



# Plan de empresa: Tracking Kids

Presentado por:

- Carol Canales Rodríguez
- Aniolga Nuñez
- Elba Pamela Féliz García

- Rosy Paula Núñez Gómez
- Lianet Silverio Carrasco
- Yudelka Olivia Ortega Rivas

Asesor: José Gomez

*TKIDS | República Dominicana*

ESCUELA ORGANIZACIONAL INDUSTRIAL  
Grupo 3

## Contenido

<b>Introducción</b>	2
<i>TKIDS, ¿Qué somos?</i>	2
<i>Nuestros Servicios</i>	2
<i>Necesidades para satisfacer</i>	3
<b>Análisis del entorno</b>	5
<b>Valoración del mercado</b>	8
<b>Análisis del Sector</b>	10
<i>Objetivos estratégicos</i>	15
Modelo de negocio	16
<b>PLAN DE OPERACIONES</b>	17
<b>Plan de Marketing</b>	27
<i>Marketing Mix</i>	28
<i>Precio</i>	29
<i>Distribución</i>	31
Comunicación	32
<i>Logotipo</i>	33
<i>Cronograma de acciones de marketing</i>	33
<b>Estimación de ventas</b>	34
<b>Plan de Recursos Humanos</b>	35
<i>Organigrama Tkids</i>	36
<b>Descripción de puestos de trabajo y previsión de plantilla</b>	36
<b>Política retributiva</b>	37
<i>Plan Legal y Tributario</i>	38
<b>Plan Financiero</b>	39
Plan de inversión	40
Plan de financiación	41
Cuenta de Resultados (pérdidas y ganancias)	41
<b>Análisis Económico - Financiero</b>	44
Gestión del tiempo: Cronograma	47
One Page- Tkids	49
Resumen Ejecutivo	50
<b>Documentos Inéditos revisados</b>	52
<b>Anexos</b>	54

## Introducción

### *TKIDS, ¿Qué somos?*

TKIDS surge de las necesidades de médicos pediatras por brindar una atención de calidad, más cercana, organizada y centrada en dar participación a los actores secundarios de esta película, los padres y tutores los cuales hoy en día están más actualizados y quieren darse por enterados de todos los pormenores de la salud de sus hijos surgiendo en ellos también la necesidad de más detalles y acceso a informaciones veraces y oportunas que puedan promover mejor salud y estilo de vida para sus hijos.

El médico pediatra está cada vez más envuelto en múltiples tareas, 68% trabaja en varios centros y muchos de ellos expresan que en la consulta privada disponen de poco tiempo, falta de organización de los expedientes y las historias clínicas con más de 40% aun con registro manual , poco control de los ingresos, pacientes que descuidan las citas y asisten complicados, múltiples llamadas de pacientes y mensajes por aplicaciones y por otro lado los padres que no logran recordar las indicaciones del médico, que tiene que invertir más de 2 horas para consultar, que buscan alternativas para recordar citas, vacunas, medicamentos, de los cuales más del 93% preferiría contar con una forma más activa de seguimiento médico de sus hijos.

TKIDS se encargará de proporcionar al médico pediatra una plataforma disponible para su computadora en el consultorio y también compatible con su teléfono inteligente que le permita gestionar y administrar las Historias clínicas electrónicas de sus pacientes, así como otros usos adicionales incluyendo control de citas, calendario de vacunas, control de ingresos diarios y a los padres TKIDS proporciona una aplicación en su teléfono inteligente que incluya seguimiento y recordatorios de citas, vacunas, administración de medicamentos, patrón de crecimiento, informaciones educativas de prevención y promoción de salud de acuerdo a la edad del niño y resumen clínico según su seguimiento con el pediatra.

TKIDS promueve y ofrece a sus clientes, una gestión organizada, cercana y conjunta del seguimiento pediátrico, donde se cuida la salud de los niños y su bienestar al obtener una atención de calidad.

### **Misión**

Ofrecer softwares con énfasis en salud pediátrica y Tele salud de alta calidad que mejoren las experiencias de consulta en pediatras, padres y pacientes en República Dominicana, promoviendo una atención pediátrica de calidad, informada, actualizada, disponible, organizada y precisa.

### **Visión**

Mantener la actualización en la búsqueda de nuevas tecnologías que nos permitan prestar un mejor servicio de consulta pediátrica reconocida por la excelencia en la atención y la optimización de los servicios.

### *Nuestros Servicios*

TKIDS está creado con la finalidad de satisfacer las necesidades de pediatras y padres a la hora de tratarse de la salud tantos de sus pacientes e hijos/as respectivamente.

Valorando los puntos clave de ambas partes sobre sus necesidades, se busca dar respuesta de manera eficiente a temas como la historia clínica electrónica, recordatorio de citas, calendarios de vacunas, control de ingresos, entre otros:

- Creación de una plataforma interactiva y fácil de usar la cual permita a los pediatras y padres poder cumplir con las metas requeridas de cada parte.
- Identificar las principales necesidades de nuestros clientes para transformarlas en software especializado con altos estándares de calidad y confiabilidad.
- Nos enfocamos en ofrecer un servicio de calidad a nuestros usuarios.
- Ofrecer soporte técnico a ambas partes de ser necesario.
- Gestionar una historia clínica electrónica que permita un seguimiento adecuado al pediatra y a la vez esté al alcance de los padres a la hora de ser requerida.
- Obtener un registro de las incidencias y prevalencias de las enfermedades presentadas por los pacientes.
- Vigilar la evolución de cada paciente de manera certera.
- Lograr una mejor comunicación e interacción entre padres y/o madre y el pediatra para así beneficiar directamente al paciente.
- Recordatorio de citas, vacunas, medicación, alertas, entre otros.

El 94% de los padres refieren que sí, muy probablemente asistirían a un servicio de pediatría con una plataforma especializada en pediatría que sea interactiva para el seguimiento de sus hijos.

El 68% de los padres encuestados seleccionaron 2 o más información médica de interés.

El 97% de pediatras entrevistados refieren que le interesaría utilizar una herramienta interactiva para el seguimiento de sus pacientes.

El 74% de los pediatras entrevistados seleccionen al menos 2 opciones del uso de la herramienta de gestión del consultorio.

El 97% pediatras refieren que le interesaría tener un sistema que recuerden a los padres los medicamentos y citas de los pacientes.

El 83% de pediatras entrevistados refieren que le interesaría tener un registro electrónico que le permita controlar los pagos de la consulta

### *Necesidades para satisfacer*

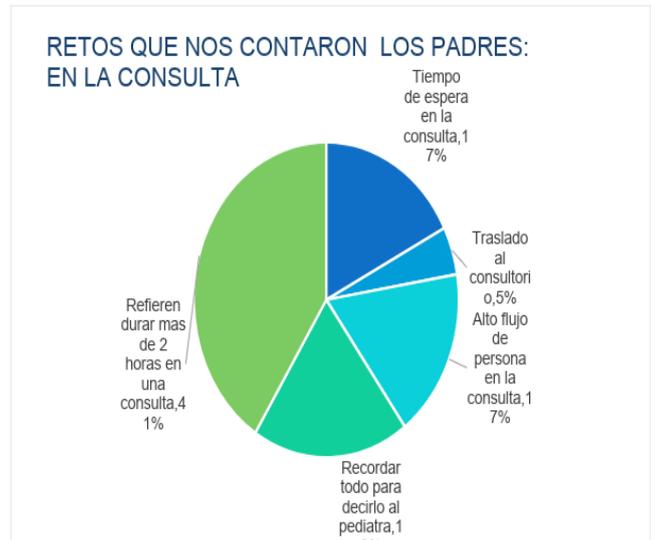
- Accesibilidad a todos los datos e historial clínico del paciente tanto el pediatra como el familiar o tutor del paciente a través de la plataforma y de su teléfono inteligente.
- Organización de la estructura de la consulta pediátrica, disminuyendo el acumulo de documentos en físico y almacenado de manera segura.
- Control administrativo del consultorio, registro de pacientes y registro de las finanzas.
- Optimización de tiempo por medio del recordatorio de citas y hora exacta de consulta.

- Promoción de la salud en la población pediátrica a través de cápsulas informativas dirigidas a los padres por medio de su teléfono inteligente.
- Comunicación interactiva entre pediatra y familiar del paciente a través de los datos ofrecidos en la plataforma
- Descripción de las recomendaciones aportadas por el pediatra al familiar de una forma clara, concisa y comprensible para el familiar.
- Recordatorio de vacuna a través de su teléfono inteligente asegurando la aplicación oportuna y la prevención de enfermedades.

Hemos comprobado con nuestros clientes algunos de los retos en la práctica clínica y la gestión administrativa de los servicios.



Con los usuarios de la aplicación, comprobamos algunos de los retos que enfrentan para el seguimiento del desarrollo y salud de sus hijos.



## Análisis del entorno

### Entorno sociodemográfico

La isla de Santo Domingo forma parte del archipiélago de las Antillas Mayores y es la segunda en extensión territorial después de Cuba. Se localiza en el hemisferio norte y al sur del trópico de Cáncer. Se encuentra dividida en dos estados independientes: República Dominicana en la parte oriental y la República de Haití en la parte occidental. La extensión territorial de la isla es de unos 77,914 kilómetros cuadrados, de los cuales, 48,310.97 km<sup>2</sup> corresponden al área principal del territorio de la República Dominicana.



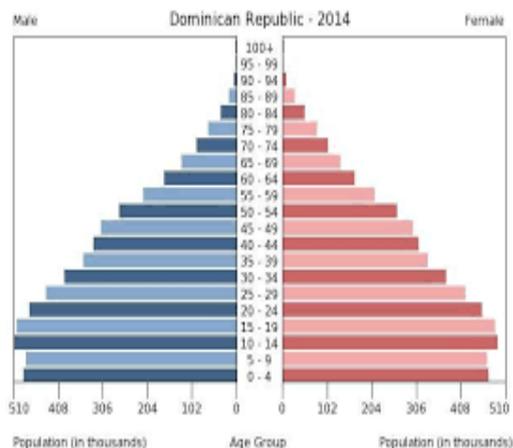
La República Dominicana limita al norte con el océano Atlántico que la separa de las islas Caicos y Turcas; al este con el canal de La Mona que la separa de Puerto Rico; al sur con el mar Caribe o de las Antillas; y al oeste limita con la República de Haití.

Según el último Censo Nacional de población y vivienda realizado en el año 2010 se obtuvo una población ajustada de 9, 445,281 habitantes con un crecimiento anual de 1,36%. Con

una estimación poblacional al 2016 de 10.6 millones de habitantes según datos del banco mundial.

### Estimación y proyecciones de población

La esperanza de vida al nacer se estimó en 72,8 años (70,4 para los hombres y 75,3 para las mujeres) según Indicadores Básicos de Salud 2015. La población es predominantemente joven, con una media de edad de 25 años, pero con tendencia al envejecimiento. Además, la tasa de natalidad es de 20.07/ 1000 habitantes, la tasa de fecundidad es de 2.4 por mujer y una tasa de mortalidad de 23.6 /1000 nacidos vivos según Indicadores Básicos de Salud 2015. La Oficina Nacional de Estadística estimó para el 2018 una población total de 10, 266,149 habitantes.



### *Entorno Tecnológico*

En el 2017, República Dominicana tuvo un avance significativo en el uso de las TIC de 70.47% respecto al año 2016 según informó el director general de la Oficina Presidencial de Tecnologías de la Información y Comunicación (OPTIC), Armando García. Con la implementación de República Digital, un proyecto gubernamental que busca garantizar el acceso de los dominicanos a las tecnologías de la información y comunicación, con el objetivo de reducir la brecha digital y brindar mejores servicios a la ciudadanía.

La Agenda Digital de la República Dominicana 2016-2020 es considerada una hoja de ruta que ofrece una visión clara de los desafíos que enfrenta el país para acelerar su proceso de Desarrollo Sostenible y su inserción hacia una sociedad de la información basada en el uso intensivo de las tecnologías de la información y comunicación, y de las acciones que se propone emprender en los próximos tres años en esta dirección lo que muestra el compromiso del país por avanzar en esta área.

República Dominicana, aunque es uno de los países con más avance a nivel tecnológico en las Antillas, en la digitalización de la historia clínica aún estamos en pañales. Tanto en el sector privado como en el público el registro médico, con muy pocas excepciones, se hace en papeles y se archiva en anaqueles lo cual genera grandes trastornos de todo tipo con lo cual sobresale la ineficiencia en la prestación de la salud, permitiendo esto que un solo paciente tenga tantos récord médicos como centros de salud y médicos ha visitado en su vida, lo que crea ineficiencia, duplicidad, pérdida de información, informalidad e imposibilidad para tener un visión integral de la salud de los usuarios.

En República Dominicana muy pocos centros de salud han desarrollado el Récord Médico Electrónico. Sin embargo, en el Hospital General de la Plaza de la Salud desde el 2007 todos los datos clínicos se encuentran bajo esta modalidad. En ese centro no existen archivos en papel, ya que a cada paciente que visita ese hospital se le abre un récord médico electrónico y en él se recogen todos los eventos de la atención. Ha sido hasta el momento el centro de Salud que ha logrado la digitalización total de los expedientes clínicos de sus pacientes. En los últimos años algunos Hospitales públicos nuevos han puesto en funcionamiento programas de Historias clínicas digitales, pero estas no están interconectadas entre sí y existe un plan

del Sistema Nacional de Salud llamado Expediente integral para la digitalización de las historias clínicas en todos los hospitales el cual aún no está concretizado, pero a nivel privado es más escaso el uso de este tipo de plataformas.

<b>Módulo de indicadores de internet</b>		
<b>Total cuentas de internet</b>	Número de líneas	<b>7.208.820</b>
<b>Número de cuentas de acceso a internet residencial</b>	Número de cuentas	6.606.037
<b>Número de cuentas de negocios con acceso a internet</b>	Número de cuentas	602.783
<b>Número de cuentas de acceso a internet en banda ancha</b>		<b>6.687.890</b>
Fija	Número de cuentas	756.858
Móvil	Número de cuentas	5.930.931

*Instituto Dominicano de la Telecomunicaciones*

### Entorno político-Jurídico

Dentro del entorno político jurídico de la República Dominicana consta la designación del Ministerio de Salud Pública como el Órgano Regulador del sistema de salud, aunque hay poca normativa en lo referente a las historias clínicas existe las Normas Nacionales Expediente Clínico de la Atención Médica SESPAS 2003 la cual establece los criterios científicos, tecnológicos y administrativos obligatorios en la elaboración, integración uso y archivo del expediente clínico y sus disposiciones son obligatorias para los prestadores de servicios de atención médica de los sectores públicos, social y privado, incluidos los consultorios en los términos previstos en la misma.

Cambiar el esquema convencional, de la historia clínica y el seguimiento, por el digital favorece la organización y el desempeño del médico. El contexto político del país en los últimos años ha venido desarrollando políticas de Tecnologías de Información para automatizar, facilitar y hacer más eficientes las actividades administrativas como:

- Ley No.126-02 de fecha 29 de septiembre de 2002 aplicable a todo tipo de información de documento digital o datos sobre Comercio electrónico Documentos y Firmas Digitales.

### Entorno Económico

Durante las dos últimas décadas, la República Dominicana (RD) se ha establecido como una de las economías de más rápido crecimiento en las Américas - con una tasa de crecimiento medio del PIB real del 5,4% entre 1992 y 2014. El crecimiento ha sido impulsado por la construcción, la industria manufacturera y el turismo. Por el lado de la demanda, el consumo privado ha sido recientemente fuerte, como resultado de una inflación baja (por debajo del 1%, en promedio, en el 2015), la creación de empleo, así como el alto nivel de remesas.

La inestabilidad en el suministro de servicios básicos como energía eléctrica y agua potable, afectan los sectores de crecimiento económico, tales como el turismo, la agricultura y la industria, relegando el desarrollo nacional. El país cuenta con un clima de negocios favorable, con

los impuestos más bajos de la región, pero necesita mejoras para mantener su competitividad en cuanto a la inversión extranjera, como mayor inclusión productiva, gasto público adecuado, mejor manejo de los recursos naturales.

El gasto público en salud es de 2.8% del PIB, el cual se refleja en las deficiencias del sistema sanitario público a nivel nacional. El flujo de inversión extranjera directa en telecomunicaciones alcanza más de 5 mil millones de dólares. Los flujos de inversión extranjera directa en las telecomunicaciones en la República Dominicana se situaron en más de 5 mil millones de dólares en los últimos años, colocando al sector entre los máximos líderes de la actividad económica del país, durante el periodo 1993-2014.

### Entorno cultural

Con el impacto que ha generado el internet y el uso de las tecnologías en República Dominicana, las empresas han tenido que innovar y cambiar su cultura de negocios. En el sector salud los usuarios son más exigentes con los datos y con la terapéutica a utilizar, exigen sentirse parte principal de cualquier decisión a tomar, necesitan sentir seguridad y confianza lo cual también se proyecta al uso de las tecnologías de la información en el control de la salud.

La cultura de la historia clínica está más ligada al sector público de la salud con muchas deficiencias en el almacenamiento de las mismas, mientras que en el sector privado muchos médicos no la realizan o no tienen un control adecuado, ambos sectores en busca de avanzar con la digitalización de los datos de salud.

### Valoración del mercado

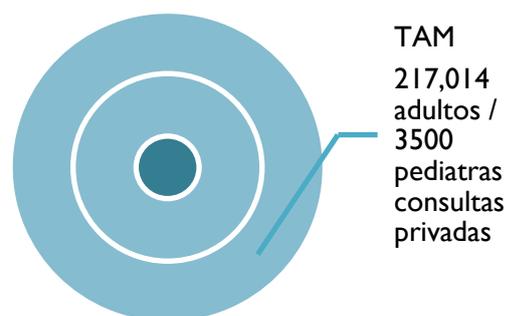
#### Tamaño del mercado

En República Dominicana tenemos un total de 10,266,149 habitantes actualmente de los cuales aproximadamente 3,000,000 son pacientes pediátricos. De la población general, 20% es clase media y alta los cuales son los responsables del 60% de las riquezas del país. Un 70% del mercado de salud es segmentado público- privado, tenemos un total de 3,500 consultorios privados y anualmente esta cifra va creciendo ante la salida de 76 nuevos profesionales del área de pediatría cada año, tomando en cuenta estos datos el mercado potencial de TKids se detalla de la siguiente manera:

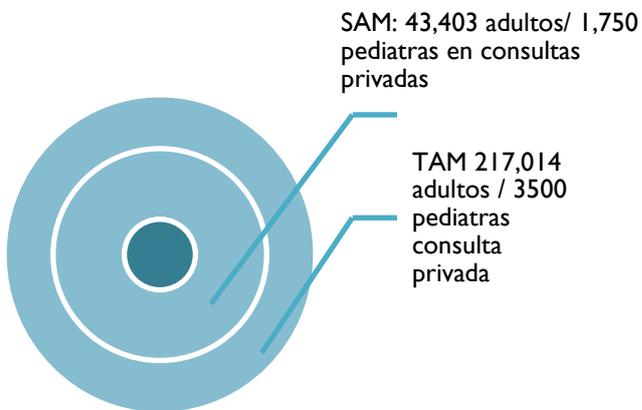
#### TAM - Total Addressable Market (Mercado total o direccionable)

El mercado en que TKIDS va a desarrollarse en la población general de padres que tengan hijos en edad menor de 18 años y todos los pediatras de consultas privadas aumentando nuestra mayor atención en la población de clase media y alta. Los adultos representan el 10% de la población total dominicana para el 2016. En Santo Domingo, reside el 22%, alrededor de 217,014 adultos.

