:

Tabla 7. *Plan de inversión*

Activos	Cantidad	Monto unitario	Monto total	Fondos propios	Financiamiento
Activos Fijos					
Arriendo Sede	1	\$ 650.000	\$ 650.000	\$ 0	\$ 650.000
Equipos de computo	5	\$ 1.199.000	\$ 5.995.000	\$ 0	\$ 5.995.000
Internet y telefonía	1	\$ 94.900	\$ 94.900	\$ 0	\$ 94.900
Escritorios	5	\$ 149.900	\$ 749.500	\$ 0	\$ 749.500
Sillas	5	\$ 129.900	\$ 649.500	\$ 0	\$ 649.500
Papelería	1	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 0	\$ 100.000
Capital de trabajo					
Personal recursos humanos	1	\$ 1.300.000	\$ 1.300.000	\$ 0	\$ 1.300.000
Auxiliar administrativo	1	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 0	\$ 1.000.000
Personal sistemas	3	\$ 1.500.000	\$ 4.500.000	\$ 0	\$ 4.500.000
Servicios públicos (Luz)	1	\$ 70.000	\$ 70.000	\$ 0	\$ 70.000
Activos Nominales					
Licencia Sistema operativo Windows 10 Pro	1	\$ 469.999	\$ 469.999	\$ 0	\$ 469.999
Licencia Office	1	\$ 130.000	\$ 130.000	\$ 0	\$ 130.000
Dar de alta en play store	1	\$ 96.550	\$ 96.550	\$ 0	\$ 96.550
Total		\$ 6.890.249	\$ 15.805.449	\$ 0	\$ 15.805.449

Tabla 7. Plan de inversión

Plan de financiación

Los Préstamos bancarios son la elección más frecuente, sin embargo, al no tener de una amplia experiencia no es la opción más idónea ya que los bancos, además de esperar el retorno de su capital más los intereses a corto plazo, exigen demostrar experiencia crediticia y que la empresa ya esté generando un flujo de caja para responder por la deuda.

Por lo que una opción sería acceder a un crédito de libre inversión con alguna entidad bancaria ya que no piden demostrar que la empresa este acreditada al ser de libre inversión y los requisitos para su aprobación son menores que los que solicitan en préstamos para crear empresa, el monto solicitado para la creación de la empresa está dentro del rango de las entidades, además se contemplara presentar el proyecto al Sena para participar en las convocatorias para la financiación y realización del proyecto.

A continuación, se muestra la tabla de amortización del crédito que se pretende solicitar y el tiempo establecido para cancelar la deuda que es de 36 meses.

Tabla 8. *Tabla de amortización*

TABLA AMORTIZACIÓN			
Interes Mensual	4,25%	Monto	\$ 16.000.000
Cuota fija mensual	\$ 875.715	Cuotas	36

Mes	Saldo inicial	Cuota Fija	Interes	Abono a Capital	Saldo final
0					\$ 16.000.000
1	\$ 16.000.000	\$ 875.715	\$ 680.000,00	\$ 195.715,22	\$ 15.804.284,78
2	\$ 15.804.285	\$ 875.715	\$ 671.682,10	\$ 204.033,12	\$ 15.600.251,66
3	\$ 15.600.252	\$ 875.715	\$ 663.010,70	\$ 212.704,53	\$ 15.387.547,13
4	\$ 15.387.547	\$ 875.715	\$ 653.970,75	\$ 221.744,47	\$ 15.165.802,66
5	\$ 15.165.803	\$ 875.715	\$ 644.546,61	\$ 231.168,61	\$ 14.934.634,05
6	\$ 14.934.634	\$ 875.715	\$ 634.721,95	\$ 240.993,28	\$ 14.693.640,77
7	\$ 14.693.641	\$ 875.715	\$ 624.479,73	\$ 251.235,49	\$ 14.442.405,28
8	\$ 14.442.405	\$ 875.715	\$ 613.802,22	\$ 261.913,00	\$ 14.180.492,28
9	\$ 14.180.492	\$ 875.715	\$ 602.670,92	\$ 273.044,30	\$ 13.907.447,98
10	\$ 13.907.448	\$ 875.715	\$ 591.066,54	\$ 284.648,68	\$ 13.622.799,29
11	\$ 13.622.799	\$ 875.715	\$ 578.968,97	\$ 296.746,25	\$ 13.326.053,04
12	\$ 13.326.053	\$ 875.715	\$ 566.357,25	\$ 309.357,97	\$ 13.016.695,07
13	\$ 13.016.695	\$ 875.715	\$ 553.209,54	\$ 322.505,68	\$ 12.694.189,39
14	\$ 12.694.189	\$ 875.715	\$ 539.503,05	\$ 336.212,17	\$ 12.357.977,21
15	\$ 12.357.977	\$ 875.715	\$ 525.214,03	\$ 350.501,19	\$ 12.007.476,02
16	\$ 12.007.476	\$ 875.715	\$ 510.317,73	\$ 365.397,49	\$ 11.642.078,53
17	\$ 11.642.079	\$ 875.715	\$ 494.788,34	\$ 380.926,89	\$ 11.261.151,64
18	\$ 11.261.152	\$ 875.715	\$ 478.598,94	\$ 397.116,28	\$ 10.864.035,36
19	\$ 10.864.035	\$ 875.715	\$ 461.721,50	\$ 413.993,72	\$ 10.450.041,64
20	\$ 10.450.042	\$ 875.715	\$ 444.126,77	\$ 431.588,45	\$ 10.018.453,19
21	\$ 10.018.453	\$ 875.715	\$ 425.784,26	\$ 449.930,96	\$ 9.568.522,22
22	\$ 9.568.522	\$ 875.715	\$ 406.662,19	\$ 469.053,03	\$ 9.099.469,19
23	\$ 9.099.469	\$ 875.715	\$ 386.727,44	\$ 488.987,78	\$ 8.610.481,41
24	\$ 8.610.481	\$ 875.715	\$ 365.945,46	\$ 509.769,76	\$ 8.100.711,65
25	\$ 8.100.712	\$ 875.715	\$ 344.280,25	\$ 531.434,98	\$ 7.569.276,67
26	\$ 7.569.277	\$ 875.715	\$ 321.694,26	\$ 554.020,97	\$ 7.015.255,70
27	\$ 7.015.256	\$ 875.715	\$ 298.148,37	\$ 577.566,86	\$ 6.437.688,85
28	\$ 6.437.689	\$ 875.715	\$ 273.601,78	\$ 602.113,45	\$ 5.835.575,40
29	\$ 5.835.575	\$ 875.715	\$ 248.011,95	\$ 627.703,27	\$ 5.207.872,13
30	\$ 5.207.872	\$ 875.715	\$ 221.334,57	\$ 654.380,66	\$ 4.553.491,47
31	\$ 4.553.491	\$ 875.715	\$ 193.523,39	\$ 682.191,84	\$ 3.871.299,64
32	\$ 3.871.300	\$ 875.715	\$ 164.530,23	\$ 711.184,99	\$ 3.160.114,65
33	\$ 3.160.115	\$ 875.715	\$ 134.304,87	\$ 741.410,35	\$ 2.418.704,30
34	\$ 2.418.704	\$ 875.715	\$ 102.794,93	\$ 772.920,29	\$ 1.645.784,01
35	\$ 1.645.784	\$ 875.715	\$ 69.945,82	\$ 805.769,40	\$ 840.014,60
36	\$ 840.015	\$ 875.715	\$ 35.700,62	\$ 840.014,60	-\$ 0,00

Tabla 8. Tabla de amortización del crédito

Costos

Los costos fijos de Doctor in House que siempre se deberá pagar, independiente del nivel de producción son la mano de obra, los insumos de oficina, el alquiler y los servicios, los Costos variables que incurrirá es la Publicidad.

