

PLAN DE NEGOCIOS

FONDO DE EMPLEADOS PARA EL
DESARROLLO SOCIAL DEL SECTOR
SALUD "FONDESARROLLO"

1. DEFINICION DE NEGOCIO.

El Fondo De Empleados Para El Desarrollo Social Del Sector Salud "FONDESARROLLO" es una empresa asociativa, de derecho privado, sin ánimo de lucro, que funciona conforme lo dispone la Constitución Nacional, las leyes y decretos pertinentes, en especial el decreto número 1481 de julio 7 de 1989 y sus estatutos. FONDESARROLLO pertenece al sector de la economía solidaria y su personería jurídica está reconocida por la cámara de comercio de la ciudad de Bucaramanga mediante registro No. 05-504714-22 de diciembre 19 de 2002 y se encuentra vigilado por la Superintendencia de Economía Solidaria. tiene como objeto social, servir de instrumento empresarial solidario para unir los esfuerzos y recursos de los asociados, con el fin de proveerlos de bienes y servicios que contribuyan a elevar la calidad de vida y satisfacer sus necesidades.

2. MISION

Somos un fondo de empleados, comprometidos con satisfacer las necesidades económicas, sociales de nuestros asociados y empresas afiliadas, ofreciendo las mejores opciones de ahorro, crédito, bienestar y servicio, con el respaldo de un excelente equipo humano y tecnológico, que nos permite garantizar resultados efectivos.

3. VISION

En el año 2025 ser reconocidos por el grupo de empresas que nos conforman como la mejor alternativa de ahorro, crédito y servicio, en términos de satisfacción a la empresa el asociado y su familia. Ser el fondo al cual todos quieren pertenecer.

4. FACTOR DIFERENCIADOR

Los servicios que "FONDESARROLLO" a prestados a sus asociados durante estos 20 años de existencia le permiten tener una basta experiencia en sectores que involucran el ahorro, el crédito, el bienestar, seguros, viajes, transporte aéreo y terrestre, contando con altos estándares de calidad que garantizan la satisfacción de nuestros servicios.

5. ANALISIS DEL ENTORNO

| | | FORTALEZAS | DEBILIDADES |
|--------------------------|--|--|---|
| FACTORES INTERNOS | | <ul style="list-style-type: none"> • Cumplimiento de normatividad Legal | <ul style="list-style-type: none"> • No se cuenta con buenos indicadores financieros. |
| | | <ul style="list-style-type: none"> • Know How del negocio, por experiencia adquirida en 20 años. | <ul style="list-style-type: none"> • Disminución de beneficios asociados |
| | | <ul style="list-style-type: none"> • Alta experiencia en el sector financiero solidario. | <ul style="list-style-type: none"> • Flujo de caja limitado |
| | | <ul style="list-style-type: none"> • Amplio conocimiento sector de turístico. | <ul style="list-style-type: none"> • Asociados ajustados para ofrecer servicios |
| | | <ul style="list-style-type: none"> • Servicio al cliente personalizado y oportuna respuesta a solicitudes | <ul style="list-style-type: none"> • Desgaste de equipo de trabajo |
| | | <ul style="list-style-type: none"> • Adaptación de los servicios acorde a las necesidades del cliente. | <ul style="list-style-type: none"> • Entrenamiento y capacitación de equipo de trabajo |
| | | <ul style="list-style-type: none"> • Dominio de los software, financieros, agencias de viajes y transportes | <ul style="list-style-type: none"> • Desactualización en software |
| | | <ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo de actividades y servicios a nivel nacional. | <ul style="list-style-type: none"> • Dependencia de la reactivación económica en otros sectores de la economía |
| | | <ul style="list-style-type: none"> • Alta adaptabilidad a el cambio y/o transformación. | <ul style="list-style-type: none"> • Deterioro de procesos misionales por nuevas plataformas. |

| | | AMENAZAS | OPORTUNIDADES |
|--------------------------|--|--|--|
| FACTORES EXTERNOS | | <ul style="list-style-type: none"> • Problemas de liquidez, producto del retraso o no pago de cartera de Comparta EPS.S | <ul style="list-style-type: none"> • Nuestro sector es bastante amplio y con empresas grandes que permiten tener una demanda de servicios. |
| | | <ul style="list-style-type: none"> • Sector muy volátil y con retraso en pago de nomina. | <ul style="list-style-type: none"> • La reglamentación del sector solidario nos permite transformarnos rápidamente y explorar nuevos ambientes que permitan al fondo seguir prestando servicios de forma cerrada o abierta. |
| | | <ul style="list-style-type: none"> • Imagen negativa del fondo por la congelación de los aportes | <ul style="list-style-type: none"> • Se cuenta con una participación en una entidad del sector solidario de segundo nivel, con activos importantes que permiten el apalancamiento del fondo. |

| | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • IPS bastante golpeadas por el cierre de EPS. | <ul style="list-style-type: none"> • Se cuentan con Tarjetas de crédito en entidades de la banca tradicional que pueden permitir apalancamiento adicional. |
|--|---|

6. ESTRATEGIAS DOFA

ESTRATEGIAS DEBILIDADES – OPORTUNIDADES

Estrategia 1. Lo primero a tener en cuenta es que el fondo puede implementar como estrategia alianzas con otras empresas, tanto del sector solidario como del sector real, compartiendo conocimiento y nuevas tecnologías, basados en la experiencia de 20 años que tiene la empresa en este sector.

