



Máster Executive en Gestión Hospitalaria

CURSO 2017-2018

Grupo 2

Hito 5

Grupo de trabajo No. 4

Sustentantes

Naiomi Bello González

Paola Isabel Disla Gómez

Scarlet Francisco Torres

Luz María Gómez Hernández

Marcos Antonio Reyes Batista

Yuleisy Mercedes Samboy Meléndez

Asesor

Don Pablo Conde Martínez

MI TURNO RD



Hito 5: Resumen ejecutivo.

Mi TurnoRD es una aplicación que surge con la finalidad de ofrecer servicios de citas médicas y servicios ambulatorios, dirigida a la población de usuarios que asiste al Hospital Infantil Dr. Robert Read Cabral en busca de servicios asistenciales y/o ambulatorios.

Nuestro objetivo es lograr que todos los usuarios que asisten al Hospital Infantil Robert Reid Cabral realicen sus citas de manera automatizada, los servicios de consulta externa, laboratorios, centros de imágenes y referimientos a farmacias externas. Para poner en marcha nuestro proyecto, primero se creará la plataforma de la aplicación con un tiempo de realización desde su creación hasta puesta en marcha de 6 meses; 3 meses para creación y otros tres para informar a los usuarios de este nuevo sistema, como descargar la misma y los pasos para registrarse.

Una vez puesta en funcionamiento, se dará seguimiento para resolver los inconvenientes que puedan surgir. Esto se logrará con reuniones trimestrales para evaluar el funcionamiento de la aplicación, para crear nuevas estrategias de ser necesarios, con el fin de plantear nuevas metas, basadas en análisis y puesta en marcha al implantar las estrategias cada 6 meses.

Estará disponible vía internet, con la posibilidad de ser descargada en cualquier dispositivo de comunicación. La aplicación enviara notificaciones con el fin de confirmar la cita, para realización de consultas clínicas, estudios de imágenes y laboratorios.

El Hospital Infantil Robert Reid Cabral será nuestro Centro piloto, el mismo cuenta con propias fuentes de ingresos, provistas por patronatos y otras instancias, el cual, una vez comprobado la rentabilidad y sostenibilidad del proyecto, se procede a ofertar e implementar el mismo en otros centros de referencia nacional, en otras regiones del país. Una vez logrado esta meta, ampliaremos las funciones de la aplicación de no solo control de citas sino también de manejo de expedientes de pacientes de manera digital.

En el mercado nacional no existe una aplicación que ofrezca los servicios de la aplicación, lo que los usuarios del centro muestran descontento en el servicio actual de tomar cita como malo o muy malo en más de un 60% y un 89% descargaría la aplicación para dichos servicios. Lo que muestra la aceptación de nuestro producto.

El coste para los usuarios será nulo lo que garantiza mayor número de persona descargando la misma.

Para la creación de nuestra aplicación, iniciaremos con 6 socios quienes fueron los que tuvieron la idea y desarrollaron el proyecto. Los socios tendrán la responsabilidad de reunirse periódicamente con el gerente de proyecto para planificar y verificar que todo esté marchando correctamente. Funciones propias la tendrá el director encargado de velar por el buen funcionamiento de la aplicación, cargo que será rotativo entre los socios.

Los demás socios no tendrán funciones activas en el transcurso del funcionamiento de la aplicación más que cuando se amerite reunión del consejo para resolver problemas que surjan.

Nuestro principal inversionista será el estado a través del Ministerio de Salud Pública (MSP) y el Sistema Nacional de Salud (SNS); esta iniciativa surge por la necesidad del estado de iniciar una competitividad entre la red de hospitales bajo el mando del SNS y los centros de gestión privada. Los principales estudios de mercado realizados muestran que una de las principales quejas de los usuarios es el sistema de cita ya que no son asignada según su disponibilidad de día u horario, que en algunas ocasiones son previa a la entrega de resultados por lo cual deben buscar otra cita y que todo esto hay que hacerlo de forma presencial lo que para ellos representa inversión de tiempo, dinero y la necesidad de realizar largas filas.

