

Escuela de Organización Industrial



SUSTENTANTES:

Dilania Marieli Polanco Disla

Librado Ortiz

Brenda Herrera

PROGRAMA:

Master en Gestion Hospitalaria

PROYECTO:

Pies Sanos

PROFESOR:

Jose Gomez

Indice:

Validacion del proyecto de negocio.....	pag 3-18
Analisis del Entorno- Sector.....	pag 4-12
DAFO.....	pag 13-19
Modelo de Negocios.....	pag 19-27
Modelo de Operaciones	pag 27-37
Plan de Marketing.....	pag 37-42
RRRHH- Legal.....	pag 42-51
Cronograma.....	pag 52
Plan Financiero.....	pag 53-64
Resumen Ejecutivo.....	pag 65-66
One Page.....	pag 67

Validacion del Modelo de Negocios:

El proyecto Pies Sanos esta dirigido a todos los pacientes con transtornos metabolicos como la Diabetes Mellitus y transtornos vasculares como la Insuficiencia Vasular Periferica que se llegan a complicar con ulceras generalmente en miembros inferiores.

Entrevistamos a un total de 30 pacientes que asisten a las áreas de cura convencionales, los mismos estimaron que se les ofrece atención dirigida solo a la úlcera y que deben visitar a los especialistas de las diferentes áreas para tratar su enfermedad de base (Diabetes Mellitus).

Un total de 15 pacientes manifestó que desconoce de su situación metabólica y que no se ha realizado ninguna prueba diagnóstica para saber su condición real, tampoco han modificado su tratamiento en años. De todos, 8 pacientes tienen estadios avanzados (Wagner III y IV) y no han recibido otras opciones de cura, como parches o sistemas de succión (Terapia VAC).

Se les entrego un formulario constituido por 11 preguntas a 30 pacientes:

1- Le gustaría tener un área de cura donde tenga a especialistas en cirugía para que le realice y de seguimiento a su ulcera:

a) De acuerdo

b) No me interesa

2- Le parece buena idea el hecho de tener un área de cura donde tenga a especialistas endocrinólogos que le den seguimiento a su enfermedad en el mismo lugar de la cura:

a)De acuerdo

b) No me interesa

3- Ha recibido usted en algún momento las atenciones antes descritas en el área de cura donde asiste:

a) Si

b) No

4- Tiene usted que desplazarse a las consultas externas fuera del área de cura para poder ver a estos especialistas:

a) Si

b) No

5- Qué tipo de dificultad le genera tener que ver a los especialistas fuera del área de cura:

a) He perdido citas b) he perdido curas

b) Aumenta el gasto por tener que desplazarme

6- Ha visitado a algún médico para saber la etiología de la ulcera que posee:

a) No

b) Si

7- Está llevando algún tratamiento médico para su ulcera:

a) Si

b) No

8- Sabe usted sus niveles de glicemia y condición actual de su enfermedad:

a) No

b) Si

9- Cuanto tiempo tiene que no modifica el tratamiento :

a) 1-3 años b) 3-10 años c) No se ha modificado

10- Ha usado en algún momento alguna de estas alternativas para tratar la ulcera:

a) Parches

b) Sistema VAC

c) Ninguno

11- Esta dispuesto a pagar un costo de 1000 pesos para recibir un tratamiento integral con todos los especialistas y un seguimiento riguroso de la enfermedad y de la ulcera en la misma área de cura:

a) Si

b) No

Aseguradoras de Salud:

Se elaboró un informe de nuestro proyecto con un cuestionario anexo dirigido a las diferentes aseguradoras que ofrecen sus servicios en nuestro país, con la finalidad de saber que opinan ellos y si están dispuestos a trabajar con nosotros; ya que es de suma importancia acomodar a nuestros pacientes y ofrecerles este tipo de facilidad económica.

Para las aseguradoras de salud es beneficioso unirse a la estrategia de atender tanto la cura como la consulta y seguimiento de estos pacientes crónicos en un solo lugar, porque sabemos el alto gasto que implica manejar a estos pacientes y el costo que genera el hecho de que se encuentran descompensados.

Es una gran oportunidad que los mismos sean vistos por médicos especialistas, que están capacitados para manejar estas complicaciones y evitar que los mismos lleguen a situaciones catastróficas que significan un mayor costo para el manejo de las mismas que recae en las aseguradoras. Nosotros le garantizamos la atención integral y que tendrán a la larga un menor costo en hospitalización y en procedimientos quirúrgicos gracias al empeño y esfuerzo que pondremos en prestar una atención holística.

El precio de nuestros servicios será el mismo del público para las aseguradoras, 1000 pesos por cada cura. El costo de la cura se puede extender de acorde a la necesidad y demanda del paciente a tratar.

Entrevistamos un total de 8 aseguradoras, Senasa en sus regímenes subsidiado y contributivo, ARS Palic, ARS Renacer, GMA, ARS Humano, ARS Semma, ARS Futuro, ARS Banreservas. Con un cuestionario de 5 preguntas:

1- Consideran nuestra propuesta como:

a) Innovadora b) costosa c) Poco interesante

2- Consideran razonable el precio establecido:

a) Si b) No

3- Esta la institución acuerdo en confiarnos sus pacientes para el manejo de estas complicaciones:

- a) Si b) No c)Propuesta a considerar

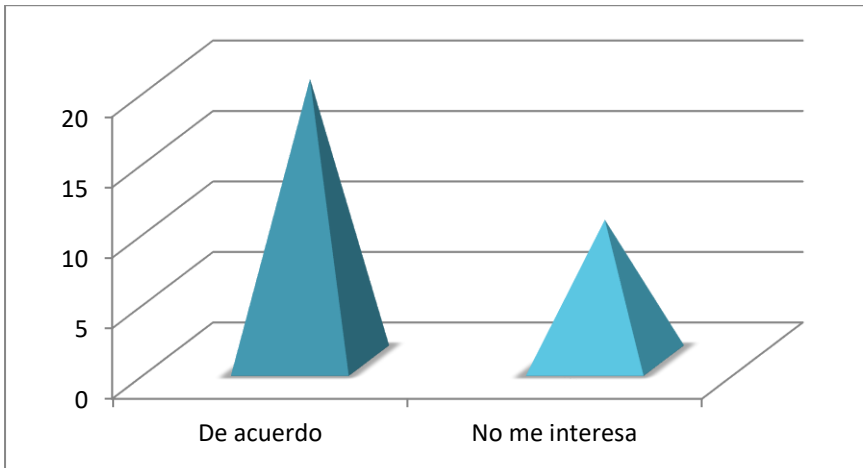
De un total de 8 pacientes 3 consideraron como innovadora nuestra propuesta y eligieron realizar de inmediato negociaciones. 3 aseguradoras consideraron que van a reevaluar nuestra propuesta y 2 determinaron no poder llegar a ningún acuerdo con nosotros.

Resultados:

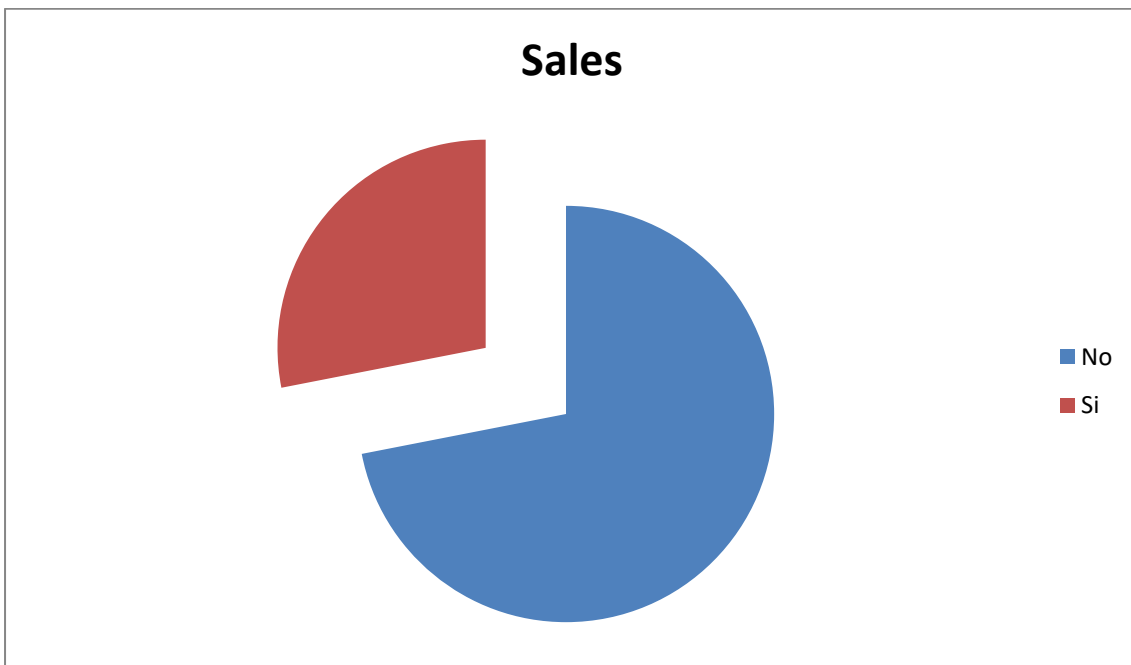
1- Le gustaría tener un área de cura donde tenga a especialistas en cirugía para que le realice y de seguimiento a su ulcera:



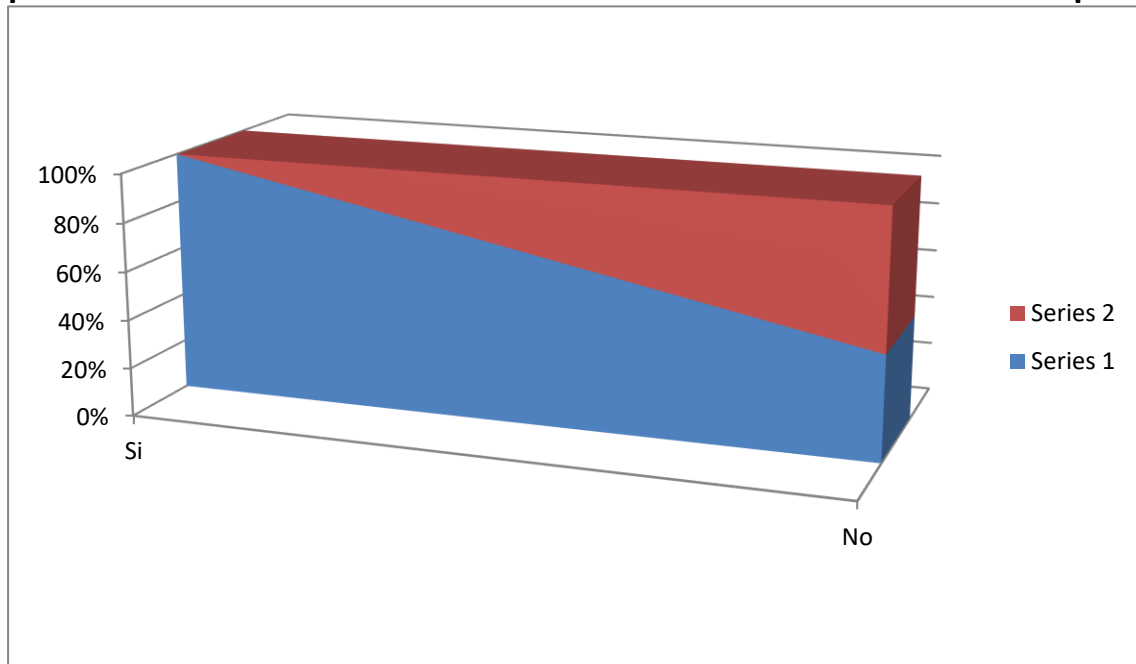
2- Le parece buena idea el hecho de tener un área de cura donde tenga a especialistas endocrinólogos que le den seguimiento a su enfermedad en el mismo lugar de la cura:



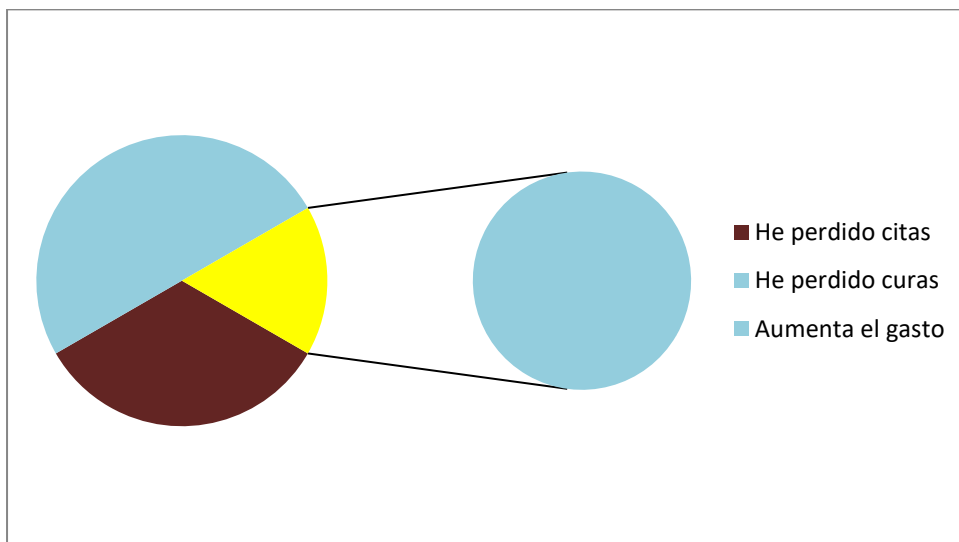
3- Ha recibido usted en algún momento las atenciones antes descritas en el área de cura donde asiste:



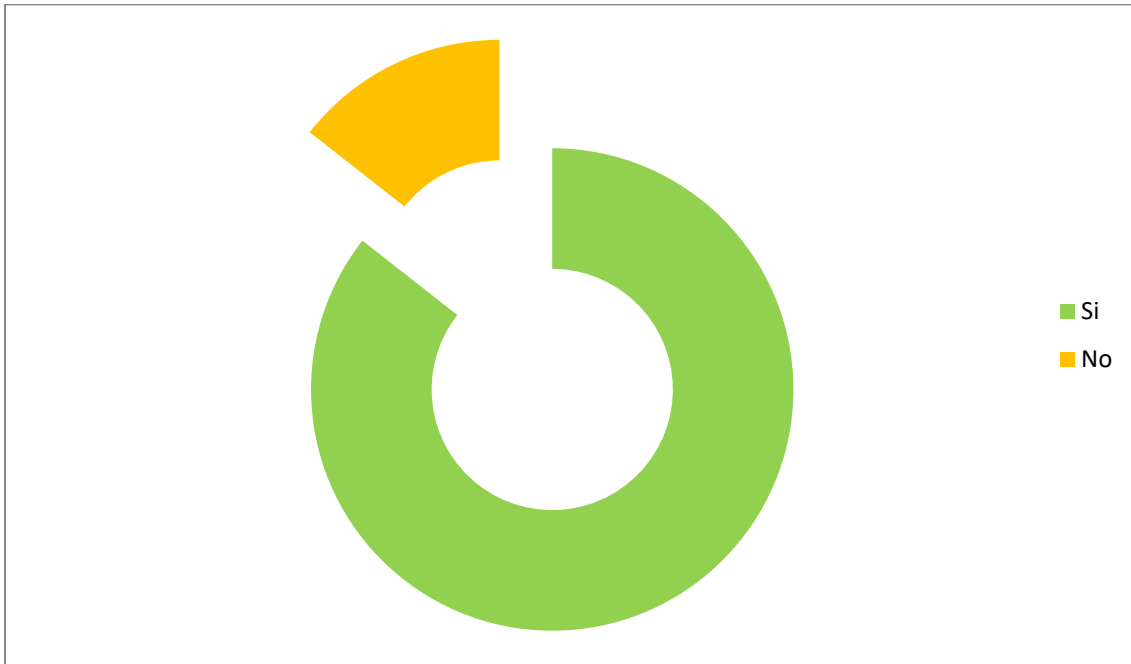
4- Tiene usted que desplazarse a las consultas externas fuera del área de cura para poder ver a estos especialistas:



