

Información Importante

La Universidad Santo Tomás, informa que el(los) autor(es) ha(n) autorizado a usuarios internos y externos de la institución a consultar el contenido de este documento a través del Catálogo en línea del CRAI-Biblioteca y el Repositorio Institucional en la página Web de la CRAI-Biblioteca, así como en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad.

Se permite la consulta a los usuarios interesados en el contenido de este documento, para todos los usos que tengan **finalidad académica**, nunca para usos comerciales, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de grado y a su autor.

De conformidad con lo establecido en el Artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, la Universidad Santo Tomás informa que “los derechos morales sobre documento son propiedad de los autores, los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.”

**Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación, CRAI-Biblioteca
Universidad Santo Tomás, Bucaramanga**

Evaluación del impacto que tienen los Costos de Transacción en la creación de empresas prestadoras de salud (E.P.S) en Bucaramanga.

Daniel David Romero Dager

Víctor Cúrvulo Mejía

Trabajo de grado para optar por el título de Ingeniero Industrial

Director

Pascual Rueda Forero

Economista

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

División De Ingenierías y Arquitectura

Facultad De Ingeniería Industrial

2017

RESUMEN

Para alcanzar un grado mayor de objetividad en el cálculo de los costos reales-totales en el proceso de creación de EPS-S, se hace indispensable la cuantificación de acciones generales a través de la suma de los costos generados por las acciones específicas necesarias para completar dicha acción general, ese es el resultado del estudio realizado en este proyecto, cuyo sustento principal es el de una contabilidad incompleta, puesto que las empresas actualmente están llevando a cabo un procedimiento contable el cual presenta vacíos, que pueden ser subsanados por investigaciones como la que se efectuó en este proyecto en el cual se demuestra que es posible estructurar una metodología que permite tener un registro más completo y detallado de los costos de transacción en los que incurre un emprendedor durante un proceso de creación de empresas, específicamente de EPS-S. Esta metodología fue diseñada a partir de la teoría base de los costos de transacción propuesta por Ronald Coase.

Palabras claves: costos de transacción, creación de empresas, EPS, cuantificación, acciones generales, acciones específicas, procedimiento contable, metodología.

GLOSARIO DE TÉRMINOS

Costo: “El término costo, también llamado coste, es el valor monetario ocasionado por la producción de algún bien o la oferta de algún servicio” [1].

Transacción: Operación de diverso tipo que se realiza entre dos o más partes y que supone el intercambio de bienes o servicios a cambio del capital correspondiente. Si bien el término se puede aplicar a muchas situaciones y ámbitos de la vida cotidiana, normalmente se lo utiliza para señalar operaciones de tipo económico que implican el uso de capital o dinero para pagar el costo del bien o servicio adquirido. [2]

Costo de transacción: “Se refieren a los costos en que se incurre para poder llevar a cabo una transacción de mercado” [3].

Empresa: “Unidad productiva agrupada y dedicada a desarrollar una actividad económica, con el objetivo de producir algo o prestar un servicio que cubra una necesidad, en la mayoría de las ocasiones con ánimo de lucro” [4] .

EPS: “Entidad Promotora de Salud y es la encargada de promover la afiliación al sistema de seguridad social” [5].

IPS: “Instituciones Prestadoras de Servicios. Es decir, todos los centros, clínicas y hospitales donde se prestan los servicios médicos, bien sea de urgencia o de consulta” [5].

Contrato: “Un contrato es un acuerdo de voluntades que crea o transmite derechos y obligaciones a las partes que lo suscriben” [6].

Incertidumbre: “Es una expresión que manifiesta el grado de desconocimiento acerca de una condición futura, pudiendo implicar una previsibilidad imperfecta de los hechos, es decir, un evento en el que no se conoce la probabilidad de que ocurra determinada situación” [7].

Asimetría de la información: Se refiere a situaciones en las que una de las partes involucradas en una transacción tiene más información acerca de esta operación que la otra; esta información desigual puede llevar a una selección adversa, situación que se recrudece en un mundo de mercados globales y con una economía cada vez más centrada en el conocimiento. [8]

Investigación: Se refiere al proceso de naturaleza intelectual y experimental que, a través de un conjunto de métodos aplicados de modo sistemático, persigue la finalidad de indagar sobre un asunto o tema, así como de aumentar, ampliar o desarrollar su conocimiento, sea este de interés científico, humanístico o tecnológico. [9]

Negociación: Supone un proceso de diálogo entre dos o más personas o partes entre las cuales se ha suscitado un conflicto, por lo general motivado a que las partes involucradas tienen algunos intereses en común y otros opuestos. De modo que las conversaciones que se llevan a cabo con la finalidad de lograr un arreglo satisfactorio para ambas partes, independientemente de que el acuerdo se alcance o no, se denominan negociación. [10]

Ejecución: Se refiere a la realización o la elaboración de algo, al desempeño de una acción o tarea, o a la puesta en funcionamiento de una cosa. Así, se podrá hablar de la ejecución de un programa informático, de una auditoría, de un proyecto o de una obra de construcción. [11]

TABLA DE CONTENIDO

1. Introducción	9
2. Descripción del Problema	10
3. Formulación del Problema	19
4. Justificación.....	19
5. Objetivos.....	21
5.1. Objetivo General	21
5.2. Objetivos específicos:	21
6. Marco Referencial	22
6.1. Marco Teórico	22
6.1.1. Teoría de los Costos de Transacción	22
6.1.2. Empresas Promotoras de Salud EPS	26
6.2. Marco Conceptual	29
6.3. Marco Legal	30
6.4. Estado del Arte	40
6.5. Marco Metodológico	47
6.5.1. Nivel de la Investigación	47
6.5.2. Población y Muestra	47
6.5.3. Fases Metodológicas.....	50
7. Desarrollo de la Investigación.	53
7.1. Identificar los costos de coordinación en los que incurre un emprendedor para crear una EPS.....	53
ANEXOS 1.	81
7.2. Definir los costos necesarios para crear una EPS con base en la Teoría de los costos de transacción propuesta por Ronald Coase.	92
7.2.1. Fundamentos de la teoría de Ronald Coase	92
7.3. Medir los costos de transacción necesarios para crear una EPS con base en la Teoría de los costos de transacción propuesta por Ronald Coase.	113
Conclusiones	153
Recomendaciones	155
Referencias Bibliográficas.....	156

LISTA DE FIGURAS

<i>Figura 1 . Fases del estudio de medición de los CTT en MIPYME-Chile.....</i>	<i>44</i>
<i>Figura 2 Fases del estudio de medición de los CTT en MIPYME-Chile.....</i>	<i>45</i>
<i>Figura 3 Consultas para constitución de empresas.....</i>	<i>84</i>
<i>Figura 4 Diligenciamiento de formulario RUES.....</i>	<i>86</i>
<i>Figura 5 Costos de Coordinación.....</i>	<i>89</i>
<i>Figura 6 Costos de los requisitos necesarios para la creación de una EPS.....</i>	<i>90</i>
<i>Figura 7 Costos de transacción en el proceso de creación de una EPS.....</i>	<i>112</i>
<i>Figura 8 Costos de transacción experto 1.....</i>	<i>121</i>
<i>Figura 9 Costos de transacción experto 2.....</i>	<i>122</i>
<i>Figura 10 Costos de transacción experto 3.....</i>	<i>123</i>
<i>Figura 11 Costos de transacción experto 4.....</i>	<i>124</i>
<i>Figura 12 Costos de transacción EPS COMPARTA.....</i>	<i>125</i>
<i>Figura 13 Costos de transacción EPS COOSALUD.....</i>	<i>126</i>

LISTA DE TABLAS

Tabla 1 <i>Capital Mínimo EPS Y RS decreto 2702 de 2014</i>	35
Tabla 2. <i>Relación entre el gasto en nivel ambulatorio y costo medio</i>	42
Tabla 3. <i>Características de transacciones y su intensidad</i>	42
Tabla 4. <i>Atributos de la transacción y su intensidad</i>	42

1. Introducción

El presente proyecto pretende contribuir a un entendimiento más detallado del proceso de creación de empresas, ¿Qué es?, ¿Cómo funciona?, ¿Qué elementos intervienen?, entre otras cosas. Asimismo se busca obtener una visión más completa de los costos reales, asociados a las acciones generales necesarias para desarrollar dicho proceso, en el cual intervienen elementos, factores, subprocesos, líneas de acción y de gestión.

Específicamente para este proyecto se analizará el proceso de creación de una EPS en Bucaramanga, junto con los costos de transacción aplicados en base a la teoría de Ronald Coase, además de la contextualización de algunos postulados de autores, quienes retomaron su formulación principal y agregaron conceptos adicionales, esto con el fin de estructurar una conceptualización más profunda de lo que son los costos de transacción, asimismo el impacto que estos puedan tener en el desarrollo de una actividad económica en particular.

En consecuencia se intenta tener una noción más amplia de ¿que son las EPS?, ¿cuáles son sus funciones?, ¿cuál es su campo de acción?, ¿cuáles son sus requisitos?, ¿cómo funciona el flujo de recursos en el sistema de seguridad social en salud?, etc.

Cabe resaltar que uno de los factores más importantes a tener en cuenta en la creación y funcionamiento de un sistema son los costos, pero no solo los costos de coordinación, que solo explican una parte de la ecuación, sino también los costos de transacción como la variable que complementa la formula general.

A pesar de la evidencia que existe acerca de la presencia de los costos de transacción los emprendedores y en general las empresas no están considerando los planteamientos de la TCT,

una de las causas puede ser la falta de estudios formales que permitan establecer de forma clara, precisa, general e incluso específica el impacto que tienen los costos de transacción en los proyectos de creación de empresas.

El desarrollo de este proyecto permite comprender los elementos presentes en la ecuación general costos de transacción y la forma en la cual se puede llegar a cuantificar una acción general, a partir de la suma del costo de las actividades específicas necesarias para completar dicha acción, que junto con las fallas que puedan existir en la gestión serán la totalidad del costo de transacción.

El estudio de la aplicación de los costos de transacción se hace en base a 7 acciones principales: la investigación, la obtención de la información, la negociación, la toma de decisión, la ejecución, la vigilancia y las fallas en la gestión de dichas acciones como ejes principales de los CT en la creación de empresas.

El resultado de la investigación es una metodología que permite estructurar, asimismo aplicar la ecuación costos de transacción a una acción general para hallar el costo real aproximado por la gestión y las fallas en dicha acción, esto con el fin de acercarse a la menor distancia posible de los costos reales presentes en la creación de empresas.

2. Descripción del Problema

Ser empresario y crear empresa propia es una idea que está más cerca de lo que creemos. Es algo que a muchos hoy día les está pareciendo que podría estar dentro de sus posibilidades; esta filosofía de “no ser empleado sino empleador” está tomando impulso en nuestra sociedad actual, puesto que las universidades tanto públicas como privadas por medio del conocimiento y las asesorías respectivas, el sector privado dispuesto a invertir en ideas de negocios atractivas e

interesantes, y el gobierno por medio de programas de incentivos, capacitaciones, etc., para todas las personas, se están encargando de acercarnos a esta realidad. Por otra parte la creación de empresas demuestra su importancia en la capacidad que tiene para generar empleo, desarrollo y crecimiento económico en la sociedad actual.

Pero ¿qué es crear empresa?, ¿de dónde proviene esta idea de crear empresa?, ¿cuáles son los pasos para crear empresa?, ¿qué se necesita?, ¿qué implicaciones tendría si decido emprender este proceso?, estas son algunas de las preguntas más frecuentes entre las personas que quieren crear empresa y se tratarán de responder a continuación. Según el diccionario de la Real Academia Española de la lengua, la palabra CREAR significa, “producir algo de la nada. *Dios creó cielos y tierra*” (Real Academia Española [RAE], 2001). O más específicamente “establecer, fundar, introducir por vez primera algo; hacerlo nacer o darle vida, en sentido figurado. *Crear una industria, un género literario, un sistema filosófico, un orden político, necesidades, derechos, abusos*” (RAE, 2001). Por otra parte nos dice que la palabra empresa significa “Unidad de organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos” (RAE, 2001). Con estas definiciones es posible construir un concepto general del significado de crear empresa el cual sería constituir una nueva organización encaminada a algún tipo de actividad económica tales como actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos. Una definición más profunda, nos muestra esta acción como establecer una unidad en la que siempre estará de por medio una negociación, lo que la convierte en una unidad de negocio, dicha negociación tiene que ver con todas las líneas de acción que se

necesitan para hacer funcionar de la manera más efectiva¹, los procesos que a su vez permiten el desarrollo de la actividad económica que se quiere realizar.

Pero ¿de dónde nace este impulso por querer crear empresa?, al parecer tiene sus raíces más profundas en la necesidad que tiene el hombre de sentir seguridad económica. Ha sido descrito según Thurow (2000), como *homoeconomicus*, que quiere decir, hombre económico que vive según la economía se lo permita², además, de verse atraído por la necesidad de sentirse seguro económicamente.

Hoy día las posibilidades de encontrar la seguridad económica que tanto anhelan los individuos para su vida a través de un empleo se ha reducido significativamente. Puesto que a diferencia de cinco décadas atrás, en la década de los sesenta, setenta, ochenta e inclusive los noventas, periodos en los que las industrias les brindaban a sus trabajadores la oportunidad de contar con empleos fijos, salarios relativamente altos, etc., en nuestros días muestran un panorama totalmente distinto, en primer lugar según Thurow (2000) existe una sobreoferta de profesionales que excede la demanda de los mismos por lo menos en un tercio para casi todos los sectores, de igual forma los servicios parecen estar apoderándose de la economía con salarios relativamente más bajos, una alta dispersión salarial y lo que más asusta a los efectivos laborales que son los empleos temporales sin garantías de seguridad económica.

Esta situación está obligando a los individuos a encontrar nuevas formas de obtener esa seguridad económica que tanto desean. Una de las posibilidades que más crecimiento está

teniendo, gira en torno a la creación de empresas, es decir, como un medio con el cual se pueden alcanzar muchos objetivos dentro los cuales estaría la seguridad económica.

Por otra parte según Coase (1937), un individuo toma la decisión de crear empresa cuando este tiene la noción de que es posible producir un producto o prestar un servicio a menor costo que de lo que se consigue en el mercado.

Las estadísticas reveladas hoy por la Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio (Confecámaras) dicen que se crearon 71.613, con un aumento de 12,2 por ciento respecto al 2013, cuando se constituyeron 63.817 firmas. Es el mejor registro de los últimos 4 años, según las estadísticas disponibles.

El 21 por ciento de empresas correspondió al sector de comercio al por menor y al por mayor (incluido carros); 16,1 a actividades profesionales, científicas y técnicas; 13,2 a construcción; 11,1 a industria manufacturera; 5,6 a servicios administrativos de apoyo; 5,2 a información y comunicaciones; y 27,8 a otras actividades. [12]

Estos son los resultados del más reciente estudio realizado por Confecámaras en el año 2014 y publicado por el periódico el tiempo en enero de 2015, en donde se demuestra el crecimiento que ha tenido la creación de empresas en Colombia.

Cabe aclarar que solo el hecho de crear empresa no es garantía de seguridad y estabilidad económica, hay que reconocer un dato no menor según Gartner (1985) el cual indica que el 70% de los negocios que abre sus puertas están condenados al fracaso, puesto que no alcanzan los objetivos y metas en cuanto a plazos, costos y calidad. Todo este conjunto de problemas se da gracias a que los mercados son mucho más exigentes, mucho más competitivos y se encuentran en constante cambio, por lo que si una empresa quiere sobrevivir es necesario que establezca ventajas

competitivas tales como: innovación en los productos, procesos más limpios y eficientes, mejoras en el servicio, prestación de servicios adicionales, cubrir necesidades no satisfechas, implementar sistemas de gestión que permitan medir por medio de indicadores el cumplimiento de los objetivos empresariales, entre otros.

Ahora bien, ¿qué se necesita para crear empresa? Según Gartner (1985) son cuatro las dimensiones que influyen para la creación de nuevas empresas las cuales son en primer lugar, la esfera individual en la cual la experiencia previa del individuo toma un papel muy importante, puesto que está relacionada directamente con el conocimiento del mercado. En segundo lugar encontramos la dimensión de la organización en la que se establece la mejor forma para realizar la gestión de los procesos, que a su vez mantienen la circulación de los factores necesarios para realizar la actividad económica en la cual se quiere desempeñar la empresa. En esta dimensión también se fijan las estructuras jerárquicas, los canales de comunicación, se asignan los departamentos, etc. En tercer lugar encontramos la dimensión en la que se establecen todos los procesos necesarios para la transformación y producción del producto final o la prestación del servicio. Por último encontramos el entorno el cual asume un rol principal, ya que su influencia determina gran parte de las condiciones necesarias para la constitución formal y legal de la empresa.

Según Gartner (1985) estos son los pasos necesarios para la creación de una empresa:

1. Identificar la idea de negocio (actividad económica a desempeñar).
2. Realizar una búsqueda de información que incluye: información sobre el mercado, compradores y vendedores, análisis del sector, precios, disponibilidad de insumos, calidad de los productos, proveedores, mano de obra calificada, etc.

3. Realizar una evaluación en términos financieros, económicos, sociales y legales que permita obtener resultados acerca de la viabilidad de la idea de negocio. También se establecen los diferentes objetivos y las estrategias para lograrlos.
4. Después de haber hecho la evaluación y tomado la decisión de seguir adelante con la creación de la empresa se debe empezar con la gestión de los recursos necesarios para el funcionamiento de dicho proyecto estos recursos se resumen en capital físico: tecnología, maquinaria, mobiliario, ordenadores, herramientas, etc., capital humano, capital financiero, elementos intangibles como el capital intelectual y el componente legal.
5. Establecer todo lo referente a las dimensiones de la organización y de los procesos mencionadas anteriormente.
6. Implementación y ejecución del proyecto.
7. Control sobre dicha ejecución.

Se ha podido observar que son muchos los factores, recursos, procesos, líneas de acción que se deben seguir para crear empresas realmente competitivas que puedan permanecer a través del tiempo en el mercado. Pero todos estos elementos que han sido mencionados y que hacen parte de la consecución de una empresa no están solos, se encuentran asociados a unos costos; el estudio de estos costos para las organizaciones es muy importante y determinante si se quiere llevar a cabo una idea de negocio, ya que son quienes determinan en última instancia la creación de la empresa misma.

Hasta la década de 1930 se tenía la idea de que solo existían los costos de producción que habían sido expuestos por la escuela neoclásica en cabeza de Alfred Marshall, pero luego en el año de 1937 Ronald Coase, expone en su artículo "*The Nature of the Firm*" la teoría acerca de los costos de transacción (T.C.T), lo que lo hizo merecedor del premio nobel en el año 1991, para el

desarrollo de esta teoría durante la gran depresión³ Coase, se dio a la tarea de viajar por todo Estados Unidos conociendo de primera mano cómo funcionaban las empresas y cuáles eran sus problemas, de allí obtuvo lo necesario para realizar su planteamiento el cual tenía su argumento principal en el que según Coase (1937), Las firmas sustituían al mercado en su función de coordinador económico cuando amparadas bajo la figura de empresas, eliminaban los costos de transacción, por medio de los contratos entre el empleador y sus trabajadores puesto que estos últimos cedían sus derechos de propiedad sobre su producción manual-física o intelectual. Es decir, las empresas son una forma de organización cooperativa para reducir de manera significativa los costos de transacción.

Para Coase, cualquier tipo de intercambio de un bien producto o servicio incurre en costos de transacción, y estos son los costos que se generan del traspaso de los derechos de propiedad de un sujeto a otro sujeto, de un sujeto a una organización, de una organización a un sujeto o de una organización a otra organización. Los costos de producción se diferencian de los costos de transacción en que los costos de producción son todos aquellos que se relacionan directamente con la transformación física del producto o la prestación del servicio mientras que los costos de transacción según Ramírez (2010), no son más que los costos que se derivan de las transacciones y para el caso particular de las empresas son los costos de mantener circulando los factores requeridos para el desarrollo de los procesos productivos, o la prestación de servicios, teniendo como escenario los mercados o la misma empresa.

Aunque Ronald Coase fue quien sentó las bases acerca de los costos de transacción, fue Oliver Williamson (como se citó en Ramírez, 2010) quien aproximaría este concepto a las

organizaciones económicas añadiendo un componente adicional a la teoría original según Menéndez (2005) este elemento fue la eficiencia como forma de medir el desempeño de la empresa y el cumplimiento de los objetivos, con el fin de reducir costos.

Existe un número importante, pero quizás no suficiente de estudios de caso que se relacionan directamente con la aplicación de la teoría de los costos de transacción. Algunos de estos casos de estudios:

- Estudio de caso sobre la comercialización de la cebolla en la región del valle Bonaerense del Rio Colorado en Argentina, en este estudio los resultados obtenidos mostraron el tipo de transacción en la cual se veían involucrados los productores de cebolla.

- Estudio de caso sobre la capacidad que tienen los costos de transacción para explicar los incentivos en la cadena de la salud, a través del estudio de caso de CPS⁴ una aseguradora de salud en Bogotá, la cual desarrolla su actividad en medio de un grado considerable de incertidumbre y altos volúmenes de transacciones, lo que a su vez implica costos de transacción muy significativos.

Los resultados mostraron que la teoría de los costos de transacción permite explicar las características de las transacciones en el ámbito ambulatorio y hospitalario.

- Estudio de caso sobre la medición de los costos de transacción tributarios⁵ en pequeñas y medianas empresas en Chile. Una de las conclusiones del estudio mostró que:

A pesar del esfuerzo importante por reducir los requisitos y obligaciones en cuanto a contabilización en los regímenes simplificados, un aspecto importante que incide en el costo de

cumplimiento⁶ es el uso de asesores tributarios externos como una práctica común en las empresas micro (62 %) y pequeñas (53 %) en Chile. [13]

Estos estudios son algunos de los casos que demuestran la importancia de los costos de transacción para las empresas que quieran asumir un papel principal en el desarrollo su actividad económica, puesto que la gestión de los factores, recursos y procesos será mucho más efectiva, lo que a su vez le permitirá a la empresa ser más competitiva.

Como ya se mencionó uno de los sectores con más altos volúmenes de transacciones es el sector de la Salud que específicamente en Santander parece estar en crecimiento, gracias a las estrategias que se han implementado para fortalecer este sector mediante importantes incentivos en materia tributaria, fiscal y comercial.

Según la Alta Consejería para la Reintegración, a nivel local y regional se destacan como apuestas de futuro un desarrollo empresarial sustentado en la especialización de servicios de salud y en el desarrollo estratégico de un clúster de servicios de salud consolidado a nivel nacional e internacional. [14]

Por otra parte, las (E.P.S)⁷ que fueron creadas por la ley 100⁸ de 1993, artículo 177, parecen estar pasando por un momento difícil y esto gracias a los manejos inadecuados que han tenido desde el momento de su creación, esta situación ha generado que muchas personas hayan dejado de creer en ellas, inclusive algunos afirman que estas empresas en realidad no se preocupan por la salud de sus afiliados, sino que solo quieren obtener utilidades y beneficios, puesto que buscan a toda costa la manera de reducir costos en los distintos niveles de atención, haciendo uso de distintas

estrategias. Es importante resaltar que Todas las personas tienen derecho a una salud digna por lo que se espera que las EPS brinden una atención integral a sus afiliados, el problema es que al pertenecer al sector de la salud las EPS se encuentran envueltas en altos volúmenes de transacciones y enfrentan no solo los altos costos de los tratamientos médicos, sino también unos costos asociados a las transacciones que ellos manejan.

3. Formulación del Problema

A pesar de toda la evidencia que existe son muy pocos los emprendedores que consideran los planteamientos de la TCT; una de las razones es la falta de estudios formales que permitan establecer de forma clara, precisa, general e incluso específica el impacto que tienen los costos de transacción en los proyectos de creación de empresas.

Para el caso en particular de las EPS, son pocos los estudios relacionados directamente con el análisis de los costos que se derivan del proceso de creación de la misma, estos costos pueden ser muy significativos y es muy probable que no estén tenidos en cuenta por parte de estas entidades. Por todo lo expuesto anteriormente se hace clara la necesidad de conocer:

¿Cuáles son los costos de transacción en el proceso de creación una Entidad Promotora de Salud (E.P.S) y cuál es su impacto sobre dicho proceso?

4. Justificación

Debido a la situación actual que atraviesan las EPS, pero atendiendo a la necesidad que tienen todas las personas de recibir una atención en salud digna y teniendo en cuenta el crecimiento del sector de la salud en Santander, los emprendedores que consideren las EPS como una

oportunidad de creación de empresas tomando como base la prestación de un servicio integral de alta calidad que brinde garantías para sus usuarios, tendrán el reto de realizar una gestión efectiva de todos los factores, recursos y procesos, lo cual permitirá obtener beneficios para todas las partes involucradas. Uno de los factores más importantes a tener en cuenta son los costos, pero no solo los costos de coordinación⁹, que solo explican una parte de los costos, sino también los costos de transacción los cuales juegan un papel muy importante y quizás determinante en los procesos de creación de empresas. La suma de todos los costos determina en gran medida el tipo de atención que pueden brindar las EPS, de igual manera son el punto de comparación para obtener las utilidades.

Las fallas en el mercado que se generan debido a la información asimétrica, que no es más que la diferencia en el nivel de conocimiento de cada una de las partes involucradas en una transacción sobre la misma, causan que exista una cantidad significativa de costos asociados al intento por reducir el margen de incertidumbre en las transacciones.

Por todo lo expuesto anteriormente se hace clara la necesidad de realizar estudios formales sobre los CT, que permitan acercarse a la menor distancia posible de la realidad sobre los costos reales¹⁰ con el fin de poder garantizar el éxito en los proyectos de creación de empresas y específicamente para el caso particular de este proyecto de Entidades Promotoras de Salud EPS.

Desde el punto de vista académico este proyecto les permitirá a los emprendedores tener una noción más realista y detallada acerca del concepto de costos de transacción, fallas en la

información, procesos de creación de empresas, entre otros aspectos. Esto con el fin de poder usar esta información para realizar un proceso de toma de decisiones más efectivo.

Desde el punto de vista económico permitirá medir los costos de transacción en los que incurren los emprendedores al crear una EPS.

Desde el punto de vista social esta investigación permitirá ampliar la perspectiva de las personas en lo referente a costos de transacción y el impacto que estos puedan tener en los procesos de creación de empresas prestadoras de salud E.P.S.

5. Objetivos

5.1. Objetivo General

Evaluar el impacto que tienen los costos de transacción en la creación de entidades promotoras de salud (E.P.S) en Bucaramanga.

5.2. Objetivos específicos:

- Identificar los costos de coordinación en los que incurre un emprendedor para crear una EPS.
- Definir los costos necesarios para crear una EPS con base en la Teoría de los costos de transacción propuesta por Ronald Coase.
- Medir los costos de transacción en la creación de EPS.
- Evaluar el impacto que tienen los costos de transacción en la creación de EPS.

6. Marco Referencial

6.1. Marco Teórico

La teoría de los costos de transacción, junto con el concepto de Empresas Prestadoras de Salud EPS son los elementos que estarán presentes en gran medida a lo largo del desarrollo de este proyecto.

6.1.1. Teoría de los Costos de Transacción

Hasta antes de que Coase expusiera su teoría acerca de los Costos de Transacción “se tenía la idea de que las actividades económicas podían ser coordinadas perfectamente mediante un sistema de precios sin necesidad de ningún otro mecanismo de coordinación” [15]. Esta idea hizo que Coase (1937) se preguntara:

¿Por qué existen grupos de personas que trabajan juntas bajo un marco organizacional? ¿Por qué existe el mercado dentro de la firma? ¿Por qué no es rentable hacer que cada trabajador, cada paso del proceso productivo, pase a ser un comprador y un vendedor independiente? ¿Por qué el dibujante no subasta sus servicios al ingeniero? ¿Por qué el ingeniero no vende los diseños al mejor postor?

Este interrogante fue la razón por la cual Coase decidió llevar a cabo su estudio acerca de los costos de transacción. Coase “entendió que existían diferentes costos de utilización del mecanismo de precios que no eran tenidos en cuenta por la teoría de su época, y que había que saber controlar y centralizar su gestión de alguna manera” (Toca, 2009). Según Coase (1937):

Producir una barra de pan, fabricar un automóvil o dirigir un servicio de urgencias, requerían de pasos donde la cooperación estrecha y el objetivo común resultaban fundamentales para producir un producto útil. No resultaba práctico descomponer la fabricación y el resto de procesos en una serie de transacciones negociadas de forma independiente. Cada transacción implicaría unos costes que superarían cualquier ahorro obtenido.

Los costos de transacción identificados por Coase fueron reagrupados por Dahlman (1979) en tres categorías: “1. *Costos de investigación e información*, 2. *Costos de negociación y decisión*, 3. *Costos de vigilancia y ejecución*”.

Según el análisis de Toca (2009):

Los precios tienen que ser “descubiertos” ya que a veces no son observables a simple vista, estos vendrían a ser los costes de búsqueda o de localización de los distintos proveedores, junto a la determinación de la idoneidad de los bienes que ofrecen. A eso había que añadir, el determinar si se puede confiar en un proveedor, lo cual añade aún más costes. Obviamente, existen los intermediarios que clasifican la información sobre los productos y servicios, que pueden reducir, pero no eliminar este tipo de costes.

Además, la determinación de los precios, en ciertos casos, puede requerir una costosa e incierta negociación, que serían los costes de contratación, que incluyen la contratación de las condiciones referentes a la negociación iniciada. También existen costos de redactar los contratos y de comprobar que están siendo cumplidos, pensando que los mismos se verán incrementados si hay que hacer esta operación cada vez que se vaya a realizar un contrato.

En último lugar tendríamos los costes de coordinación, o el precio en el que se incurre para encajar los distintos productos y procesos. También forman parte de este tipo de coste, los costes de comunicaciones, con mayor importancia si se tienen que comunicar empresas que están

distanciadas geográficamente. Supone, además, encontrar y gestionar talento, más la gestión de los procesos de producción, marketing y distribución.