Para estudiar nuestro mercado consideramos la estadística poblacional adulta de Santo Domingo 217,014 adultos para la versión de los usuarios y los 3,500 pediatras en consultas privadas formarán nuestro mercado total.



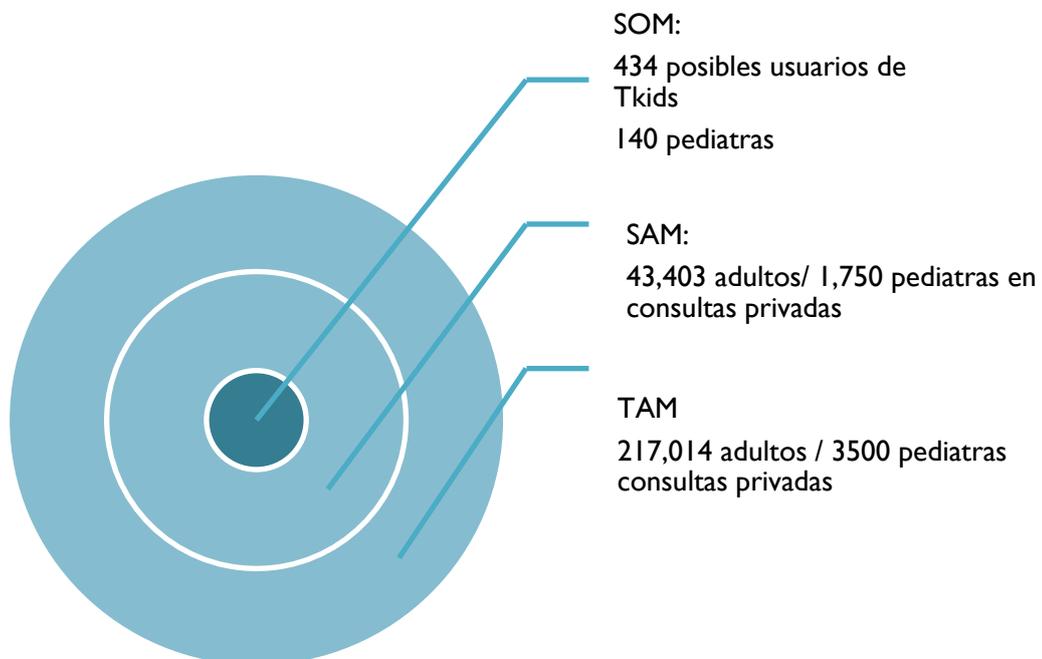
### Serviceable Available Market (Mercado que podemos servir)



Calculamos que TKIDS tendrá un mercado destinado en su versión paga destinada a la población de clase media y alta y asumiendo como que esta pertenece al 20% de la población general tendríamos un total de 43,403 adultos, los cuales formarán junto con el 50% de los pediatras de consulta privada en Santo Domingo de los 3,500 pediatras del país, serían unos 1,750 pediatras en consultas privadas. Estos serían el mercado al que podemos servir.

### SOM - Serviceable Obtainable Market (Mercado que podemos conseguir)

TKIDS aspira conseguir en las ventas del primer año alrededor de 1%, 434 posibles usuarios logrando para el primer año la venta de 434- 450 APPS para los padres y un 8 % de los pediatras de consulta privada para un total de 140 pediatras. Esta sería la población que podemos conseguir el primer año, con miras a incrementar un 40% estas cifras en el segundo año a través de una publicidad constante y apoyo competitivo y eficaz del software brindado.



## Análisis del Sector

### Cientes/ compradores: Poder de negociación de los compradores o clientes.

Evaluando el sector de mercado en relación con el acceso a la tecnología nos encontramos con la Encuesta Nacional de Hogares de Propósitos Múltiples (ENHOGAR 2015), la cual nos afirma que el teléfono celular es el dispositivo TIC más común en los hogares dominicanos, debido que aproximadamente 89 de cada 100 hogares (88.8%) disponen de al menos uno de estos equipos. Con relación a las empresas con acceso a computadora, según la Encuesta Nacional de Actividad Económica (ENAE 2012) se reportó que 77,7% de las medianas empresas y un 91,7% de las pequeñas empresas utilizan una computadora para realizar su trabajo en la República Dominicana.

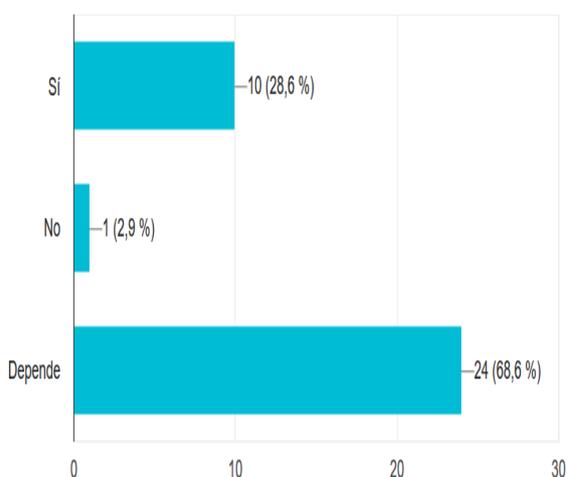
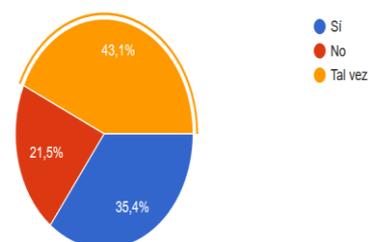
El impacto de la tecnología en el área de la salud ha revolucionado el manejo e intercambio de información en medicina. Actualmente, se han instaurado el uso de varias tecnologías de manejo de información en el área de la salud. Cuando indagamos en los posibles clientes de la plataforma, nos encontramos que el 97% de pediatras entrevistados refieren que le interesaría utilizar una herramienta interactiva para el seguimiento de sus pacientes y en los usuarios del producto, el 65% de los padres que entrevistamos estarían dispuestos a comprar la aplicación mensualmente.

La limitación de la oferta con los clientes radica en el interés por adquirir tecnología en las áreas de servicios clínicos. Cuando indagamos a los padres (usuarios) si estarían dispuestos a pagar por la aplicación, el 43% refirió que “tal vez”, indicando que dependiendo la oferta de servicio sería el interés en el producto.

Igualmente, en la población de pediatras encuestados valoran el aporte que pueda brindar el servicio al momento de considerar adquirir el

Estaría dispuesto a pagar por esta aplicación?

181 respuestas



producto. Un 69% refieren que “depende” si estarían dispuestos a adquirir el servicio. Esto es importante para considerar por el impacto tanto económico en tiempo y dinero en los médicos propietarios de consultorios al momento de adoptar la oferta de un software médico.

### Proveedores-Poder de negociación de los proveedores

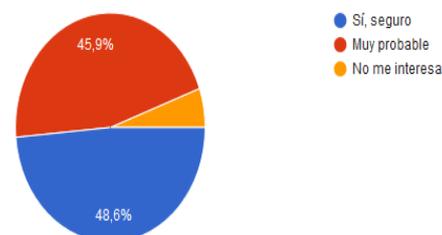
La plataforma TKIDS estará dirigido a la población de pediatras, que representan nuestros clientes, y los usuarios, que son los padres de los pacientes. En este sentido los clientes (pediatras) en este mercado tienen un alto poder de negociación debido a lo siguiente: Parte de la oferta de

valor para los usuarios radica en el acceso a información oportuna del seguimiento de salud de sus hijos. Esta información será proporcionada por los pediatras. Es necesario para nosotros la participación de los pediatras en el uso de la plataforma.

Indagamos en nuestra población de usuarios el 94% de los encuestados refirió que sí o muy probablemente asistirán a un servicio de pediatría con una plataforma especializada en pediatría que sea interactiva para el seguimiento de sus hijos. Captar a la mayoría de la población de pediatras, aumentaría el mercado de usuarios de manera indirecta.

Preferiría asistir a un Pediatra que cuente con esta aplicación?

181 respuestas



### Competidores potenciales- Amenazas de nuevos competidores entrantes

La propuesta es una forma innovadora tanto para los clientes y para los usuarios en el mercado dominicano. Para enfrentar las amenazas de los nuevos competidores contemplamos la expansión del posible mercado. Inicialmente, estaremos abarcando la población pediátrica con planeación a la expansión de otras especialidades o áreas de salud. Otras de las acciones estarán dirigidas a la diferenciación del producto, ofreceremos modalidades diferentes con otras demandas a cubrir. En este rol incorporamos a los posibles socios y relaciones claves de la empresa. El 77% de los entrevistados seleccionan al menos una de las opciones de informaciones que le gustaría recibir:

- Servicios de terapias.
- Productos del desarrollo y crecimiento del niño/a.
- Otras informaciones.
- Informaciones educativas.

### Sustitutos-Amenaza de productos sustitutos

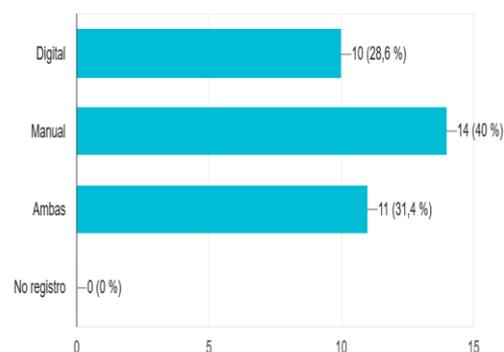
Algunos de los factores que pueden influir en la amenaza de productos sustitutos:

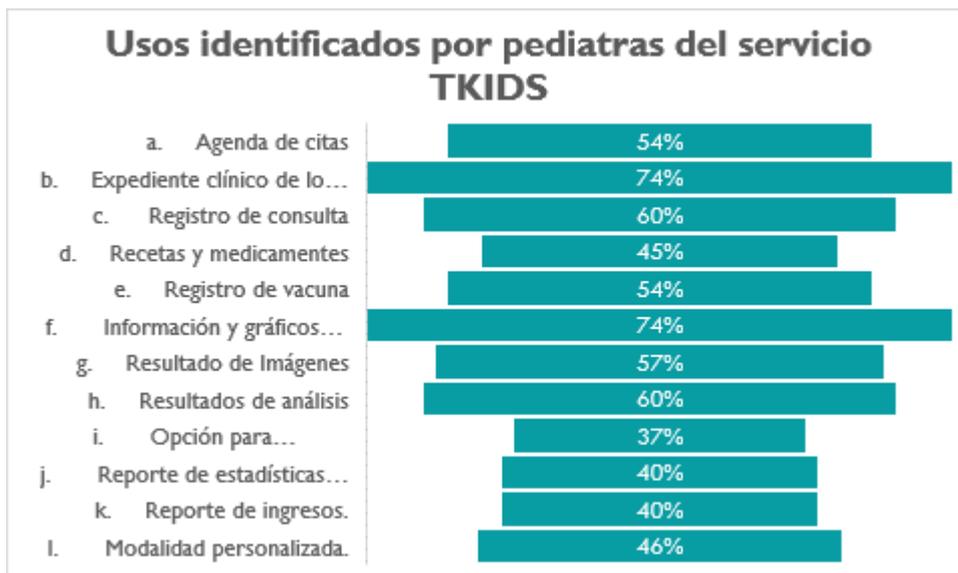
Coste versus beneficios del programa de TKIDS, que les ofrecemos y la percepción de valoración del cliente. En la encuesta dirigida a pediatras, el 58 % refirió utilizar una versión digital para el seguimiento de sus pacientes. Este factor lo podemos contrastar con otro aporte que le daría el servicio, no solo el registro electrónico.

En el gráfico, presentamos los otros usos identificados por pediatras para el servicio de TKIDS. Para mitigar la amenaza de otros productos se consideraría las necesidades expuesta por los clientes.

En el seguimiento medico de sus pacientes utiliza registro de Historia Clínica:

35 respuestas





Otros productos que pueden continuar o sustituir son:

- Las aplicaciones móviles de salud que cubren parte de las necesidades de registro de información del seguimiento pediátrico.
- Las modalidades actuales de registro y del sistema financiero de los pediatras en la gestión de su consultorio.
- La vía telefónica o por mensajes de textos continúan representando medios comunicación efectivo para algunos clientes.

Otros de los factores que pueden influir en productos sustitutos son los requerimientos necesarios del mercado. Para el uso de la plataforma ya sea versión fija en computador o móviles, es necesario disponer de internet, dispositivos electrónicos (computadoras, Tablet, móviles inteligentes). Esto forma una amenaza, debido a que, a pesar de los avances tecnológicos generales y en salud, pueda que exista una población del mercado que prefiera otras modalidades para gestionar estos procesos.

#### *Competidores actuales -Rivalidad entre los competidores*

La oferta de un software especializado en pediatría es limitada pero el acceso a Tecnologías de la Información y la Comunicación, conocidas como TIC'S se han incorporado en el sector salud. Hemos identificados algunas empresas de otros países que tienen acceso al mercado de la República Dominicana. La mayoría de las ofertas online son dirigidas a otras especialidades de la medicina y de la salud, como son la nutrición y odontología. Esto considerando la oferta para la gestión del consultorio.

El mundo de las aplicaciones (apps) telefónicas ha tenido un crecimiento continuo, se estima que cerca de 700 000 aplicaciones para descargar de diferentes mercados. Las aplicaciones en salud no son la excepción, anualmente se descargan alrededor de 44 millones de aplicaciones en salud. Mosa et al en un metaanálisis evaluaron en la literatura médica de las aplicaciones en salud. El 69% de aplicaciones fueron para profesionales de la salud, dirigidas para el diagnóstico, referencia de medicamentos, calculadores médicos, comunicación clínica, sistemas de información de hospitales y temas generales en salud. Otras fueron dirigidas para pacientes (18%), basándose principalmente en manejo de enfermedades crónicas, temas relacionados con especialidades

médicas particulares. Efectivamente, existe un mercado amplio para aplicaciones y software en salud, la mayoría por el fácil acceso por la tecnología son internacionales con acceso al mercado dominicano.

Cuando realizamos el análisis de los competidores en las diferentes plataformas online una de las barreras identificadas en algunos competidores es la alta diferencia en la oferta de servicio y el costo de los distintos programas. Variar aspectos que pueden ser determinantes el precio inicial, la oferta de mantenimiento del servicio, la compatibilidad con distintos dispositivos y las distintas funciones diseñada en el software. Esto debido que dependiendo la cobertura de funciones representa un impacto en el coste del servicio. Actualmente, una de las competencias nacionales es el sistema informativo SYSMED de ADMEDICALL. La estrategia fundamental es la diferenciación innovadora del servicio. Considerando la oferta internacional de mercado, T-KIDS presenta la ventaja de ser un servicio nacional basado en el modelo de servicio en el cual se tomará en consideración las particularidades.

Plan estratégico: Análisis DAFO

		Negativo	
Interno	<ul style="list-style-type: none"> <li>No contamos con la cartera de clientes para el inicio de la empresa.</li> <li>Poco flujo de efectivo inicial, solo el aportado por los socios.</li> <li>Poca disponibilidad de tiempo para dedicar por el alto flujo de trabajo que manejan los socios.</li> <li>No valoración de parte de los padres y pediatras para adquirir la plataforma.</li> </ul> <p style="text-align: center;"><b>Debilidades</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nueva empresa en el mercado.</li> <li>Desapego a la tecnología por parte de los posibles usuarios.</li> <li>Competidores con propuesta de valor similar o sustituto.</li> <li>Bajo conocimiento y cultura de digitalización en salud en consulta privada.</li> </ul> <p style="text-align: center;"><b>Amenazas</b></p>	Externo
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Enfoque en mejorar la interacción médico-familiar.</li> <li>Tecnología especializada en salud pediátrica.</li> <li>Adquisición de software de acuerdo con las necesidades.</li> <li>Soporte técnico automatizado 24 horas.</li> <li>Propuesta de valor sólida y diferencial.</li> <li>Equipo de dirección altamente calificado.</li> <li>Baja estructura de costes e inversión inicial.</li> </ul> <p style="text-align: center;"><b>Fortalezas</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Posible ampliación de mercado a otros servicios de salud.</li> <li>Impulso de la digitalización en salud en el país.</li> <li>Posicionamiento dominante de la empresa por ser pioneros en el servicio.</li> <li>Interés en promover la humanización de la atención y el acercamiento con los padres del seguimiento de la salud de sus hijos.</li> </ul> <p style="text-align: center;"><b>Oportunidades</b></p>	
		Positivo	

## Objetivos estratégicos

Objetivos estratégicos	TKIDS	2019
Prioridad	Área	Objetivo
1	Capital	Procurar la formación de la sociedad de inversionistas de capital con un aporte inicial de US \$24,000.00.
2	Recursos humanos	Incorporar a sus funciones y gestionar soporte de ser necesario en cada una de las áreas a dirigir por los 6 socios inversionistas.
3	Ventas	Conseguir ventas de software 7% de los padres de la ciudad de Santo Domingo logrando para el primer año la venta de 5,600 software para los padres, 10 % de los pediatras de consulta privada para un total de 175 pediatras establecidos y un 5% de los nuevos ingresos que corresponde a 4 pediatras.
4	Marketing	Consolidar una imagen empresarial firme y sólida en las redes sociales y pagina web que nos permitan aumentar las ventas y posicionarnos como empresa líder en softwares pediátricos.
5	Alianzas	Crear vínculos con organismos y sociedades de apoyo a la salud infantil para incrementar nuestro posicionamiento como empresa en el mercado y conseguir ingresos a través de publicidad en la plataforma.

Objetivos estratégicos	TKIDS	2020
Prioridad	Área	Objetivo
1	Recursos humanos	Aumentar la plantilla de empleados con la contratación de una asistente de gerente y un asistente de ventas para lograr aumentar las actividades de la empresa.
2	Ventas	Conseguir aumentar las ventas en un 40% a través de la publicidad constante por medio de las alianzas estratégicas y los usuarios.
3	Marketing	Presencia permanente en las redes sociales y eventos científicos relativos a la salud pediátrica para posicionarnos como líderes en el servicio y aliados de la salud infantil.

## Modelo de negocio

### Asociaciones claves

Son proveedores de servicios para el desarrollo del software, así como proveer los servicios de internet. Entre estas asociaciones se encuentran los organismos y compañías del mercado pediátrico, farmacéuticas, laboratorios y la sociedad de pediatría.

### Actividades claves

Como actividades claves están la contratación de una empresa de diseño de recursos tecnológicos, la promoción y venta del servicio a los médicos pediatras, la comercialización de la versión para padres y tutores, la atención al usuario en el proceso de venta y el mantenimiento y actualización de los servicios postventa.

### Recursos claves

Espacio de reunión, pagina web/apps, personal de atención a los clientes, personal de mantenimiento del software.