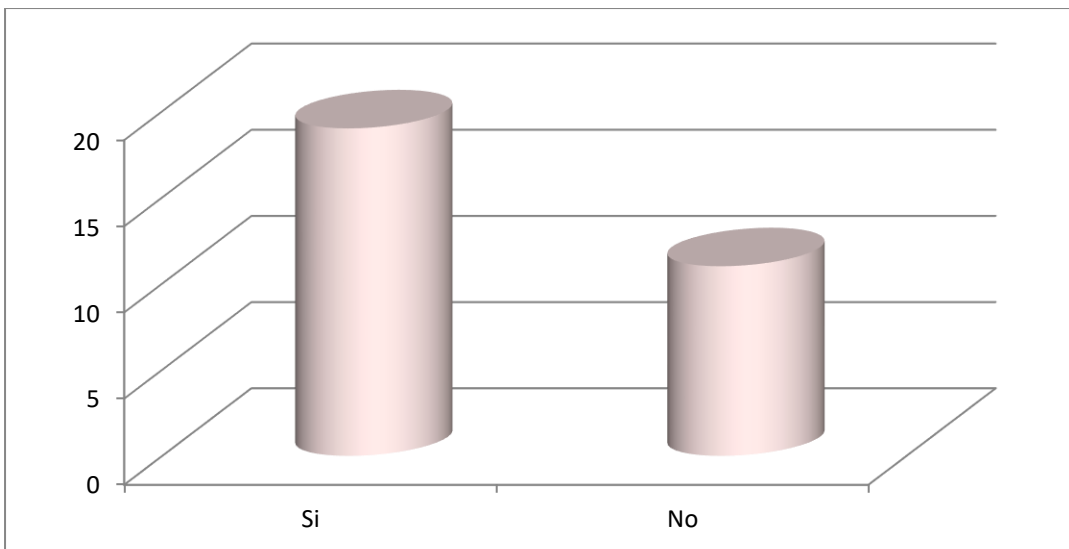
12- Qué tipo de dificultad le genera tener que ver a los especialistas fuera del área de cura:



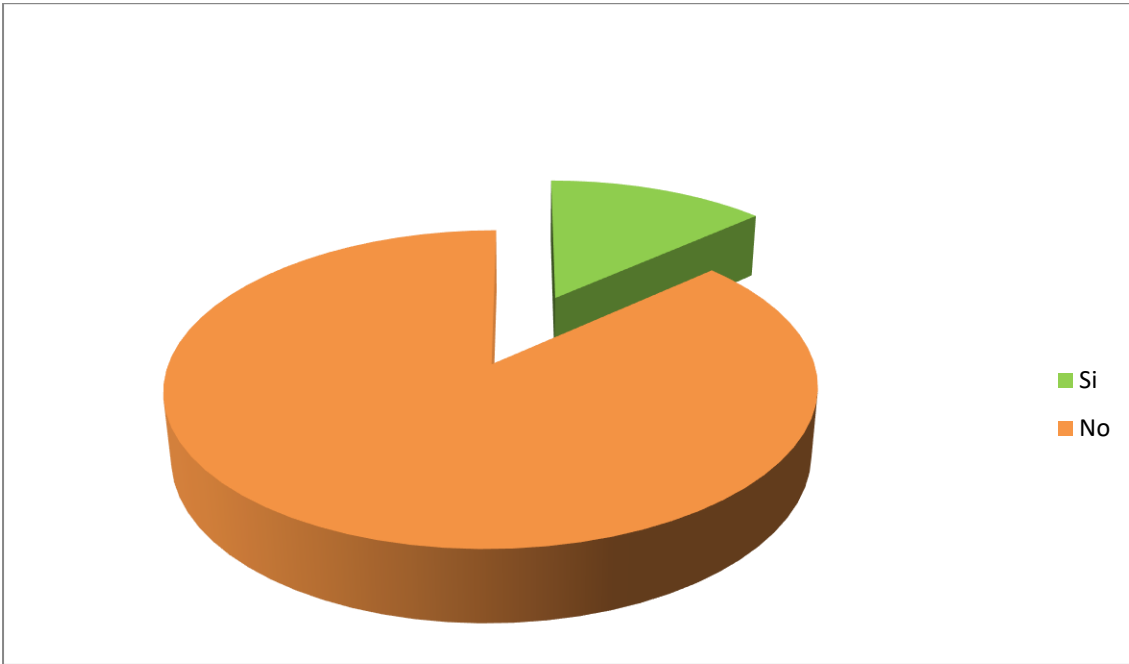
1- Ha visitado a algún médico para saber la etiología de la ulcera que posee:



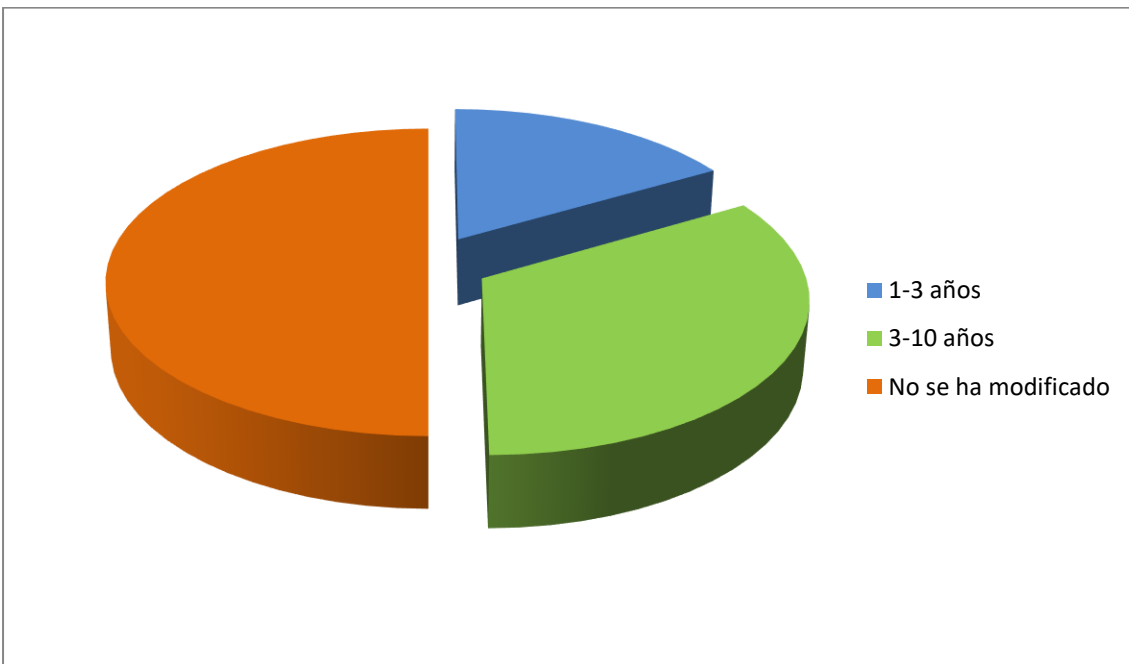
1- Está llevando algún tratamiento médico para su ulcera:



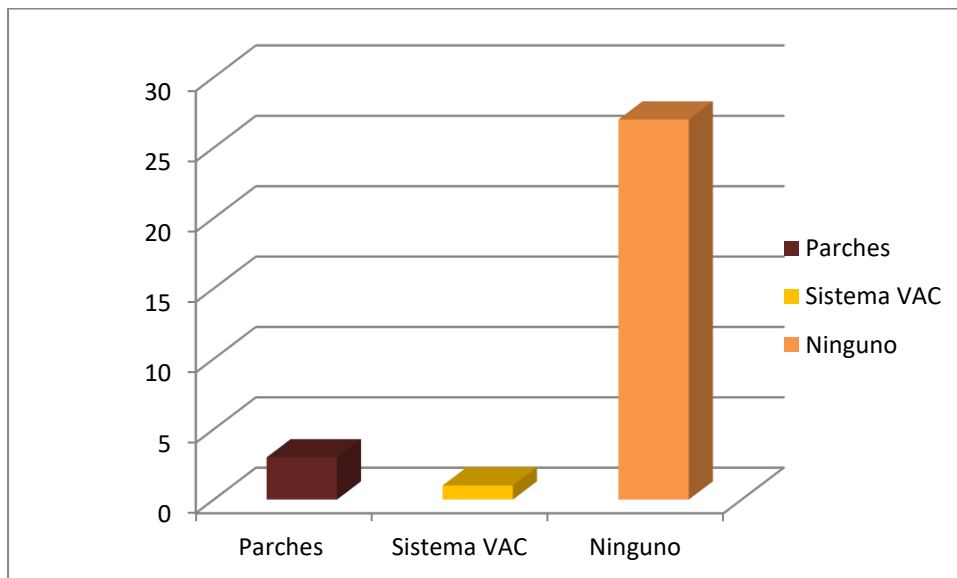
1- Sabe usted sus niveles de glicemia y condición actual de su enfermedad:



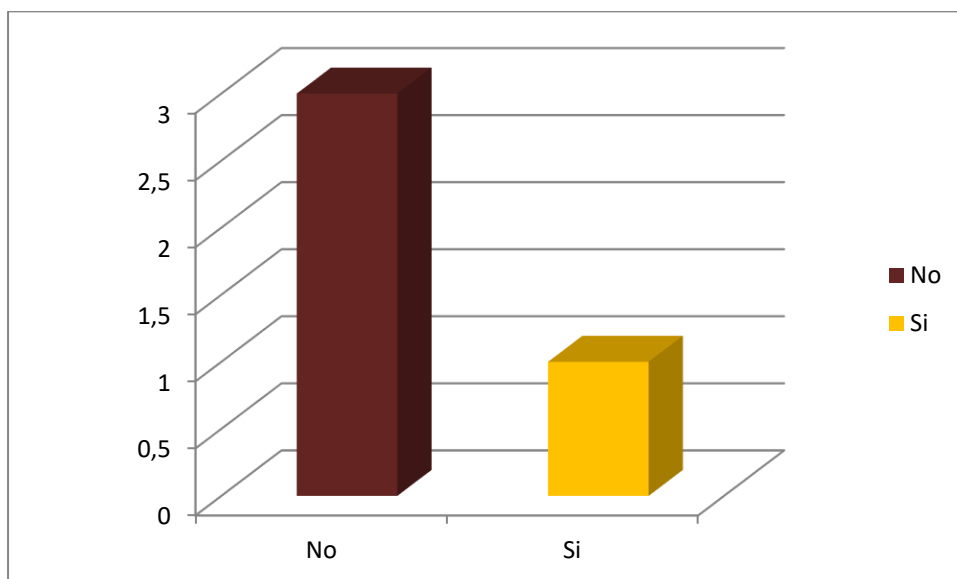
9- Cuanto tiempo tiene que no modifica el tratamiento :



10- Ha usado en algún momento alguna de estas alternativas para tratar la ulcera:

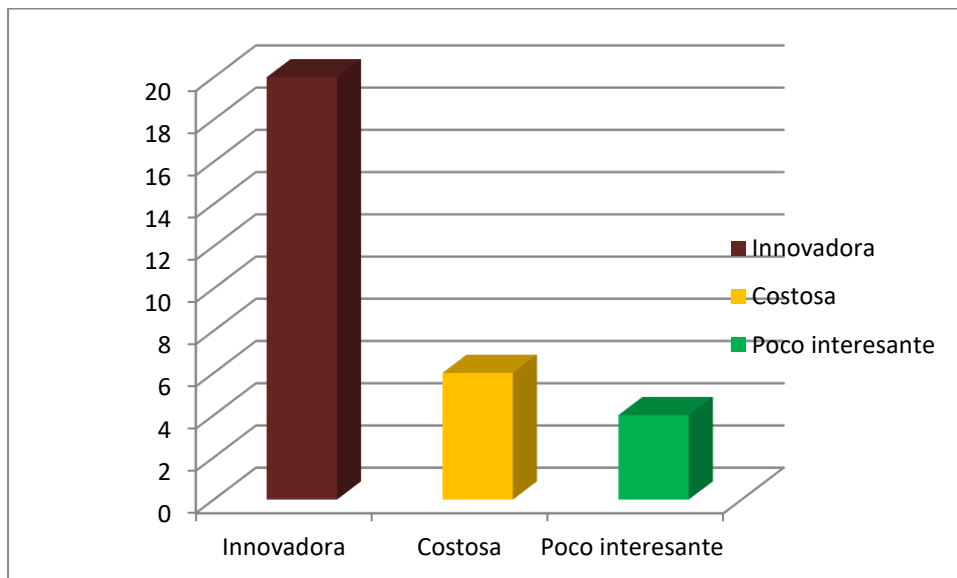


11- Esta dispuesto a pagar un costo de 1000 pesos para recibir un tratamiento integral con todos los especialistas y un seguimiento riguroso de la enfermedad y de la ulcera en la misma área de cura:

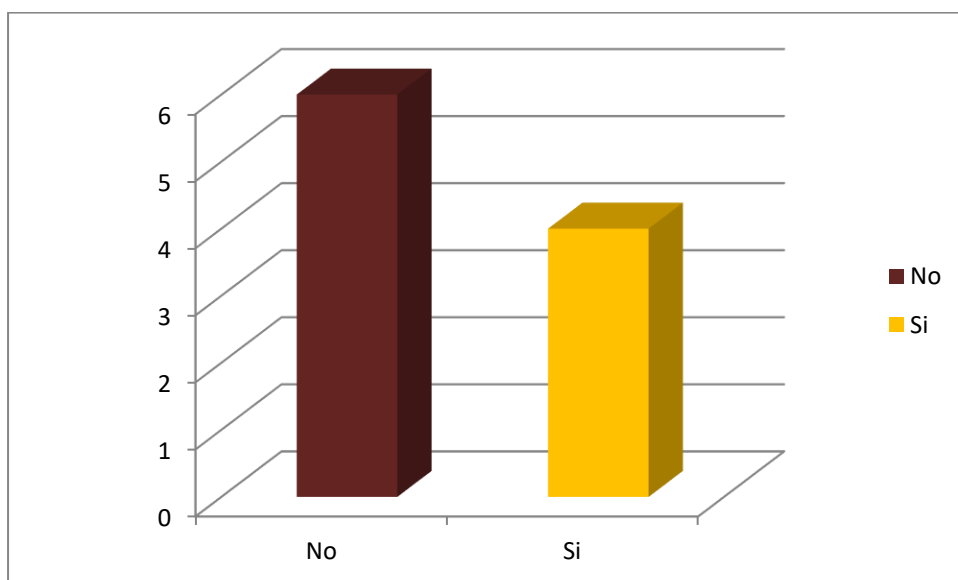


Aseguradoras de Salud:

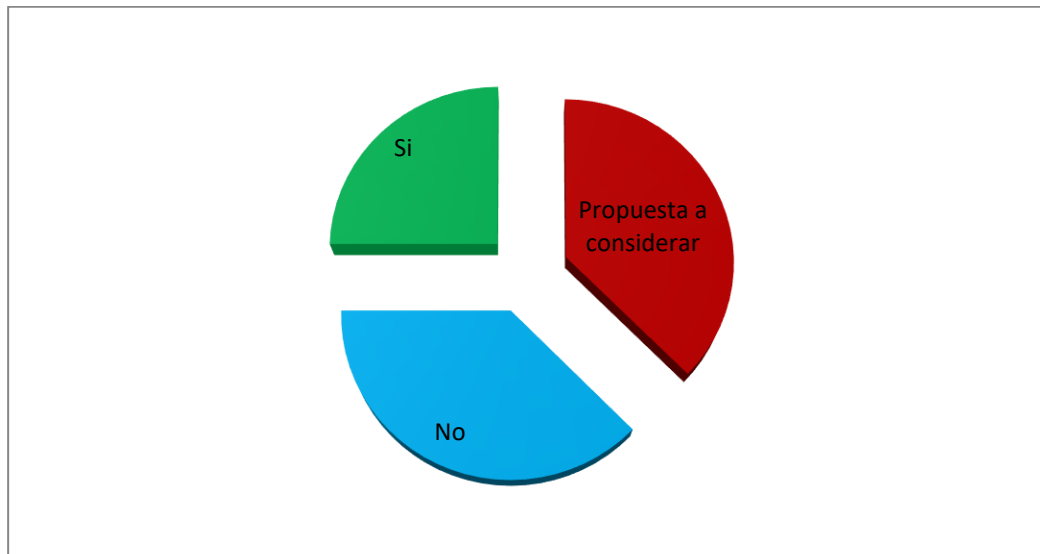
1- Consideran nuestra propuesta como:



2- Consideran razonable el precio establecido:



3- Esta la institución acuerdo en confiarnos sus pacientes para el manejo de estas complicaciones:



ANÁLISIS DEL ENTORNO

Entorno Político-Jurídico

Conocer el entorno político- jurídico aplicable juega un papel de gran importancia en el marco de la creación, mantenimiento y la toma de decisiones de cada tipo de empresa ya que de lo mismo dependerá el nivel de éxito que se tenga y la confiabilidad que los clientes, suplidores, proveedores y la sociedad en general depositen en el negocio. Esto, partiendo de que las sociedades se rigen y deben direccionar su accionar de acuerdo a las leyes.

En ese sentido, es menester destacar que en las decisiones ejecutivas que se tomen en una empresa de cara a la labor a realizar y a las demandas de los clientes deben hacerse en plena observancia de los mandatos de la ley ya que el sistema político-jurídico es el engranaje vital para poder operar en diferentes mercados por lo que las empresas deben entender cómo y dónde convergen y divergen los entornos de los negocios. En el país actualmente existen diversas legislaciones, que inciden directa e

indirectamente en el desarrollo de nuestro proyecto, las cuales mencionaremos a continuación, sin considerarse como una lista limitativa:

- **Constitución Dominicana.** La Constitución de la República Dominicana es el primer marco político-legal que debe observarse para llevar a cabo cualquier tipo de negocio o empresa ya que del cumplimiento o no de sus disposiciones va a depender la legalidad y buen funcionamiento de la sociedad. Considerando en específico el derecho a la libertad de empresa que está previsto de forma expresa en el artículo 50 de la carta magna, mediante el cual se dispone que el Estado garantiza la libertad de empresa, comercio e industria, otorgándole esta prerrogativa a los ciudadanos que deseen dedicarse de forma libre a la actividad económica de su preferencia.

La Constitución además establece en su artículo 47 el derecho a la libertad de asociación que permite a todos los ciudadanos asociarse con fines lícitos observando siempre los límites de la legalidad y lo permitido por las leyes de la República.

En el desarrollo de cualquier proyecto o emprendimiento en el ámbito económico es necesario observar también que la Constitución protege en su artículo 53 el derecho del consumidor, estableciendo que los consumidores tienen derecho a disponer de bienes y servicios de calidad y de que se les informe de manera correcta sobre las características de los productos y servicios que se le están ofreciendo.

- **Ley General de Sociedades Comerciales y Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada No. 479-08, modificada por la Ley 31-11.**

Esta Ley fue puesta en vigencia en el año 2008, con el objetivo de marcar el lineamiento jurídico por el cual deben regirse las sociedades comerciales en la República Dominicana en el contexto de una economía global que va en desarrollo constante y que amerita que contemos con una normativa legal que permita el posicionamiento de las empresas dominicanas en un contexto actualizado y que las personas físicas puedan asociarse y realizar actividades comerciales que sirvan de sustento y enriquecimiento lícito de su patrimonio actuando a través de una sociedad que tendrá derechos y obligaciones cual si fuera una persona física. Esta ley tiene como objetivo principal establecer los tipos de sociedades que pueden constituirse atendiendo a la cantidad de socios, el capital invertido y propósito buscado por las personas que las integran. Dispone de los tipos corporativos que pueden constituirse como son: las Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L.) las

Sociedades de Responsabilidad Limitada (S.R.L), las Sociedades Anónimas (S.A.), las sociedades Anónimas Simplificadas (S.A.S.) entre otros.

Ley No. 20-00, sobre Propiedad Industrial.

La Ley sobre Propiedad Industrial es el marco jurídico que permite que las empresas adquieran el derecho de obtener el nombre comercial que usarán de frente a los terceros y para ser usado en su ámbito de comercio y además poder hacer uso de signos distintivos y símbolos que los distinguen de las demás sociedades.

Esta normativa dispone que en su artículo 116 que el titular de un nombre comercial debe registrarlo en la Oficina Nacional de la Propiedad Industrial y que a consecuencia de este registro adquiere el derecho del uso exclusivo del mismo.

.Ley sobre Derecho de Autor 65-00.

La Ley sobre Derecho de Autor, fue puesta en vigencia en el año 2000 con el objetivo de que la

República Dominicana cuente con un marco jurídico que proteja las invenciones literarias, artísticas o científicas que las personas y que sea producto de su intelecto. Entre las invenciones protegidas por esta Ley se encuentran los programas de computadoras, sean programas fuente o programas objeto, o por cualquier otra forma de expresión, incluidos la documentación técnica y los manuales de uso, así como los programas de software siempre y cuando el autor sea dominicano.

Código Laboral Dominicano, Ley 14-92.

La Ley 14-92 instituye el Código Laboral Dominicano, con el objetivo de contar con una normativa jurídica que proteja los derechos y obligaciones en el ámbito laboral, partiendo del punto de que el derecho al trabajo es una prerrogativa constitucional que no puede negarse a ninguna persona. Así como también establecer los lineamientos y pautas por las cuales deben regirse las empresas, los empleadores y los empleados de la misma de cara a sus relaciones contractuales. El Código Laboral Dominicano prevé todos los aspectos relativos a las obligaciones, derechos, prohibiciones y demás elementos que deben observar las empresas en el marco de la contratación de empleados para llevar a cabo su propósito comercial y la prestación del trabajo que requieren de estos últimos. Este Código dispone a la vez de la forma de la celebración de los contratos de trabajo, así como sus causales de suspensión y terminación y

contempla las obligaciones que tiene que observar el empleador para con los empleados a fines de salvaguardar todos los derechos que le son conferidos por la Constitución de la República y los principios que prevé el mismo Código.

Ley de Seguridad Social 87-01.

Con base en las transformaciones económicas, sociales y políticas fue creado el sistema dominicano de seguridad social para contribuir de manera efectiva al mejoramiento de la calidad de vida. Conforme a lo señalado por el artículo 186 de esta Ley, el Ministerio de Trabajo, se encargará de definir una política nacional de prevención de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales, tomando en consideración la seguridad del trabajador, las posibilidades económicas de las empresas y los factores educativos y culturales predominantes, estando las empresas empleadoras en la obligación de poner en práctica las medidas básicas de prevención que establezca el ministerio.

Entorno Económico

La República Dominicana es un país de ingreso medio y en vías de desarrollo, con un producto interno bruto (PIB) de US\$ 28,700 per cápita a valores de paridad de poder adquisitivo (PPA). En el 2015, la economía dominicana registró un crecimiento real positivo de 7%, lo que se vio reflejado en el mercado laboral con la generación de 173,402 nuevos empleos, dentro de los cuales se destacaron las tasas de crecimiento de la construcción, los servicios, la manufactura local y las zonas francas. Casi el 80% de la población nacional perceptora de ingresos tiene un ingreso por su ocupación principal equivalente a menos de dos salarios mínimos. Se estima que la pobreza extrema disminuyó de 8,4% en el 2014 a 7,0% en el 2015. Ese año, el salario mínimo nacional para los trabajadores en distintas empresas del país osciló entre US\$174 y US\$287. República Dominicana es la economía número 69 por volumen de PIB. Su deuda pública en 2016 fue de 22.664 millones de euros, con una deuda del 34,99% del PIB. Su deuda per cápita es de 2.250 euros por habitantes. La última tasa de variación anual del IPC publicada es de marzo del 2018 y fue de 3,9%.

Es preciso y oportuno mencionar que existe en el país la Ley 11-92 que aprueba el Código Tributario, en donde quedan establecidas las normas generales, procedimientos, sanciones tributarias y los impuestos los cuales constituyen una forma de contribuir como ente privado con el desarrollo de la economía del país, ya que el recaudo de impuestos es la forma que utiliza el estado para la creación y desarrollo de obras que benefician a la sociedad, inversiones en sectores desfavorecidos, capital

humano y en consecuencia a la economía nacional, pues las empresas privadas para prestaciones de un servicio hospitalario, buscan fortalecer tanto el sector público como privado haciéndoles más admisibles.

Entorno Socio-Demográfico

República Dominicana, situada en América Central, comparte la isla la Española con la República de Haití. Es la segunda en tamaño del archipiélago de las Antillas Mayores, conformado además por Cuba, Jamaica y Puerto Rico. La isla tiene una extensión de 77,914 kilómetros cuadrados, de los cuales la República Dominicana ocupa 48,442 kilómetros cuadrados. Sus límites geográficos son: al norte el Océano Atlántico, al sur el Mar Caribe, al este el canal de la Mona y al oeste la República de Haití. De acuerdo a los datos del IX Censo Nacional de Población y Vivienda de 2010, la población censada para ese año en la República Dominicana fue de 9.378,819. De ese total, 4.670,898 son mujeres y 4.707,921 son hombres. Este país presenta un índice de desarrollo humano alto de 0.715 (2014), que la sitúa en el rango de 101 entre 187 países del mundo, según el informe Mundial sobre Desarrollo Humano 2015 del PNUD. La población estimada para el 2016 fue de 10.649,000, con 20% en las zonas rurales. La esperanza de vida al nacer fue de 71,7 años en el 2010 y de 73,8 años en el 2016. En el Censo del 2010, la densidad poblacional estimada fue de 196 habitantes por kilómetros cuadrado

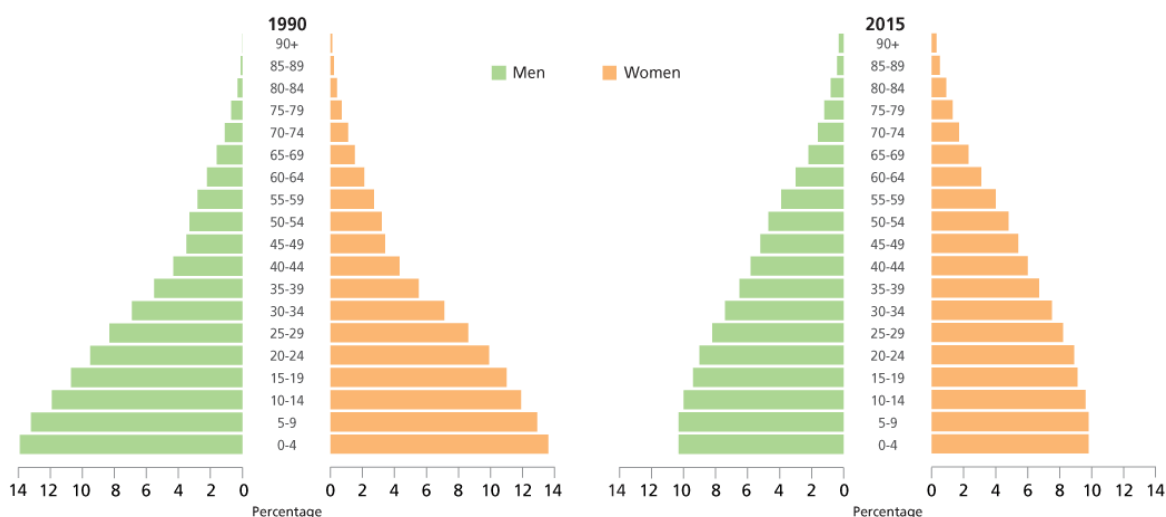


Figura 4.1. Estructura de población según edad y sexo, República Dominicana, 1990 y 2015. Fuente: Organización Panamericana de la Salud, con base en datos del

Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas. División de Población. Revisión 2015. Nueva York; 2015.

El 4,16% de la población son inmigrantes, según indican los últimos datos de inmigración publicados por la ONU, República Dominicana es el país número 89 del mundo por porcentaje de inmigración. En lo que se refiere a nuestro sistema sanitario, con la finalidad de pretender integrar el mayor margen posible de acceso con equidad a servicios integrales de salud que puedan satisfacer las necesidades y expectativas de los usuarios, la organización de los servicios de salud se realiza mediante la construcción de redes. Esta ocupa un territorio de 4038.42 km². Con una población de 3, 520,536 habitantes (CONAPOFA 2010). Comprende al Distrito Nacional, Provincia Santo Domingo y Monte Plata.

Este Servicio Regional de Salud Metropolitano está dividido en seis (6) Gerencias de Área de Red Salud:

1. Gerencia de Área de Red de Salud I (Santo Domingo Este)
2. Gerencia de Área de Red de Salud II (Santo Domingo Norte)
3. Gerencia de Área de Red de Salud III (Distrito Nacional Este)
4. Gerencia de Área de Red de Salud IV (Distrito Nacional Oeste)
5. Gerencia de Área de Red de Salud V (Santo Domingo Oeste)
6. Gerencia de Área de Red de Salud VI (Monte Plata)

(esta última excluida de nuestro estudio por no encontrarse geográficamente en Santo Domingo)

Análisis De La Competencia

En la actualidad la República Dominicana cuenta con diversas empresas dedicadas al manejo de la úlceras por pie diabético así también como úlceras por insuficiencias vasculares dirigida a diferentes sectores de la sociedad, no así de manera integral y multidisciplinaria ni con visión en el modelo Business intelligence para el sector salud. Nuestra competencia ha de estar dirigida a brindar un servicio personalizado e integral

en el manejo de pie diabético y su patología base la diabetes mellitus , que puede respaldarse en los procesos manteniendo a la vanguardia la empresa de salud.