A continuación se mostrara los costos que se establecieron como costos fijos y costos variables para la empresa mensualmente son los siguientes:

Tabla 9. *Tabla de costos fijos y variables*

Costos fijos		Costos variables	
Mano de obra directa	\$ 6.729.128	Publicidad	\$ 5.833
Insumos de oficina	\$ 100.000		\$ 5.833
Alquiler local	\$ 650.000		
Servicios	\$ 94.900		
	\$ 7.574.028		

Tabla 9. Costos fijos y costos variables

A continuación, se muestra los datos que se tuvieron en cuenta para fijar el precio de venta del servicio, se tomó el valor del costo del servicio sobre uno menos el porcentaje que se quiere obtener como ganancia.

$$PV = \frac{\text{Costo del servició}}{(1-\%)}$$

$$PV = \frac{25266}{1 - 44\%} = \frac{25266}{56\%} = \$ 45.000$$

Gastos

Los gastos fijos o de operación y los administrativos en los que incurrirá la empresa Doctor in House son el servicio de internet y telefonía, luz, el salario del personal, los insumos

de la oficina, un monto destinado a mantenimientos locativos, el arriendo el local y la publicidad.

(BBVA, s.f.)

A continuación se mostraran los gastos mensuales:

Tabla 10. *Tabla de gastos fijos*

Gastos Fijos	
Salarios	\$ 6.729.128
Insumos de oficina	\$ 100.000
Mantenimiento	\$ 200.000
Servicios	\$ 164.900
Arriendo local	\$ 650.000
Publicidad	\$ 5.833
Total	\$ 7.849.862

Tabla 10. Tabla de los gastos fijos de Doctor in House

Ingresos

La principal fuente de ingreso de Doctor in House serán los servicios médicos a través de una teleconsulta médica el cual tiene un costo unitario de \$45.000 (cuarenta y cinco mil pesos Mcte) pesos, la cantidad proyectada de consultas es de 450 para el mes.

Tabla 11. *Tabla de ingresos*

Consultas			
Consultas	Cantidad	Valor consulta	Total
Consultas	450	\$ 45.000	\$ 20.250.000
		Mes	\$ 20.250.000
		Año	\$ 243.000.000

Tabla 11. Tabla de ingresos primer año de Doctor in House

Estados financieros proyectados

Para realizar la proyección de los estados financieros se utilizó el Índice de precios al consumidor (IPC) proyectado y la política de ventas de compañía.

La política de ventas se estableció teniendo en cuenta el crecimiento positivo del 9,9% en el 2020 en el comercio electrónico por causa de la contingencia, según el estudio de Nielsen este porcentaje llegaría a bajar del 9,9% al 7 %. (Dinero, 2020) Por lo que para los años posteriores se tendrá en cuenta este valor para la política de ventas. (El tiempo, 2020)

Las proyecciones de los estados financieros se realizaron con el IPC más la política de venta establecida.

A continuación, se muestra el IPC por año (2021 al 2025) más la política de ventas y el valor resultante de la suma de estos dos.

Tabla 12. *Tabla de proyección del IPC*

Índice de precios al consumidor (IPC)		%	
2021	2,46%		10,5%
2022	3,28%		11,3%
2023	3,45%		11,5%
2024	3,60%		11,6%
2025	4%		12,0%
Política de ventas % 2022 al 2025		8%	

Tabla 12. Tabla proyección a cinco años del IPC

Proyección de ventas

La proyección de ventas está proyectado a cinco años con base al IPC. Para realizar la proyección de ventas se tuvo en cuenta los siguientes Ítems:

Nomina

La Mano de obra directa requerida para el funcionamiento de la empresa es la siguiente.

Tabla 13. *Tabla de Nomina*

Nomina	Sueldo básico	Auxilio de transporte	Total deducciones	Neto a pagar
Personal recursos humanos	\$ 1.300.000	\$ 102.854	\$ 112.228	\$ 1.290.626
Auxiliar administrativo	\$ 1.000.000	\$ 102.854	\$ 88.228	\$ 1.014.626
Personal sistemas 2	\$ 1.500.000	\$ 102.854	\$ 128.228	\$ 1.474.626
Personal sistemas 2	\$ 1.500.000	\$ 102.854	\$ 128.228	\$ 1.474.626
Personal sistemas 3	\$ 1.500.000	\$ 102.854	\$ 128.228	\$ 1.474.626
Total sueldos				\$ 6.729.128

Tabla 13. Tabla de mano de obra directa requerida

Depreciación

Los activos fijos de la compañía suman un valor de \$ 8.090.549 (ocho millones noventa mil quinientos cuarenta y nueve pesos Mcte), sumando el valor de dar de alta en play store la aplicación, cada activo dependiendo de su naturaleza tiene una vida útil, en la siguiente tabla se muestra la tasa de depreciación anual, la vida útil y la depreciación mensual y anual discriminada por ítem, sin contar el valor de dar de alta en play store la aplicación ya que este se paga una solo vez. (Gerencie.com, 2019)

Tabla 14. *Tabla de depreciación de activos*

Depreciación de activos	Tasa de depreciación anual	Vida útil equivalente	Valor	Depreciación mensual	Depreciación anual
Muebles y enseres	10,00%	10 años	\$ 1.399.000	\$ 11.658	\$ 139.900
Equipo de computación	20,00%	5 años	\$ 5.995.000	\$ 99.917	\$ 1.199.000
Licencias	15%	1 año	\$ 599.999	\$ 50.000	\$ 50.000
Total			\$ 7.993.999	\$ 161.575	\$ 1.388.900

Tabla 14. Tabla de depreciación de activos

A continuación se muestra cómo se va deprecia cada ítem a través del tiempo.