Por otra parte los pacientes no realizan cancelación previa de las citas y no se puede hacer nuevas asignaciones y lo que no encuentran citas en el área de consulta externa acuden vía emergencia, lo que resultan en un aumento de los servicios de emergencia mayor costo para el estado y que los pacientes contratados con aseguradora de riesgo de salud de la red subsidiada (Seguro Nacional de Salud SENASA) y la red privada acudan a otros centros descentralizados o privados, por lo cual no se logra que el paciente fidelice.

Otros inversionista que tendremos serán empresas privadas como laboratorios clínicos, de imagen, cadenas de farmacia y casa farmacéutica, donde pondrán pasar publicidad de sus productos y a la vez la aplicación según la ubicación GPS del usuario lo direccionada a estos centros donde el paciente consumirá los servicios que precise (realizar estudios de imágenes o pruebas químicas, compra de medicamentos entre otros), por lo cual estas empresas pagaran \$50.00 dólares por cada día de publicidad a través de la aplicación.

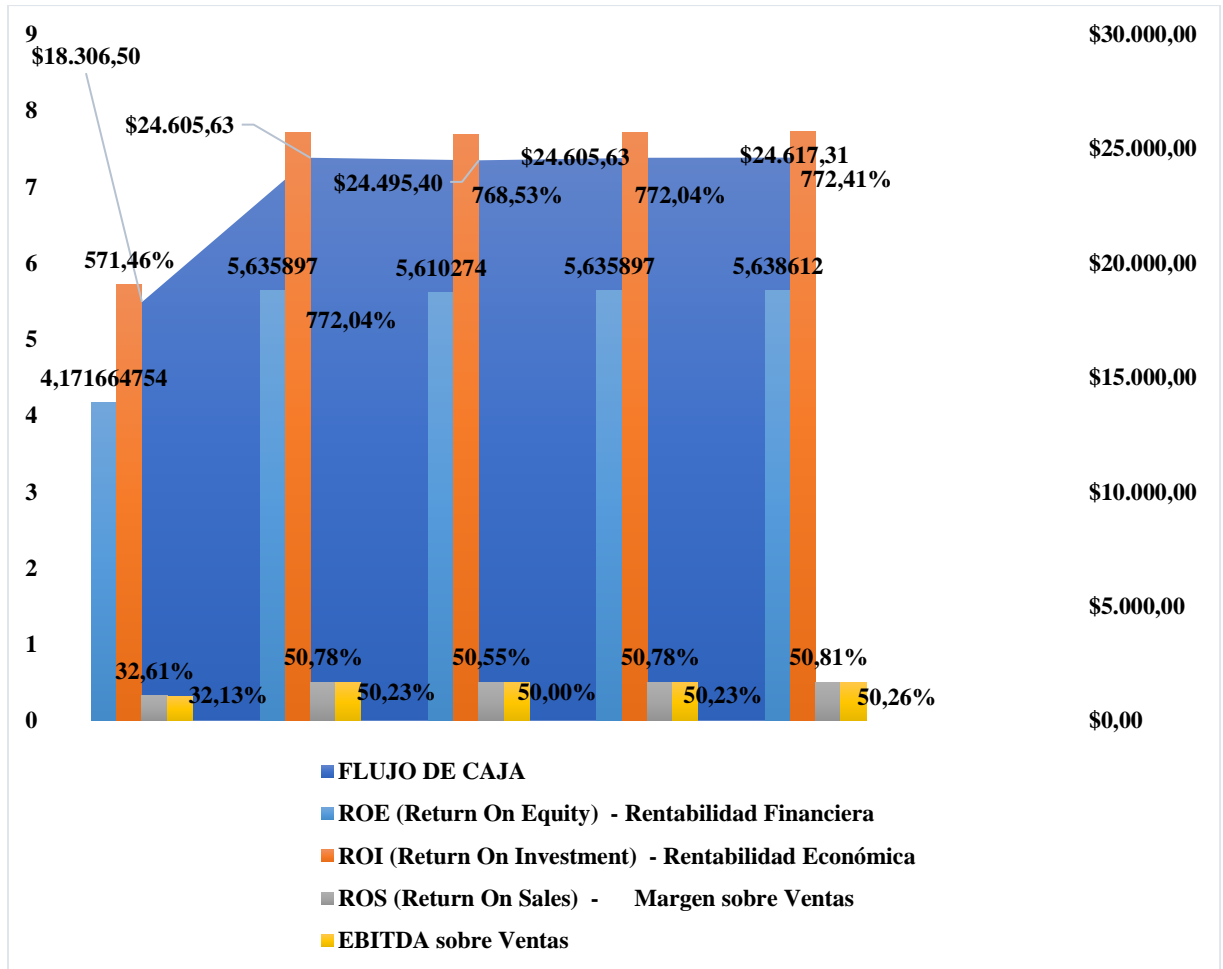
Al entrevistar compañías sobre el interés sobre de formar parte de la compañía con pago de membresía y pago de comisión por pacientes referidos. Estos no estuvieron de acuerdo, pues alegan que de todas formas los pacientes acuden a ellos si el hospital no puede brindar un servicio, pero si estarían de acuerdo con el pago de publicidad, puesto que a través de la aplicación se difundiría el mensaje a una gran cantidad de personas a un menor costo de publicidad. En vista de lo planteado se realizaron proyecciones anuales con un mínimo de 2 publicaciones y un máximo de 8 publicaciones en la semana a través de la aplicación. Ingresos que serán calculados en cada caso tomando en cuenta que el año tiene 52 semanas.