Nuestra competencia en Santo Domingo, está constituida por las siguientes empresas:



CuraTech es una empresa basada en ofrecer un servicio como los ha caracterizado a lo largo de estos 25 años, “con los más altos estándares de calidad en el manejo de heridas, terapias endovenosas y cuidado especializado en el hogar”.

La ejecutiva manifestó que la forma como trabajan consiste en el referimiento del paciente por parte de su especialista, y estos son atendidos ya sea en el centro o en sus casas, en este proceso la empresa tiene una constante retroalimentación de la evolución de su paciente hasta ser devuelto a su doctor, así han funcionado a lo largo de su trayectoria, aclarando que no son clínica y su labor concluye cuando el paciente tiene su herida curada.



El equipo operativo en el país está conformado por la doctoras Joan Martínez, directora de operación; Brenda Peña, directora médica; los doctores Gabriel Cedeño y Carlos Marten, medicina general; las licenciadas Franchesca Abreu, asistente; Pamela Cruz, enfermera y Felipe Rosario, manejador.

DAFO de pie sano (unidad para cura de pie diabético)

Fortaleza:

- Primer y único centro exclusivamente de manejo integral en cura de pie diabético
- Asociación con las ARS
- Ubicación céntrica y de fácil acceso
- Existen aproximadamente 134,500,000 de pacientes que padecen diabetes mellitus en la república dominicana , de los cuales (4,861) llegan a una de su más terrible complicación que es la amputación por ulcera de pie diabético cada años

- Además en la consulta de médicas y el manejo de quienes padecen esta enfermedad en la república dominicana la reciben de manera no integral.
- El propósito de nuestra empresa es proporcionar atención integral (médico-asistencial) con un enfoque estructurado , integral y multidisciplinario que está dirigido al paciente con diagnóstico de diabetes mellitus, para la prevención de complicación, limitación de daños y rehabilitación , con el objetivo de lograr conductas positivas y cambios a estilos de vida saludables , buscando la corresponsabilidad del paciente y su familiares.

Oportunidades

- Expansión del centro para aumentar cobertura de pacientes
- asociación con hospitales cercanos para referimiento de paciente hacia el centro.
- A través de la cura de la ulcers por pie diabético se le ofrecería al paciente incorporarse a su actividad laboral y productiva.
- Evitar la amputación de los pacientes que padecen ulcers por pie diabético.
- Conocer los avances que se presentan para aplicar o mejorar medidas de control.

Debilidad

- Cartera de servicios limitada a paciente con pies diabéticos
- Hospitales públicos cercanos con ofertas de servicios similar a un menor costo
- Poca cobertura en área de difícil acceso.
- Individualización y variabilidad de los tratamientos.
- Presupuesto mensual de cobertura que brindan las ARS a su afiliados con esta enfermedad.

Amenazas

- Desarrollo de centro especializado con un menor coste por servicio
- poco flujo de pacientes por servicios ofrecidos de manera gratuita en hospitales públicos
- Alto precio de los alimentos, ya que esto perjudica los estilos de vida saludables.

- Falta de conocimiento o negación de la enfermedad.
- Incumplimiento del tratamiento de la cura de la ulcera de pie diabético así como al tratamiento farmacológico y no farmacológico.

Plan de medidas según los atributos propuestos

Fortalezas- Oportunidades

Creación de un programa integral del manejo general de los pacientes que padecen diabetes mellitus y úlceras por pie diabético.

Preparación integral de los familiares, de modo que estos ayuden a identificar y a la vez promover situaciones que pueda perjudicar la salud de los pacientes que padecen esta enfermedad.

Fortalezas- Amenazas

Aplicar mayor vigilancia al paciente diabético por parte de todo el personal que lo atiende (médico cirujano, médico diabetólogo, nutricionista, enfermera etc) haciéndole saber la importancia de seguir obedientemente el tratamiento, y cura y no con el fin de que suspenda el mismo, darle a conocer los riesgos que se puede sufrir.

Debilidades- Oportunidades

Llegar con nuevas propuesta y capacitación a las aéreas más vulnerables del país , haciendo un llamado al establecimiento de buenos hábitos de salud con el fin de evitar las amputaciones secundarias de úlceras de pie diabético mal tratadas.

Debilidades- Amenazas

ante todo se debe conocer la situación del paciente que padece esta enfermedad en su entorno diario, y en base a esto establecer cambios que vayan de acuerdo a las necesidades de cada uno:

- proponiéndole prácticas dietarias más sencillas y cómodas a seguir.
- sugiriéndole hacer una actividad que no requiera una preocupación adicional sino más bien lo contrario
- una vez curado promoverle el auto control y cuidado personal.

PRESENTACIÓN Y DEFINICIÓN DE LA EMPRESA (MODELO DE NEGOCIO)

Propuesta De Valor

Pie sano , es la primera empresa dedicada a la atención integral de la cura de pacientes que presentan ulcera por pie diabético con un servicios de manera exclusiva en el sector sanitario en República Dominicana basada en un modelo de negocios Business Intelligence.

Nuestra empresa se edifica en la atención personalizada y enfocada en las necesidades y posibilidades de cada paciente y ARS a las que están afiliados, para garantizarles a nuestros clientes oportunidades de mejorar su calidad de vida y de esta manera evitar su discapacidad servicios y en un mercado tan competitivo y demandante.

Servicios

Los servicios ofertados por nuestra empresa son muy amplios y variables, para de esta manera poder ajustarnos a las peticiones de nuestros clientes y poder garantizarles un servicio de calidad y a la altura de sus necesidades. Entre estos servicios podemos citar:

- cura de ulcera o pie diabético: Dentro de la cual ofertaremos , evaluación , desbridamientos , cura quirúrgicas, amputación, sistema Vac, control metabólico, control nutricional

la formulación de planes y estrategias de mejora, evaluación y seguimiento posterior a la cura de la ulceras, evaluación y formación del personal en diseño planes de negocios, seguimiento de estos procesos.

Productos:

Nuestros productos son el complemento de nuestros servicios, y estos incluyen la cura de la ulceras de pie diabético, colocación de sistema vac, y control metabólicos de la enfermedad

Mercado Objetivo:

Nuestra empresa está destinada a suplir las necesidades de los pacientes diabético en un enfoque integral de su patología de su patología de base y la cura de ulceras por pie

diabético de igual modo aliarnos a las ars y los centros de salud públicos y privados de la región metropolitana de la ciudad de Santo Domingo, República Dominicana;

la cartelera de clientes potenciales de PIE SANO estará conformada por los pacientes que padecen esta enfermedad y las ARS que tienen afiliados a estos pacientes, nuestros aliados son los centros de salud aledaños a nuestra empresa donde previo acuerdo y responsabilidad estos centros de salud nos refieran los pacientes que ameriten nuestro servicios asistenciales. Donde se orientara al paciente que será beneficiado por nuestra propuesta, finalmente los pacientes serán los principales beneficiados seguido de las ARS y los hospitales que refieren por la implementación de este tipo de empresas que busca la mejoría de los centros de salud en base a sus necesidades reales, ya que al fin y al cabo la misión de estos es el bienestar de los pacientes.

Problema/Oportunidad:

Debido una observación de esta situación en los diferentes Hospitales de nuestro país y a la realización de entrevistas, pudimos llegar a la conclusión de que los pacientes con pie diabético en República Dominicana lamentablemente no cuentan con unidades de cura que les ofrezcan una atención integral. Los mismos se descompensan y caen en falla del tratamiento conservador, quedando solo la oportunidad de tratamiento quirúrgico (amputación), tenemos en RD cifras alarmantes de amputaciones por pie diabético (4,861 anualmente y 24,300 cada 5 años).

Este tratamiento quirúrgico, modifica la vida de estas personas, ya que les limita a llevar una vida completamente funcional, afectando su vida personal y laboral. Otros caen en sepsis y cuadros complejos de desequilibrio metabólico que pueden atentar contra sus vidas, teniendo que quedar hospitalizados y con mayor riesgo de adquirir infecciones nosocomiales sobreañadidas.

Nuestra finalidad es evitar la triste realidad de estos pacientes en nuestro país y de poder servir de apoyo para que puedan sobrepasar su cuadro haciendo prevención de más complicaciones. Esto también contribuye a un menor gasto para el sector salud en estas complicaciones.

Esta empresa surge tras observar que la República Dominicana se caracteriza por una alta complejidad de nuestra situación real donde existen aproximadamente

134,500,000 de pacientes que padecen diabetes mellitus en la república dominicana , de los cuales 4,861 pacientes llegan a una de su más terrible complicación que es la amputación por ulcera de pie diabético cada años

Además la mayoría de los centros asistenciales le ofrecen un servicio de su patología , pero no así de manera integral como lo afrechemos en pie sano y del uso del Business Intelligence exclusivos para el ámbito sanitario tratar de forma integral los sistemas hospitalarios y crear estrategias de mejora esta problemática.

Problema y solución planteada

Nuestra propuesta consiste en una unidad de cura (Pie Sano) que ofrece un tratamiento integral, multidisciplinario, con especialistas como:

- Cirujanos: que serán los encargados de realizar las curas, esto permite una visión más especializada, se podrán realizar
- Desbridamientos y revitalización de los tejidos. Además se tendrá el criterio para utilizar más opciones de cura como
- Sistema VAC y parches.
- Diabetologo: Especialista en Diabetes Mellitus, esto permitirá ofrecer un tratamiento y seguimiento de la enfermedad, para
- Que nuestros pacientes estén compensados y estables, disminuyendo así la posibilidad de mayores complicaciones
- Nutricionistas: Especialistas en la nutrición. Que ofrecerán educación y orientación de la dieta más conveniente para Sobrellevar esta enfermedad.

Todo esto en un solo lugar, nuestra finalidad es que nuestros pacientes estén estables y en completo control de su enfermedad. Y con esto evitar que el paciente necesite una amputación o caiga en una sepsis

Sólo se dispone en el país de estas dos empresas dedicadas a brindar un servicio exclusivo en el ámbito de la salud en manejo integral del tratamiento de la ulceras por pie diabético, no obstante no tiene a la disposición como seguidores estrictos de estos pacientes a especialista en cirugía general , diabetologos y nutricionista por lo que en general nos caracterizamos en el mercado que abarcan un manejo integral y multiciplinario de los mismos.

Competidores sustitutos

En el mercado nos encontramos con hospitales dedicados al manejo de pacientes en general y diabéticos que no están exentos de estos por lo que estos hospitales presentan una competencia para nosotros aunque, con un enfoque distinto al nuestro, pero que en esas áreas se vuelven nuestros competidores, y a la vez podrían convertirse en nuestros asociados. Algunas por mencionar: Hospital Docente Padre Billini, hospital Luis Eduardo Aybar, hospital Moscoso puello, hospital Semma Santo Domingo, entre otros.

Fuerzas De Porter

Como herramienta para realizar la evaluación de este sector particular, realizamos el análisis de las 5 fuerzas competitivas desarrolladas por M- Porter: Según Michael E. Porter existen diferentes estrategias competitivas estándares y flexibles que podemos valorar:

Alianzas estratégicas

Al tratarnos de una empresa primordialmente basada en manejo integral y multidisciplinario de los pacientes con ulcera por pie diabético , esta sería nuestra estrategia principal ya que, **Pie sano** cuenta con un personal especialista en el manejo de estos pacientes lo que para dicho manejo debemos aliarlos a empresas distribuidora de insumos para cura de pie ulcera como lo es el sistema VAC así también como apósitos especializados para cura de ulcera de igual forma establecer alianza estratégica con los hospitales aledaños ya que al referirnos los pacientes estaríamos disminuyéndole el costo que implicaría para ellos el tener ingresado un paciente de esta índole Además, PIE SANO forjará alianzas estratégicas con empresas que presten servicios no asistenciales, para poder ofertarles a nuestros clientes todas las herramientas disponibles para mejorar su calidad de vida y a su vez descongestionar un poco dichos centros de salud.

Estrategia de Diferenciación

Seremos la primera empresa que oferte un servicio integral y multicliplinario encargado por especialista en área de ulcera de pie diabético, con un centro ubicado en una zona céntrica de santo domingo de rápido y fácil acceso para el seguimiento de los procesos

y evolución de las acciones terapéuticas. A diferencia de la competencia estaremos basando nuestros servicios en un modelo Business Intelligence, permitiéndonos convertirnos en centro de referencia aceptando pacientes de todas partes del país, teniendo en cuenta que , La opinión de nuestros clientes es prioridad por lo que el monitoreo de la calidad de nuestras acciones también estará en manos de nuestros usuarios a través de nuestro buzón de recomendaciones y quejas , nuestros clientes serán partícipes en tiempo real de la evaluación de la calidad de nuestro proyecto. Sumándole a esto la fidelización de nuestros usuarios gracias a un excelente trato, mostrando empatía ante sus necesidades y superando sus expectativas.

Liderazgo de costes

Se establecerán acuerdos con compañías de distribución de equipos a la vanguardia para cura de úlceras como lo es la instalación experta el sistema VAC, entre otros , de igual modo el uso de apósitos especializados en aquellos pacientes que se sopesen la necesidad de ello, así como también de empresas que brinden servicios no asistenciales de renombre en el país, lo que nos permitirá manejo de precios adecuados por nuestros servicios, ya que nuestra empresa les ofertaría calidad y mejoras a corto, mediano y largo plazo. Las evaluaciones periódicas de los precios de la competencia nos permitirán reevaluar y reajustar nuestros precios, para siempre mantenernos como líderes en el mercado. Ofreceremos a nuestros clientes precios por servicios que sean equiparables con los de la competencia, pero que la relación costo beneficio supere sus expectativas.

Estrategia de enfoque

PIE SANO en sus inicios está orientada a ofrecer sus servicios a la región 0 del área metropolitana de la República Dominicana, zona que cuenta con los principales centros de salud del país y los hospitales públicos de referencia nacional; esto nos abre una gran brecha de poder dirigirnos al mercado más importante y lograr un alto nivel de posicionamiento que nos permita expandirnos hacia las demás regiones del país. Orientarnos a este mercado metropolitano, posibilita concentrarnos en un área que nos facilita los canales de distribución de nuestros servicios y ajustar los costes de los mismos, brindando mayor calidad, a un menor tiempo y costo.

Estrategia de diferenciación de bajo coste

Nuestro modelo de tratamiento integral y multidisciplinario de manejo de paciente con ulcera por pie diabético y manejo metabólico de tu patología de base que es la diabetes mellitus , son las herramientas de bajo coste ofertadas a nuestros clientes que les permitirán tener al alcance de sus manos el de tu enfermedad de base en un solo centro por especialista en área quienes le darán monitoreo continuo de los procesos de su salud, y que actualmente ninguna otra empresa de manejo de pacientes diabético cuenta Consultar integral y multidisciplinaria o en una zona céntrica geográficamente sin incurrir en algún coste adicional que nos lleva al liderazgo en el sector.