(Gerencie.com, 2019)

Tabla 15. Tabla de depreciación de activos a través del tiempo

Depreciación						
Muebles y enseres		Equipo de computación		Licencias		Total
Año	\$ 1.399.000	Año	\$ 5.995.000	Año	\$ 50.000	\$ 161.575
1 año	\$ 139.900	1 año	\$ 1.199.000	1 año	\$ 50.000	
2 año	\$ 139.900	2 año	\$ 1.199.000			
3 año	\$ 139.900	3 año	\$ 1.199.000			
4 año	\$ 139.900	4 año	\$ 1.199.000			
5 año	\$ 139.900	5 año	\$ 1.199.000			
6 año	\$ 139.900		\$ 5.995.000			
7 año	\$ 139.900					
8 año	\$ 139.900					
9 año	\$ 139.900					
10 año	\$ 139.900					
	\$ 1.399.000					

Tabla 15. Tabla de depreciación a través del tiempo

A continuación, se mostrará la tabla de proyección de ventas a 5 años.

Tabla 16. Tabla de proyección de ventas

IPC	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	10,5%	11,3%	11,5%	11,6%	12%
Est. Ventas netas	\$ 324.000.000	\$ 357.890.400	\$ 398.260.437	\$ 443.861.257	\$ 495.349.163
Coste de ventas	\$ 181.915.200	\$ 202.471.618	\$ 225.755.854	\$ 251.943.533	\$ 282.176.757
Beneficio bruto	\$ 142.084.800	\$ 155.418.782	\$ 172.504.583	\$ 191.917.725	\$ 213.172.406
Gastos controlables:					
Gastos de nóminas	\$ 84.799,539	\$ 94.381,887	\$ 105.235,804	\$ 117.443,157	\$ 131.536,336
Publicidad	\$ 70.000	\$ 77.910	\$ 155.820	\$ 311.640	\$ 623.280
Internet y telefonía	\$ 1.138.800	\$ 1.267.484	\$ 1.413.245	\$ 1.577.182	\$ 1.766.443
Servicios públicos (Luz)	\$ 840.000	\$ 934.920	\$ 1.042.436	\$ 1.163.358	\$ 1.302.961
Total de gastos controlables	\$ 2.133.600	\$ 2.374.696	\$ 2.716.737	\$ 3.169.623	\$ 3.824.221
Gastos fijos:					
Arriendo de la sede	\$ 7.800.000	\$ 8.681.400	\$ 9.679.761	\$ 10.802.613	\$ 12.098.927
Depreciación	\$ 161.575	\$ 161.575	\$ 161.575	\$ 161.575	\$ 161.575
Permisos y licencias	\$ 696.549	\$ 764.349	\$ 852.249	\$ 951.110	\$ 1.065.243
Pagos de préstamo	\$ 10.508.583	\$ 10.508.583	\$ 10.508.583		
Total de gastos fijos	\$ 19.166.707	\$ 20.115.906	\$ 21.202.168	\$ 11.915.298	\$ 13.325.745
Gastos totales	\$ 21.300.306	\$ 22.490.603	\$ 23.918.904	\$ 15.084.921	\$ 17.149.966
Beneficios y pérdidas netos antes de impuestos	\$ 120.784.494	\$ 132.928.180	\$ 148.585.679	\$ 176.832.803	\$ 196.022.441
Impuestos	\$ 32.184.618	\$ 36.496.612	\$ 41.924.270	\$ 47.662.657	\$ 53.244.693
BENEFICIO/PÉRDIDA NETOS DESPUÉS DE IMPUESTOS	\$ 88.599.876	\$ 96.431.567	\$ 106.661.409	\$ 129.170.146	\$ 142.777.748

Tabla 16. Tabla de proyección de ventas los primeros cinco años

Análisis del punto de equilibrio

Para calcular el punto de equilibrio se tendrán en cuenta los siguientes datos

Precio de venta unitario	\$	45.000
Costo variable unitario	\$	5.833
Costos fijos totales	\$	7.574.028

Primero se calculó el margen de contribución, se tomó el precio de venta unitario menos el costo variable unitario

$$MC = PVU - CVU$$

$$MC = \$ 45.000 - \$ 5.833$$

$$MC = \$ 39.167$$

El margen de contribución indica que por cada teleconsulta que la empresa venda tiene \$39.167 para cubrir sus costos fijos y empezar a generar utilidades.

El siguiente paso es calcular la razón de margen de contribución:

$$RMC = \frac{MC}{PVU}$$

$$RMC = \frac{\$ 39.167}{\$ 45.000}$$

$$RMC = 0.87$$

La razón del margen de contribución indica que por cada \$45.000 (cuarenta y cinco mil pesos Mcte) que venda la empresa tiene \$ 87 000 (ochenta y siete pesos Mcte) para cubrir sus costos fijos y generar utilidades. (Actualícese, 2019)

Calcular el punto de equilibrio en cantidades

Para calcular el punto de equilibrio en unidades se toma el costo fijo, sobre el precio de venta unitario, menos el costo variable unitario

$$PEQ = \frac{CF}{PVU - CVU}$$

$$PEQ = \frac{\$ 7.574.028}{\$ 45.000 - \$ 5.833}$$

$$PEQ = 193$$

Según el punto de equilibrio se debe vender 193 unidades del servicio para no generar ninguna ganancia y ninguna pérdida, se estableció como proyección de ventas vender 450 unidades del servicio al mes para generar ganancias.

Estado de resultados

A continuación, se mostrará los estados de resultados de la empresa Doctor in House, para ellos se debe tener en cuenta lo siguiente, se mostrará el estado de resultados del primer mes y posterior el de un año y su proyección a cinco años, las notas son cifras expresadas en millones de pesos colombianos, a menos que se indíquelo contrario.

Nota 11 - Comercio al por mayor y al por menor

Se expresa el valor vendido, en el primer estado de resultado el cual es el del primer mes se muestra el valor proyectado según la proyección de ventas que es 450 por el valor de venta que es \$45.000 (cuarenta y cinco mil pesos Mcte), el estado de resultados del primer año se muestra el valor que se generó por las ventas multiplicado por doce meses.

Nota 12 - Devolución, rebajas y descuentos

El saldo de devolución, rebajas y descuentos comprende el 10%, del valor de Comercio al por mayor y al por menor.

Nota 13 - Costo de ventas

El costo de ventas tiene en cuenta los valores de los costos fijos y costos variables que se incurrió en proceso de la elaboración del servicio.

Nota 14 - Gastos administración

En los gastos de administración se encuentra el valor de los salarios, los insumos de oficina, el valor del mantenimiento y los servicios.

Nota 15 - Gastos de ventas

En los gastos de ventas se encuentra el valor de los servicios y el arriendo de la oficina.

Nota 16 - Gastos operacionales

En los gastos operacionales se encuentra el valor de la publicidad y los salarios del área operativo (personal de sistemas).

Nota 17 - Gastos financieros

El saldo de Gastos financieros se muestra los intereses incurridos de la obligación adquirida.