Williamson (como se citó en Ramirez, 2010), quien retoma los planteamientos de Coase, plantea que son dos las fuentes generadoras de costos de transacción; primero el comportamiento de los actores económicos implicados en la transacción que muchas veces se encuentra acompañado de racionalidad limitada y oportunismo. Por otra parte hace alusión al entorno como la segunda fuente generadora de CT en la que los sistemas políticos, sociales, económicos y legales determinaran gran parte de los mismos, también concluiría al final de su investigación que las estructuras jerárquicas que adoptan las empresas jugarían un papel primordial en el manejo de dichos costos. Es importante mencionar que con la aparición de la teoría de los CT se dio la pauta para tocar temas como la asimetría de la información, la incertidumbre y los contratos incompletos.

Después de que Williamson profundizara aún más en la TCT han sido muchos los autores que han querido hacer su aporte con relación a este objeto de estudio, la gran mayoría realizando estudios empíricos, pero también existen estudios teóricos como el que fue llevado a cabo por Douglass North en la década de los noventa, el cual combina la teoría de los costos de transacción con la teoría de la conducta humana afirmaba:

Que la estructura institucional a través de sus sistemas condiciona las acciones de los actores económicos, además, reconoce que la negociación de los derechos de propiedad y los marcos legales que la regulan, son aspectos cruciales en la determinación de los costos de transacción. Norht (como se citó en Ramirez, 2010)

El objetivo de las transacciones según Menéndez (2005) es maximizar los beneficios y la satisfacción de los sujetos involucrados en las mismas, por lo tanto la importancia que asume una

transacción para un individuo dependerá en gran medida de lo que éste gane o pierda en relación a cuanto esperaba ganar o perder con dicha transacción, es por eso que estos costos suelen equipararse con los costos de oportunidad.

Existen dos formas de involucrarse en una transacción, Granovetter (1985), las impersonales en las cuales no se establece una relación más allá del corto tiempo que dura la transacción y en las personalizadas en las que se establecen relaciones a largo plazo entre las partes involucradas. Por lo general las transacciones personalizadas se dan entre agentes que brindan mayores garantías de certidumbre para realizar intercambios a través del tiempo.

Los riesgos y la incertidumbre siempre están presentes en los procesos de transacciones por lo que los contratos surgen como salvaguarda para intentar controlar los problemas que se puedan presentar como resultado de una negociación incompleta, gracias a las fallas en la información. Puesto que la razón de ser del mercado son las transacciones y estas siempre estarán acompañadas de unos costos asociados¹¹, que están presentes en todas las actividades de una empresa tanto primarias como de apoyo a lo largo de toda la cadena de valor, el estudio de estos costos se hace fundamental si se quiere alcanzar el éxito empresarial.

Como se ha podido evidenciar la TCT es una forma alternativa y mucho más completa para intentar comprender cómo funciona una organización, puesto que tiene mucha relevancia si se quiere explicar de una forma más real y aproximada todos los costos en los que incurren las empresas que pertenecen a los distintos sectores económicos, y que de otra forma no podrían advertir mayor importancia. Esto ocurre gracias a las limitaciones de la teoría neoclásica y los

costos de Coordinación, que solo explican una parte de los costos necesarios para crear y hacer funcionar una empresa.

6.1.2. Empresas Promotoras de Salud EPS

Según la ley 100 de 1993.

Definición de EPS

ARTÍCULO 177. Definición. Las Entidades Promotoras de Salud son las entidades responsables de la afiliación, y el registro de los afiliados y del recaudo de sus cotizaciones, por delegación del Fondo de Solidaridad y Garantía. Su función básica será organizar y garantizar, directa o indirectamente, la prestación del Plan de Salud Obligatorio a los afiliados y girar, dentro de los términos previstos en la presente ley, la diferencia entre los ingresos por cotizaciones de sus afiliados y el valor de las correspondientes Unidades de Pago por Capitalización al Fondo de Solidaridad y Garantía, de que trata el título III de la presente ley.

Campo de acción de las EPS

ARTÍCULO 179. Campo de Acción de las Entidades Promotoras de Salud. Para garantizar el Plan de Salud Obligatorio a sus afiliados, las Entidades Promotoras de Salud prestarán directamente o contratarán los servicios de salud con las Instituciones Prestadoras y los profesionales. Para racionalizar la demanda por servicios, las Entidades Promotoras de Salud podrán adoptar modalidades de contratación y pago tales como capitalización, protocolos o presupuestos globales fijos, de tal manera que incentiven las actividades de promoción y prevención y el control de costos. Cada Entidad Promotora deberá ofrecer a sus afiliados varias

alternativas de Instituciones Prestadoras de Salud, salvo cuando la restricción de oferta lo impida, de conformidad con el reglamento que para el efecto expida el Consejo Nacional de Seguridad Social en Salud.

PARAGRAFO. Las Entidades Promotoras de Salud buscarán mecanismos de agrupamiento de riesgo entre sus afiliados, entre empresas, agremiaciones o asociaciones, o por asentamientos geográficos, de acuerdo con la reglamentación que expida el gobierno nacional.

Tipos de EPS

ARTÍCULO 181. Tipos de Entidades Promotoras de Salud. La Superintendencia Nacional de Salud podrá autorizar como Entidades Promotoras de Salud, siempre que para ello cumplan con los requisitos previstos en el artículo 180, a las siguientes entidades:

- a) El Instituto de Seguros Sociales.
- b) Las Cajas, Fondos Entidades o empresas de Previsión y Seguridad Social del sector público, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 236 de la presente ley.
- c) Las entidades que por efecto de la asociación o convenio entre las Cajas de Compensación Familiar o la existencia previa de un programa especial patrocinado individualmente por ellas se constituyan para tal fin.
- d) Las entidades que ofrezcan programas de medicina prepagada o de seguros de salud, cualquiera sea su naturaleza jurídica.
- e) Las Entidades Promotoras de Salud que puedan crear los departamentos, distritos y municipios y sus asociaciones. Para ello podrán también asociarse con entidades hospitalarias públicas y privadas.

f) Los organismos que hayan sido organizados por empresas públicas o privadas para prestar servicios de salud a sus trabajadores con anterioridad a la vigencia de la presente ley, siempre que se constituyan como personas jurídicas independientes.

g) Las organizaciones no gubernamentales y del sector social solidario que se organicen para tal fin, especialmente las empresas solidarias de salud, y las de las comunidades indígenas.

h) Las entidades privadas, solidarias o públicas que se creen con el propósito específico de funcionar como Entidad Promotora de Salud.

PARAGRAFO 1º. Cuando una Institución Prestadora de Servicios de Salud sea de propiedad de una Entidad Promotora de Salud, la primera tendrá autonomía técnica, financiera y administrativa dentro de un régimen de delegación o vinculación que garantice un servicio más eficiente. Tal autonomía se establecerá de una manera gradual y progresiva, en los términos en que lo establezca el reglamento.

PARAGRAFO 2º. Corresponde al Ministerio de Salud y a las Direcciones Seccionales y Locales de Salud la promoción de Entidades Promotoras de Salud donde los usuarios tengan mayor participación y control, tales como las empresas solidarias de salud, las cooperativas y las microempresas médicas.

PARAGRAFO 3º. Las empresas que presten los servicios de salud en la forma prevista por el literal f podrán reemplazarlo, contratando dichos servicios con las Entidades Promotoras de Salud adscritas al Sistema General de Seguridad Social en Salud. [16]

6.2. Marco Conceptual

• **Costo:** “El costo, también conocido como coste, es el desembolso económico que implica la oferta de un servicio o la elaboración de un producto” (RAE, 2001).

• **Transacción:** “Del latín transactio, transacción es un término definido como la acción y efecto de transigir (acordar voluntariamente con otra parte algún punto litigioso para compartir la diferencia de la disputa, consentir a fin de terminar con una diferencia)” (RAE, 2001).

• **Costos de Transacción:** Los costes de transacción son aquellos en los que incurrimos cada vez que intentamos operar en un mercado: para llevar a cabo una transacción, es preciso generalmente incurrir en costes de búsqueda (localizar a los posibles proveedores para un producto o servicio), información (obtener la información adecuada sobre ellos, su registro anterior de transacciones, su historial con otros clientes, etc.), negociación (fijación de los términos de la transacción), decisión (evaluación interna de los términos y comparación con otras ofertas u oportunidades), aseguramiento (supervisar la ejecución de la transacción en los términos en que fue estipulada) o cumplimiento (resolución de contratos incumplidos). [17]

• **Información Asimétrica:** Existe información asimétrica en un mercado cuando una de las partes que interviene en una compraventa no cuenta con la misma información que la otra sobre el producto, servicio o activo objeto de la compraventa.

Esta teoría supone una ruptura de la teoría de los precios en un sistema de competencia perfecta. Esta información asimétrica conduce a un fallo de mercado, que proporciona un resultado económico ineficiente.

La información asimétrica existe porque el vendedor de un producto conoce más y mejor el producto que quiere vender que el comprador. En el mundo financiero se plantean también

múltiples casos de información asimétrica porque un prestatario sabe más sobre su solvencia que el prestamista y los clientes de las entidades aseguradoras conocen mejor su riesgo particular que la entidad aseguradora. En los contratos financieros de préstamos, la asimetría nace de que el acreedor o prestamista no posee información suficiente sobre el uso que el deudor dará a los fondos objeto del crédito. Como los prestamistas saben claramente su desventaja aumentarán el tipo de interés y denegarán el otorgamiento del préstamo. [18]

6.3. Marco Legal

Según la ley 100 de 1993.

Funciones de las EPS

ARTÍCULO 178. Funciones de las Entidades Promotoras de Salud. Las Entidades Promotoras de Salud tendrán las siguientes funciones:

1. Ser delegatarias del Fondo de Solidaridad y Garantía para la captación de los aportes de los afiliados al Sistema General de Seguridad Social en Salud.
2. Promover la afiliación de grupos de población no cubiertos actualmente por la Seguridad Social.
3. Organizar la forma y mecanismos a través de los cuales los afiliados y sus familias puedan acceder a los servicios de salud en todo el territorio nacional. Las Empresas Promotoras de Salud tienen la obligación de aceptar a toda persona que solicite afiliación y cumpla con los requisitos de ley.

4. Definir procedimientos para garantizar el libre acceso de los afiliados y sus familias, a las Instituciones Prestadoras con las cuales haya establecido convenios o contratos en su área de influencia o en cualquier lugar del territorio nacional, en caso de enfermedad del afiliado y su familia.
5. Remitir al Fondo de Solidaridad y Compensación la información relativa a la afiliación del trabajador y su familia, a las novedades laborales, a los recaudos por cotizaciones y a los desembolsos por el pago de la prestación de servicios.
6. Establecer procedimientos para controlar la atención integral, eficiente, oportuna y de calidad en los servicios prestados por las Instituciones Prestadoras de Servicios de Salud.
7. Las demás que determine el Consejo Nacional de Seguridad Social en Salud.

Requisitos de las EPS

ARTÍCULO 180. Requisitos de las Entidades Promotoras de Salud. La Superintendencia Nacional de Salud autorizará como Entidades Promotoras de Salud a entidades de naturaleza pública, privada o mixta, que cumplan con los siguientes requisitos:

1. Tener una razón social que la identifique y que exprese su naturaleza de ser Entidad Promotora de Salud
2. Tener personería jurídica reconocida por el Estado
3. Tener como objetivos la afiliación y registro de la población al Sistema General de Seguridad Social en Salud, el recaudo de las cotizaciones y la promoción, gestión, coordinación, y control de los servicios de salud de las Instituciones Prestadoras de Servicios

con las cuales atienda los afiliados y su familia, sin perjuicio de los controles consagrados sobre el particular en la Constitución y la ley.

4. Disponer de una organización administrativa y financiera que permita:

a) Tener una base de datos que permita mantener información sobre las características socio-económicas y del estado de salud de sus afiliados y sus familias.

b) Acreditar la capacidad técnica y científica necesaria para el correcto desempeño de sus funciones, y verificar la de las Instituciones y Profesionales prestadores de los servicios.

c) Evaluar sistemáticamente la calidad de los servicios ofrecidos.

5. Acreditar periódicamente un número mínimo y máximo de afiliados tal que se obtengan escalas viables de operación y se logre la afiliación de personas de todos los estratos sociales y de los diferentes grupos de riesgo. Tales parámetros serán fijados por el gobierno nacional en función de la búsqueda de la equidad y de los recursos técnicos y financieros de que dispongan las Entidades Promotoras de Salud

6. Acreditar periódicamente el margen de solvencia que asegure la liquidez y solvencia de la Entidad Promotora de Salud, que será fijado por el gobierno nacional.

7. Tener un capital social o Fondo Social mínimo que garantice la viabilidad económica y financiera de la Entidad, determinados por el Gobierno Nacional.

8. Las demás que establezca la ley y el reglamento, previa consideración del Consejo Nacional de Seguridad Social en Salud.

PARAGRAFO 1º. El gobierno nacional expedirá las normas que se requieran para el fiel cumplimiento de los dispuestos en el presente artículo.

Ingresos de las EPS

ARTÍCULO 182. De los Ingresos de las Entidades Promotoras de Salud. Las cotizaciones que recauden las Entidades Promotoras de Salud pertenecen al Sistema General de Seguridad Social en Salud.

Por la organización y garantía de la prestación de los servicios incluidos en el Plan de Salud Obligatorio para cada afiliado, el Sistema General de Seguridad Social en Salud reconocerá a cada Entidad Promotora de Salud un valor per cápita, que se denominará Unidad de Pago por Capitación -UPC. Esta Unidad se establecerá en función del perfil epidemiológico de la población relevante, de los riesgos cubiertos y de los costos de prestación del servicio en condiciones medias de calidad, tecnología y hotelería, y será definida por el Consejo Nacional de Seguridad Social en Salud, de acuerdo con los estudios técnicos del Ministerio de Salud.

PARAGRAFO 1º. Las Entidades Promotoras de Salud manejarán los recursos de la seguridad social originados en las cotizaciones de los afiliados al sistema en cuentas independientes del resto de rentas y bienes de la entidad.

Prohibiciones de las EPS

ARTÍCULO 183. Prohibiciones para las Entidades Promotoras de Salud. Las Entidades promotoras de Salud no podrán, en forma unilateral, terminar la relación contractual con sus afiliados, ni podrán negar la afiliación a quien desee ingresar al régimen, siempre y cuando garantice el pago de la cotización o del subsidio correspondiente, salvo los casos excepcionales por abuso o mala fe del usuario, de acuerdo con la reglamentación que para el efecto expida el Gobierno Nacional.

PARAGRAFO 1°. El Gobierno Nacional podrá reglamentar parámetros de eficiencia y fijar el régimen de inversión y organización de las Empresas Promotoras de Salud que no sean prestadoras de servicios. Cuando presten simultáneamente servicios, podrá establecer límites por concepto de gastos administrativos y operativos de la actividad de promoción.

PARAGRAFO 2°. Están prohibidos todos los acuerdos o convenios, así como las prácticas y decisiones concertadas que, directa o indirectamente, tengan por objeto impedir, restringir o falsear el juego de la libre escogencia dentro del Sistema General de Seguridad Social en Salud.

ARTÍCULO 184. De los incentivos para un mejor servicio. Con el fin de obtener calidad y eficiencia en la provisión de los servicios de salud contemplados por la ley, se aplicarán sistemas de incentivos a la oferta de servicios dirigidos al control de costos, al aumento de productividad y a la asignación de recursos utilizando criterios de costo-eficiencia. De la misma manera, se aplicarán sistemas de incentivos a la demanda con el fin de racionalizar el sistema de referencia y contra referencia de pacientes, ampliar el conocimiento y manejo del sistema de parte de los beneficiarios y promover un servicio de mayor calidad al usuario. [16]

Habilitación financiera de EPS-S del régimen contributivo y subsidiado

Como lo establecen las Leyes 100 de 1993 1122 de 2007 y 1438 de 2011 y el Decreto Ley 4185 de 2011, las EPS administran los riesgos en salud por lo tanto deben tener la solvencia y condiciones financieras para poder manejar dichos riesgos. Por esta razón deben cumplir normas prudenciales en materia financiera similares a las de las compañías de seguros; bajo esta premisa, el Gobierno Nacional expidió el Decreto 2702 del 23 de diciembre de 2014.

Las condiciones financieras que debe cumplir cada EPS independientemente de su naturaleza jurídica, con excepción de las indígenas que tienen su propio régimen, se refieren a

cuatro conceptos que son los siguientes: Capital mínimo, Patrimonio Adecuado, Reservas Técnicas y Régimen de Inversión de las Reservas Técnicas. Las condiciones serán las mismas para las EPS que operen el régimen subsidiado y el régimen contributivo. Antes de la expedición del Decreto 2702 de 2014, las reglas eran diferenciales por régimen.

El objetivo es generar unas nuevas condiciones financieras para las EPS, que garanticen que estas entidades tengan las condiciones para manejar los recursos del Sistema General de Seguridad Social en Salud y el respaldo para cubrir sus obligaciones derivadas de la prestación de servicios de salud, protegiendo financieramente a los prestadores de servicios de salud. Así mismo, tiene como propósito que las Entidades Promotoras de Salud organicen su situación contable.

Capital mínimo

Es el aporte inicial que debe tener la EPS independientemente del número de afiliados que tenga. El Decreto exige un capital mínimo similar al que deben acreditar las compañías de seguros.

Tabla 1 Capital Mínimo EPS Y RS decreto 2702 de 2014

	2014	2015
		3,66% IPC 2014
CAPITAL MINIMO EPS RC Y RS DECRETO 2702	VALOR BASE EN	CERTIFICADO
DE 2014	EL DECRETO	DANE (*)
Capital Base	8.788.000.000	9.110.000.000
Capital Adicional por cada régimen y por Plan		
Complementario	965.000.000	1.001.000.000
EPS con un solo régimen	9.753.000.000	10.110.000.000
EPS con los dos regímenes, ó RC + Plan		
Complementario	10.718.000.000	11.111.000.000

EPS con dos regímenes y Plan Complementario	11.683.000.000	12.112.000.000
---	----------------	----------------

Nota. Fuente: Viceministerio de la Protección Social. (2015). Habilitación financiera de EPS del régimen contributivo y subsidiado. En: [minsalud.gov.co](https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/VP/abc-habilitacion-financiera.pdf) [en línea]. Recuperado de <https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/VP/abc-habilitacion-financiera.pdf>

En el momento en que una EPS inicie operaciones esto es lo mínimo que debe tener en su patrimonio.

Las EPS que ya están operando deben cumplir con esta regla y adicionalmente con las reglas de patrimonio adecuado y reservas técnicas.

Patrimonio adecuado

(Anteriormente Margen de Solvencia). Esta condición se acredita en el patrimonio y tiene como propósito que la Entidad de acuerdo con los recursos que maneja acrediten un patrimonio que pueda respaldar su operación. Por lo tanto, las EPS deben en su patrimonio (que se denomina patrimonio técnico) acreditar el monto del patrimonio adecuado.

El Patrimonio Adecuado se calcula como un porcentaje (8%) de todos los ingresos operacionales de los últimos doce (12) meses (Unidades de Pago por Capitación+ Recursos para acciones de promoción y prevención + cuotas moderadoras + copagos + valor reconocido para pago de incapacidades + los demás que determine la Supersalud), multiplicado por el porcentaje de costos y gastos netos de siniestros relativos a la cobertura de riesgos en salud. Este patrimonio se acredita a través de cuentas patrimoniales y deducciones de dichas cuentas.

Constitución de Reservas Técnicas

Las EPS deben constituir una reserva (pasivo) por las obligaciones conocidas, por las no conocidas y por las incapacidades por enfermedad general. Esto se hará según la metodología establecida por la Supersalud en la Resolución 4175 de 2014. Esto es, en el momento de efectuar

una autorización de un servicio, se debe constituir una reserva en el pasivo que tiene que estar amparada por un activo líquido, esto independientemente de que el servicio haya sido facturado por el Prestador de Servicios de Salud, así mismo deben realizar estimaciones por las contingencias no conocidas (por ejemplo las urgencias) Estas reservas tienen como propósito fundamental garantizar el adecuado uso de los recursos de la Unidad de Pago por Capitación y proteger a los prestadores de servicios de salud para que exista un respaldo financiero de alta disponibilidad en la EPS que cubra el pago de la posible obligación derivada de la atención del Plan Obligatorio de Salud de sus afiliados. Esto, independientemente de la radicación de la cuenta o de si esta es glosada o no.

Inversión de las Reservas Técnicas

Las EPS deben constituir inversiones por las Reservas Técnicas en activos que cumplan características de seguridad y liquidez. El objeto de las EPS es garantizar el Plan Obligatorio de Salud que se financia con la Unidad de Pago por Capitación (UPC), de tal manera que mientras los servicios son facturados, deben mantenerse recursos en activos de alta liquidez y seguridad. Esto implica que en el momento en que se genere la obligación de pago al prestador de servicios de salud por parte de la EPS se tendrá el recurso que respalda la obligación financiera. Esto con el propósito de contar con la información financiera que permita realizar una adecuada evaluación del riesgo financiero y que se aclaren los valores de los defectos en patrimonio que deberán ser cubiertos por cada Entidad Promotora de Salud. [19]

En cuanto a los costos de transacción en Colombia la legislación Colombiana presenta vacíos, pero es una situación muy común en gran parte de los países del mundo, puesto que no refieren nada acerca de este tema en su legislación existente o simplemente realizan los cálculos de una forma distinta. Por este motivo las normas internacionales de contabilidad (NIC) y las

normas internacionales de información financiera (NIIF) tienen como objetivo principal reducir esa diferencia contable existente entre los países con el fin de que la información contable sea útil para conocer la situación financiera y económica de la empresa y ayudar en el proceso de toma de decisiones.

Según la NIC 39

Costes de transacción

Costes de transacción son los costes incrementales que sean directamente atribuibles a la compra, emisión, venta o disposición por otra vía de un activo o pasivo financiero. Un coste incremental es aquel en el que no se habría incurrido si la entidad no hubiese adquirido, emitido, vendido o dispuesto por otra vía el instrumento financiero.

Los costes de transacción incluyen honorarios y comisiones pagadas a los agentes (incluyendo empleados que actúen como agentes de venta), asesores e intermediarios, tasas establecidas por las agencias reguladoras y bolsas de valores, así como impuestos y otros derechos que recaigan sobre la transacción. Los costes de transacción no incluyen, por el contrario, primas o descuentos sobre la deuda, costes financieros, costes de mantenimiento ni costes internos de administración. [20]

Según la NIIF 9

La regla general de la NIIF 9 es que los instrumentos financieros de activo se reconozcan al valor razonable más los costos de transacción. La determinación del costo de adquisición puede dar un valor diferente del valor razonable, en cuyo caso surgirán pérdidas o ganancias a reconocer en el periodo.

La determinación del costo de adquisición de un activo de carácter financiero no es distinta de la determinación del costo de cualquier otro activo, y se basa en el valor razonable de las contrapartidas entregadas en la adquisición, que están compuestas por el precio de compra y todos los costos “incrementales” directamente atribuibles a la transacción por la que se ha adquirido el activo (costo de transacción). Si el valor razonable del activo financiero entregado es diferente del costo de adquisición, esta diferencia se considera como resultados del período, ya que la valoración inicial del instrumento debe hacerse precisamente por su valor razonable.

En el caso de los pasivos financieros, los costos de transacción son deducciones de los flujos de efectivo recibidos a cambio de emitir o asumir el pasivo correspondiente, por lo que se restan del precio de emisión, o del precio de compra del pasivo, a efectos de su reconocimiento en cuentas. Sin embargo, si el pasivo financiero se lleva al valor razonable imputando los cambios a resultados, los costos de transacción también se llevarán directamente a resultados.

En la determinación del costo de un instrumento financiero, tenemos que tener en cuenta que los define como el valor razonable de la contraprestación, la NIIF 9, entendiendo siempre como regla general que este valor de contraprestación debe ser el precio de contado del activo que se adquiere o del pasivo en que se incurre. No obstante, se permite cuando la diferencia del valor al vencimiento no incorpora un efecto financiero sustancial, contabilizar inicialmente tanto para activos financieros (cuentas por cobrar) o pasivos financieros (cuentas por pagar) al valor nominal, considerando éste como el valor reseñado en el documento o contrato que lo representa (factura).

[21]

6.4. Estado del Arte

Para el caso particular de este proyecto se tomaron tres experiencias de estudios de caso que tienen como punto de referencia de la aplicación de la TCT.

El primer caso analizado es:

La comercialización de cebolla en la región del Valle Bonaerense del Río Coloradoⁱ poniendo particular énfasis en los factores que afectan las decisiones de comercialización de los agentes que intervienen en la producción de cebolla. [22]

Los resultados obtenidos mostraron el tipo de transacción en la cual se veían involucrados los productores de cebolla.

El análisis de este estudio de caso se hizo en primer lugar por medio de un trabajo empírico, para el cual “se entrevistaron a más de 300 productores elegidos aleatoriamente según el muestreo estratificado previsto en la metodología” (Barbero, 2006).

En segundo lugar se hizo un análisis bivariado utilizando tablas de contingencia¹² en las que “se relaciona la forma contractual elegida con las variables que caracterizan al productor o que constituyen en muchos casos costos de transacción” (Barbero, 2006). El resultado fue una aproximación econométrica que mostro la relación entre las decisiones y los resultados con un conjunto de factores derivados de las transacciones.

Algunas conclusiones del estudio:

- La transacción más usada por los productores de cebolla es spot¹³ por lo menos en un 85%.

- No existe capacidad financiera por parte de los productores para alargar la transacción en espera de un periodo con precios más altos de su producto.
- La incertidumbre, desconfianza y la falta de información no le permite a los pequeños productores organizarse, lo que a su vez genera un aumento en los costos de transacción.

El segundo caso analizado fue el estudio de CPS, una aseguradora de salud en Bogotá.

Descripción respectiva del modelo de atención de CPS según los autores del estudio:

El modelo de atención de CPS está centrado en la promoción, prevención y en el control de la puerta de entrada al sistema. Para interesar a las prestadoras en elevar el estado de salud de la población, la CPS paga a las prestadoras con base en la capitación. Pero bajo este sistema de pago, las prestadoras tienen incentivos contradictorios. Por un lado, les conviene controlar los costos; por otro lado, interesa garantizar alta calidad de servicio. Si bien estos 2 objetivos están alineados a largo plazo, se contradicen a corto plazo. Si la prestadora apunta a la buena oportunidad y alta calidad, debe aumentar sus gastos. Evidentemente, las prestadoras ambulatorias sacrifican el modelo de atención y hacen énfasis en la eficiencia. [23]

La metodología utilizada para el análisis fue la de estudio de caso, en la que se planteó una relación entre la aseguradora y sus prestadoras de salud desde dos ámbitos, el ambulatorio¹⁴ y el hospitalario¹⁵, teniendo como objeto de estudio la incertidumbre, la frecuencia y especificidad de los activos que enfrenta CPS en las transacciones que se ve involucrada. Los resultados se muestran a continuación:

Tabla 2. Relación entre el gasto en nivel ambulatorio y costo medio

Año	Gasto nivel ambulatorio como porcentaje del gasto total	Costos medios totales anual por persona (euros)
2008	8,00%	1.261.685
2009	9,90%	1.186.291
2010	13,40%	1.124.458

Nota. Fuente: Cortes, Ariel y Gobarneff, Yuri. (2014). Teoría de costos de transacción, formas de gobernación y los incentivos en Colombia: un estudio de caso. En: Estudios Gerenciales [en línea]. Recuperado de http://www.icesi.edu.co/revistas/index.php/estudios_gerenciales/article/view/1718

Tabla 3. Características de transacciones y su intensidad

Características de la transacción	Nivel ambulatorio	Nivel hospitalario
Incertidumbre	Moderada	Alta
Frecuencia	Alta	Baja
Especificidad de activos	Moderada	No existe

Nota. Fuente: Cortes et al. (2014). Teoría de costos de transacción, formas de gobernación y los incentivos en Colombia: un estudio de caso. En: Estudios Gerenciales [en línea]. Recuperado de http://www.icesi.edu.co/revistas/index.php/estudios_gerenciales/article/view/1718

Tabla 4. Atributos de la transacción y su intensidad

Atributos de transacción para cada forma de gobernación	Forma de gobernación en el ámbito ambulatorio: híbrido	Forma de gobernación en el ámbito hospitalario: mercado
Intensidad de incentivos	Baja	Alta
Intensidad del control administrativo	Alta	Baja
Naturaleza del contrato	Neoclásico	Clásico

Nota. Fuente: Cortes et al. (2014). Teoría de costos de transacción, formas de gobernación y los incentivos en Colombia: un estudio de caso. En: Estudios Gerenciales [en línea]. Recuperado de http://www.icesi.edu.co/revistas/index.php/estudios_gerenciales/article/view/1718

Algunas conclusiones del estudio:

- La teoría de los costos de transacción permite explicar las características de las transacciones en el ámbito ambulatorio y hospitalario.
- La transacción de CPS con sus prestadoras ambulatorias se caracteriza por una moderada incertidumbre e intangibilidad, lo que dificulta la adquisición de este servicio en el mercado.
- CPS construye sus relaciones con las prestadoras ambulatorias como unas alianzas estratégicas o híbrido, que le permiten a CPS asegurar la calidad por medio de un alto control administrativo combinado con un bajo nivel de incentivos atados a las actividades.
- La alta frecuencia también hace preferir la forma híbrida de gobernación¹⁶, igual que la moderada especificidad de activos. (Cortes et al., 2014)

El tercer caso analizado fue la medición de los costos de transacción tributarios en pequeñas y medianas empresas en Chile; la metodología utilizada fue la siguiente:

Fases del estudio de medición de los CTT en MIPYME - Chile
Fase 0: Inicial
Identificación del contexto general, comprensión detallada del marco normativo y administrativo del impuesto (s) a ser analizados. Es importante entender el marco institucional, madurez de procesos y soporte político frente a una posible reforma de simplificación tributaria.
Fase 1: Preparatoria
Definición de los recursos financieros asociados del proyecto así como capacitación y entrenamiento del equipo técnico local. En esta fase es importante analizar la viabilidad financiera de contratación del proveedor externo que realizaría la encuesta, así como la calidad de la información interna que permita la determinación de los CTT:

Nota. Fuente: Eurosocial. (2015). Estudio de caso sobre la medición de los costos de transacción tributarios en pequeñas y medianas empresas en Chile [en línea]. Recuperado de https://ciatorg-public.sharepoint.com/biblioteca/Estudios/2015_medicion_costos_chile.pdf

Figura 1 . Fases del estudio de medición de los CTT en MIPYME-Chile

Fases del estudio de medición de los CTT en MIPYME - Chile		
Fase 2: Análisis		
	Paso 1	Identificación de las obligaciones de información, requerimientos y transacciones tributarias así como principales indicadores internos del SII sobre el ciclo tributario.
	Paso 2	Identificación de las normas relacionadas con el impuesto y el procedimiento
	Paso 3	Identificación de los segmentos de empresas relevantes para el estudio
	Paso 4	Identificación de la población y frecuencia de la transacción
	Paso 5	Identificación de las normas relacionadas
Fase 3: Medición		
	Paso 6	Medición de los costos de cumplimiento
	Paso 7	Medición de los costos administrativos
Fase 4: Informes		
	Paso 8	Extrapolación a nivel nacional de los datos obtenidos
	Paso 9	Informe final de los resultados y determinación del plan de simplificación

Nota. Fuente: Eurosocal. (2015). Estudio de caso sobre la medición de los costos de transacción tributarios en pequeñas y medianas empresas en Chile [en línea]. Recuperado de https://ciatorg-public.sharepoint.com/biblioteca/Estudios/2015_medicion_costos_chile.pdf

Figura 2 Fases del estudio de medición de los CTT en MIPYME-Chile

Principales hallazgos

- La administración Tributaria tiene el reto de considerar implementar algún tipo de relacionamiento, no con la intención de limitar la práctica sino más bien con el objetivo de buscar que el contribuyente sea efectivo en el uso de recursos financieros y que el uso de intermediarios tributarios pueda influir en mejorar el cumplimiento tributario. Si los contribuyentes tercerizan actividades que les generan más valor fuera de la empresa, contribuye a una mayor eficiencia del

sistema; si, por el contrario, esta actividad genera un sobre costo es necesario verificar los procesos y simplificar los procedimientos.

