

Master Executive en Gestion Hospitalaria **Proyecto de Negocios**



"Asegurándote de que tú y tu familia tengan al día las vacunas que necesitan, aumentarás vuestras posibilidades de tener un futuro saludable."

- OMS

Integrantes

*Mariella Cedano Nuñez
Gabriela Concepcion Lorenzo
Juan Marcos Lara Baez
Angelica Stephanie Moquete Garcia
Gypsy Orlanni Ramirez Santana
Elisa Tapia de la Cruz
Esmirna Celeyni Torres Montero*



Asesor: Dr. José Luis Garcia

Contenido

1.	Presentation	03
	Definición de productos y/o servicios	04
	Mercado objetivo	05
	Ventajas Competitivas y Factores Claves de Éxito	06
2.	Definición del problema y solución planteada	07
	Problemas para los Usuarios	08
3.	Validación del Modelo de Negocio	09
4.	DAFO- Modelo de Negocios	13
	Modelo de Negocios	13
	Análisis DAFO VACUNNOTE	13
5.	Análisis del Entorno	14
	• Entorno Político-Jurídico	14
	• Entorno Cultural	14
	• Entorno Económico	15
	• Entorno Sociodemográfico	17
	• Entorno Tecnológico	19
6.	Análisis del Sector y Valoración del Mercado	21
	• Tamaño del Mercado	21
	• Análisis de la Competencia	21
7.	Plan de Operaciones	22
	7.1 Mapa de Procesos	22
	7.2 Descripción de Procesos	23
	7.3 Definición de Infraestructura	26
	7.3.1 Infraestructura Tecnológica	26
	Dominio	29
	Servidores de base de Datos y Seguridad	30
	7.2.2 Infraestructura Física	31
	7.4 Inversiones necesarias primer año	32
	Proveedores Claves	32
	7.5 Control, Planificación y Sostenimiento de la Gestión de las Operaciones	33
	7.6 Recursos a Utilizar	33
	7.7 Costos de Operación	35
	7.7.1 Planta Física	35
	7.7.2 Uniformes	35
	7.7.3 Servicios Generales	36
	7.7.4 Personal Profesional y Técnico	36
	7.7.4.1 Servicios Legales	36
	7.7.4.2 Servicios de Contaduría	37
	7.7.5 Seguros	37
8.	Plan de Marketing	38
	8.1 Público Objetivo	38
	8.2 Marketing Mix	38
	8.3 Publicidad y Promoción	39
	8.4 Lienzo Estratégico	40
	8.5 Plan de Comunicación	41
	8.5.1 Plan de Comunicación Ministerio de Salud Pública	41
	8.5.2 Plan de Comunicación Usuario Final	42
	8.6 Cronograma Acciones de Marketing	43
	8.7 Logotipo	45
	8.8 Presupuesto	46
9.	Equipo y Plan de RRHH	47
	9.1 Organigrama	48
	Perfiles de Puestos	48

	Niveles de Competencia por Nivel	54
9.2	Necesidades de Personal Planteadas	56
9.3	Beneficios del Capital Humano	58
9.4	Gasto de Personal	59
10	Plan Financiero	60
10.1	Previsión de Ingresos	60
10.2	Coste de Venta	61
10.3	Financiación	61
	Distribución grafica de la financiación.....	01
10.4	Inversión en Inmovilizado	62
	Cuenta de Resultados Previsional	63
10.5	Gastos Fijos	63
	Plan de Tesorería	64
10.6	Balance Previsional	65
10.7	Análisis de Ratios	66
10.8	Rentabilidad	67
	Resumen Ejecutivo	68
	“One page”	73

1. Presentación

Blossom Managements Health Solutions

Creando Soluciones Digitales para la Gestión de la Salud.

Somos un grupo de profesionales de diferentes áreas de la salud, organizados con el fin de proveer herramientas eficaces para la gestión sanitaria en todos los niveles. La salud vive en constante evolución, desde la creación de nuevos fármacos hasta los equipos de robótica que permitirán realizar procedimientos menos invasivos y sobre todo la creación de softwares para la docencia permitiendo que el medico en formación pueda conocer de modo preciso el cuerpo humano.

De esta misma manera el hospital pasó de las estructuras de cemento, a una empresa gestionable y organizada, por qué tal y como dicen *“quien se resiste al cambio esta proclive a desaparecer”*. Del mismo modo, el cambio epidemiológico de nuestras poblaciones, la evolución del usuario de los servicios de salud, los avances tecnológicos en la medicina, dentro de estas el uso de las TICs y por último la modificación del perfil del profesional, hacen necesario sistema de gestión sanitarios para todos los niveles.

- **Objetivo**

El objetivo principal de Blossom MHS es desarrollar sistemas de tecnologías de la información y la comunicación, los cuales su principal fin será brindar soluciones para la gestión de los procesos sanitarios, desde la gestión de pacientes, productos y/o servicios, así como también proveer a los usuarios información precisa sobre servicios de salud y gestión sanitaria.

- **Misión**

Ser un ente activo en la resolución de problemas de gestión sanitaria, desarrollando tecnologías de la información y comunicación en salud y promoviendo la innovación y creación de plataformas que satisfagan las necesidades del sistema, con altos niveles de calidad y seguridad.

- **Visión**

Ser la empresa líder en desarrollo de tecnologías de la información y comunicación en salud, creando herramientas de innovación y desarrollo de los sistemas de gestión sanitaria en todos los niveles como base para lograr nuestro objetivo.

- **Valores**

Ética y Honestidad

Seguridad

Compromiso con la Innovación

Eficiencia

Calidad de la Información

Trabajo en equipo

Orientación al Cliente

Humanización

Definición de productos y/o servicios:

Dentro de la cartera de servicios de Blossom MHS, relacionadas al desarrollo de TICs, tenemos VACUNNOTE, la cual será una plataforma multidispositivo de gestión de vacunas, que se pretende instalar en los diferentes centros de vacunación para así lograr que el Ministerio de Salud Pública por medio del Programa Ampliado de Inmunización PAI pueda gestionar todo el proceso de vacunación de la población.

Se incluirá la data que actualmente se maneja en los diferentes centros de vacunación y se le agregaran mejoras como incluir el numero de lote de cada vacuna, para que así el PAI pueda tener una información precisa de todos los productos e insumos que suministra. Dicha data estará encriptada en un servidor de base de datos y del mismo modo estos estarán en un servidor web esto permitirá que se puedan llevar un control preciso y eficaz de todos los centros de vacunación de manera remota, y así el PAI podrá continuar realizando su labor con los más altos estándares de calidad y seguridad.

Esta plataforma será de doble acceso, un acceso para los gestores que llevan a cabo la misión de inmunizar la población y un acceso para los usuarios los cuales podrán acceder a la misma con la numeración de cedula de identidad de manera gratuita, los usuarios podrán; tener información de horarios y disponibilidad de vacunas de los centros de vacunación de su comunidad o en los cuales estos estén llevando su seguimiento, visualizar el esquema de vacunación que tiene y próximas vacunas a recibir, realizar alertas de próximas vacunas, tendrá información sobre cada una de las vacunas en las diferentes etapa de la vida, si importancia y la información pertinente con relación a efectos adversos y que hacer.

Esta plataforma también permitirá identificar los usuarios en riesgo en caso de levantarse una alerta epidemiológica por cualquiera de los virus de notificación de la OPS/OMS y enviarle una notificación para que este reciba la inmunización que le corresponde.

Con VACUNNOTE se pretende mejorar tanto la experiencia de usuario de los servicios de salud, así como también disminuir los costos y recursos invertidos en sobre inmunización, manejo de insumos y manejo de personal, reducir la carga del sistema nacional de salud y de gobierno.

Mercado objetivo:

Nuestro producto va dirigido al Ministerio de Salud Publica y las Aseguradoras de Riesgos de Salud, las cuales también cargan con el costo de un beneficio que para la población debe de ser gratuito.

Identificamos que en el territorio nacional existen alrededor 980 centros de vacunación, para una población total según la ONE 2011 11,087,885, de los cuales 5,560,607 son hombres correspondientes a 50.2% y 5,527,278 son mujeres correspondientes al 49.8%. 7.7 millones tiene un seguro médico, 3.6 millones en el régimen subsidiado por el gobierno y 4.1 millones correspondiente al régimen contributivo.

Siendo consiente de que este mercado es muy amplio, iniciaremos el funcionamiento de la plataforma en diferentes fases, nuestro plan piloto estará enfocado a la población del Distrito Nacional y Santo Domingo (1,000,404+2,374,360 habitantes respectivamente para el 2011, según

la ONE) en el cual funcionan un total de 177 centro de vacunación (18%) distribuidos y gestionados por 7 áreas de salud que se encuentran bajo las directrices del Sistema Nacional de Salud, el cual perteneces de igual manera al Ministerio de Salud Pública. La plataforma estará dirigida para todo público, en especial a los usuarios que se encuentren en las 3 etapas de la vida que se consideren de riesgo epidemiológico; Niñez (0 meses -14 Años), Embarazadas (2 trimestres del Embarazo), Envejecientes (70-85 + años). De estos quienes reciben más frecuentemente inmunización son los niños que comprenden un total de 1,173,227 en el Distrito Nacional y Santo Domingo, correspondiente al 34% de la población infantil de la Republica Dominicana que para el 2010 ascendía a 3,42,810 (ONE 2011).

El Esquema de Vacunación Actual



Edad	Antígeno	Descripción	Edad
AL NACER	BIG	Primer grupo de la Rotavirus	0 meses
2	HEXAVALENTE	Segundo grupo de la Rotavirus	1
4	HEXAVALENTE	Segundo grupo de la Rotavirus	2
6	HEXAVALENTE	Segundo grupo de la Rotavirus	3
12	HEXAVALENTE	Segundo grupo de la Rotavirus	1
18	HEXAVALENTE	Segundo grupo de la Rotavirus	2
4	HEXAVALENTE	Segundo grupo de la Rotavirus	2

Ventajas Competitivas y Factores Claves de Éxito:

La principal ventaja competitiva de Blossom MHS, es que actualmente en nuestro mercado de salud, los desarrolladores de TICs, solo se han enfocado de productos de información y no de gestión, además nuestro producto VACUNNOTE pretende revolucionar la metodología tradicional, la cual genera estrés a los usuarios y gastos gubernamentales costosos y previsible. Nuestro objetivo con este producto es brindar servicio eficaz, preciso y sobre todo con los más altos estándares de ciber seguridad. Nuestra clave del éxito es que existe una necesidad insatisfecha y un publico objetivo que desea que se desarrollen soluciones pares a mejorar el sistema actual. Así como también que ofrecemos los servicios de reporteria epidemiológica y soporte técnico 24 horas.

2. Definición del problema y solución planteada

La Organización Mundial de la Salud (OMS) define las vacunas como cualquier preparación destinada a generar inmunidad contra una enfermedad estimulando la producción de anticuerpos.¹ Y es que las vacunas desde su creación viene a conformar una parte esencial de la salud, por el ende del desarrollo de una comunidad,” *La inmunización salva millones de vidas y en todo el mundo se la reconoce ampliamente como una de las intervenciones de salud más costo eficaces y que da mejores resultados.*” para la OMS la vacunación forma parte de uno de los principales objetivos del milenio por el cual ha trabajado arduamente, en el 2012 en la 65va Asamblea Mundial de la Salud, se desarrollo un plan de acción mundial para que, en el 2020 se pueda establecer la cobertura mundial de las vacunas, ya que en la actualidad existen países en los cuales el acceso a la vacunación es muy limitado, para el 2018 crea una semana mundial de la inmunización cuyo lema es #VaccinesWork («las vacunas funcionan»).²

Por lo que la OMS y la Organización Panamericana de la Salud OPS, desarrollaron acciones conjuntas para lograr la cobertura universales de vacunación y crearon los Programas Ampliado de Vacunación, que es la organización que establece los lineamientos para la evaluación de coberturas, oportunidad y esquema completo de vacunación³, es quien lleva el control estadístico y responsable de la distribución las vacunas de un territorio determinado, trabajando en conjunto con el Ministerio de Salud Pública.

Entendiendo el grado de importancia que tiene la vacunación para la Organización Mundial de la Salud, proponemos una mejora en el sistema de vacunación actual, el cual funciona de una manera deficiente, ya que el sistema actual de vacunación adolece de una estructura de gestión que tenga como eje principal las herramientas de tecnología de punta que se ofrecen hoy en día a través de las

¹ (Organizacion Mundial de la Salud, s.f.)

² (Organizacion Mundial de la Salud, 2019)

³ (Ministerio de Salud, s.f.)