A continuación, se mostrará el estado de resultados del primer mes de la empresa Doctor in House

Tabla 17. *Tabla de estado de resultados primer mes*


		Doctor in House NIT. 123456789 Estado de resultados Primer mes
Ingresos Operacionales		
Comercio al por mayor y al por menor	\$	20.250.000
Devolución, rebajas y descuentos	\$	2.025.000
Ingresos Operacionales Netos	\$	18.225.000
Costo de venta	\$	7.579.862
UBV	\$	10.645.138
Gastos Administración	\$	2.700.151
Depreciación	\$	161.575
Gasto de ventas	\$	720.000
Gastos de operacionales	\$	4.429.710
Gastos de Financieros	\$	16.000.000
Utilidad Operacional	-\$	13.366.298
UAIR	-\$	13.366.298
Renta y complementarios 31%	-\$	4.143.552
Utilidades Liquidas	-\$	9.222.746
Reserva legal 10%	-\$	922.275
Utilidad del ejercicio	-\$	8.300.471

Tabla 17. Tabla de estado de resultados primer mes de Doctor in House

Estado de resultados del primer año de la empresa Doctor in House

Tabla 18. *Tabla de estado de resultados primer año*


		Doctor in House NIT. 123456789 Estado de resultados 2021	
		Notas	
Ingresos Operacionales			
Comercio al por mayor y al por menor	11	\$	243.000.000
Devolución, rebajas y descuentos	12	\$	24.300.000
Ingresos Operacionales Netos		\$	218.700.000
Costo de venta	13	\$	90.958.339
UBV		\$	127.741.661
Gastos Administración	14	\$	32.401.814
Depreciación	5	\$	1.388.900
Gasto de ventas	15	\$	8.640.000
Gastos de operacionales	16	\$	53.156.524
Gastos de Financieros	17	\$	7.525.278
Utilidad Operacional		\$	24.629.145
UAR		\$	24.629.145
Renta y complementarios 31%	7	\$	7.635.035
Utilidades Liquidas		\$	16.994.110
Reserva legal 10%	10	\$	1.699.411
Utilidad del ejercicio		\$	15.294.699

Tabla 18. Tabla de estado de resultados primer año de Doctor in House

A continuación, los Estados de resultados proyectados de la empresa Doctor in House.

Tabla 19. *Tabla de estado de resultados segundo año*


		Doctor in House NIT. 123456789 Estado de resultados 2022	
		Notas	
Ingresos Operacionales			
Comercio al por mayor y al por menor	11	\$	268.417.800
Devolución, rebajas y descuentos	12	\$	26.841.780
Ingresos Operacionales Netos		\$	241.576.020
Costo de venta	13	\$	100.472.581
UBV		\$	141.103.439
Gastos Administración	14	\$	35.791.044
Depreciación	5	\$	1.388.900
Gasto de ventas	15	\$	9.543.744
Gastos de operacionales	16	\$	58.716.697
Gastos de Financieros	17	\$	5.592.599
Utilidad Operacional		\$	30.070.455
UAR		\$	30.070.455
Renta y complementarios 30%	7	\$	9.021.137
Utilidades Liquidas		\$	21.049.319
Reserva legal 10%	10	\$	2.104.932
Utilidad del ejercicio		\$	18.944.387

Tabla 19. Tabla de estado de resultados segundo año de Doctor in House

Tabla 20. Tabla de estado de resultados tercer año


		Doctor in House NIT. 123456789 Estado de resultados 2023	
		Notas	
Ingresos Operacionales			
Comercio al por mayor y al por menor	11	\$	298.695.328
Devolución, rebajas y descuentos	12	\$	29.869.533
Ingresos Operacionales Netos		\$	268.825.795
Costo de venta	13	\$	111.805.888
UBV		\$	157.019.907
Gastos Administración	14	\$	39.828.274
Depreciación	5	\$	1.388.900
Gasto de ventas	15	\$	10.620.278
Gastos de operacionales	16	\$	65.339.940
Gastos de Financieros	17	\$	2.407.871
Utilidad Operacional		\$	37.434.644
UAIR		\$	37.434.644
Renta y complementarios 30%	7	\$	11.230.393
Utilidades Liquidas		\$	26.204.251
Reserva legal 10%	10	\$	2.620.425
Utilidad del ejercicio		\$	23.583.826

Tabla 20. Tabla de estado de resultados tercer año de Doctor in House

Tabla 21. *Tabla de estado de resultados cuarto año*


		Doctor in House NIT. 123456789 Estado de resultados 2024	
		Notas	
Ingresos Operacionales			
Comercio al por mayor y al por menor	11	\$	332.895.943
Devolución, rebajas y descuentos	12	\$	33.289.594
Ingresos Operacionales Netos		\$	299.606.349
Costo de venta	13	\$	124.607.662
UBV		\$	174.998.686
Gastos Administración	14	\$	44.388.611
Depreciación	5	\$	1.388.900
Gasto de ventas	15	\$	11.836.300
Gastos de operacionales	16	\$	72.821.364
Gastos de Financieros	17	\$	-
Utilidad Operacional		\$	44.563.512
UAIR		\$	44.563.512
Renta y complementarios 30%	7	\$	13.369.054
Utilidades Liquidas		\$	31.194.458
Reserva legal 10%	10	\$	3.119.446
Utilidad del ejercicio		\$	28.075.013

Tabla 21. Tabla de estado de resultados cuarto año de Doctor in House

Tabla 22. *Tabla de estado de resultados quinto año*


		Doctor in House NIT. 123456789 Estado de resultados 2025	
		Notas	
Ingresos Operacionales			
Comercio al por mayor y al por menor	11	\$	371.511.872
Devolución, rebajas y descuentos	12	\$	37.151.187
Ingresos Operacionales Netos		\$	334.360.685
Costo de venta	13	\$	139.062.151
UBV		\$	195.298.534
Gastos Administración	14	\$	49.537.690
Depreciación	5	\$	1.388.900
Gasto de ventas	15	\$	13.209.311
Gastos de operacionales	16	\$	81.268.642
Gastos de Financieros	17	\$	-
Utilidad Operacional		\$	49.893.992
UAIR		\$	49.893.992
Renta y complementarios 30%	7	\$	14.968.198
Utilidades Liquidas		\$	34.925.794
Reserva legal 10%	10	\$	3.492.579
Utilidad del ejercicio		\$	31.433.215

Tabla 22. Tabla de estado de resultados quinto año de Doctor in House

Balance general

A continuación, se mostrará el balance general de la empresa Doctor in House, se mostrará el balance general del primer mes y posterior el balance de un año y su proyección a cinco años, tener en cuenta que las cifras expresadas en millones de pesos colombianos, a menos que se indíquelo contrario.

Nota 1 – Caja

El valor de la caja menor es de \$500.000 (quinientos mil pesos Mcte) mensuales, el valor de un año es de \$6.000.000 (seis millones de pesos Mcte) cuyo valor se calculó multiplicando el valor mensual por doce meses.

Nota 2 – Bancos

El saldo de la cuenta bancos comprende los valores de utilidad operacional y las obligaciones financieras durante el año comprendido.

Nota 3 – Mobiliario y equipo

El saldo de la cuenta Mobiliario y equipo se encuentra los valores los escritorios y las sillas.