- una parte muy importante de costos de cumplimiento de acuerdo al contribuyente se estiman como “otros costos” que resultan distintos al pago mensual del asesor tributario externo. Dentro de grupo se encuentran valores como boletas, facturas, guías, legalizaciones, contabilización, documentos, etc. Un importante avance en la reducción de estos costos ha sido el aumento de la declaración por internet y la factura electrónica (a pesar que existe un costo por el certificado digital) en todos los segmentos de contribuyentes. Sin embargo, de la encuesta se estima que aún persisten ciertos costos, los cuales no fueron identificados en forma detallada pero que sí constituyen gasto efectivo, por lo cual se sugiere profundizar las fuentes de este tipo de costos ocultos. (Eurosocietal, 2015)

Algunas conclusiones del estudio:

- Chile es uno de los países dentro de la región que mayor enfoque ha dado hacia la simplificación tributaria, tanto en la gestión como en la misma estructura del régimen tributario. En el año 2014 se incluyeron también reformas enfocadas en las micro y pequeñas empresas, esperando de esta forma reducir los costos de cumplimiento y mejorar su nivel de competitividad sistémica.
- La implementación de la metodología de medición de los costos del cumplimiento es el punto de partida para que el país pueda prestarle atención a los costos que asume el contribuyente.
- Se evidencia en los resultados obtenidos los importantes avances en la reducción de costos de cumplimiento, destacándose el uso intensivo de tecnología de información que ha posibilitado la construcción de soluciones que han permitido la facilitación del cumplimiento voluntario y la reducción del nivel de brecha tributaria. (Euro social, 2015)

6.5. Marco Metodológico

6.5.1. Nivel de la Investigación

De acuerdo con el problema referido, el cual es determinar el impacto que tienen los costos de transacción, en la creación de Empresas Prestadoras de Salud E.P.S, el nivel de la investigación es perceptual e integrativo, el análisis del objeto de estudio se va a realizar en 3 fases, la primera fase es exploratoria en la cual se procederá con base en la investigación a identificar, registrar y clasificar de la manera más detallada posible los costos de coordinación, y de transacción en los que incurre un emprendedor en el proceso de creación una EPS. La segunda fase es exploratoria, de campo en la cual se realizará la recolección de los datos de fuente primaria, y la tercera fase es evaluativa en la cual se realizará las estimaciones pertinentes a partir de los datos obtenidos en la primera y segunda fase, seguidamente se hará el procesamiento de los datos y la obtención de las conclusiones.

6.5.2. Población y Muestra

Población: la población que servirá de objeto de estudio para esta investigación son las EPS del régimen contributivo, con mayor número de afiliados y que se encuentran ubicadas en Bucaramanga estas son:

- **COOSALUD:** Cr33 51-87 Cabecera
Bucaramanga, Colombia
Tel: (57) (7) 6433344
- **NUEVA E.P.S. S.A.** Cr35 A 48-99
Bucaramanga, Colombia

Nal: 018000954400

- **E.P.S. SANITAS S.A.** Cr34 54-04
Bucaramanga, Colombia
Nal: (57) (7) 6851054
- **COOMEVA E.P.S.** Cll. 55 #31-83
Bucaramanga, Colombia.
(7) 6478950
- **E.P.S. COMPARTA** Cra. 28 #31-04, La Aurora
Bucaramanga, Colombia.
(7) 6977858
- **COLSANITAS** Cll. 55 #27-44
Bucaramanga, Colombia.
(7) 6851057

Muestra: para la obtención de la muestra, que servirá de objeto de estudio para esta investigación, se procederá a seleccionar 2 de las 6 EPS mencionadas anteriormente por medio de un proceso aleatorio.

Metodología de obtención de la muestra: Para ello utilizaremos el método de muestreo aleatorio; consideremos una población finita, de la que deseamos extraer una muestra (2 de 6 EPS seleccionadas), cuando el proceso de extracción es tal que garantiza a cada uno de los elementos de la población la misma oportunidad de ser incluidos en dicha muestra, a esto lo llamamos muestreo aleatorio, el cual se puede plantear bajo dos puntos de vista:

- Sin reposición de los elementos.
- Con reposición.

Para el caso en particular de este proyecto el cálculo será por medio muestreo aleatorio sin reposición.

Muestreo aleatorio sin reposición

Consideremos una población “E” formada por “N” elementos. Si observamos un elemento particular, $e \in E$, es un muestreo aleatorio sin reposición se da de la siguiente circunstancia.

- La probabilidad de que “e” sea elegido en primer lugar es $1/N$.
- Si no ha sido elegido en primer lugar (lo que ocurre con una probabilidad de $(N-1)/N$, la probabilidad de que sea elegido en el segundo intento es de $1/(N-1)$.
- En el $(i+1)$ -ésimo intento, la población consta de $N-i$ elementos, con lo cual si e no ha sido seleccionado previamente, la probabilidad de que lo sea en este momento es de $1/(N-i)$

Si consideramos una muestra de $n \leq N$ elementos, donde el orden en la elección de los mismos tiene importancia, la probabilidad de elección de una muestra M = cualquiera es. [24]

$$\begin{aligned}
 \mathcal{P}[M] &= \mathcal{P}[(e_1, e_2, \dots, e_n)] \\
 &= \mathcal{P}[e_1] \cdot \mathcal{P}[e_2|e_1] \cdots \mathcal{P}[e_n|e_1, e_2, \dots, e_{n-1}] \\
 &= \frac{1}{N} \cdot \frac{1}{N-1} \cdots \frac{1}{N-(n-1)} \\
 &= \frac{(N-n)!}{N!} \\
 &= \frac{1}{V_{N,n}}
 \end{aligned}$$

Nota. Fuente: Aula virtual de la Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia. (2002). Manual de la universidad de Málaga: bioestadística: métodos y aplicaciones Facultad de medicina [en línea]. Recuperado de <http://virtual.uptc.edu.co/ova/estadistica/docs/libros/ftp.bioestadistica.uma.es/libro/node88.htm>

Lo que corresponde en el sentido de la definición de probabilidad de Laplace a un caso posible entre las VN, n posibles n -uplas de N elementos de la población.

Si el orden no interviene, la probabilidad de que una muestra sea elegida es la suma de las probabilidades de elegir una cualquiera de sus n -uplas, tantas veces como permutaciones en el orden de sus elementos sea posible, es decir (Aula virtual de la Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia, 2002)

$$\begin{aligned}
 \mathcal{P}[M] &= \mathcal{P}[\{e_1, e_2, \dots, e_n\}] \\
 &= n! \cdot \mathcal{P}[(e_1, e_2, \dots, e_n)] \\
 &= \frac{n! \cdot (N - n)!}{N!} \\
 &= \frac{1}{C_n^N}
 \end{aligned}$$

Nota. Fuente: Aula virtual de la Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia. (2002). Manual de la universidad de Málaga: bioestadística: métodos y aplicaciones Facultad de medicina [en línea]. Recuperado de <http://virtual.uptc.edu.co/ova/estadistica/docs/libros/ftp.bioestadistica.uma.es/libro/node88.htm>

6.5.3. Fases Metodológicas

Fase I

Se basa en la revisión, observación, identificación, registro y clasificación de los costos de coordinación y de transacción, en los que incurre un emprendedor en el proceso de creación de una EPS.

- Se hará uso de toda la revisión bibliográfica posible, a fin de realizar una lista detallada de los costos de coordinación y de transacción, en los que incurre un emprendedor en el proceso de creación de una EPS.

Fase II

Se basa en la recolección y clasificación de los datos.

- Esta recolección de datos se hará directamente en las fuentes de información respectivas para este estudio, es decir, las EPS que fueron seleccionadas como muestra. Además del análisis de 4 expertos, que para este proyecto en particular han sido escogidos por su experiencia en el sector de la salud y más específicamente por su visión del proceso de creación de E.P.S-S, puesto que han estado en relación directa con una o más de las gestiones involucradas en dicho proceso de creación.

- **Técnica de recolección de los datos:** el diseño de la investigación se realizó en función de los objetivos, por lo que la técnica de la recolección que se va a utilizar será la encuesta, en sus dos modalidades entrevista y cuestionario. Esto con el fin de indagar, revisar, detectar, observar, identificar, localizar, reconocer, registrar, catalogar, categorizar, clasificar, y tabular Los costos de coordinación y de transacción en la creación de empresas prestadoras de salud EPS.

- **Instrumento de recolección de la información:** se van a utilizar los formatos de cuestionario y la guía de entrevista. El formato de cuestionario va ser a modo de una lista de chequeo o check-list, de los costos de coordinación y de transacción que se han observado, e identificado previamente, en esta lista lo que se va a marcar no va ser sí o no como se hace comúnmente, sino que la respuesta será un valor del costo aproximado en el que se incurrió en dicho factor, actividad, proceso o transacción durante la creación de la E.P.S.

Fase III

Se basa en la medición de los datos obtenidos, con el fin de obtener las conclusiones pertinentes.

• **Escala para la medición:** la escala que se va a utilizar es la escala de razón o de cocientes, que es la escala de medición que partiendo de un 0 absoluto, contiene fenómenos cuyos valores son proporcionales a la cantidad en que se posee un atributo, es decir, que si el valor del costo aproximado en el que se incurrió en dicho factor, actividad, proceso o transacción es de 0 entonces su valor será de \$0 pesos, siendo 0 el valor y los pesos el atributo, por el contrario si el costo aproximado fuese \$120.000 pesos, el valor proporcional a la cantidad en la que se posee el atributo (\$pesos) es de 120.000

• Esta medición se hará por medio de un análisis de datos cuantificados, que para el caso particular de esta investigación está enfocado en:

- ✓ Determinar lo que es típico en el grupo estudiado. (Se utiliza algunas de las medidas de tendencia central, según el caso).
- ✓ Indicar si existen variaciones entre los sujetos del grupo, señalando de qué tipo y magnitud son. (Se utiliza alguna de las medidas de variabilidad; cada una proporciona datos sobre un aspecto diferente).
- ✓ Mostrar la forma cómo están distribuidos los individuos con respecto a la variable que se mide¹⁷. (Se utiliza el desarrollo de una curva de distribución). [25]

- Una vez obtenido los resultados de las mediciones, se procederá a realizar el respectivo análisis de comparación, para luego de esta forma determinar cuál es el porcentaje de los costos de transacción, dentro de los costos reales en la creación de una E.P.S., con esta información es posible determinar el impacto de dichos costos sobre dicho proceso.

7. Desarrollo de la Investigación.

7.1. Identificar los costos de coordinación en los que incurre un emprendedor para crear una EPS.

Para poder identificar los costos de coordinación es necesario conocer ¿que son los costos?, en primer lugar y ¿cómo se clasifican?, en segundo lugar. Además, es importante su aplicación en la empresa.

“El costo es una inversión en dinero que una persona natural o empresa realiza, con el objetivo de efectuar labores de producir un producto, comercializar mercancías y/o prestar servicios” [26].

Como ya se mencionó anteriormente los costos de coordinación son los costos necesarios para la realización de los distintos productos, procesos y/o prestación de servicios.

Para el caso particular de este proyecto en el cual se aborda la creación de una EPS. La cual es una empresa prestadora de servicios “el costo está representado por el valor de compra del servicio básico, más los insumos necesarios, más el valor de la mano de obra o del conocimiento, más el valor de otros recursos utilizados en la prestación del servicio” (Castebianco, 2009).

Clasificación de los costos

Los costos tienen diferentes clasificaciones de acuerdo con el enfoque y la utilización que se les dé. Algunas de las clasificaciones más utilizadas son.

1. De acuerdo con la función en la que se incurren:

a. Costos de Producción: son los costos que se generan en el proceso de transformar la materia prima en productos terminados. Se subdividen en:

i. Costo de materia prima: Es el costo de materiales integrados al producto. Por ejemplo, la malta utilizada para producir cerveza, el tabaco para producir cigarros, etc. O sea los que deriven de: Cualquier parte de un producto que sea fácilmente identificable.

ii. Costo de mano de obra directa: Es el costo que interviene directamente en la transformación del producto o la prestación del servicio. Por ejemplo, el sueldo del mecánico, del soldador, etc. O sea los que deriven de: el tiempo que intervienen los individuos que trabajan de manera específica en la fabricación de un producto o en la prestación de un servicio.

iii. Costos indirectos de fabricación: Son los costos que intervienen en la transformación de los productos, con excepción de la materia prima y la mano de obra directa. Por ejemplo, el sueldo del supervisor, mantenimiento, energéticos, depreciación, etc. Cualquier costo de fábrica o de producción que es indirecto para un producto o servicio y, en consecuencia, no incluye materia prima directa y mano de obra directa es un costo indirecto.

a. Costos de distribución o venta: Son los que se incurren en el área que se encarga de llevar los productos terminados, desde la empresa hasta el consumidor. Se incurren en la promoción y venta de un producto o servicio. Por ejemplo, publicidad, comisiones, etc.

b. Costos de administración: Son los que se originan en el área administrativa, o sea, los relacionados con la dirección y manejo de las operaciones generales de la empresa. Como pueden ser sueldos, teléfono, oficinas generales, etc. Esta clasificación tiene por objeto agrupar los costos por funciones, lo cual facilita cualquier análisis que se pretenda realizar de ellas.

c. **Costos financieros:** Son los que se originan por la obtención de recursos ajenos que la empresa necesita para su desenvolvimiento. Incluyen el costo de los intereses que la compañía debe pagar por los préstamos, así como el costo de otorgar crédito a los clientes.

2. Tipos de Costos de acuerdo con su identificación con una actividad, departamento o producto:

a. **Costos directos:** Estos tipos de costos son los que se pueden identificar o cuantificar plenamente con los productos terminados o áreas específicas, o son aquellos que la gerencia es capaz de asociar con los artículos o áreas específicos. En este concepto se cuenta el sueldo correspondiente a la secretaria del director de ventas, que es un costo directo para el departamento de ventas; la materia prima es un costo directo para el producto, etc.

b. **Costo indirecto:** Son aquellos costos que no se puede identificar o cuantificar plenamente con los productos terminados o áreas específicas. Asimismo, este tipo de costos, son aquellos comunes a muchos artículos y, por tanto, no son directamente asociables a ningún artículo o área. Por ejemplo, la depreciación de la maquinaria o el sueldo del director de producción respecto al producto. Algunos costos son duales, es decir, son directos e indirectos al mismo tiempo. El sueldo del gerente de producción es directo para los costos del área de producción, pero indirecto para el producto. como se puede apreciar, todo depende de la actividad que se esté analizando.

3. Tipos de Costos de acuerdo con el tiempo en que fueron calculados:

a. **Costos históricos:** Denominados también como: costos reales, son aquellos que se obtienen después de que el producto haya sido manufacturado. Por lo tanto, este tipo de costos, indica lo que “ha costado” producir un determinado bien o servicio. Estos costos son utilizados para preparar los estados financieros externos.

b. **Costos predeterminados:** Estos tipos de costos, son aquellos que se calculan antes o durante la producción de un determinado artículo o servicio en forma estimada o aplicando el costo estándar.

i. Costos estimados: Es aquella técnica, mediante la cual los costos se calculan sobre ciertas bases empíricas, calculando aproximadamente el costo de los elementos que lo integran, antes de producir el artículo o durante su transformación; tiene por finalidad pronosticar el valor y cantidad de los costos de producción.

ii. Costo Estándar: Es el cálculo efectuado con bases generalmente científicas sobre cada uno de los elementos del costo de un determinado producto, a efecto de determinar lo que un artículo “debe costar”.

4. **Tipos de Costos de acuerdo con el tiempo en que se cargan o se enfrentan a los ingresos:**

a. **Costos del producto:** Son los que se llevan contra los ingresos únicamente cuando han contribuido a generarlos en forma directa; es decir, son los costos de los productos que se han vendido, sin importar el tipo de venta, de tal suerte que los costos que no contribuyeron a generar ingresos en un periodo determinado quedarán inventariados.

b. **Costos de periodo:** Están con referencia al tiempo que abarca para la determinación del costo de producción, que pueden ser: diarios, semanales, quincenales, y máximo

mensualmente. por ejemplo, el alquiler de las oficinas de la compañía, cuyo costo se lleva en el periodo en que se utilizan las oficinas, al margen de cuándo se venden los productos.

5. Tipos de Costos de acuerdo con el control que se tenga sobre la ocurrencia de un costo:

a. Costos controlables: Estos tipos de costos, son aquellos sobre los cuales una persona, de determinado nivel, tiene autoridad para realizarlos o no. Por ejemplo, los sueldos de los directores de ventas en las diferentes zonas son controlables por el director general de ventas; el sueldo de la secretaria, para su jefe inmediato, etc. Es importante hacer notar que, en última instancia, todos los costos son controlables en uno u otro nivel de la organización; resulta evidente que a medida que se asciende a niveles altos de la organización, los costos son más controlables. Es decir, la mayoría de los costos no son controlables en niveles inferiores. Los costos controlables no son necesariamente iguales a los costos directos. Por ejemplo, el sueldo del director de producción es directo con respecto a su área pero no controlable por él. Estos costos son el fundamento para diseñar contabilidad por áreas de responsabilidad o cualquier otro sistema de control administrativo.

b. Costos no controlables: En algunas ocasiones no se tiene autoridad sobre los costos en que se incurre; tal caso de la depreciación del equipo para el supervisor, ya que dicho gasto fue una decisión tomada por la alta gerencia.

6. Tipos de Costos de acuerdo con su comportamiento:

a. **Costos fijos:** Estos tipos de costos, son aquellos que están en función del tiempo, o sea, no sufren alteración alguna, son constantes, aun cuando se presentan grandes fluctuaciones en el volumen de producción, entre estos tenemos: Alquiler de fábrica, depreciación de bienes de uso en línea recta o por coeficientes, sueldo del Contador de Costos, seguros, sueldos y salarios del portero, etc. Es decir, son aquellos gastos necesarios para sostener la estructura de la empresa y se realizan periódicamente. Dentro de los costos fijos existen dos categorías:

i. Costos fijos discrecionales: Son los susceptibles de ser modificados; por ejemplo, los sueldos, alquiler del edificio, etc.

ii. Costos fijos comprometidos: Son los que no aceptan modificaciones, por lo cual también son llamados costos sumergidos; por ejemplo, la depreciación de la maquinaria.

b. **Costos variables:** Son aquellos costos cuya magnitud cambia en razón directa al volumen de las operaciones realizadas. Dicha actividad puede ser referida a producción o ventas: la materia prima cambia de acuerdo con la función de producción, y las comisiones de acuerdo con las ventas.

c. **Costos Mixtos:** Tienen las características de fijos y variables, a lo largo de varios rangos relevantes de operación. Existen dos tipos de costos mixtos: costos semivARIABLES y costos escalonados.

i. Costo semivariable: La parte fija de un costo semivariable usualmente representa un cargo mínimo al hacer determinado artículo o servicio disponibles. La parte variable es el costo cargado por usar realmente el servicio. Por ejemplo, la mayor parte de los cargos por servicios telefónicos constan de dos elementos: un cargo fijo por permitirle al usuario recibir o hacer llamadas telefónicas, más un cargo adicional o variable por cada llamada telefónica realizada.

ii. Costo Escalonado: La parte fija de los costos escalonados cambia abruptamente a diferentes niveles de actividad puesto que estos costos se adquieren en partes indivisibles. Un ejemplo de un costo escalonado es el salario de un supervisor. Si se requiere un supervisor por cada 10 trabajadores entonces serían necesarios dos supervisores si, por ejemplo, se emplearan 15 trabajadores. Si se contrata otro trabajador (que incrementa el número de trabajadores a 16), todavía se requerirían sólo dos supervisores. Sin embargo, si se aumenta la cantidad de trabajadores a 21, se necesitarían tres supervisores.

7. **Tipos de Costos de acuerdo con su importancia para la toma de decisiones:**

- a. **Costos relevantes:** Son costos futuros esperados que difieren entre cursos alternativos de acción y pueden descartarse si se cambia o elimina alguna actividad económica.
- b. **Costos irrelevantes:** Son aquellos que permanecen inmutables, sin importar el curso de acción elegido.

8. **Tipos de Costos de acuerdo con el tipo de sacrificio en que se ha incurrido:**

- a. **Costos desembolsables:** Son aquellos que implicaron una salida de efectivo, lo cual permite que puedan registrarse en la información generada por la contabilidad. Dichos costos se convertirán más tarde en costos históricos; los costos desembolsables pueden llegar o no a ser relevantes al tomar decisiones administrativas. Un ejemplo de un costo desembolsable es la nómina de la mano de obra actual.
- b. **Costo de oportunidad:** Cuando se toma una decisión para empeñarse en determinada alternativa, se abandonan los beneficios de otras opciones. Los beneficios perdidos al descartar la siguiente mejor alternativa son los costos de oportunidad de la acción escogida.

9. Tipos de Costos de acuerdo con el cambio originado por un aumento o disminución de la actividad:

a. Costos diferenciales: Son los aumentos o disminuciones del costo total, o el cambio en cualquier elemento del costo, generado por una variación en la operación de la empresa. Estos costos son importantes en el proceso de la toma de decisiones, pues son los que mostrarán los cambios o movimientos sufridos en las utilidades de la empresa ante un pedido especial, un cambio en la composición de líneas, un cambio en los niveles de inventarios, etc.

i. Costos decrementales: Cuando los costos diferenciales son generados por disminuciones o reducciones del volumen de operación, reciben el nombre de costos decrementales. Por ejemplo, al eliminarse una línea de la composición actual de la empresa se ocasionará costos decrementales.

ii. Costos incrementales: Son aquellos en que se incurre cuando las variaciones de los costos son ocasionadas por un aumento de las actividades u operaciones de la empresa; un ejemplo típico es la introducción de una nueva línea a la composición existente, lo que traerá la aparición de ciertos costos que reciben el nombre de incrementales.

b. Costos sumergidos: Son aquellos que, independientemente del curso de acción que se elija, no se verán alterados; es decir, van a permanecer inmutables ante cualquier cambio. Este concepto tiene relación estrecha con lo que ya se ha explicado acerca de los costos históricos o pasados, los cuales no se utilizan en la toma de decisiones. Un ejemplo de ellos es la depreciación de la maquinaria adquirida. Si se trata de evaluar la alternativa de vender cierto volumen de artículos con capacidad ociosa a precio inferior al normal, es irrelevante tomar en cuenta la depreciación.

10. Tipos de Costos de acuerdo con su relación a una disminución de actividades:

a. Costos evitables: Son aquellos plenamente identificables con un producto o un departamento, de modo que, si se elimina el producto o el departamento, dicho costo se suprime; por ejemplo, el material directo de una línea que será eliminada del mercado.

b. Costos inevitables: Son aquellos que no se suprimen, aunque el departamento o producto sea eliminado de la empresa; por ejemplo, si se elimina el departamento de ensamble, el sueldo del director de producción no se modificará. [27]

Clasificación de los costos de coordinación aplicados a la creación de una entidad promotora de salud (EPS)

a. Costos de Producción:

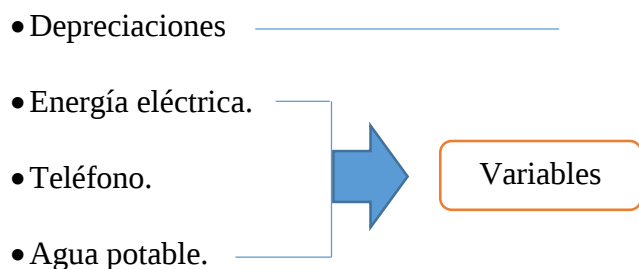
i. Costo de materia prima: para el caso en particular de este proyecto en el cual se analiza la creación de una Entidad Promotora de Salud, es decir, la creación de una empresa prestadora de servicios los costos de materia prima son nulos, porque no existe materia prima para transformar en producto terminado.

ii. Costo de mano de obra directa: valor del contrato con la IPS-S, en caso de que la EPS no tenga su propia IPS, nómina de salud, médicos, odontólogos, bacteriólogos, enfermeras. Ambulatorio y hospitalario. (depende del tipo de contrato)

iii. Costos indirectos de fabricación o prestación del servicio:

- Nomina personal no administrativo (sueldo).
- Arriendos de edificios y maquinaria.
- Primas de seguros.
- Sueldo de supervisores.





b. Costos de distribución o venta:

- Publicidad.
- Comisiones.
- Sueldo de vendedores (asesores comerciales).
- Gastos de la oficina de ventas.
- Investigación del mercado. (de forma general)
- Gastos de concesión de créditos y cobranzas.

c. Costos de administración:

- Nomina personal administrativo (sueldo gerente, secretaria, contador, abogado, etc.)
- Contratación auditor.
- Contratación abogado de la EPS.
- Pagos a pensiones.
- Transportes.
- Teléfono.
- Correo.
- Oficinas en generales.
- Mantenimiento de equipos de oficina.

- Papelería.
- Elementos de aseo.

d. Costos financieros:

- Costo de los intereses que la compañía debe pagar por los préstamos.
- Costo de otorgar crédito a los clientes.
- Comisiones y otros gastos bancarios.
- Impuestos derivados de las transacciones financieras.

Además de los costos de coordinación mencionados anteriormente para la creación de una entidad promotora de salud (EPS), se deben sumar los costos del proceso de obtención de la razón social, proceso de obtención de la personería jurídica, además de otros requisitos establecidos en la ley, que generan unos costos adicionales:

Proceso obtención de la razón social

Para obtener la razón social en Colombia, es necesario llevar a cabo el siguiente proceso, es importante saber que cada una de las partes de este proceso está acompañada por unos costos asociados, los cuales estarán enunciados al final de cada paso del proceso:

Paso 1. Consulta de nombre de la compañía. (Costo realización procedimiento¹⁸: gestión de nombre para la compañía)

Paso 2. Preparación y redacción del contrato con los estatutos de la compañía. (Costo de redacción del contrato + Costo realización procedimiento: gestión para la elaboración del contrato)

Paso 3. Tramitar el PRE-RUT en Cámara de Comercio antes de proceder al registro. (Costo transporte gestión PRE-RUT + Costo realización procedimiento: gestión para la obtención del PRE-RUT)

Paso 4. Inscripción en el Registro de la Cámara de Comercio. (Costo inscripción en la Cámara de Comercio (0.7% del monto del capital asignado) + Costo transporte para realizar la inscripción + Costo realización procedimiento: gestión para la inscripción en el registro de la Cámara de Comercio)

Paso 5. Con la empresa registrada y el PRE-RUT, se debe proceder a abrir una cuenta bancaria. (Costo de abrir cuenta de ahorros + Costo transporte para la abrir cuenta + Costo realización procedimiento: gestión para abrir cuenta de ahorros)

Paso 6. Con el certificado bancario se debe tramitar en la DIAN el RUT definitivo. (Costo transporte para tramitar en la DIAN el RUT definitivo + Costo realización procedimiento: gestión para la obtención del RUT definitivo)

Paso 7. Llevar el RUT definitivo aportado por la DIAN a la Cámara de Comercio. (Costo transporte llevar RUT definitivo aportado por la DIAN a la Cámara de comercio + Costo realización procedimiento: gestión para que en el Certificado de existencia y representación legal de la compañía, ya no figure como provisional)

Paso 8. En la DIAN, se debe solicitar una resolución de facturación, en principio manual. (Costo realización de procedimiento: gestión de solicitud de resolución de facturación)

Paso 9. Toda compañía debe solicitar la Inscripción de Libros en la Cámara de Comercio. (Costo de los libros de actas y el libro de accionistas + Costo de inscripción de libros en la Cámara

de Comercio + Costo transporte para realizar la inscripción + Costo realización procedimiento: gestión para la inscripción)

Paso 10. Registrar la empresa en el sistema de Seguridad Social, para poder contratar empleados. (Costo de afiliación de la empresa en el sistema de Seguridad Social + Costo realización procedimiento: gestión para el registro de la empresa en el sistema de Seguridad Social)

Proceso obtención de la personería jurídica

“Se entiende como persona jurídica a una persona ficticia, capaz de ejercer derechos y contraer Obligaciones, y de ser representada judicial y extrajudicialmente” (Cámara de comercio de Bucaramanga).