### Propuesta de valor

Dentro de la propuesta de valor están la gestión integral de la consulta pediatría, los procesos administrativos y la información de salud accesible de los usuarios.

La propuesta de valor se basa en maximizar la eficacia de la consulta pediátrica, a través de una herramienta tecnológica que permita mejorar considerablemente el seguimiento, control y prevención del paciente, por los padres y médicos pediatras. Esta herramienta minimizará errores y maximizará resultados en tratamientos asignados a través del intercambio de información en tiempo real entre clientes y usuarios.

### Relaciones con clientes

Autoservicio con un seguimiento personalizado, a través de la web, telefónica, personal y de reuniones.

El servicio es 100% autogestionable, pero así mismo contará con un servicio de chat online y un teléfono de acceso a clientes, disponible las 24hs. Se brindará un servicio online de capacitación, a través de videos incorporados en la plataforma y un espacio para preguntas frecuentes.

### Segmentos de mercado

Nuestro segmento de mercado estará compuesto por los clientes (médicos pediatras) con necesidades de mejorar su servicio orientado al eficacia en los tratamientos y prevención a sus pacientes y los Usuarios (padres y tutores).

### *Estructura de costes*

Desarrollo del software a través de la plataforma web y la app, pago de alojamiento, soporte técnico de la plataforma y los servicios externos financieros, legal y marketing.

### *Fuentes de ingreso*

Las fuentes de ingreso con la que contaríamos son la cuota de suscripción de los clientes, la cual se establecerá en planes, la cuota de suscripción de los usuarios con un plan de servicio y la publicidad de los socios claves.

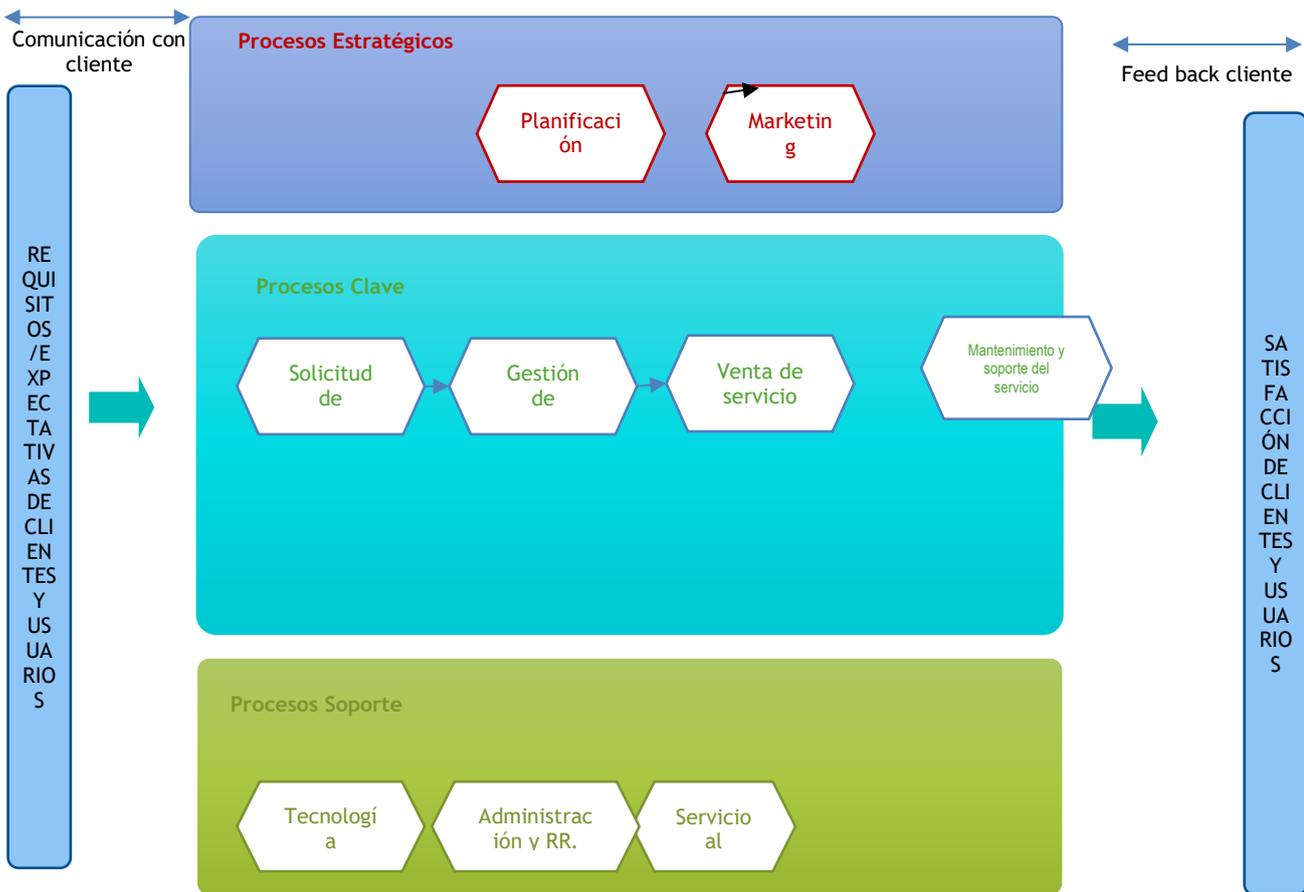
## **PLAN DE OPERACIONES**

### *Mapa de procesos*

El presente plan de operaciones pretende mostrar cómo *Tkids* desarrolla softwares con énfasis en salud pediátrica para lograr una atención en consulta pediátrica mucho más cercana, organizada, actualizada e informada de todos los actores involucrados en dicho proceso desarrollando una estructura operativa flexible que permita adecuarse a las necesidades de sus clientes. El siguiente plan de operaciones detalla los procesos y recursos necesarios para llevar a cabo nuestras actividades con enfoque en los objetivos estratégicos a lograr iniciando nuestras actividades en el primer trimestre del año 2019.

*Tkids* cuenta con servicios soportados principalmente en una plataforma tecnológica donde se gestionan los pedidos de los clientes finales, cobro y distribución, tanto a nivel web como móvil, dicha plataforma será gestionada por recursos humanos que estarán apoyados por medios eficientes para la ejecución oportuna de las operaciones desde el registro de la Historia clínica electrónica que genere datos para la ayuda de administración del consultorio e informaciones epidemiológicas, gestión de citas, vacunas, aplicaciones móviles para pacientes, recordatorios y control de ingresos del consultorio promoviendo siempre el compromiso con una atención pediátrica de calidad, informada, actualizada, disponible, organizada y precisa.

Tkids- MAPA DE PROCESOS



Descripción de los procesos

Procesos estratégicos

Proceso	Planificación estratégica	Marketing
Objetivo del proceso	Importante herramienta de gestión que permite la implementación de planes para alcanzar los objetivos que favorezcan la satisfacción de los clientes.	Proceso en el cual se desarrolla y se ejecuta el plan de marketing, dirigido a la captación y fidelización de

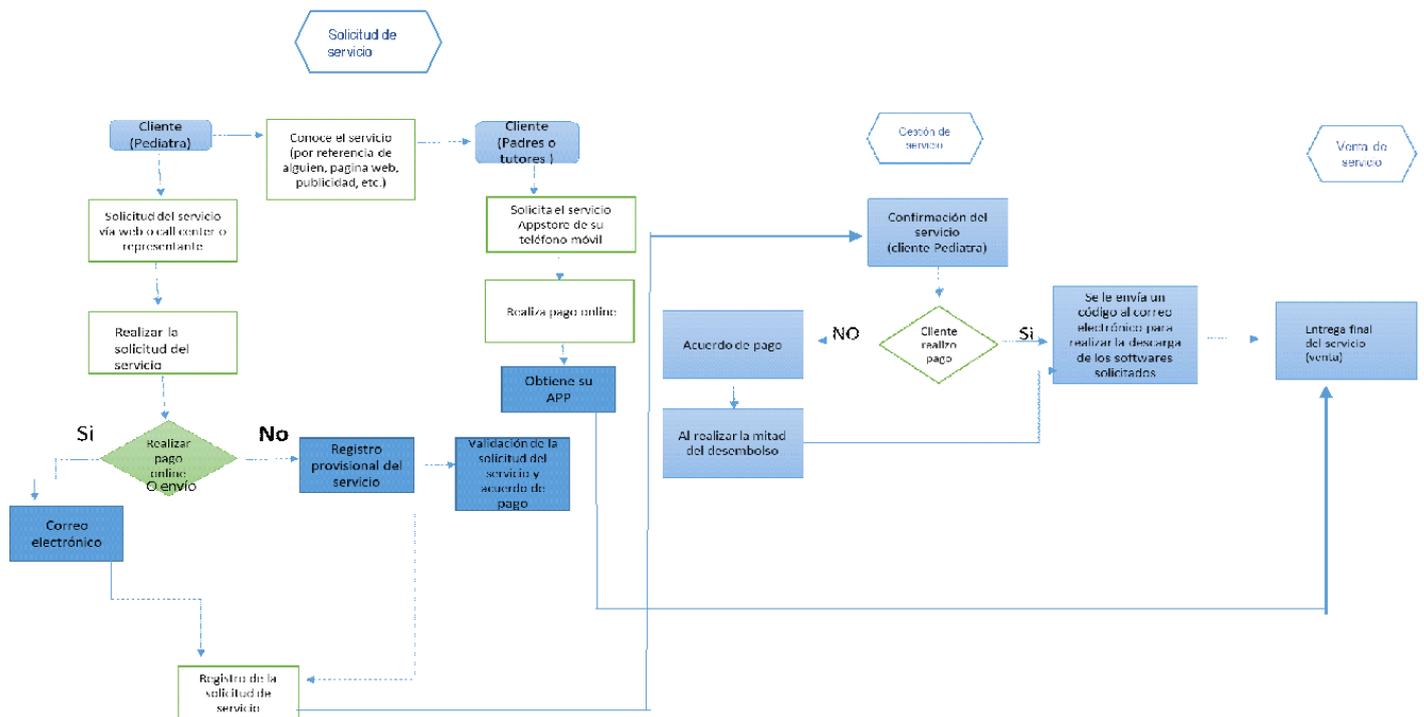
		pediatras, padres y campañas publicitarias.
Ciclo	Semestral	Semestral
Tiempo de duración de proceso	15 días	15 días
Subprocesos	<ul style="list-style-type: none"> <li>1- Análisis empresarial.</li> <li>2- Revisión de objetivos establecidos.</li> <li>3- Propuesta y acciones mejora de objetivos.</li> <li>4- Propuesta final de mejora.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1- Analizar oportunidades y amenazas.</li> <li>2- Promoción de servicios.</li> <li>3- Medir aceptación del cliente.</li> <li>4- Posicionamiento en el mercado.</li> </ul>
Tiempo de duración	15 días por cada subproceso	15 días por cada subproceso
Responsable de subproceso	<ul style="list-style-type: none"> <li>1- Encargado de tecnología, RRHH y Marketing y ventas.</li> <li>2- Encargado de tecnología.</li> <li>3- Encargado de tecnología.</li> <li>4- Encargado de tecnología.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1- Encargado de Marketing y ventas</li> <li>2- Encargado de Tecnología.</li> <li>3- Encargado de Venta y contrataciones.</li> <li>4- Encargado de Tecnología</li> </ul>
Recursos	Se dispondrá de recursos en el presupuesto anual de la empresa para realizar las actividades necesarias para alcanzar estos objetivos propuestos.	Se dispondrá de recursos en el presupuesto anual de la empresa para realizar las actividades necesarias para alcanzar estos objetivos propuestos.
Origen	Interno	Interno/externo

### Procesos claves

Proceso	Solicitud de servicio	Gestión de servicio	Ventas
---------	-----------------------	---------------------	--------

Objetivo del proceso	Es el proceso operativo que abarca desde el acceso por parte del consumidor final a la página web, APP o vendedor hasta el registro y validación del pedido en la plataforma.	Registrada la solicitud del servicio, se procede a la gestión de este la cual comprende la recepción de pedido por parte de TKids, su preparación y la gestión de logística de entrega.	Proceso encargado de la presentación de servicios y/o productos ofertados por la empresa y la entrega final del servicio elegido por el cliente.
Ciclo	Continuo	Continuo	Continuo
Tiempo de duración de proceso	15 días	15 días	30 días
Subprocesos	<p>1- Comunicación del cliente con el vendedor vía web o telefónica.</p> <p>2- Presentación de opciones de producto de acuerdo con necesidades</p>	<p>1-Recepción de solicitud.</p> <p>2- Coordinación de servicio con el cliente.</p>	<p>1- Coordinación con el cliente para confirmación de servicios elegidos previamente.</p> <p>2- Firma de contratación de servicio.</p> <p>3- Entrega de servicio elegido.</p>
Tiempo de duración	10 días por cada subproceso	10 días por cada subproceso	10 días por cada subproceso
Responsable de subproceso	<p>1- Encargado de tecnología.</p> <p>2- Encargado de tecnología.</p>	<p>1- Encargado de atención al cliente de servicio.</p> <p>2- Encargado de atención al cliente con apoyo de encargado de calidad, administrativo y tecnología.</p>	<p>1- Encargado de Venta</p> <p>2- Encargado de venta</p> <p>3- Encargado de venta y RRHH.</p>
Recursos	Se dispondrá de recursos en el presupuesto anual de la empresa para realizar las actividades necesarias para alcanzar estos objetivos propuestos.	Se dispondrá de recursos en el presupuesto anual de la empresa para realizar las actividades necesarias para alcanzar estos objetivos propuestos.	Se dispondrá de recursos en el presupuesto anual de la empresa para realizar las actividades necesarias para alcanzar estos objetivos propuestos.
Origen	Interno/Externo	Interno/externo	Externo

Flujograma de procesos claves



Procesos de soporte

Proceso	Tecnología de la información	Administración y Recursos humanos	Servicio al cliente
Objetivo del proceso	Gestionar todo lo relacionado con la parte tecnológica del negocio, así como también la búsqueda de nuevas innovaciones para el mejoramiento continuo de la infraestructura tecnológica. Considera el mantenimiento y soporte a la plataforma de TKIDS para su adecuado y eficiente funcionamiento.	Es el proceso encargado de administrar los recursos humanos, materiales, técnicos y tecnológicos de la empresa. Además, Se encarga de gestionar los asuntos corporativos de la empresa de manera interna, además del control financiero de la misma.	Es el medio de contacto de TKIDS con los consumidores finales para obtener información acerca de su plataforma y comunicar cualquier reclamación o sugerencia.
Ciclo	Continuo	Continuo	Continuo
Tiempo de duración de proceso	5 días	15 días	5 días
Subprocesos	1- Comunicación del cliente con el vendedor vía web o telefónica.	1-Reclutamiento de personal. 2- Evaluaciones de personal. 3- Selección de personal. 4- Evaluaciones de recursos.	1- Análisis y evaluación de los servicios de la empresa. 2- Solución de reclamaciones.

	2- Presentación de opciones de producto de acuerdo con necesidades		3- Presentación de mejoras en los procesos.
Tiempo de duración	5 días por cada subproceso	15 días por cada subproceso	10 días por cada subproceso
Responsable de subproceso	1- Encargado de tecnología. 2- Encargado de tecnología con apoyo de encargado de calidad. 3- Encargado de tecnología con apoyo de encargado de calidad y planificación.	1- Encargado de administración y RR.HH. con apoyo de encargado de calidad. 2- Encargado de administración y RR.HH. con apoyo de encargado de calidad. 3- Encargado de administración y RR.HH. con apoyo de encargado de calidad. 4- Encargado de administración y RR.HH. con apoyo de encargado de calidad y tecnología.	1- Encargado de Servicio al cliente y de calidad. 2- Encargado de servicio al cliente. 3- Encargado de Servicio al cliente y de calidad.
Recursos	Se dispondrá de recursos en el presupuesto anual de la empresa para realizar las actividades necesarias para alcanzar estos objetivos propuestos.	Se dispondrá de recursos en el presupuesto anual de la empresa para realizar las actividades necesarias para alcanzar estos objetivos propuestos.	Se dispondrá de recursos en el presupuesto anual de la empresa para realizar las actividades necesarias para alcanzar estos objetivos propuestos.
Origen	Interno/Externo	Interno/externo	Interno/Externo

### Infraestructura tecnológica

TKIDS es una plataforma tecnológica de comercio electrónico que facilitará la gestión de la consulta pediátrica privada mediante el uso de softwares con énfasis en salud pediátrica para los padres y pediatras. Mediante su portal web, [www.TKIDS.com.do](http://www.TKIDS.com.do), y aplicación móvil permitirán a los clientes hacer pedidos online de los softwares disponibles para uso en el consultorio en una pc y teléfono móvil para los pediatras y padres. Además, la plataforma permitirá a los clientes el acceso a manuales instructivos para uso de la plataforma en el caso de los pediatras, solicitar información, hacer preguntas y sugerencias.

#### Detalles Funcionales

El sistema dispondrá de varios módulos orientados a distintos perfiles, dentro de los cuales incluyen el Pediatra, secretaria y/o recepcionista y padres o tutores.

A nivel de interfaces TKIDS tendrá un portal web y una aplicación móvil con distintas funcionalidades.

- **Portal Web**

El portal TKIDS.com.do permitirá a los clientes realizar los pedidos de los servicios ofertados en la misma página tanto para padres como para pediatras, realizar el pago de los servicios online y descargar los servicios una vez completado el proceso de solicitud, verificación y pago. Además, será compatible con los principales navegadores de internet que hay en el mercado (Google Chrome, Firefox, Internet Explorer, Safari, entre otros).

- **Aplicación Móvil**

La aplicación estará disponible para los sistemas operativos Android, IOS y Windows Mobile. Su contenido estará orientado al perfil de usuario que la utilice. Los pediatras podrán visualizar una versión reducida del módulo en la computadora portátil, los padres podrán visualizar los contenidos asociados a su perfil, así como la secretaria y/o recepcionista.

### **Características de la Plataforma**

TKids tomando en cuenta las tendencias tecnológicas y las preferencias de los usuarios, dispondrá en su plataforma una serie de características esenciales, las cuales incluyen las siguientes:

- **Dominio:**

El Portal web tendrá como dirección web principal “www.TKIDS.com.do”. Adicional a esta se reservará el dominio “www.TKIDS.com.do”. El primero tiene un costo de registro de US\$100.00 por dos años y el segundo US\$35.00. El Registro de Nombres de Dominio “.DO” es administrado por el Network Information Center - NIC DO de la Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra, República Dominicana.

- **Escalabilidad:**

La plataforma estará en una infraestructura que permita ajustar los recursos a medida que la demanda de usuarios vaya aumentando y se necesite una respuesta más rápida en función del tráfico y el número de transacciones.

- **Shopping Cart:**

Poseerá prácticamente funcionalidades similares a tiendas virtuales como son administración de pedidos, motor de búsqueda optimizado, códigos de descuento, opciones de pagos, entre otras.

- **Compatibilidad con dispositivos móviles:**

Para que los usuarios tengan una experiencia única el portal web tendrá un diseño totalmente responsivo y con capacidad para adaptarse a cualquier pantalla de los dispositivos móviles (celulares, tabletas, etc.) de la actualidad.