Nota 4 - Equipos de cómputo

En la cuenta Equipos de cómputo se encuentra los valores de los equipos de cómputo, la licencia del Sistema operativo Windows 10 Pro y la licencia del Office.

Nota 5 - Depreciación acumulada

El saldo de depreciación se encuentra el valor de los activos fijos de la compañía.

Nota 6 – Rentas pagadas por anticipado

Son el importe de la renta mensual, semestral o anual, que incurre la empresa y que se han cobrado anticipadamente.

Nota 7 - Provisiones, impuestos complementarios

De conformidad con la Ley 1819/2016 (Reforma Tributaria) las disposiciones fiscales aplicables en Colombia la tarifa serán del 32% para el año gravable 2020, 31% para el año gravable 2021. A partir del año gravable 2022 la tarifa será del 30%.

Nota 8 - Obligaciones financieras

Las obligaciones financieras adquiridas por la empresa son el préstamo de \$16.000.000 (dieciséis millones de pesos Mcte) el cual se especifica en la tabla de amortización.

Nota 9 - Capital social

El patrimonio de los accionistas está dividido en partes iguales de \$ 5.333.333.33 (cinco millones trescientos treinta y tres mil trescientos treinta y tres pesos con treinta y tres centavos M/cte) cada uno.

Nota 10 – Reservas

La ley 1258 de 2008 establece que no es obligación de las SAS crear una reserva legal en su patrimonio, en Doctor in House se estableció manejar una reserva legal del 10% sobre las utilidades.

A continuación, se mostrará el balance general del primer mes de la empresa Doctor in House

Tabla 23. Tabla de balance general primer mes


		Doctor in House Balance general 1 mes
ACTIVO		
Activo Circulante		
Caja	\$	500.000
Bancos	\$	2.633.702
Total Activo Circulante	\$	3.133.702
Activo Fijo		
Mobiliario y equipo.	\$	1.399.000
Equipos de cómputo	\$	6.691.549
Depreciación acumulada	\$	161.575
Total Activo Fijo	\$	8.252.124
Activo diferido		
Rentas pagadas por anticipado	\$	7.247.876
Total Activo Diferido	\$	7.247.876
TOTAL ACTIVO	\$	18.633.702
PASIVO		
Pasivo Circulante		
Provisiones, impuestos complementarios	-\$	4.143.552
Total Pasivo Circulante	-\$	4.143.552
Pasivo a Largo Plazo		
Obligaciones Financieras	\$	16.000.000
Total Pasivo Circulante	\$	16.000.000
TOTAL PASIVO	\$	11.856.448
PATRIMONIO		
Capital social	\$	16.000.000
Reservas	-\$	922.275
Resultado del ejercicio	-\$	8.300.471
TOTAL PATRIMONIO	\$	6.777.254
PASIVO + PATRIMONIO	\$	18.633.702

Tabla 23. Tabla de balance general del primer mes de Doctor in House

A continuación se encuentra el balance general del primer año de la empresa Doctor in House.

Tabla 24. *Tabla de balance general primer año*


		Doctor in House Balance general 2021	
ACTIVO	Notas		
Activo Circulante			
Caja	1	\$	6.000.000
Bancos	2	\$	6.024.772
Total Activo Circulante		\$	12.024.772
Activo Fijo			
Mobiliario y equipo.	3	\$	1.399.000
Equipos de cómputo	4	\$	6.691.549
Depreciación acumulada	5	\$	1.388.900
Total Activo Fijo		\$	9.479.449
Activo diferido			
Rentas pagadas por anticipado	6	\$	22.108.229
Total Activo Diferido		\$	22.108.229
TOTAL ACTIVO		\$	43.612.450
PASIVO			
Pasivo Circulante			
Provisiones, impuestos complementarios	7	\$	7.635.035
Total Pasivo Circulante		\$	7.635.035
Pasivo a Largo Plazo			
Obligaciones Financieras	8	\$	2.983.305
Total Pasivo Circulante		\$	2.983.305
TOTAL PASIVO		\$	10.618.340
PATRIMONIO			
Capital social	9	\$	16.000.000
Reservas	10	\$	1.699.411
Resultado del ejercicio		\$	15.294.699
TOTAL PATRIMONIO		\$	32.994.110
PASIVO + PATRIMONIO		\$	43.612.450

Tabla 24. Tabla de balance general del primer año de Doctor in House

A continuación, los balances generales proyectados a cinco años de Doctor in House.

Tabla 25. *Tabla de balance general segundo año*


		Doctor in House Balance general 2022	
ACTIVO	Notas		
Activo Circulante			
Caja	1	\$	6.000.000
Bancos	2	\$	7.427.366
Total Activo Circulante		\$	13.427.366
Activo Fijo			
Mobiliario y equipo.	3	\$	1.399.000
Equipos de cómputo	4	\$	6.691.549
Depreciación acumulada	5	\$	1.388.900
Total Activo Fijo		\$	9.479.449
Activo diferido			
Rentas pagadas por anticipado	6	\$	28.079.624
Total Activo Diferido		\$	28.079.624
TOTAL ACTIVO		\$	50.986.439
PASIVO			
Pasivo Circulante			
Provisiones, impuestos complementarios	7	\$	9.021.137
Total Pasivo Circulante		\$	9.021.137
Pasivo a Largo Plazo			
Obligaciones Financieras	8	\$	4.915.983
Total Pasivo Circulante		\$	4.915.983
TOTAL PASIVO		\$	13.937.120
PATRIMONIO			
Capital social	9	\$	16.000.000
Reservas	10	\$	2.104.932
Resultado del ejercicio		\$	18.944.387
TOTAL PATRIMONIO		\$	37.049.319
PASIVO + PATRIMONIO		\$	50.986.439

Tabla 25. Tabla de balance general del segundo año de Doctor in House

Tabla 26. Tabla de balance general tercer año


		Doctor in House Balance general 2023	
ACTIVO			
Activo Circulante			
Caja	1	\$	6.000.000
Bancos	2	\$	8.192.112
Total Activo Circulante		\$	14.192.112
Activo Fijo			
Mobiliario y equipo.	3	\$	1.399.000
Equipos de cómputo	4	\$	6.691.549
Depreciación acumulada	5	\$	1.388.900
Total Activo Fijo		\$	9.479.449
Activo diferido			
Rentas pagadas por anticipado	6	\$	37.863.795
Total Activo Diferido		\$	37.863.795
TOTAL ACTIVO		\$	61.535.356
PASIVO			
Pasivo Circulante			
Provisiones, impuestos complementarios	7	\$	11.230.393
Total Pasivo Circulante		\$	11.230.393
Pasivo a Largo Plazo			
Obligaciones Financieras	8	\$	8.100.712
Total Pasivo Circulante		\$	8.100.712
TOTAL PASIVO		\$	19.331.105
PATRIMONIO			
Capital social	9	\$	16.000.000
Reservas	10	\$	2.620.425
Resultado del ejercicio		\$	23.583.826
TOTAL PATRIMONIO		\$	42.204.251
PASIVO + PATRIMONIO		\$	61.535.356

