

Resumen Ejecutivo

Gekho, alta gestión en salud, es una empresa de gestión y digitalización hospitalaria, cuyo propósito principal es el de mejorar el 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 de asesoría en gestión y digitalización de procesos sanitarios 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.

Los servicios ofrecidos por la empresa están dirigidos a los centros de salud, públicos y privados, de la región metropolitana, la cual cuenta con un total de 157 centros de salud, 55 privados y 102 públicos. La misma cuenta con pocas empresas de servicios exclusivos de gestión sanitaria.

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 5 puestos ejecutivos (1 Directora Ejecutiva (CEO), 1 Directora Comercial (CSO) y Marketing (CMO), 1 Directora Financiera (CFO), 1 Directora de Operaciones (COO) y 1 Directora de Gestión de Calidad y Capacitación), también contaremos con 3 Ingenieros que brindarán soporte técnico en las áreas tecnológicas (2 serán contratados desde el primer año de funcionamiento y el tercero a partir del 5to año de funcionamiento de la empresa) y 2 secretarías administrativas (iniciaremos el primer año con solo 1 oficinista y la otra será contratada a partir del 2do año).

Que nos motiva

Nuestro motor principal es impulsar el sector salud de la República Dominicana a niveles internacionales, y posicionarnos como un país con un sistema sanitario modelo y equiparable con modelos vanguardistas y eficaces de países con recursos similares, siempre con la finalidad de que los dominicanos y dominicanas reciban las atenciones apropiadas y oportunas para sus problemas de salud y que la administración de estos centros sea más eficaz, simplificada y orientada a la mejoría constante.

Esta empresa surge tras observar que la República Dominicana se caracteriza por una alta complejidad de organizaciones, actores e intereses no siempre convergentes, en el que no existe una empresa de

asesoría en gestión que sea exclusiva para sector sanitario, en el que actualmente se observa una baja implementación de estrategias de mejora, un inadecuado manejo de recursos, una financiación ineficiente, discrepancias en la coordinación y cooperación interinstitucional y una gran fragmentación y segmentación de los servicios, siendo una empresa de esta índole necesaria para la mejoría del sistema sanitario del país.

Nuestros Clientes

Nuestra cartelera de clientes potenciales estará conformada por directores y administrativos de las áreas de la salud, que tengan bajo su responsabilidad centros de salud públicos y/o privados que precisen de mejoras en su funcionamiento, digitalizar los procesos de servicios asistenciales, subcontratar servicios no asistenciales o que ameriten capacitación de su personal.

Gekho es una empresa comprometida con la calidad y la innovación donde ofrecemos a cada cliente la posibilidad de obtener excelentes resultados en respuesta a las necesidades particulares de cada hospital.

Productos y servicios

Nuestras fuentes de ingresos serán la venta de nuestro repertorio de productos y servicios incluye la instalación de CRM (que constituye nuestro principal producto y que nos permitirá digitalizar los procesos cotidianos del centro, así como gestionar y analizar los datos de nuestros clientes para complementar nuestro servicio de asesoría), una página Web (para mantener a los administradores y directivos de los centros de salud informados sobre los procesos de vanguardia relacionados con la administración y mejora de los centros de salud), una App móvil (que será una versión de nuestra página web diseñada para dispositivos móviles, que permitirá al administrativo un acceso rápido, simple y en tiempo real a su plataforma), asesoría de gestión (que incluiría la evaluación y el diagnóstico del centro, para la elaboración de plan de acción, en base a las necesidades arrojadas en la evaluación y por el CRM, que permitan el funcionamiento óptimo de la institución), creación de talleres y manuales de criterio (para de esta forma reducir la resistencia al cambio y hacer que la empresa funcione como un solo engranaje), y la subcontratación de servicios no asistenciales (a través de la cual buscamos agilizar el proceso de externalización, proveyendo a nuestros clientes de opciones que cumplan y se adapten a sus necesidades).

Beneficiarios

Si bien el personal administrativo será beneficiado por nuestra propuesta, finalmente será el equipo médico y los pacientes los principales beneficiados 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 y al mejorar la parte de la administración se reflejará en el servicio obtenido por sus usuarios.

Estrategias y Plan de acción

El plan operativo de nuestra empresa es una de las herramientas que nos ayudará a lograr nuestros objetivos estratégicos. Brindar calidad en nuestros servicios guiados por un sistema de gestión que garantice el mejoramiento constante y personalización de nuestros servicios, proveerán una sostenibilidad en el tiempo, aportándonos más valor.

La estrategia de marketing de Gekho, busca dar a conocer la gama de servicios que ofrecemos, capaces de suplir las necesidades e intereses de nuestros clientes. Distinguirnos en el mercado con nuestros productos con una oferta de precios competitiva que impulse la contratación de nuestros servicios a través de los distintos medios de comunicación actuales. Con el plan de mercadeo y marketing estratégico establecidos daremos respuesta a los diferentes objetivos trazados.

La captación de clientes y su fidelización permitirán el crecimiento asiduo de nuestra empresa siendo fundamental satisfacer sus requerimientos e instaurar una sólida relación con los mismos. Por tanto, la relación que mantengamos con nuestros proveedores forma una parte importante de Gekho, se han de establecer estrategias de comunicación, para seguimiento y monitorización del desempeño.