Para obtener la personería jurídica en Colombia más específicamente en Bucaramanga es necesario llevar a cabo el siguiente proceso, es importante saber que cada una de las partes de este proceso está acompañada por unos costos asociados, los cuales estarán enunciados al final de cada paso del proceso:

Paso 1: Consulta:

- Consulta de las características y responsabilidades de los distintos tipos de empresa que se pueden constituir.
- Consulta de nombre para la empresa.
- Consulta códigos correspondientes a la actividad o actividades que se desean desarrollar
- Consulta de las actividades que se pueden realizar de acuerdo con el plan de ordenamiento territorial de Bucaramanga, en el predio seleccionado para ubicar la empresa.

(Costo realización procedimiento: gestión para conocer las características y responsabilidades que implican los distintos tipos de empresa, conocer el código correspondiente a la actividad o actividades que se desea desarrollar, conocer el tipo de actividades que se pueden ejecutar de acuerdo con el plan de ordenamiento territorial en el predio seleccionado para ubicar la nueva empresa)

Paso 2: Elaboración del documento de constitución y estatutos. (Costo escritura pública + Costo transporte para realizar la escritura pública + Costo realización procedimiento: gestión para la elaboración de la escritura pública)

Paso 3: Realizar el pago de impuesto de registro en la Casa del Libro o en el Banco Agrario. (Costo impuesto de registro + Costo Transporte para realizar el pago del impuesto + Costo realización procedimiento: gestión para el pago del impuesto de registro)

Paso 4: Diligenciamiento del PRE – RUT en Cámara de Comercio. (Costo transporte gestión PRE-RUT + Costo realización procedimiento: gestión para la obtención del PRE-RUT)

Paso 5: Diligenciamiento de los formularios RUES¹⁹. (Costo realización procedimiento: gestión para la obtención del RUES)

Paso 6: Pago e ingreso de la documentación en Cámara de Comercio. (Costo inscripción en Cámara de Comercio + Costo transporte para ingreso de la documentación + Costo realización procedimiento: gestión para el ingreso de la documentación)

Otros requisitos obligatorios para la creación de una EPS, y para los cuales es necesario tener en cuenta su costo son:

- Tener una base de datos que permita mantener información sobre las características socioeconómicas y del estado de salud de sus afiliados y sus familias. (Costo de base de datos + Costo realización procedimiento: gestión de la elaboración de la base de datos)

- Acreditar la capacidad técnica y científica necesaria para el correcto desempeño de sus funciones, y verificar la de las Instituciones y Profesionales prestadores de los servicios. (Auditor certificado, Costo auditoria + Costo realización procedimiento: gestión de la ejecución de la auditoria)

Para entender de forma más clara la razón de ser de las EPS y cómo funcionan, es necesario conocer, el flujo de los recursos en el sistema de seguridad social en salud, el cual se da a través de la relación que mantienen las EPS-S con el gobierno y con las IPS-S.

Las Entidades Prestadoras de Salud (EPS), actúan como intermediarias, toda vez que son responsables de la afiliación, el registro de los afiliados y del recaudo de sus cotizaciones, por delegación del Estado. Ésta ingresa el dinero en una cuenta del Fosyga, adscrita al Ministerio de Salud, tras descontar una parte para licencias de maternidad, accidentes y otras eventualidades (en este punto se producen importantes desvíos de fondos que suponen en la práctica una capitalización de estas empresas). El Fosyga les devuelve una cantidad de dinero por cada afiliado (Unidad de Pago por Capitación, cuya cuantía se fija anualmente). En el subsidiado, los intermediarios son las EPS - S, que reciben fondos de la mencionada cuenta del Fosyga y los Entes Territoriales. Las EPS podrán prestar servicios directos a sus afiliados por medio de sus propias IPS, o contratar con Instituciones Prestadoras y profesionales independientes o con grupos de práctica profesional, debidamente constituidos"

Las Instituciones Prestadoras de Salud (IPS) son personas naturales o jurídicas, públicas, mixtas o privadas, hospitales, centros de salud, etc. organizadas para la prestación de los servicios

de salud a los afiliados del Sistema General de Seguridad Social en Salud, dentro de las EPS o fuera de ellas. De acuerdo a este régimen funcionan por demanda: las EPS del contributivo o subsidiado les pagan cuando prestan los servicios y los facturan. El paciente se convierte en cliente. [28]

Con el fin de subsanar los inconvenientes que genera para el funcionamiento del sistema un inadecuado flujo de recursos, varios son los esfuerzos que se han realizado desde el punto de vista regulatorio, empezando por la reglamentación directa a la Ley 100 de 1993, o mediante el uso de facultades extraordinarias concedidas al Gobierno para reglamentar la materia, como el caso del Decreto 1281 de 2002 “Por el cual se expiden las normas que regulan los flujos de caja y la utilización oportuna y eficiente de los recursos del sector salud y su utilización en la prestación”; el Decreto 050 de 2003 “Por el cual se adoptan unas medidas para optimizar el flujo financiero de los recursos del régimen subsidiado del Sistema General de Seguridad Social en Salud y se dictan otras disposiciones”; el Decreto 3260 de 2004 “Por el cual se adoptan medidas para optimizar el flujo de recursos en el Sistema General de Seguridad Social en Salud”; así como el Decreto 4747 de 2007 “Por medio del cual se regulan algunos aspectos de las relaciones entre los prestadores de servicios de salud y las entidades responsables del pago de los servicios de salud de la población a su cargo, y se dictan otras disposiciones” que regula las relaciones entre aseguradores y prestadores.

Posteriormente, a través de la expedición directa de las leyes se ha elevado a tal rango parte de lo establecido en los decretos reglamentarios e incluso se ha incrementado el nivel de exigencia, tal como lo contempla la Ley 1122 de 2007 a través de sus artículos 12 y 13, o como lo establece la Ley 1438, que además de fijar los plazos para el pago de la facturación por concepto de prestación de servicios de salud, cambia sustancialmente la operación del régimen subsidiado y

permite que desde el Ministerio de la Protección Social, como norma general, se gire directamente a las EPS del régimen subsidiado, sustituyendo el anterior esquema de contratación entre entidades territoriales y empresas Promotoras de Salud.

A pesar del mandato legal es recurrente la queja generalizada por parte de los prestadores de servicios de salud como instituciones ubicadas al final de la cadena de dicho flujo y como materializadoras del derecho de la salud de los usuarios sobre la inoportunidad del flujo por parte de aseguradores tanto del régimen contributivo como del régimen subsidiado, así como de parte de las entidades territoriales en relación con los servicios de salud no incluidos en los planes de beneficios de los usuarios asegurados, como para los servicios prestados a los ciudadanos que no cuentan con algún tipo de seguro.

Régimen contributivo

El régimen contributivo opera a través del aseguramiento que en forma individual ofrecen las EPS a los afiliados que libremente las eligen. Los recursos para financiar el plan de beneficios provienen básicamente de fuentes parafiscales que aportan al sistema tanto empleados como empleadores. Dichos recursos pertenecen al Fosyga y los recaudan las EPS por delegación.

Las aseguradoras obtienen sus ingresos mediante el reconocimiento que el sistema realiza sobre la base de una Unidad de Pago por Capitación (UPC) o prima, reconocida por cada uno de sus afiliados. Operativamente, existe el proceso de compensación, que compara el recaudo obtenido por un núcleo familiar con base en el salario o ingresos de uno o más de sus miembros frente al valor de la UPC reconocida por todas las personas incluidas en dicho núcleo familiar. El sistema reconoce mensualmente las UPC teniendo en cuenta el recaudo efectivo de las cotizaciones.

Las EPS obtienen otros ingresos por concepto de pagos que tienen como finalidad contribuir a la financiación de los servicios o regular la demanda de los usuarios por dichos servicios (estos pagos se denominan copagos y cuotas moderadoras). Adicionalmente, obtienen ingresos por recobros que realizan frente al Fosyga por concepto de servicios, dispositivos, medicamentos e insumos que, sin estar en el plan de beneficios, son obligados a prestar o suministrar mediante órdenes de tutela o mediante la emisión de conceptos de comités técnico-científicos.

Flujo de recursos entre el pagador y los aseguradores.

El proceso de compensación entre las EPS y el Fosyga se realiza dos veces al mes en los tiempos definidos por el Decreto 2280 de 2004. Dicho proceso, salvo inconsistencias pendientes de subsanar sobre datos básicos del usuario, multifiliaciones o inconvenientes en la identificación de los aportes, que puedan generar a su vez inconsistencias en los cruces de información que en forma centralizada realiza el Fosyga, no genera inconvenientes en el reconocimiento de las UPC que corresponden a las EPS y por consiguiente en el flujo de recursos.

Para el caso de otra de las fuentes de financiación del régimen contributivo, como son los copagos y cuotas moderadoras, su recaudo prácticamente está asegurado para las EPS, por cuanto el pago por parte del usuario se realiza previo al uso de los servicios y como requisito para la prestación de éste. Por el contrario, en muchos casos el riesgo en su recaudo es trasladado al prestador, por cuanto generalmente se pacta con el prestador su cobro y dicho monto es deducido de la facturación, independientemente de si se produce o no el recaudo efectivo.

Los inconvenientes existentes en el flujo de recursos de este régimen básicamente se reportan en lo correspondiente a los recobros que hacen las EPS ante el Fosyga por concepto de atenciones en salud no incluidas en el plan de beneficios. La evolución del comportamiento de dichos

recobros, volumen y monto ha generado alertas en cuanto a la sostenibilidad misma del sistema y señalamientos de corrupción en el trámite y reconocimiento de éstos.

Aunque el procedimiento de recobro está reglamentado (Resolución del Ministerio de la Protección Social 3099 de 2008) y en dicha reglamentación se establecen los plazos para la auditoría de las cuentas presentadas por las EPS y para el pago de dichos recobros, los inconvenientes se generan en el ejercicio de revisión de la documentación que soporta la prestación de los servicios.

Los inconvenientes generados en los procesos de recobros frente al Fosyga son aducidos por las EPS frente a su red como justificación para retrasar los pagos por concepto de prestación de servicios de salud.

Flujo entre el asegurador y el prestador de los servicios de salud.

La materialización de la obligación del asegurador en cuanto a garantizar el acceso a la prestación de los servicios incluidos en el plan de beneficios se realiza por parte de la EPS bien sea a través de su propia red de instituciones prestadoras de servicios de salud (IPS) o mediante la contratación con IPS de terceros, ya sean de naturaleza pública o privada.

Cuando se trata de la contratación de la prestación de servicios a través de terceros, las EPS acuden a las modalidades de contratación autorizadas; básicamente lo previsto por el Decreto 4747 de 2007, que en resumen establece tres tipos de contratación:

- a) Contratación por capitación o de valor fijo por usuario contratado, con transmisión de riesgo al prestador, definido por el precitado decreto como el pago anticipado de una suma fija que se hace por persona que tendrá derecho a ser atendida durante un periodo

de tiempo, a partir de un grupo de servicios preestablecido. La unidad de pago está constituida por una tarifa pactada previamente en función del número de personas que tendrían derecho a ser atendidas. [29]

Los contratos por capitación no están sujetos para su pago a la atención integral, o a la actividad, pues en estos la obligación surge con independencia de la ocurrencia de tales hechos. Así, entonces, en los contratos por capitación se pacta un valor mensual cuyo pago deberá hacerse por parte de la entidad de aseguramiento en los términos convenidos y, en el plazo establecido en el artículo 13 de ley 1122 de 2007, esto es, en los contratos por capitación las Entidades Promotoras de Salud EPS de ambos regímenes, pagarán los servicios, mes anticipado en un 100%. El caso es que dentro de los 'estímulos perversos' de la contratación por capitación, está la selección adversa del usuario y el racionamiento en el uso, mientras que el gran estímulo del evento es la demanda inducida por el oferente.

El pago por capitación está basado en el concepto de enfermo potencial y no en el de enfermedad sentida. El prestador de servicios tiene a su cargo la atención de un conjunto determinado de personas. Por cada persona inscrita recibe un giro periódico de la EPS, sin importar el número de veces que acuda al servicio médico cada una de las personas capitadas.

A nivel mundial, la capitación es una forma de contratación reconocida, usándose más a menudo en el primer nivel. Colombia no es la excepción y muchas EPS pagan a las IPS de primer nivel o a los profesionales de la salud directamente por capitación. (Perez et al., 2008)

- b)** Por evento, definido como un mecanismo en el cual el pago se realiza por las actividades, procedimientos, intervenciones, insumos y medicamentos prestados o suministrados a un paciente durante un periodo determinado y ligado a un evento de atención en salud. La unidad de pago la constituye cada actividad, procedimiento, intervención, insumo o medicamento prestado o suministrado, con unas tarifas pactadas previamente. Generalmente, salvo las intervenciones básicas, dichos servicios requieren autorización previa por parte del asegurador y para su pago el ejercicio de auditoría individual por parte del asegurador. (Procuraduría general de la Nación, 2014)

Este pago no se puede estipular ex ante porque la atención depende de los requerimientos de cada paciente. Con esta modalidad de pago, el prestador tiene incentivos para aumentar los costos del servicio, pues así aumenta sus ingresos.

La mayor parte del costo y la totalidad del riesgo los asume la institución encargada de prestar el servicio, lo cual puede incidir directamente en la calidad del mismo. Por un lado, para obtener mayores ingresos, se puede inducir a los médicos a diagnosticar patologías más complejas que las que realmente se presentan. Por otro, se genera un incentivo a que el servicio prestado sea de menor calidad, pues las empresas prestadoras busquen obtener un excedente reduciendo los costos del servicio por debajo del precio promedio correspondiente al caso. La prestadora de servicios tiene incentivos para realizar más tratamientos y, ante cada paciente para controlar los costos del procedimiento. (Perez et al., 2008)

- c) Y finalmente, el pago por caso, conjunto integral de atenciones, paquete o grupo relacionado por diagnóstico, definido como el mecanismo mediante el cual se pagan conjuntos de actividades, procedimientos, intervenciones, insumos y medicamentos, prestados o suministrados a un paciente, ligados a un evento en salud, diagnóstico o grupo relacionado por diagnóstico. La unidad de pago la constituye cada caso, conjunto, paquete de servicios prestados, o grupo relacionado por diagnóstico, con unas tarifas pactadas previamente. (Procuraduría general de la Nación, 2014)

“La unidad de medida es el tratamiento global de una dolencia específica de la que se conocen los protocolos de tratamiento y, por tanto, sus costos. La prestadora de servicios tiene incentivos para realizar más tratamientos y, ante cada paciente para controlar los costos del procedimiento.”

Algunos autores lo consideran una variante de la capitación con sus ventajas y desventajas. Consiste en el pago por el valor total de un tratamiento estimado con base en todas las consultas que puede requerir. Es particularmente útil en enfermedades supuestamente prototípicas, en las que teóricamente es fácil calcular el costo promedio y determinar las eventualidades usuales.

Su campo privilegiado de uso es donde hay tratamientos estandarizados (ej. Embarazo, apendicitis, etc.). No fomenta la adquisición de tecnología de punta ya que el pago siempre es el mismo independiente de las ventajas tecnológicas. (Pérez et al., 2008)

Las tarifas son fijas por relaciones de mercado entre aseguradores y prestadores, con distorsiones propias que genera el poder de negociación por parte de la EPS frente a prestadores con servicios no diferenciados o con servicios no exclusivos o las que generan los prestadores en el caso de contar con servicios altamente especializados y con oferta insuficiente en el mercado.

En cuanto al flujo de recursos, si bien los contratos de capitación generan riesgo para el prestador, facilitan el proceso de facturación y revisión y por consiguiente agilizan su pago. Los contratos por evento implican la generación de un mayor número de documentos soportes para su facturación y trámite y la resolución de glosas y conciliaciones originadas en las diferentes interpretaciones de pertinencias, costos de insumos y medicamentos, soportes de diagnósticos entre otros. Los conjuntos integrales de atención facilitan la labor de auditoría y facturación pero requieren un sistema de información bien desarrollado por parte de la IPS en cuanto a los costos y desviaciones que puedan presentarse. (Procuraduría general de la Nación, 2014)

No se ha establecido cual es el método de contratación más exitoso y eficiente que favorezca por igual a ambas partes, si está claro la predilección en la forma de contratación dependiendo del nivel de servicios que es objeto de la negociación.

El nivel de servicios se encuentra contemplado dentro de la red de servicio que esta compuestas por prestadoras ambulatorias y hospitalarias.

Las prestadoras ambulatorias se encargan del primer y segundo nivel de atención, promoción y prevención, consulta externa en medicina general y la medicina especializada básica que comprende ginecobstetricia, pediatría, medicina interna, odontología, nutrición y el nivel correspondiente de laboratorio. Las prestadoras hospitalarias se encargan de los usuarios que requieren hospitalización en todos los niveles de complejidad. Los usuarios adscritos a una de las prestadoras ambulatorias no necesitan autorización para pedir cita con los médicos generales de esta prestadora pero sí pedir autorización para consultar médicos especialistas que forman parte de la red hospitalaria de CPS. En la mayoría de los casos, el médico general de la prestadora ambulatoria tiene autoridad para remitir a usuarios al siguiente nivel de atención. Sin embargo, hay casos en los que solo un médico especialista tiene tal autoridad. (Cortes et al., 2014)

En rasgos generales, el principal problema aparece porque las instituciones prestadoras de servicios de salud quedan supeditadas a la acción de varios intermediarios, que les giran los recursos en lugar de recibirlos directamente. Mientras tanto, las EPS (Entidades Promotoras de Salud), reciben mensualmente los recursos por cada una de las personas afiliadas, independientemente de que éstas utilicen o no los servicios.

“El pago por servicio se define como el pago realizado por la totalidad de la atención de salud prestada a un individuo. La remuneración incluye honorarios médicos, suministros, medicamentos y servicios quirúrgicos. El pago, sin embargo, no se puede estipular ex ante debido a que la atención depende de los requerimientos de cada paciente y servicio.

Teniendo esto como punto de partida, enunciaremos los elementos en que la legislación colombiana se refiere a las relaciones entre IPS y EPS. En primer lugar, en la Ley 100 de 1993 se permite que la forma de contratación entre EPS e IPS sea la integración vertical. Aunque una misma persona jurídica no puede ejercer las funciones de aseguramiento y prestación de servicios de salud, es factible que un mismo grupo empresarial sea propietario de dos empresas independientes. Por otra parte, atendiendo al espíritu del pluralismo estructurado sobre el que se construyó el Sistema General de Seguridad Social en Salud, los agentes económicos pueden optar por dos formas de contratación alternas: pueden acudir al mercado para la compra de servicios de salud o establecer alianzas estratégicas entre organizaciones.

El segundo elemento para comprender la relación entre aseguradores y prestadores de servicios de salud es la forma de pago.

La Ley 100 de 1993 en su artículo 179 define el campo de acción de las Entidades Promotoras de Salud, y determina que “Para racionalizar la demanda por servicios, las Entidades

Promotoras de Salud podrán adoptar modalidades de contratación y pago tales como capitación, protocolos o presupuestos globales fijos, de tal manera que incentiven las actividades de promoción y prevención y el control de costos.”

Respecto al pago por servicios prestados, el primer referente está en el Decreto 2423 de 1996, en el cual se establecen tarifas, nomenclatura y clasificación de los procedimientos médicos, quirúrgicos y hospitalarios que se intercambian entre los aseguradores de los servicios de salud y las IPS (públicas y privadas) para la atención de pacientes víctimas de accidentes de tránsito, desastres naturales, atentados terroristas, atención inicial de urgencias y los demás eventos catastróficos definidos por el Consejo Nacional de Seguridad Social en Salud. En la práctica este manual tarifario funciona como una referencia que usan aseguradores y prestadores para fijar los precios de intercambio.

Posteriormente se expide el Decreto 723 del 19 de marzo de 1997, que establece como campo de aplicación el “regular algunos aspectos de las relaciones entre las entidades territoriales, las entidades promotoras de salud y los prestadores de servicios de salud.”, determinando los términos para el pago de los servicios una vez se presente la facturación y un procedimiento para la resolución de objeciones a las cuentas. Los plazos establecidos en la norma para recepción de facturas, trámite de objeciones y pago de facturas, es potestativo para las entidades promotoras de salud y los prestadores de servicios de salud asumir lo establecido en la norma o podrán convenir en contrario.

Respecto a la forma de contratación por capitación, el Decreto 050 de 2003 señala las siguientes condiciones a cumplir: se debe garantizar la adecuada prestación de los servicios, por esta razón se considera como una práctica insegura contratar a una persona natural o jurídica para que realice la función de coordinar la red de prestación de servicios; no se podrá capitalar la totalidad

de los servicios de más de dos niveles de atención con la misma IPS, y los pagos a las IPS deben hacerse durante los primeros diez días de cada mes. Estos son los aspectos que la legislación colombiana tiene en cuenta para regular las relaciones de contratación entre aseguradores y prestadores.

La ley 100 de 1993 fue modificada por la ley 1122 del 9 de enero de 2007, que establece en su artículo 13 el “Flujo Y Protección De Los Recursos”, y el literal d) determina la forma de pago para los servicios prestados a las IPS de acuerdo a la modalidad de contratación establecido entre las EPS y la IPS.

Recientemente y ante las dificultades que se siguen presentando en las relaciones entre prestadores y aseguradores, el Ministerio de la Protección Social expide el decreto 4747 del 7 de diciembre de 2007. La norma define los mecanismos de pago aplicables a la compra de servicios de salud, tales como pago por capitación, pago por evento y pago por caso, conjunto integral de atenciones, paquete o grupo relacionado por diagnóstico; regula el trámite para las glosas de las facturas, el registro individual de prestación de salud y la responsabilidad en el recaudo de las cuotas moderadoras, entre otros aspectos.

También se establecen los requisitos mínimos que se deben tener en cuenta al momento de realizar una negociación y la posterior firma del contrato, al igual que los contenidos mínimos de los acuerdos de voluntades–contratos. Si bien la pretensión del citado decreto es buena, el mismo solo lograra su cometido en la medida que se realice seguimiento por parte de los entes de vigilancia y control que permitan el real cumplimiento. (Pérez et al., 2008)

Unidad de Pago por Capitación (UPC)

UPC Régimen Contributivo – Resolución 5593 de 2015

El Ministerio de Salud y Protección Social fija el valor de la Unidad de Pago por Capitación-UPC, para la cobertura del Plan Obligatorio de Salud de los Regímenes Subsidiado y Contributivo para la vigencia 2016.

La Resolución 5593 de 2015 establece que la UPC-C del Régimen Contributivo para la vigencia 2016, **es de 608 mil 508 pesos (\$608.508), que corresponde a un valor diario de \$1.915.**

Con el cual se fijaran también:

- Para las **zonas especiales por dispersión geográfica**, se reconocerá una **prima adicional del 10%** a los municipios y corregimientos consignados en el anexo técnico adjunto en la presente Resolución (5593 de 2015).

Con una UPC-C anual de 758 mil 458 pesos (\$758.458,30) que corresponde a un valor diario de \$2.106.

- Para las ciudades como: Armenia, Barrancabermeja, Barranquilla, Bello, Bogotá, D.C., Bucaramanga, Buenaventura, Buga, Cali, Cartagena, Cartago, 'Dosquebradas Cúcuta, Floridablanca, Ibagué, Itagüí, Manizales, Medellín, Montería, Neiva, Palmira, Pasto, Pereira, Popayán, Riohacha, Santa Marta, Sincelejo, Soacha, Soledad, Tuluá, Valledupar y Villavicencio. **El reconocimiento será del 9.86%**

Con una UPC anual para estas ciudades de 757 mil 491 pesos (\$757.491) que corresponde a un valor diario de \$2.104.

- Para la cobertura del **Departamento de San Andrés, Providencia y Santa Catalina, el reconocimiento es del 37,9%.**

Con una UPC anual para el departamento de 950 mil 832 pesos (\$950.832) que corresponde a \$2.641 diarios.

- La UPC de las EPS del Régimen Contributivo que cumplan con lo establecido en la Comisión de Regulación en Salud, se les reconoce una prima adicional correspondiente al ponderador en concentración de riesgo etario.

Es decir, **a las EPS 037 se le dará una prima adicional del 6%**, con una UPC anual de 730 mil 879 pesos (\$730.879) correspondiente a \$2.030 diarios.

- Para el **reconocimiento y pago de incapacidades por enfermedad general**, se le fija a cada EPS el **0,34% del Ingreso Base de Cotización**, valor que incluye lo correspondiente a los aportes de los trabajadores independientes que debe asumir la EPS.

- Las **licencias de maternidad y paternidad se pagarán con cargo al Fondo de Solidaridad y Garantía - Subcuenta de Compensación**. Se incluirá en este valor lo correspondiente a los aportes de los trabajadores independientes que debe asumir la Entidad Promotora de Salud – EPS.

- El monto de cotización obligatoria de los afiliados al Régimen Contributivo destinados a la **Subcuenta de Promoción y Prevención del Fosyga, es del 0,225% del Ingreso Base de Cotización**.

- Los regímenes especiales y de excepción continuaran aportando a la Subcuenta de Garantías del FOSYGA, 1,5% de la cotización.

- El reconocimiento en el desarrollo de actividades de promoción y prevención en el año 2016 para las EPS del Contributivo, es de \$22.438 anual.

UPC Régimen Subsidiado – Resolución 5593 de 2015

La Resolución 5593 de 2015 fija que el valor anual de la UPC del Régimen Subsidiado para la vigencia 2016, será de 616 mil 849 pesos (\$616.849,20), que equivale a un valor diario de \$1.713.

Con el que se fijan también:

- Para las **zonas especiales por dispersión geográfica**, se les reconocerá una **prima adicional del 11,47%** a los municipios y antiguos corregimientos consignados en el anexo técnico adjunto en la presente Resolución (5593 de 2015).

Con una UPC anual de 687 mil 603 pesos (\$687.603), correspondiente a un valor anual de \$1.910.

- Para las ciudades como: Armenia, Barrancabermeja, Barranquilla, Bello, Bogotá, D.C., Bucaramanga, Buenaventura, Buga, Cali, Cartagena, Cartago, 'Dosquebradas Cúcuta, Floridablanca, Ibagué, Itagüí, Manizales, Medellín, Montería, Neiva, Palmira, Pasto, Pereira, Popayán, Riohacha, Santa Marta, Sincelejo, Soacha, Soledad, Tuluá, Valledupar y Villavicencio. **Se le hará un reconocimiento de la prima adicional del 15%.**

Que corresponde a un valor anual de 709 mil 376 pesos (\$706.376), y un valor diario de \$1.970.

- Para la cobertura del **Departamento de San Andrés, Providencia y Santa Catalina**, se **le reconocerá una prima adicional del 37,9%**. Con una UPC anual de 850 mil 636 pesos, que corresponde a un valor diario de \$2.362. [30]

ANEXOS 1.

Proceso obtención de la razón social

Para obtener la razón social en Colombia, es necesario llevar a cabo el siguiente proceso:

Paso 1. Consulte que sea posible registrar el nombre su compañía, es decir, que está disponible por no ser el de ninguna otra.

Paso 2. Prepare, redacte y suscriba los estatutos de la compañía. Éstos son el contrato que regulará la relación entre los socios; y entre ellos y la sociedad.

Paso 3. PRE-RUT. En la Cámara de Comercio, puede tramitar el PRE-RUT antes de proceder al registro. Es necesario presentar estatutos, formularios diligenciados, la cédula del representante legal y la de su suplente.

Paso 4. Inscripción en el Registro. En la Cámara de Comercio llevarán a cabo un estudio de legalidad de los estatutos; debe tener en cuenta que es necesario cancelar el impuesto de registro, el cual tiene un valor del 0.7% del monto del capital asignado.

Paso 5. Es obligatorio que con la empresa registrada y el PRE-RUT, se proceda a abrir una cuenta bancaria. Sin la certificación de apertura de la cuenta, la DIAN no procederá a registrar el RUT como definitivo.

Paso 6. Con el certificado bancario se debe tramitar en la DIAN el RUT definitivo.

Paso 7. Llevar el RUT definitivo aportado por la DIAN a la Cámara de Comercio para que en el Certificado de existencia y representación legal de la compañía, ya no figure como provisional.

Paso 8. En la DIAN, se debe solicitar una resolución de facturación, en principio manual. Sin facturas es posible contratar, pero no se pueden cobrar los servicios.

Paso 9. Toda compañía debe solicitar la Inscripción de Libros en la Cámara de Comercio; éstos serán el Libro de actas y el Libro de accionistas. La falta de registro de los libros acarrea la pérdida de los beneficios tributarios.

Paso 10. Se debe registrar a la empresa en el sistema de Seguridad Social, para poder contratar empleados. [31]

Proceso obtención de la personería jurídica

Se entiende como persona jurídica a una persona ficticia, capaz de ejercer derechos y contraer Obligaciones, y de ser representada judicial y extrajudicialmente.

Paso 1: Consultas

Antes de empezar con la elaboración del documento de constitución y el diligenciamiento de los formularios es necesario realizar las siguientes consultas previas en nuestra página www.sintramites.com.



Tipo de Empresa

- ✓ conozca las características y responsabilidades que implica cada uno de los tipos de empresa que se pueden constituir en Colombia.



Nombre
(HOMONIMIA)

- ✓ esta consulta le permite conocer si existen o no otras empresas o establecimientos de comercio a nivel nacional con el mismo nombre comercial de la empresa que usted creará.



Código Actividad
Económica CIIU

- ✓ Esta consulta le permite encontrar el código correspondiente a la actividad o actividades que desea desarrollar, para tal fin se deben identificar y priorizar hasta 4 actividades descritas en su objeto social y buscar el código correspondiente según la clasificación DIAN.

CIIU Principal				CIIU Secundario				CIIU anexo				CIIU anexo			



Uso de suelo

- ✓ Esta consulta permite conocer que tipos de actividades se pueden ejecutar de acuerdo al plan de ordenamiento territorial de Bucaramanga, Floridablanca, Girón y San Gil, en el predio seleccionado para ubicar la nueva empresa.

NOTA: Para Piedecuesta, Socorro, Barbosa y Málaga, se deberá realizar esta consulta directamente en la alcaldía de cada municipio en la oficina de Planeación.

Nota. Cámara de comercio de Bucaramanga. (2014). Paso a paso como inscribirse como persona jurídica. [En línea]. Recuperado de <file:///C:/Users/Usuario/Downloads/PASO%20A%20PASO%20PARA%20LA%20MATRICULA%20DE%20PERSONA%20JURIDICA.pdf>

Figura 3 Consultas para constitución de empresas.