En todos los escenarios se demuestra la rentabilidad, en vista que el TIR siempre es mayor que el VAN.

Si el Servicio nacional de salud u el hospital cubre los gastos fijos del funcionamiento de la aplicación en el hospital piloto, sería aún más rentable, pues todos los ingresos por publicidad serian beneficios para la compañía.

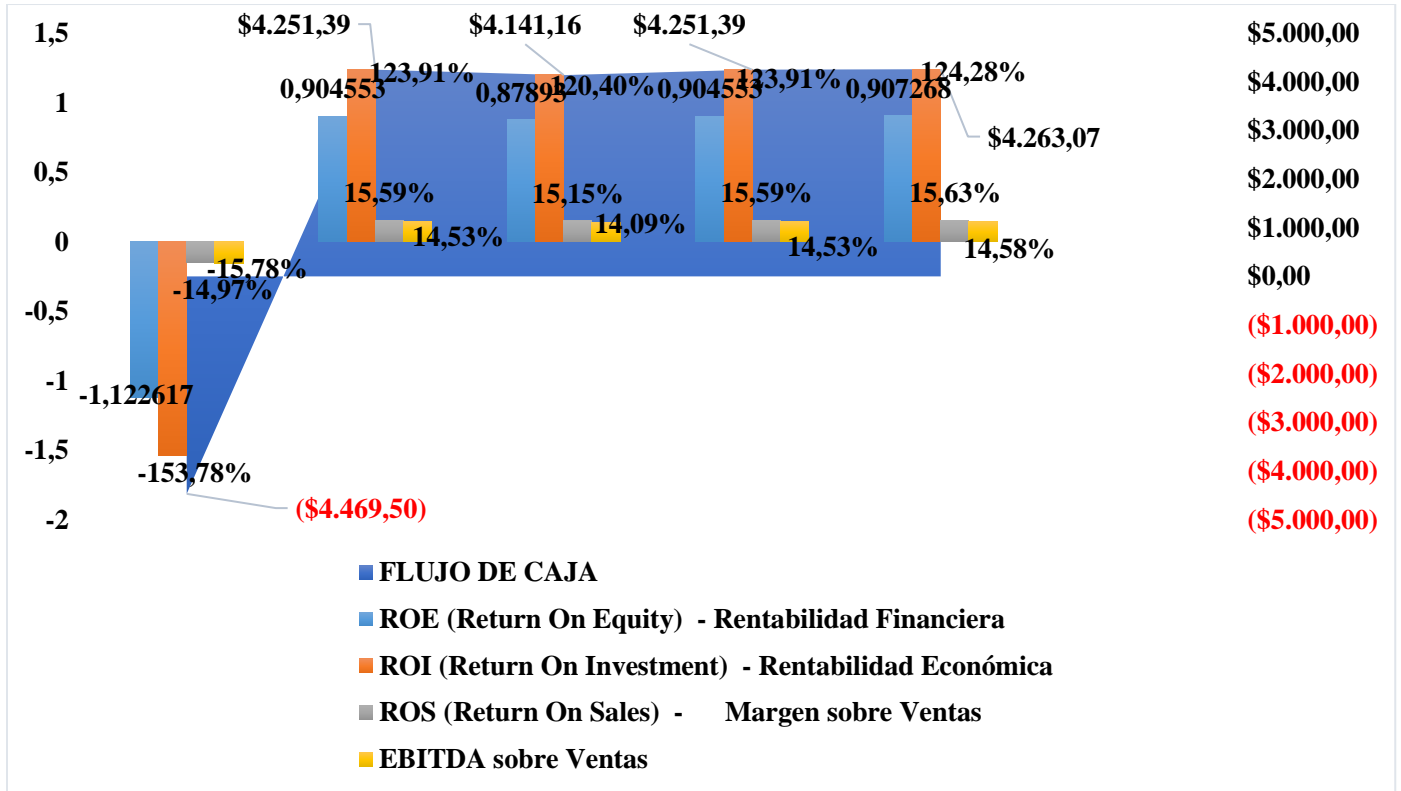
- **1er escenario medio**

Este incluye lo ya descrito incluyendo los gastos para la puesta en funcionamiento de la aplicación. Con Ingresos de publicidad de 4 publicaciones como mínimo a la semana por un costo de \$50.00 US por día de publicación, que serían \$10, 400.00 US, Tomando en cuenta que el año tiene 52 semanas.