Estrategia 2. El vínculo de asociación de Fondesarrollo está enfocado en el sector salud a nivel nacional, demostrando nuestra experiencia podemos movernos a otros sectores altamente productivos como la construcción y/o el público.

Estrategia 3. Se implementará un nuevo portafolio de servicios, lo cual puede generar una oportunidad en el mercado comparado con las cooperativas y la banca tradicional, explorando de igual manera nuevas unidades de negocios que permitan diversificar los ingresos.

Estrategia 4. Es de suma importancia tener en cuenta que el fondo tiene debilidades en el flujo de caja y que sus indicadores financieros no son los mejores comparados con los de los años anteriores. Si no se logra recuperar los recursos de las acreencias de COMPARTA EPS.S; Por lo tanto, el apalancamiento es estrictamente necesario y las alianzas con entidades del sector solidario en especial de segundo nivel y que han sido cercanas al fondo se pueden vislumbrar como la opción más favorable.

6. ESTRATEGIAS AMENAZAS – FORTALEZAS

Estrategia 1. La Empresa tiene una alta capacidad de competencia, y que, gracias a las fortalezas y valores agregados que podemos ofrecer a los asociados se tiene la certeza que la prestación de los servicios se enfocan en los estándares de calidad.

Estrategia 2. La diversificación de los servicios, con adaptabilidad a las necesidades permiten que el abanico de clientes se mas amplio y, permita que los cambios de sector donde se ubica la empresa sea un mayor mercado al que puede

llegar y con la nueva dinámica económica del país, traiga consigo mayores beneficios en el desarrollo de los diferentes servicios ofertados.

Estrategia 3. Los canales que sustentan este modelo son tres. El primero se basa en la obtención de nuevos asociados por medio de empresas de sectores productivos. El segundo por la liberación de recursos provenientes de cualquiera de los cuatro tipos de acreencias que fueron presentados a Comparta Eps.s. El Tercero en medios de financiación que permitan realizar las devoluciones de los saldos de aportes.

7. ANALISIS DE ASPECTOS ESTRATEGICOS FINANCIEROS

Con la finalidad de determinar los aspectos estratégicos financieros del fondo, se analizarán una serie de cálculos, que nacen a partir del estudio del ESTADO DE SITUACION FINANCIERA al igual que el ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL de los periodos contables con corte a Diciembre de 2019-2020 y 2021

El conjunto de factores por analizar permiten determinar el estado de rentabilidad actual del fondo, además de evaluar las posibilidades de endeudamiento, así como la capacidad de generación de flujo de caja y otros.

8. ANALISIS DE ASPECTOS ESTRATEGICOS OPERACIONALES

Dentro de los aspectos estratégicos operacionales del fondo es necesario destacar que se cuenta con un tipo de operación que no requiere de mucho personal y por la misma forma de la estructura organizacional puede transformarse y obtener mejores resultados.

Otro punto a favor del fondo es la capacidad de sus recursos humanos y su especialización en cada uno de los procesos, esto último sin desconocer que aunque existe una gran experiencia, cada uno de los colaboradores es capaz de desarrollar más de una labor operacional durante los trabajos y tareas programadas, lo que permite establecer una operación que si bien es especializada también es flexible.

9. ANALISIS DEL MERCADO

Es evidente que existe un gran mercado para el fondo, esta demanda es mas amplia que antes el estricto mercado, esta demanda vincula como mercado potencial empresas de gestión de salud y/o otros sectores de gran potencial.

10. DETERMINACION DEL TAMAÑO DEL MERCADO

Para determinar el tamaño del mercado, se analizara y se utilizaran diversas fuentes de información, como son las cámaras de comercio, super salud, super sociedades y el DANE, las fuentes de información permitirán determinar el tamaño del mercado desde la perspectiva de la oferta y desde la perspectiva de la demanda para los clientes u asociados.

Para efectos prácticos y de conocimiento, se realizará un análisis desde dos ópticas, primero, a partir de los requerimientos que se pueden evidenciar en las entidades mencionadas anteriormente, y segundo determinando la posible demanda y necesidades de cada uno de ellas.

11. CONCLUSIONES

Para cumplir con los objetivos trazados por la empresa y superar las cifras presentadas actualmente, se deben contemplar todos los factores estratégicos de la organización, del mercado potencial, de los clientes y del entorno, que al analizarlos y conjugarlos a través de un análisis FODA, generaron una síntesis estratégica permitiendo definir en que mercado participaría el fondo. Luego y considerando los aspectos, factores y definiciones estratégicas, se determina un modelo de negocio estructurado bajo una nueva estrategia con diversificación de asociados y servicios