Paso 2: Elaboración del documento de constitución y estatutos:

- ✓ Definido el tipo jurídico de la sociedad a constituir es necesario que escoja las opciones que tiene para elaborar el documento de constitución:
- ✓ **Documento Privado:** Se presentará por documento privado cuando:
 - a) La empresa que se va constituir posee activos totales por valor inferior a quinientos (500) salarios mínimos mensuales legales vigentes o una planta de personal no superior a diez (10) trabajadores y no se aportan bienes inmuebles. (Art. 22 Ley 1014 de 2006 y Art. 1 Decreto 4463 de 2006).
 - b) Las Sociedades por Acciones Simplificada con las formalidades que establece la Ley 1258 de 2008. Independientemente del valor de los activos o de la planta de personal, también podrá constituirse por documento privado.

DESCARGUE EN www.sintramites.com EN LA OPCION “CONSULTA DE DOCUMENTOS”, EL MODELO DE CONSTITUCION S.A.S.

TENGA EN CUENTA: que el documento privado debe contener presentación personal de todos los socios o accionistas ante Notaría, o en cualquiera de las oficinas seccionales de la Cámara de Comercio de Bucaramanga al momento de presentarlo para registro.

IMPORTANTE: el documento privado deberá allegarse también en medio magnético CD o USB en formato Word.

- ✓ Escritura Pública de Constitución: Se puede realizar en cualquier notaría sin importar el valor de los activos o el número de trabajadores, según lo establecido en el Artículo 110 del Código de Comercio ó Cuando se aporten bienes inmuebles en este caso deberá allegarse a Cámara de Comercio una copia del impuesto de registro cancelado en instrumentos públicos junto con la escritura.

Paso 3: Realizar el pago de impuesto de registro:

Es un tributo que el comerciante paga a la Gobernación de Santander por la inscripción de la constitución de sociedades de acuerdo con la Ley 223 de 1995 y el Decreto 650 de 1996, será liquidado sobre el valor del capital suscrito o social de la sociedad que se crea y para ello deberá presentarse el documento de constitución debidamente firmado en:

PUNTOS DE PAGO:

- ✓ CASA DEL LIBRO: Calle 35 N° 9 - 81 Bucaramanga. (llevar el documento de constitución firmado).
- ✓ BANCO AGRARIO: Para las oficinas de Girón, San Gil, Socorro, Málaga, Vélez.

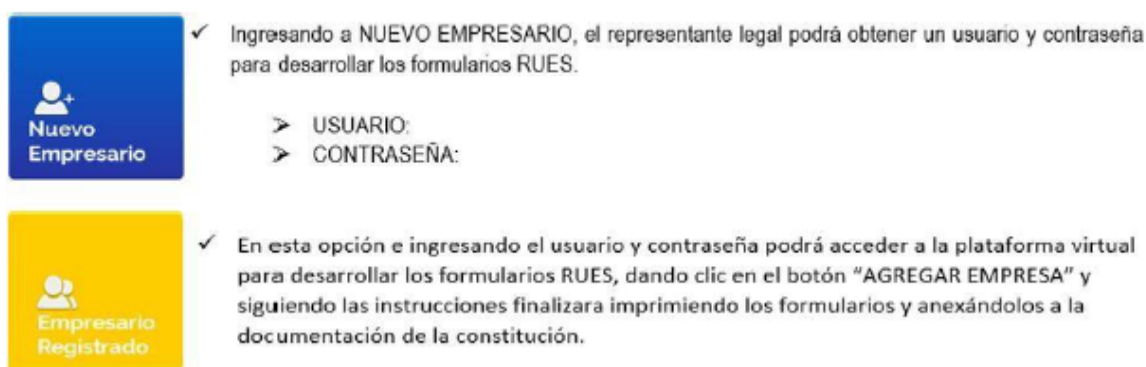
Paso 4: Diligenciamiento del PRE - RUT

El representante legal de la sociedad debe acérquese personalmente al Centro de Atención Empresarial CAE en cualquiera de las oficinas seccionales o principal de la Cámara de Comercio de Bucaramanga y el asesor especializado le asistirá con el diligenciamiento del formulario PRE-RUT presentando los siguientes documentos:

- ✓ Allegar Diligenciada la “Guía para determinar responsabilidades RUT - Personas jurídicas”, que será entregada por el asesor especializado CAE o se podrá descargar en nuestro portal www.sintramites.com. Opción consulta de documentos.
- ✓ Códigos CIU a utilizar, máximo cuatro.
- ✓ Dirección exacta y teléfonos del domicilio principal de la empresa
- ✓ Documento de constitución de la sociedad
- ✓ Original y fotocopia documento de identidad del Representante Legal.
- ✓ Correo creado para la empresa

Paso 5: Diligenciamiento de los formularios RUES²⁰:

Acceda a www.sintramites.com y Seleccione la opción:



Nota. Cámara de comercio de Bucaramanga. (2014). Paso a paso como inscribirse como persona jurídica. [En línea]. Recuperado de <file:///C:/Users/Usuario/Downloads/PASO%20A%20PASO%20PARA%20LA%20MATRICULA%20DE%20PERSONA%20JURIDICA.pdf>

Figura 4 Diligenciamiento de formulario RUES

Paso 6: Pago e ingreso de la documentación

Una vez diligenciados los formularios de inscripción RUES, ALLEGAR a la ventanilla de cualquiera de las oficinas seccionales o principal de cámara de comercio los siguientes documentos para su respectiva inscripción:

1. FORMULARIOS RUES (Firmados por el representante legal)
2. PRE-RUT (Firmado y con nota de presentación personal del representante legal en notaria o ante asesor especializado de cámara de comercio Bucaramanga oficina principal o seccionales).
3. GUIA PARA DETERMINAR RESPONSABILIDADES RUT (diligenciada)
4. ORIGINAL Y FOTOCOPIA DEL DOCUMENTO DE IDENTIDAD DEL REPRESENTANTE LEGAL.
5. DOCUMENTO DE CONSTITUCION (debidamente firmado y con nota de presentación personal por todos los socios o accionistas en notaria o ante asesor especializado de cámara de comercio Bucaramanga oficina principal o seccionales).
6. BOLETA DE IMPUESTO DE REGISTRO
7. CD O USB QUE CONTENGA EL DOCUMENTO DE CONSTITUCION (en formato Word).
8. PODER (En caso de gestionar el PRE-RUT y formularios RUES por medio de apoderado se deberá allegar copia autentica del poder otorgado y fotocopia del documento de identidad de quien otorga el poder y del apoderado).

Tramite de formalización del RUT ante la DIAN

1. Una vez inscrita la sociedad debe reclamar el formato No. 1648 de la Dian en la oficina de la Cámara de Comercio donde haya registrado el documento de constitución y tomarle una

fotocopia. RECUERDE: este formato 1648 DIAN tendrá una vigencia de 15 días hábiles a partir de la fecha de aprobación e inscripción en Cámara de comercio.

2. Así mismo se deberá realizar apertura de cuenta de ahorro o corriente a nombre de la sociedad presentando en el Banco el Original del formato 1648 de la Dian y Certificado de Existencia y representación legal.

3. Finalmente debe dirigirse a la DIAN con la fotocopia del formato No. 1648 de la Dian, Certificado de Existencia y Representación Legal y Certificado de la entidad Bancaria donde conste la apertura de la cuenta para formalizar el RUT. [32]

Figura 5 Costos de Coordinación

CLASIFICACIÓN COSTO DE COORDINACIÓN	COSTOS IDENTIFICADOS		COSTO APROXIMADO (\$)
Costo de Producción	Costo de Materia Prima	Nulo	A.1.1.1
	Costo de Mano de Obra	Suma del valor de los contratos con las IPS-S	A.1.2.1
	Costos Indirectos de Fabricación o de Prestación de Servicios	Nomina personal no administrativo	A.1.3.1
		Arriendos de edificios	A.1.3.2
		Prima de seguros	A.1.3.3
		Sueldo de supervisores	A.1.3.4
		Depreciaciones	A.1.3.5
		Energía	A.1.3.5
		Teléfono	A.1.3.6
		Agua potable	A.1.3.7
		Internet	A.1.3.8
	Otros	A.1.3.9	
	TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN		A.1
Costo de Distribución o Venta	Publicidad	A.2.1	
	Comisiones	A.2.2	
	Sueldo vendedores (Asesores comerciales)	A.2.3	
	Gasto de la oficina de ventas	A.2.4	
	Gastos de concesión de crédito y cobranzas	A.2.5	
	Otros	A.2.6	
	TOTAL COSTOS DE DISTRIBUCIÓN O VENTAS		A.2
Costos de Administración	Nomina personal administrativo	A.3.1	
	Contratación auditor	A.3.2	
	Contratación abogado de la EPS	A.3.3	
	Trnasportes para empleados de la EPS	A.3.4	
	Correo	A.3.5	
	Oficinas en generales	A.3.6	
	Mantenimiento de equipos de oficina	A.3.7	
	Papelería	A.3.8	
	Elementos de aseo	A.3.9	
	Otros	A.3.10	
	TOTAL COSTOS DE ADMINISTRACIÓN		A.3
Costos Financieros	Costo de los intereses que la compañía debe pagar por los préstamos	A.4.1	
	Costo de otorgar crédito a los clientes	A.4.2	
	Comisiones y otros gastos bancarios	A.4.3	
	Impuestos derivados de los movimientos financieros	A.4.3	
	Otros	A.4.4	
	TOTAL COSTOS FINANCIEROS		A.4
TOTAL COSTOS DE COORDINACIÓN			A

Figura 6 Costos de los requisitos necesarios para la creación de una EPS

CLASIFICACIÓN COSTOS DE LOS REQUISITOS	COSTOS IDENTIFICADOS		COSTO APROXIMADO (\$)
PROCESO OBTENCIÓN RAZÓN SOCIAL	Paso 2	Costo de redacción del contrato	B.1.1
	Paso 3	Costo transporte gestión PRE-RUT	B.1.2
	Paso 4	Costo inscripción en la Cámara de Comercio (0.7% del monto del capital asignado)	B.1.3
		Costo transporte para realizar la inscripción	B.1.4
	Paso 5	Costo de abrir cuenta de ahorros	B.1.5
		Costo transporte para abrir la cuenta	B.1.6
	Paso 6	Costo transporte para tramitar en la DIAN el RUT definitivo	B.1.7
	Paso 7	Costo transporte llevar RUT definitivo aportado por la DIAN a la Cámara de comercio	B.1.8
	Paso 9	Costo de libro de actas y libro de accionistas	B.1.9
		Costo de inscripción libro de actas y libro de accionistas en cámara de comercio	B.1.10
		Costo transporte para realizar la inscripción	B.1.11
	Paso 10	Costo de afiliación de la empresa en el sistema de Seguridad Social	B.1.12
TOTAL PROCESO OBTENCIÓN RAZÓN SOCIAL			B.1

PROCESO OBTENCIÓN DE LA PERSONERÍA JURÍDICA	Paso 2	Costo escritura pública	B.2.1
		Costo transporte para realizar la escritura pública	B.2.2
	Paso 3	Costo impuesto de registro	B.2.3
		Costo Transporte para realizar el pago del impuesto	B.2.4
	Paso 4	Costo transporte gestión PRE-RUT	B.2.5
	paso 6	Costo transporte para ingreso de la documentación	B.2.6
	TOTAL PROCESO OBTENCIÓN DE LA PERSONERÍA JURÍDICA		B.2
COSTO DE TENER UNA BASE DE DATOS	Costo de base de datos		B.3.1
	TOTAL COSTO TENER BASE DE DATOS		B.3
COSTO DE LA ACREDITACIÓN DE LA CAPACIDAD TÉCNICA Y CIENTÍFICA NECESARIA PARA EL CORRECTO DESEMPEÑO DE SUS FUNCIONES TANTO EN LA EPS COMO EN LAS IPS-S	Costo auditoria EPS		B.4.1
	Costo auditoria IPS-S		B.4.2
	TOTAL COSTO ACREDITACIÓN		B.4
TOTAL COSTOS DE LOS REQUISITOS			B

Los costos de coordinación se encuentran expresados en variables puesto que dependen en gran medida de la gestión de cada uno de los emprendedores, así como de su capacidad de ejecución de cada una de las fases en el proceso de creación y funcionamiento del sistema.

7.2. Definir los costos necesarios para crear una EPS con base en la Teoría de los costos de transacción propuesta por Ronald Coase.

Entre más exacta sea la aproximación del valor de un costo que nosotros pudiéramos tener en términos de costos reales sobre un proceso o una gestión, mayor será el margen de incertidumbre que podemos intentar reducir, a su vez esto permitirá realizar una gestión de procesos más eficientes y eficaces que generen valor agregado, tanto para los clientes, como para la propia compañía responsable de los procesos.

El poder contar con información mucho más completa les da a las empresas la oportunidad de tener una ventaja competitiva adicional sobre su competencia, un plus, esta información le permitirá obtener resultados más claros de los procesos, lo que a su vez les permitirá hacer una retroalimentación más completa del desarrollo de dichos procesos, además, le permitirá observar de forma más clara, cuales son los costos reales asociados a cada parte del proceso y estos sumados, al proceso en general.

Las empresas al igual que otros sistemas en los que existen entradas, procesos y salidas, necesitan de una retroalimentación lo más detallada posible de sus procesos, y de la gestión de los mismos, para poder estar en constante búsqueda del mejoramiento continuo, que les permita ser más productivos y competitivos en los mercados tan cambiantes y exigentes de hoy día.

7.2.1. Fundamentos de la teoría de Ronald Coase

Para poder entender de donde provienen los costos de transacción es necesario conocer ¿Cómo funcionan las transacciones?, ¿En dónde suceden las transacciones?, ¿Por qué se dan estas transacciones?, ¿Cómo se involucra y se relaciona un individuo en una transacción?, Las respuestas a estos interrogantes, se intentan explicar a partir de la teoría de Ronald Coase, y con el

posterior aporte de otros autores, tales como Williamsom y North, quienes tomaron los postulados de Coase, y se dieron a la tarea de intentar perfeccionar su teoría “costos de transacción”, agregándole algunos componentes adicionales.

La creación del concepto costos de transacción se le atribuye a Ronald Coase (1937). Éste plantea que fuera de la firma el movimiento de los precios directos de la producción es coordinado a través de una serie de intercambios de transacciones en el mercado.

Establece que una firma se hace rentable mediante la organización de la producción a través del mecanismo de precios Coase (como se citó en Universidad Interamericana de Puerto Rico Recinto Metropolitano, 2011). Apunta que la eficiencia del sistema económico depende en una amplia consideración sobre como las organizaciones conducen sus asuntos particulares.

La existencia de estos costos implica métodos alternativos de coordinación en el mercado, lo que explica la asignación de los factores productivos como resultado de las decisiones administrativas.

De esta forma, introduce los costos de transacción, presentándolos cómo los costos de transacción en el mercado (Coase, 1992). [33]

La reflexión de Coase, apuntaba directamente a la teoría de la mano invisible de Adam Smith. Imperante en los años 30, indicaba que un sistema de precios descentralizado conseguía por sí mismo la asignación de recursos de forma más eficiente. Es decir, el mercado era el mejor mecanismo para emparejar oferta y demanda, fijar precios y extraer la máxima utilidad de los recursos finitos. Las actividades económicas podían ser coordinadas perfectamente mediante un sistema de precios sin necesidad de ningún otro mecanismo de coordinación. Entonces, Coase se

preguntó, ¿por qué los individuos no actuaban como compradores y vendedores independientes en lugar de reunirse en empresas con decenas de miles de trabajadores más?. [15]

Según Coase las organizaciones tienen su razón de ser en la dificultad de la utilización del mecanismo de precios en el mercado.

Plantea que la asignación de los factores de producción para diferentes usos esta regularmente determinada por el mecanismo de precios. Fuera de la empresa los movimientos de precios dirigen la producción mediante una serie de transacciones que se dan en el mercado. La empresa puede llevar a cabo estas transacciones de mercado dentro de su estructura jerárquica, por lo tanto el emprendedor-coordinador es quien dirige la producción a través de una organización jerarquizada. Por lo tanto, la razón principal por la cual es rentable establecer una empresa es porque existe un costo asociado a la utilización de mecanismos de precios.

En resumen existen dos formas de asignación de recursos: el mecanismo de mercado regido por un sistema de precios que señala la escasez de los recursos y el mecanismo de jerarquía, donde las decisiones de asignación son tomadas por el dueño, por el gerente o el director de la empresa. Sin embargo los costos por usar en el mercado no son la única razón por la que existen las organizaciones. Existen otros factores como la fallas de mercado. Estos son funcionamientos defectuosos del mecanismo de mercado que generan asignaciones de recursos no eficientes. Las principales fallas del mercado son: la información asimétrica, las externalidades, los mercados inexistentes, los rendimientos crecientes a escala y el poder de mercado. [34]

Ronald Coase a diferencia de las demás teorías de empresas establecidas actualmente, resalta la responsabilidad, el nexo de contratos, como objetivo empresarial reducir los costos de las transacciones, las empresas deben ser estratégicas permitiendo calidad y mejoramiento continuo.

Contratos y costos de transacción

Williamson (1985) plantea que el factor clave para evaluar la eficiencia del intercambio de recursos es la transacción; es decir, un intercambio en el que se involucran bienes, servicios o dinero. La tarea que cada individuo realiza dentro de una organización debe ser el objeto de análisis para medir dicha eficiencia, puesto que en última instancia esa tarea encierra una transacción. [34]

Williamson intenta responder al interrogante clave ¿Qué pasa cuando se sustituye el intercambio clásico del mercado, por formas de contractualización más complejas?

Esta pregunta se responde con dos conceptos centrales: a) la empresa debe considerarse como un nexo de contratos y b) la unidad de análisis fundamental es la transacción o intercambio.

El primer concepto nos dice que la empresa es una unidad legal donde continuamente se establecen relaciones de intercambio de recursos entre diferentes agentes económicos por lo cual se transfieren activos. En este nexo de contrato participan los clientes, los proveedores, los accionistas, los gerentes, los empleados en general, etc. Una empresa solo existe a medida que existan los contratos (obligaciones verbales o escritas de hacer o no hacer algo), por cual se llevan a cabo todas las transacciones que ocurran dentro de la misma.

El segundo concepto nos dice que la transacción no es más que la transferencia de uno o varios recursos de una persona a otra. Dentro de la organización continuamente se hacen este tipo de intercambio dado a que muchas de las transacciones son repetitivas en cuanto a las condiciones en que se llevan a cabo, la gente desarrolla habilidades suficientes para realizar transacciones de rutina sin problema.

Lo que los individuos hacen en el momento de realizar transacciones es intercambiar derechos de propiedad. Un derecho de propiedad es privado cuando está asignado a una persona en específico. Los derechos de propiedad son comerciables en cuanto pueden ser trasferidos (vendidos o cedidos) a otros individuos. [34]

Los individuos a la hora de hacer contratos delimitan las características por medio de las cuales los derechos de propiedad serán intercambiados en la transacción que se desea establecer. Las instituciones con las que cuenta una sociedad hacen valer el intercambio de los derechos de propiedad, esto con el fin de asegurar que el intercambio se dé correctamente. Las instituciones son las reglas de juego dentro de una sociedad o, más formalmente, son restricciones impuestas por los hombres que delimitan la interacción humana. El principal papel de las instituciones en una sociedad consiste en reducir la incertidumbre a través del establecimiento de estructuras para la interacción humana. North (como se citó en Ramírez Osorio, 2005)

A continuación se identifican los costos necesarios para crear una EPS tomando como base la teoría de costos de transacción propuesta por Ronald Coase.

Coase (1937) plantea la relevancia de la integración vertical como la esencia de la existencia de la firma, en el sentido que cuando los diferentes procesos de la firma se llevan a cabo por contratistas independientes, esta producción será coordinada por el mercado, pero cuando los diferentes niveles de la empresa son asumidos por el emprendedor, esta se constituye en una alternativa al mercado, y es allí cuando identifica la firma como un sistema de relaciones que adquieren vida a partir de la dirección de dichos recursos en cabeza de un emprendedor.

Coase (1937) identifica una disyuntiva en el papel organizador que le atribuye a este emprendedor cuando se ve sometido a la decisión de comprar ciertos insumos en el mercado o

producirlos por sí mismo, reconociendo que por ambas formas habrá costos, pero con la diferencia de que una u otra representará menores costos y esto estará determinado por la estructura de contratación (costos de contratación asociados a costos de transacción) que se defina para garantizar dichos recursos, tanto en cantidad como en calidad. Se podría afirmar que el emprendedor emerge cuando el agente económico identifica que la alternativa menos costosa en el mercado es asumir la producción por sí mismo, creando su empresa y reemplazando al mercado. (Ramírez, 2010, p.47)

Los costes de transacción son aquellos en los que incurrimos cada vez que intentamos operar en un mercado: para llevar a cabo una transacción, es preciso generalmente incurrir en costes de búsqueda (localizar a los posibles proveedores para un producto o servicio), información (obtener la información adecuada sobre ellos, su registro anterior de transacciones, su historial con otros clientes, etc.), negociación (fijación de los términos de la transacción), decisión (evaluación interna de los términos y comparación con otras ofertas u oportunidades), aseguramiento (supervisar la ejecución de la transacción en los términos en que fue estipulada) o cumplimiento (resolución de contratos incumplidos). [17]

Dahlman (1979) Reagrupa los costos de transacción de Coase en tres categorías: “1. *Costos de investigación e información*, 2. *Costos de negociación y decisión*, 3. *Costos de vigilancia y ejecución*”.

Costos de investigación e información

Su objetivo principal en las empresas, es el de intentar comprender de forma general y luego específica, los siguientes interrogantes: ¿Cómo funciona el mercado?, ¿existe una necesidad no satisfecha?, ¿Dónde es menos costoso producir la solución en el mercado o en una organización?,

¿Cómo funciona una organización?, ¿Cómo funciona un sector determinado?, ¿Qué tipo de regulaciones rigen ese sector?, ¿Cuáles son los procesos, procedimientos y líneas de acción y gestión en dicha actividad económica?, ¿qué transacciones se manejan y de qué tipo?, ¿existe disponibilidad de insumos y mano de obra calificada?, ¿Cómo está conformada la población?, ¿Quién sería el mercado meta?, ¿Quién sería la competencia?, ¿Quiénes serían mis proveedores?, ¿existe viabilidad?, etc. “Incluyen la prospección, comparación de la relación calidad/precio de las diferentes prestaciones propuestas, estudio de mercado, etc.” [35].

En este ítem las partes involucradas acuerdan intercambios de información, los vendedores y compradores acuerdan las condiciones de una venta de productos o servicios que pueden incluir remuneraciones: llamadas telefónicas, e-mail, folletos, etc.

En síntesis, los costos de información e investigación son los costos en que incurre un emprendedor por conocer desde todos los ángulos y perspectivas posibles el funcionamiento de cualquier tipo de sistema.

Costos de negociación y decisión

“Son los costes necesarios para llegar a un acuerdo aceptable con la otra parte de la transacción, como la redacción de un contrato apropiado, por ejemplo” [35].

El objetivo principal de estos costos es el de salvaguardar los intereses de las partes involucradas en la transacción, a través de la reducción de la incertidumbre con ayuda de instrumentos como el contrato y todas sus variantes. En este ítem se incluye el costo de la gestión de la negociación y la decisión tales como el transporte, la comunicación, la redacción de los distintos documentos, el costo de realización de la gestión, que no es más que el costo de pagarle a un encargado por el tiempo que gasta en realizar dicha gestión, etc.

En este ítem los compradores y vendedores se aseguran que las condiciones de venta no sean ambiguas y que se intercambien los bienes y servicios pactados.

Costos de vigilancia y ejecución

“Son los costos necesarios para asegurar que la otra parte mantenga los términos del contrato y tomar acciones apropiadas (a menudo, a través del sistema legal) si no se logra este cometido. Involucran el control de calidad de la prestación, la verificación de la entrega, etc.” [35].

El objetivo principal es el de ejecutar y mantener un control constante de dicha ejecución, esto con el objeto de garantizar el cumplimiento de los términos pactados con anterioridad en la fase de negociación y decisión.

Si se prueba la insatisfacción de las condiciones se debe indemnizar a cualquiera de las partes en descuento o alto costo de litigación de previo aviso en el contrato, es decir el resultado de recurrir a un tribunal externo para resolver las disputas asociadas a la transacción.

Clasificación de los costos de transacción con base en la teoría de Ronald Coase, aplicados a la creación de una entidad promotora de salud (EPS)

Los costos de transacción identificados en el proceso de la creación de una EPS fueron los siguientes:

a. Costos de investigación e información:

- **Investigación de mercado:** La investigación de mercado es una técnica que permite recopilar datos, de cualquier aspecto que se desee conocer para, posteriormente, interpretarlos y hacer uso de ellos. Sirven al comerciante o empresario para realizar una adecuada toma de decisiones y para lograr la satisfacción de sus clientes.

Objetivos de la investigación de mercado

Los objetivos de la investigación se pueden dividir en tres:

Objetivo social

Satisfacer las necesidades del cliente, ya sea mediante un bien o servicio requerido, es decir, que el producto o servicio cumpla con los requerimientos y deseos exigidos cuando sea utilizado.

Objetivo económico

Determinar el grado económico de éxito o fracaso que pueda tener una empresa al momento de entrar a un nuevo mercado o al introducir un nuevo producto o servicio y, así, saber con mayor certeza las acciones que se deben tomar.

Objetivo administrativo

Ayudar al desarrollo de su negocio, mediante la adecuada planeación, organización, control de los recursos y áreas que lo conforman, para que cubra las necesidades del mercado, en el tiempo oportuno.

Beneficios de la investigación de mercado

- Se tiene más y mejor información para tomar decisiones acertadas, que favorezcan el crecimiento de las empresas.
- Proporciona información real y expresada en términos más precisos, que ayudan a resolver, con un mayor grado de éxito, problemas que se presentan en los negocios.
- Ayuda a conocer el tamaño del mercado que se desea cubrir, en el caso de vender o introducir un nuevo producto.

- Sirve para determinar el tipo de producto que debe fabricarse o venderse, con base en las necesidades manifestadas por los consumidores, durante la investigación.
- Determina el sistema de ventas más adecuado, de acuerdo con lo que el mercado está demandando.
- Define las características del cliente al que satisface o pretende satisfacer la empresa, tales como: gustos, preferencias, hábitos de compra, nivel de ingreso, etcétera.
- Ayuda a saber cómo cambian los gustos y preferencias de los clientes, para que así la empresa pueda responder y adaptarse a ellos y no quede fuera del mercado. (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial [SECOFI], 2000)

Para el caso particular de este proyecto es el costo de la investigación de mercado es el costo en el que incurre el emprendedor para conocer y comprender el mercado de la salud en Colombia y más específicamente, como se desarrolla la creación de una EPS en Bucaramanga.

Cabe aclarar que algunas empresas tienen en cuenta la investigación de mercados dentro de los costos de coordinación, pero lo hacen de forma general²¹ en la contabilidad o lo toman como gasto.

La información se separa por costos individuales por que dependiendo del tipo de información consultada así será la gestión realizada en cuanto al trabajo, la comunicación, el transporte, etc. La obtención de cada tipo de información se convierte en una acción general a la cual se encuentran asociadas unas acciones específicas y unos costos de transacción inherentes a cada acción. Es posible que al realizar la búsqueda de un tipo de información específica, también se encuentre otra información en el mismo lugar, pero esto no sucede el 100% de las ocasiones por lo que lo mejor es contemplar todos los escenarios posibles para dar cabida a la objetividad.

➤ **Información sobre el sector:** es el costo en que incurre el emprendedor para obtener la mayor cantidad de información confiable posible sobre los distintos aspectos de un sector económico, en este caso el sector de la salud y el proceso de creación de una EPS incluye:

- ✓ Información sobre la clasificación del sector.
- ✓ Información sobre la conformación del sector. Que elementos se encuentran dentro del sector y cómo interactúan entre sí. (Gobierno, entidades territoriales, EPS-S, IPS-S, afiliados, beneficiarios, etc.)
- ✓ Información sobre cada uno de los elementos dentro del sector: ¿Qué son las EPS-S e IPS-S, cuáles son sus funciones y cuál es su campo de acción?, ¿Qué son los afiliados y beneficiarios dentro del Sistema de Seguridad Social?
- ✓ Información sobre el tipo de EPS-S e IPS-S que existen.
- ✓ Información sobre el tipo de sector, público o privado.
- ✓ Información sobre las regulaciones a nivel general en el sector.
- ✓ Información sobre los entes territoriales que dictan y vigilan que se cumplan las reglas del juego en el sector, es decir, las regulaciones, la normativa, las leyes, etc.
- ✓ Información sobre el Sistema de Seguridad Social.
- ✓ Información sobre el Plan Obligatorio de Salud.
- ✓ Información sobre servicios que se encuentran incluidos en los planes de beneficios salud de los afiliados asegurados.
- ✓ Información sobre los riesgos de las EPS-S.
- ✓ Información sobre los ingresos de las EPS-S, ¿de dónde provienen dichos ingresos?
- ✓ Información sobre las tarifas para el pago que se realiza por las actividades, procedimientos, intervenciones, insumos y medicamentos prestados o suministrados a un paciente durante un periodo determinado y ligado a un evento de atención en salud.

➤ **Investigación sobre los procedimientos en dicho sector y actividad económica:** es el costo en el que incurre un emprendedor para comprender como funcionan los procedimientos, los procesos, las líneas de acción y gestión, tanto en el sector, como en la actividad económica que se quiere desarrollar. En este caso el sector de la salud y la creación de una EPS incluye:

- ✓ Información sobre el proceso de creación de una EPS, Requisitos, trámites y procedimientos para dicha creación.