Tabla 26. Tabla de balance general del tercer año de Doctor in House

Tabla 27. Tabla de balance general cuarto año


		Doctor in House Balance general 2024	
ACTIVO			
Activo Circulante			
Caja	1	\$	6.000.000
Bancos	2	\$	9.383.607
Total Activo Circulante		\$	15.383.607
Activo Fijo			
Mobiliario y equipo.	3	\$	1.399.000
Equipos de cómputo	4	\$	6.691.549
Depreciación acumulada	5	\$	1.388.900
Total Activo Fijo		\$	9.479.449
Activo diferido			
Rentas pagadas por anticipado	6	\$	35.700.456
Total Activo Diferido		\$	35.700.456
TOTAL ACTIVO		\$	60.563.512
PASIVO			
Pasivo Circulante			
Provisiones, impuestos complementarios	7	\$	13.369.054
Total Pasivo Circulante		\$	13.369.054
Pasivo a Largo Plazo			
Obligaciones Financieras	8	\$	-
Total Pasivo Circulante		\$	-
TOTAL PASIVO		\$	13.369.054
PATRIMONIO			
Capital social	9	\$	16.000.000
Reservas	10	\$	3.119.446
Resultado del ejercicio		\$	28.075.013
TOTAL PATRIMONIO		\$	47.194.458
PASIVO + PATRIMONIO		\$	60.563.512

Tabla 27. Tabla de balance general del cuarto año de Doctor in House

Tabla 28. Tabla de balance general quinto año


		Doctor in House Balance general 2025	
ACTIVO			
Activo Circulante			
Caja	1	\$	6.000.000
Bancos	2	\$	10.349.639
Total Activo Circulante		\$	16.349.639
Activo Fijo			
Mobiliario y equipo.	3	\$	1.399.000
Equipos de cómputo	4	\$	6.691.549
Depreciación acumulada	5	\$	1.388.900
Total Activo Fijo		\$	9.479.449
Activo diferido			
Rentas pagadas por anticipado	6	\$	40.064.904
Total Activo Diferido		\$	40.064.904
TOTAL ACTIVO		\$	65.893.992
PASIVO			
Pasivo Circulante			
Provisiones, impuestos complementarios	7	\$	14.968.198
Total Pasivo Circulante		\$	14.968.198
Pasivo a Largo Plazo			
Obligaciones Financieras	8	\$	-
Total Pasivo Circulante		\$	-
TOTAL PASIVO		\$	14.968.198
PATRIMONIO			
Capital social	9	\$	16.000.000
Reservas	10	\$	3.492.579
Resultado del ejercicio		\$	31.433.215
TOTAL PATRIMONIO		\$	50.925.794
PASIVO + PATRIMONIO		\$	65.893.992

Tabla 28. Tabla de balance general del quinto año de Doctor in House

Flujo de caja

A continuación, se muestra el flujo de caja de Doctor un House, donde se muestra los flujos de las entradas y salidas de caja o efectivo, se muestra la acumulación neta de los activos, se muestra los valores dónde podemos determinar la liquidez de la empresa

Tabla 29. *Tabla de flujo de caja primer año*

		Doctor in House NIT. 123456789 FLUJO DE CAJA DE ENERO 1 A 31 DE DICIEMBRE DE 2021	
Saldo Inicial	\$		-
Ingresos			
Ingresos por ventas	\$	243.000.000	
Cobro por deudas	\$	24.300.000	
TOTAL INGRESOS	\$	267.300.000	
EGRESOS			
Gastos administrativos	\$	32.401.814	
Salarios	\$	80.749.539	
Gastos Operacionales	\$	53.156.524	
Gastos de ventas	\$	8.640.000	
Pago Servicios	\$	1.978.800	
Amortizaciones	\$	1.699.411	
Impuestos	\$	7.635.035	
Intereses	\$	2.983.305	
TOTAL SALIDAS	\$	189.244.428	
FLUJO NETO DEL PERIODO	\$	78.055.572	
SALDO FINAL	\$	78.055.572	

Tabla 29. Tabla de flujo de caja primer año Doctor in House

A continuación, los flujos de caja de Doctor in House proyectados a cinco años.

Tabla 30. *Tabla de flujo de caja segundo año*


		Doctor in House NIT. 123456789 FLUJO DE CAJA DE ENERO 1 A 31 DE DICIEMBRE DE 2022	
Saldo Inicial		\$	78.055.572
Ingresos			
Ingresos por ventas		\$	268.417.800
Cobro por deudas		\$	26.841.780
TOTAL INGRESOS		\$	295.259.580
EGRESOS			
Gastos administrativos		\$	36.056.739
Salarios		\$	89.858.087
Gastos Operacionales		\$	59.152.580
Gastos de ventas		\$	9.614.592
Pago Servicios		\$	2.202.009
Amortizaciones		\$	2.104.932
Impuestos		\$	9.021.137
Intereses		\$	4.915.983
TOTAL SALIDAS		\$	212.926.058
FLUJO NETO DEL PERIODO		\$	82.333.522
SALDO FINAL		\$	160.389.094

Tabla 30. Tabla de flujo de caja segundo año Doctor in House

Tabla 31. *Tabla de flujo de caja tercer año*


		Doctor in House NIT. 123456789 FLUJO DE CAJA DE ENERO 1 A 31 DE DICIEMBRE DE 2023
Saldo Inicial	\$	160.389.094
Ingresos		
Ingresos por ventas	\$	298.695.328
Cobro por deudas	\$	29.869.533
TOTAL INGRESOS	\$	328.564.861
EGRESOS		
Gastos administrativos	\$	40.185.235
Salarios	\$	100.146.837
Gastos Operacionales	\$	65.925.551
Gastos de ventas	\$	10.715.463
Pago Servicios	\$	2.454.139
Amortizaciones	\$	2.620.425
Impuestos	\$	11.230.393
Intereses	\$	8.100.712
TOTAL SALIDAS	\$	241.378.755
FLUJO NETO DEL PERIODO	\$	87.186.106
SALDO FINAL	\$	247.575.199

Tabla 31. Tabla de flujo de caja tercer año Doctor in House

Tabla 32. *Tabla de flujo de caja cuarto año*

		Doctor in House NIT. 123456789 FLUJO DE CAJA DE ENERO 1 A 31 DE DICIEMBRE DE 2024
Saldo Inicial	\$	247.575.199
Ingresos		
Ingresos por ventas	\$	332.895.943
Cobro por deudas	\$	33.289.594
TOTAL INGRESOS	\$	366.185.537
EGRESOS		
Gastos administrativos	\$	44.846.723
Salarios	\$	111.763.871
Gastos Operacionales	\$	73.572.915
Gastos de ventas	\$	11.958.456
Pago Servicios	\$	2.738.819
Amortizaciones	\$	3.119.446
Impuestos	\$	13.369.054
Intereses	\$	-
TOTAL SALIDAS	\$	261.369.283
FLUJO NETO DEL PERIODO	\$	104.816.255
SALDO FINAL	\$	352.391.454