PLAN ESTRATÉGICO:

Misión

La misión de pie sano es de brindarle la oportunidades de mejoría a los paciente que presentan ulcera por pie diabético del sector sanitario dominicano, a través de la creación de estrategias, de la implementación de atención integradas de servicios, nuevas tecnologías, técnicas y estrategias de su control metabólico, nutricional, y cura de la ulcera por pie diabético formación, con un

Enfoque moderno y personalizado contando con un gran equipo personal especializado en el área que dé inicio está dirigido a paciente de las zonas de salud del servicio metropolitano, de la República Dominicana

Nuestra empresa entra al sistema sanitario modelo y equiparable con modelos vanguardistas y eficaces para tratamiento integral de los pacientes con diabetes mellitus

Visión

La visión de esta empresa es convertirnos en la empresa número uno en atención integral de los pacientes diabéticos que presenten úlceras o pie diabético y de igual modo crear gestión con las Ars del sistema sanitario de salud de República Dominicana con posibilidad de extensión a diferentes zona de salud del país manteniendo nuestro enfoque actualizado y vanguardista velando siempre la atención integral para satisfacer las necesidades de nuestros clientes y sus usuarios de las ars, para así mejorar el

sistema sanitario dominicano, mientras nos posicionamos como la mejor empresa de manejo de pacientes diabético y úlceras de pie diabético

Valores

Nuestra empresa se sustenta en valores firmes que nos encaminan a alcanzar la eficacia y la eficiencia en cada uno de los proyectos que nos sean asignados, velando siempre por la satisfacción de nuestros clientes. Los valores que caracterizan nuestra a nuestra empresa son:

- Responsabilidad
- Calidad
- Integridad
- Trabajo en equipo
- Compromiso
- Innovación

Análisis D.A.F.O. Es ineludible establecer la realidad actual de la empresa PIE SANO , por lo cual se desarrolló un análisis de los factores con lo que cuenta la empresa, aspectos positivos que podemos aprovechar utilizando nuestras fortalezas, factores críticos negativos que debemos eliminar o reducir y los aspectos negativos externos que podrían obstaculizar el logro de nuestros objetivos. Después de haber realizado el análisis de las variables más importantes internas y externas que repercutirán de manera negativa o positiva en la empresa, fueron determinadas las siguientes:

Debilidades	Amenazas	Fortalezas	Oportunidades
D1 cartera de servicios limitada a	A1 Desarrollo de centro especializado con un menor	F1 primer y único centro exclusivamente de manejo	O1 para aumentar cobertura de pacientes

paciente con pies diabéticos	coste por servicio	integral en cura de pie diabético	expansión del centro
D2 hospitales públicos cercanos con ofertas de servicios similar a un menor costo	A2 poco flujo de pacientes por servicios ofrecidos de manera gratuita en hospitales públicos	F2 asociación con las ARS	O2 asociación con hospitales cercanos para referimiento de paciente hacia el centro
D3 poca cobertura por parte de las ARS para el manejo de cura por pie diabético	A3 alto precio en los materiales gastable de curas para pie diabético	F3 Ubicación céntrica y de fácil acceso	O3 a través de la cura de la ulceras por pie diabético se le ofrecería al paciente incorporarse a su actividad laboral y productiva.
tratamientos	A4 falta de conocimiento o negación de la enfermedad	F4 existen aproximadamente 134,500,000 de pacientes que padecen diabetes mellitus en la república dominicana , de los cuales (4,861) llegan a una de su más terrible complicación que es la amputación por ulcera de pie diabético cada anos	O4 evitar la amputación de los pacientes que padecen ulceras por pie diabético
D5 presupuesto mensual de cobertura que brindan las ARS a sus afiliados con esta enfermedad.	A5 incumplimiento del tratamiento de la cura de la ulcera de pie diabético así como al tratamiento farmacológico y no farmacológico	F5 además en la consulta de médicas y el manejos de quienes padecen esta enfermedad en la república dominicana la reciben la reciben	

		de manera no integral.	O5 conocer los avances que se presentan para aplicar o mejorar medidas de control
--	--	------------------------	---

Evaluación De Factores Internos (EFI) Y Factores Externos (EFE)

Para mejorar cualquier proceso y no solo cumplir los objetivos de la empresa, sino superarlos, es necesario primero establecer los puntos de partida: admitir las ventajas como los puntos débiles y descubrir oportunidades de mejora de tal manera que es

posible establecer estrategias más asertivas que lleven al logro de las metas. Sin embargo, lograr una comprensión a fondo de todos los factores que inciden en la actividad diaria del negocio no es tarea fácil, es por eso que nos hemos apoyado en las distintas matrices para evaluación de factores internos y externos, para conocer la situación actual

FACTORES	CALIFIC.	PESO	CALIFIC. PONDERADA
DEBILIDAD			
D1cartera de servicios limitada a paciente con pies diabéticos	2	0.10	0.20
D2hospitales públicos cercanos con ofertas de servicios similar a un menor costo	2	0.09	0.18
D3poca cobertura por parte de las ARS para el manejo de cura de ulceras por pie diabético.	1	0.04	0.04
D4individualización y variabilidad de los tratamientos.	1	0.03	0.01
D5presupuesto mensual de cobertura que brindan las ARS a sus afiliados con esta enfermedad.	2	0'04	0.08
FORTALEZAS			
F1 primer y único centro exclusivamente de manejo integral en cura de pie diabético	3	0.03	0.09
F2 asociación con las ARS	4	0.04	0.12
F3 Ubicación céntrica y de fácil acceso	4	0.06	0.24

F4 existen aproximadamente 134,500,000 de pacientes que padecen diabetes mellitus en la república dominicana , de los cuales (4,861) llegan a una de su más terrible complicación que es la amputación por ulcera de pie diabético cada años .	4	0.10	0.40
F5 además en la consulta de médicas y el manejos de quienes padecen esta enfermedad en la república dominicana la reciben la reciben de manera no integral.	3	0.04	0.12
F6 el propósito de nuestra empresa es proporcionar atención integral (medico- asistencial) con un enfoque estructurado , integral y multidisciplinario que está dirigido al paciente con diagnóstico de diabetes mellitus, para la prevención de complicación, limitación de daños y rehabilitación , con el objetivo de lograr conductas positivas	4	0.07	0.28
TOTAL VALOR PONDERADO	2.90		

Fuente propia

Cabe señalar que, según los resultados arrojados, el valor total de las debilidades fue de 0.76, siendo el de las fortalezas de 2.14, con lo cual determinamos que las fuerzas internas de la empresa son favorables.

Guía de calificación Matriz EFI

Calificar entre 1 y 4	4	Fortaleza mayor
	3	
	2	Fortaleza menor
	1	Debilidad Mayor
Peso	0.0	Menos relevante
	1.0	Más relevante
Calificación ponderada	1.0	Marca débil
	2.5	Promedio
	4.0	Señala fortaleza

Fuente: <http://planeacionestrategica.blogspot.es>

Matriz EFE

FACTORES	CALIFIC.	PESO	CALIFIC. PONDERADA
AMENAZAS			

A1 Desarrollo de centro especializado con un menor coste por servicio	4	0.02	0.04
A2 poco flujo de pacientes por servicios ofrecidos de manera gratuita en hospitales públicos	3	0.06	0.18
A3 alto precio de los insumos gastables para la cura de pie diabético, ya que esto perjudica los estilos de vida saludables.	2	0.04	0.08
A4 falta de conocimiento o negación de la enfermedad.	2	0.05	0.10
A5 incumplimiento del tratamiento de la cura de la ulcera de pie diabético así como al tratamiento farmacológico y no farmacológico.	3	0.05	0.15
OPORTUNIDADES			
O1 para aumentar cobertura de pacientes expansión del centro	4	0.09	0.36
O2 asociación con hospitales cercanos para el referimiento de Pacientes hacia el centro.	3	0.05	0.15
O3 a través de la cura de la ulcers por pie diabético se le ofrecería al paciente incorporarse a su actividad laboral y productiva.	3	0.15	0.15
O4 evitar la amputación de los pacientes que padecen ulcers por pie diabético.	4	0.14	0.56
O5 conocer los avances que se presentan para aplicar o mejorar medidas de control	4	0.09	0.36

TOTAL VALOR PONDERADO	3.24
-----------------------	-------------

Fuente propia

En este caso el valor ponderado total de las amenazas fue de 1.30 y el de las oportunidades fue de 1.94, lo cual establece que es favorable a la empresa, siendo un total ponderado de 3.24, lo cual indica que la empresa está justo por encima de la media en su esfuerzo por seguir estrategias que capitalicen las oportunidades externas y eviten las amenazas.

Guía de Calificación Matriz EFE

Calificar entre 1 y 4	4	Muy importante
	3	Importante
	2	Poco importante
	1	Nada importante
Peso	0.0	Menos relevante
	1.0	Más relevante
Calificación ponderada	1.0	Marca débil
	2.5	Promedio
	4.0	Señala fortaleza

Fuente: <http://planeacionestrategica.blogspot.es>

Análisis Estratégico

Luego de analizar los riesgos y ventajas que puede presentar este proyecto, se hace necesario proponer acciones que estratégicamente faciliten el mantenimiento de las que representan nuestras fortalezas y que impulsen los aspectos que impactan de manera negativa nuestras labores.

Objetivos Estratégicos

Tras el análisis de todo lo planteado anteriormente, desarrollamos los objetivos que direccionarán el horizonte de nuestra empresa:

- Posicionarnos como una de las empresas líderes de gestión de curas de pie diabéticos en el mercado nacional que opera con un modelo Business intelligence.
- Implementar estrategias de marketing atractivas a través de canales de contacto tradicionales y de vanguardia tecnológica que favorezcan el interés por los servicios de nuestra empresa para insertarnos en el mercado con la mayor rapidez posible.
- Captar en un año el 30% de los clientes que se encuentren con dicho padecimiento de diabetes en el mercado para garantizar el mantenimiento de las operaciones y procesos de nuestra empresa.
- Establecer durante nuestro primer año en el mercado vínculos y alianzas estratégicas con empresas, organismos públicos y privados y proveedores que faciliten nuestro acceso al mercado e incrementen nuestras oportunidades, en materia de aprovechamiento de los recursos, adquisición de nuevos conocimientos, servicios tanto asistenciales como no asistenciales, entre otros, que permitan brindar un mejor servicio a nuestros clientes.
- Contribuir en la mejora de la gestión hospitalaria en los centros de salud y principales Ars de la zona metropolitana del país, que precisen de nuestros servicios.
- Implementar estrategias de diferenciación y mejora continua anualmente para destacarnos entre la competencia. Monitorear de manera permanente, a través de nuestra aplicación, la satisfacción del cliente, para implementar medidas que favorezcan este estado.
- Realizar de manera cuatrimestral una comparación de costes con las empresas que prestan servicios similares, para mantenernos bien posicionados en relación costo-beneficio sobre la competencia.

Plan de Marketing:

Nuestro proyecto está dirigido a aquellos pacientes con trastornos metabólicos complicados que presentan úlceras en los miembros inferiores que visitan centros de cura convencionales en hospitales y los que visitan a centros de cura privados como Curatech, que llevan más de 25 años en el trato de pacientes referidos por especialistas, con un trato especializado y de buena calidad, que constituyen nuestra mayor competencia. Sin embargo, la logística que utilizan para acatar los pacientes les ha limitado a poder marcar una diferencia en la incidencia de amputaciones en nuestro medio.

Estos acuden por ayuda en los estadios avanzados, cuando ya no se tienen muchas opciones con el tratamiento por desconocimiento del manejo y cuidado de su enfermedad. A lo cual se suma las diversas situaciones antes mencionadas, que contribuyen a su deterioro sin mucha esperanza para el pronóstico del paciente.

Los pacientes no llevan ningún protocolo de seguimiento, en relación a la frecuencia en que asisten y a las pruebas de laboratorio, estudios de imágenes y chequeos con especialistas relacionados. Donde nuestro objetivo es mantener vigilado y controlado todo el tiempo el proceso por completo. Sirviendo de guía con los cuales nuestros pacientes pueden descansar sin preocupaciones, porque cuentan con un equipo que estará 24 horas, 7 días de la semana pendientes a su condición y al mejor manejo para los mismos.

La motivación de estos pacientes al buscar ayuda es sin lugar a dudas evitar a toda costa la amputación, que crea una discapacidad y un riesgo para su vida laboral, personal y social. Compartimos con ellos el mismo propósito, disminuir la incidencia de amputaciones, disminuir la tasa de otras complicaciones con el manejo de la alteración metabólica, darles una mejor calidad de vida y ofrecerle a nuestro país un menor costo en el manejo de complicaciones y sobre todo, personas productivas y más activas para la sociedad.

Marketing Mix:

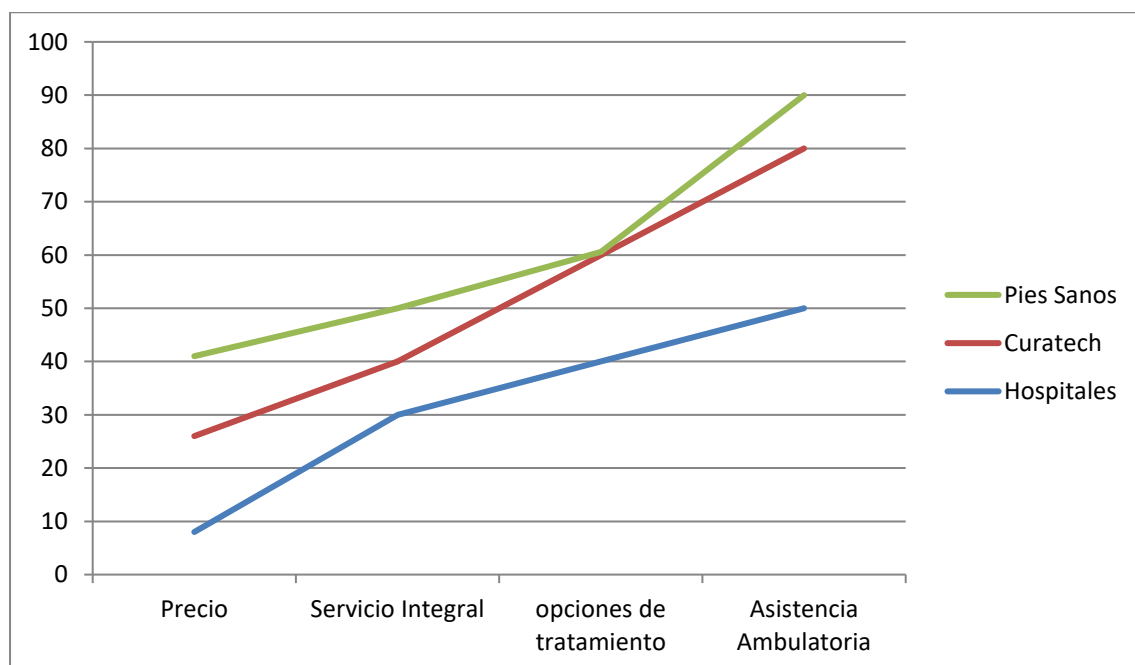
Nuestra empresa posee los siguientes Productos y Servicios:

- Curas realizadas por especialistas Cirujanos
- Desbridamiento de las lesiones
- Seguimiento de la condición de las úlceras
- Consultas de Diabetología, que ofrece seguimiento a trastornos metabólicos como la Diabetes Mellitus
- Consulta de Nutrición para orientación en el manejo de la dieta y el peso
- Consulta de Cirugía Vascular para vigilancia y manejo las úlceras producidas por insuficiencia vascular.
- Sesiones de terapia de motivación para lograr una participación activa de nuestros pacientes en el tratamiento de su enfermedad.
- Visitas domiciliarias por el personal de enfermería, quienes se encargan de continuar el tratamiento en casa si lo amerita, como tratamiento de antibióticos, hematinícos, entre otros.
- Evaluación domiciliaria de la situación de las úlceras (diagnostico) para enviar el personal necesario de acorde a su necesidad. Para una mayor cercanía con los mismos.
- Servicio al cliente con secretarias dispuestas siempre a responder a las inquietudes y necesidades de nuestros pacientes con respecto a los diferentes enlaces y estrategias de manejo que utilizamos.
- Gestión de materiales necesarios para la cura, con todos los insumos necesarios (Jabón de Clohexidina, Yodopovidona, Solución Dakin, Agua Oxigenada, Gasas estériles, Guantes estériles, tubos para muestra de cultivos, entre otros); además de que mantenemos nuestras salas desinfectadas con los más altos estándares para evitar la infección cruzada en nuestros pacientes, todo lo ofrecemos sin necesidad de que el paciente tenga que costear nada fuera de nuestro centro
- Ofrecemos gestión de enlaces con diversas empresas proveedoras de diferentes equipos de manejo de úlceras complicadas como el Unique Representaciones, que nos facilita equipos médicos como el Sistema VAC, parches como Duoderm, Tegaderm, Aquacel AG, Kaltostat entre otros. Con los cuales les ofrecemos a nuestros pacientes un gran abanico de posibilidades para su manejo.
- Contamos con acuerdos con diversas aseguradoras, como SENASA tanto subsidiado como el régimen contributivo, ARS Humano, Renacer, entre otros.