- ✓ Información sobre el flujo de recursos en el Sistema de Seguridad Social.
- ✓ Información sobre la relación entre las E.P.S-S y el gobierno.
- ✓ Información sobre la relación entre las E.P.S-S y las I.P.S-S.
- ✓ Información sobre el proceso de afiliación de los usuarios.
- ✓ Información sobre el registro de los afiliados.
- ✓ Información sobre el recaudo de las cotizaciones.
- ✓ Información sobre la prevención en salud en una población.
- ✓ Información sobre la promoción de salud en una población.
- ✓ Información sobre cómo se realiza el pago de los servicios de salud de la población a su cargo por parte de las EPS-S frente a las IPS-S.
- ✓ Información sobre los plazos para el pago de la facturación por concepto de prestación de servicios de salud.
- ✓ Información sobre el flujo de recursos entre el pagador y los aseguradores. proceso de compensación entre las EPS y el Fosyga.
- ✓ Información sobre los recobros frente al FOSYGA por concepto de servicios, dispositivos, medicamentos e insumos que, sin estar en el plan de beneficios, son obligados a prestar o suministrar mediante órdenes de tutela o mediante la emisión de conceptos de comités técnico-científicos.
- ✓ Información sobre auditorias de las cuentas presentadas por las EPS-S, junto con la documentación que soporta la prestación del servicio de salud, para los cobros y recobros ante el Fosyga.
- ✓ Información sobre los copagos y las cuotas moderadoras.
- ✓ Información sobre cómo se realiza el financiamiento del servicio de la salud y como se controla la demanda de usuarios por dichos servicios.
- ✓ Información sobre los riesgos económicos en el proceso de la prestación del servicio.
- ✓ Información sobre Flujo entre el asegurador y el prestador de los servicios de salud.
- ✓ Informaciones sobre las auditorias y las autorizaciones para procedimientos por parte de las EPS-S a las IPS-S.
- ✓ Información sobre los procedimientos para controlar la atención integral, eficiente, oportuna y de calidad en los servicios prestados por las Instituciones Prestadoras de Servicios de Salud.

➤ **Información legal del sector y la actividad económica (regulaciones):** es el costo en el que incurre el emprendedor para comprender como funciona el sistema legal, que arroja la actividad económica que se quiere desarrollar, además de conocer las regulaciones que dictan el desarrollo en dicho sector, un ejemplo de estas regulaciones son las leyes y la normatividad vigente entre otras regulaciones (las reglas del juego), para efectos de este proyecto se necesita conocer toda la parte legal referente al sector de la salud, la creación de una EPS, el manejo de la relación entre las EPS-S y el gobierno, el manejo de la relación entre las EPS-S y las IPS-S, el manejo de la relación entre las EPS-S y sus afiliados, etc. Incluye:

- ✓ Información sobre los requisitos legales para la creación de una EPS.
- ✓ Información sobre el proceso de obtención de la razón social.
- ✓ Información sobre el proceso de obtención de la personería jurídica.
- ✓ Información sobre las funciones y campo de acción de las EPS-S según la ley.
- ✓ Información sobre los requisitos para realizar, facturación, cobros y recobros dentro de la relación que manejan el Gobierno con las EPS-S y las EPS-S con las IPS-S según la ley.
- ✓ Información sobre los requisitos de ley para la afiliación de los usuarios a las EPS-S.
- ✓ Información sobre prohibiciones de las EPS-S según la ley.
- ✓ Información sobre los tipos de contratos que existen, para manejar el flujo de recursos en el Sistema de Seguridad social.
- ✓ Información sobre los requisitos mínimos que se deben tener en cuenta al momento de realizar una negociación y la posterior firma del contrato, al igual que los contenidos mínimos de los acuerdos de voluntades–contratos.
- ✓ Información sobre los procesos de contratación.
- ✓ Información sobre el riesgo percibido en los contratos.
- ✓ Información sobre los mecanismos de pago aplicables a la compra de servicios de salud.

➤ **Información sobre la clasificación de los regímenes de salud:** es el costo en que incurre el emprendedor para informarse sobre los diferentes regímenes de salud en Colombia, la forma de

manejar sus procedimientos, procesos y afiliaciones, por ejemplo la forma en que maneja el régimen contributivo y como están dadas sus disposiciones.

➤ **Información sobre los distintos tipos de atención en los distintos niveles de atención:** es el costo en el que incurre el emprendedor para conocer de primera mano los distintos tipos de atención que se brinda en los distintos niveles de atención en salud, quienes ofrecen estos servicios y como se manejan, incluye:

- ✓ Información sobre los niveles de atención que existen en el sector de la salud: ambulatorio, hospitalario, etc.
- ✓ Información sobre las tarifas, nomenclatura y clasificación de los procedimientos médicos, quirúrgicos y hospitalarios que se intercambian entre los aseguradores de los servicios de salud y las IPS en los distintos niveles de atención.
- ✓ Información sobre los protocolos para el tratamiento de las distintas enfermedades.
- ✓ Información sobre qué tipo de contratación es más favorable en cada nivel de atención.
- ✓ Información sobre los niveles de atención con los cuales espera tener una relación directa.

➤ **Información sobre la calidad de los servicios de salud que se ofrecen actualmente en el mercado:** es el costo en el que incurre el emprendedor para conocer la calidad en el servicio de salud prestado actualmente en el mercado y saber cómo puede ajustarse a los estándares más altos de calidad para poder ser competitivo.

➤ **Información sobre los procedimientos en la promoción y prestación del servicio de la salud:** es el costo en el que incurre el emprendedor, para conocer cómo se desarrollan los procedimientos en la promoción, todo lo referente a las EPS y la relación que manejan con el gobierno. Este ítem incluye los procedimientos en la prestación de los servicios de salud todo lo referente a las IPS y la relación que manejan con las EPS, incluye:

- ✓ Información sobre el tipo de concepto de enfermedad: sentida²² o potencial²³

➤ **Información sobre la población:** es el costo en el que incurre el emprendedor para conocer ¿cómo está conformada la población?, ¿cuáles son sus características?, ¿Cómo suceden las interacciones dentro de esta población? , etc. Para este caso en particular la población es Bucaramanga, Santander.

➤ **Información sobre el mercado objetivo:** Es el costo en el que incurre el emprendedor para conocer y posteriormente determinar cuál será su mercado objetivo a quienes dirigirá su propuesta de productos o servicios, es decir, la parte específica de la población a la cual llegará, Incluye:

- ✓ Información sobre el tipo de programa de salud se ofrecerá prepagada o seguros de salud.
- ✓ Información sobre el tipo de aseguramiento que se ofrecerá a los asegurados.

➤ **Información sobre los precios en el mercado de los servicios de salud:** es el costo en el que se incurre para conocer cómo se maneja el mecanismo del sistema de precios aplicable a la compra y venta de servicios de salud, para luego determinar si es viable o no realizar el proyecto desde una organización, en este caso una EPS. Este ítem incluye precios de los insumos, mano de obra, procesos, procedimientos, líneas de acción y gestión, etc.

➤ **Información sobre los proveedores potenciales:** es el costo en el que incurre un emprendedor, para conocer asimismo evaluar los posibles proveedores con los que buscaría la forma, de realizar alianzas estratégicas, un acuerdo de términos y condiciones, en este caso las IPS proveedores de la prestación del servicio de salud, proveedores de empleados como bolsas de empleo, Proveedores de estructura física-tangible como edificios, equipo de oficina, entre otro tipo de estructura física necesaria para el funcionamiento de la empresa, Proveedor de estructura intangible como software, bases de datos, etc. de este ítem permite tener una noción del grado de confiabilidad de cada proveedor, incluye:

- ✓ Información sobre la conformación de la red de Instituciones prestadoras de salud (I.P.S-S).
- ✓ Información sobre la calidad del servicio de salud prestada por parte de cada uno de los proveedores potenciales.

- ✓ Información sobre auditorías para verificar estándares de calidad en la prestación del servicio de los proveedores potenciales.
- ✓ Información sobre el tipo de contrato con el cual es posible obtener mayores beneficios, al tiempo que se presta un servicio de calidad.

➤ **Información sobre la disponibilidad de insumos:** es el costo en el que incurre un emprendedor para conocer la disponibilidad de los insumos necesarios para la producción de un bien o como en este caso en particular la prestación de un servicio.

➤ **Información sobre mano de obra calificada:** es el costo en el que incurre un emprendedor para conocer la disponibilidad de mano de obra calificada en el mercado, capaz de desarrollar los procedimientos, procesos y seguir las líneas de acción y de gestión, esta información se debe obtener de ambas partes de la estructura, tanto EPS-S como IPS-S, incluye:

- ✓ Información sobre la mano de obra calificada en las IPS-S.
- ✓ Información sobre mano de obra calificada, referente al personal que haría parte de la EPS-S.
- ✓ Información sobre la mano de obra calificada de terceros que sean necesarios contratar en alguna parte del proceso. (auditores, asesores, investigadores, etc.)
- ✓ Información sobre los procedimientos de contratación legal,
- ✓ la creación del departamento de recursos humanos, etc.

➤ **Información sobre la competencia:** es el costo en el que incurre un emprendedor para conocer que otras organizaciones se dedican a la misma actividad económica, en este caso las otras EPS-S que están en el mercado, incluye:

- ✓ Información sobre como realizan la prestación del servicio de promoción y prevención por parte de las otras EPS-S.
- ✓ Información sobre la calidad del servicio de promoción y prevención que prestan las otras EPS-S.
- ✓ Información sobre la cantidad de afiliados con los que cuentan las otras EPS-S.
- ✓ Información sobre la población objetivo que atienden las otras EPS-S.
- ✓ Información sobre los precios que manejan las otras EPS-S.

- ✓ Información sobre las alianzas de las otras EPS-S con las IPS-S.
- ✓ Información sobre la estructura jerárquica de las otras EPS-S.
- ✓ Información sobre la comunicación de las otras EPS-S con sus usuarios.

➤ **Información sobre la localización:** es el costo en el que incurre el emprendedor para obtener información del lugar donde va a localizar la organización, en este ítem se tiene en cuenta la macro y micro localización, incluye información sobre el lugar propicio para localizar la EPS, teniendo en cuenta factores como el fácil acceso para los usuarios, entre otros factores.

b. Costos de negociación y decisión

➤ **Costos transportes para realizar la negociación y la toma de decisión:** es el costo en el que se incurre el emprendedor para realizar el desplazamiento necesario por parte del equipo o la persona encargada y/o autorizada durante el proceso de negociación y toma de decisión con los distintos agentes involucrados en la negociación.

➤ **Costos de comunicación para realizar la negociación y la toma de decisión:** este ítem incluye todos los costos generados por la comunicación durante la negociación y la posterior toma de decisión en la que hayan visto involucradas algunas de las partes, se incluyen el costo de las llamadas, los correos electrónicos, etc.

➤ **Costo por el trabajo para realizar la negociación:** es el costo en el que incurre un emprendedor por el tiempo y esfuerzo que gastaría para realizar dicha negociación²⁴. Para este caso en particular el trabajo para la negociación con los actores involucrados proveedores (IPS-S), pagador gobierno, entes territoriales, empleados en general, clientes (usuarios), etc.

➤ **Costo redacción de contratos:** es el costo en el que incurre el emprendedor para obtener contratos que le permitan reducir la incertidumbre y garantizar las condiciones pactadas por las partes durante la negociación, incluye:

- ✓ La elección del mejor tipo de contratación para cada una de las partes de la estructura organizacional y con los actores involucrados.
- ✓ La redacción del contrato para la constitución de la EPS.
- ✓ La redacción de los contratos con la IPS-S
- ✓ La redacción del contrato con el gobierno representado por los distintos entes territoriales.
- ✓ La redacción del contrato con los afiliados.
- ✓ La redacción del contrato con los empleados.
- ✓ La redacción de contrato con terceros de ser necesaria. (auditores, investigadores, asesores)

➤ **Costo de establecer el proceso de contratación:** es el costo en el que incurre el emprendedor para llevar a cabo la contratación en las distintas partes de la estructura organizacional y con los actores involucrados.

➤ **Costo de integrar al equipo del proyecto:** Costos que conllevan reuniones, investigaciones y comparaciones de las mejores opciones para decidir quiénes pertenecerán al proyecto y en qué forma lo harán, por ejemplo, la definición de la junta directiva o nuevos socios.

➤ **Costo de comprender la estrategia y la organización (estructura) de la empresa:** tiempos de definir estructura organizacional y las estrategias que se implementaran para entrar a competir en el sector y nivel que previamente se ha definido, es decir cómo se proyectara la empresa y quienes se encargaran de cada departamento dependiendo del organigrama que se establezca. Es ítem incluye la planeación de quien se encargara de los temas de evaluación del desempeño, y capacitación del personal entre otras cosas.

➤ **Costo de establecer los procedimientos, procesos, líneas de acción y de gestión dentro de la organización:** Es el costo en el que incurre un emprendedor para establecer de forma estratégica los planes, procedimientos, procesos, líneas de acción y de gestión, que se implementan en el desarrollo de la actividad económica para poder cumplir con los requisitos requeridos legalmente y comercialmente, por ejemplo planes de calidad que se deben implementar (ISO 90001, ISO 14001, OHSAS 14001, entre otros).

➤ **Costo de definir la estrategia de comunicación del proyecto:** Son los costos que maneja la dirección para definir el proceso de lanzamiento del proyecto, como por ejemplo la publicidad.

c. Costos de vigilancia y ejecución

➤ **Costos de revisión de contratos:** se definen como el costo de la verificación de las buenas prácticas e igualdad de condiciones y términos para las partes interesadas.

➤ **Costo de ejecución de los distintos procesos en las distintas partes de la organización:** es el costo en el que incurre un emprendedor para ejecutar los procesos planeados en la fase de negociación y decisión. Por ejemplo el proceso de contratación.

➤ **Costos de documentos legales (costo de elementos puntuales):** Estos costos están definidos por el estado según el código civil o de comercio dependiendo del caso específico que se esté manejando, por ejemplo los gastos de conciliaciones o los gastos por procesos directamente con especialistas como jueces o notarios.

➤ **Costos de asesores legales (costo por la contratación de terceros):** son los costos en los que se incurre por contrataciones de abogados o asesores legales para establecer los términos en los que se realizarán las relaciones con empleados, proveedores y con el estado para el funcionamiento de la nueva empresa.

➤ **Costos de verificación de cumplimiento de contratos:** costo de seguimientos a los procesos que se han contratado con todos los actores vinculados de una u otra forma a la empresa, con el fin de validar su cumplimiento.

➤ **Costos por incumplimientos de términos en los contratos:** son los costos que manejan las empresas para determinar los incumplimientos en los cuales está incurriendo, por ejemplo conciliaciones, asesores legales entre otros. Incluye:

✓ **Costos de indemnizaciones o multas:** Son los costos que se manejan al incumplirse los contratos ya establecidos en las negociaciones realizadas por los directivos de la empresa con cualquiera de las partes involucradas en la estructura de la organización. Estos costos los definen las personas que manejan los procesos, según las normas establecidas por la ley y los acuerdos definidos en los mismos contratos.

A continuación se muestra la tabla obtenida a partir de los costos identificados en el desarrollo de este objetivo, es importante resaltar que la variable (Y1) que corresponde al costo por incumplimiento de términos en los contratos y la variable (Y2) que corresponde a los costos por indemnizaciones o multas quedaran expresadas puesto que su cálculo es complejo al depender de información clasificada, además de estar condicionado por los términos pactados en cada contrato realizado con cada una de las partes.

Figura 7 Costos de transacción en el proceso de creación de una EPS

COSTOS DE TRANSACCIÓN CREACIÓN DE UNA EPS	
Costos de investigación y búsqueda de de información	Costo aproximado
Información del sector	
Información sobre los procedimientos en dicho sector y actividad económica.	
Información legal del sector y la actividad económica (regulaciones).	
Información sobre la clasificación de los regímenes de salud.	
Información sobre los distintos tipos de atención en los distintos niveles de atención.	
Información sobre la calidad de los servicios de salud que se ofrecen actualmente en el mercado.	
Información sobre los procedimientos en la promoción y prestación del servicio de la salud.	
Información sobre los precios en el mercado de los servicios de salud.	
Información sobre la población.	
Información sobre el mercado objetivo.	
Información sobre los proveedores potenciales de servicios de salud.	
Información sobre la competencia.	
Información sobre la disponibilidad de insumos.	
Información sobre mano de obra calificada.	
Información sobre la localización.	
Total	
Costos de negociación y decisión	Costo aproximado
Costos transportes para realizar la negociación y la toma de decisión.	
Costos de comunicación para realizar la negociación y la toma de decisión.	
Costo por el trabajo para realizar la negociación.	
Costo redacción de contratos.	
Costo de establecer el proceso de contratación.	
Costo de integrar al equipo del proyecto.	
Costo de comprender la estrategia y la organización (estructura) de la empresa.	
Costo de establecer los procedimientos, procesos, líneas de acción y de gestión dentro de la organización.	
Costo de definir la estrategia de comunicación del proyecto.	
Total	
Costos de vigilancia y ejecución	Costo aproximado
Costos de revisión de contratos.	
Costo de ejecución de los distintos procesos en las distintas partes de la organización.	
Costos de documentos legales.	
Costos de asesores legales.	
Costos de verificación de cumplimiento de contratos.	
Costos por incumplimientos de términos en los contratos.	Y1
Costos de indemnizaciones o multas.	Y2
Total	
Total costos de transacción experto 1	

7.3. Medir los costos de transacción necesarios para crear una EPS con base en la Teoría de los costos de transacción propuesta por Ronald Coase.

Los datos para la medición de los costos de transacción en este proyecto, se obtuvieron a partir de la base centralizada de registro del proceso de creación de dos E.P.S-S, asimismo de la perspectiva de 4 expertos, que para este proyecto en particular fueron escogidos por su experiencia en el sector de la salud, y más específicamente por su visión del proceso de creación de E.P.S-S, puesto que han estado relacionados directamente con una o más de las gestiones involucradas en dicho proceso de creación, ha resultado interesante encontrar que cada uno de estos expertos consultados tiene un punto de vista similar, pero con algunas variaciones en cuanto al enfoque y la estimación de los costos de transacción objetivos, involucrados en el proceso de creación de una E.P.S.

- **Experto 1:** Directora de acreditación de E.P.S-S, de la Secretaria de Salud de Bucaramanga, la Doctora María Cristina Romero.

- **Costos de investigación y búsqueda de información:** maneja un enfoque en el cual indica que un emprendedor puede tener acceso a la información, asimismo a una buena investigación a través de internet, puesto que hay muchos portales con toda la información necesaria para conocer a fondo lo referente a cada tipo de información, y al proceso de creación de EPS-S en sí. Por otra parte indica que esta gestión debe estar acompañada por asesorías de expertos en el desarrollo de

este tipo de procesos, para un mayor control en su realización. Esto incluiría costo de transporte, comunicación, honorarios, elementos puntuales, documentos, etc.

- **Costos de negociación y toma de decisión:** Indica que el emprendedor junto con los expertos y la mesa directiva, pueden llevar a cabo la negociación e igualmente la toma de decisión durante el proceso de creación, resalta la importancia de que el emprendedor reciba capacitaciones, asesorías, etc., que son ofrecidas tanto por entidades públicas como privadas e incluso están abiertas para el público en general.

- **Costos de ejecución y vigilancia:** plantea que en esta fase lo recomendable es contar con un equipo de especialistas con experiencia en la ejecución y el desarrollo de procesos, con el fin de obtener el mejor rendimiento posible, de igual forma sostiene que es importante que el proceso de vigilancia sea llevado a cabo por un auditor especializado.

➤ **Experto 2:** Directora de acreditación de I.P.S-S, de la secretaria de salud la doctora Yelitza Hernández G.

- **Costos de investigación y búsqueda de información:** maneja un enfoque en el cual indica que lo recomendable es contratar a personal especializado con experiencia en la realización de este tipo de procesos, para que ejecute efectivamente la investigación y búsqueda de la información, lo cual costaría alrededor de unos \$50.000.000, equivalente al pago puntual por la gestión, esto generaría mayores garantías para realizar una mejor negociación asimismo una correcta toma de decisión.

• **Costos de negociación y toma de decisión:** Indica que lo recomendable es contratar a un equipo que incluya un abogado, un contador y un ingeniero, a los cuales se les devengue un sueldo de aproximadamente de unos \$4.000.000 mensuales por cada uno durante 3 meses, además de los costos de realizar el proceso de contratación en el cual recomienda contratar a un psicólogo asimismo a un encargado del talento humano y para la estrategia de comunicación del proyecto contratar un comunicador social además de un publicista.

• **Costos de ejecución y vigilancia:** sostiene su enfoque en el proceso de creación en el cual lo recomendable es contar con un equipo especializado que tenga experiencia en el desarrollo de este tipo de procesos, para que efectué de la forma más óptima posible la ejecución y vigilancia.

➤ **Experto 3:** Coordinador general asistencial del departamento de investigación científica de la clínica Guane, el doctor Jorge Mario Palmezano Suarez.

• **Costos de investigación y búsqueda de información:** maneja un enfoque en el cual indica que un emprendedor con estudios académicos relacionados al direccionamiento de empresas, podría llevar a cabo la investigación, de la mano de asesores que contribuyan en el desarrollo y verificación del proceso de obtención de la información, además del análisis correspondiente para elaborar el informe final, lo cual tendría un costo total por el pago de los honorarios incluyendo otros costos de tipo logístico.

• **Costos de negociación y toma de decisión:** Indica que lo recomendable seria contar con la participación de un comité técnico de asesores con experiencia en el sector de la salud y en el desarrollo de procesos de creación de empresas, esto con el fin de obtener garantías de una correcta

negociación en cuanto a términos, condiciones, entre otras cosas. En consecuencia esto permitirá realizar una toma de decisión acorde al objetivo del proyecto.

- **Costos de ejecución y vigilancia:** mantiene el enfoque de la fase anterior en el cual sostiene la importancia de contar con la asesoría de un comité técnico para la puesta en marcha de los distintos procesos en las distintas partes de la organización. Por otra parte indica que la vigilancia del cumplimiento de los contratos se debe realizar a través de auditorías llevadas a cabo por auditores certificados en este tema.

➤ **Experto 4:** Asistente de dirección de la secretaria de salud, el doctor Luis Alberto Duarte.

- **Costos de investigación y búsqueda de información:** maneja un enfoque en cuanto a la investigación y recolección de información de calidad, en el cual indica que es indispensable que este proceso se lleve a cabo por un equipo de trabajo especializado en dicha tarea, donde se contara con la participación de especialistas en finanzas, mercadeo, logística, estructura organizacional, entre otros. Ya que esto aumentaría las probabilidades de éxito a futuro de la organización, convirtiéndose así en algo imprescindible para un buen funcionamiento en la búsqueda de un crecimiento exponencial a largo plazo, por otra parte dicha gestión generaría una reducción significativa de la incertidumbre a la hora de realizar la negociación y posterior toma de decisión.

- **Costos de negociación y toma de decisión:** Indica que se debe designar a un equipo de trabajo conformado por especialistas, para que sea el encargado de llevar a cabo la negociación con las distintas partes involucradas, por otro lado indica que la toma de decisión se debe hacer en conjunto, es decir, la junta directiva y el equipo de asesores especializados.

• **Costos de ejecución y vigilancia:** mantiene el enfoque de la fase anterior en el cual sostiene que la ejecución se debe realizar por parte del equipo de trabajo designado, asimismo la vigilancia del cumplimiento de contratos se debe realizar en conjunto, es decir, la junta directiva y el equipo de asesores especializados.

➤ **EPS COMPARTA:** Coordinador general de sistemas y bases de datos, en colaboración en colaboración con el área financiera de la EPS Comparta, el ingeniero Juan Fernando Rueda.

• **Costos de investigación y búsqueda de información:** maneja un enfoque similar al que dieron la gran mayoría de expertos, en cuanto a la importancia de contratar un equipo de trabajo especializado con experiencia en el desarrollo de procesos de investigación y obtención de información, resalta la importancia de la información sobre:

- ✓ Los procedimientos en el sector, específicamente en la actividad económica.
- ✓ Los distintos tipos de atención en los distintos niveles de atención.
- ✓ Los procedimientos en la promoción y prestación del servicio de la salud.
- ✓ El mercado objetivo.
- ✓ Los proveedores potenciales.

• **Costos de negociación y toma de decisión:** sostiene el enfoque de la fase anterior en el cual indica que se debe designar a un equipo de trabajo conformado por ingenieros, abogados, contadores, entre otros especialistas, además, de personal con experiencia en el sector salud y en la realización de procesos de negociación, para que junto a la mesa directiva se realice el mejor proceso posible, de igual manera indica que la toma de decisión se hace en conjunto, la junta directiva y el equipo de trabajo de especialistas. Destaca la importancia del proceso de

contratación, el trabajo para realizar la negociación, el diseño de la estructura organizacional junto con la estrategia empresarial, además del establecimiento los procedimientos, procesos, líneas de acción y de gestión dentro de la organización.

- **Costos de ejecución y vigilancia:** mantiene el enfoque del proceso de creación en el cual indica que la ejecución y la vigilancia se debe llevar a cabo por parte del equipo de trabajo de especialistas designado, con el fin de obtener el mejor funcionamiento posible, con garantías de poder competir en el mercado, brindando una atención integral de calidad. Resalta la importancia de una correcta ejecución de los procesos en las distintas partes de la organización, además de la verificación del cumplimiento de los contratos.

➤ **EPS COOSALUD:** Coordinadora general de talento humano de la clínica Chicamocha y la EPS Coosalud, la doctora Lesly Milena Pardo.

- **Costos de investigación y búsqueda de información:** maneja la misma dirección del enfoque que indica que el proceso de investigación y obtención de la información se debe realizar por parte de personal técnico con experiencia en el desarrollo de estos procesos, esto con el objetivo principal de obtener información suficiente de calidad que permita un mejor tratamiento de las fases posteriores.

- **Costos de negociación y toma de decisión:** mantiene la dirección del enfoque en el que sostiene que el proceso de negociación y toma de decisión se realiza por parte de la mesa administrativa en conjunto con el comité técnico-científico designado para efectuar la realización de dicho proceso. El objetivo principal de esta fase debe ser la obtención de condiciones de contrato óptimas en las distintas partes de la organización, relacionadas con los distintos procesos.

• **Costos de ejecución y vigilancia:** indica que al igual que en la fase anterior esta parte del proceso de creación, se debe realizar en conjunto la junta administrativa y el comité técnico-científico, quienes serán los encargados de efectuar el desarrollo e igualmente la verificación de la ejecución y la vigilancia. El objetivo principal de esta fase es poner en funcionamiento el sistema, a la vez que se tiene un control sobre los elementos que interactúan dentro del mismo.

A continuación se muestra la recolección de los datos obtenidos a través de la experiencia de 4 expertos que han estado relacionados con procesos de creación de EPS, seguidamente se muestran los datos obtenidos por medio de la base centralizada de registros de dos EPS-S, esta información se encuentra condensada en el formato de tabla obtenida en el desarrollo del objetivo anterior.