Tabla 32. Tabla de flujo de caja cuarto año Doctor in House

Tabla 33. *Tabla de flujo de caja quinto año*


		Doctor in House NIT. 123456789 FLUJO DE CAJA DE ENERO 1 A 31 DE DICIEMBRE DE 2025
Saldo Inicial	\$	352.391.454
Ingresos		
Ingresos por ventas	\$	371.511.872
Cobro por deudas	\$	37.151.187
TOTAL INGRESOS	\$	408.663.059
EGRESOS		
Gastos administrativos	\$	50.228.329
Salarios	\$	125.175.535
Gastos Operacionales	\$	82.401.665
Gastos de ventas	\$	13.393.471
Pago Servicios	\$	2.738.819
Amortizaciones	\$	3.492.579
Impuestos	\$	14.968.198
Intereses	\$	-
TOTAL SALIDAS	\$	292.398.596
FLUJO NETO DEL PERIODO	\$	116.264.464
SALDO FINAL	\$	468.655.917

Tabla 33. Tabla de flujo de caja quinto año Doctor in House

Indicadores de evaluación

Para conocer la rentabilidad del proyecto se calculará los siguientes indicadores:

Tasa Interna de Retorno (TIR)

Para calcular el TIR se tuvo en cuenta el valor de la inversión inicial la cual es de \$16.000.000 (dieciséis millones de pesos Mcte) y el valor de los saldos de los flujos de caja desde el año uno al año cinco.

Tabla 34. *Tabla de tasa interna de retorno*

Año	Flujos de caja
0	-\$ 16.000.000
1	\$ 70.055.572
2	\$ 160.389.094
3	\$ 247.575.799
4	\$ 352.391.454
5	\$ 468.655.917
Tasa interna de retorno (TIR)	542%

Tabla 34. Tabla interna de retorno

En la tasa interna de retorno el interés equivalente sobre el capital generado por el proyecto es superior al interés mínimo aceptable, por cada peso que Doctor In House ha invertido, ha obtenido una ganancia de 542% sobre las ventas, lo cual supera más del 100% el interés mínimo aceptable, en este caso el proyecto es aceptable por lo que se recomienda su inmediata ejecución.

Retorno de inversión ROI

Por medio del ROI se analiza que la inversión que apporto Doctor in House es rentable por lo que ha obtenido ganancias de \$388 pesos (treientos ochenta y ocho pesos Mcte), la cual demuestra una buena ganancia manifestando que el retorno de inversión es de más del 100%.

$$\text{ROI} = \frac{\$ 78.055.572 - \$ 16.000.000}{\$ 16.000.000} = \frac{\$ 62.055.572}{\$ 16.000.000} = 388\%$$

Valor Presente Neto

Para calcular el valor presente neto se tiene en cuenta los valores de los saldos de los flujos de caja desde el año uno hasta al año cinco, el valor de la inversión y tasa de descuento estimado.

Tabla 35. *Tabla de valor presente neto*

Tasa de descuento	10%				
Inversión Inicial	-\$ 16.000.000				
Año	1	2	3	4	5
Flujos de caja	\$ 70.055.572	\$ 160.389.094	\$ 247.575.799	\$ 352.391.454	\$ 468.655.917
Valor Presente Neto					
\$ 897.933.773					

Tabla 35. Tabla de valor presente neto de Doctor in House

El valor presente neto indica que la inversión inicial que realizo Doctor in House en el proyecto es rentable dando una tasa superior a la del interés de oportunidad, por tanto es factible.

Relación beneficio costo

Para realizar la relación costo beneficio se tuvo en cuenta los ingresos y egresos de la compañía, la inversión inicial y la tasa de descuento estimados

Tabla 36. *Tabla de relación beneficio costo*

Tasa de descuento	10%
Inversión Inicial	\$ 16.000.000

Año	Inversión	Ingresos	Egresos
0	\$ 16.000.000	\$ -	\$ -
1		\$ 243.000.000	\$ 189.244.428,00
2		\$ 268.417.800	\$ 21.292.608,00
3		\$ 298.695.328	\$ 241.378.755,00
4		\$ 332.895.943	\$ 261.369.283,00
5		\$ 371.511.872	\$ 292.398.596,00

VNA Ingresos	\$ 1.125.208.255,76
VNA Egresos	\$ 731.064.277,24
VNA Egresos + Inversión	\$ 747.064.277,24
Costo - Beneficio	1,51

Tabla 36. Tabla de relación costo beneficio de Doctor in House

La relación beneficio costo de Doctor In House es de 1.51. Al ser mayor que 1 podemos afirmar que la empresa seguirá siendo beneficiosa en los próximos 5 años. Por lo que podemos decir que la empresa está bien encaminada y es rentable.

Índice de rentabilidad financiera

Para calcular el índice de rentabilidad del proyecto se tuvo en cuenta la utilidad después de intereses e impuestos sobre el patrimonio de la compañía.

$$\text{Índice de rentabilidad} = \frac{\$ 24.629.145}{\$ 16.000.000} = 1,54$$

El índice de rentabilidad financiera nos muestra los beneficios netos obtenidos por la empresa de 1,54 que se obtienen en relación a la inversión realizada por los accionistas de la organización Doctor In House, lo que nos indica que el proyecto es viable.

Método de periodo de recuperación de Inversión

Para determinar el método de recuperación de inversión se tomó el último periodo de flujo acumulado negativo que es el primer año y el valor absoluto del acumulado negativo de ese año que es \$16.000.000 (dieciséis millones de pesos Mcte) que es la inversión inicial y el valor del flujo neto del año uno. (Conexionesan, 2017)

Tabla 37. *Tabla de periodo de recuperación de inversión*

Último periodo de flujo acumulado negativo	1
Absoluto del acumulado negativo	\$ 16.000.000,00
Flujo de caja siguiente periodo	\$ 78.055.571,88
PRI	1,00
<i>Un año</i>	

Tabla 37. Tabla de periodo de recuperación de la inversión de Doctor in House

El periodo de retorno de la inversión que Doctor in House dio inicialmente de \$16.000.000 (dieciséis millones de pesos Mcte) será recuperado en el primer año.

Lecciones aprendidas y recomendaciones

Al aplicar lo aprendido en la idea de negocio logamos implementar el análisis para poder desarrollar con éxito el estudio financiero del proyecto el cual tiene un resultado positivo mostrando ganancias, además nos permite identificar falencias para seguir con nuestro mejoramiento continuo y poderlos fortalecer, para desarrollar la idea de negocio aplicamos la información proporcionada por nuestro docente con pautas a aplicar durante el desarrollo del proyecto, todo esto nos permite aprovechar el aprendizaje y la innovación actual y nos motiva a continuar con nuestro desarrollo y a mejorar cada día más.

Al investigar acerca del sector económico y la competencia en la que estamos enfocados, podemos aplicar los diferentes conceptos aprendidos y por medio de la experiencia podemos llegar a desarrollar cualquier proyecto, realizando un análisis completo determinado su viabilidad.