TICs, quedándose sumida en el pasado con las metodologías tradicionales las cuales se sustentan en técnicas poco confiables y de escasa accesibilidad. La actual problemática es la siguiente,

Problemas para el Ministerio de Salud Pública

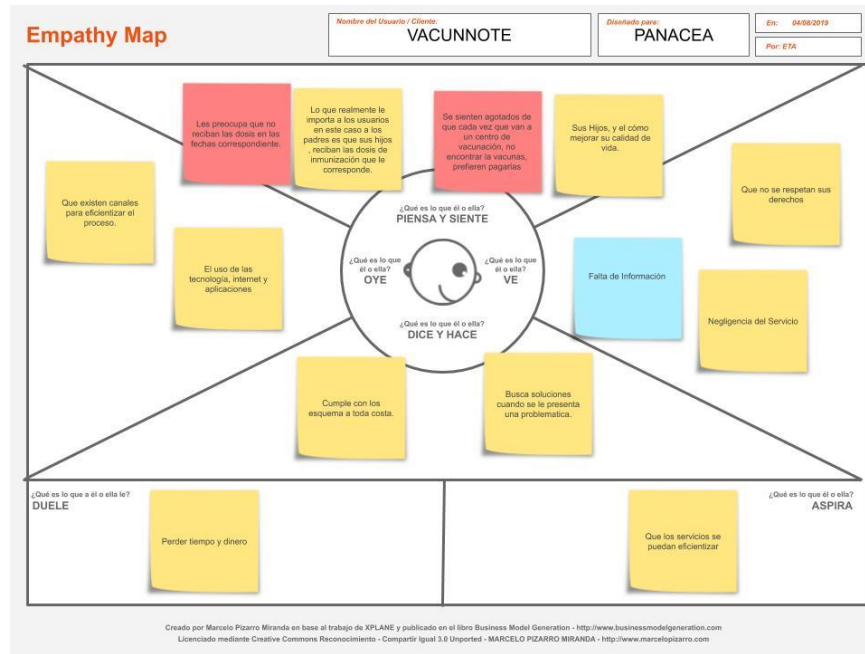
- a. Sistema de Registro análogo,
- b. Insuficiente data estadística, o poco respaldada
- c. No existe la Trazabilidad del producto
- d. No existen registros veraces sobre la utilización de insumos
- e. No existe un dato veraz entre las vacunas que suministra el gobierno y las que se dispensan a la población.
- f. Exceso de Inmunización a la población.
- g. Personal destinado al suministro de la información, ineficiente.
- h. Gestión y control inadecuado de centros de vacunación

Problemas para los Usuarios

- a. Un sistema de registro muy artesanal e ineficiente,
- b. Falta de información de centros de vacunación y disponibilidad de vacunas.
- c. Perdida de la Tarjeta de vacunación
- d. Iniciar esquemas de vacunación de manera inconsciente,
- e. Recordatorio de Fechas de Vacunación,
- f. No existen canales de información sobre riesgos al perder los ciclos de vacuna y alternativas para corregirlo

Razón por la cual PANACEA Con VACUNNOTE se beneficiarán tanto el gobierno como el usuario final. Ya que desarrollaremos una plataforma de gestión que permitirá acaparar y cumplir con todas las deficiencias actuales, VACUNNOTE nace de la necesidad de satisfacer un bien o derecho universal que todo ciudadano sin importar la edad, condición o credo debe de tener acceso oportuno.

3. Validación del Modelo de Negocio



Luego de nosotros desarrollar el mapa de Empatía de nuestro mercado objetivo, así como también la validación de nuestras hipótesis desarrollamos 2 encuestas, una encuesta enfocada a todo el público y la otra enfocada a los padres/madres, compartimos nuestros resultados:

Encuesta General, (Realizada utilizando la herramienta Google Forms), Se generaron un total de 226 informes de los cuales solo estuvieron completos 224, estas fueron las conclusiones:

- De los entrevistados el mayor porcentaje fueron mujeres, representadas por un 63.8%.
- Dentro del rango de edad prevaleció el rango de 21-30 años representados por un 52.2 %.
- El 57.6 % tenía su esquema de vacunación completo.
- El 73.2 % conoce los centros de vacunación de su comunidad.
- El 58.5 expreso que su principal problema a la hora de vacunación es que olvida la fecha.
- El 37.1% opino que tiene la tarjeta de vacunación, mas no sabe dónde, mientras el 29% solo vi la tarjeta de vacunación el día que se vacuno y un 20% dijo que la tenía bien resguardada.
- El 51.1% opino que los centros de vacunación deberían tener un sistema automatizado.

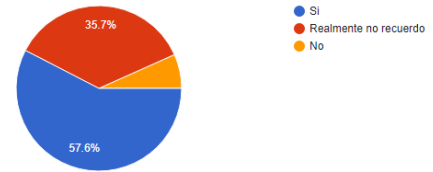
Cual considera usted que es su principal problema a la hora de vacunarse

224 responses



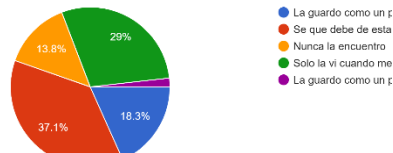
Tiene su esquema de vacunación completo

224 responses



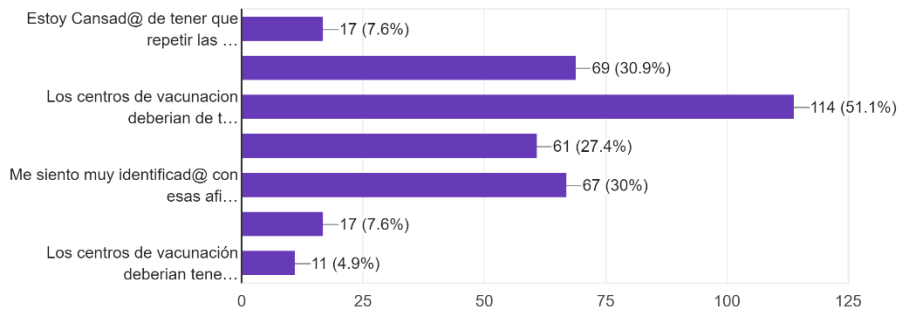
Posee usted su tarjeta de Vacunación

224 responses



Con cuál de las siguientes afirmaciones se siente identificad@

223 responses



La segunda encuesta fue realizada a padres, con la finalidad de conocer mas a fondo la problemática la experiencia de los usuarios padre/ madre a la hora de llevar a sus hijos a un centro de vacunación en la republica dominicana, se generaron un total de 106 encuestas de las cuales solo 35 cumplieron con todos los requerimientos. Muchos usuarios expresaron que dada la complejidad del sistema actual estaban vacunando a sus hijos en la consulta pediátrica, practica que no es efectiva para el sistema de salud ya que no se tiene la data objetiva de la cantidad de inmunizados. Dentro de las conclusiones tenemos las siguientes:

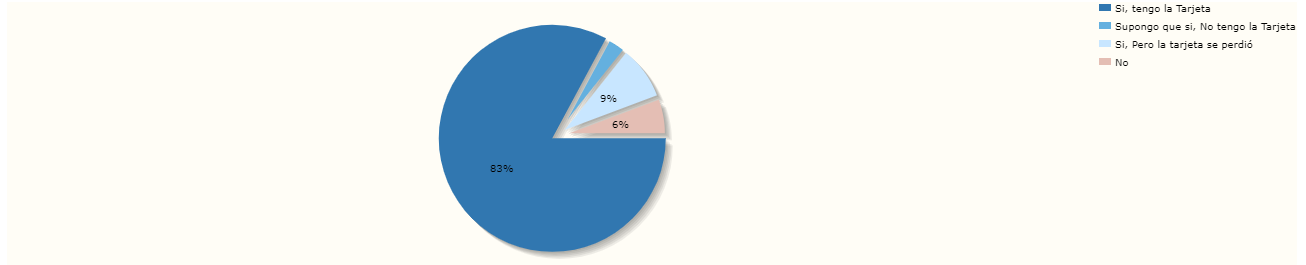
- La cantidad de hijos que tenia cada uno estaba comprendida entre 1- 4, ocupando 2 un 39.4%

- Dentro del rango de edad comprendido entre 1 mes a 18+ años que tenían sus hijos el mayor porcentaje estuvo en 2 años, para un 12.50%, seguidos de 5 y 6 años para un 9.72%.
- Cuando les preguntamos si sus hijos tenia el esquema de vacunación completo un 83% respondió que, si y que tenían la tarjeta, mientras solo un 9% respondió en forma negativa, los demás decían que sí, pero no tenían la tarjeta y otros estuvieron inciertos.
- La principal dificultad que han presentado a la hora de vacunar a sus hijos es que el centro no tenía la vacuna, para un 58%.
- Un 73% respondió que ha buscado solución a los problemas presentados, mientras solo un 27% respondió de manera negativa.
- Cuando le preguntamos si le gustaría que existiera una plataforma con información oportuna de centros de vacunación y vacunas disponibles el 97% respondió que sería de gran ayuda.
- Le preguntamos además que, en caso de una alerta epidemiológica, cual sería su reacción a los que estos en un 67% dijo que no se preocupaban, ya que sus hijos tienen sus esquemas completos y tienen su tarjeta de vacunación.

Comparto algunos resultados y comentarios de las preguntas abiertas.

¿Tienen sus hijos el esquema de vacunación completo?

Tarta ▾



Análisis técnico		Conclusiones destacadas
Media	1	
Intervalo de confianza (95%)	[1 - 2]	
Tamaño de la muestra	35	
Desviación típica	1	
Error estandar	0	

El 91% eligieron:
 Si, tengo la Tarjeta
 Si, Pero la tarjeta se perdió
 La opción menos elegida representa el 3%:
 Supongo que si, No tengo la Tarjeta

▼ 6. ¿Cuál ha sido la principal dificultad a la hora de vacunar a sus hijos?

	%	Total
Olvido la fecha.	12%	3
Pierdo la Tarjeta de Vacunación.	15%	4
El centro de Vacunación no tenía la vacuna que le tocaba a mi hijo/a.	58%	15
El centro de Vacunación estaba Cerrado.	4%	1
Olvidé la fecha y tuve que iniciar un nuevo ciclo	8%	2
No recibí la información de cuando le tocaba la vacuna	4%	1

¿Cuáles han sido estas soluciones?

No hay ningún filtro aplicado a los resultados de esta encuesta

Alta ▲	Respuesta
08/09/2019 18:53:05	Llamar a todos lados
08/09/2019 18:55:23	Investigar previo al día y asistir a centros privados con cobertura del seguro
08/09/2019 19:00:03	Dirigirme a otro centro de vacunación.
08/09/2019 19:21:58	volver o ir a otro centro
08/09/2019 19:22:58	Colocar la vacuna no disponible a nivel del PAI a nivel privado y administrarlas mas tardes de lo esquematizado
08/09/2019 19:24:40	Regresar al día siguiente temprano para evitar que este cerrado.
08/09/2019 19:31:29	Ponerla en una Clínica.
08/09/2019 20:12:31	Ir a otro centro
08/09/2019 20:25:45	Alarmas
08/09/2019 20:40:44	Una alarma
08/09/2019 20:44:58	Poner una alarma en el cel
08/09/2019 20:46:34	Ir directamente a su pediatra y pagar más de 15 mil pesos por cada niño
08/09/2019 21:18:54	Buscar en otro sitio
08/09/2019 21:23:43	Llevarlos a otros centros
09/09/2019 1:10:55	Ir a otros centros y gastar dinero y tiempo
09/09/2019 8:36:55	comprarla
09/09/2019 15:33:42	Busco en otra localidad un centro que tenga la vacuna

Pregunta:

Si lo desea, por favor coméntenos su experiencia en un centro de Vacunación:

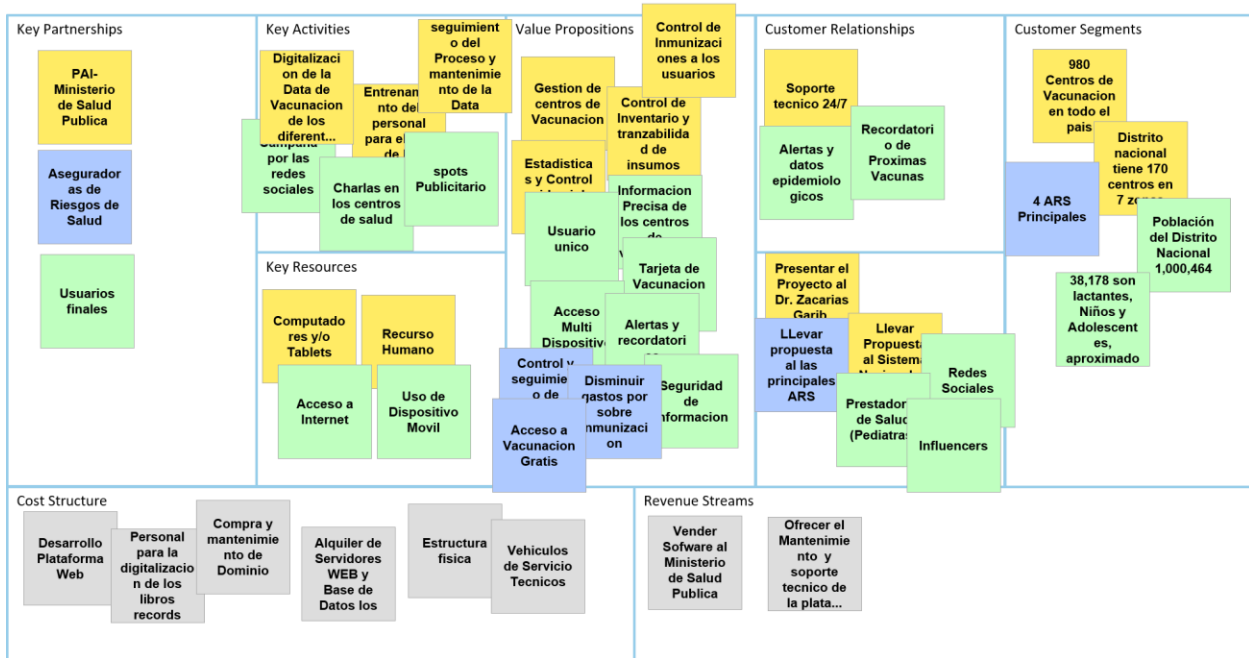
No hay ningún filtro aplicado a los resultados de esta encuesta