Figura 8 Costos de transacción experto 1

COSTOS DE TRANSACCIÓN EXPERTO 1	
Costos de investigación y búsqueda de de información	Costo aproximado
Información del sector	\$400.000
Información sobre los procedimientos en dicho sector y actividad económica.	\$400.000
Información legal del sector y la actividad económica (regulaciones).	\$400.000
Información sobre la clasificación de los regímenes de salud.	\$400.000
Información sobre los distintos tipos de atención en los distintos niveles de atención.	\$400.000
Información sobre la calidad de los servicios de salud que se ofrecen actualmente en el mercado.	\$400.000
Información sobre los procedimientos en la promoción y prestación del servicio de la salud.	\$400.000
Información sobre los precios en el mercado de los servicios de salud.	\$400.000
Información sobre la población.	\$400.000
Información sobre el mercado objetivo.	\$400.000
Información sobre los proveedores potenciales de servicios de salud.	\$400.000
Información sobre la competencia.	\$400.000
Información sobre la disponibilidad de insumos.	\$400.000
Información sobre mano de obra calificada.	\$400.000
Información sobre la localización.	\$400.000
Total	\$6.000.000
Costos de negociación y decisión	Costo aproximado
Costos transportes para realizar la negociación y la toma de decisión.	\$1.500.000
Costos de comunicación para realizar la negociación y la toma de decisión.	\$500.000
Costo por el trabajo para realizar la negociación.	\$6.000.000
Costo redacción de contratos.	\$2.500.000
Costo de establecer el proceso de contratación.	\$5.000.000
Costo de integrar al equipo del proyecto.	\$3.000.000
Costo de comprender la estrategia y la organización (estructura) de la empresa.	\$8.000.000
Costo de establecer los procedimientos, procesos, líneas de acción y de gestión dentro de la organización.	\$9.000.000
Costo de definir la estrategia de comunicación del proyecto.	\$3.500.000
Total	\$39.000.000
Costos de vigilancia y ejecución	Costo aproximado
Costos de revisión de contratos.	\$2.500.000
Costo de ejecución de los distintos procesos en las distintas partes de la organización.	\$14.000.000
Costos de documentos legales.	\$3.500.000
Costos de asesores legales.	\$5.000.000
Costos de verificación de cumplimiento de contratos.	\$4.000.000
Costos por incumplimientos de términos en los contratos.	Y1
Costos de indemnizaciones o multas.	Y2
Total	\$29.000.000+Y1+Y2
Total costos de transacción experto 1	\$74.000.000+Y1+Y2

Figura 9 Costos de transacción experto 2

COSTOS DE TRANSACCIÓN EXPERTO 2	
Costos de investigación y búsqueda de de información	Costo aproximado
Información del sector	\$3.333.333
Información sobre los procedimientos en dicho sector y actividad económica.	\$3.333.333
Información legal del sector y la actividad económica (regulaciones).	\$3.333.333
Información sobre la clasificación de los regímenes de salud.	\$3.333.333
Información sobre los distintos tipos de atención en los distintos niveles de atención.	\$3.333.333
Información sobre la calidad de los servicios de salud que se ofrecen actualmente en el mercado.	\$3.333.333
Información sobre los procedimientos en la promoción y prestación del servicio de la salud.	\$3.333.333
Información sobre los precios en el mercado de los servicios de salud.	\$3.333.333
Información sobre la población.	\$3.333.333
Información sobre el mercado objetivo.	\$3.333.333
Información sobre los proveedores potenciales de servicios de salud.	\$3.333.333
Información sobre la competencia.	\$3.333.333
Información sobre la disponibilidad de insumos.	\$3.333.333
Información sobre mano de obra calificada.	\$3.333.333
Información sobre la localización.	\$3.333.333
Total	\$50.000.000
Costos de negociación y decisión	Costo aproximado
Costos transportes para realizar la negociación y la toma de decisión.	\$2.500.000
Costos de comunicación para realizar la negociación y la toma de decisión.	\$1.000.000
Costo por el trabajo para realizar la negociación.	\$36.000.000
Costo redacción de contratos.	\$4.500.000
Costo de establecer el proceso de contratación.	\$6.500.000
Costo de integrar al equipo del proyecto.	\$5.000.000
Costo de comprender la estrategia y la organización (estructura) de la empresa.	\$6.500.000
Costo de establecer los procedimientos, procesos, líneas de acción y de gestión dentro de la organización.	\$9.500.000
Costo de definir la estrategia de comunicación del proyecto.	\$6.000.000
Total	\$77.500.000
Costos de vigilancia y ejecución	Costo aproximado
Costos de revisión de contratos.	\$3.500.000
Costo de ejecución de los distintos procesos en las distintas partes de la organización.	\$12.000.000
Costos de documentos legales.	\$4.000.000
Costos de asesores legales.	\$9.000.000
Costos de verificación de cumplimiento de contratos.	\$5.000.000
Costos por incumplimientos de términos en los contratos.	Y1
Costos de indemnizaciones o multas.	Y2
Total	\$33.500.000+Y1+Y2
Total costos de transacción experto 2	\$161.000.000+Y1+Y2

Figura 10 Costos de transacción experto 3

CLASIFICACIÓN DEL COSTO DE TRANSACCIÓN EXPERTO 3	
Costos de investigación y búsqueda de de información	Costo aproximado
Información del sector	\$1.200.000
Información sobre los procedimientos en dicho sector y actividad económica.	\$1.200.000
Información legal del sector y la actividad económica (regulaciones).	\$1.200.000
Información sobre la clasificación de los regímenes de salud.	\$1.200.000
Información sobre los distintos tipos de atención en los distintos niveles de atención.	\$1.200.000
Información sobre la calidad de los servicios de salud que se ofrecen actualmente en el mercado.	\$1.200.000
Información sobre los procedimientos en la promoción y prestación del servicio de la salud.	\$1.200.000
Información sobre los precios en el mercado de los servicios de salud.	\$1.200.000
Información sobre la población.	\$1.200.000
Información sobre el mercado objetivo.	\$1.200.000
Información sobre los proveedores potenciales de servicios de salud.	\$1.200.000
Información sobre la competencia.	\$1.200.000
Información sobre la disponibilidad de insumos.	\$1.200.000
Información sobre mano de obra calificada.	\$1.200.000
Información sobre la localización.	\$1.200.000
Total	\$18.000.000
Costos de negociación y decisión	Costo aproximado
Costos transportes para realizar la negociación y la toma de decisión.	\$1.250.000
Costos de comunicación para realizar la negociación y la toma de decisión.	\$750.000
Costo por el trabajo para realizar la negociación.	\$12.000.000
Costo redacción de contratos.	\$3.500.000
Costo de establecer el proceso de contratación.	\$8.000.000
Costo de integrar al equipo del proyecto.	\$5.000.000
Costo de comprender la estrategia y la organización (estructura) de la empresa.	\$7.500.000
Costo de establecer los procedimientos, procesos, líneas de acción y de gestión dentro de la organización.	\$10.000.000
Costo de definir la estrategia de comunicación del proyecto.	\$3.000.000
Total	\$51.000.000
Costos de vigilancia y ejecución	Costo aproximado
Costos de revisión de contratos.	\$2.500.000
Costo de ejecución de los distintos procesos en las distintas partes de la organización.	\$16.000.000
Costos de documentos legales.	\$3.500.000
Costos de asesores legales.	\$6.000.000
Costos de verificación de cumplimiento de contratos.	\$3.000.000
Costos por incumplimientos de términos en los contratos.	Y1
Costos de indemnizaciones o multas.	Y2
Total	\$31.000.000+Y1+Y2
Total costos de transacción experto 3	\$100.000.000+Y1+Y2

Figura 11 Costos de transacción experto 4

COSTOS DE TRANSACCIÓN EXPERTO 4	
Costos de investigación y búsqueda de de información	Costo aproximado
Información del sector	\$3.000.000
Información sobre los procedimientos en dicho sector y actividad económica.	\$9.000.000
Información legal del sector y la actividad económica (regulaciones).	\$3.000.000
Información sobre la clasificación de los regímenes de salud.	\$7.000.000
Información sobre los distintos tipos de atención en los distintos niveles de atención.	\$8.000.000
Información sobre la calidad de los servicios de salud que se ofrecen actualmente en el mercado.	\$2.500.000
Información sobre los procedimientos en la promoción y prestación del servicio de la salud.	\$10.000.000
Información sobre los precios en el mercado de los servicios de salud.	\$2.000.000
Información sobre la población.	\$3.000.000
Información sobre el mercado objetivo.	\$8.000.000
Información sobre los proveedores potenciales de servicios de salud.	\$5.000.000
Información sobre la competencia.	\$4.000.000
Información sobre la disponibilidad de insumos.	\$2.500.000
Información sobre mano de obra calificada.	\$3.500.000
Información sobre la localización.	\$2.000.000
Total	\$72.500.000
Costos de negociación y decisión	Costo aproximado
Costos transportes para realizar la negociación y la toma de decisión.	\$3.000.000
Costos de comunicación para realizar la negociación y la toma de decisión.	\$1.500.000
Costo por el trabajo para realizar la negociación.	\$15.000.000
Costo redacción de contratos.	\$5.000.000
Costo de establecer el proceso de contratación.	\$9.000.000
Costo de integrar al equipo del proyecto.	\$5.500.000
Costo de comprender la estrategia y la organización (estructura) de la empresa.	\$8.000.000
Costo de establecer los procedimientos, procesos, líneas de acción y de gestión dentro de la organización.	\$15.000.000
Costo de definir la estrategia de comunicación del proyecto.	\$6.000.000
Total	\$68.000.000
Costos de vigilancia y ejecución	Costo aproximado
Costos de revisión de contratos.	\$3.500.000
Costo de ejecución de los distintos procesos en las distintas partes de la organización.	\$19.000.000
Costos de documentos legales.	\$5.000.000
Costos de asesores legales.	\$7.000.000
Costos de verificación de cumplimiento de contratos.	\$4.000.000
Costos por incumplimientos de términos en los contratos.	Y1
Costos de indemnizaciones o multas.	Y2
Total	\$38.500.000+Y1+Y2
Total costos de transacción experto 4	\$179.000.000+Y1+Y2

Figura 12 Costos de transacción EPS COMPARTA

COSTOS DE TRANSACCIÓN EPS COMPARTA	
Costos de investigación y búsqueda de de información	Costo aproximado
Información del sector	\$3.500.000
Información sobre los procedimientos en dicho sector y actividad económica.	\$10.000.000
Información legal del sector y la actividad económica (regulaciones).	\$2.500.000
Información sobre la clasificación de los regímenes de salud.	\$6.000.000
Información sobre los distintos tipos de atención en los distintos niveles de atención.	\$7.000.000
Información sobre la calidad de los servicios de salud que se ofrecen actualmente en el mercado.	\$3.000.000
Información sobre los procedimientos en la promoción y prestación del servicio de la salud.	\$14.000.000
Información sobre los precios en el mercado de los servicios de salud.	\$4.000.000
Información sobre la población.	\$3.500.000
Información sobre el mercado objetivo.	\$14.000.000
Información sobre los proveedores potenciales de servicios de salud.	\$10.000.000
Información sobre la competencia.	\$5.000.000
Información sobre la disponibilidad de insumos.	\$3.500.000
Información sobre mano de obra calificada.	\$4.500.000
Información sobre la localización.	\$2.500.000
Total	\$93.000.000
Costos de negociación y decisión	Costo aproximado
Costos transportes para realizar la negociación y la toma de decisión.	\$3.500.000
Costos de comunicación para realizar la negociación y la toma de decisión.	\$1.500.000
Costo por el trabajo para realizar la negociación.	\$9.000.000
Costo redacción de contratos.	\$4.000.000
Costo de establecer el proceso de contratación.	\$7.000.000
Costo de integrar al equipo del proyecto.	\$5.000.000
Costo de comprender la estrategia y la organización (estructura) de la empresa.	\$8.000.000
Costo de establecer los procedimientos, procesos, líneas de acción y de gestión dentro de la organización.	\$15.000.000
Costo de definir la estrategia de comunicación del proyecto.	\$6.000.000
Total	\$59.000.000
Costos de vigilancia y ejecución	Costo aproximado
Costos de revisión de contratos.	\$4.500.000
Costo de ejecución de los distintos procesos en las distintas partes de la organización.	\$18.000.000
Costos de documentos legales.	\$7.000.000
Costos de asesores legales.	\$8.000.000
Costos de verificación de cumplimiento de contratos.	\$5.500.000
Costos por incumplimientos de términos en los contratos.	Y1
Costos de indemnizaciones o multas.	Y2
Total	\$43.000.000+Y1+Y2
Total costos de transacción EPS COMPARTA	\$195.000.000+Y1+Y2

Figura 13 Costos de transacción EPS COOSALUD

COSTOS DE TRANSACCIÓN EPS COOSALUD	
Costos de investigación y búsqueda de de información	Costo aproximado
Información del sector	\$6.000.000
Información sobre los procedimientos en dicho sector y actividad económica.	\$13.000.000
Información legal del sector y la actividad económica (regulaciones).	\$3.000.000
Información sobre la clasificación de los regímenes de salud.	\$8.000.000
Información sobre los distintos tipos de atención en los distintos niveles de atención.	\$10.000.000
Información sobre la calidad de los servicios de salud que se ofrecen actualmente en el mercado.	\$4.000.000
Información sobre los procedimientos en la promoción y prestación del servicio de la salud.	\$18.000.000
Información sobre los precios en el mercado de los servicios de salud.	\$4.000.000
Información sobre la población.	\$5.000.000
Información sobre el mercado objetivo.	\$12.000.000
Información sobre los proveedores potenciales de servicios de salud.	\$9.000.000
Información sobre la competencia.	\$7.000.000
Información sobre la disponibilidad de insumos.	\$5.000.000
Información sobre mano de obra calificada.	\$6.000.000
Información sobre la localización.	\$3.000.000
Total	\$113.000.000
Costos de negociación y decisión	Costo aproximado
Costos transportes para realizar la negociación y la toma de decisión.	\$4.500.000
Costos de comunicación para realizar la negociación y la toma de decisión.	\$2.500.000
Costo por el trabajo para realizar la negociación.	\$12.000.000
Costo redacción de contratos.	\$6.000.000
Costo de establecer el proceso de contratación.	\$9.000.000
Costo de integrar al equipo del proyecto.	\$7.000.000
Costo de comprender la estrategia y la organización (estructura) de la empresa.	\$10.000.000
Costo de establecer los procedimientos, procesos, líneas de acción y de gestión dentro de la organización.	\$13.000.000
Costo de definir la estrategia de comunicación del proyecto.	\$4.000.000
Total	\$68.000.000
Costos de vigilancia y ejecución	Costo aproximado
Costos de revisión de contratos.	\$4.000.000
Costo de ejecución de los distintos procesos en las distintas partes de la organización.	\$22.000.000
Costos de documentos legales.	\$6.500.000
Costos de asesores legales.	\$9.000.000
Costos de verificación de cumplimiento de contratos.	\$5.000.000
Costos por incumplimientos de términos en los contratos.	Y1
Costos de indemnizaciones o multas.	Y2
Total	\$46.500.000+Y1+Y2
Total costos de transacción EPS COOSALUD	\$227.500.000+Y1+Y2

Medidas de variabilidad

Experto 1 = \$74.000.000

Experto 2 = \$161.000.000

Experto 3 = \$100.000.000

Experto 4 = \$179.000.000

Experto 5 = \$195.000.000

Experto 6 = \$227.000.000

Media $\bar{X}$

$$(\$74M + \$161M + \$100M + \$179M + \$195M + \$227M) / 6 = \$156.000.000$$

Varianza S^2

$$((\$74M)^2 + (\$161M)^2 + (\$100M)^2 + (\$179M)^2 + (\$195M)^2 + (\$227M)^2) / 6 = \$27.165.333.330$$

Desviación estándar S

$$\sqrt{27.165.333.330} = \$164819.092735$$

Desviación Media $D\bar{X}$

$$(| \$74M-156M | + | \$161M-156M | + | \$100M-156M | + | \$179M-156M | + | \$195M-156M | + | \$227M-156M |)/6 = \$46.000.000$$

A partir de la información recolectada de los 6 expertos consultados, se concluye que el valor promedio de los costos de transacción en la creación de eps en Bucaramanga es de \$156.000.000, también se observa que hay una dispersión significativa entre los costos dados por los expertos, siendo \$74.000.000 como mínimo y \$227.000.000 como máximo, se puede afirmar también que el 66,6% de los datos recolectados, están por encima de la media. Además de tener una tendencia a variar entre \$164819.092735 por encima o por debajo del valor de la media.

Los costos mencionados anteriormente fueron los que se identificaron en primera instancia, pero luego de que se llevara a cabo la recolección de los datos, asimismo la posibilidad de dialogar con expertos en el tema, se llegó a una conclusión más profunda, la cual aborda la creación de una metodología para calcular los costos de transacción de forma completa y detallada, a través de la cuantificación de acciones generales.

Para visualizar de una forma más clara la aplicación de los costos de transacción en este proyecto, es necesario comprender que existe un ciclo de desarrollo empresarial, en cual

la creación es la primera parte, cabe aclarar que esta creación viene precedida de una planeación estratégica, en la se intenta obtener la mejor estrategia para llevar a cabo dicha creación. Lo que se busca en esta parte del ciclo como su nombre lo indica es crear, hacer funcionar un sistema, a través del estudio más detallado posible de los componentes (elementos, variables, factores, procesos, líneas de acción y de gestión), del sistema que deseo crear, para que este funcione al máximo de su capacidad-potencial, de la forma más equilibrada posible, haciendo que el funcionamiento dentro y fuera del sistema sea el más óptimo realizable, esto a su vez permite tener un mayor grado de confiabilidad al anticipar en una línea de tiempo la viabilidad financiera, económica, social, etc., que pueda tener el proyecto de creación. Para este caso en particular el sistema es una empresa.

Una vez que la empresa empieza su funcionamiento se convierte en un sistema con vida propia en el cual intervienen unas entradas, se desarrolla un proceso y luego se generan unas salidas, posteriormente existe o debe existir una retroalimentación con la cual se busca estudiar en detalle lo que se hace, asimismo el cómo se hace, para poder entender aún más los elementos que hacen parte del sistema, las variables en dicho sistema e igualmente como se desarrollan las interacciones entre dichos elementos con dichas variables, esto a su vez permite tener una visión más clara de las posibles fallas que pudieran estar asociadas a dicho funcionamiento dentro e incluso fuera del sistema, para intentar corregirlas, de tal forma que se persiga el mejoramiento continuo que garantice procesos óptimos de calidad. Para llevar a cabo una correcta retroalimentación es necesario hacer uso de metodologías e indicadores de gestión como la eficiencia y la eficacia.

Una transacción es un intercambio de una variable X, algún elemento tangible o intangible, que cuando se lleva a cabo por parte de un sujeto 1 que puede y espera obtener

algo a cambio de otro sujeto 2, el cual también puede y espera obtener algo a cambio del sujeto 1 ocurre una transacción sujeto-sujeto, pero cuando la transacción se lleva a cabo por parte de un sujeto 1 que puede y espera obtener algo a cambio de un sistema 1, el cual no puede o espera obtener algo a cambio del sujeto 1 ocurre una transacción sujeto-sistema. Esto quiere decir que cualquier tipo de intercambio ya sea recíproco o no se convierte en una transacción.

Los costos de transacción asociados al proceso de creación de una empresa, en este caso una EPS son los costos asociados al proceso de investigación y obtención de la mejor información posible, es decir de calidad, que garantice una efectiva negociación dentro de los límites posibles, asimismo una toma de decisión propicia, que se ajuste al objetivo principal del proyecto, el cual es generar los mayores beneficios obtenibles del sistema, sin dejar de lado la calidad del servicio que se ofrece, esto a su vez permite llevar a cabo la ejecución y vigilancia de los procesos de la forma más óptima realizable.

Lo que se busca con la correcta ejecución en cada una de las fases, es garantizar que la fase siguiente en el orden cronológico se haga de la mejor forma posible, es decir, lo más eficiente y eficaz posible, para de esta forma generar la menor cantidad de fallas que generasen costos de transacción.

El costo de transacción es el costo asociado a la gestión y las fallas, en las que incurre un emprendedor al intentar completar una acción general.

EJEMPLO: Redacción del contrato = Acción general.

1. Se debe investigar y obtener información acerca de los tipos de contrato existentes, sus aplicaciones, sus posibles fallas, el personal idóneo para realizar dicha redacción, ya sea el mismo emprendedor o terceros calificados para este trabajo. Incluye:

- ✓ Costo por suministro de elemento puntual. (Documento en físico, fotocopias, impresiones, etc.). Costo fijo o variable.
- ✓ Costo por trabajo (tiempo y esfuerzo)
- ✓ Costo por transporte.
- ✓ Costo por comunicación.
- ✓ Costo por fallas.

2. Ya sea que esta gestión la haga el mismo emprendedor o terceros calificados para este trabajo, se debe hacer una negociación para determinar cuál sería el mejor contrato según términos y condiciones, asimismo el personal idóneo para redactar dicho contrato, posteriormente se debe tomar la decisión que más se ajuste al objetivo de la acción general. Incluye:

- ✓ Costo por suministro de elemento puntual. (Documento en físico, fotocopias, impresiones, etc.). Costo fijo o variable.
- ✓ Costo por trabajo (tiempo y esfuerzo)
- ✓ Costo por transporte.
- ✓ Costo por comunicación.
- ✓ Costo por fallas.

3. Luego se debe ejecutar la redacción del contrato y vigilar que esta sea la correcta.

Incluye:

- ✓ Costo por suministro de elemento puntual. (Documento en físico, fotocopias, impresiones, etc.). Costo fijo o variable.
- ✓ Costo por trabajo (tiempo y esfuerzo)
- ✓ Costo por transporte.
- ✓ Costo por comunicación.
- ✓ Costo por fallas.

Es decir, que el costo por la redacción del contrato es la ecuación general de los costos de transacción aplicada a dicha acción general.

$X = ((X_1 + X_2 + X_3) \text{ en la redaccion de contratos}), \text{ siendo}$

X = Costos de transacción en la redacción de contratos

X_1 = Costo del proceso de investigación y obtención de la información sobre la redacción de contratos.

X_2 = Costo del proceso de negociación y decisión para determinar quién y cómo se debe hacer la redacción de los contratos

X_3 = Costo del proceso de vigilancia y ejecución de la redacción de los contratos.

$$\left(\left((X_{111} + X_{112} + X_{113} + X_{114} + X_{11\dots n}) + (X_{12}) \right) + \left((X_{211} + X_{212} + X_{213} + X_{214} + X_{21\dots n}) + (X_{22}) \right) + \left((X_{311} + X_{312} + X_{313} + X_{314} + X_{31\dots n}) + (X_{32}) \right) \right) \\ \text{en la redaccion de contratos} = X$$

Siendo $X_{n1\dots n}$ = Costo por la gestión de alguna acción específica necesaria para completar la acción general (X_1, X_2, X_3)

Siendo X_{12} = la suma total del costo por las fallas en las acciones específicas de X_1

Siendo X_{22} = la suma total del costo por las fallas en las acciones específicas de X_2

Siendo X_{32} = la suma total del costo por las fallas en las acciones específicas de X_3

A todos los procesos están asociados eventos probabilísticos, que podrían causar fallas y estas a su vez generarían costos de transacción, pero estas eventualidades no suceden en todos los casos, dependen de una frecuencia de suceso.

Al ser las fallas eventos probabilísticos, el intentar especificar situaciones puntuales como, un corte de luz en el momento de la impresión de los contratos, podría hacer que se perdiera la objetividad en el estudio lo cual generaría un efecto contraproducente, que causaría más subjetividad, puesto que la probabilidad de que suceda un evento puntual de este tipo de una cantidad muy grande de eventos posibles, es muy baja, la probabilidad de que suceda una combinación de eventos es aún más reducida y la probabilidad de que suceda una combinación de eventos en secuencia es mínima, es posible alcanzar grado un mayor de objetividad al generalizar con algunas de las fallas más repetitivas en los procesos como por ejemplo retrasos en las entregas, demoras en los procesos, incumplimientos de plazos, mala ejecución en los procesos, desperdicios, despilfarros, etc.

Para poder calcular el costo de una acción general es necesario aplicar la ecuación costos de transacción, para calcular no solo el valor puntual de la acción, sino el valor real, en el cual se incluye el costo por la gestión de cada una las acciones específicas que junto con las fallas son los causantes de los costos de transacción.

Es posible afirmar que los costos generales en el sistema contable se encuentran asociados a unos costos de transacción que dependen del costo de la gestión misma para

realizar la acción general que sumado a los eventos probabilísticos puntuales que dependiendo de la frecuencia de suceso pueden generar unas fallas que causan costos de transacción, la suma total es la aplicación de la ecuación costos de transacción a cada uno de estos costos generales.

Cabe aclarar que algunos costos de coordinación se encuentran incluidos en el proceso de creación, pero han sido tomados de forma general en la contabilidad, es decir, como el pago puntual por una acción general, en consecuencia si la contabilidad se hiciera de forma correcta y detallada el costo sería aun mayor porque se debe incluir el costo de cada acción específica para completar la acción general y de esta forma obtener un costo real. En resumen, Los costos de coordinación al tener acciones generales, tienen costos de transacción asociados, por ejemplo las auditorías son un servicio por el cual se pagaría un valor puntual X por la acción general, pero asociado a ese valor hay unos costos de transacción que serían la ecuación aplicada.

Por lo expuesto anteriormente se resalta que la importancia de este proyecto radica en la parte descriptiva conceptual, referente a los planteamientos, los datos obtenidos son subjetivos a pesar del intento por ser los más cercanos posibles a la realidad, puesto que las empresas no realizan la contabilidad de forma objetiva, es decir, no se contabilizan los costos de transacción en detalle, asimismo al ser el proceso de creación un evento anterior, en otras palabras que ya sucedió no hay forma de ser del todo objetivos, La única forma de para alcanzar la objetividad sería estar presente en varios procesos de creación, sin embargo es necesario comprender, que no todos los procesos se desarrollaran de la misma forma, en consecuencia se puede afirmar que existen pautas, pero no un estándar definitivo para el desarrollo de dicho proceso.

Lo que se intenta con este proyecto es establecer una pauta general (ecuación), una plantilla para cuantificar acciones generales, puesto que una acción en si genera un costo a través de las acciones específicas que se desprenden de la acción general.

Lo que se busca con este proyecto es tener una visión más amplia, más profunda, más completa y con más detalle de lo que son los costos en general, reales, es decir incluyendo los costos de transacción en la ecuación.

Definición de ecuación y variables costos de transacción.

$X = \text{Costos de transacción} = X_1 = \text{Costo del proceso de investigación y obtención de la información} + X_2 = \text{Costo del proceso de negociación y decisión} + X_3 = \text{Costo del proceso de vigilancia y ejecución. En resumen la ecuación general costos de transacción } X = (X_1 + X_2 + X_3).$

Definición de variables costos de investigación e información

Para poder definir las variables de los costos asociados al proceso investigación y obtención de la información es necesario definir los elementos y las acciones presentes en dicho proceso.

Los elementos que se encuentran presentes en la investigación y búsqueda de información son:

- a) El elemento investigado.

b) El investigador que investiga el elemento, que para el caso particular de este proyecto puede ser el emprendedor o terceros contratados para realizar la investigación y búsqueda de la información.

c) El entorno (sistema) donde se realiza la investigación.

d) Suministrador de información. Que puede ser un individuo, un sistema, etc.

Las acciones presentes por parte del investigador para obtener la información son:

1. La gestión del proceso de obtención de la información. Es el tiempo y el esfuerzo que se gasta para realizar la investigación. Se incluye elaboración del informe, entre otras cosas.

2. El transporte para obtener la información. En la mayoría de los casos depende del tipo de información consultada así serán los lugares a los cuales se debe acudir y el tipo de transporte utilizado.

3. la comunicación para obtener la información. Algunas veces es necesario pactar citas con expertos, obtener asesorías con organizaciones públicas o privadas, es decir, comunicación con elementos relacionados de una u otra forma con la parte de la información que se desea obtener y al igual que el transporte depende en la mayoría de los casos del tipo de información consultada, así será el tipo de comunicación utilizada.

4. Otras acciones específicas necesarias para completar la acción general. Depende de la forma en la cual cada emprendedor desarrolla el proceso, en este caso de investigación y la obtención de la información.

5. Las fallas en la gestión del proceso de obtención de la información.

Son las eventualidades probabilísticas de situaciones posibles que puedan generar fallas en el proceso de gestión.

Definición ecuación costos de investigación e información

X_1 = Costo del proceso de investigación y obtención de la información = X_{11} = Costo de la gestión para obtener la información + X_{12} = Costo por las fallas en el proceso y la gestión para obtener la información. En resumen $X_1 = (X_{11} + X_{12})$.

Variables costos de investigación e información

X_{11} = Se define como la suma total de los costos asociados a cada una de las acciones específicas necesarias para la gestión de la acción general, en este caso la investigación y la obtención de la información. En resumen $X_{11} = (X_{111} + X_{112} + X_{113} + X_{114} + X_{11.....n})$. Siendo $X_{11.....n}$ = Costo por la gestión de alguna acción específica necesaria para completar la acción general.

X_{111} = Costo por el suministro de elementos puntuales de la investigación y la información. Es pago puntual, fijo o variable, por el suministro de la información de elementos puntuales de la investigación y la información (documentos, impresiones, fotocopias, etc.)

X_{112} = Costo por el trabajo para la investigación y obtención de la información. Es el costo que habría que pagar por el tiempo y el esfuerzo que gastaría un individuo o terceros contratados para realizar el proceso de investigación y obtención de la información, por ejemplo la elaboración del informe, en el cual se incluyen los honorarios.

X_{113} = Costo del transporte para realizar la investigación y la obtención de la información. Es el costo que se gasta en el desplazamiento para la obtención de la información, además del costo de llevar la información de un punto A hasta un punto B en el mejor de los casos. Puesto que existe una gran combinación de movimientos entre un punto y otro.

X_{114} = Costo por la comunicación para la investigación y obtención de la información. Es el costo de comunicarse con los elementos de los cuales puedo obtener la información.

X_{12} = Se define como la suma total de los costos por eventualidades probabilísticas, que causan fallas en el proceso e igualmente en la gestión de la acción general, para este caso en particular, investigar y obtener la información. Dichas eventualidades son el equivalente a las fallas que se encuentran asociadas a cada una de las acciones específicas necesarias para completar la acción general (X_1), como por ejemplo, mala ejecución del proceso, retrasos en las entregas, incumplimiento de plazos y de contratos, pérdida de tiempo en las acciones específicas, etc. Es decir, situaciones puntuales que causen alguna falla. En resumen $X_{12} = (X_{121} + X_{122} + X_{123} + X_{124} + X_{12.....n})$. Siendo $X_{12.....n}$ = Costo por falla dentro de alguna acción específica.

Investigación por parte de terceros

Cabe aclarar que cuando la investigación es llevada a cabo por parte de terceros, es posible que la mayoría de las acciones específicas dentro de la gestión principal (investigación y obtención de la información), que generan un costo como el de transporte, comunicación, etc., ya estén

incluidos dentro del valor (Z), equivalente al pago puntual por la gestión de dichos terceros, no obstante existe una posibilidad, en la cual se realiza un pago a un tercero o terceros por su esfuerzo y trabajo, pero se les suministra el costo de algunas acciones específicas como la comunicación, el transporte, etc. Es decir, depende del tipo de contrato que se realizó con dichos terceros.

Es de vital importancia tener en cuenta que antes de que dichos terceros, lleven a cabo la ejecución de dicha gestión, es necesario aplicar la ecuación costos de transacción a la acción general, encontrar terceros calificados para realizar la búsqueda y obtención de la información, lo cual genera de antemano unos costos de transacción que se deben sumar al valor (Z), posteriormente durante el proceso e igualmente luego de que este finalice, se debe vigilar la ejecución, además de revisar las posibles fallas posteriores a dicha ejecución. En algunos casos será necesario durante el proceso de ejecución mantener una comunicación con los terceros, pactar alguna reunión, entre otras cosas, por lo que el costo por esta comunicación, transporte y fallas en la realización de estas acciones específicas son asumidas por el emprendedor y se debe sumar a (Z). Todo esto con el fin de determinar los costos reales y totales.

Es necesario tener en cuenta la variable X_{12} , que dentro de X_{11} le correspondería a los terceros asumir el costo por esas fallas puesto que estarían contempladas dentro de la variable (Z), sin embargo antes, durante y después de la ejecución es posible que existan unas fallas asociadas a las acciones específicas por parte del emprendedor, asimismo posterior a la ejecución también por parte de los terceros, como por ejemplo una demora en la entrega del informe final, lo cual generaría un costo adicional de transacción, indirecto para el emprendedor, por lo tanto se deben contemplar estas posibles fallas a la hora de redactar el contrato con el fin de reducir la incertidumbre.

Los costos que se asumen cuando un tercero es quien realiza la gestión dependen del tipo de contrato (términos-condiciones) que se utilizó en la transacción.

Costo objetivo

El objetivo de una correcta contabilidad además de llevar el mejor registro posible de todos y cada uno de los movimientos financieros dentro del proceso de creación e igualmente funcionamiento del sistema, es encontrar un costo objetivo que garantice mayores beneficios a futuro, tanto a largo como a corto plazo, como por ejemplo cual sería la estimación en dinero que se debería gastar en una investigación de mercado. Que sería más rentable para un futuro.

EJEMPLO: Redacción del contrato = Acción general.

Situación 1: la investigación es llevada a cabo por parte de terceros expertos que garantizan una investigación y obtención de información de calidad, la cual permite tener un mejor proceso de negociación, e igualmente una toma de decisión acertada, al final una vigilancia y ejecución más óptima, por consiguiente una mayor rentabilidad a futuro, puesto que quien posee la mayor cantidad de información de calidad tiene la ventaja en la transacción.