Al momento de realizar esta idea de negocio nos basamos en la necesidad que se tiene en la parte médica y lo complejo que es en la actualidad tener un servicio de salud estable o adecuado, sin embargo, los aspectos que podemos tener a mejorar en nuestra idea de negocio es informarnos más sobre el sector en el cual estamos desarrollando este negocio y ampliar nuestro sistema de innovación sobre nuestra aplicación.

Conclusiones

En la actualidad el uso de aplicaciones genera facilidad y agilidad para desarrollar diferentes actividades, como ya es de conocimiento nos estamos enfrentando a una pandemia mundial y por ello nos cambió el ritmo de vida a la mayoría de las personas.

Este trabajo nos ha permitido identificar, analizar y enfatizar los puntos que debemos considerar para implementar exitosamente el proyecto, brindándonos información importante la cual nos permite reflexionar y fortalecer cada paso para la correcta ejecución de este.

Al momento de desarrollar esta idea se ha detectado las necesidades de las personas que día a día buscan un servicio de consultas médicas óptimas, para la creación de la aplicación móvil nos basamos en los tiempos de atención por las E.P.S ya que tienden a ser muy largos, si implementamos la tele consulta médica ayudamos a minimizar el riesgo de contagio, Doctor in House busca promover a través de la aplicación móvil un servicio de calidad, donde primen los valores y principios de la empresa, siendo la excelencia, la solidaridad y la responsabilidad profesional los valores fundamentales.

La experiencia adquirida a través de la realización de este proyecto nos permite tener un poco más claro el análisis, los riesgos y las posibles soluciones a implementar en caso de que algún imprevisto se presente. El llevar un análisis detallado de cómo se está realizando el proyecto nos permite tener más probabilidades de tener éxito ya que de antemano sabemos lo que se quiere lograr y cómo se va a hacer para lograrlo.

Bibliografía

- Actualícese. (5 de Abril de 2019). *Actualícese*. Obtenido de Punto de equilibrio: ¿cómo se calcula?, ¿para qué sirve?: <https://actualicese.com/punto-de-equilibrio-como-se-calcula-para-que-sirve/>
- Alcaldía Mayor de Bogotá D.C. (5 de Diciembre de 2008). *Ley 1258 de 2008 Nivel Nacional*. Obtenido de Alcaldía Mayor de Bogotá D.C.: <https://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=34130>
- BBVA. (s.f.). *BBVA*. Obtenido de ¿Qué son los gastos fijos y variables?: <https://www.bbva.mx/educacion-financiera/blog/que-son-los-gastos-fijos-y-variables.html>
- Brito, F. (27 de Julio de 2017). *idc Online*. Obtenido de Software ¿inversión o gasto?: <https://idconline.mx/fiscal-contable/2017/07/26/software-inversion-o-gasto>
- Castillo, F. A. (11 de agosto de 2014). *Responsabilidades que le competen al representante legal de su empresa*. Obtenido de La Republica: <https://www.larepublica.co/alta-gerencia/responsabilidades-que-le-competen-al-representante-legal-de-su-empresa-2155431>
- Conexionesan. (24 de Enero de 2017). *Conexionesan*. Obtenido de El PRI: uno de los indicadores que más llama la atención de los inversionistas: <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2017/01/el-pri-uno-de-los-indicadores-que-mas-llama-la-atencion-de-los-inversionistas/#:~:text=El%20per%C3%ADodo%20de%20recuperaci%C3%B3n%20de,ser%C3%A1%20cubierta%20la%20inversi%C3%B3n%20inicial.&text=a%20%3D>
- DIAN. (21 de Noviembre de 2012). *Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales*. Obtenido de Resolución 000139: https://www.dian.gov.co/ciiu/Documents/Resolucion_000139_21_Nov_2012.pdf
- Dinero. (10 de Enero de 2009). *SAS es el tipo de sociedad más usado en Colombia*. Obtenido de Dinero: [https://www.dinero.com/empresas/articulo/empresa-sas-en-colombia-que-tipo-de-sociedades-de-empresa-debo-elegir/84554#:~:text=Acciones%20Simplificada%20\(SAS\)-,La%20Sociedad%20por%20Acciones%20Simplificada%20\(SAS\)%20es%20una%20sociedad%20de,los%20socios%20s](https://www.dinero.com/empresas/articulo/empresa-sas-en-colombia-que-tipo-de-sociedades-de-empresa-debo-elegir/84554#:~:text=Acciones%20Simplificada%20(SAS)-,La%20Sociedad%20por%20Acciones%20Simplificada%20(SAS)%20es%20una%20sociedad%20de,los%20socios%20s)
- Dinero. (10 de Julio de 2020). *Dinero*. Obtenido de Comercio electrónico creció en tres meses lo equivalente a 4 años: <https://www.dinero.com/empresas/articulo/crecimiento-del-comercio-electronico-en-colombia-durante-la-pandemia/302658>

El tiempo. (13 de mayo de 2020). *El tiempo*. Obtenido de Disparado el comercio electrónico por el coronavirus y Colombia lidera: <https://www.eltiempo.com/economia/finanzas-personales/coronavirus-colombia-lidera-crecimiento-del-comercio-electronico-en-america-latina-494906>

Gerencie.com. (29 de Agosto de 2019). *Gerencie.com*. Obtenido de Métodos de depreciación: <https://www.gerencie.com/metodos-de-depreciacion.html>

Gerencie.com. (29 de Agosto de 2019). *Gerencie.com*. Obtenido de Vida útil de los activos fijos o depreciables: <https://www.gerencie.com/vida-util-de-los-activos-fijos.html>

Hernán, R. (20 de Diciembre de 2017). *Indicadores de desempeño que su empresa necesita medir* . Obtenido de Satisfaccion del cliente: <https://satisfacciondelcliente.com/5-indicadores-de-desempeno-que-su-empresa-necesita-medir-satisfaccion-de-cliente/>

Quiroga, F. (11 de Noviembre de 2019). *La Cadena de Valor: Concepto, Elementos y Ejemplos*. Obtenido de Tu economía fácil: <https://tueconomiafacil.com/la-cadena-de-valor-concepto-elementos-y-ejemplos/#:~:text=La%20cadena%20de%20valor%20es,ventaja%20competitiva%20en%20el%20mercado.>

Rita, L. (3 de Julio de 2019). *¿Qué son los valores de una empresa y cuáles son los principales?* . Obtenido de Rockcontent: <https://rockcontent.com/es/blog/valores-de-una-empresa/>

Sarmiento Pavas, D. (09 de Junio de 2015). *Accounter*. Obtenido de (NIIF) Concepto 459. Manejo Software cuando se considera Activo intangible, Mayor valor PPyE o Gasto directo.: <https://accounter.co/niif/niif-concepto-459-manejo-software-cuando-se-considera-activo-intangible-mayor-valor-ppye-o-gasto-directo.html>