Alta ▲	Respuesta
08/09/2019 18:56:31	Vacuno a nivel privado, por lo que mi experiencia es muy positiva y agradable
08/09/2019 19:04:16	Para la vacuna de los 4 meses de mi bebé, tuve que esperar mucho, porque había mucha gente y una solo persona vacunando y haciendo los registros en el libro u la tarjeta. Y adicional a todo, hubo que darle un portón adicional a los 3 que le tocaban, porque no tenían disponible el biológico que las tenía completa. Después de tanta espera no tuve más opción de aceptar lo que había. Y para la vacuna de los 6 meses, fui a otro centro privado y me registraron una cita para una vacuna a los 7 meses que no estaba en el esquema, cuando investigo con la pediatra, es una vacuna complementaria que se pone después de año. Eso me confundió bastante.
08/09/2019 19:24:45	Enfermeras obsoletas
08/09/2019 19:25:32	muchas veces el trato no es el mas adecuado, por el personal de salud del centro
08/09/2019 19:32:40	.
08/09/2019 20:28:00	Recibo excelente servicios hasta el momento
08/09/2019 20:54:31	No me gustan las largas filas o turnos que hacen perder mucho tiempo
08/09/2019 21:20:16	Generalmente es buena.
08/09/2019 21:26:01	Entiendo que no estan lo suficientemente dotados de vacunas para la demanda que hay.
09/09/2019 1:14:21	El personal es falta de orientación y no es educado
09/09/2019 8:39:42	Una ocasión no existía la vacuna que le tocaba y tuvimos que ir a comprarla. No todas las personas tienen esa posibilidad.

Ante todas estas evidencias nuestro equipo valido que realizar este proyecto como modelo de negocios para la gestión del proceso de vacunación resolvería la problemática actual y serviría para impulsar la gestión medica automatizada en nuestro país.

4. DAFO- Modelo de Negocios

Modelo de Negocios



Análisis DAFO VACUNNOTE

Debilidades

- Acceso a la Data de Vacunacion.
- Tiempo de Digitacion de los Registros.
- Conciencia del PAI sobre la problematica.
- Personal que trabaja en los centros de vacunacion.
-

Amenazas

- Conflicto de Intereses Vacunas de privadas vs Vacunas Gratis.
- Política Actual Incierta.
- Cobertura de Internet en centros de vacunacion.

Fortalezas

- Multidispositivos
- Via de Acceso con no. de identificacion.
- Información rapida, eficaz y precisa.
- Acceso gratuito para los usuarios.
- Alertas Epidemiológicas.
- Tronzabilidad de las Vacunas.

Oportunidades

- Gestión Automatizada.
- Mayor control y registro de Personas Vacunadas.
- Sistema de Reporteria estadarizada.
- Ahorro de Tiempo y Mayor Cobertura.
- Gestión de Producto e Inventario.
- Controles de Incidencia y prevalencia.
- Servidor Web y de Base de Datos con los niveles mas altos de Seguridad.

5. Análisis del Entorno

- **Entorno Político-Jurídico**

Del mismo modo en que mediante la organización mundial de la salud, la vacunación es de prioridad universal, en nuestro país la ley General de Salud 42-01, en el Título II sobre Prevención y Control de Enfermedades y Accidentes, Capítulo II de las enfermedades Transmisibles, Sección II sobre vacunación, Establece que: *Es responsabilidad de la SESPAS garantizar a las poblaciones correspondientes las vacunas obligatorias, aprobadas y recomendadas por la Organización Mundial de la Salud y los organismos nacionales competentes, según el perfil epidemiológico del país. Son obligatorias las vacunaciones y las revacunaciones que la SESPAS ordene. Estas serán practicadas con los productos autorizados por la SESPAS y de acuerdo con las técnicas internacionalmente establecidas.*⁴

- **Entorno Cultural**

La población dominicana está consciente de la importancia de la vacunación, incluso el nivel del conocimiento de muchos padres sobre la importancia en el 1994 la República Dominicana logró la certificación de país libre de Polio junto a otros países latinoamericanos y del Caribe. A partir del 2001, a través de un acuerdo de 5 años entre UNICEF y el Gobierno del Japón, se ha introducido exitosamente la vacuna pentavalente como parte del esquema nacional de vacunación del país. Se ha beneficiado un total de 1 millón de niños y niñas menores de un año durante todo el periodo del proyecto. (unicef Republica Dominicana, 2004).

Revisamos un estudio realizado por Acosta K et al, quienes realizaron un estudio cuantitativo de eje transversal descriptivo, dicho estudio fue realizado con los padres de niños menores de 5 años encontrados en la sala de espera de la consulta de medicina general de un centro de primer nivel, entrevistando el 50% de los presentes de forma aleatoria, durante el periodo septiembre noviembre

⁴ (Congreso Nacional Dominicano, 2001)

2016. Al evaluar los conocimientos se encontró que 75.5% de los padres sabían que el esquema de vacunación de los niños se debe iniciar al nacimiento. El 98.5% tuvieron una actitud favorable hacia seguir adecuadamente le calendario de vacunación. Un 93.5% de los padres poseían la tarjeta de vacunación de sus hijos y el 74.5% de los padres reportaron un esquema de vacunación completo en sus niños. Los conocimientos de los padres sobre la vacunación fueron bajos en comparación con la literatura internacional. Por otro lado, la mayoría de los padres tuvieron actitudes y percepciones favorables hacia la vacunación. Los factores asociados a mejores conocimientos, actitudes, percepciones y prácticas sobre la vacunación fueron un alto nivel educativo y haber recibido información sobre las vacunas.⁵

En el país se reconoce el carácter social de las inmunizaciones aceptando el principio de que la persona vacunada no solo se protege en lo individual, sino que, en su conjunto, crea una barrera que permea una protección a los rezagados de estas intervenciones (inmunidad de rebaño)⁶

- **Entorno Económico**

(información tomada de la dirección general de presupuesto)

El Sistema de Vacunación tiene una gran relevancia, tanto en el ámbito internacional como nacional, por su contribución a la reducción de la mortalidad infantil, lo que motivó que el PAI fuera escogido en el año 2015 como un programa piloto para la implementación del presupuesto plurianual orientado a Resultados. Dicho presupuesto es asignado orientado a Resultados en el Programa Control de Enfermedades Prevenibles por Vacunas se encuentra, lograr un seguimiento y evaluación de su desempeño presupuestario que permita seguir sus indicadores de resultados y productos, mediante alertas tempranas y brechas de cumplimiento para identificar y corregir oportunamente las desviaciones producidas. (Ministerio de Hacienda , 2019)

El PAI programó para el año 2018 alcanzar una cobertura poblacional en alrededor de 4,794,113 personas/dosis, a través de la aplicación de 8,379,302 dosis, con un presupuesto de

⁵ (Acosta K, 2016)

⁶ (Ministerio de Hacienda , 2019)

RD\$1,054,591,297, lo que representa un incremento de 90.6% comparado con el presupuesto original aprobado para el año 2017, ascendente a RD\$553.37 millones.⁷

El presupuesto del el Programa Control de Enfermedades Prevenibles por Vacunas asciende para el año 2019 a RD\$1,054,591,29, techo presupuestario definido y reiterado en la política de gastos del presupuesto para ese año. No obstante, para cumplir los objetivos del programa se requiere un monto adicional de RD\$283, 237,661; por lo tanto, se ajustaron las metas estimadas de población.

**-Tabla 2. Presupuesto financiero-
Año 2019
Valores en RDS**

Clasificación por objeto del gasto a nivel de cuenta	Monto
Total del programa	1,054,591,297
Remuneraciones y Contribuciones	17,205,435
Remuneraciones al personal fijo	13,849,457
Sueldo anual no.13	1,159,409
Sobresueldos	65,445
Contribuciones a la Seguridad Social	2,131,124
Contratación de Servicios	7,478,223
Publicidad y propaganda	1,600,000
Impresión y encuadernación	1,200,000
Viáticos dentro del país	1,500,000
Fumigación, lavandería, limpieza e higiene	300,000
Servicios Técnicos y Profesionales	2,878,223
Materiales y Suministros	1,029,907,639
Alimentos y bebidas para personas	900,000
Prendas de vestir	150,000
Productos medicinales para uso humano	1,004,284,084
Lantas y neumáticos	500,000
Herramientas menores	100,000
Gasoil	2,000,000
Útiles de escritorio, oficina e informática	1,943,555
Útiles menores médico quirúrgicos y de laboratorio	20,030,000

Fuente: SIGEF

Para el 2021 se proyecta un presupuesto total que asciende a 1,351,122,787 pesos dominicanos, mismo presupuesto es ajustable según el cumplimiento de metas propuestas por año y el cumplimiento de estas.

La Dirección General de Presupuestos en su resumen concluye: *Es oportuno orientar las acciones a los fines de reducir el déficit financiero del Programa Control de Enfermedades Prevenibles por Vacunas, para que obtenga las vacunas con oportunidad, hacer mayores esfuerzos por un producto de calidad y un sistema de información que ofrezca datos en tiempo real para la toma de decisiones*

⁷ (Ministerio de Hacienda , 2019)

de forma oportuna. Dentro de las sugerencias de mejoras que le hace está la siguientes; ***Mejorar los sistemas de registro de personas vacunadas/inmunizadas por grupos de edad.***

- **Entorno Sociodemográfico**

Según el Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas a la fecha la población actual de la republica dominicana asciende a 11, 087, 885, de los cuales 5,560,607 son hombres correspondientes a 50.2% y 5,527,278 son mujeres correspondientes al 49.8%. a la fecha se han producido un total de 163,533 nacimientos y contamos con un crecimiento poblacional que asciende a 94,416 (dato tomado de https://countrymeters.info/es/Dominican_Republic_12/09/2019). De esta población 7.7 millones tiene un seguro médico, correspondientes a un 69.44% de la Población actual, 3.6 millones en el régimen subsidiado por el gobierno y 4.1 millones correspondiente al régimen contributivo.

Según el IX Censo Nacional de Población y Vivienda 2010, el Distrito Nacional contaba para ese año con una población de 965,040 habitantes. Y Según el IX Censo Nacional de Población y Vivienda 2010, la provincia Santo Domingo contaba para ese año con una población de 2,374,360 habitantes. (información tomada de Perfiles estadísticos provinciales, UNICEF, ONE, UNFPA)

Cuadro 1.3
Población infantil y juvenil por sexo, según años de edad cumplidos, Distrito Nacional, 2010

Años cumplidos	Provincia			Total país		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
Total	301,013	150,549	150,464	3,402,810	1,721,999	1,680,811
0	17,865	8,932	8,933	195,160	99,067	96,093
1	16,677	8,459	8,218	181,801	92,431	89,370
2	16,408	8,393	8,015	180,676	92,006	88,670
3	15,275	7,778	7,497	170,204	86,928	83,276
4	15,094	7,676	7,418	168,865	85,978	82,887
5	16,356	8,307	8,049	185,720	94,807	90,913
6	15,471	7,892	7,579	175,128	88,875	86,253
7	16,180	8,041	8,139	186,806	94,456	92,350
8	17,192	8,626	8,566	198,208	100,860	97,348
9	16,901	8,462	8,439	192,598	97,397	95,201
10	18,198	9,116	9,082	209,653	106,713	102,940
11	16,701	8,344	8,357	192,193	97,287	94,906
12	16,666	8,355	8,311	191,507	97,078	94,429
13	16,479	8,138	8,341	188,954	95,115	93,839
14	16,478	8,178	8,300	191,454	96,698	94,756
15	17,565	8,578	8,987	202,784	101,053	101,731
16	17,560	8,538	9,022	194,808	97,287	97,521
17	17,947	8,736	9,211	196,291	97,963	98,328
10-29	352,897	171,044	181,853	3,600,151	1,809,092	1,791,059

Fuente: IX Censo Nacional de Población y Vivienda 2010

Cuadro 1.3
Población infantil y juvenil por sexo, según años de edad cumplidos, provincia Santo Domingo, 2010