Situación 2: la investigación es llevada a cabo por parte del emprendedor o terceros no tan expertos quienes realizan una investigación, que a pesar de ser seria la información obtenida no es tan amplia, profunda y de calidad como en la ***situación 1***.

Qué consecuencias podría traer esto a futuro, pues en un primer momento el emprendedor podría considerar la ***situación 2*** como un ahorro, paga mucho menos por la investigación, incluso un valor casi nulo si lo hace el mismo, pero hay que considerar el efecto de esta decisión a futuro.

Podría ser que en el informe de la **situación 2** presente el estudio de solo 4 proveedores y los precios que estos daban por el insumo (materia prima) o servicio era un valor **X**, pero en el informe de la **situación 1** se presente el estudio de los 10 proveedores disponibles en el mercado dentro de los cuales 2 proveedores daban un valor **X/3** y **X/2** respectivamente con la misma e incluso mejor calidad en los insumos o servicios que los 4 proveedores estudiados en la **situación 2**.

Cuál sería la situación a futuro para el **emprendedor 1** que tomo la **situación 2**, será mucho menos rentable cuando el sistema empiece a funcionar, pero la situación para el **emprendedor 2** que tomo la **situación 1** será de un panorama mucho más prometedor, claramente será más rentable y obtendrá mayores beneficios, esto por nombrar una de las ventajas que le dio al **emprendedor 2** el tener una mayor cantidad y calidad de información que genera mayores opciones. El costo objetivo debe garantizar un punto de equilibrio que garantice un proceso eficiente y eficaz que genere la menor cantidad de fallas en el sistema.

Nota: cabe aclarar que para poder obtener la mejor **situación 1** es necesario aplicar la ecuación costos de transacción a la acción de encontrar el encargado ideal para llevar a cabo dicha situación.

Definición de variables costos de negociación y decisión

Elementos que se encuentran presentes en la negociación y toma de decisión:

- a. Las partes de la negociación, Incluye:
 - ✓ Negociador. Puede ser el emprendedor o terceros designados para ser los negociadores.
 - ✓ Proveedor:

- Proveedor de servicios de salud IPS-S.
 - Proveedor de empleados, como por ejemplo bolsas de empleo.
 - Proveedor de estructura física, incluye: edificios, equipo de oficina, entre otro tipo de estructura física necesaria para el funcionamiento de la empresa.
 - Proveedor de estructura intangible, incluye: software, bases de datos, etc.
 - ✓ Gobierno representado por las distintas entidades públicas y entes territoriales.
- b. El elemento o acuerdo negociado, incluye: contrato, acuerdo con las IPS-S, contrato con los empleados, etc.
- c. El entorno (sistema) donde se lleva a cabo la negociación y posterior toma de decisión.

Acciones presentes para el negociador en la negociación y toma de decisión son:

1. El transporte para realizar la gestión de negociación y toma de decisión. En la mayoría de los casos depende del tipo de negociación realizada, así serán los lugares a los cuales se debe acudir, asimismo como el tipo de transporte utilizado.
2. la comunicación para realizar la gestión de negociación. Algunas veces es necesario pactar citas con las otras partes de la negociación, obtener asesorías con organizaciones públicas o privadas, asesorías con expertos. Es decir, comunicación con elementos relacionados de una u otra forma, con la parte del tema que se desea negociar, de igual forma que el transporte depende en la mayoría de los casos del tipo de negociación realizada, así será el tipo de comunicación utilizada.
3. La gestión del proceso de negociación y toma de decisión. Es el tiempo y el esfuerzo que se gasta para realizar negociación y toma de decisión.

4. Redacción de contratos. Es la redacción de los acuerdos con cada una de las partes involucradas en la negociación, en la mayoría de los casos dependerá de la parte involucrada, así será el tipo de redacción del contrato.
5. Establecer el proceso de contratación. Es la puesta en marcha de la contratación con las distintas partes involucradas en la negociación.
6. Integrar el equipo al proyecto. Es elegir quienes pertenecerán al proyecto y que forma lo harán.
7. Comprender la estrategia y la organización (estructura) de la empresa. Es establecer la estructura organizacional y las estrategias que se utilizaran para competir en el sector.
8. Establecer los procedimientos, procesos, líneas de acción y de gestión dentro de la organización, que se implementan en el desarrollo de la actividad económica para poder cumplir con los requisitos requeridos legalmente y comercialmente.
9. Definir la estrategia de comunicación del proyecto. Es establecer las pautas, las estrategias y el proceso para el lanzamiento del proyecto, como por ejemplo la publicidad.
10. Las fallas en la gestión del proceso de negociación y decisión. Son las eventualidades probabilísticas de situaciones posibles que pudieran generar fallas en el proceso de gestión.

Ecuación costos de negociación y toma de decisión

X_2 = Costo del proceso de negociación y toma de decisión = X_{21} = Costo de la gestión para la negociación y toma de decisión + X_{22} = Costo por las fallas en el proceso y la gestión de la negociación y toma de decisión. En resumen $X_2 = (X_{21} + X_{22})$.

X_{21} = Se define como la suma total de los costos asociados a cada una de las acciones específicas necesarias para la gestión de la acción general, en este caso la negociación y toma de

decisión. En resumen $X_{21} = (X_{211} + X_{212} + X_{213} + X_{214} + X_{21\ldots n})$. Siendo $X_{21\ldots n}$ = Costo por la gestión de alguna acción específica necesaria para completar la acción general.

X_{211} = Costo por el suministro de elementos puntuales de la negociación y toma de decisión. Es pago puntual, fijo o variable, por el suministro de la información y de elementos puntuales para la negociación y la decisión (documentos, impresiones, fotocopias, etc.)

X_{212} = Costo por el trabajo para la negociación y toma de decisión. Es el costo que habría que pagar por el tiempo y el esfuerzo que gastaría un individuo o un equipo de trabajo para que realizar el proceso de negociación y toma de decisión, en el cual se incluyen los honorarios.

X_{213} = Costo del transporte para realizar la negociación y la toma de decisión. Es el costo que se gasta en el desplazamiento durante el proceso de negociación y toma de decisión.

X_{214} = Costo por la comunicación para la negociación y toma de decisión. Es el costo de comunicarse con las partes y elementos involucrados en la negociación y en la toma de decisión.

X_{215} = Costo por la redacción de contratos en la negociación y toma de decisión. Es el costo en el que se incurre para redactar los contratos con cada una de las partes involucradas en las distintas transacciones con el fin de reducir la incertidumbre, garantizar el debido proceso y en lo posible evitar fallas. $((X_1 + X_2 + X_3) \text{ en la redaccion de contratos}) = X_{215}$

X_{216} = Costo por el establecimiento del proceso de contratación en la negociación y toma de decisión. Es el costo en el que se incurre para establecer quienes y como se hará el proceso de contratación, esto con el fin de garantizar el proceso eficiente y eficaz y con la menor cantidad de fallas posible. $((X_1 + X_2 + X_3) \text{ en el proceso de establecimiento de contratacion}) = X_{216}$

X_{217} = Costo por la negociación y toma de decisión al integrar el equipo al proyecto. Es el costo en el que se incurre para definir quienes estarán en el proyecto y de qué forma lo harán, por ejemplo la junta directiva, o nuevos socios el proceso de contratación, esto con el fin de garantizar el proceso eficiente y eficaz y con la menor cantidad de fallas posible. $((X_1 + X_2 + X_3) \text{ en el proceso de integrar el equipo al proyecto}) = X_{217}$

X_{218} = Costo por la negociación y toma de decisión para comprender la estrategia y la organización (estructura) de la empresa. Es el costo en el que se incurre para definir la estructura organizacional y las estrategias que se utilizaran para competir en el sector, como por ejemplo el establecimiento de los departamentos, el organigrama, la estructura jerárquica, entre otras cosas. $((X_1 + X_2 + X_3) \text{ en el proceso de comprender la estrategia y la organizacion}) = X_{218}$

X_{219} = Costo por la negociación y toma de decisión para establecer los procedimientos, procesos, líneas de acción y de gestión dentro de la organización. Es el costo en el que se incurre para Establecer el desarrollo de la actividad económica el que se hace y el cómo se va hacer para poder cumplir con los requisitos requeridos legalmente y comercialmente. $((X_1 + X_2 + X_3) \text{ en el proceso de establecer el desarrollo de la actividad economica}) = X_{219}$

$X_{21.10}$ = Costo por la negociación y toma de decisión para definir la estrategia de comunicación del proyecto. Es el costo en el que se incurre para definir la mejor estrategia de lanzamiento y publicidad para el proyecto.

$$((X_1 + X_2 + X_3) \text{ en el proceso de definir la estrategia de comunicación del proyecto}) = X_{21.10}$$

X_{22} = Se define como la suma total de los costos por eventualidades probabilísticas, que causan fallas en el proceso e igualmente en la gestión de la acción general, para este caso en

particular, la negociación y toma de decisión. En resumen $X_{22} = (X_{221} + X_{222} + X_{223} + X_{224} + X_{22.....n})$.

Siendo $X_{22.....n}$ = Costo por falla dentro de alguna acción específica.

Negociación por parte de terceros

Cuando la negociación es llevada a cabo por parte de terceros el concepto aplica de forma similar que en la investigación por parte de terceros, solo que cambia la acción general por negociar y tomar la decisión.

Importancia de la negociación y la toma de decisión

Es de vital importancia asumir que una falla dentro de la negociación referente a los términos, ya sea que se realice por parte del emprendedor o por parte de terceros podría afectar con algún grado de relevancia el desarrollo futuro de la actividad económica que se desea desempeñar, por tal razón es preciso mantener una vigilancia constante por parte del emprendedor a los términos pactados en dicha negociación para luego realizar la mejor toma de decisión posible.

El objetivo de una negociación es obtener los mayores beneficios posibles de la otra parte en cuanto a los términos pactados para que estos sean mucho mejores que los términos acordados por la competencia, lo que a su vez le permitirá tener al emprendedor una mayor ventaja por ejemplo, mejores precios, mayores plazos para realizar los pagos, etc.

Definición de variables costos de vigilancia y ejecución

Elementos que se encuentran presentes en la vigilancia y ejecución:

- a) Las partes dentro de la vigilancia y ejecución, Incluye:
 - ✓ Auditor. Puede ser el emprendedor o terceros designados para ser los auditores.

- ✓ Proveedor:
 - Proveedor de servicios de salud IPS-S.
 - Proveedor de empleados, como por ejemplo bolsas de empleo.
 - Proveedor de estructura física, incluye: edificios, equipo de oficina, entre otro tipo de estructura física necesaria el funcionamiento de la empresa.
 - ✓ Gobierno representado por las distintas entidades públicas y entes territoriales.
 - ✓ Empleados directos.
 - ✓ Terceros contratados para realizar alguna o más de las gestiones dentro de uno o más de los procesos.
 - ✓ Usuarios.
 - ✓ En general todas las partes involucradas de una u otra forma con alguna o más de las gestiones dentro del proyecto.
- b) El procedimiento, proceso, línea de acción y de gestión a ejecutar e igualmente vigilar por parte de una o más de las partes.
- c) El entorno (sistema) donde se lleva a cabo la ejecución y vigilancia.
- d) Métodos de vigilancia y ejecución utilizados.
- e) Elementos puntuales en la vigilancia y ejecución, como por ejemplo documentos legales.

Acciones presentes en la vigilancia y ejecución:

1. El transporte para realizar la gestión de vigilancia y ejecución. En la mayoría de los casos depende del tipo de vigilancia y ejecución realizada así serán los lugares a los cuales se debe acudir y el tipo de transporte utilizado.

2. la comunicación para realizar la vigilancia y ejecución, puesto que es necesario establecer comunicación directa e indirecta con las otras partes involucradas en la vigilancia y ejecución, pactar citas, obtener asesorías con organizaciones públicas o privadas, asesorías con expertos, es decir, comunicación con elementos relacionados de una u otra forma con la vigilancia y ejecución, que al igual que el transporte depende en la mayoría de los casos del tipo de vigilancia y ejecución realizada, así será el tipo de comunicación utilizada.

3. La gestión del proceso de vigilancia y ejecución. Es el tiempo y el esfuerzo que se gasta para realizar la vigilancia y ejecución.

4. Revisión de contratos. Es la verificación de las buenas prácticas e igualdad de condiciones y términos para las partes interesadas.

5. Ejecución de los distintos procesos en las distintas partes de la organización. Es la ejecución de los distintos procedimientos, procesos, líneas de acción y de gestión planeados en la fase de negociación y decisión. Como por ejemplo, proceso de contratación, proceso de afiliación.

6. Verificación de cumplimiento de contratos. Es el seguimiento a los procesos que se han contratado con todos los actores vinculados de una u otra forma a la empresa, con el fin de validar su cumplimiento.

7. Las fallas en la gestión del proceso de vigilancia y ejecución. son las eventualidades probabilísticas de situaciones posibles que pueden generar fallas en el proceso de gestión.

Ecuación costos de vigilancia y ejecución

X_3 = Costo del proceso de vigilancia y ejecución = X_{31} = Costo de la gestión para la vigilancia y ejecución + X_{32} = Costo por las fallas en el proceso y la gestión de la vigilancia y ejecución. En resumen $X_3 = (X_{31} + X_{32})$.

X_{31} = Se define como la suma total de los costos asociados a cada una de las acciones específicas necesarias para la gestión de la acción general, en este caso la vigilancia y ejecución. En resumen $X_{31} = (X_{311} + X_{312} + X_{313} + X_{314} + X_{31.....n})$. Siendo $X_{31.....n}$ = Costo por la gestión de alguna acción específica necesaria para completar la acción general.

X_{311} = Costo por el suministro de elementos puntuales de la vigilancia y ejecución. Es pago puntual, fijo o variable, por el suministro de la información y de elementos puntuales para la vigilancia y ejecución (documentos, impresiones, fotocopias, etc.)

X_{312} = Costo por el trabajo para la vigilancia y ejecución. Es el costo que habría que pagar por el tiempo y el esfuerzo que gastaría un individuo o un equipo de trabajo para que realizar el proceso de vigilancia y ejecución, en el cual se incluyen los honorarios.

X_{313} = Costo del transporte para realizar la vigilancia y ejecución. Es el costo que se gasta en el desplazamiento durante la vigilancia y ejecución.

X_{314} = Costo por la comunicación para la vigilancia y ejecución. Es el costo de comunicarse con las partes y elementos involucrados en la vigilancia y ejecución.

X_{315} = Costo por la revisión de contratos en la vigilancia y ejecución. Es el costo en el que se incurre por la verificación de las buenas prácticas e igualdad de condiciones y términos para las partes involucradas en la contratación. Esto con el fin de reducir la incertidumbre, garantizar el debido proceso y en lo posible evitar fallas. $((X_1 + X_2 + X_3) \text{ en la revisión de contratos}) = X_{315}$

X_{316} = Costo por la ejecución de los distintos procesos en las distintas partes de la organización. Es el costo en el que se incurre por la ejecución de los distintos procedimientos, procesos, líneas de acción y de gestión planeados en la fase de negociación y decisión.

$$((X_1 + X_2 + X_3)$$

en la ejecución de los distintos procesos en las distintas partes de la organización) =

$$X_{316}$$

X_{317} = Costo por la contratación de terceros, como asesores legales en la vigilancia y ejecución. Es el costo en el que se incurre por contrataciones de abogados o asesores legales para establecer los términos en los que se realizaran las relaciones con las partes involucradas en el proyecto. $((X_1 + X_2 + X_3) \text{ en la contratación de terceros}) = X_{217}$

X_{318} = Costo por la verificación de cumplimiento de contratos en la vigilancia y ejecución. Es el costo en el que se incurre por el seguimiento a los procesos que se han contratado con todos los actores vinculados de una u otra forma a la empresa, con el fin de validar el cumplimiento de los términos y determinar los incumplimientos en los cuales se podría estar incurriendo. $((X_1 + X_2 + X_3) \text{ en la verificación de cumplimiento de contratos}) = X_{218}$

X_{319} = Costo por incumplimientos de términos en los contratos, indemnizaciones o multas. Es el costo puntual, fijo o variable por incumplirse los contratos ya establecidos en las negociaciones realizadas por los directivos de la empresa con cualquiera de las partes involucradas en la estructura de la organización. $((X_1 + X_2 + X_3) \text{ en los incumplimientos de contratos}) = X_{319}$

X_{32} = Se define como la suma total de los costos por eventualidades probabilísticas, que causan fallas en el proceso e igualmente en la gestión de la acción general, para este caso en particular, la vigilancia y ejecución. En resumen $X_{32} = (X_{321} + X_{322} + X_{323} + X_{324} + X_{32.....n})$. Siendo $X_{32.....n}$ = Costo por falla dentro de alguna acción específica.

Ejecución y vigilancia por parte de terceros

Cuando la ejecución y vigilancia es llevada a cabo por parte de terceros el concepto aplica de forma similar que en la investigación por parte de terceros, solo que cambia la acción general por ejecutar y vigilar.

Importancia de la vigilancia y la ejecución

El objetivo de la ejecución es lograr el proceso más productivo, óptimo y efectivo posible, que garantice obtener mayores beneficios, mayor rentabilidad, sin dejar de lado la calidad del producto o servicio que se ofrece, por tal razón es necesario tener en cuenta que las fallas dentro la ejecución, ya sea que se realice por parte del emprendedor o por parte de terceros, podría afectar con algún grado de relevancia el desarrollo de la actividad económica que se desempeña, por tal razón es preciso mantener una vigilancia constante por parte del emprendedor a dicha ejecución, con el fin de realizar una retroalimentación del desempeño de los procesos, a través de métodos e indicadores de gestión como la eficiencia y la eficacia, para intentar corregir las fallas que puedan generar costos de transacción.

7.4. Evaluar el impacto que tienen los costos de transacción en la creación de EPS.

Después de realizar la recolección de los datos acerca de los costos de transacción aproximados, en los que se incurrió en el proceso de creación de dos EPS y los datos obtenidos a partir de la perspectiva de cuatro expertos, que han estado relacionados de forma directa o indirecta con una o más de las gestiones necesarias para completar el proceso de creación estos fueron los principales hallazgos.

- El promedio del costo de transacción en el proceso de creación de una EPS en Santander, es aproximadamente \$156.083.333 millones, Equivalente al 1,5% del capital base aproximado de \$10.000.000 millones dictado por la Supersalud.

- El costo de transacción en el proceso de creación se encuentra oscilando en un intervalo entre los \$74.000.000 y los \$227.000.000 millones.

- Se maneja cierta tendencia en los equivalentes de algunos costos, resaltando su importancia, como por ejemplo:

- ✓ Costo por Información sobre los procedimientos en dicho sector y actividad económica.

- ✓ Costo por Información sobre la clasificación de los regímenes de salud.

- ✓ Costo por Información sobre los distintos tipos de atención en los distintos niveles de atención.

- ✓ Costo por Información sobre los procedimientos en la promoción y prestación del servicio de la salud.

- ✓ Costo por Información sobre el mercado objetivo.

- ✓ Costo por Información sobre los proveedores potenciales de servicios de salud.

- ✓ Costo por el trabajo para realizar la negociación.

- ✓ Costo de comprender la estrategia y la organización (estructura) de la empresa.

- ✓ Costo de establecer los procedimientos, procesos, líneas de acción y de gestión dentro de la organización.

- ✓ Costo de establecer el proceso de contratación.

- ✓ Costo de ejecución de los distintos procesos en las distintas partes de la organización.

El impacto de los costos de transacción en el proceso de creación de empresas según los datos obtenidos aparenta ser leve, en cuanto a la representación del porcentaje de estos costos en comparación con el capital base, sin embargo es preciso reconocer que su importancia radica en poder tener un registro más detallado de la contabilidad, además de la posibilidad de determinar un costo objetivo que garantice la correcta ejecución de las acciones generales, es decir, los seis ejes alrededor de los cuales giran los costos de transacción que son la investigación, la obtención de la información, la negociación, la toma de decisión, la ejecución y vigilancia.

Conclusiones

Durante el desarrollo y posterior análisis de los puntos importantes de este proyecto, como los costos de transacción en el proceso de creación de una EPS, se llegó a la conclusión que:

- la contabilidad actual para los costos de transacción en el proceso de creación de una empresa es general y subjetiva, presenta vacíos al intentar calcular el valor total-real por las acciones generales en dicho proceso. Puesto que no se lleva en detalle un registro con todos los costos involucrados en cada una de las acciones generales necesarias para completar dicho procedimiento.

- Los costos de transacción son los costos asociados a la gestión y las fallas en el proceso de completar una acción general. La gestión son todas las acciones específicas para completar una acción general.

- Los costos de transacción giran en torno a tres ejes principales:

- ✓ Investigación y obtención de la información.
- ✓ Negociación y toma de decisión.

✓ Ejecución y vigilancia.

- los contratos son un mecanismo para reducir la incertidumbre y evitar el oportunismo que se pueda presentar por alguna de las partes involucradas en la transacción por lo general la que posee la ventaja por su mayor conocimiento del producto o servicio que intercambia, esta situación se presenta gracias a las fallas de la información.

- la empresa es una figura que sustituye al mercado en su función de coordinador de precios, y cuyo objetivo principal es reducir los costos de transacción a través de los contratos con todas las partes involucradas, puesto que estas ceden sus derechos de propiedad sobre su producción física o intelectual.

- El objetivo de una correcta contabilidad, además de llevar el mejor registro posible de todos y cada uno de los movimientos financieros dentro del proceso de creación, es encontrar un costo objetivo que garantice mayores beneficios a futuro, tanto a corto como a largo plazo, como por ejemplo cual sería la estimación en dinero que se debería gastar en una investigación de mercado. ¿Qué es más rentable para un futuro?

- Es posible calcular el costo por una acción general, al cuantificar el costo por la gestión y las fallas asociadas a las acciones específicas, necesarias para completar dicha acción general.

- Se concluye que el costo de transacción promedio-aproximado del proceso de creación de una EPS en Bucaramanga corresponde al 1,57% del capital de 10.000.000.000 indicado por la Supersalud.

- Se concluye que el impacto de los costos de transacción en la creación de EPS-S en Bucaramanga es leve, en cuanto al valor equivalente en comparación con el capital base, pero su importancia radica determinar un costo objetivo que garantice, la correcta ejecución de cada una de las fases contempladas en la aplicación de la ecuación general costos de transacción.

Recomendaciones

- Se hace clara la necesidad de estudios formales que aborden la aplicación de los costos de transacción en procesos de creación de empresas, pero en los cuales exista la posibilidad de estudiarse, en el momento presente que se esté desarrollando dicho proceso, de tal forma que sea posible alcanzar un grado mayor de estimación y objetividad.

- Puesto que se ha podido evidenciar la importancia de una correcta ejecución del proceso de creación de empresas, en el éxito a futuro del funcionamiento un sistema, se recomienda que las empresas en este caso en particular las EPS-S, desarrollen un registro más detallado de los costos en los que incurre un emprendedor en dicho proceso, este registro se podría llevar a cabo a través de la aplicación de la ecuación general costos de transacción, para complementar el vacío de la contabilidad actual en la que solo se toma una parte de los costos en cuestión.

Referencias Bibliográficas

- [1] Concepto.de, *concepto de costo*, 2015.
- [2] DefiniciónABC, *Definición de Transacción*, 2016.
- [3] Economipedia, *Costos de transacción*, 2015.
- [4] Glosario de contabilidad, *¿Qué es una empresa?*, 2016.
- [5] N. Vélez, *El Glosario de la Salud*, 2010.
- [6] P. Alzate, *El contrato. Definición y tipos*, 2008.
- [7] Que Significado, *Incertidumbre*, 2015.
- [8] M. C. Soto, *Teoría de las Asimetrías de la Información*, 2015.
- [9] Significados, *Significado de Investigación*, 2015.
- [10] Significados, *Significado de Negociación*, 2015.
- [11] Significados, *Significado de Ejecución*, 2015.
- [12] Economía y Negocios, «Se acelera creación de empresas en el país: Obras, industria y servicios impulsaron la constitución de compañías en 2014,» *El Tiempo*, 9 Enero 2015.
- [13] Eurosocal, «Estudio de caso sobre la medición de los costos de transacción tributarios en pequeñas y medianas empresas en Chile,» 2015.

- [14] Grupo de investigación universidad Autónoma de Bucaramanga, «Estudio de prospectiva: prospectiva laboral cualitativa de los servicios de salud en el área metropolitana de Bucaramanga,» 2015.
- [15] A. Toca, «¿Qué son los costes de transacción y la Ley de Coase?,» 2009.
- [16] Congreso de la Republica de Colombia, «Ley Numero 100 de 1993,» 1993.
- [17] E. Dans, «Capítulo 6. Los costes de transacción y comunicación,» *Edición social*, 2011.
- [18] ClubEnsayos, «Teoría de la Información Asimétrica,» 2014.
- [19] Viceministerio de la Proteccion Social, *habilitación financiera de EPS del régimen contributivo y subsidiado*, 2015.
- [20] O. Amat y J. Perramon, Normas Internacionales de Contabilidad NIC/NIIF, Barcelona: Ediciones Gestión 2000, 2004, p. 728.
- [21] J. Jiménez, «Instrumentos Financieros: Reconocimiento y medición. Determinación del costo de adquisición.,» 2014.
- [22] A. Barbero, «Los costos de transacción en la comercialización agropecuaria: un estudio de caso,» *Estudios Económicos*, vol. 23, nº 46, pp. 25-72, Enero 2006.
- [23] A. Cortes y Y. Gobarneff, «Teoría de costos de transacción, formas de gobernación y los incentivos en Colombia: un estudio de caso,» *Estudios Gerenciales*, vol. 29, nº 128, pp. 332-338, 2014.
- [24] Aula virtual de la Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia, «Manual de la universidad de Málaga: bioestadística: métodos y aplicaciones Facultad de medicina,» 2002.
- [25] C. Selltiz, M. Jahoda, M. Deutsch y S. Cook, Métodos de Investigación en las relaciones sociales, Madrid: Ediciones Rialp S.A. , 1970, p. 670.
- [26] O. Casteblanco, «Cómo definir los costos de tu empresa: Cartilla práctica,» *Bogotá emprende*, 2009.
- [27] L. Thompson, «Tipos de costos,» *Promonegocios.net*, 2009.
- [28] M. Perez y A. Velasquez, *MODELOS DE CONTRATACIÓN EN EL SISTEMA DE SALUD EN EL MARCO DE LAS RELACIONES ENTRE PRESTADORES Y ASEGURADORES*, Medellin, Antioquia, 2008.
- [29] Procuraduría general de la Nación, «Financiamiento del Sistema General de Seguridad Social en Salud: Seguimiento y control preventivo a las políticas públicas,» ECOE Ediciones LTDA, 2014.
- [30] Consultor Salud, «VALOR UPC 2016 REGÍMENES SUBSIDIADO Y CONTRIBUTIVO – RESOLUCIÓN 5593 DE 2015,» *Consultor Salud sitio web*, 2015.
- [31] Gestión Legal Colombia, «10 pasos para crear una empresa en Colombia,» *Revista Mprende*, 2014.

- [32] Cámara de Comercio de Bucaramanga, «Paso a paso como inscribirse como persona jurídica,» 2014.
- [33] Universidad Interamericana de Puerto Rico Recinto Metropolitano, *La influencia de costos de transacción y la ventaja competitiva en el traslado de las operaciones de las multinacionales: una muestra del sector de la manufactura en Puerto Rico*, 2011.
- [34] M. E. Ramírez Osorio, *Teoría de la Empresa: el Caso de Comex*, 2005.
- [35] Maldimao.com, *los costes de transacción*, 2013.
- [36] Real Academia Española, «Diccionario de la Lengua Española,» Espasa Libros, Madrid, 2001.
- [37] L. Thurow, Construir Riqueza: las nuevas reglas para individuos, empresas y naciones en una economía basada en el conocimiento, vol. 6, Buenos Aires: Ediciones B Argentina S.A., 2000, p. 363.
- [38] R. Coase, «The Nature of Firm,» *Economics*, vol. 4, nº 16, pp. 386-405, 1937.
- [39] W. Gartner, «A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of new Venture Creation,» *Academy of Management Review*, vol. 10, nº 4, pp. 696-706, 1985.
- [40] M. Ramírez, «Costos de Transacción y Creación de Empresas,» *Revista Ciencias Estratégicas*, vol. 18, nº 23, pp. 43-58, 2010.
- [41] J. Menéndez, «Acercamiento al enfoque teórico de los costos de transacción,» *Revista Espacios Públicos*, vol. 8, nº 16, pp. 140-156, 2005.
- [42] A. Garnica, A. Rivero y E. Ibarra, «La coordinación “híbrida” desde las perspectivas de Williamson y de Nooteboom,» *Análisis Económico*, vol. 19, nº 40, pp. 101-117, 2004.
- [43] C. Dahlman, «The Problem of Externality,» *Journal of Law and Economics*, vol. 22, nº 1, pp. 141-162, 1979.
- [44] M. Granovetter, «Economic action and social structure: the problem of embeddedness,» *American Journal of Sociology*, vol. 91, nº 3, pp. 481-510, 1985.
- [45] S. Torrealba, J. Flores y S. L. Flores, «Percepción de los indicadores de gestión de la empresa Eleoccidente,» *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, vol. 15, nº 2, pp. 121-140, 2015.
- [46] O. WILLIAMSON, «The economics of organizations,» *The American Journal of Sociology*, vol. 3, nº 87, pp. 548-577, 1981.
- [47] O. WILLIAMSON, «Mercados y jerarquías: sus análisis y sus aplicaciones antitrust,» *México: fondo de cultura económica*, 1991.

- [48] D. North, «Instituciones, Cambio Institucional y Desempeño Económico,» *México: Fondo de Cultura Económica*, 1990.
- [49] R. Coase, «Institutional structure of production,» *The American Economic Review*, vol. 81, nº 4, pp. 713-719, 1992.
- [50] Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), *MANUALES, CAPACITACION, COMERCIO DETALLISTA, SECOFI, INVESTIGACION DE MERCADOS, MERCADOS, MANUAL DEL COMERCIANTE, COMERCIANTES*, 2000.
-