- **Gestión de cuentas:**

Los usuarios registrados podrán visualizar en un espacio privado informaciones sobre sus pedidos, comentarios realizados, sus datos, direcciones, softwares en uso, entre otros. Los padres o tutores podrán visualizar datos sobre la historia clínica de sus hijos.

- **Gestión del catálogo de productos:**

La plataforma tendrá la funcionalidad de presentar los softwares disponibles de la manera más fácil posible.

- **Búsquedas filtradas:**

Los usuarios podrán realizar distintos tipos de búsquedas en la plataforma para explorar el catálogo de productos.

- **Gestión de pagos:**

La plataforma será capaz de aceptar múltiples opciones de pago tanto de manera electrónica (tarjeta de crédito y débito, transferencias bancarias, PayPal, TPago) como presenciales o por envíos a la empresa. El proceso de *checkout* será sumamente ágil y cumplirá con las características de seguridad necesarias.

- **Servicio al cliente:**

Tendrá las herramientas en su plataforma para que los clientes puedan comunicarse con nosotros y reportar cualquier incidencia de manera rápida. Además, tendrán acceso a una base de conocimiento con preguntas frecuentes e instructivos.

- **Gestión de pedidos:**

Mediante las funcionalidades de este módulo se podrá dar seguimiento a las solicitudes de servicios de los clientes hasta que el mismo es entregado.

- **Páginas informativas:**

En esta colocaremos informaciones de la empresa, cómo funciona TKIDS, los beneficios para los clientes, padres o tutores y pediatras, como contactarnos, informaciones de salud pediátrica, entre otras.

- **Zona de administración:**

Desde esta el personal de TKIDS podrá dar seguimiento a solicitudes de servicios, reclamaciones o quejas, entre otras actividades.

- **Seguridad:**

Las principales sesiones del portal son la de registro, acceso, panel administrativo y pagos estarán bajo una comunicación segura, encriptada.

## Infraestructura Física

TKids tendrá un domicilio físico para el desarrollo de sus operaciones, el cual será un alojamiento virtual donde se recibirá correspondencias, pagos, así como también reuniones en la sala de juntas con un servicio incluido de recepcionista que recibirá llamadas y comunica mensajes, ubicado en un lugar céntrico de santo Domingo, Edificio FB Building. Avenida Sarasota n° 55 esquina Pedro A. Bobea, Bella Vista (Centro Oficinas), con los Teléfonos de contacto 809-532-7222/809-537-3939 por un costo de US\$100.00 mensuales +ITBIS por un contrato de 1 año durante el primer año de inicio de nuestras actividades posteriormente contrataremos en el mismo Centro Oficinas el plan



Modular exclusivo que incluye Estación de trabajo tipo oficina amueblada y equipada con conexión a internet, servicio de recepcionista y sala de juntas, acceso a una consulta mensual con un abogado experto en seguro y derecho empresarial por un costo de us\$200.00 mensual + ITBIS/anual.

## Inversiones necesarias

Gastos pre operativos previstos	Importe en US\$
Creación de página web con manejo de consultas en línea y creación de plataforma	2,500
Creación de aplicación Móvil	3,000
Hosting y Dominio por año	250
Mantenimientos y actualizaciones por año	300
Registro y constitución de la empresa + honorarios abogado	870
<b>Total</b>	<b>6,920</b>

Fuente: consulta en servicios externos.

Como nuestra empresa funciona en un campo de digitalización es de suma importancia la comunicación con los clientes y la promoción a través de la página web y la creación de la plataforma como tal la cual se realizará por ingeniero en sistema local por un costo de US \$2500, así mismo como la plataforma es compatible con varios dispositivos la creación de la versión para Smartphone realizada por el mismo ingeniero local tendrá un costo de US \$3000, el mismo también realizará mantenimientos y actualizaciones de la plataforma a petición de los clientes con una frecuencia anual por un costo de US \$300 por año y el mismo también se encargará del alojamiento web o Hosting y el dominio por US \$250 anuales.

El registro y constitución de la empresa así como la asesoría legal será realizada por AUDITEX, ASESORES LEGALES Y FINANCIEROS con costo de US\$600.

### Presupuesto de compras

Para las actividades de la empresa TKIDS se realizarán compras de artículos operativos como computadores portátiles para mantener la comunicación con los clientes y entre los socios y empleados los cuales se detallan a continuación:

- Computadores portátiles: para el manejo de la plataforma, peticiones y muestreo de la misma se utilizarán computadores portátiles los cuales serán comprados 2 unidades a proveedor local de artículos informáticos.

## Características y especificaciones



Dell i3567-5185BLK-PUS Inspiron, laptop de 15,6",

- 7ª generación del procesador Intel Core i5 - 7200u (3MB Cache, hasta 3,10 GHz)
  - 8 GB 2400 MHz DDR4 de hasta 16 GB (memoria adicional se vende por separado)
  - Carga de bandeja de disco duro de 1 TB 5400 rpm, unidad de DVD (Lee y graba a DVD/CD)
  - visualización HD (1366 x 768) true-life visualización LED
  - Windows 10 Home 64-bit Inglés
- Precio: us \$492.94

### Suministros y servicios

Para las actividades de la empresa TKIDS se contratan servicios de flotillas de smartphones e internet a la compañía Altice Dominicana los cuales suministrarán los equipos en base al costo mensual de los servicios los cuales se detallan a continuación:

- Smartphones: con un contrato a través de la compañía dominicana de telefonía móvil, Altice a través de su plan flotilla Net ilimitada los cuales nos proporcionan los Smartphones sin costo por el pago de la mensualidad del plan como se detalla a continuación.

### Huawei Y6 (2018): Características y especificaciones

#### Características principales

Pantalla 5.7", 720 x 1440 pixels  
Procesador Snapdragon 425 1.4GHz  
2GB RAM  
16GB, microSD  
Cámara: 13 MP  
Batería: 3000 mAh  
OS: Android 8.0  
Perfil: 7.8 mm



<b>Plan flotilla Net Ilimitada</b>
<b>6 Smartphone Huawei Y6 2018</b>
<b>2 mil minutos para las flotillas</b>
<b>1GB internet ilimitado c/u</b>
<b>Total : US\$ 210 mensuales</b>

Fuente: consulta en servicios externos

- Internet: para el uso de los computadores portátiles en el seguimiento de pedidos por la página web de TKIDS contrataremos el servicio de internet portátil con una capacidad de 5GB a la compañía Altice Dominicana por un costo de us\$40 mensuales.

## Equipo portátil de internet

### Características y especificaciones

#### Alcatel NW41NF



- Tipo: LTE
  - Tamaño: 87 x 59.6 x 12.6 mm
  - 2G network: 850 / 900 / 1800 / 1900 MHz
  - 3G network: 2100 / 1900 AWS / 850 / 900 MHz
  - 4G network: 2100 / 1900 / 1800 / AWS / 850 / 2600 / 900 / 700 / 800 mhz
  - External memory: supported
  - GPRS: yes
  - EDGE : yes
  - 3G: DW up to 21 Mbps / UL up to 5.76 Mbps
  - LTE: CAT 4 DL 150 Mbps / UL 50 Mbps
- Wi-Fi : 802.11 b/g/n hotspot up to 15 connections
  - Bluetooth: no

### Costos de operación

Las operaciones de TKIDS resultan en los siguientes costos fijos mensuales según las estimaciones:

Gastos operativos	Costo Mensual en US	Costo anual US
Telefonía y data	250	3,000
Servicios profesionales	300	3,600
Alquiler de Alojamiento virtual	118	1,416
<b>Total</b>	<b>668</b>	<b>8,016</b>

Fuente: consulta en servicios externos.

Los gastos de telefonía ascienden a US\$ 210 mensuales y los servicios de internet a US\$40 por lo que tenemos un gasto de US\$250 mensuales.

Se contratará servicios profesionales de contabilidad externa para realizar la contabilidad y el pago de impuestos de acuerdo a lo requerido por la ley con un costo mensual de US\$300 al inicio de las operaciones que luego se pagará en función de los beneficios.

El primer año los costos mensuales por alquiler de Alojamiento virtual son de US\$118.

### Plan de Marketing

#### *Público objetivo*

El plan de marketing se enfocara al público que nos vamos a dirigir los cuales son:

- Los Padres (consumidor final)
- Los Pediatras y las diversas sociedades como: Asociación de apoyo a la lactancia, sociedad dominicana de pediatría, asociación de hospitales privados de RD, diversas casas farmacéuticas (clientes y socios)

### Características de los consumidores finales:

En lo que respecta a los padres guiándonos de las entrevistas y encuestas realizadas encontramos que un 94% de ellos asistirán a las consultas donde el pediatra tenga una digitalización de las historias clínicas y que los mismos tengan acceso a esa información lo que nos indica que realmente es factible el uso de esta herramienta, debido a que es un gran problema actual la disponibilidad del historial clínico de los niños al atenderse en cualquier centro privado.

### Características de los clientes y socios:

En relación a los pediatras todas las cifras indican que estos usarían un sistema de digitalización electrónico en sus consultas esto fue demostrado debido a que un 97% de ellos afirmó esta hipótesis al igual que necesitan de un sistema que le recuerde la cita a sus pacientes, el 83% quiere un registro electrónico, ya que esto disminuiría la desorganización de la consulta, tendrían un mejor control administrativo, dato de gran valor al ver que un 80% refiere dificultad para el manejo de sus finanzas.

En esta primera etapa nos basaremos en pediatras a nivel privado, debido al costo que se asume por utilizar el software y ya en plan futuro servir a todo el sistema nacional de salud, brindándole a través de uniones estratégicas con las diversas sociedades de apoyo a la niñez y al desarrollo pediátrico.

### Marketing Mix

Tkids tiene una amplia gama de servicios a ofrecer los cuales se detallan a continuación en la siguiente tabla:

Software	Descripción	Público objetivo
Historia clínica electrónica	Es una completa historia clínica totalmente web, que le permite conectarse desde cualquier parte y desde cualquier dispositivo.	Pediatras Padres (versión resumen)
Agenda Virtual	Contamos con una agenda virtual para el manejo de sus citas, que le permite: <ul style="list-style-type: none"><li>• Confirmación y recordatorio de citas.</li><li>• Integración con su sitio web o APP móvil para que sus pacientes puedan pedir sus citas en línea.</li><li>• Integración con pagos en línea para recibir el pago en línea de sus pacientes.</li><li>• Integración con su agenda de su celular: Android o Apple.</li></ul>	Pediatras
Facturación	Le permite gestionar automáticamente su facturación para: <ul style="list-style-type: none"><li>• Pacientes particulares.</li><li>• Pacientes asegurados.</li></ul>	Pediatras
Informes/ Reportes	Genere todos sus reportes:	Pediatras

	Reportes e informes a necesidad sobre todos sus pacientes. actualizados en tiempo real.	
Recordatorios	<ul style="list-style-type: none"> <li>Recordatorio de citas vía mensaje de texto (SMS) y email.</li> <li>Mensajes automáticos de cumpleaños a sus pacientes vía mensaje de texto (SMS) e Email.</li> <li>Campañas comerciales a sus pacientes segmentadas por intereses y patologías.</li> <li>Recordatorios de administración de medicamentos y citas de vacunas.</li> </ul>	Peditras Padres Empresas de productos relacionados con salud pediátrica
Aplicación móvil	TKIDS cuenta con una Aplicación Móvil para padres o tutores de sus pacientes, que le ayuda a controlar el riesgo de hospitalizaciones innecesarias, recaídas y pérdida de adherencia, mientras que le permite estar más cerca de sus pacientes, que cuenta con las siguientes aplicaciones: <ul style="list-style-type: none"> <li>Educación, boletines informativos, preguntas frecuentes y qué hacer en determinadas condiciones de salud.</li> <li>Notificación a los tutores cuando algún rango de analítica o parámetro de salud esté fuera de rango adecuado.</li> <li>Publicidad sobre artículos comerciales de salud pediátrica</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Padres o tutores</li> <li>Empresas de productos relacionados con salud pediátrica</li> </ul>

Fuente: Elaboración propia, Tkids.

## Precio

TKids es una plataforma interactiva con el fin de beneficiar y facilitar tanto a los pediatras como a los padres por tal motivo será un precio justo y accesible a los diferentes tipos de usuarios que tendremos de acuerdo con una adecuada competencia en el mercado con la calidad que nos caracteriza.

Al iniciar la política de publicidad uno de los servicios será de forma gratuita, esta sería la versión de prueba de nuestra, esta forma nos permitirá entrar en el mercado y permitir que los usuarios nos conozcan y aumenten el interés por esta aplicación tan necesaria.

TKids ofrece un servicio para la gestión integral de la consulta pediátrica y los procesos administrativos. En la siguiente tabla, exponemos la descripción y precio de nuestros productos.

<i>Clientes</i>	<i>Descripción</i>	<i>Prueba gratuita 45 días</i>	<i>Software pediátrico</i>
<i>Modulo general</i>	Agenda de citas	✓	✓
	Sistema de turnos	✓	✓
<i>Modulo gestión clínica</i>	Datos personales del paciente	✓	✓
	Registro de la historia clínica del paciente	✓	✓
	Adjunto de archivos al expediente	✓	✓
	Sistema de alertas personalizable para control de inmunizaciones, screening, antropometría, hitos de crecimiento	✓	✓
	Recordatorio ante temas pendientes, derivaciones a especialistas, tratamientos prolongados, problemas de escolaridad y habitualidad	✓	✓
	Vademécum pediátrico personalizable integrado a la consulta.	✓	✓
	Registro de controles antropométricos y graficación automática de la curva de evolución del paciente. Curvas de la OMS, NCHS, SAP (peso, talla, perímetro cefálico, índice de masa corporal, relación peso-talla, etc.)	✓	✓
	Gráficas de percentil y de Factor Z		
	Registro de vacunación, hitos de crecimientos y pruebas de screening acorde al plan de seguimiento	✓	✓
	Control de recomendaciones alimentarias: Incorporación de alimentos, suplementos vitamínicos y minerales	✓	✓
	Procesador de textos incorporado para generación automática de correo electrónicos a los pacientes, generar indicaciones, recetas y/o certificados médicos.	✓	✓
<i>Modulo administrativo</i>	Facturación directo de los usuarios		✓
	Facturación indirecta (secretaria)	✓	✓
	Reportes y estadísticas		✓
<i>Personalización del servicio</i>	Historia clínica personalizada		✓
	Diseño personalizado (perfiles)		✓
<i>Información publicitaria</i>		✓	
<i>Pago mensual</i>			USD\$ 50.00
<i>Pago anual</i>	-20% descuento único		USD\$ 480.00

Fuente: Elaboración propia, Tkids.

Descripción apps usuario	Versión gratuita	Versión Premium
Agenda de citas con pediatras de la red	✓	✓
Registro de la historia clínica del paciente - versión resumen	✓	✓
Adjunto de archivos al expediente		✓
Notificaciones del sistema de alertas totalmente personalizable para control de inmunizaciones, screening, antropometría, hitos de crecimiento		✓
Notificación de los recordatorios ante temas pendientes, derivaciones a especialistas, tratamientos prolongados, problemas de escolaridad y habitualidad		✓
Registro de controles antropométricos y graficación automática de la curva de evolución del paciente. Curvas de la OMS, nchs, sap (peso, talla, perímetro cefálico, índice de masa corporal, relación peso-talla, etc.) gráficas de percentil y de factor z	✓	✓
Registro de vacunación, hitos de crecimientos y pruebas de screening acorde al plan de seguimiento		✓
Notificación de recomendaciones alimentarias: incorporación de alimentos, suplementos vitamínicos y minerales.		✓
Notificación de correo electrónico del pediatra, indicaciones, recetas y/o certificados médicos.		✓
Facturación directo de los usuarios a los pediatras de la red	✓	✓
Información publicitaria	✓	
Perfiles independientes ilimitados		✓
Diario de salud (emergencias, otras consultas)		✓
Ingreso de otras consultas		✓
Pago mensual		USD\$ 6.00
Pago anual		USD\$ 60.00

Fuente: Elaboración propia, Tkids.

## Distribución

El medio de información tanto a los padres, pediatras como clínicas y asociaciones será por medio de publicidad personalizada y medios de comunicación vía web, donde interactuamos con todos los usuarios y le explicaremos más de cerca y detalladamente el producto.

Nosotras brindaremos en el primer tiempo un servicio personalizado que dará todo tipo de soporte, atención, actualización y seguimiento a la plataforma, ya luego en una segunda esta contrataremos un equipo de soporte y marketing que harán dichas funciones.

A través de la aplicación una vez instalada recibirán anuncios, publicaciones y consejos de cómo usar y mejorar el sistema para mejor satisfacción del cliente.

## Comunicación

**Nuestra imagen.** TKids es un software diseñado para optimizar la consulta de pediatría con una aplicación de seguimiento a los pacientes. Como empresa nos transmitiremos como una oferta de servicio reconocida por un servicio innovador que facilite la eficiencia de la gestión de nuestros clientes en su servicio prestado.

Los métodos para la comunicación interna y los medios de promoción para la comunicación externa se pueden observar en la siguiente tabla.

Comunicación Interna	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Reuniones informativas y de evaluación.</li><li>• Correos electrónicos.</li></ul>	
Comunicación Externa	
Clientes: Pediatras	<ul style="list-style-type: none"><li>• Mensajería interna por medio de la plataforma virtual de TKIDS.</li><li>• Promoción de ventas en las actividades en interacción con los socios claves: Actividades de laboratorios, Asociación Dominicana de Pediatría.</li></ul>
Usuarios: Padres	<ul style="list-style-type: none"><li>• Mensajería interna por medio de la plataforma virtual de TKIDS.</li><li>• Notificaciones publicitarias vía la aplicación telefónica de actualización de TKIDS y otros socios en la versión gratuita.</li><li>• Publicidad en sitios claves: Escuelas, farmacias, entre otros.</li><li>• Promoción de ventas en los consultorios de los pediatras.</li></ul>
Socios claves	<ul style="list-style-type: none"><li>• Reuniones informativas del servicio TKIDS para plantear la posible asociación entre socios (Asociación Dominicana de Pediatras, laboratorios farmacológicos pediátricos, Centros de Terapia física pediátricos, Asociación De Apoyo A La Maternidad Y Lactancia, Asociación De Hospitales Privados).</li></ul>
Público general	<ul style="list-style-type: none"><li>• Publicidad en la página web de TKIDS y redes sociales.</li></ul>
<b>Fuente: Elaboración propia, Tkids.</b>	

## Logotipo



Nuestro logro busca representar los beneficios ofertado por el servicio de Tracking Kids. La atención pediátrica interactiva y accesible tanto para nuestros clientes y usuarios.