Años cumplidos	Provincia			Total país		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
Total	872,214	436,382	435,832	3,402,810	1,721,999	1,680,811
0	52,491	26,836	25,655	195,160	99,067	96,093
1	49,941	25,368	24,573	181,801	92,431	89,370
2	48,851	24,664	24,187	180,676	92,006	88,670
3	44,856	22,716	22,140	170,204	86,928	83,276
4	43,666	22,199	21,467	168,865	85,978	82,887
5	48,317	24,432	23,885	185,720	94,807	90,913
6	45,419	22,803	22,616	175,128	88,875	86,253
7	47,994	24,077	23,917	186,806	94,456	92,350
8	50,988	25,821	25,167	198,208	100,860	97,348
9	49,523	24,991	24,532	192,598	97,397	95,201
10	53,336	26,908	26,428	209,653	106,713	102,940
11	48,337	24,337	24,000	192,193	97,287	94,906
12	47,268	23,525	23,743	191,507	97,078	94,429
13	46,919	23,060	23,859	188,954	95,115	93,839
14	47,391	23,348	24,043	191,454	96,698	94,756
15	49,362	23,985	25,377	202,784	101,053	101,731
16	48,207	23,516	24,691	194,808	97,287	97,521
17	49,348	23,796	25,552	196,291	97,963	98,328
10-29	924,675	449,978	474,697	3,600,151	1,809,092	1,791,059

Fuente: IX Censo Nacional de Población y Vivienda 2010

Como parte de su gestión el PAI en el 2018 realizó un plan de inmunización desde el 2019 al 2022 (visualizar en tablas)

**-Tabla 6: Meta de dosis y población del Plan Regular-
Años 2018-2022**
Valores expresados en unidades

Biológicos	Grupos	2019		2020		2021		2022	
		Dosis	Población	Dosis	Población	Dosis	Población	Dosis	Población
BCG	< 1 año	329,035	190,745	327,388	189,790	325,388	188,888	324,195	187,933
	1 año		9,528 ¹		28,469		28,333		28,197
Hepatitis B Recombinante	*Otros RN	719,134	190,745		189,843	729,720	188,888	613,287	187,933
	1 - 4 Años		19,055	717,961	18,000		18,000		18,000
	*Otros		61,597 ²		344,435		354,435		265,826
Polio Inactivado (IPV)	Niños 2 meses	209,820	190,745	208,827	189,843	207,777	188,888	206,726	187,933
Polio Oral (OPV-20)- Vidrio	< 1 año	1,581,052	190,745	989,733	189,790	985,278	188,888	736,574	188,088
	1 año		190,554		189,790		189,044		188,298
	4 Años		192,840		191,963		191,086		190,209
	03 - 35		588,241 ³						

¹ Existe una disminución en la cantidad de población de 1 año, debido a los logros alcanzados en el año anterior, ya que la misma se calcula tomando en cuenta la población rezagada.

² Se proyectó una vacunación específica para todo el personal vinculado a los servicios de la salud.

Biológicos	Grupos meses *	2019		2020		2021		2022	
		Dosis	Población	Dosis	Población	Dosis	Población	Dosis	Población
Rotavirus Líquida (Esquema de inmunización=2dosis)	< 1 año	181,620	88,165 ⁴	398,559	189,790	396,665	188,888	394,659	187,933
DPT Hep B Hib (Pentavalente) Líquida	< 1 año -	600,847	190,745	597,839	189,790	603,811	191,686	580,713	187,933
	< 1 año	646,475	38,149	545,613	37,949	546,130	38,337	527,727	26,836
DPT	1 año -		190,554		189,790		189,026		188,298
	4 Años		191,657		191,963		192,737		190,810
Neumococo Conjugado	<1 año	694,475	155,414	597,839	189,790	595,142	188,888	395,043	187,933
Pediatrico-13 Valente ⁵	1 año		155,258		189,790		189,026		188,298
	12 - 23 meses**		195,319 ⁶						
SRP: Anti Sarampión/ Rubeola/ Parotiditis	< 1 año -	420,287	190,554	400,841	189,790	400,851	189,026	395,426	188,298
	4 años		NA ⁷		191,963		192,737		190,166
SR: Anti sarampión/ Rubeola	> 2 años	107,494	55,125	112,868	57,881	118,512	60,775	104,000	50,000
	*Otros		27,563		28,941		30,388		30,000
dT	Grupos priorizados	2,934,604	1,128,694	2,960,719	1,138,738	2,990,000	1,150,000	2,730,000	1,050,000

- **Entorno Tecnológico**

La incorporación de las TIC y la República Digital han permitido fácil acceso a la información, al desarrollo y a la educación. El 67.6 % de la población dominicana utiliza internet. De esta cifra el 71.0% pertenece a zonas urbanas. De acuerdo con resultados expuestos en la Encuesta Nacional de Hogares de Propósitos Múltiples (Enhogar) 2017, también detalla que el 85.8% de encuestados usan celulares. Asimismo, el 69.3% de la población posee teléfonos celulares. Los grupos de edades dueños de más teléfonos móviles son: de 25 a 44 años representa un 90%, 45 a 64 años con un 83.9% y de 15 a 24 años con un 76.5%.⁸

En República Dominicana el 56% de los usuarios de Internet son mujeres, mientras que el 46% hombres. De esos dos grupos el 65% está compuesto por «millenials» (nacidos entre 1980 y 2000). El 92% accede al internet a través de dispositivos móviles.⁹

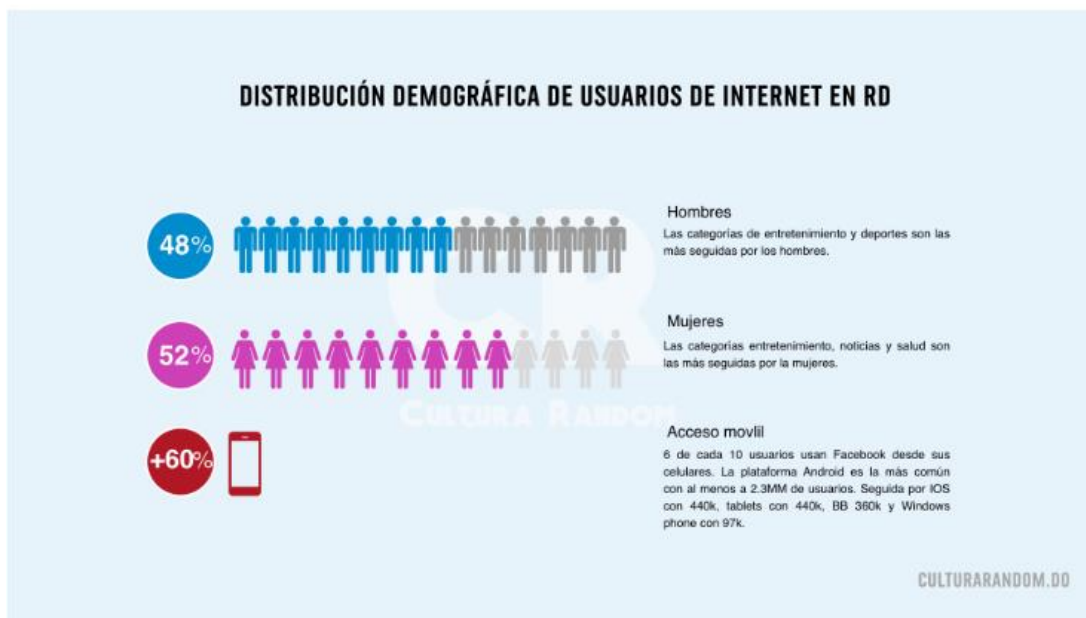
La cantidad de usuarios que hoy pueden conectarse al mismo se estima que es alrededor de 7 millones de cuentas, según el informe que emite el INDOTEL, donde expone la cantidad de cuentas con accesos permitidos en la República Dominicana. existen prácticamente 6 millones de dominicanos en la red social Facebook, 2 millones utilizan Instagram Entonces, a nivel general

⁸ (Pichardo, 2018)

⁹ (Redaccion al Momento, 2018)

entendemos que hemos crecido porque el Internet ha sido esa puerta que ha facilitado el acercamiento y la conexión tecnológica con los dominicanos. Existen pocas aplicaciones contextualizadas a las necesidades de República Dominicana. *“Porque lo que nos falta en el país son datos, no tecnologías; nos falta fuentes de información creíbles confiables y que se mantengan actualizadas”*, afirmó López Valerio.¹⁰

La Ley No. 172-13 sobre protección de datos personales, solo la industria financiera, a nivel de datos personales tiene un acápite que especifica la prohibición de la distribución y explotación de los datos personales.



¹⁰ (Valerio, 2019)

6. Análisis del Sector y Valoración del Mercado

- **Tamaño del Mercado**

VACUNNOTE estará dirigida a gestionar todo el sistema de salud, nuestro tamaño de mercado total o TAM = 11,087,885, de los cuales 5,560,607 son hombres correspondientes a 50.2% y 5,527,278 son mujeres correspondientes al 49.8%, Dada la cantidad de población total y tomando en cuenta el desarrollo urbano, elegimos como mercado al que podemos servir a la población del Distrito Nacional y Santo Domingo SAM= Distrito Nacional contaba para ese año con una población de 965,040 habitantes. Y Según el IX Censo Nacional de Población y Vivienda 2010, la provincia Santo Domingo contaba para ese año con una población de 2,374,360. Y en función de nuestros resultados valorando y la identificación de nuestros principales usuarios direccionalaremos nuestro mercado que podemos conseguir a los menores de edad entre 0 y 18 años SOM = 1,173,227 distribuidos en 177 centros de vacunación (Documento de Excel, data en desarrollo)

- **Análisis de la Competencia**

Método Convencional: El Método de registro actual es un libro récord, en dicho libro se esbozan toda la información de cada usuario que va a vacunarse. Actualmente existe muy poca información de los centros, para conseguir cualquier información hay que ir directamente.

Plataforma UNIVANU y Vacuname: Estas plataformas ofrece vacunas a nivel privado, actualmente dicha página de internet no esta en funcionamiento.

Pediatras: Dentro de las entrevistas que realizamos encontramos que muchos de los usuarios prefieren ante las limitantes del sistema actual pagar hasta 15 mil pesos por cada ciclo de vacunas para sus hijos, en la cita con el pediatra. Aunque esto satisface una necesidad de los usuarios, al ser un sistema independiente del PAI, no hay data epidemiológica, no hay datos que respalden, no se conserva cadena de fío adecuadamente.

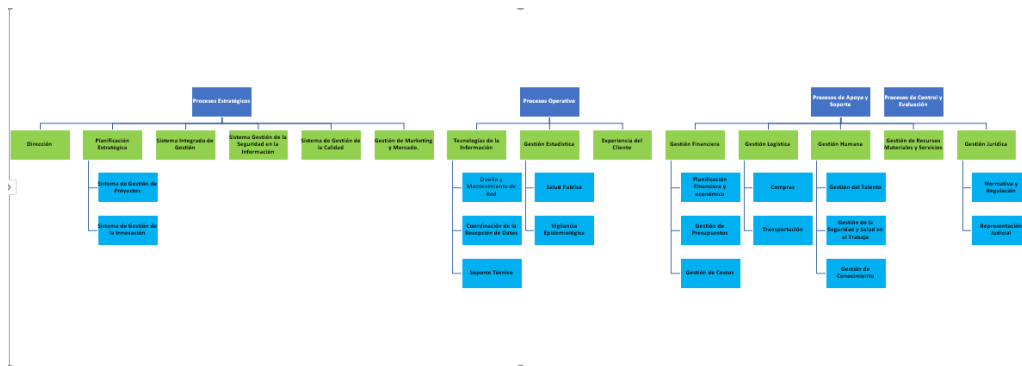
7. Plan de Operaciones

Para poder definir nuestro plan estratégico y de operaciones es necesario entender que la plataforma Vacunnote, no es mas que una plataforma de gestión en dos niveles de servicio, tanto el cliente como el usuario final reciben un servicio, donde el cliente tiene el insumo esencial (los registros), consciente del impacto y trascendencia de este proyecto donde el tiempo es uno de los factores de vital importancia a continuación presentaremos nuestro plan estratégico a 4 años. (Anexo)

A continuación, presentamos el plan de operaciones del año 2020, dicho plan comprende el plan piloto de la plataforma para el distrito nacional, (Datos epidemiológicos detallados anteriormente), para dicho plan piloto se hará énfasis en la población de riesgo, especialmente, lactantes, preescolares, escolares, adolescentes, embarazadas y envejecientes. Se incluye plan operativo a 12 meses incluyendo las acciones a desarrollar tanto para los clientes como para los usuarios finales. (Anexo)

7.1 Mapa de Procesos

Para tener una idea de la amplia estructura organizacional del equipo Vacunnote y para obtener mejores resultados, los procesos se han dividido en estratégico, operacionales y de apoyo, con el fin de definir el alcance y responsabilidad de cada grupo. Ya que nuestra razón social esta orientada al desarrollo de software nuestro procesos operativos estará enfocado a tecnologías de la información, mientras nuestros procesos estratégicos estarán enfocados a la gestión de la calidad y gestión de la seguridad y la innovación, incluimos el siguiente esquema (Adjunto):