Datos Financieros

Para la creación de la empresa, necesitaremos un capital financiero de \$180,000, de los cuales el 91.7% serán aportando por los 5 socios principales en montos iguales (autofinanciación). Sin embargo, para poder atender las inversiones y gastos imprescindibles para desarrollar la actividad de la empresa se considera conveniente recurrir a un préstamo bancario, que constituirá el 8.3% restante del monto

requerido, el cual se solicitará en una entidad financiera de la República Dominicana; éste con una duración de 5 años.

A continuación, una distinción de la situación económica financiera de la empresa desde distintos enfoques de liquidez, solvencia, estructura financiera.

Rentabilidad	2018	2019	2020	2021	2022	2023
ROE (Return On Equity) - Rentabilidad Financiera		NS	NS	46.61%	56.51%	38.40%
ROI (Return On Investment) - Rentabilidad Económica		NS	NS	31.83%	49.69%	39.10%
ROS (Return On Sales) - Margen sobre Ventas		NS	NS	24.85%	55.68%	55.94%
EBITDA sobre Ventas		15.99%	20.82%	46.27%	56.19%	56.43%

Aquí se pone en manifiesto que la empresa cuenta con la capacidad para hacer frente a sus compromisos inmediatos y a cortos plazos, así como también a todos sus compromisos a medida que vayan venciendo.

Evidentemente, la empresa, desde su primer año y en sus previsiones de los años subsiguientes, cuenta con una solvencia por encima de 1, lo cual sugiere que el activo real de la misma supera los ajenos, garantizando que la solvencia de la empresa es mayor.

Por otro lado, si nos situamos en la realidad de la empresa como unidad económica, los activos en los dos primeros años no son significativos, sin embargo, a partir del tercer año se evidencia si capacidad

para generar beneficios y su rentabilidad a lo largo de los años, así como también para la rentabilidad financiera de sus socios.

Según el estado de resultados de las cuentas de la empresa, todo indica que será una inversión pecuaria, por lo cual se considera que es un negocio rentable en donde habrá retorno del capital invertido.

VAN (Valor Actual Neto o Valor Capital)	134,852.23
Tasa de Descuento Apropriada	15.00%
TIR (Tasa Interna de Rentabilidad)	29.94%



PERFIL DE EMPRESA

PROPUESTA DE VALOR

Primera empresa dedicada a la asesoría en gestión y subcontratación de servicios no asistenciales de manera exclusiva en el sector sanitario basada en un modelo Business Intelligence en República Dominicana, destacando de la competencia que se rige por modelos tradicionales de gestión.

MISIÓN

Brindar mejoras mediante la implementación de redes integradas de servicios, nuevas tecnologías, técnicas y estrategias de comunicación, formación, organización, y administración con un enfoque moderno y digital.

VISIÓN

Convertirnos en la empresa #1 de apoyo en la asesoría en gestión en todos los centros de salud del país, con posibilidad de extensión a los sistemas de salud del Caribe manteniendo nuestro enfoque actualizado con los tiempos y ajustado con la tecnología, a la vanguardia y con una atractiva oferta que cubra las necesidades de nuestros usuarios

MERCADO OBJETIVO

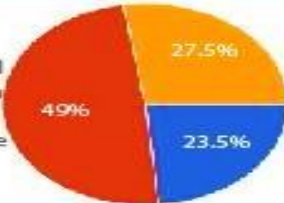


REGIÓN 0

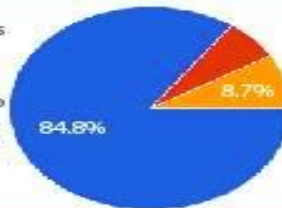
Conformado por los centros de salud públicos y privados de la región Metropolitana

PROBLEMÁTICA

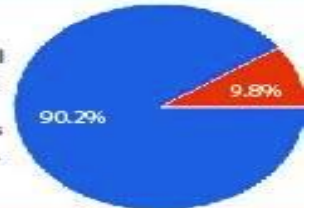
El 49% de los centros de salud entiende que su administración es poco eficiente



El 84.8% considera que sus deficiencias tienen un impacto negativo considerable por lo que requieren buscar soluciones.



El 90% prefiere el uso de métodos de gestión digitales ante los convencionales.



DATOS FINANCIEROS

INVERSIÓN TOTAL

US\$ 180,000.00

VAN

134,852.23

TIR

29.94%

CONTACTO

 Avenida Máximo Gómez,
 Plaza Royal, Suite 402
 809-000-0000
 809-111-1111
 gekhogestionsalud@gmail.com
 www.gekho.com.do
 Gekho Alta Gestlon en Salud
 @Gekhogestionsalud

MARKETING

- Lanzar nuestra propuesta de negocio resaltando lo que nos hace únicos en el mercado a través de nuestra página web, redes sociales y presencial.
- Oferta de precios atractivos con relación a la competencia.
- Marketing Relacional para fidelizar clientes.

EQUIPO DE TRABAJO

Viero Franco/Directora Ejecutiva
 Cinthya Suazo/Directora General y Marketing
 Kimery Martinez/Directora Financiera
 Sandy Batista/Directora de Operaciones
 Julissa Ozuna/Directora Gestion de Calidad
 Vacante/Soporte Técnico
 Vacante/Secretaria Administrativa