## Cronograma de acciones de marketing

Proceso		Presupuesto	Año				
			1	2	3	4	5
Branding: Contempla los elementos fundamentales para la identidad corporativa de Tkids.	Logotipo	USD\$1,020.00	X				
	Eslogan	USD \$200.00	X				
	papelería corporativa: tarjeta de presentación, folleto publicitario, sobre impreso, membrete para correo electrónico y otros elementos.	\$600.00 USD	X				
Campaña de lanzamiento: Estrategias de medios (tradicionales y digitales).	Preproducción de piezas graficas: anuncios periódicos, redes sociales.	USD \$400.00	X				
	Activaciones/ campaña de expectativas:	USD \$1,400.00	X				
	Publicidad POP	\$900.00 USD	X				
Evento de lanzamiento para 30 personas.	Salón de conferencia Hotel W&P Santo Domingo. Brindis y refrigerio. 4 horas disponibles.	\$800.00 USD	X				
Colocación en medios digitales	Facebook: imagen/ video. impresiones Rate: 12.45 x 100 =	\$1,245.00 USD	X	X	X	X	X
	Instagram imagen/ video. impresiones Rate: 13.92	\$1,392.00 USD	X	X	X	X	X

	Google banner rate 1.49 x 500	\$745.00 USD	X	X	X	X	X
Soporte para ventas y actividades	Publicidad POP eventos, conferencia	\$900.00 USD	X	X	X	X	X
Total			\$9,602. USD	\$4,282. USD	\$4,282. USD	\$4,282. USD	\$4,282. USD

Fuente: Elaboración propia de datos de consultoría externa.

### Estimación de ventas

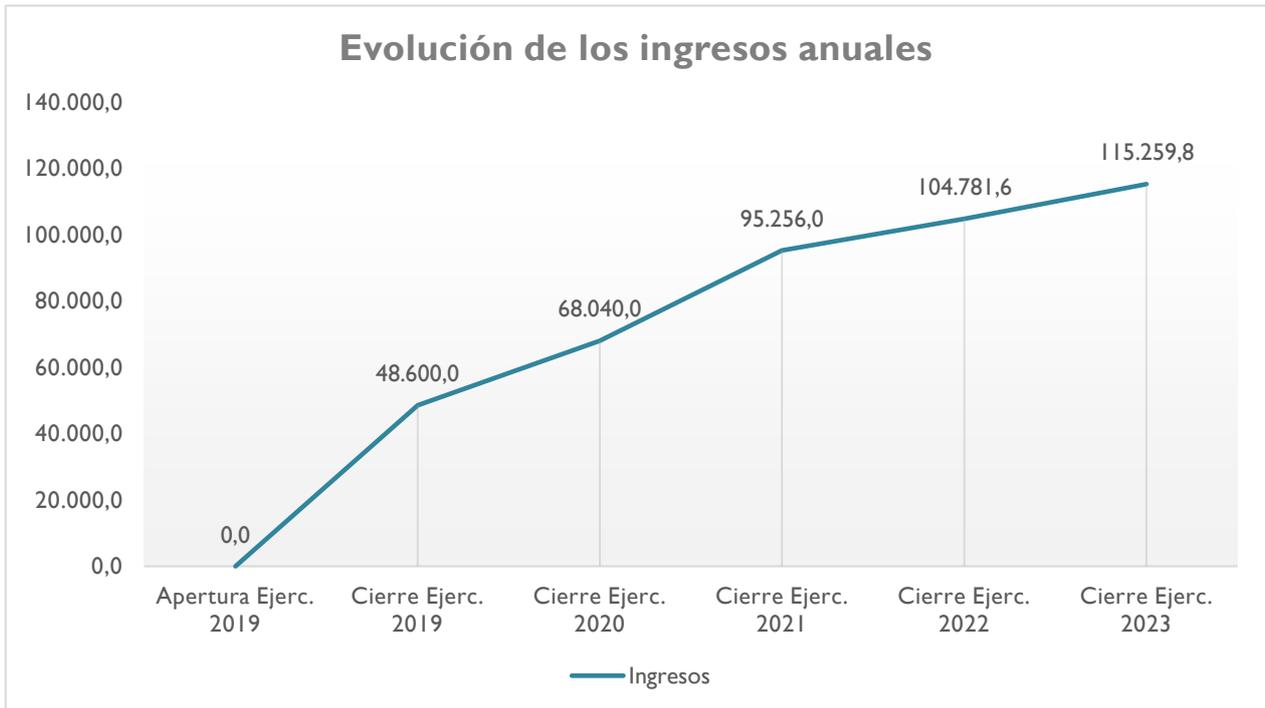
TKIDS aspira conseguir en las ventas del primer año alrededor de 1%, 434 posibles usuarios logrando para el primer año la venta de 434- 450 APPS para los padres y un 8 % de los pediatras de consulta privada para un total de 140 pediatras. Esta sería la población que podemos conseguir el primer año, con miras a incrementar un 40% estas cifras en el segundo año a través de una publicidad constante y apoyo competitivo y eficaz del software brindado y se mantendrá por los siguientes años.

La estimación de las ventas para los primeros 5 años es basada en el precio de US\$50 dólares mensuales y en los padres de US\$6 dólares mensuales. Los ingresos de publicidad están contemplados a un precio de US\$10 dólares por anuncio por día, con una estimación de que el primer año lograremos conseguir 15 servicios publicitarios mensuales y con un aumento de 40 % los años sucesivos. Se estimó una variación de un 10% para las ventas para el cuarto y quinto año para toda la línea de producto.



Estimación de ventas	Año 1	Año 2	Año 3	año 4	Año 5
Apps móvil para padres	13,500	18,900	26,460	29,106	32,017
Software para pediatras	33,750	47,250	66,150	72,765	80,042
Publicidad	1,350	1,890	2,646	2,911	3,208
Totales	48,600	68,040	95,256	104,782	115,260

Fuente: Elaboración propia, Tkids. Unidad monetaria: Dólares (USD\$)



#### Plan de Recursos Humanos

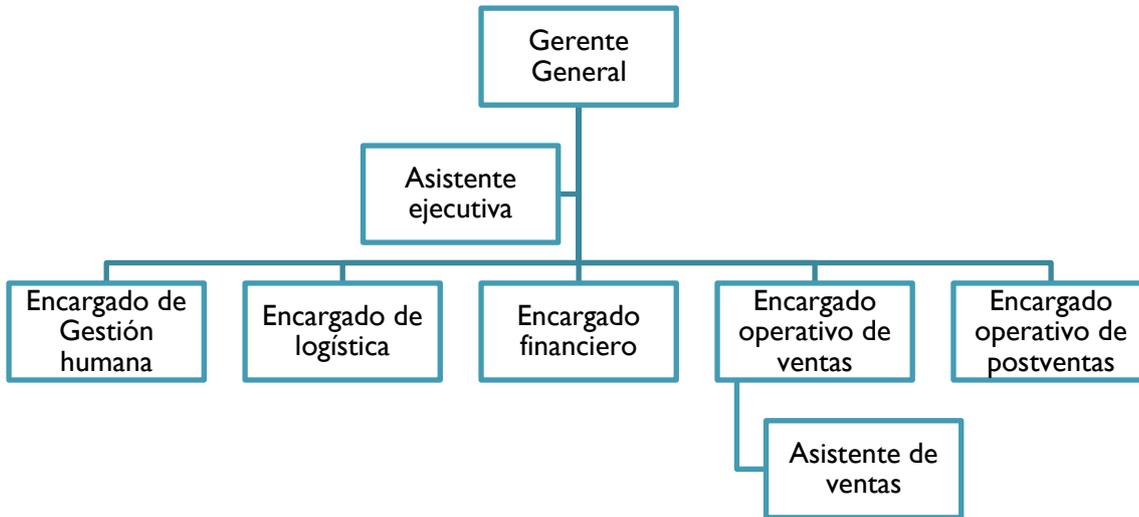
El plan de recursos humanos de TKIDS se encarga de dirimir el personal necesario para poner en funcionamiento la empresa y las necesidades futuras de acuerdo con el crecimiento planteado por el presente plan de negocios.

#### Socios

Los órganos de administración y dirección de la empresa estarán integrados por los socios capitalistas, los cuales se encargarán de las diferentes áreas de la empresa, así como de la coordinación con las empresas externas contratadas en algunos casos específicos más detallados en lo adelante.

**Asociatividad:** Todos los miembros del Consejo se encargarán de la captación y afiliación de socios, para lograr los objetivos de la sociedad.

**Política de monitoreo y evaluación:** Las operaciones de la empresa, así como el desempeño de cada uno de los colaboradores, serán sometidos a monitoreo y los resultados al final de cada ejercicio serán evaluados. Tanto el monitoreo como la evaluación, estará sustentadas con el análisis documental del progreso general y el desempeño individual. Dichos resultados deben incluirse en los informes de rendición de cuentas que se presentara en la Asamblea Anual de socios.



Descripción de puestos de trabajo y previsión de plantilla

Descripción del puesto y Previsión de plantilla				Año				
Nombre del puesto	Funciones y responsabilidades	Formación	A cargo	1	2	3	4	5
Gerente General	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crear y desarrollar la visión y estrategia de la empresa a mediano y largo plazo.</li> <li>• Designar las funciones de cada puesto de trabajo.</li> <li>• Servir de soporte para el cumplimiento y deberes de cada departamento.</li> <li>• Planificar y desarrollar metas a corto plazo así como los objetivos anuales.</li> <li>• Administrar los costos e ingresos de la empresa.</li> </ul>	Máster en gestión Hospitalaria	Socio	1	1	1	1	1
Asistente ejecutiva	Asistencia a gerente general				1	1	1	1

Encargado de Gestión humana	Dirigir y organizar el personal de la empresa. Selección y reclutamiento del personal. Preparar la nómina. Responsable de la coordinación sobre capacitación y evaluación periódica del personal. Preparar informes y reportes para la gerencia general.	Master en gestión Hospitalaria	Socio	1	1	1	1	1
Encargado operativo de ventas	Garantizar el proceso de inducción de los nuevos clientes Preparar informes y reportes de ventas para la gerencia general.	Master en gestión Hospitalaria	socio	1	1	1	1	1
Encargado operativo de postventas	Comunicación con los usuarios para actualizaciones y problemas técnicos de la plataforma. Enlace con empresa de soporte técnico. Preparar informes y reportes para la gerencia general.	Master en gestión Hospitalaria	socio	1	1	1	1	1
Asistente de ventas	Asistencia a los encargados operativos de ventas y postventas Preparar informes y reportes para la gerencia general. Ventas directas	Lic. En Mercadeo			1	1	1	1
Encargado financiero	Enlace con consultor externo de finanzas Preparar informes y reportes para la gerencia general.	Master en gestión Hospitalaria	socio					
Encargado de logística	Enlace y coordinación con las contrataciones externas de la empresa	Master en gestión Hospitalaria	socio	1	1	1	1	1

Fuente: Elaboración propia, Tkids.

TKIDS iniciara sus actividades con 6 empleados en las estancias directivas que serán los 6 socios capitalistas encargados de las diferentes áreas y asesorías con empresas contratadas, ya luego en el segundo año de operaciones al incrementarse las ventas y actividades de la empresa se contrataran los servicios de una asistente ejecutiva para asistencia de la gerente general y un asistente de ventas para seguir incrementando las mismas los cuales serán contratados por una empresa externa a la cual se le proporcionaran los perfiles de puestos para la contratación y se pagara por el servicio.

#### Política retributiva

TKids tendrá una estructura retributiva adecuada y acorde al mercado, por la cual se respalda y facilita el logro de su misión/visión y el debido cumplimiento de sus objetivos.

Proporcionamos también otros componentes no monetarios que auspician el crecimiento y desarrollo profesional y personal del individuo, además del salario numero 13 el cual esta contemplado en los gastos de recursos humanos.

En cuanto a retribución salarial, este es el planteamiento inicial:

Puesto	Salario fijo (bruto) en USD\$
Gerente General	1,000
Asistente ejecutiva	500
Encargado de Gestión humana	600
Encargado operativo de ventas	600
Asistente de ventas	500
Encargado operativo de postventas	600
Encargado de logística	600
Encargado financiero	600

Fuente: Elaboración propia, Tkids. Unidad monetaria: Dólares (USD\$)

Como política retributiva tendremos aumento anual de 4% en función a los cambios en la inflación.

Para el primer año, se acordó desplazar el importe de sueldo hasta 6 meses posterior al inicio de las operaciones. Se iniciará a devengar salario a partir de julio 2019.

GASTOS RH-	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Salarios	\$24,000	49,000	50,960	52,998	55,118
Seguridad social	720	1,290	1,332	1,376	1,421
Sueldo 13	2,000	5,000	5,200	5,408	5,624
Gastos totales	26,720	55,290	57,492	59,782	62,164

Fuente: Elaboración propia, Tkids. Unidad monetaria: Dólares (USD\$)

## Plan Legal y Tributario

### Forma Jurídica

TKIDS, como sociedad mercantil según lo que establece la ley de rigor establecida en República Dominicana (Ley No. 479-08) sobre sociedades mercantiles consta de obligaciones de carácter limitado.

Tipo: Sociedad con Responsabilidades Limitadas (S.R.L)

Socios capitalistas: Seis (6)

Capital social: USD\$ 24,000.00

Cuotas sociales: No se ceden libremente

Responsabilidades de los socios: Pago de sus acciones

Tipo de Empresa: Pequeña/Mediana

Tipo de administración legal: Administrador único

Para lo relativo a cualquier tipo de conflictos derivados de cualquier situación de índole jurídico, a la que se viera enfrentada la Plataforma Interactiva **TKIDS (TRACKING KIDS)** utilizaremos una oficina jurídica externa que se encargará de dirimir dichas situaciones, esto así, procurando evitar costes fijos en nóminas legales.

Dicha oficina se contratará al momento de suscitarse la situación en cuestión y se liquidará por etapas concluidas.

En lo que compete al tema de la tributación, la Plataforma Interactiva **TKIDS (TRACKING KIDS APP)** cuenta con todos sus registros tributarios al día, reportando al Estado de manera mensual sus egresos e ingresos mediante los debidos formularios que sule la DGII para estos fines, y pagando los debidos impuestos que requiere el sistema tributario dominicano, utilizando para estas tareas una empresa consultora y asesora tributaria que se encarga mensualmente de mantener los registros y libros al día, evitando de esta manera gastos nominales contables, y cumpliendo de esta manera con lo que establece el Código Tributario de la República Dominicana, ley 11-92.

Costo de constitución de la empresa TKIDS	COSTO en US \$
Registro en la Oficina Nacional de la Propiedad Industrial (ONAPI)	150
Impuesto Internos (1 % del capital)	240
Cámara de Comercio Y Producción /Tarifa cámara de comercio	160
Registro de documentos originales	20
Honorarios profesionales de abogados	300
Total	870

Fuente: Elaboración propia de datos obtenidos por consultoría externa. Unidad monetaria: Dólares (USD\$)

## Plan Financiero

Una vez establecidas las pautas de nuestro negocio y como funcionara, a continuación, presentaremos la estructura financiera de *TKIDS* con un periodo de previsión a 5 años. Nos hemos apoyado en las herramientas financieras más conocidas y efectivas para medir la viabilidad del proyecto.

Tomando en cuenta que nuestro proyecto se desarrollara en una economía en crecimiento positivo como la República Dominicana a continuación se presenta una tabla con las previsiones Macroeconómicas del 2018-2021 establecidas por el Banco Central de la República Dominicana y el gobierno dominicano. Partiendo de las políticas fiscal, monetaria y cambiaria del país establecidas por el Banco Central *TKIDS* tiene las estimaciones de los valores a los cuales deberá acogerse en los primeros años de inicio; el tipo de cambio nominal (RD\$/US\$) del peso dominicano con respecto al dólar estadounidense, se ha estimado en RD\$/US\$ 50,17, con una variación general de precios de un 4,0%.

La tasa de impuesto sobre la renta supuesta para *TKIDS* será de 27%, y 18% el impuesto al valor agregado aplicables las transacciones comerciales en el país. *TKIDS* iniciara sus operaciones internas en el primer trimestre del 2019, comenzando la comercialización externa en el segundo trimestre año 2019.

	2018	2019	2020	2021
PIB real (Índice 2007=100)	170.1	178.6	187.5	196.9
Crecimiento del PIB real	5.00	5.00	5.00	5.00
PIB nominal (Millones RD\$)	3,885,937.9	4,243,444.1	4,633,841.0	5,060,154.4
Crecimiento del PIB nominal	8.68	9.20	9.20	9.20
PIB nominal (Millones de US\$)	77,456.0	81,328.8	85,395.3	89,665.0
Crecimiento del PIB nominal en US\$	4.5	5.0	5.0	5.0
Meta de inflación (±1)	4.00	4.00	4.00	4.00
Inflación (promedio)	4.00	4.00	4.00	4.00
Inflación (diciembre)	4.00	4.00	4.00	4.00
Crecimiento deflactor PIB	3.50	4.00	4.00	4.00
Tasa de cambio (promedio)	50.17	52.18	54.26	56.43
Tasa de variación (%)	4.0	4.0	4.0	4.0
Tasa de cambio (diciembre)	51.05	53.10	55.22	57.43
Tasa de variación (%)	4.0	4.0	4.0	4.0

Fuente: Banco Central Dominicano. Unidad Monetaria Pesos dominicanos

### Plan de inversión

Los activos de TKIDS constituyen un elemento esencial en la etapa de inicio, el desarrollo y continuidad de sus actividades empresariales. Al tratarse de una empresa de servicios digitales de Historia clínica, la cual funge más que nada como intermediario entre sus clientes, sus gastos en este rubro no son tan elevados por lo cual no necesita realizar cuantiosas inversiones en activos.

Nuestra proyección de inversión para los primeros cinco (5) años se manifiesta a continuación:

### Inmovilizado o activo Fijo

Inversiones	Año					Vida útil
	1	2	3	4	5	
<b>Inmovilizado ficticio</b>						
Gastos de constitución	870					
<b>Inmovilizado inmaterial</b>						
Plataforma virtual (software) página web con manejo de consultas en línea	2,500					4
Aplicación Móvil	3,000					4
<b>Inmovilizado material</b>						
Equipos informáticos	986					5
Total	7,356					
Amortizaciones	4,014	3,144	3,144	3,144	394	

Fuente: Elaboración propia, Tkids. Unidad monetaria: Dólares (USD\$)

## Activo circulante

El monto disponible en tesorería será efectivo para los requerimientos de gastos preoperativos. Se considero el impuesto soportado por la adquisición de los Activos de partida de un total de 1,324 dólares para el cálculo del activo circulante.

Disponible (tesorería inicial)	
Patrimonio neto y pasivo total	USD\$24,000
Tesorería Inicial (Disponible)	USD\$15,320

Fuente: Elaboración propia, Tkids. Unidad monetaria: Dólares (USD\$)

## Gastos fijos

GASTOS FIJOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Salarios y Sueldo 13	26,000	54,000	56,160	58,406	60,742
Seguridad social	720	1,290	1,332	1,376	1,421
Marketing	9,600	4,282	4,453	4,631	4,817
Suministros (internet, telefonía)	3,000	3,120	3,244	3,374	3,509
Trabajos Realizados por Otras Empresas: Asesoría financiera	3,600	3,744	3,893	4,049	4,211
Alquiler	1,416	2616	2,720	2,829	2,942
Otros Servicios (Hosting)	252	262	273	283	295
<b>Total</b>	<b>44,588</b>	<b>69,314</b>	<b>72,075</b>	<b>74,948</b>	<b>77,937</b>

Fuente: Elaboración propia, Tkids. Unidad monetaria: Dólares (USD\$)

## Plan de financiación

La financiación inicial será aportada por fondos propios. El capital social de la empresa será constituido por las aportaciones de las socias. Este monto dará inicio a las gestiones y operaciones para el funcionamiento de la empresa. El capital se constituirá por un aporte de USD\$ 4,000.00 por socia (6) para un total de USD\$ 24,000.00.