7.2 Descripción de Procesos

Procesos Estratégicos	Dirección	El directivo es el responsable de fijar los objetivos, desarrollando sus planes comprensivos, estratégicos y operativos; diseñando la estructura; y estableciendo procesos de control.	
	Planificación Estratégica	Se encarga inicial y básicamente de la fijación de los objetivos de la empresa y de establecer las directrices de actuación para su cumplimiento. Dentro de este proceso incluimos.	
		Sistema de Gestión de Proyectos	Se encargara de que el Producto VACUNNOTE se adecue de nuestros clientes y los usuarios finales , define el alcance del proyecto, los objetivos, el presupuesto y la duracion del mismo.
		Sistema de Gestión de la Innovación	Se encargará de organizar y dirigir los diferentes recursos de la organización con el fin de incentivar la creación de nuevas alternativas, que permitan mantener un producto orientado a las necesidades y evolución del mercado.
	Sistema Integrado de Gestión	Recoge el conjunto de funciones que no se incluyen en los otros sistemas propuestos y que atiende al análisis de los sistemas de solución de los problemas de la explotación o de las operaciones básicas de la empresa, para nuestra organización utilizaremos dos sistemas indispensables para el correcto funcionamiento de nuestra entidad.	
		Sistema Gestión de la Seguridad en la Información	Será el responsable del diseño, implantación, mantenimiento de un conjunto de procesos para gestionar eficientemente la accesibilidad de la información, buscando asegurar la confidencialidad, integridad y disponibilidad de los activos de información minimizando a la vez los riesgos de seguridad de la información. Pretendemos como empresa obtener los certificados ISO 27001 , SSCP y CRISC con el fin de brindar la seguridad a nuestros usuarios para el almacenamiento de su información personal.
		Sistema de Gestión de la Calidad	Departamento enfocado planear, controlar, y mejorar, los diferentes productos y herramientas ofrecidos en VACUNNOTE, con el fin de mantener la satisfacción del cliente y en el logro de los resultados, para nuestra región adecuaremos nuestro sistema al sistema ISO 9001 con el objetivo de ser certificados y mantener un producto con la calidad establecida en la norma.
	Gestión de Marketing y Mercado.	Esta se encarga de buscar una oportunidad de negocio en el mercado, se analiza, se escoge un segmento y se establecen una serie de estrategias para implementarlas. Se encargará además de la coordinación de la marca y relaciones públicas.	

Procesos Operativo	Tecnologías de la Información y comunicación	Contribuyen con la incorporación de tecnologías innovadoras, estableciendo una gestión operativa, este departamento será el responsable de la creación, control y mantenimiento del software que permitirá desarrollar el producto vacunnote.	
		Diseño y Mantenimiento de Red	Se encargan del diseño del Software en las versiones back end y front end adecuando el sistema para dos públicos diferentes, un cliente que tendrá la parte de gestión y un usuario que podrá realizar consulta y guardar información personal.
		Coordinación de la Recepción de Datos	Esta área se encargará de introducir de manera eficaz la información de los diferentes registros dentro de la base de datos, estará formado por un equipo multidisciplinario enfocados en dos áreas específicas, la información de los usuarios y el otro las informaciones de los productos. Su dirección y coordinación velará por cumplir con las metas de recaudación de información necesaria para el funcionamiento del software.
		Soporte Técnico y Call Center a usuarios	La función de esta área será prevenir, mantener y corregir hardware, software y la conectividad institucional de las estaciones de trabajo de los diferentes centros de vacunación, procurando el debido funcionamiento del mismo. También se encargará de dar información y orientación a los usuarios.
	Gestión Estadística de Salud	Se encargará de las actividades esenciales para conocer el comportamiento de la población, llevando los controles de inmunización por área, género y edad, fortaleciendo los sistemas de información con eficiencia y calidad, orientada a los objetivos del cliente.	
		Vigilancia Epidemiológica	Evaluará población de riesgo y presentará informes sobre patologías reportadas por la OMS de reporte obligatorio, la finalidad de esta área evitar la menor cantidad de riesgo epidemiológico, con esto disminuir los costos de inmunización de la población.
	Experiencia del Cliente	Se encargará de gestionar las interacciones con los usuarios con el fin de influir sobre la percepción que estos tienen, buscando incrementar su satisfacción, lealtad y apoyo.	
	Gestión Financiera	Se encargará de la administración de los recursos asegurándose de que los mismos sean suficientes para cubrir los gastos y proveer el adecuado funcionamiento de la empresa.	
		Planificación Financiera y económica	Área que se encargará de prever posibles dificultades con el objetivo de tomar las medidas correctivas a tiempo, predice posibles riesgos, analiza situación del mercado orientado a los riesgos a tomar.

		Gestión de Costos y Presupuestos	Se encargan de conocer y calcular los costos determinar el precio del servicio identificando los elementos que intervienen en los diferentes procesos de implementación del mismo, y basados en este análisis elaboran e implementan un presupuesto para el desarrollo del mismo.
		Gestión contable y de auditoría	Se encargaran de la recopilación, síntesis, análisis e interpretación de la información financiera, así como informar de los resultados financieros. Además de revisión independiente de los estados financieros y otros registros de la entidad para determinar si presentan el reflejo fiel de la situación financiera basados en la misión de la compañía.
	Gestión Logística	Son los responsables de gestionar los recursos necesarios para la ejecución de una tarea específica.	
		Compras	Se encargara de la adquisición de materiales, evaluación de precios y gestión de los procesos, este departamento vela por el cumplimiento de las políticas de compras establecidas por la empresa.
		Transportación	Aseguran el transporte del personal hacia los diferentes puntos de ejecución del plan operativo presentado, asegurando la seguridad y el cuidado de los equipos destinados para dichos fines.
	Gestión del Talento Humano	Se encargaran de dirigir el personal, partiendo del reclutamiento, selección, la captación, la evaluación de desempeño, incentivos la salud ocupacional y el bienestar general de los colaboradores.	
		Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo	Se encargaran de crear y ejecutar programas de capacitación en promoción y prevención de riesgos, también evalúan, miden y sancionan a quienes incurran en faltas al proceso de prevención de riesgos.
		Gestión de Conocimiento	Son los responsables de la capacitación del personal orientados a la mejora continua, esta área se encargara además de capacitar al personal que está utilizando el software en las diferentes áreas de salud.
	Gestión de Recursos Materiales y Servicios generales	Se encargara de la gestión de los medios físicos y concretos que se dispongan en la empresa, velará por su adecuado cuidado y conservación.	
	Gestión Jurídica	Se encargara de las diferentes acciones, políticas y medidas encaminadas a la eficaz y eficiente defensa de los intereses patrimoniales y judiciales de la empresa.	
		Normativa y Regulación	Responsable de la creación de las normas jurídicas de la empresa y velar por el cumplimiento de las mismas.
		Representación Judicial	Responsable de representar la compañía en los diferentes ámbitos jurídicos, formando un papel esencial en la toma de decisiones de la misma.

Procesos de Control y Evaluación	Se encargara de velar por el cumplimiento de cada uno de los procesos establecido, que los mismos sean realizados de manera adecuada y orientados a los objetivos de la empresa.
---	--

7.3 Definición de Infraestructura

Ya definidos los diferentes procesos que serán llevado a cabo por el equipo Vacunnote y orientado al tipo de actividad a realizar por la empresa definiremos las diferentes infraestructuras involucradas para que la misión de nuestro proyecto sea posible. La plataforma tecnología es parte fundamental de esto, pero ninguna plataforma funciona sin datos en ella por lo cual la primera fase de la recolección de lo datos necesitara y para esto tener una infraestructura física es parte esencial como parte del proceso estratégico del proyecto, a continuación, detallaremos cada una de estas.

7.3.1 Infraestructura Tecnológica

La plataforma Vaccunote será una plataforma multifunciones, donde cada uno de los involucrados en el proceso tendrá una parte esencial, como plataforma de gestión de vacunas para el programa ampliado de inmunización, dentro de la primera fase de desarrollo de la misma es crear una plataforma para cada centro de vacunación con las mismas características (incluimos PPTs con las diferentes vistas). Del mismo modo el PAI tendrá un acceso donde podrá visualizar cada centro, y por último cada usuario tendrá un acceso que podrá gestionar su información.

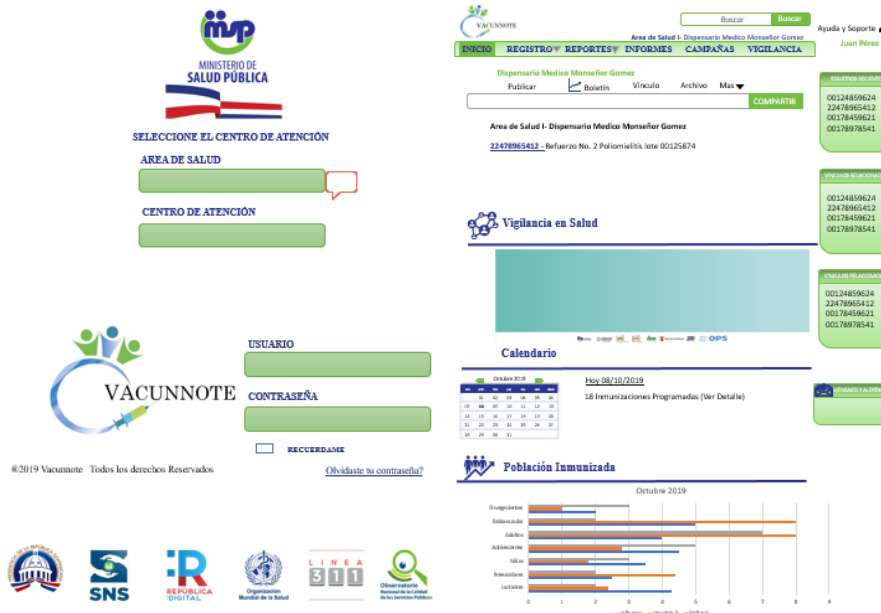
Versión PAI

Por medio de este portal se registrará la información base como centro de vacunación, productos (vacunas e insumos) así como también el registro y actualización de usuarios que tendrán acceso a la plataforma, este portal será de acceso restringido para las personas responsable de la

administración en el PAI y el equipo de sistema integrado de gestión y gestión estadística de salud. Incluirá una vista de inicio donde se incluirán detalles generales, como ultimo centro agregado a la red, ultimo usuario registrado y ultimo producto introducido. también incluirá las estadísticas de población inmunizada por región/área y centro. Una ventana de registro para introducir o actualizar información pertinente al proceso (Centros, insumos o productos y Usuarios). Una ventana de informes que permitirá generar diferentes tipos de reportes, desde reporte de actividades de un centro específico, así como también reporte de actividades de toda un área de salud y región. Una ventana de campañas donde se introducirán las campañas de salud del mes o temporada, estas campañas podrán ser vistas por los diferentes centros de vacunación y usuarios finales, dichas campañas estarán orientadas a la gestión del sistema nacional de salud y el ministerio de salud pública. Por último, una ventana de vigilancia en la que se introducirán las alertas epidemiológicas, esta ventana proveerá la información de los centros en riesgo con relación a estas alertas. Del mismo modo se incluirá un motor de búsqueda que permitirá buscar (Usuarios de la red, usuarios finales y centros de vacunación) por ejemplo: [RegiónMetro/Área I/Dispensarios](#)

Versión Centros

Los centros tendrán un portal similar al del PAI, se incluirán 6 ventanas que permitirán la adecuada gestión de dicho centro. Incluiremos algunas de las vistas planteadas.



The image displays three screenshots of the VACUNNOTE system interface:

- Top Left:** A login screen for the 'MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA' and 'VACUNNOTE'. It includes fields for 'USUARIO' and 'CONTRASEÑA', a 'RECUERDAME' checkbox, and a 'VACUNNOTE' logo.
- Top Right:** A dashboard for 'Área de Salud I - Dispensario Médico Monsenor Gomez'. It features a navigation menu with options like 'INICIO', 'REGISTRO', 'REPORTES', 'INFORMES', 'CAMPAÑAS', and 'VIGILANCIA'. Below the menu, there are sections for 'Vigilancia en Salud' and 'Calendario'.
- Bottom Right:** A bar chart titled 'Población Inmunizada' for 'Octubre 2019'. The chart shows immunization levels for different age groups: Embarazadas, Adultos, Adolescentes, Niños, Preescolares, and Lactantes. The x-axis represents the number of immunized individuals, ranging from 0 to 8.