Que ofrece mayor comodidad a los pacientes que pertenecen a estas con relación al pago de nuestros servicios.

- Ofrecemos asistencia clínica para el manejo de antibioterapia endovenosa y ciertos eventos que pueden presentarse durante la asistencia de nuestros pacientes como hipoglicemia e hipotensión, entre otras, en una pequeña área de emergencia con la cual contamos.

No existe en nuestro país ningún centro de cura con nuestra visión y cartera de servicios, lo que nos caracteriza como una propuesta moderna, completa y ambiciosa en el área de cura de los pacientes diabéticos. Constituimos un punto de inicio para la transformación del pronóstico de estos pacientes, que a través de los años lograremos marcar la diferencia con una cobertura en todo el país.



Precio:

El precio de nuestros servicios es de 1,500 pesos por cada cura, con los cuales podemos costear los insumos necesarios para la cura como gases estériles, guantes estériles, jabón de clorhexidina, solución salina 0.9%, ZO, Bisturí que en total tiene un costo de 550 pesos, con lo cual 950 pesos, quedan para los gastos del personal, local y ganancias.

El costo por cura en los hospitales es de 800 pesos y en Curatech es de 1800 pesos.

Distribución y comunicación:

La vía que utilizaremos para proyectarnos es a través de una aplicación donde tendremos una mayor cercanía con nuestros pacientes, con la cual no cuentan los centros de cura de los diferentes hospitales de nuestro país.

Además de publicidad vía internet en diversas páginas de mucha demanda como IG y Facebook, con un link que conecte con nosotros.

Otra vía de conectarnos con nuestros pacientes es mediante un acuerdo con diversos especialistas que se encuentran en contacto con los mismos sean nuestros portavoces y nos refieran todos aquellos que ameriten de nuestros servicios.

Debido a los acuerdos realizados con las diversas aseguradoras, los pacientes que pertenecen a las mismas tendrán acceso por esa vía con nosotros.

Nuestra comunicación es directa con nuestros clientes, queremos garantizar que nuestros pacientes estén completamente orientados sobre su enfermedad y el tratamiento, de lo que les ofrecemos y estamos dispuestos a responder a todas sus demandas e inquietudes. Para nosotros lo más importante es el bienestar e integridad de nuestros pacientes.

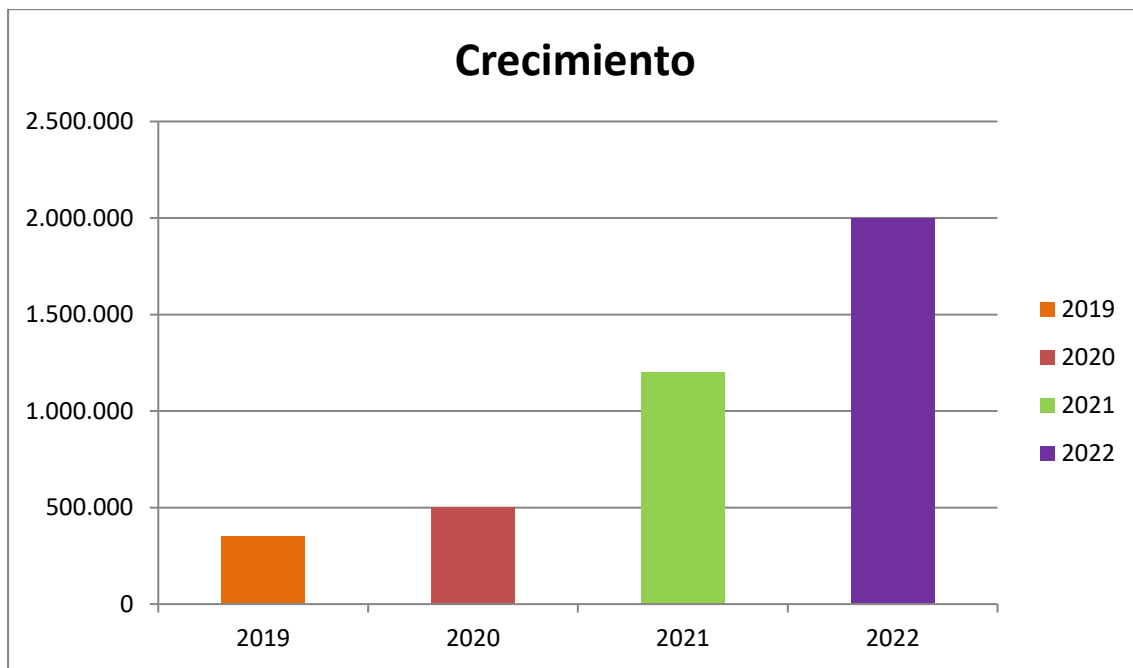
Logotipo:



Cronograma:

Proceso	2019	2020	2021
Posicionamiento en redes sociales	3er lugar	2do lugar	2do lugar
Número de clientes nuevos vía aseguradoras	45	65	82
Número de clientes nuevos vía médicos especialistas	60	90	115
Número de pacientes referidos de otros centros de cura	5	13	8

Presupuesto:



Presupuesto de gastos de Marketing

Proceso	2019	2020	2021	2022
Gasto Insumos	400,000.00	400,000.00	400,000.00	400,000.00
Gasto Local	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00
Gasto empleados	152,000.00	152,000.00	152,000.00	152,000.00

Equipo y plan de recursos humanos:

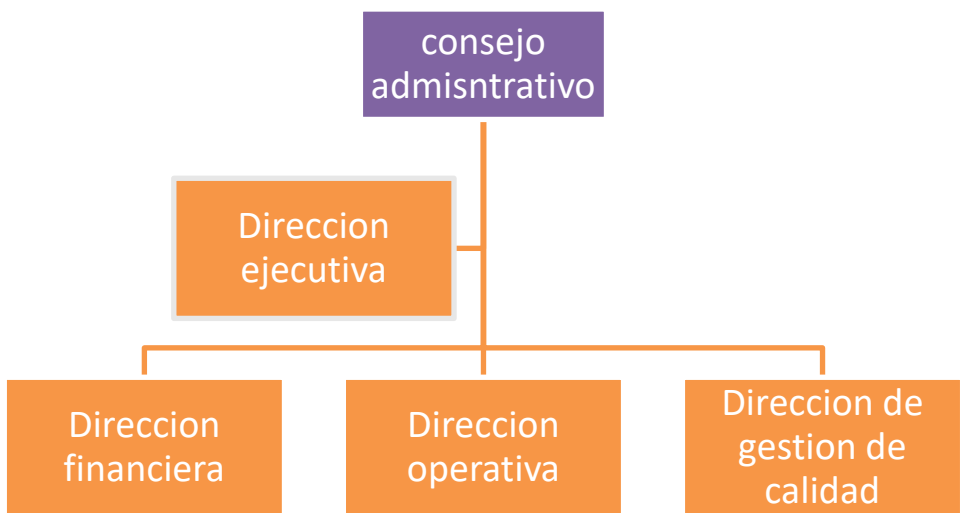
Para nuestra empresa de PIE SANO, el plan de recursos humanos es un aliado imprescindible, siendo conscientes del peso de su capital humano en la consecución de los objetivos estratégicos trazados. El objetivo del mismo, ha sido que la empresa pueda contar con el mejor capital humano que pueda tener, para adaptarlo a las necesidades de la misma y así conseguir mayor productividad en la organización.

Socios:

Los socios constituyen la parte activa de una empresa por medio de la sociedad que establezcan, en PIE SANO nos regimos por una Sociedad Anónima Simplificada (SAS), en la que existen cinco (3) socios, los cuales son los encargados de gestionar la sociedad, aportando capital y trabajo.

Organigrama:

En la siguiente representación visual de PIE SANO, quedarán definidos de manera precisa y objetiva los roles y responsabilidades de cada miembro de la empresa, a sabiendas que PIE SANO es una empresa flexible que cuenta con un personal profesional altamente competente para desenvolverse en cualquier área. Es oportuno resaltar que inicialmente la empresa básicamente contará con los servicios de los socios, más tres áreas laborales indispensables en el desarrollo de la empresa, y ya una vez establecida y consolidada la misma se integrarán en su estructura los demás puestos de trabajo según las necesidades y demanda de los servicios de la empresa.



Organigrama PIE SANO. Fuente: Propia

Previsiones de plantillas:

En consideración a las necesidades de personal planteadas anteriormente, se realizó una estimación de la demanda de carácter flexible y dinámico permitiendo afrontar el entorno.

Plantillas de PIE SANO

Posición	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Directora Ejecutiva (médico cirujano)	1	1	1	1	1
Directora Financiera (médico cirujano)	1	1	1	1	1
Directora de Operaciones (medico diabetologo)	1	1	1	1	1
Directora de Gestión de Calidad y Capacitación (medico nutriólogo)	1	1	1	1	1
Soporte enfermería	2	2	2	2	3
Secretaría Administrativa	1	2	2	2	2
TOTAL	7	8	8	8	9

Fuente: Propia.

Con relación a las necesidades de limpieza y seguridad, estos servicios estarían incluidos en los ofrecidos por un personal que será subcontratados para tales fines.

Descripción de puestos de trabajo:

Previo un análisis de las necesidades de PIE SANO, relacionado con las diferentes aptitudes, competencias y conocimientos requeridos por el personal para el pleno desarrollo de la empresa y posterior a la identificación de los procesos fundamentales que permiten que se lleven a cabo las diferentes actividades; hemos descrito los diversos puestos de trabajo definiendo el perfil, habilidades, roles y responsabilidades a desempeñar en PIE SANO, con pleno conocimiento de que cada uno recibirá capacitación de todas las áreas independientemente la función que desempeñará, y de manera continua e intensiva del área en particular.

(Director Ejecutivo): Es el máximo responsable de la gestión y dirección administrativa de la empresa. Dentro de las funciones y responsabilidades se destacan las siguientes: coordinar todas las direcciones de la empresa y supervisar que los objetivos y metas

planteadas por la misma se cumplan sirviendo de soporte, organizar los recursos, vigilar y controlar la actividad de la empresa, designar las funciones de cada puesto de trabajo. Las principales competencias que ha de tener como directora es liderazgo, ser analítico, conocimiento de técnicas de clima organizacional, ser una persona con alto grado de responsabilidad y enfocada en resultados, de igual forma con visión de negocio, de igual modo será uno de los cirujanos que ofrecerá servicio de curas y desbridamientos en el tratamiento de los pacientes con úlceras por pie diabético.

(Directora Financiera):

Su objetivo ha de ser maximizar la rentabilidad de la empresa y el buen uso de los recursos financieros a utilizar. Dentro de las funciones y responsabilidades principales del puesto se sitúan: gestión de finanzas, siendo responsable de la planificación, ejecución e informaciones financieras dentro de la empresa, tales como: elaborar los reportes financieros mensuales para ser presentados a los socios, revisar los estados financieros y realizar las debidas recomendaciones, elaborar y controlar el presupuesto anual de la compañía, control del flujo de caja y efectivo de la empresa, entre otras. Algunas de las competencias que debe tener es ser analítico, enfocado a números y resultados, debe ser agresivo-conservador, con capacidad para proyectar inversiones y mediciones de riesgo. Además ofrecerá servicio de curas y desbridamientos en el tratamiento de los pacientes con úlceras por pie diabético.

(Directora Gestión de Calidad y Capacitación):

Es el responsable de la parte operativa de la empresa, la misma debe velar porque estas operaciones se produzcan de forma efectiva. Es la encargada de implementar los planes estratégicos y asegurarse de que toda la operación de PIE SANO alcance sus metas en el tiempo y costo previsto, es decir, asegurar el desarrollo operacional, integrar los procesos internos de la empresa, administrar los recursos internos de producción y garantizar la viabilidad y sostenibilidad de los procesos. Básicamente este es un cargo estratégico que tiene incidencia en toda la organización. además estará dando el soporte nutricional de los pacientes con úlceras por pie diabético y pacientes diabéticos en general.

(Directora de Operaciones):

Es el responsable de la parte operativa de la empresa, la misma debe velar porque estas operaciones se produzcan de forma efectiva. Es la encargada de implementar los planes estratégicos y asegurarse de que toda la operación de PIE SANO alcance sus metas en el tiempo y costo previsto, es decir, asegurar el desarrollo operacional, integrar los procesos internos de la empresa, administrar los recursos internos de producción y garantizar la viabilidad y sostenibilidad de los procesos. Básicamente este es un cargo estratégico que tiene incidencia en toda la organización. Además será la encargada del soporte metabólicos de las pacientes con úlceras por pie diabético.

(Psicólogo) subcontratado:

Su finalidad es poder ayudar a nuestros pacientes a afrontar la situación y asumirla de una forma positiva y activa para una mejor recuperación.

Cirujano vascular (subcontratado):

Tiene la finalidad de ofrecer atención a los pacientes con úlceras producidas por insuficiencia vascular.

Soporte enfermería:

Tienen la responsabilidad de diseñar, desarrollar y evaluar aplicaciones de los procesos de enfermería en el tratamiento de la cura por pie diabético y manejo en general de enfermería de los pacientes diabéticos, con el objetivo de optimizar los servicios ofrecidos según las necesidades de cada paciente, solucionando a la vez las distintas problemáticas que puedan surgir en el área. Ha de ser un personal graduado de la carrera de enfermería, que cuente con al menos 5 años de experiencia en el área. Con las siguientes competencias: resolución de problemas, capacidad de análisis, creatividad, liderazgo y cultura de trabajo empresarial. Tenemos 1 puesto de trabajo para este profesional y la contratación de una auxiliar en enfermería que brinde servicio de enfermería.

Secretaria Administrativa (vacante):

Este personal tiene la función de gestionar los documentos relacionados con la empresa, procurando una organización de los archivos físicos y en línea, mantener

registro de los datos de la empresa con un manejo eficiente de información; administrar a la vez los recursos materiales y brindar atención al usuario. La formación de este personal, es Técnico superior en secretariado ejecutivo, con una experiencia mínima de 2 años. Dentro de las competencias requeridas que exige este puesto, podemos mencionar: organización, proactividad, buena comunicación oral y escrita, liderazgo y resolución de problemas.