## Cuenta de Resultados (pérdidas y ganancias)

Cuenta de Pérdidas y Ganancias, o de Resultados				Ejercicio 2019									
Conceptos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Ventas (Ingresos)	0.0	0.0	0.0	1,200	2,250	3,300	4,350	5,400	6,450	7,500	8,550	9,600	48,600.0
Margen Bruto s/Ventas	0	0	0	1,200	2,250	3,300	4,350	5,400	6,450	7,500	8,550	9,600	48,600
Sueldos y Salarios (Socios)	0	0	0	0	0	0	4,333	4,333	4,333	4,333	4,333	4,333	26,000
Cargas Sociales (RETA y Seg Soc a Cargo Emp)	0	0	0	0	0	0	120	120	120	120	120	120	720
Suministros (, Teléfono, internet)	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	3,000
Publicidad, Propaganda y Relaciones Públicas	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	9,600
Asesoría financiera	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3,600
Alquiler	118	118	118	118	118	118	118	118	118	118	118	118	1,416
Otros Servicios (hosting)	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	252
<b>Resultado Operativo (EBITDA)</b>	-1,489	-1,489	-289	761	1,811	-1,593	-543	508	1,558	2,608	3,658	4,012	-1,489
Dotación Amortizaciones	220	220	220	220	220	220	220	220	220	220	220	1,595	4,014
<b>Total Gastos de Explotación</b>	1,709	1,709	1,709	1,709	1,709	1,709	6,163	6,163	6,162	6,162	6,162	7,537	48,602
<b>Resultado de Explotación (EBIT) o (BAII)</b>	-1,709	-1,709	-1,709	-509	541	1,591	-1,813	-763	288	1,338	2,388	2,063	-2.4
<b>Resultado Antes de Impuestos y Res.</b>	-1,709	-1,709	-1,709	-509	541	1,591	-1,813	-763	288	1,338	2,388	2,063	-2.4

<b>Excepcionales</b>													
<b>Resultado Antes de Impuestos (EBT) o (BAI)</b>	-1,709	-1,709	-1,709	-509	541	1,591	-1,813	-763	288	1,338	2,388	2,063	-2.4
<b>Resultado Acumulado Ejercicio Antes de Impuestos</b>	-1,709	-3,417	-5,126	-5,635	-5,094	-3,503	-5,316	-6,079	-5,791	-4,453	-2,065	-2.4	
Fuente: Elaboración propia, Tkids. Unidad monetaria: Dólares (USD\$)													

Basado en el modelo de negocio de TKIDS, les presentamos los siguientes resultados para los 5 años de operaciones:

#### Resumen Cuentas de Pérdidas y Ganancias, o de Resultados

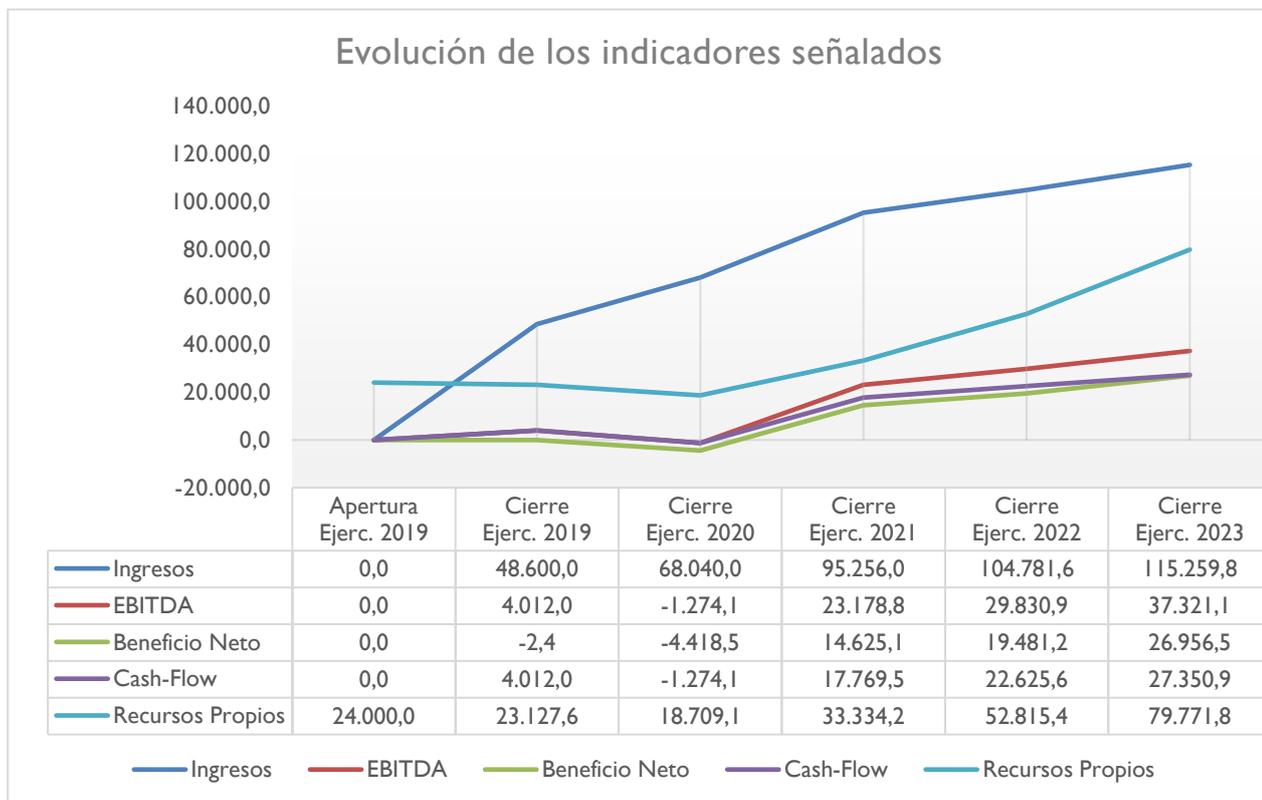
Conceptos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Ventas (Ingresos)</b>	<b>48,600</b>	<b>68,040</b>	<b>95,256</b>	<b>104,782</b>	<b>115,260</b>
Software pediátrico	33,750	47,250	66,150	72,765	80,042
Publicidad	1,350	1,890	2,646	2,911	3,2012
Aplicación para padres	13,500	18,900	26,460	29,106	32,016
<b>Margen Bruto s/Ventas</b>	<b>48,600</b>	<b>68,040</b>	<b>95,256</b>	<b>104,782</b>	<b>115,260</b>
Sueldos y Salarios (Socios y Empleados)	26,000	54,000	56,160	58,406	60,742
Cargas Sociales (RETA y Seg Soc a Cargo Emp)	720	1,290	1,332	1,376	1,421
Suministros (internet, telefonía)	3,000	3,120	3,244	3,374	3,509
Publicidad, Propaganda y Relaciones Públicas	9,600	4,282	4,453	4,631	4,817
Trabajos Realizados por Otras Empresas: Asesoría financiera	3,600	3,744	3,893	4,049	4,211
Alquiler	1,416	2616	2,720	2,829	2,942
Otros Servicios (Hosting)	252	262	273	283	295
<b>Resultado Operativo (EBITDA)</b>	<b>4,012</b>	<b>-1,274</b>	<b>23,179</b>	<b>29,831</b>	<b>37,321</b>
Dotación Amortizaciones	4,014	3,144	3,144	3,144	394
<b>Total Gastos de Explotación</b>	<b>48,602</b>	<b>72,459</b>	<b>75,221</b>	<b>78,095</b>	<b>78,333</b>
<b>Resultado de Explotación (EBIT) o (BAII)</b>	<b>-2.4</b>	<b>-4,418</b>	<b>20,034</b>	<b>26,687</b>	<b>36,927</b>
Ingresos Financieros	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Gastos Financieros	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
<b>Resultado Financiero</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>
<b>Resultado Antes de Impuestos y Res. Excepcionales</b>	<b>-2.4</b>	<b>-4,418</b>	<b>20,034</b>	<b>26,687</b>	<b>36,927</b>
+ - Otros Ingresos y Gastos Excepcionales	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

<b>Resultado Antes de Impuestos (EBT) o (BAI)</b>	-2.4	-4,418	20,034	26,687	36,927
Provisión Impuesto sobre Beneficios	0.0	0.0	5,409	7,205	9,970
<b>Resultado Neto</b>	-2.4	-1274	14,625	19,481	26,957
Valor Compras de Cada Ejercicio	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
<b>Cash-Flow Económico 1</b>	<b>4,012</b>	<b>-1274</b>	<b>17,769</b>	<b>22,626</b>	<b>27,360</b>

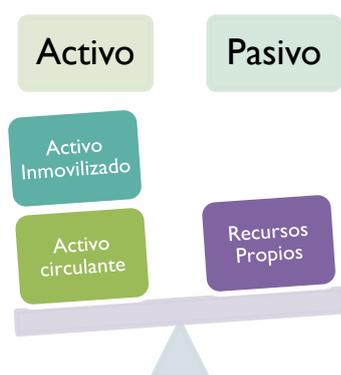
Fuente: Elaboración propia, Tkids. Unidad monetaria: Dólares (USD\$)

### Análisis Económico - Financiero

En la cuenta de resultados, se observan resultados positivos a partir del tercer año en los próximos años vemos un incremento en los resultados netos. Para la valoración objetiva de cómo será el desenvolvimiento financiero y económico, se calculó los ratios financieros para valorar la liquidez, solvencia y rentabilidad de la empresa.



### Ratios de liquidez y solvencia



Evaluado esta medida, podemos decir que TKids tiene la capacidad de satisfacer sus obligaciones a corto y largo plazo. El modelo de negocio planteado facilita los altos niveles de solvencia y liquidez.

Uno de los factores, fue la autofinanciación y no incurrir a solicitudes de préstamos. La empresa no dispone de recursos ajenos y por lo tanto, no tiene deuda que deba pagar a terceros ajenos a la empresa.

Ratios Básicos						
Rentabilidad	Fórmulas	2019	2020	2021	2022	2023
1. ROE (Return On Equity) - Rentabilidad Financiera	Beneficio Neto / Recursos Propios / Totales	NS	NS	44%	37%	34%
2. ROI (Return On Investment) - Rentabilidad Económica	Beneficio Antes de Intereses e Impuestos / Activo Total	NS	NS	41%	38%	37%
3. EBITDA sobre Ventas	Beneficio Antes de Intereses, Impuestos y Amortizaciones / Ventas Totales	8%	NS	24%	28%	32%
Liquidez y Solvencia	Fórmulas	2019	2020	2021	2022	2023
1. Solvencia	Activo Total / Pasivo Total	7.15	3.70	3.21	3.95	4.67
2. Tesorería (Prueba Ácida)	(Realizable + Disponible) / Pasivo Corriente	5.17	2.73	2.97	3.93	4.67
3. Disponibilidad	Disponible / Pasivo Corriente	5.17	2.73	2.97	3.93	4.67
Endeudamiento y Autonomía Financiera	Fórmulas	2019	2020	2021	2022	2023
1. Endeudamiento	Pasivo Total / (Pasivo Total + Patrimonio Neto)	18%	27%	31%	25%	21%
Fondo de Maniobra	(Recursos Propios + Pasivo Exigible a LP) - Activo No Corriente, o	13,300	12,026	29,795	52,421	79,772

	(Activo Corriente - Pasivo Corriente)					
Plazo de Recuperación de la Inversión (Pay-Back)	Número de años que se tarda en recuperar la Inversión Inicial	2.69	1.93	0.77	0.30	0.01
VAN (Valor Actual Neto o Valor Capital)	Valor Actual, en términos absolutos, de un proyecto de Inversión	33,388				
Tasa de Descuento Apropriada		15%				
TIR (Tasa Interna de Rentabilidad)	Tasa de Descuento que hace que el VAN de un proyecto sea 0.	89%				
Punto Muerto (Crítico) o Punto de Equilibrio o Umbral de Rentabilidad	Volumen de Ventas a partir del cual se genera Beneficio	48,602	72,458	75,222	78,095	78,333
Coficiente de Seguridad	Ventas Totales / Punto Crítico	1.00	0.94	1.27	1.34	1.47

Fuente: Elaboración propia, Tkids. Unidad monetaria: Dólares (USD\$)

- La inversión en emprender el proyecto Tkids generara el retorno del equivalencia inicial y adicional con una Tasa Interna de Rentabilidad de 89%, lo cual nos indica que la inversión en este negocio es aceptable.
- El tiempo en recuperar la inversión inicial de los accionistas es 2.7 años.
- Nuestro capital invertido genera beneficios considerables a partir del tercer año con un ROE de 44%.

## Gestión del tiempo: Cronograma

<b>Nombre de la tarea</b>	<b>Fecha de Inicio</b>	<b>Fecha final</b>	<b>Asignado a</b>	<b>Duración</b>
<b>TKIDS</b>				
<b>Iniciación TKIDS</b>	<b>02/10/18</b>	<b>02/01/19</b>		<b>79d</b>
<i>Aporte de los socios</i>	02/10/18	02/11/18	socios capitalistas	6d
<b>Constitución de la empresa.</b>	24/10/18	25/10/18	socios	2d
<b>Aspectos legales</b>				
<i>Registro en ONAPI</i>	05/11/18	20/12/18	Abogado contratado	45d
<i>Pago de impuestos DGII</i>	12/11/18	13/11/18	Abogado contratado	1d
<i>Registro de documentos en cámara de Comercio</i>	15/11/18	10/12/18	Abogado contratado	25d
<b>Campaña de Marketing</b>	<b>11/12/18</b>	<b>15/01/19</b>		<b>115d</b>
<i>Branding. Eslogan, Logotipo y Papelería corporativa</i>	12/12/18	10/01/19	Compañía de Marketing contratada	30d
<i>Campaña de lanzamiento, colocación en medios digitales y tradicionales</i>	12/12/18	15/03/19	Compañía de Marketing contratada	84d
<i>Evento de lanzamiento</i>	15/01/19	15/01/19	Compañía de Marketing contratada	1d
<b>Actividades operativas</b>	<b>15/12/18</b>			<b>163d</b>
<i>Alquiler espacio virtual de alojamiento</i>	01/01/19		Socios	1d
<i>Contratación de servicios móviles y de data</i>	01/01/19		Socios	1d
<b>Diseño de la plataforma</b>	20/10/18	01/01/19	Compañía de software contratada	60d
<i>Diseño de la APP para móviles</i>	20/10/18	01/01/19		60d
<i>Diseño de la plataforma para pc y otros dispositivos</i>	20/10/18	01/01/19		60d
<b>Diseño de página web</b>	20/10/18	01/01/19	Compañía de software contratada	60d
<b>Incorporación de personal</b>	01/01/19	30/01/19	Compañía de software contratada	30d
<b>Inauguración o apertura al público</b>	02/01/19		Socios y compañía contratada	1d

Fuente: Elaboración propia, Tkids.

Nombre de la tarea	2018												2019											
	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic
1 <b>TKIDS</b>																								
2 <b>Iniciación TKIDS</b>																								
3 Aporte de los socios																								
4 <b>Constitución de la empresa. Aspectos legales</b>																								
5 Registro en ONAPI																								
6 Pago de impuestos DGII																								
7 Registro de documentos en cámara de Comercio																								
8 <b>Campaña de Marketing</b>																								
9 Branding. Eslogan, Logotipo y Papelería corporativa																								
10 Campaña de lanzamiento, colocación en medios digitales y tradicionales																								
11 Evento de lanzamiento																								
12 <b>Actividades operativas</b>																								
13 Alquiler espacio virtual de alojamiento																								
14 Contratación de servicios móviles y de data																								
15 <b>Diseño de la plataforma</b>																								
16 Diseño de la APP para móviles																								
17 Diseño de la plataforma para pc y otros dispositivos																								
18 <b>Diseño de página web</b>																								
19 <b>Contratación de personal</b>																								
20 <b>Inauguración o apertura al público</b>																								

# ONE PAGE-TKIDS



## Misión

Ofrecer softwares con énfasis en salud pediátrica y Tele salud de alta calidad que mejoren las experiencias de consulta en pediatras, padres y pacientes en República Dominicana, promoviendo una atención pediátrica de calidad, informada, actualizada, disponible, organizada y precisa.

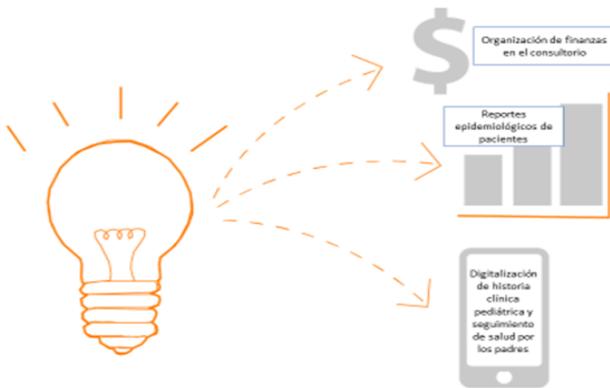
## Perfil de la empresa

Sector: Softwares con énfasis en salud pediátrica  
 Empleados: 8 personas  
 Email: TKIDS@gmail.com  
 Patrimonio neto: USD\$24,000.00

## Mercado real:

Los pediatras con consulta privada de Republica Dominicana estimados en 3,500 los cuales se incrementan a la salida anual de 76 nuevos pediatras cada año y los posibles usuarios adultos 43,403 de la población dominicana. Otros posibles clientes serán los laboratorios clínicos, los centros odontológicos, las clínicas privadas, entre otras empresas del sector sanitario del país.