Registro Nuevo

Numero de Identificación	000-000000-0				
Altagracia Suero	4 años				
Asegurada	SENASA Subsidiado				
Esquema de Inmunización					
Vacuna	1era Dosis	2da Dosis	3era Dosis	1er Refuerzo	2do Refuerzo
BCG	07/09/2015				
Hepatitis B	07/09/2015				
Rotavirus	10/11/2015	10/01/2016			
Polio	10/11/2015	10/01/2016	11/03/2016	12/02/2017	Pendiente
Neumococo	10/11/2015	10/01/2016		07/09/2016	
Pentavalente	10/11/2015	10/01/2016	11/03/2016		
SRP	07/09/2016	12/02/2017			
DTT				12/02/2017	Pendiente
Difteria	12/02/2027	12/04/2027	12/06/2027	12/06/2037	
Tétanos				12/02/2027	12/02/2037
Hepatitis B	12/02/2027	12/04/2027	12/06/2027	12/06/2037	
H1N1					
Fiebre Amarilla					
Otras					

Inmunización

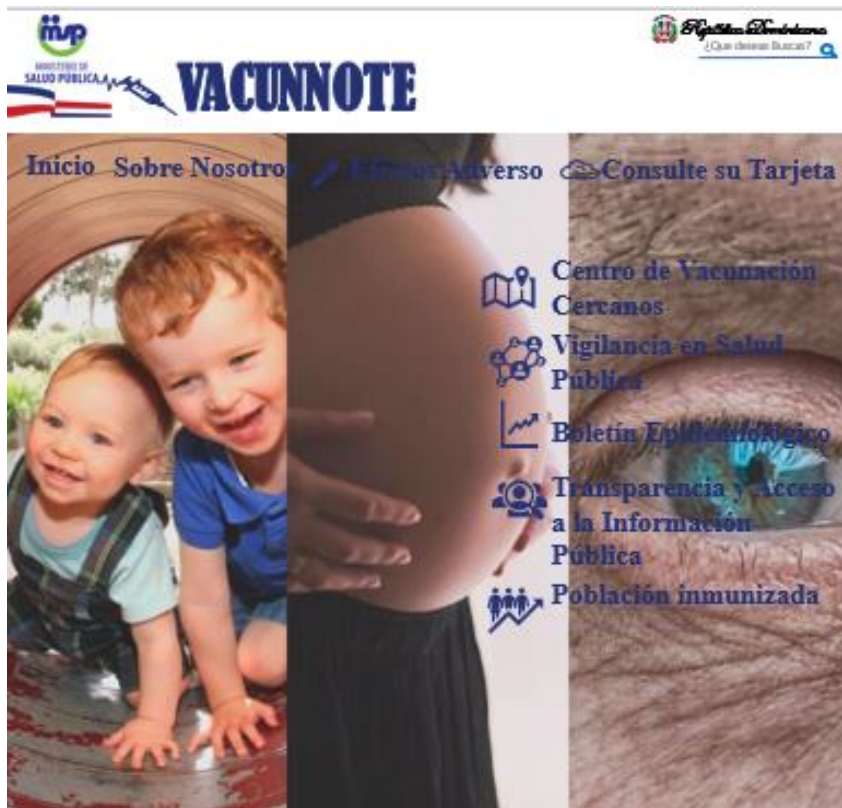
Seleccione el tipo de Población a Inmunizar

-  **Lactante**
0 a 18 meses [Recomendaciones antes de Vacunar](#)
0 a 18 meses
-  **Preescolar**
De 19 meses a 5 años [Recomendaciones antes de Vacunar](#)
0 a 18 meses
-  **Niños y Adolescentes**
De 6 a 18 años [Recomendaciones antes de Vacunar](#)
0 a 18 meses
-  **Adultos**
19 a 64 años [Recomendaciones antes de Vacunar](#)
0 a 18 meses
-  **Embarazadas**
Primer y Segundo Trimestre [Recomendaciones antes de Vacunar](#)
0 a 18 meses
-  **Envejecientes**
64 años + [Recomendaciones antes de Vacunar](#)
0 a 18 meses

En la ventana de registro según el renglón escogido redirige de manera inteligente al usuario la ventana correcta (cada ventana es de fácil manejo e incluye información necesaria para evitar que sea complicada la experiencia de quien este registrando la información). La ventana de reportes permitirá generar reportes semanas/ bimensuales/ semestrales y anuales de: personas vacunadas, por edad, sexo y condición, así como también reporte de insumos utilizados y enviarlos al PAI para que le dispensen los insumos con relación a la justificación del uso. La ventana de informe contendrá plantillas ya prediseñadas que permitirán generar informes de población vacunadas con relación a la población destinada para dicho centro. La ventana de campañas es una ventana de visualización de las diferentes campañas incluidas por el PAI y por ultimo la ventana de vigilancia permitirá visualizar los diferentes centros pertenecientes al área y región de salud, para con esto tomar medidas en caso de que alguno de los que estén la periferia se encuentre en riesgo.

Versión Usuarios

La versión de los usuarios sería más básica, ya que se enfoca plenamente a la información del mismo, cada usuario tendrá acceso con su número de cedula y correo electrónico, en el caso de los niños los padres podrán acceder con el número de cedula del niño y el correo del padre el cual es introducido al momento del registro inicial del usuario final. Incluimos una de las propuestas a ser el portal visto por los mismos.



Dominio:

La dirección web principal será ww.vacunnote.com, el costo de este dominio en godaddy.com será de US \$ 96.82 impuestos incluidos por los primeros 2 años, incluye el registro del dominio + seguridad de protección premium+ optimización para buscadores. La renovación anual de dichos servicios tendrá un costo de US \$ 57.86 sin impuestos por cada año según las variaciones del mercado.

Servidores de base de Datos y Seguridad

Utilizaremos un servidor dedicado para Windows el cual incluirá 5,000 relés SMTP, Windows con Plesk, Servidores SQL 2012 y 2014 disponibles, además 4 núcleos de CPU a 3.1 Ghz de velocidad, una memoria de 32 GB, 2 Terabyte de Almacenamiento, banda ancha, con 3 IP. Servidor de Host, tipo de procesador 1x Xeon E3-1220-v3, Memoria del procesador 32 GB ECC VLM UDIMM DDR3 1600 MHz, (4 X 8), Memoria caché del procesador 15 MB 8 MB, 2 unidades de disco duro de 2 TB, todo esto tendrá un costo de US \$ 5,245.90 impuestos incluidos por los dos primeros años, el costo de renovación equivaldrá a US \$ 4,159.87 sin impuestos según las variaciones del mercado.

Una de las características que ofrece la plataforma Vacunnote es que la misma posee un sistema de seguridad integrada que permitirá a los usuarios tener la confianza de que su información personal no será hackeada, para esto dispondrá de un hosting con dos niveles de seguridad, por un costo de US \$ 801.23 los primeros 3 años, el costo de renovación equivaldrá a US \$ 266.75 sin impuestos según las variaciones del mercado.

	2020	2021	2022	2023	2024	
Dominio	96.82		57.86	57.86	57.86	\$ 270.40
Servidor de Base de Datos	5,245.00		4,159.87	4,159.87	4,159.87	\$ 17,724.61
Hostig	801.23			266.75	266.75	\$ 1,334.73
ISO 9001			15,000.00	5,000.00	5,000.00	\$ 25,000.00
ISO 27001			5,000.00	5,000.00	5,000.00	\$15,000.00
	\$ 6,143.05	\$ -	\$24,217.73	\$14,484.48	\$14,484.48	

7.2.2 Infraestructura Física

Para desarrollar nuestro plan estratégico, necesitaremos una estructura física donde se dispongan de parqueo y la capacidad de modular diferentes oficinas, con el fin de que se pueda realizar una adecuada gestión de cada uno de los procesos, luego de los 3 primeros años y según las necesidades del mercado se podrá optar por un local de mayor capacidad. Por lo que definiremos dos fases para poder englobar todo lo relacionado a infraestructura como tal, se detallan gastos mas adelante.

	2020	2021	2022	2023	2024	
Oficina Fase de Recoleccion						
54 mts	18,000.00	18,000.00	18,000.00			\$54,000.00
Mantenimiento	2,592.00	2,592.00	2,592.00			\$ 7,776.00
Sistema de Seguridad	417.72					\$ 417.72
Servicio de Agua	240.00	240.00	240.00			\$720.00
Energia Electrica	622.54	622.54	622.54			\$ 1,867.62
Ayuntamiento	203.76	203.76	203.76			\$ 611.28
Oficina Fase de Servicio						
355 Mt2				72,420.00	72,420.00	\$144,840.00
Mantenimiento				17,040.00	17,040.00	\$ 34,080.00
Servicio de Agua				480.00	480.00	\$ 960.00
Energia Electrica				1,274.93	1,274.93	\$ 2,549.86
Sistema de Seguridad				703.28		\$ 703.28
Ayuntamiento				339.60	339.60	\$ 679.20
	\$ 22,076.02	\$ 21,658.30	\$ 21,658.30	\$ 92,257.81	\$ 91,554.53	

Para el 3er año se realizará una búsqueda de otras propuestas inmobiliarias que se adapten a las necesidades del proyecto.

7.4 Inversiones necesarias primer año

Concepto	Descripción	Costo
Requisitos Legales	Registro de Nombre Comercial, Logo, y Constitución de Compañía	560.00
	Registro Nombre Vacunnote	100.00
	Registro de Patente Vacunnote	500.00
Infraestructura Física	Costo de Alquiler	22,500.00
	Contrato de Alquiler	1800
	Mantenimiento	2,592
	Sistema de Seguridad	417.72
Infraestructura Tecnológica	Dominio	96.82
	Servidor de Base de Datos	5,245.00
	Hosting	801.23
Equipo de Oficina	Dell Laptop	2,919.00
	Dell Desktop	3,289.00
	Tablet Samsung's	6,556.00
	Impresora Laser	879.96
	Renta y equipos de Flotas	22,573.72
		US \$70,830.45

Proveedores Claves

- Goodaddy: Contrato de Dominio, base de datos y Hosting
- Cisco: Telefonía de Call Center
- Compañía Dominicana de Teléfonos; Equipos Mviles y Telefonía fija
- Norma ISO: Certificados de Calidad y seguridad de la Información.
- Auto Paniagua: Compra de equipos de Transportes
- Polanco y Asociados: Asesores Contables

- Peña Dotel y Asociados: Asesores Legales
- Mapfre: Seguro de Vehículos y de Vida
- ARS PALIC: Seguro de Riesgo de Salud
- Marte Comercial: Uniformes
- Office Deppot; Mobiliario y equipos de Oficina

7.5 Control, Planificación y Sostenimiento de la Gestión de las Operaciones

Se incluye plan estratégico de los 5 años del proyecto, y todos los meses no. 9 se presentará la propuesta del plan operativo del siguiente año, en el primer año se trabajara toda la región metropolitana que es una de las mas grande por la cantidad poblacional. El enfoque es recolectar la data en un tiempo determinado, ya que cada año que se tome realizando dicha labor incurre en gastos para el proyecto. Incluimos plan estratégico y plan operativo diseñado por nuestro esquivo en plantilla de Excel.

7.6 Recursos a Utilizar

Equipos de Transporte

Detallamos el gasto de equipo de transporte a 5 años, los primeros dos años estaremos utilizando los servicios de una compañía de transporte empresarial, los cuales ofrecerán un contrato fijo de dos años por 15,800 por cada año, en el 3er años nos planteamos adquirir 3 camioneta doble cabina **IZUSU D- MAX 2019** ya que nuestras operaciones serán todas fuera de la ciudad, el presupuesto destinado a combustible de aproximadamente US\$ 20,000.00 dicho monto será variable tomando encuentra las operaciones y la distancia de desplazamiento, se realiza una estimación anual de mantenimiento, la cual también será ajustada según el uso de los vehículos, elegimos camionetas ya que son todo terreno y serán utilizada para distribuir al personal a los puntos.

	2020	2021	2022	2023	2024	
Camioneta			3		4	
Costo de Venta			160,478.40		213,971.20	\$427,942.40
Póliza de Seguro de Vehículo Mapfre			1,844.33	1,844.33	2,459.11	\$ 8,643.77
Marbete			180.00	180.00	240.00	\$ 1,020.00
Mantenimiento			1,680.00	1,680.00	1,680.00	\$ 8,400.00
		\$55,389.69	\$164,182.7	\$ 3,704.33	\$218,350.3	

Servicio de Telefonía Fija y flotas

Incluimos un detalle del costo de telefonía, cabe resaltar que a partir del 3er año ofreceremos el servicio de call center para soporte técnico, por lo cual necesitamos una herramienta que nos permita hacer la reporteria de tiempo de llamadas y llamadas recibidas, elegimos la plataforma cisco, ya que esta cuenta con un software de un teléfono digitar lo que permitirá reducir costo en equipos y eficientizar espacio. Elegimos a Claro Dominicana por su experiencia en el área de call center y cobertura a nivel nacional.