Asesor Legal:

Es la persona que representará a la empresa, en orientación y asesoría legal, para el cumplimiento de los objetivos y obligaciones. La misma será subcontratada por servicios. Ha de poseer estudio profesional en Derecho civil.

Asesor Contable:

Es quién controlará el plan general contable de la empresa para una correcta gestión, conocerá las obligaciones legales relativas a la contabilidad, control de los libros contables y legalización de los mismos. Este puesto será subcontratado por servicios. Profesional con estudios superiores en contabilidad y finanzas.

Política Retributiva:

PIE SANO garantizará un principio de igualdad en las retribuciones, compensando una retribución según el trabajo realizado. Es por tanto necesario la realización de una valoración equitativa de los puestos de trabajo para garantizar una estructura salarial motivadora. Cabe destacar que los socios de la empresa contarán con igual remuneración que se hará efectiva posterior a los 6 meses de trabajo. La retribución es importante para atraer y motivar la permanencia de buenos trabajadores. Por lo que constituye una herramienta esencial y que su componente no solamente es el monetario, también incluimos el desarrollo personal y profesional del empleado.

A continuación, la valoración de los puestos, que nos permitirán la retribución salarial, en los puestos valorando los factores y experiencias siguientes:

Factores de puestos laborales.

Factores	
Experiencia	Responsabilidad del puesto
Conocimiento	Responsabilidad por el trabajo de otros
Dificultad	Relaciones

Valoración de puestos de trabajo por Método de Factores.

Experiencia			Conocimiento			Dificultad		
Grados	Descripción	Puntos	Grado	Descripción	Puntos	Grado	Descripción	Puntos
1	0-2 años	80	1	Bachiller	80	1	Baja	80
2	3-5 años	160	2	Técnico	160	2	Media	160
3	Más de 5 años	240	3	Licenciatura	240	3	Alta	240
			4	Máster	320			

Fuente:file:///C:/Users/cinth/AppData/Local/Packages/microsoft.windowscommunicationsapps_8wekyb3d8bbwe/LocalState/Files/S0/162/Recursos_Humanos_y_responsabilidad_social_corporat..._----_(Pg_91-- 106)[1897].pdf

PUESTO	JERARQUÍA	PUNTOS	SALARIO BRUTO ANUAL
Directora Ejecutiva	1	720	\$480.000
Directora Operativa	1	720	\$480.000
Directora Financiera	1	720	\$480.000
Directora Gestión de calidad y capacitación	1	720	\$480.000
Soporte enfermería	2	560	\$300.000
Secretaría Administrativa	2	400	\$240.000

Salarios propuestos, según nivel de valoración de diferentes puestos.

Fuente: Propia.

Políticas de Convenios de Asociaciones:

Las alianzas estratégicas en la empresa PIE SANO, proveen la alternativa de proporcionar servicios a nuestros usuarios en busca

de mejorar y dar solución oportuna a sus problemáticas relacionada diabetes mellitus . Los proveedores concernientes en suplirnos de materiales gastable de curas asi como del instrumental de desbridamiento e instrumental quirúrgicos serán elegidos previa licitación , en la que se convoca la oferta de propuesta de diferentes compañías, seleccionando las primeras 5 que cumplan con los requisitos requeridos para una segunda evaluación que permita realizar la selección final; a excepción de SAP. Para la realización de este convenio, contaremos con un acuerdo legal que estipule las

condiciones del desempeño de las empresas contratadas, con los beneficios a recibir por ambas partes.

Políticas de Seguridad Social:

A fin de regular la protección del personal que labora en PIE SANO ante los riesgos laborales y enfermedad; garantizando la protección general y el bienestar. Por medio de la afiliación a una Administradora de riesgo de salud (ARS) se pretende otorgar el plan básico de salud y complementario de manera exclusiva a todos los trabajadores y sus dependientes; y la afiliación a una Administradora de Fondo de Pensiones (AFP), necesaria para prevenir los riesgos laborales, como lo estipula el Estado Dominicano, según las leyes concernientes.

Plan Legal Y Tributario:

La constitución de la República Dominicana nos otorga derechos intrínsecos a la hora de emprender una empresa, tales como el derecho a la libertad de empresa, derecho a la libertad de asociación y el derecho del consumidor

Tipo de sociedad y forma jurídica de la empresa:

La identidad que asumirá legalmente la empresa teniendo en cuenta, a su titularidad y la responsabilidad de los propietarios en términos legales, es lo que definirá la forma jurídica de la misma, valorando para ello los instrumentos y alternativas que nos proporciona la disciplina del Derecho. En base a la Ley General de Sociedades Comerciales y Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada No. 479-08, modificada por la Ley 31-11, se reconocen y se regulan distintos tipos de sociedades, siendo la de PIE SANO una Sociedad Anónima Simplificada (SAS), dotada de una libertad contractual y constituida por tres (3) socios, con un capital social.

Procedimientos referentes a la constitución de una empresa:

Pasos esenciales para el registro de empresas en República Dominicana

Para incorporar la sociedad en el país, lo primero es registrar el nombre comercial ante la Oficina Nacional de la Propiedad Industrial (ONAPI), en el departamento de signos distintivos previo cumplimiento de los requisitos exigidos por dicha entidad.

Requerimientos o requisitos:

- Denominación solicitada.

- Indicar el tipo de signo (nombre comercial).
- Breve descripción de la actividad comercial
- Nombre(s) y apellido(s) del solicitante.
- Domicilio para fines de notificación.
- Teléfono y/o correo electrónico.
- Número y copia de documento de identidad.
- Si posee representante, los datos generales y Poder de Representación.
- Firma del solicitante o representante.
- Pago de la tasa correspondiente

Impuestos:

Existen actividades que generan obligaciones tributarias dispuestas en las leyes correspondientes, cuyo cumplimiento es de vital importancia y como empresa nos confiere más que una responsabilidad, un compromiso. Como sociedad con personalidad jurídica, en la estructura del código tributario se establecen los siguientes impuestos:

- Impuesto Sobre la Renta (ISR)
- Impuesto Sobre Activos
- Impuesto Selectivo al Consumo (ISC)
- Impuestos Sobre Transferencias de Bienes Industrializados y Servicios (ITBIS)

Legislaciones vigentes:

Son diversas las que han de emplearse relativas a la empresa lo que la misma conlleva y demanda, ya que de alguna u otra manera podrían incidir en tal proceso, las mismas están contenidas en:

- Ley General de Sociedades Comerciales y Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada No. 479-08, modificada por la Ley 31-11.
- Ley No. 20-00, sobre Propiedad Industrial.

- Ley 126-02 sobre Comercio Electrónico, documentos y firmas digitales.
- Ley sobre Derecho de Autor 65-00.
- Código Laboral Dominicano, Ley 14-92. ▪ Ley de Seguridad Social 87-01.
- Código Tributario



Cronograma:

ACTIVIDAD	FEB- Mayo 2019	MAYO -JULIO 2019	JULIO- NOV 2019	NOV 2019- ENERO 2020	ENERO- MARZO 2020	MARZO 2020
Estudio de Mercado						
Elaboración del proyecto						
Preparación del Local						
Compra de Insumos necesarios						
Implementación de Marketing						
Apertura del Proyecto						

1 Plan financiero

1.1 Plan de Inversión

Concepto	Inversion Total (RD\$)	Participacion %
Estudio de Investigacion	RD\$20,000.00	1.0%
Gastos de Organización	RD\$18,000.00	0.9%
Alquiler	RD\$45,000.00	2.1%
Equipos de Oficinas	RD\$60,000.00	2.9%
Maquinarias y Equipos	RD\$400,000.00	19.1%
Imprevisto 10%	RD\$44,500.00	2.1%
Sub-Total de Inversiones Fija e Intangibles	RD\$587,500.00	28%
Capital de Trabajo	RD\$1,510,714.29	72%
Inversion Total	RD\$2,098,214.29	100%

1.1.1 Activo Fijo

Depreciacion y Amortizacion de los Activos Fijos e Intangibles para los cinco (5) años en estudios

Inversion Total (RD\$)	Participacion %	1	2	3	4	5
40,000.00	20%	RD\$4,000.00	RD\$4,000.00	RD\$4,000.00	RD\$4,000.00	RD\$4,000.00
3,600.00	20%	RD\$3,600.00	RD\$3,600.00	RD\$3,600.00	RD\$3,600.00	RD\$3,600.00
4,500.00	10%	RD\$4,500.00	RD\$4,500.00	RD\$4,500.00	RD\$4,500.00	RD\$4,500.00
7,800.00	13%	RD\$7,800.00	RD\$7,800.00	RD\$7,800.00	RD\$7,800.00	RD\$7,800.00
60,000.00	15%	RD\$60,000.00	RD\$60,000.00	RD\$60,000.00	RD\$60,000.00	RD\$60,000.00

3,000.00		RD\$79,900.00	RD\$79,900.00	RD\$79,900.00	RD\$79,900.00	RD\$79,900.00
----------	--	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------

Mano de Obra Indirecta

Personal	Sueldo Mensual (RD\$)	Sueldo Anual (RD\$)	2	3	4	
Enfermeria	RD\$25,000.00	RD\$300,000.00	RD\$324,000.00	RD\$349,920.00	RD\$377,913.60	RD\$400,000.00
Directiva, Op. - al.Cap.	RD\$160,000.00	RD\$1,920,000.00	RD\$2,073,600.00	RD\$2,239,488.00	RD\$2,418,647.04	RD\$2,600,000.00
Medico medico y un ionista	RD\$60,000.00	RD\$720,000.00	RD\$777,600.00	RD\$839,808.00	RD\$906,992.64	RD\$950,000.00
Administrativa -Dos leados	RD\$44,000.00	RD\$528,000.00	RD\$570,240.00	RD\$615,859.20	RD\$665,127.94	RD\$700,000.00
Total	RD\$289,000.00	RD\$3,468,000.00	RD\$3,745,440.00	RD\$4,045,075.20	RD\$4,368,681.22	RD\$4,700,000.00

Pago de los servicios

Descripción	Consumo RD	Unidad	Importe/Año	2	3	
Electricidad, teléfono):	RD\$20,000.00	1	RD\$240,000.00	RD\$259,200.00	RD\$279,936.00	RD\$300,000.00
Total	RD\$20,000.00	1	RD\$240,000.00	RD\$259,200.00	RD\$279,936.00	RD\$300,000.00

Mantenimiento y Mercadotecnia

Descripción	Consumo Mts3	Unidad	Importe/Año	2	3	
Costos de ing y mant. taformas Web:	RD\$15,000.00		RD\$180,000.00	RD\$194,400.00	RD\$209,952.00	RD\$209,952.00
Total			RD\$180,000.00	RD\$194,400.00	RD\$209,952.00	RD\$209,952.00

INGRESOS POR SERVICIOS -personas o pacientes asistidas

Descripción	1	2	3	4	
30 personas por día, 23 días al mes, por 12 meses = 8,280 personas al año, por \$1, 500.00.	RD\$12,420,000.00	RD\$13,413,600.00	RD\$14,486,688.00	RD\$15,645,623.04	RD\$16,827,672.08
Total	RD\$12,420,000.00	RD\$13,413,600.00	RD\$14,486,688.00	RD\$15,645,623.04	RD\$16,827,672.08

1.2 Plan de financiación

1.2.1 Financiación ajena

Concepto	Banco
Monto del Prestamo	RD\$576,000.00
Plazo Total	5 años
Periodo de Gracia	0.00
Periodo de Amortizacion	5 años
Taza de Amortizacion	18%
Periodon/Forma de Pago	1/Anal)
No. Cuotas	5
Monto de Cuotas	RD\$184,000.00

Amortización				
Periodo/ No. de Cuotas/Pago por Años	Cuotas	Capital	Interes	Saldo Insoluto/ Balance/Deuda
0				RD\$576,000.00
1	RD\$184,000.00	RD\$80,320.00	RD\$103,680.00	RD\$495,680.00
2	RD\$184,000.00	RD\$94,777.60	RD\$89,222.40	RD\$400,902.40
3	RD\$184,000.00	RD\$111,837.57	RD\$72,162.43	RD\$289,064.83
4	RD\$184,000.00	RD\$131,968.33	RD\$52,031.67	RD\$157,096.50
5	RD\$184,000.00	RD\$155,722.63	RD\$28,277.37	RD\$1,373.87
Totales	RD\$920,000.00	RD\$574,626.13	RD\$345,373.87	RD\$0.00

Costos Financiero por Año						RD
Concepto	1	2	3	4	5	
Interes	RD\$103,680.00	RD\$89,222.40	RD\$72,162.43	RD\$52,031.67	RD\$28,277.37	

Amortización de Capital por Año						RD
Concepto	1	2	3	4	5	

Capital	RD\$80,512.04	RD\$94,777.60	RD\$111,837.57	RD\$131,968.33	RD\$155,722.63	

Ingresos Netos del Proyecto

Concepto	1	2	3	4	5
Ingresos Netos	RD\$12,420,000.00	RD\$13,413,600.00	RD\$14,486,688.00	RD\$15,645,623.04	RD\$16,897,272.88

Costos Generales y Administrativos

Concepto	1	2	3	4	5
Costos Adm, y Comision Venta	RD\$3,592,200.00	RD\$3,879,576.00	RD\$4,189,942.08	RD\$4,525,137.45	RD\$4,887,148.44

1.3 Cuenta de resultados

1.3.1 Cuenta de resultados

Costo Total del Proyecto					
Concepto	1	2	3	4	5
Depreciacion	RD\$92,000.00	RD\$92,000.00	RD\$92,000.00	RD\$92,000.00	RD\$92,000.00
Mano de Obra Indirecto	RD\$3,468,000.00	RD\$3,745,440.00	RD\$4,045,075.20	RD\$4,368,681.22	RD\$4,718,175.71
Mano de Obra Directo	0	0	0	0	0
pago de los servicios	RD\$240,000.00	RD\$259,200.00	RD\$279,936.00	RD\$302,330.88	RD\$326,517.35
insumo de curas materiales	RD\$3,036,000.00	RD\$3,272,240.00	RD\$3,534,019.20	RD\$3,816,740.74	RD\$4,122,079.99
Mantenimiento	RD\$180,000.00	RD\$194,400.00	RD\$209,952.00	RD\$226,748.16	RD\$244,888.01
Sub-Total	RD\$7,016,000.00	RD\$7,563,280.00	RD\$8,160,982.40	RD\$8,806,501.00	RD\$9,503,661.07

Inprevisto 1%	RD\$53,720.00	RD\$57,877.60	RD\$62,434.20	RD\$67,355.45	RD\$72,670.00
Total	RD\$7,069,720.00	RD\$7,621,157.60	RD\$8,223,416.60	RD\$8,873,856.45	RD\$9,576,331.07