## Propuesta de valor



## Necesidades a satisfacer

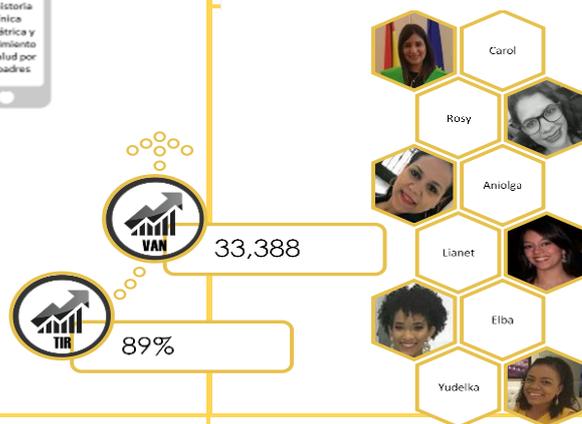
### RETOS IDENTIFICADOS POR PEDIATRAS PARA EL SEGUIMIENTO DE SUS PACIENTES



### RETOS IDENTIFICADOS POR PEDIATRAS PARA LA GESTIÓN DEL CONSULTORIO



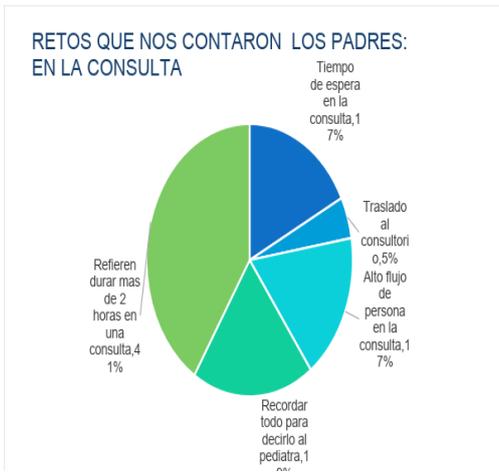
### Retos que nos contaron los padres: En el seguimiento de sus hijos/as



Equipo TKIDS

Resumen Ejecutivo

**¿Quiénes somos? ¿por qué existimos?** TKIDS surge de las necesidades de médicos pediatras por brindar una atención de calidad, más cercana, organizada y centrada en dar participación a los actores secundarios de esta película, los padres y tutores los cuales hoy en día están más actualizados y quieren darse por enterados de todos los por menores de la salud de sus hijos surgiendo en ellos también la necesidad de más detalles y acceso a informaciones oportunas que puedan promover mejor salud y estilo de vida para sus hijos.



TKids ofrece un servicio



digital diseñado para optimizar la consulta de pediatría con una aplicación de seguimiento a los pacientes. Planteamos ser una herramienta para la gestión integral de la consulta pediátrica y los procesos administrativos para nuestros clientes y garantizamos información de salud accesible a los usuarios.

**Misión.** Es ofrecer servicios digitales con énfasis en salud pediátrica y Tele salud de alta calidad que mejoren las experiencias de consulta en pediatras, padres y pacientes en República Dominicana, promoviendo una atención

pediátrica de calidad, informada, actualizada, disponible, organizada y precisa.

**Visión.** Mantener la actualización en la búsqueda de nuevas tecnologías que nos permitan prestar un mejor servicio de consulta pediátrica reconocida por la excelencia en la atención y la optimización de los servicios.

**Nuestros servicios:** Tkids cuenta con un servicio de una plataforma tecnológica donde se gestionan los pedidos de los clientes finales, cobro y distribución, tanto a nivel web como móvil, dicha plataforma será gestionada por recursos humanos que estarán apoyados por medios eficientes para la ejecución oportuna de las operaciones desde el registro de la Historia clínica electrónica que genere datos para la ayuda de administración del consultorio e informaciones epidemiológicas, gestión de citas, vacunas, aplicaciones móviles para pacientes, recordatorios y control de ingresos del consultorio promoviendo siempre el compromiso con una atención pediátrica de calidad, informada, actualizada, disponible, organizada y precisa.

**Mercado diana, comunicación y marketing.** TKids se traza como población clave los pediatras, los padres de los pacientes pediátricos y los socios claves. El medio de información tanto a los padres, pediatras como clínicas y asociaciones será por medio de publicidad personalizada y medios de comunicación vía web, donde interactuamos con todos los usuarios y le explicaremos más de cerca y detalladamente el producto.

Nosotras brindaremos en el primer tiempo un servicio personalizado que dará todo tipo de soporte, atención, actualización y seguimiento a la plataforma, ya luego en una segunda esta contrataremos un equipo de soporte y marketing que harán dichas funciones. A través de la aplicación una vez instalada recibirán anuncios, publicaciones y consejos de cómo usar y mejorar el sistema para mejor satisfacción del cliente.

**¿Cómo vamos a actuar?** Usaremos una plataforma tecnológica a través de las cuales nuestros usuarios realizarán todas las funciones y pedidos establecidos para cada necesidad que sea planteada por él, la cual estará disponible en su computador y a través de una aplicación en su celular a toda hora y en todo lugar.

Nuestro costo operacional en el 1er año será de unos 8,016.00 US, los cuales cubrirán los gastos de telefonía, alojamiento de oficina y pagos de servicios profesionales.

**¿Cuáles serán nuestros precios?** Nuestros precios serán diferentes según el consumidor y la cantidad de software que este posee, en TKIDS además de brindar un servicio de calidad estamos basados en ofrecer un precio competitivo a nuestros clientes, por lo que tendrán acceso a una versión gratuita que funcionara como la versión de prueba y de esta forma colocarnos en el mercado de una forma fácil y segura. Si nuestros clientes optan por el pago mensual el software con relación a los padres tendrá un costo de 6 US, si en cambio es un contrato anual la suma sería unos 60 US. En relación con los pediatras el costo será basado en relación al tipo de versión que elijan como es detallada a continuación:

Pago mensual		USD\$ 50.00
Pago anual	-20% descuento único	USD\$ 480.00

**¿Cómo vamos a llegar a los clientes?** Al ser TKIDS un programa especializado en optimizar tanto la consulta pediátrica como el seguimiento y desarrollo de los niños de una forma fácil e interactiva usaremos los medios de comunicación digital para promocionarnos y así ser accesible a la población las 24 horas del día y los 7 días en la semana a través de publicaciones en las redes de forma personalizada, mensajería vías email a nuestros potenciales compradores donde interactuaremos y le daremos respuestas a las inquietudes que puedan surgir.

TKIDS a través de los socios claves (Asociación Dominicana de pediatría, de lactancia materna, laboratorios clínicos, entre otros) tendremos encuentros de reuniones publicitarias donde se le brindara información, prueba y brochure a cada participante sobre nuestro software y como funciona, además que estos recibirán a través de los socios claves y nuestro personal físico recordatorios y notificaciones publicitarias.

**Datos financieros.** TKIDS es una empresa adaptada a los nuevos tiempos en la cual buscamos mejorar la atención y digitalización de la consulta pediatra con la activa interacción de los padres y la digitalización de la historia clínica de sus hijos, por lo que en un primer tiempo los recursos para emprender este prometedor negocio serán basados en sus integrantes, 6 socias, el capital asciende a un total de 24,000US, lo que nos permitirá emprender el proyecto.

Le mostramos una proyección de la cuenta de resultados de nuestra empresa en los primeros 5 años donde podemos visualizar el adecuado desarrollo y las ganancias que esta empresa nos va a aportar.

Conceptos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Ventas (Ingresos)</b>	<b>48,600</b>	<b>68,040</b>	<b>95,256</b>	<b>104,782</b>	<b>115,260</b>
Software pediátrico	33,750	47,250	66,150	72,765	80,042
Publicidad	1,350	1,890	2,646	2,911	3,2012
Aplicación para padres	13,500	18,900	26,460	29,106	32,016
<b>Margen Bruto s/Ventas</b>	<b>48,600</b>	<b>68,040</b>	<b>95,256</b>	<b>104,782</b>	<b>115,260</b>
Sueldos y Salarios (Socios y Empleados)	26,000	54,000	56,160	58,406	60,742
Cargas Sociales (RETA y Seg Soc a Cargo Emp)	720	1,290	1,332	1,376	1,421

Suministros (internet, telefonía)	3,000	3,120	3,244	3,374	3,509
Publicidad, Propaganda y Relaciones Públicas	9,600	4,282	4,453	4,631	4,817
Trabajos Realizados por Otras Empresas: Asesoría financiera	3,600	3,744	3,893	4,049	4,211
Alquiler	1,416	2616	2,720	2,829	2,942
Otros Servicios (Hosting)	252	262	273	283	295
<b>Resultado Operativo (EBITDA)</b>	<b>4,012</b>	<b>-1,274</b>	<b>23,179</b>	<b>29,831</b>	<b>37,321</b>
Dotación Amortizaciones	4,014	3,144	3,144	3,144	394
<b>Total Gastos de Explotación</b>	<b>48,602</b>	<b>72,459</b>	<b>75,221</b>	<b>78,095</b>	<b>78,333</b>
<b>Resultado de Explotación (EBIT) o (BAII)</b>	<b>-2.4</b>	<b>-4,418</b>	<b>20,034</b>	<b>26,687</b>	<b>36,927</b>
Ingresos Financieros	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Gastos Financieros	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
<b>Resultado Financiero</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>
<b>Resultado Antes de Impuestos y Res. Excepcionales</b>	<b>-2.4</b>	<b>-4,418</b>	<b>20,034</b>	<b>26,687</b>	<b>36,927</b>
+ - Otros Ingresos y Gastos Excepcionales	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
<b>Resultado Antes de Impuestos (EBT) o (BAI)</b>	<b>-2.4</b>	<b>-4,418</b>	<b>20,034</b>	<b>26,687</b>	<b>36,927</b>
Provisión Impuesto sobre Beneficios	0.0	0.0	5,409	7,205	9,970
<b>Resultado Neto</b>	<b>-2.4</b>	<b>-1274</b>	<b>14,625</b>	<b>19,481</b>	<b>26,957</b>
Valor Compras de Cada Ejercicio	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
<b>Cash-Flow Económico 1</b>	<b>4,012</b>	<b>-1274</b>	<b>17,769</b>	<b>22,626</b>	<b>27,360</b>

Fuente: Elaboración propia, Tkids. Unidad monetaria: Dólares (USD\$)

La inversión en emprender el proyecto Tkids generara el retorno del equivalencia inicial y adicional con un Valor Actual Neto de 33,388 con una Tasa Interna de Rentabilidad de 89%, lo cual nos indica que la inversión en este negocio es aceptable. El tiempo en recuperar la inversión inicial de los accionistas es 2.7 años. Nuestro capital invertido genera beneficios considerables a partir del tercer año con un ROE de 44%.

TKIDS es la empresa del futuro digital tanto de la consulta como el seguimiento de cerca e interactivo pediátrico por lo que estamos más que seguras que es un triunfal y potencial negocio, basándonos en las mejores estrategias de marketing, el personal más capacitado y las asociaciones claves más competitivas del mercado.

Documentos Inéditos revisados

1. Análisis de estadísticas sociodemográficas 2015. Oficina nacional de estadísticas Informe general Censo 2010. Oficina nacional de estadística. Disponible en: 2.
2. <https://datos.bancomundial.org/indicador/SP.POP.GROW?locations=DO>
3. <https://www.populationpyramid.net/es/rep%C3%BAblica-dominicana/2017/>
4. Estimaciones y proyecciones de población. Proyecciones subnacionales de población 2000-2030
5. Indicadores Básicos de salud 2015. [https://www.paho.org/dor/images/stories/archivos/indicadores\\_2015.pdf?ua=1](https://www.paho.org/dor/images/stories/archivos/indicadores_2015.pdf?ua=1)
6. <https://www.listindiario.com/la-vida/2015/1/29/354399/Record-medico-unico-en-la-atencion-de-salud>
7. [http://www.admedical.com.do/admedical\\_v1/welcome#contacto](http://www.admedical.com.do/admedical_v1/welcome#contacto)
8. <https://www.listindiario.com/economia/2018/01/23/499744/pais-avanzo-un-70-47-en-el-uso-de-las-tic-en-el-2017>
9. <https://republicadigital.gob.do/que-es-republica-digital/>
10. <http://www.gob.do/index.php/politicas/2014-12-16-20-55-59>
11. [https://www.indexmundi.com/es/republica\\_dominicana/poblacion\\_perfil.html](https://www.indexmundi.com/es/republica_dominicana/poblacion_perfil.html)
12. <http://www.sespas.gov.do/direccion-de-tecnologia-de-la-informacion>
13. NormasNacionalesdeExpedientesClinicosdeAtencionMedicas\_2003.pdf
14. <https://www.finanzaspracticas.com.co/finanzaspersonales/vida/empleo/16.php>
15. INFORME DE LA ECONOMÍA DOMINICANA. Enero- marzo 2018<https://www.bancentral.gov.do/>
16. <https://www.areadepymes.com/?tit=ratios-de-estructura-ratios-del-balance-y-de-la-cuenta-de-resultados&name=Manuales&fid=ej0bcag>
17. [http://riem.facmed.unam.mx/sites/all/archivos/V1Num04/05\\_AO\\_USO\\_DE\\_TECNOLOGIAS.PDF](http://riem.facmed.unam.mx/sites/all/archivos/V1Num04/05_AO_USO_DE_TECNOLOGIAS.PDF)
18. <http://www.scielo.org.co/pdf/sun/v31n3/v31n3a16.pdf>
19. <http://gestionmedica.org/software-medico/>
20. gadgetdominicana.com/2011/06/04/tecnologia-en-centros-hospitalarios-de-repblica-dominicana-part-2/
21. <http://tbmdb.blogspot.com/2009/12/business-model-example-lego-turning.html>

Anexos

<p><b>Asociaciones clave</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Proveedores de servicios desarrollo del software.</li> <li>• Proveedores de servicios de internet.</li> <li>• Organismos y compañías del mercado pediátrico (farmacéuticas, laboratorios, sociedad de pediatría).</li> </ul>	<p><b>Actividades clave</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Contratación de empresa de diseño de recursos tecnológicos.</li> <li>• Promoción y venta del servicio a los médicos pediatras, la versión de padres/ tutores (comercialización).</li> <li>• Atención al usuario en el proceso de venta.</li> <li>• Servicios postventas (actualizaciones y mantenimiento).</li> </ul>	<p><b>Propuestas de valor</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestión integral de la consulta pediátrica y los procesos administrativos.</li> <li>• Información de salud accesible de los usuarios</li> </ul>	<p><b>Relaciones con clientes</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Autoservicio con un seguimiento personalizado.</li> </ul>	<p><b>Segmentos de mercado</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Clientes: Médicos pediatras</li> <li>• Usuarios: Padres, madres y tutores.</li> </ul>
	<p><b>Recursos clave</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Espacio de reunión.</li> <li>• Página web/apps</li> <li>• Personal de atención a los clientes (Incluido en el alojamiento).</li> <li>• Personal de mantenimiento del software (contratación externa).</li> </ul>		<p><b>Canales</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Web</li> <li>• Telefónica</li> <li>• Personal, a través de reuniones</li> </ul>	
<p><b>Estructura de costes</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Desarrollo de software (plataforma web y apps)</li> <li>• Pago de alojamiento.</li> <li>• Soporte técnico de la plataforma.</li> <li>• Servicios externos: financiero, legal, marketing.</li> </ul>		<p><b>Fuentes de ingresos</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuota por suscripción de los clientes: Planes</li> <li>• Cuota de suscripción de los usuarios: plan full.</li> <li>• Publicidad de socios claves.</li> </ul>		

Modelos	Hipótesis	Método de validación		Métrica	Criterios de validación	Comprobación de hipótesis
Validación del problema  Usuarios (Padres)	H1: Creo que 7 de cada 10 padres tienen dificultad con el registro de vacunas de sus hijos.	Entrevista	P.E.U 5) ¿Has perdido alguna vez la tarjeta de vacuna de tu hijo/a? ¿Han tenido alguna dificultad?	Número de padres que han tenido dificultad con el registro de vacunas de sus hijos.	Tenemos razón si el 70% de los padres entrevistados han tenido dificultad con el registro de vacunas de sus hijos.	El 43% de los padres entrevistados han tenido dificultad con el registro de vacunas de sus hijos.
	H2: Creo que 7 de cada 10 padres tienen dificultad para recordar la cita o fecha exacta de vacuna de sus hijo/as.	Entrevista	P.E.U 5) ¿Han olvidado o retrasado alguna vacuna?	Número de padres que han olvidado o retrasado alguna vacuna.	Tenemos razón si el 70% de los padres entrevistados han olvidado o retrasado alguna vacuna.	El 33% de los padres entrevistados han olvidado o retrasado alguna vacuna.
	H3: Creo que 8 de cada 10 personas que tienen hijos tienen dificultad para adquirir el historial clínico de sus hijos.	Entrevista	P.E.U 7) ¿Has tenido la necesidad de tener el historial clínico de tu hijo/a? ¿Cómo puedes obtener esa información? P.E.U 8) ¿En qué tiempo puedes obtenerla?	Número de padres entrevistados o que refieren alguna dificultad para obtener el historial clínico de sus hijos.	Tenemos razón si el 80 % de los padres entrevistados refieren alguna dificultad para obtener el historial clínico de sus hijos.	El 57 % de los padres entrevistados refieren alguna dificultad para obtener el historial clínico de sus hijos.
	H4: Creo que 5 de cada 10 padres no recordaran la cita de la	Entrevista	P.E.U 14) ¿Has olvidado alguna cita de seguimiento de tus hijos?	Número de padres que refieren olvidar la cita de la consulta de	Tenemos razón si el 50% de los padres no recuerdan su cita de la	El 81% de los padres no recuerdan su cita de la consulta de seguimiento.

	consulta de seguimiento.		P.E.U.3) ¿Cuáles son los mayores retos que tienes que enfrentar en la consulta?	seguimiento.	consulta de seguimiento.	
	H5: creo que 5 de cada 10 padres no tienen información del patrón de crecimiento de sus hijos.	Entrevista	P.E.U 13) ¿Qué información tienes del patrón de crecimiento?	Número de padres que responde que no cuentan con información del patrón de crecimiento.	Tenemos razón si el 50% de los padres responde que no cuentan con información del patrón de crecimiento.	El 73% de los padres no cuentan con información del patrón de crecimiento.
	H6: creo que 5 de cada 10 padres no recordaran la dosis exacta y horario de medicación de sus hijos.	Entrevista	P.E.U.11) ¿Conoces que tipo de tratamiento ha utilizado tus hijos? ¿Conoces la dosis y la manera de administrarlo?	Número de padres que responde que no recuerdan la dosis y manera de administrarlo.	Tenemos razón si el 50% de los padres no recordaran la dosis exacta y horario de medicación de sus hijos.	El 80% de los padres refirieron que no recordaran la dosis exacta y horario de medicación de sus hijos.
	H7: creo que 5 de cada 10 padres no recordaran el antecedente s y fechas de las enfermedades de sus hijos.	Entrevista	P.E.U 9) ¿Cuáles enfermedades ha tenido tu hijo? P.E.10) ¿Hace que tiempo?	Número de padres que responde que no recuerdan las enfermedades.	Tenemos razón si el 50 por ciento de los padres no recuerdan las enfermedades.	El 67% de los padres no recuerdan los antecedentes y fechas de las enfermedades de sus hijos.
<b>Clientes (Pediatras)</b>	H8: Creo que un 70% de los pediatras presentan dificultad para la adherencia al tratamiento o recomendaci	Entrevista	P.E.C7) ¿Recuerdan los padres todas las recomendaciones dadas?	Número de respuestas <u>no</u> .	Tenemos razón si el 70 % de los pediatras entrevistados reconocen que los padres no recuerdan las recomendaciones	El 70 % de los pediatras entrevistados reconocen que los padres no recuerdan las recomendaciones

ones establecidas de sus pacientes.				ones establecidas .	establecidas .
H9: Creo que un 60% de los pediatras presentan dificultad para el manejo eficaz de sus finanzas del consultorio.	Entrevista	P.E.C12) ¿Tiene control de los ingresos de dinero en la consulta por día?	Número de respuestas <u>que refieran alguna dificultad.</u>	Tenemos razón si el 60 % de los pediatras entrevistados <u>refieren alguna dificultad con el control de sus ingresos.</u>	El 80 % de los pediatras entrevistados <u>refieren alguna dificultad con el control de sus ingresos.</u>
H10: Creo que un 70% de los pediatras y/o centro de salud pediátricos carecen de un registro epidemiológico de sus consultas.	Entrevista	P.E.C10) ¿Tiene algún registro de incidencias o prevalencias de enfermedades (Epidemiología)?	Número de respuestas <u>no.</u>	Tenemos razón si el 70 % de los pediatras entrevistados responde que no a la interrogante del registro epidemiológico.	El 67 % de los pediatras entrevistados responde que no cuentan con un registro epidemiológico.
H11: Creo que un 70% de los pediatras tienen problemas para el registro eficiente del historial clínico de sus pacientes.	Entrevista	P.E.C. 8) ¿Realiza usted una historia clínica digital? ¿Si es no...como la realiza?  P.E.C. 9) ¿Qué retos enfrenta al hacerlo de esta manera?	Número de pediatras que identifique al menos un reto con el registro de la historia clínica.	Tenemos razón si el 70 % de los pediatras identifique al menos un reto con el registro de la historia clínica.	El 53 % de los pediatras identifique al menos un reto con el registro de la historia clínica actual.