	2020	2021	2022	2023	2024	
Central Vitual		3,159.00	4,212.00	4,212.00	4,212.00	\$20,007.00
Plan de Datos		8,100.00	10,800.00	10,800.00	10,800.00	\$ 51,300.00
Renta de Flotas	13,275.60	13,275.60	13,275.60	13,275.60	13,275.60	\$ 66,378.00
Equipos de Flotas	9,298.12		9,102.99		9,917.44	\$28,318.55
Cisco Unified Contact Center Express				23,122.99		\$ 23,122.99
	\$22,573.72	\$24,534.60	\$37,390.59	\$51,410.59	\$ 38,205.04	

7.7 Costos de Operación

7.7.1 Planta Física

	2020	2021	2022	2023	2024	
Servicio de Agua	240.00	240.00	240.00	480.00	480.00	\$ 1,680.00
Energia Electrica	622.54	622.54	622.54	1,274.93	1,274.93	\$4,417.48
Ayuntamiento	203.76	203.76	203.76	339.60	339.60	\$ 1,290.48
Telecomunicaciones	22,573.72	24534.60	37,390.59	51,410.59	38,205.04	189,126.42
Mobiliarios y Equipos de Oficina	19,643.43	5,325.90	5,465.76	37,404.40	5,575.65	74,257.77
	\$43,283.45	\$30,926.8	\$43,922.65	\$90,909.52	\$45,875.22	

7.7.2 Uniformes

Con el fin de identificar a nuestro personal, propondremos una política de uniformes basadas en las funciones de cada empleado, los empleados de nivel 1 y dos (oficina) estarán usando una camisa con el logo del proyecto, mientras el personal nivel 2 y 3 (operativos) utilizaran un poloshirt blanco con le logo de la empresa y pantalones jeans, agregamos propuesta y presupuesto por año según la estimación del personal.



	2020	2021	2022	2023	2024	
Camisas	\$ 28,800.00	\$ 25,920.00	\$ 30,240.00	\$ 36,000.00	\$ 36,000.00	\$ 1,600.00
Poloshirt	\$ 1,692.00	\$ 1,368.00	\$ 1,512.00	\$ 1,836.00	\$ 2,160.00	\$ 16,080.00
	\$ 30,492.00	\$ 27,288.00	\$ 31,752.00	\$ 37,836.00	\$ 38,160.00	

7.7.3 Servicios Generales

Se realiza presupuesto en base a la infra estructura, los primeros 3 años la necesidad de personal destinado para la limpieza serán 2 personas y 2 seguridad uno para la tanda vespertina y otro para la tanda nocturna. Mientras a partir del 3er años se incrementara la necesidad del personal ya que estaremos en un establecimiento mas grande y se mantendrá personal 24 horas, por lo que se necesitara un total de 5 personas para la limpieza quienes serán distribuidos por turnos y áreas específicas y 4 personas para desempeñarse como seguridad en ambas tandas, con el fin de dar cobertura a todas las instalaciones.

	2020	2021	2022	2023	2024	
Personal de Limpieza	3,840.00	3,840.00	3,840.00	9,600.00	9,600.00	\$30,720.00
Seguridad	5,832.00	5,832.00	5,832.00	11,664.00	44,664.00	\$73,824.00
	\$ 9,672.00	\$ 9,672.00	\$ 9,672.00	\$ 21,264.00	\$ 54,264.00	

7.7.4 Personal Profesional y Técnico

7.7.4.1 Servicios Legales

Contaremos con dos Abogadas para llevar todo el proceso legal de la empresa, Una estará encargada a todo lo relativo a contratos ya sea con clientes y/o proveedores, y la otra estará encargada de la asesoría legal en generar, llevara los procesos judiciales y el amparo ante la ley de cada uno de nuestros procesos. El Costo de la encargada de contratos es de US 12,000, mientras la encargada de los procesos judiciales US 9,600.00, mas 10% de cada proceso legal que regule o sustente, se utilizara el servicio de la encargada de contratos solo los primeros tres años, a partir de ahí solo estaremos siendo asesorados solo por la abogada de procesos judiciales según lo pactado en el contrato inicial.

7.7.4.2 Servicios de Contaduría

Contaremos con el servicio de Santana Pérez & Asociados, los cuales nos proveerán los servicios de asesoría y consultoría financiera, outsourcing, activos fijos, contabilidad impositiva, auditorías financiera, internas y operacional. Se acordó una cuota anual de US\$ 1,200 por dichos servicios.

	2020	2021	2022	2023	2024	
Sevicios Legales	21,600.00	19,200.00	9,600.00	9,600.00	9,600.00	\$72,000.00
Servicios de Contaduría	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	\$ 60,000.00
	\$33,600.00	\$31,200.00	\$21,600.00	\$21,600.00	\$ 21,600.00	

7.7.5 Seguros

Utilizaremos los servicios Mapfre para los seguros de Vehículo, seguros de Vida, el seguro del inmueble estará dado por el propietario y se pactará bajo contrato de alquiler, la seguridad social utilizaremos la administradora de riesgo de salud, ARS PALIC ya que esta ofrece programas para pacientes, crónicos, cáncer y pluripatológicos, asegurándonos que nuestro personal reciba una póliza de calidad y pueda desempeñar sus funciones sin preocupaciones.

8. Plan de Marketing

8.1 Público Objetivo

En **Blossom MHS** pretendemos desarrollar un modelo de negocio bidireccional, en el cual tenemos dos públicos objetivos los cuales coexiste uno con el otro. Desarrollamos una plataforma multidispositivo que permitirá que nuestros clientes objetivos (PAI/Usuarios Final) podrán tener mejor control de la vacunación en las diferentes etapas de la vida. Proveyendo información precisa sobre en cualquier centro de vacunación, registro de vacunas del usuario, vacunas existentes en los diferentes centros, de los horarios y jornadas que se realicen.

8.2 Marketing Mix

Producto: VACUNNOTE es una plataforma multidispositivo que permitirá al usuario finales tener su tarjeta de vacunas y la de sus hijos digitalizada conectada con los diferentes centros de vacunación del país. Asegurando que los usuarios tengan acceso al control de las vacunas dentro y fuera del país, y en caso de pérdida de la tarjeta en físico, puedan continuar con el seguimiento en cualquiera de los centros, si se muda de ciudad.

Del mismo modo permitirá al Programa Ampliado de Inmunización y sistema nacional de salud un mayor control de las vacunas en la población.

Precio: Los usuarios finales podrán utilizar y/o descargar la aplicación sin ningún costo, es decir que los usuarios podrán disfrutar de la misma de una forma totalmente gratuita, ya que la misma será parte metas gubernamentales *Salud para Todos* por lo que estará bajo el presupuesto del PAI a través del ministerio de salud pública y asistencia social y el sistema nacional de salud.

A dichas instituciones se le ofertará el desarrollo del software en 3 fases del proyecto según el alcance del programa Ampliado de Inmunización, no incluyendo el piloto que sería Distrito Nacional y

Santo Domingo, incluyendo el contrato del soporte técnico y mantenimiento de la plataforma hasta los 5 años posteriores el desarrollo de la 3era fase, por lo cual el precio del producto para el cliente estará sujeto a las variaciones del mercado previo acuerdo entre las partes.

Plaza: La aplicación estará disponible a través de AppStore, Google Play y del mismo modo entrando en la página de Salud Pública/Servicios/Vacunnote, tendrá acceso con su número de identificación y contraseña generada por el mismo. El Ministerio de Salud tendrá acceso al CRM a través del dominio www.vacunnote.com , Seleccionando Área de Salud/ Centro de Salud, para que de esta manera la información se precisa y detallada, luego entrara con el acceso que será otorgado a cada usuario, responsable de la generación de la información.

Promoción: Promocionar a través de las redes sociales Facebook, Instagram, Twitter. Link de descargas en las páginas del Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social. También a través de los medios de comunicación radio, televisión, periódicos y en los diferentes congresos sobre todo en los de pediatría y medicina familiar y comunitaria.

8.3 Publicidad y Promoción

Es muy común extraviar la tarjeta de vacunación en la que el médico asienta el tipo de vacuna y las dosis aplicadas a tu hijo en el tiempo recomendado por los expertos para prevenir una serie de enfermedades que ponen en riesgo su vida, les pasa a muchos padres.

El punto por reclamar no es la pérdida de este importante registro, es más bien como rápidamente nos olvidamos de la garantía de salud que ofrecen las vacunas a los niños. La respuesta a la pérdida de la tarjeta de vacunación es sencilla. Una aplicación digital para el registro de vacunación.

La promoción de dicha app a través de las redes sociales Instagram, Facebook, Twitter mediante imágenes, infografías o cualquier otro contenido visual, ya que hoy en día estas presentan un gran impacto en la sociedad por lo que se considera una gran forma de poder llegar más de cerca a la misma.

De la misma forma se pueden realizar publicaciones a través de los diversos Blogs dirigidos a las madres, como también fomentar el uso de dicha aplicación a través los influencers y madres comunicadoras que serían una gran forma de que la población conozca más de nuestra aplicación.

En cuanto al personal de salud dicha promoción se realizará a través del ministerio público, del servicio nacional de salud, del programa ampliado de inmunización puesto que se estará capacitando y preparando al personal sobre el uso, ventajas e importancia de esta plataforma para el sistema de salud dominicano.

A través de los medios de comunicación como programas de radio ofreciendo información sobre los puntos claves a desarrollarse en nuestra aplicación, Televisión a través de comerciales con videos instructivos y revistas científica ya con más enfoque al personal de salud.

8.4 Lienzo Estratégico

El lienzo estratégico de VACUNNOTE evita el riesgo de la perdida de las tarjetas de vacunas ya que toda información quedara almacenada de forma digital, garantizando también la disponibilidad de esta en cualquier centro y ciudad del país. Además de notificar cuando será la próxima vacuna, aporta información sobre la disponibilidad de esta, de los centros, horarios y las enfermedades que se previenen con las vacunas.

Como plataforma de gestión para el sistema de salud dominicano, ofrece una información veraz y precisa de la población inmunizada, lo que permitirá al sector salud tener un control a la hora de cualquier brote y/o alerta epidemiológica, ya que tendrá identificada la población clave, esto se traduce a menos gastos imprevistos para el gobierno.

8.5 Plan de Comunicación

El plan partirá desde la base de crear mensajes adecuados a los públicos estratégicos y una buena presentación del producto y maquetación de la información. Se debe de generar una buena relación con los públicos, entre ellos los medios, relacionando así empresa y audiencia, opciones como la publicity brindan la opción a que los mensajes claves de la empresa se publiquen a través de medios sin coste. Se cuenta con los medios tradicionales, pero en menor medida que los medios sociales que facilitan la comunicación en la actualidad.

Otro punto será el uso de las Redes Sociales que permiten que llegar a todos sus públicos de forma no presencial. Esta relación ayuda a la difusión del contenido y fortalece el valor de la marca. Es necesario incorporar nuevas tendencias de comunicación a la estrategia como son el contacto con influencers que permite dar una voz al producto con una opinión muy valorada por los usuarios hoy en día. Parte de este trabajo también incluirá medios de comunicación de emprendedores o profesionales de la salud.

8.5.1 Plan de Comunicación Ministerio de Salud Pública

Dar a conocer el proyecto de Vacunnote y sus resultados a los potenciales actores involucrados y a los principales beneficiarios. Lo que se busca con este objetivo es generar curiosidad en al menos un 70% del público objetivo, resultado que se medirá a través de encuestas.

Generar interés informando del producto y sus cualidades. Así como los beneficios que estos cambios representarían para el registro de vacunación, acceso a la información, reportes epidemiológicos más certeros sobre las vacunas, reducir los riesgos de perdida de información y reducir gastos en materiales gastables. Realizar una comunicación eficaz, transparente y entendible sobre los valores de la empresa y su finalidad. Utilizar medios de comunicación interna como Intranet y email, Material audiovisual corporativo y Reuniones periódicas.

Alcanzar un 60% del público objetivo que haya adquirido y probado el producto, en el plazo de un año. Eso servirá para generar feedback sobre la plataforma y que los que tengan una opinión favorable contribuyan a generar interés y actualizaciones.

8.5.2 Plan de Comunicación Usuario Final

Cada público demandará un lenguaje y unos canales de comunicación y distribución distintos. El vocabulario empleado debe variar también y no todos los públicos tienen las mismas necesidades. Los mensajes tienen que realizarse con un toque de personalización para cada público. Se debe definir los mensajes que se transmiten a través del proyecto, centrándose en los beneficios que el producto trae consigo resumiendo la “esencia” de la plataforma.

Publicidad: Publicar artículos en medios que hablan sobre las vacunas, centros de vacunación y de cómo ha funcionado este tipo de prácticas en otros países.

Web informativa: Donde podrán encontrar informaciones generales, paneles de preguntas y respuestas, soporte en línea, así como fácil acceso a la página principal que será la del ministerio de salud pública donde tendrán acceso directo a la base de datos.

Creación de **Redes Sociales** para llevar a cabo promociones, encuestas, notas informativas, actividades, charlas. Se creará contenido para las redes sociales corporativas, además de hacer referencia a publicaciones realizadas, charlas de profesionales de la salud hablando sobre la importancia de las vacunas, noticias que se generen sobre la plataforma y se insertará un enlace de las publicaciones del canal de Youtube.

Youtube será el canal perfecto para difundir todo el contenido audiovisual. El tipo de contenido será: Demostraciones, entrevistas y videos de cómo utilizar la plataforma y la plataforma. Todo contenido subido a Youtube deberá ser difundido, a su vez, en **Twitter, Facebook e Instagram**.