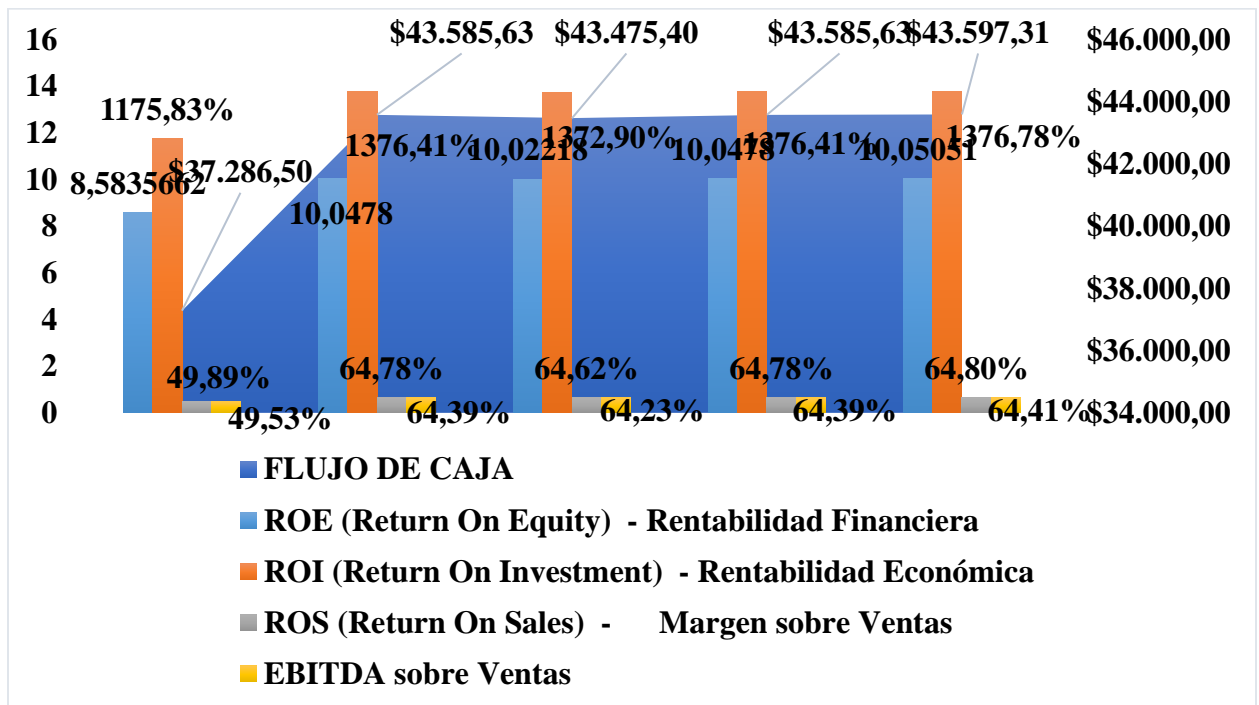
• **2do escenario pesimista**

En este escenario solo se usa promotoras en el primer año, para disminuir gastos y se reduce a la mitad la proyección de ingresos por publicidad, asumiendo que solo sean contratadas 2 publicaciones por semana a un coste de \$50.00 US, que serían \$5, 200.00 anual, tomando en cuenta que el año tiene 52 semanas. En este escenario aun es rentable el proyecto de negocio.



- **3er escenario optimista**

En este escenario se plantea una proyección de ingresos por publicidad variable en donde algunas compañías aumentan la contratación de proyecciones al doble 8 publicaciones semanales, otras solo 5 publicaciones semanales y otras se mantienen con 4 publicaciones a la semana. Además, se mantiene la contratación de 1 promotora en los 4 años restantes.



Actividades	AÑO 1				AÑO 2				AÑO 3				AÑO 4				AÑO 5			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4
Confección del proyecto App Mi TurnoRD.	■																			
Registro jurídico de empresa Mi TurnoRD.	■																			
Reuniones y/o entrevistas con posibles inversionistas/ socios clave.	■																			
Presentación del proyecto, negociación y firma del contrato con el Ministerio de Salud Pública y Hospital Infantil Robert Reid Cabral.		■																		
Instalación de la plataforma web en el Hospital Infantil Dr. Robert Reid Cabral (hospital piloto).			■																	
Inducción y capacitación de los RRHH (Promotoras) del hospital piloto.			■																	
Publicidad en el centro piloto (carteles, redes sociales, páginas web, etc.) sobre Mi TurnoRD			■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Mantenimiento de plataforma Web.			■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Implementación en 2do hospital piloto													■	■						