	<p>H12:</p> <p>Creo que un 70% de los pediatras necesitan ayuda para hacer el recordatorio de citas o contacto con sus pacientes de manera más eficiente (menos recursos utilizados en menos tiempo).</p>	<p>Entrevista</p>	<p>P.E.C.2) ¿Cuáles son los principales retos que enfrenta en la consulta?</p> <p>P.E.C.11) ¿Todos los pacientes citados llegan a tiempo a la consulta? Si la respuesta es no ¿Esto le hace perder tiempo?</p> <p>P.E.C.3) ¿Cómo recuerdas la cita de los pacientes?</p> <p>P.E.C.13) ¿Tiene alguna forma de ponerse en contacto con los padres para confirmación de cita u otro asunto sin que entorpezca su labor diaria?</p>	<p>Numero de pediatras que identifica el seguimiento o el recordatorio de citas como un reto.</p>	<p>Tenemos razón si el 70% de los pediatras identifica el seguimiento o el recordatorio de citas como un reto que enfrentar en la consulta.</p>	<p>El 70% de los pediatras identifica el seguimiento o el recordatorio de citas como un reto que enfrentar en la consulta.</p>
<p><b>Propuesta de valor</b></p> <p><b>Usuarios (Padres)</b></p>	<p>H14: Creo que, de cada 10 padres, 6 decidirán asistir a un pediatra con un servicio con una plataforma especializada en pediatría que sea interactiva para el seguimiento de sus hijos.</p>	<p>Encuesta</p>	<p>Si un pediatra o una clínica le ofrece una plataforma especializada en pediatría que sea interactiva con usted para el seguimiento de sus hijos. ¿qué tal probable asistiría?</p> <p>a. Si, seguro.</p> <p>b. Muy probable</p> <p>c. No me interesaría</p> <p>d. Depende</p>	<p>Número de padres que refieren que asistirían a un servicio de pediatría con una plataforma especializada en pediatría que sea interactiva para el seguimiento de sus hijos.</p>	<p>Tenemos razón si el 60% de los encuestados refieren que si o muy probablemente asistirían a un servicio de pediatría con una plataforma especializada en pediatría que sea interactiva para el seguimiento de sus hijos.</p>	<p>El 94% de los encuestados refieren que si o muy probablemente asistirían a un servicio de pediatría con una plataforma especializada en pediatría que sea interactiva para el seguimiento de sus hijos.</p>

			Cuéntenos de que depende			
	H15: Creo que el 70% de los padres les interesaría tener la información médica (patrón de crecimiento, historial clínico, registro de vacunas y medicamentos) de sus hijo/as.	Encuesta	<p>Le gustaría tener en una versión digital y accesible la información médica de sus hijos: Seleccione una o más de las informaciones que le interesaría:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Agenda de citas medicas</li> <li>b. Expediente clínico o antecedentes s. del niño/a</li> <li>c. Recetas y medicamentos</li> <li>d. Registro de vacuna</li> <li>e. Información y gráficos del patrón de crecimiento del niño/a.</li> <li>f. Resultado de Imágenes</li> <li>g. Resultados de análisis</li> <li>h. Otros,</li> </ul>	Número de padres que seleccione 2 o más información médica de interés.	Tenemos razón si el 70% de los padres encuestados seleccionan 2 o más información médica de interés.	El 68% de los padres encuestados seleccionaron 2 o más información médica de interés.
<b>Cientes (Pediatras)</b>	H16: 7 de cada 10 pediatras y/o servicios pediátricos le interesara utilizar una herramienta interactiva para el seguimiento de sus pacientes.	Encuesta	¿le interesara utilizar una herramienta interactiva para el seguimiento de sus pacientes?	Número de respuestas <i>Si de las encuestas.</i>	Tenemos razón si el 70% de pediatras entrevistados refieran que le interesaría utilizar una herramienta interactiva para el seguimiento	El 97% de pediatras entrevistados refieran que le interesaría utilizar una herramienta interactiva para el seguimiento de sus pacientes.

					de sus pacientes.	
	H17: 70% de los pediatras les interesa una herramienta de gestión del consultorio para el seguimiento de pacientes y administración de la consulta.	Encuesta	Si tuviera acceso a una herramienta de gestión del consultorio, seleccione el uso que le gustaría que tuviera: <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Agenda de citas</li> <li>b. Expediente clínico de los pacientes / niño/a antecedentes.</li> <li>c. Registro de consulta</li> <li>d. Recetas y medicamentos</li> <li>e. Registro de vacuna</li> <li>f. Información y gráficos del patrón de crecimiento del niño/a.</li> <li>g. Resultado de Imágenes</li> <li>h. Resultados de análisis</li> <li>i. Opción para recepcionista</li> </ul>	Número de pediatras que seleccionen al menos 2 opciones del uso de la herramienta a.	Tenemos razón si el 70% de los pediatras entrevistados seleccionen al menos 2 opciones del uso de la herramienta.	El 74% de los pediatras entrevistados seleccionen al menos 2 opciones del uso de la herramienta de gestión del consultorio.

			<p>(manejo de información no médica, citas)</p> <p>j. Reporte de estadísticas (del paciente / consultas)</p> <p>k. Reporte de ingresos.</p> <p>l. Modalidad personalizada.</p> <p>m. Otros, cuéntenos cual</p>			
<p>H18: Creo que el 85 % de los pediatras optarían por tener un sistema que recuerden a los padres los medicamentos y citas de los pacientes.</p>	Encuesta	¿le interesaría tener un sistema que recuerden a los padres los medicamentos y citas de los pacientes?	Número de respuestas SI de las encuestas.	Tenemos razón si el 85% de los pediatras refieren que le interesaría tener un sistema que recuerden a los padres los medicamentos y citas de los pacientes.	El 97% de los pediatras refieren que le interesaría tener un sistema que recuerden a los padres los medicamentos y citas de los pacientes.	
<p>H19: Creo que el 70% de los pediatras le interesaría utilizar un registro electrónico que le permita</p>	Encuesta	¿le interesaría tener un registro electrónico que le permita controlar los pagos de la consulta?	Número de respuestas SI de las encuestas.	Tenemos razón si el 70% de los pediatras entrevistados refieren que le interesaría tener un	El 83% de los pediatras entrevistados refieren que le interesaría tener un registro electrónico	

	controlar los pagos de la consulta.				registro electrónico que le permita controlar los pagos de la consulta	que le permita controlar los pagos de la consulta
<b>Hipótesis de relaciones con los clientes/canales.</b>	H20: Creo que el 80 % de los pediatras seleccionarían la contratación y el manejo de la cuenta en línea o por una página web.	Encuesta	Si pudiera adquirir una herramienta de registro de información de pacientes y administrar la consulta, preferiría  La fase de contratación: a. Presencial (representante físico) b. En línea /página web (autoservicio) c. En línea con asistencia personalizada. d. Otros  El manejo de la cuenta: a. Presencial (representante físico) b. En línea /pagina web (autoservicio) c. En línea con asistencia personalizada. d. Otros	Número de respuestas seleccionadas.	Tenemos razón si el 70% de pediatras entrevistados refieren que le interesaría la contratación y el manejo de la cuenta en línea o por una página web.	El 40% de pediatras entrevistados refieren que le interesaría la contratación y el manejo de la cuenta en línea o por una página web con asistencia personalizada.
<b>Hipótesis socios claves</b>	H21: Creo que el 80% de los clientes/ usuarios le interesaría recibir	Encuesta	Le gustaría recibir información de: a. Servicios de terapias	Número de respuestas seleccionadas.	Tenemos razón si el 80% de los entrevistados seleccionan	El 77% de los entrevistados seleccionan al menos una de las

	información de empresas o servicios en la aplicación.		<ul style="list-style-type: none"> <li>b. Productos del desarrollo y crecimiento del niño/a</li> <li>c. Otros</li> <li>d. Informaciónes educativas</li> </ul>		al menos una de las opciones de informaciónes.	opciones de informaciónes.
<b>Costo (pediatras)</b>	H22: Creo que 70% de los pediatras estarían dispuestos a comprar por un precio mayor un servicio personalizado.	Encuesta	<p>Por servicio o herramienta de gestión del consultorio para el seguimiento de pacientes y administración de la consulta, estaría dispuesto a comprarlo por:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. 20,000-25,000 pesos-pago único versión básica.</li> <li>b. 35,000-45,000 pesos, versión personalizada.</li> <li>c. Otros</li> <li>d. ...</li> </ul>	Número de pediatras que seleccionan la versión personalizada.	Tenemos razón si el 80% de los entrevistados seleccionan la versión personalizada.	El 6% de los entrevistados seleccionan la versión personalizada.
	H23: Creo que el 70% de los padres estarían dispuestos a comprar la aplicación.	Encuesta	<p>Si tuvieras acceso a una aplicación que te daría la información médica (patrón de crecimiento, historial clínico, registro de vacunas y medicamentos) de sus hijo/as, cuánto estarías dispuesto a pagar:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. 300.00 / 6us mensual,</li> </ul>	Numero de padres dispuestos a comprar la aplicación.	Tenemos razón si el 70% de los padres estarían dispuestos a comprar la aplicación.	Un 65% por ciento de los padres entrevistados estarían dispuestos a comprar la aplicación mensualmente.

			versión básica b. Un poco más (500.00/10 us), versión premium c. 2500 /50 us(básica)/4500 pago único anual. d. Depende e. No me interesaría			
<b>Segmento de mercado</b>	H24: Creo que el 90% de los potenciales usuarios/clientes tendrán entre 20 a 45 años.	Entrevista	Edad de los entrevistados	Número de entrevistados que tienen entre 20 a 45 años.	Tenemos razón si el 90% de los entrevistados tienen entre 20 a 45 años.	El 95% de los entrevistados tienen entre 20 a 45 años.
	H25: Creo que un 50% de los clientes pediatras tienen consulta en más de un centro sanitario.	Entrevista	Actualmente, tiene consulta: a. Un solo consultorio b. 2 o más consultorios	Número de entrevistados que prestan servicio en 2 o más consultorios.	Tenemos razón si el 50% de los entrevistados seleccionan a que prestan servicio en 2 o más consultorios.	El 67% de los entrevistados seleccionan a que prestan servicio en 2 o más consultorios.

### Encuesta: TKIDS PARA PEDIATRAS

Plataforma especializada pediátrica para la gestión en el seguimiento de pacientes y administración de la consulta.

Este cuestionario está dirigido a médicos pediatras con la finalidad de conocer su accionar y sus necesidades en la práctica clínica.

No necesita colocar datos personales porque las respuestas son anónimas y se utilizarán para validación de proyecto de tesis.

Agradecemos su colaboración, son preguntas sencillas que solo le tomarán unos minutos. Si está dentro de sus posibilidades compartirlas con otros.

Muchas gracias

\*Obligatorio

Sexo \*

Mujer

Hombre

Prefiero no decirlo

Edad \*

15-25 años

26-35 años

36-45 años

Mas de 46 años

En el seguimiento medico de sus pacientes utiliza registro de Historia Clínica: \*

Digital

Manual

Ambas

No registro

Actualmente, trabajas:

Un centro de salud

2 o varios centros de salud

Cuéntanos, ¿Cuáles retos enfrentas con el manejo de la administración y finanzas del consultorio? \*

Tu respuesta

¿Cómo recuerdas la cita de los pacientes? \*

Via telefonica por un personal contratado(recepcionista)

Via telefonica (los llamo personalmente)

Por mensajes (Whatsapp, txt)

Por correo electronico

No les recuerdo

Otro

Si tuviera acceso a una herramienta de gestión del consultorio, seleccione el uso que le gustaría que tuviera: \*

Agenda de citas

Expediente clínico de los pacientes / niño/a antecedentes.

Registro de consulta

Recetas y medicamentos

Registro de vacuna de los pacientes

Información y gráficos del patrón de crecimiento del paciente

Resultado de Imágenes

Resultados de análisis

Opción para recepcionista (manejo de información no médica, citas)

Reporte de estadísticas (del paciente / consultas)

Reporte de ingresos

Modalidad personalizada

¿Le interesaría tener un sistema que recuerde a los padres, los medicamentos, citas de seguimiento? \*

Sí  
No  
Tal vez

¿Le interesaría tener un registro electrónico que le permita controlar los pagos de la consulta?

Sí  
No  
Tal vez

Si pudieras adquirir una herramienta de registro de información de pacientes y administrar la consulta, prefieres el proceso de contratación y manejo de la cuenta

Presencial (representante físico)  
En línea / página web (autoservicio)  
En línea con asistencia personalizada.  
Otra forma

¿Cuáles son los principales retos que enfrentas en el día a día de la consulta? \*

Tu respuesta  
Le gustaría recibir información de:

Informaciones de servicios pediátricos (terapias)  
Productos del desarrollo y crecimiento del niño/a  
Informaciones de medicamentos

¿Estarías dispuesto a pagar por esta plataforma (aplicación)?

Sí  
No  
Depende

Por un servicio o herramienta de gestión del consultorio para el seguimiento de pacientes y administración de la consulta,

Cuanto estarías dispuesto a pagar:  
20,000-25,000 pesos-pago único versión básica.  
35,000-45,000 pesos, versión personalizada.  
Pagos mensuales  
No estaría dispuesto a comprar

#### Encuesta: TKIDS PARA PADRES

T-kids

Plataforma de Registro de Historia Clínica Pediátrica interactiva con los padres

Este cuestionario está dirigido a Madres, padres o tutores de niño/as menores de 18 años con la finalidad de conocer su accionar frente a necesidades que pudieran surgir del seguimiento médico de sus hijos.

No necesita colocar datos personales porque las respuestas son anónimas y se utilizarán para validación de proyecto de tesis.

Agradecemos su colaboración, son preguntas sencillas que solo le tomarán unos minutos. Si está dentro de sus posibilidades compartirlas con otros.

Muchas gracias

Sexo

Mujer

Hombre

Prefiero no decirlo

Edad

15-25 años

26-35 años

36-45 años

Mas de 46 años

En el seguimiento médico de sus hijos su Pediatra utiliza registro de Historia Clínica:

Digital

Manual

No lo registra

Le gustaría contar con una aplicación en su celular que le proporcione un resumen del seguimiento medico de sus hijos:

Sí

No

Tal vez

Que herramientas le gustaría que esta aplicación le proporcione:

Recordatorios de Citas y vacunas

Registro de vacunas

Recordatorios de administración de medicamentos

Datos sobre el crecimiento y desarrollo de su hijo

Información de salud adecuada para edad y situación de salud de su hijo

otros \_\_\_\_\_

¿Estaría dispuesto a pagar por esta aplicación?

Sí

No

Tal vez

Cuanto estarías dispuesto a pagar:

a. 300.00 / 6us mensual, versión básica

b. Un poco más (500.00/10 us), versión premium

2500 /50 us(básica)/ 4500 pago único anual.

e. No me interesaría

¿Preferiría asistir a un Pediatra que cuente con esta aplicación?

Sí, seguro

Muy probable

No me interesa

Le gustaría en la aplicación recibir información de:

Servicios de Terapia física

Productos de desarrollo y crecimiento del niño/a

Informaciones educativas

Otras \_\_\_\_\_

Entrevista para Padres

Fecha: \_\_\_\_\_

Criterios de inclusión:

- Padres con hijos menores de 18 años.
- Padres que tengan teléfono inteligente.

Háblame sobre la última consulta con tu pediatra

¿Cómo funciona la consulta?

¿Cuáles son los mayores retos que enfrentas en la consulta?

¿Cómo has intentado vencer estos problemas?

¿Cuándo fue la última vacuna?

- ¿Has olvidado alguna vacuna? Si la respuesta es NO ¿Qué metodo utilizas para no olvidarlo? Si la respuesta es SI ¿que has hecho para solucionarlo?

- ¿Has perdido la tarjeta de vacuna? Si la respuesta es NO ¿Qué metodo utilizas para no perderla? Si la respuesta es SI ¿que has hecho para encontrarla?

¿Cuál es su próxima aplicación de vacunas? De no saberlo ¿qué haces para averiguarlo?

¿Cómo puedes obtener la información de la historia clínica de tu hijo@?

¿Cuáles enfermedades ha tenido tu hijo?

¿Hace que tiempo?

¿Qué tratamientos utiliza? ¿Y en qué dosis?

¿Ha hecho alergias a algún medicamento?

¿Qué información tienes del patrón de crecimiento?

¿Has asistido a todas las consultas de seguimiento? De ser SI la respuesta ¿Qué has hecho para no perderlas? De ser NO la respuesta ¿Por qué?

¿Cuántos tiempos inviertes en hacer una consulta de seguimiento

## Entrevista para pediatras

Fecha: \_\_\_\_\_

Criterios de inclusión:

- Pediatras que tengan consulta privada.
- Pediatras que cuenten con computadora/Ipad/Tablet en la consulta y que tengan conocimientos básicos de computación.

¿Cómo funciona la consulta?

¿Cuáles son los principales retos que enfrenta en la consulta?

¿Cómo recuerdas la cita de los pacientes?

¿De qué manera da seguimiento a la evolución de cierta situación que se le presentara de un paciente?

¿Existe alguna limitación en el horario de consulta?

¿Recuerdan las madres todas las recomendaciones dadas? ¿Qué usted hace como pediatra para que lo recuerden?

¿Realiza usted una historia clínica digital? Si la respuesta es NO ¿Cómo rerealiza sus historias clínicas? Si la respuesta es SI ¿Qué programa utiliza?

De acuerdo con lo respondido en la pregunta anterior ¿Qué retos enfrenta al hacerlo de esta manera?

¿Tiene algún registro de incidencias o prevalencias de enfermedades (Epidemiología)? ¿Cómo realiza este registro?

¿Todos los pacientes citados llegan a tiempo a la consulta? Si la respuesta es NO ¿Esto le hace perder tiempo? Si la respuesta es SI ¿Qué método utiliza para lograrlo?

¿Tiene control de los ingresos monetarios en la consulta por día?

13) ¿Tiene alguna forma de ponerse en contacto con los padres para confirmar su cita u otro asunto sin que entorpezca su labor diaria?