Valor de Rescate y/o Salvamento o Residual al 5to. Año				
Partida/años	Alquiler	Equipos de Oficinas	Maquinarias	Total
Valor Comercial	RD\$45,000.00	RD\$60,000.00	RD\$400,000.00	RD\$505,000.00
Valor Contable	RD\$22,500.00	RD\$21,000.00	RD\$100,000.00	RD\$143,500.00
Utilidades Antes ISR	RD\$22,500.00	RD\$39,000.00	RD\$300,000.00	RD\$361,500.00
ISR (25%)	RD\$5,625.00	RD\$9,750.00	RD\$75,000.00	RD\$90,375.00
Utilidades Neta	RD\$16,875.00	RD\$29,250.00	RD\$225,000.00	RD\$271,125.00
Valor Contable	RD\$22,500.00	RD\$21,000.00	RD\$100,000.00	RD\$143,500.00
Valor de Rescate	RD\$39,375.00	RD\$50,250.00	RD\$325,000.00	RD\$414,625.00

1.3.2 Balance

Punto de Equilibrio para el año 1.			
Costo Variable (Año1)	Monto		
Mano de Obra Directa	0		
Energia Electrica			
pago de servicios	RD\$240,000.00		
Comunicación			
Materiales - insumos	RD\$3,036,000.00		
Gastos Generales y Adm.			
Sub. Total	RD\$3,276,000.00		
Inprevisto 1%	RD\$32,760.00		
Total	RD\$3,308,760.00		

Costo Fijos (Año1)	Monto		
Depreciacion	RD\$92,000.00		
Mano de Obra Indirecta	RD\$3,468,000.00		
Mantenimiento	RD\$180,000.00		
Sub. Total	RD\$3,740,000.00		
Imprevisto 1%	RD\$37,400.00		
Total	RD\$3,777,400.00		
Ingresos por Ventas (Año1)	Monto		
Ingrso por Venta (Año 1)	RD\$12,420,000.00	P.E.(RD\$)=	RD\$5,149,168.28
		P.E. %=	41.46%
Punto de Equilibrio para el año 3.			
Costo Variable (Año3)	Monto		
Mano de Obra Directa	RD\$0.00		
pago de servicios	RD\$279,936.00		
Consumo de Agua	RD\$0.00		
Comunicación			
Materiales	RD\$3,534,019.20		
Gastos Generales y Adm.			
Sub. Total	RD\$3,813,955.20		
Imprevisto 1%	RD\$38,139.55		
Total	RD\$3,852,094.75		
Costo Fijos (Año3)	Monto		

Depreciacion	RD\$92,000.00		
Mano de Obra Indirecta	RD\$4,045,075.20		
Mantenimiento	RD\$209,952.00		
Sub. Total	RD\$4,347,027.20		
Imprevisto 1%	RD\$43,470.27		
Total	RD\$4,390,497.47		
Ingresos por Ventas (Año3)	Monto		
Ingresos por Venta	RD\$14,486,688.00	P.E.(RD\$)=	RD\$5,980,836.84
		P.E. %=	41.29%
Punto de Equilibrio para el año 5.			
Costo Variable (Año5)	Monto		
Mano de Obra Directa	RD\$0.00		
pago de servicios	RD\$326,517.35		
Consumo de Agua			
Comunicación	RD\$0.00		
Materiales	RD\$4,122,079.99		
Gastos Generales y Adm.			
Sub. Total	RD\$4,448,597.34		
Imprevisto 1%	RD\$44,485.97		
Total	RD\$4,493,083.31		
Costo Fijos (Año5)	Monto		
Depreciacion	RD\$92,000.00		
Mano de Obra Indirecta	RD\$4,718,175.71		
Mantenimiento	RD\$244,288.01		

Sub. Total	RD\$5,054,463.72		
Imprevisto 1%	RD\$50,544.64		
Total	RD\$5,105,008.36		
Ingresos por Ventas (Año5)	Monto		
Ingresos por ventas	RD\$16,897,272.88	P.E.(RD\$)=	RD\$6,954,160.03
		P.E. %=	41.16%

1.4 Análisis económico financiero

1.4.1 Ratios de rentabilidad

Concepto	1	2	3	4	5
Ingresos Por Ventas	RD\$12,420,000.00	RD\$13,413,600.00	RD\$14,486,688.00	RD\$15,645,623.04	RD\$16,897,272.88
Costos vendidos - Compras	RD\$7,069,720.00	RD\$7,621,157.60	RD\$8,223,416.60	RD\$8,873,856.45	RD\$9,576,331.07
Utilidades Brutas	RD\$5,350,280.00	RD\$5,792,442.40	RD\$6,263,271.40	RD\$6,771,766.59	RD\$7,320,941.82
Gastos Gral. Administrativos y Ventas	RD\$3,592,200.00	RD\$3,879,576.00	RD\$4,189,942.08	RD\$4,525,137.45	RD\$4,887,148.44
Costos Financieros	RD\$103,680.00	RD\$89,222.40	RD\$72,162.43	RD\$52,031.67	RD\$28,277.37
Utilidades Operacionales	RD\$1,654,400.00	RD\$1,823,644.00	RD\$2,001,166.89	RD\$2,194,597.48	RD\$2,405,516.00
Reserva Legal(5%)	RD\$82,720.00	RD\$91,182.20	RD\$100,058.34	RD\$109,729.87	RD\$120,275.80
Bonificacion (10%)	RD\$165,440.00	RD\$182,364.40	RD\$200,116.69	RD\$219,459.75	RD\$240,551.60
Utilidades Antes ISR	RD\$1,406,240.00	RD\$1,550,097.40	RD\$1,700,991.86	RD\$1,865,407.86	RD\$2,044,688.60
ISR(25%)	RD\$351,560.00	RD\$387,524.35	RD\$425,247.96	RD\$466,351.96	RD\$511,172.15
Utilidad Neta	RD\$1,054,680.00	RD\$1,162,573.05	RD\$1,275,743.89	RD\$1,399,055.89	RD\$1,533,516.45
Rentabilidad de las Ventas	8.49%	8.67%	8.81%	8.94%	9.08%
Rentabilidad Promedio	8.80%				

Flujo de caja del proyecto					
Concepto	0	1	2	3	4
Utilidad Neta		RD\$1,054,680.00	RD\$1,162,573.05	RD\$1,275,743.89	RD\$1,399,055.89
+ Depreciacion		RD\$92,000.00	RD\$92,000.00	RD\$92,000.00	RD\$92,000.00
+ Valor de Rescate					
- Inversiones en Activos Fijos e Intangibles y Capital de Trabajo.	RD\$2,098,214.29				
+Recuperacion de capital de Trabajo	0	0	0	0	0
Flujo de caja del Proyecto	RD\$800,000.00	RD\$1,146,680.00	RD\$1,254,573.05	RD\$1,367,743.89	RD\$1,491,055.89
Flujo de Caja del Capital Propio o de los Accionistas					
Concepto	0	1	2	3	4
Utilidad Neta		RD\$1,054,680.00	RD\$1,162,573.05	RD\$1,275,743.89	RD\$1,399,055.89
+ Depreciacion		RD\$92,000.00	RD\$92,000.00	RD\$92,000.00	RD\$92,000.00
+ Valor de Rescate					
- Inversiones en Activos Fijos e Intangibles y Capital de Trabajo.	RD\$2,098,214.29				
+ Prestamo	RD\$576,000.00				
- Amortizacion Capital		RD\$80,512.04	RD\$94,777.60	RD\$111,837.57	RD\$131,968.33
+Recuperacion de capital de Trabajo					
Flujo de caja del Proyecto	RD\$1,522,214.29	RD\$1,066,167.96	RD\$1,159,795.45	RD\$1,255,906.32	RD\$1,359,087.56

Flujo de Caja para medir la Capacidad de Pago					
Concepto	0	1	2	3	4
Utilidad Neta		RD\$1,054,680.00	RD\$1,162,573.05	RD\$1,275,743.89	RD\$1,399,055.89
+ Depreciacion		RD\$92,000.00	RD\$92,000.00	RD\$92,000.00	RD\$92,000.00
- Inversiones en Activos Fijos e Intangibles y Capital de Trabajo	RD\$2,098,214.29				
+ Prestamo	RD\$576,000.00				
- Amortizacion de Capital		RD\$80,512.04	RD\$94,777.60	RD\$111,837.57	RD\$131,968.33
Flujo de caja del Proyecto	RD\$1,522,214.29	RD\$1,066,167.96	RD\$1,159,795.45	RD\$1,255,906.32	RD\$1,359,087.56

1.5 Análisis de inversiones

Años	Flujo Neto de Efectivo Beneficio Neto	Factor de Descuento (FD)	VAN/VPN.	
0	RD\$1,285,914.00		RD\$1,285,914.00	
1	RD\$1,146,680.00	0.847	RD\$971,762.71	
2	RD\$1,254,573.05	0.718	RD\$901,014.83	
3	RD\$1,367,743.89	0.609	RD\$832,451.16	
4	RD\$1,491,055.89	0.516	RD\$769,070.04	
5	RD\$2,040,141.45	0.437	RD\$891,764.63	RD\$4,366,063.37
		VAN/VPN1 # 1	RD\$5,651,977.37	

Evaluación Social del Proyecto

Concepto	1er. año	2	3	4	5
Depreciacion	RD\$92,000.00	RD\$92,000.00	RD\$92,000.00	RD\$92,000.00	RD\$92,000.00
Mano de Obra Indirecto	RD\$3,468,000.00	RD\$3,745,440.00	RD\$4,045,075.20	RD\$4,368,681.22	RD\$4,718,175.71
Mano de Obra Directo	0	0	0	0	0
Intereses del Prestamo	RD\$103,680.00	RD\$89,222.40	RD\$72,162.43	RD\$52,031.67	RD\$28,277.37
Impuestos Sobre la Renta	RD\$351,560.00	RD\$387,524.35	RD\$425,247.96	RD\$466,351.96	RD\$511,172.15
Gastos Adm. De Venta y Otros	RD\$3,592,200.00	RD\$3,879,576.00	RD\$4,189,942.08	RD\$4,525,137.45	RD\$4,887,148.44
Utilidad Neta	RD\$1,054,680.00	RD\$1,162,573.05	RD\$1,275,743.89	RD\$1,399,055.89	RD\$1,533,516.45
Total Valor Agregado	RD\$8,662,120.00	RD\$9,356,335.80	RD\$10,100,171.57	RD\$10,903,258.19	RD\$11,770,290.13

Fuente de Empleo y/o Intensidad de Capital

Concepto	1er. año				
Inversiones Fijas	RD\$2,098,214.29				
Cantidades de Empleados	8				
Inversion por Empleado/Intensidad	RD\$262,276.79				

RESUMEN EJECUTIVO

PIE SANO, nos caracterizamos por alta gestión en salud, es una empresa dedicada a cura de úlceras por pie diabético y manejo de la diabetes en sentido general , cuyo propósito principal es el de mejorar la calidad de vida de los paciente que padecen ulcera por pie diabético de manera tal que estos puedan incorporarse a sus labores cotidianas de manera satisfactoria y de tal modo ayudaríamos al sistema sanitario dominicano, la misma iniciará sus operaciones en la zona metropolitana de la ciudad de Santo Domingo, facilitando el contacto con nuestros potenciales clientes y socios de los diferentes centros de salud de esta región.

Propuesta

Nuestra empresa se constituye como la primera empresa destinada a brindar servicios integral a los paciente con ulcera por pie diabéticos de la República Dominicana basada en un modelo Business Intelligence. Nuestro propósito es posicionarnos como una de las empresas líderes de gestión del sector salud en el mercado nacional, que opera con un modelo de negocios más tradicional, y contribuir con el desarrollo positivo y vanguardista de este sector.

El Equipo

Nuestro equipo estará conformado por un total de 10 empleados, que serán contratados durante los primeros 5 años de funcionamiento de la empresa. Las posiciones que ocuparan estos funcionarios se corresponden con 4 puestos ejecutivos (1 Director Ejecutivo (CEO), 1 Directora Financiera (CFO), 1 Directora de Operaciones (COO) y 1 Directora de Gestión de Calidad y Capacitación), también contaremos con 2 enfermeras que brindarán soporte de enfermería en las áreas de manejos de pacientes y 2 secretarias administrativas (iniciaremos el primer año con solo 1 oficinista y la otra será contratada a partir del 2do año).contaremos con sub-contratación de 1 psicólogo y 1 cirujano vascular.

Que nos motiva

Nuestro motor principal es contribuir a la mejora de la calidad de vida de los pacientes con úlceras secundarios a pie diabético de manera tal que estos puedan integrarse a su actividades cotidianas y laborales sin llegar a incapacitación por lo que vamos a

contribuir en el sector salud de la República Dominicana , y posicionarnos como un país con un sistema sanitario modelo en el manejo de ulcera de pie diabético con modelos vanguardistas , siempre con la finalidad de que los dominicanos y dominicanas que padecen esta enfermedad reciban las atenciones integrales apropiadas y oportunas para sus problemas de salud y orientada a la mejoría constante.

Esta empresa surge tras observar que la República Dominicana existe una tasa elevada de pacientes diabéticos y que una gran parte de estos presentan una de su complicación que es la ulcera por pie diabéticos no obstante por su mal manejo llegan a amputación del miembro afectado por lo que consideramos que , siendo una empresa de esta índole necesaria

Plan Financiero

El proyecto de Pie Sano tiene una inversión de RD\$2,098,214.29, la cual tendrá un financiamiento a 5 años con cuotas de RD\$184,000.00. El VAN del proyecto es de RD\$5,651,977.37 y una rentabilidad promedio de 8.80% con un estimado de RD\$12,420,000.00 de ganancias por servicios prestados a cada paciente por año.

One Page

Diabetes Mellitus

710 hombres mueren cada año a causa de complicaciones

1320 mujeres mueren cada año

HOMBRE MUJER Con DM
7.8% 10.6%

Principales ciudades con Diabetes Mellitus en República Dominicana: Santo Domingo, Santiago de los Caballeros, Puerto Plata, Higüey



DATOS FINANCIEROS		
	2019	2020
Volumen de ventas (RD\$)	12,420,000	13,413,600
Cash Flow (RD\$)	800,000	1,146,680
Beneficio Neto (RD\$)	1,285,914	1,146,680
Recursos Propios (RD\$)	1,522,214	1,066,167
Puestos de Trabajo (#)	10	10
Costos Financieros (RD\$)	103,680.00	89,222
Rentabilidad de las Ventas	8.49%	8.67%
Capacidad de Pago (RD\$)	NS	80,512

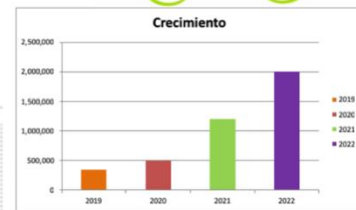
Plan de Marketing y Ventas		
	2019	2020
Número de ciudades	1	2
Ingresos por cuotas clientes (RD\$)	12,420,000	13,413,600.00
Inversión Marketing (RD\$)	180,000.00	194,400.00
Gastos comerciales (RD\$)	103,680.00	89,222.4

Valor Actual Neto (VAN)*

RD\$5,651,977

Plaza de Recuperación de la Inversión

5 años



Problema: La falta de una unidad especializada en el cuidado de las principales complicaciones de la Diabetes Mellitus como el pie diabético conllevan a cifras alarmantes de amputaciones cada año en República Dominicana.

Misión: Ser la empresa líder en la República Dominicana en el seguimiento y tratamiento de la Diabetes Mellitus y sus principales complicaciones.
Visión: Ayudar a las personas que padecen de Diabetes Mellitus a evitar complicaciones y amputaciones.

La Fuerza de Pies Sanos



Dilania



Librado



Brenda