Implementación en 3er hospital piloto.																	■	■		

Cronograma de actividades

Mi TurnoRD es una aplicación que surge con la finalidad de ofrecer servicios de citas médicas y servicios ambulatorios, dirigida a la población de usuarios que asiste al Hospital Infantil Dr. Robert Read Cabral en busca de servicios asistenciales y/o ambulatorios.



Misión

Contribuir en el buen manejo y uso de la citación y del resto de servicios sanitarios en los diversos procesos ambulatorios, para satisfacer las necesidades y demandas de pacientes y profesionales al solicitar y gestionar los mismos, en cualquier momento del día, mejorando la gestión del Hospital pediátrico Dr. Robert Reid Cabral.

Visión

Brindar nuestros servicios a todos los centros de la red del sistema nacional de Salud, favoreciendo a los usuarios y a los diversos centros de salud, disminuyendo los costes y mejorando las esperas y la gestión para ambos al momento de solicitar una cita, servicio o información de o los usuarios.

Nuestro objetivo Lograr que todos los usuarios que asisten al Hospital Infantil Robert Reid Cabral realicen sus citas de manera automatizada, los servicios de consulta externa, laboratorios, centros de imágenes y referimientos a farmacias externas.

Disponible vía internet, con la posibilidad de ser descargada en cualquier dispositivo de comunicación. La aplicación enviara notificaciones con el fin de confirmar la cita, para realización de consultas clínicas, estudios de imágenes y laboratorios.

Financiamiento

En todos los escenarios se demuestra la rentabilidad, en vista que el TIR siempre es mayor que el VAN.

Escenario Medio VAN tasa de descuento de 15%, TIR 407.93%

Escenario Pesimista VAN tasa de descuento de 15%, TIR 22.92%

Escenario Optimista VAN tasa de descuento de 15%, TIR 793.27%