Una de las mejores maneras de dar visibilidad hoy en día es a través de los **influencers**. Se realizará una búsqueda exhaustiva de madres influencers del momento, como ya se mencionó anteriormente el contacto con influencers permite dar una voz al producto con una opinión muy valorada por los usuarios hoy en día, así que esta será la principal herramienta de comunicación con los consumidores finales.

8.6 Cronograma Acciones de Marketing

Objetivo: Nuestro objetivo principal es desarrollar VACUNNOTE una app cuya finalidad es facilitar, asegurar y garantizar el seguimiento adecuado del esquema de vacunación de la población. Con la misma esperamos ser la app de referencia debido a que seremos los pioneros puesto que no hay en el mercado dominicano una aplicación similar hasta el momento.

Investigar: En los últimos años la manera de almacenar y asegura los datos e informaciones de los pacientes en gran parte del mundo es de forma digital dejando atrás los sistemas análogos que tienen como principal desventaja el riesgo de pérdida de dicha información con el paso del tiempo.

Siendo el Programa de inmunización un pilar fundamental para el adecuado desarrollo de los niños es menester que los registros estén almacenados de la forma más segura para así poder garantizar y salvaguardar la salud de nuestros pequeños.

Planificar: Para poder cumplir y satisfacer las necesidades de los usuarios es preciso establecer tiempos para cada una de las acciones definidas. De igual forma se necesita la definición del presupuesto para poder desarrollar el plan de marketing.

Estrategias: definición del mercado; Nuestro producto está dirigido al ministerio de salud pública, ARS los cuales cargan con el costo de un beneficio que será gratuito para la población.

Ideas: Marketing en buscadores, Redes sociales y blog en sitio web

Plan de medios y Promoción: Creación de un sitio web o blog que den respuesta a las necesidades y dudas sobre la app.

- Redes sociales **Facebook, Instagram, Twitter** a través de contenido creativo, campañas publicitarias divertidas sobre las importancias de las vacunas, las enfermedades prevenibles y lo fácil que sería tener la información a través de nuestra plataforma.
- **Youtube** en este espacio tendrá a disposición videos instructivos tanto para el personal sanitario como demás usuarios.

Medición de objetivos:

- Lograr que los usuarios tengan un fácil acceso y manejo de la plataforma
- Alcanzar la mayor digitalización de los registros del PAI a través de los registros en la plataforma.
- Lograr tener información precisa de población inmunizada, en tiempo real y actualizada.

Mes	Cronograma de Actividades Etapa de Penetración
Enero	Dar a conocer el proyecto de VACUNNOTE y sus resultados a los potenciales actores involucrados y a los principales beneficiarios
Febrero - Marzo	<p>Generar interés informando del producto y sus cualidades. Así como los beneficios que estos cambios representarían para el registro de vacunación, acceso a la información, reportes epidemiológicos más certeros sobre las vacunas, reducir los riesgos de pérdida de información y reducir gastos en materiales gastables.</p> <p>Realizar una comunicación eficaz, transparente y entendible sobre los valores de la empresa y su finalidad.</p>
Abril	<p>Utilizar medios de comunicación interna como Intranet y email, Material audiovisual corporativo y Reuniones periódicas.</p> <p>Creación de Redes Sociales para llevar a cabo promociones, encuestas, notas informativas, actividades, charlas. Se creará contenido para las redes sociales corporativas, además de hacer referencia a publicaciones realizadas, charlas de profesionales de la salud hablando sobre la importancia de las vacunas, noticias que se generen sobre la app y se insertará un enlace de las publicaciones del canal de Youtube.</p>
Mayo	<p>Publicar artículos en medios que hablan sobre las vacunas, centros de vacunación y de cómo ha funcionado este tipo de prácticas en otros países.</p> <p>Web informativa, donde podrán encontrar informaciones generales, paneles de preguntas y respuestas, soporte en línea, así como fácil acceso a la página principal</p>

	<p>que será la del ministerio de salud pública donde tendrán acceso directo a la base de datos.</p> <p>Youtube será el canal perfecto para difundir todo el contenido audiovisual. El tipo de contenido será: Demostraciones, entrevistas y videos de cómo utilizar la plataforma y la app. Todo contenido subido a Youtube deberá ser difundido, a su vez, en Twitter, Facebook e Instagram.</p>
Junio-Agosto	Jornadas de capacitación para el personal médico y enfermería del uso de la plataforma a través de talleres y charlas en los diversos centros del país
Septiembre- Noviembre	Inicio de digitalización de información Del PAI en El Distrito Nacional como plan piloto para posteriormente expandirse por el resto del país
Diciembre	- Lanzamiento de nuestra plataforma a la población

Cronograma

Actividades	Etapa de Penetración									Etapa de Fidelización			Etapa de Desarrollo										
	2019			2020						2021			2021	2022	2023	2024							
	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	Abril	Abril	Abril	Abril	
Diseño de Campaña y Plan de Marketing																							
Estudio de Mercado																							
Agencia Publicitaria																							
Marketing en la Red																							
Captación de Influencers																							
Blogueador de Instagram y Facebook																							
Canal de YouTube																							
Campañas Publicitarias de Vacunación																							
Live de Madres Reales																							

8.7 Logotipo



Nuestro logo representa las 3 etapa de la vida, Niñez, Adulthood y Vejez, los cuales esta siendo cubierto por una jeringa formando un círculo, haciendo referencia a uno de los mandatos de la OMS de que la Vacunación debe de ser universal.

8.8 Presupuesto

Realizamos una estimación del presupuesto con un incremento de un 5% según las variaciones del mercado.

	2020	2021	2022	2023	2024	
Estudio de Mercado	1,356.84				958.25	\$ 2,315.09
Diseño de Marca	452.00					\$ 452.00
Agencia Publicitaria	846.00			1,269.00	1,395.90	\$ 3,510.90
Relaciones Publicas				974.29	1,071.72	\$ 2,046.01
Captación de Influencers	1,200.00					\$ 1,200.00
Blogueador de Instagram y Facebook	600.00	780.00	1,014.00	1,318.20	1,713.66	\$ 5,425.86
Mantenimiento de página web y blogg	841.00	883.05	927.20	973.56	1,022.24	\$ 4,647.06
Canal de YouTube			201.60	262.08	340.70	\$ 804.38
Publicidad Online	282.00	310.20	341.22	375.34	412.88	\$ 1,721.64
Publicidad en medios impresos	170.00				280.50	\$ 450.50
Publicidad en televisión y radio	1,200.00			1,800.00	2,070.00	\$ 5,070.00
Eventos y Sponsorships	1,611.48				2,900.66	\$ 4,512.14
Campañas Publicitarias de Vacunación	1,300.00			1,690.00	2,197.00	\$ 5,187.00
	\$ 9,859.32	\$ 1,973.25	\$ 2,484.02	\$ 8,662.47	\$ 14,363.51	

9 Equipo y Plan de RRHH

El departamento de recursos humano se encargará de gestionar el producto intangible de la empresa, ya que, sin nuestros colaboradores, no somos equipos y sin equipo no somos empresa. Una de las metas que se quiere conseguir con la plataforma de Vacunnote es poder cubrir la geografía nacional en un límite de 5 años, por esta razón a diferencias de muchas empresas presentamos una propuesta de gestión humana involucionista adaptada a la necesidades y meta de la empresa, iniciando nuestras labores con mucho personal y disminuyendo a través del tiempo, se ofrecerán contratos temporales a dicho personal con altos beneficios económicos, bonificación e incentivos.

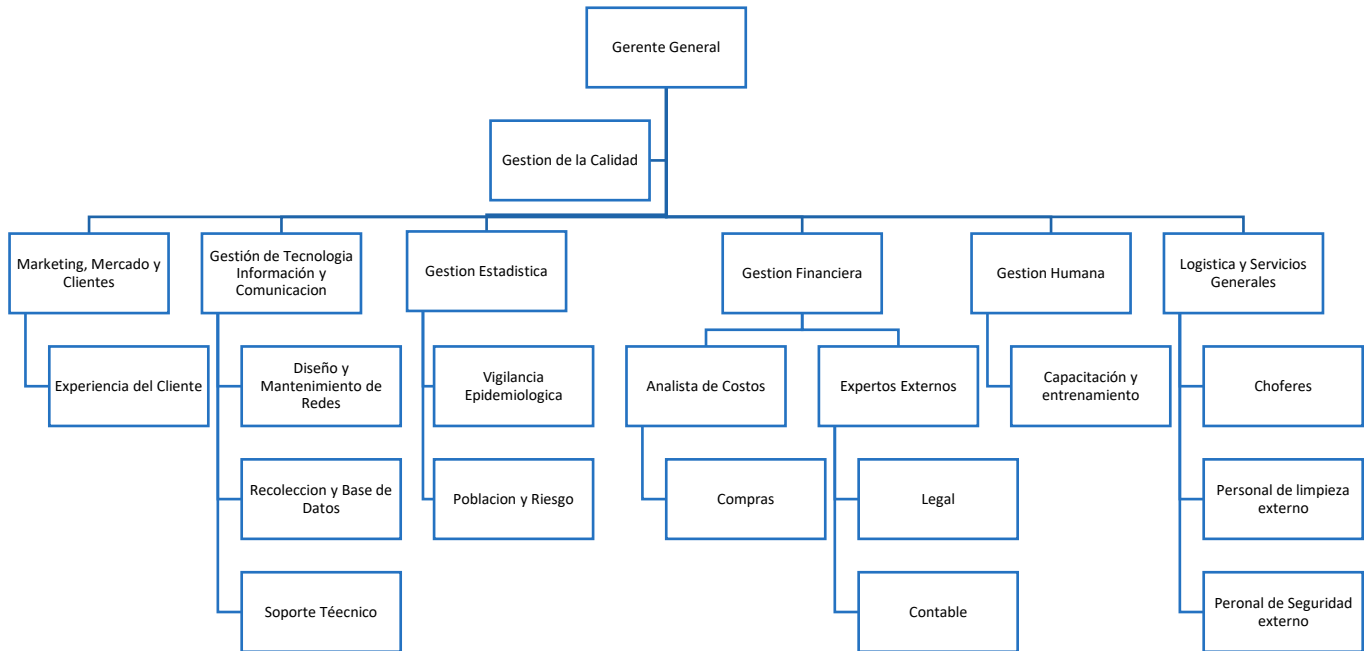
Nuestra propuesta de gestión humana está diseñada basándonos en el mapa de procesos identificando los protagonistas de los procesos, estratégicos, operativos y de apoyo, cada departamento y personal perteneciente a este tiene una función limitada al tiempo de nuestro plan estratégico, por eso pretendemos inicial nuestras operaciones con un total de 99 empleados, cada uno con un perfil de puesto estableció y funciones específicas.

Queremos dejar claro que presentamos un sistema integrado de gestión, ya que uno de nuestros objetivos fundamentales es brindar un servicio de calidad y seguridad, a fin de que nuestro cliente pueda sentir la confianza de depositar la responsabilidad de gestionar el proceso de inmunización del país. A continuación, definiremos nuestro organigrama, algunos perfiles de puesto, cantidad de personal requerido por año retribuciones salariales y el gasto de personal. Como equipo cada uno estará involucrado en las diferentes direcciones de la empresa, nuestro papel en el proyecto Vacunnote será:

- Juan Marcos Lara Báez- **Gerente General** - US 17,663.53
- Elisa Tapia de la Cruz - **Gestión de la Calidad** - US 12,541.92
- Esmirna Celeyni Torres Montero- **Gestión Financiera** - US 12,541.92
- Angelica Stephanie Moquete García - **Marketing, Mercado y Clientes** - US 10,739.46

- Gypsy O. Ramírez Santana- **Coordinador de Marca y Experiencia del cliente** - US 16,710.38
- Mariella Cedano Núñez- **Gestión Estadística** - US 10,739.46
- Gabriela Concepción Lorenzo- **Gestión Humana** - US 12,541.92

9.1 Organigrama



Perfiles de Puestos

Departamento	Posición	Objetivo del Cargo	Formación Académica y Conocimientos	Experiencia	Nivel de Competencias
Finanzas	Gerente General	Planear, proponer, aprobar, dirigir, coordinar y controlar las actividades administrativas, comerciales, operativas y financieras de la Empresa, así como resolver los asuntos que requieran su intervención de acuerdo con las facultades delegadas por el Directorio.	Dr. En Medicina Master en Gestión Hospitalaria	4-6 años	1

	Director Financiero	Maximizar la rentabilidad de la empresa y el buen uso de los recursos financieros sin utilizar	Licenciatura en Administración con énfasis en Finanzas Master en Gestión Hospitalaria	4-6 años	1
	Analista de Costo	Encargado de planificar y calcular la inversión económica requerida	Contador o ingeniero económico	3-4 años	3
	Analista de Compras	Manejar las inversiones para las adquisiciones de producto para alcanzar las mejores negociaciones de precio dentro del marco de calidad establecido por la empresa.	Licenciatura en Administración de Empresas.	4-7 años	3
Gestión Estadística	Director de Estadísticas	Coordinar la realización de los informes estadísticos relacionados con la cobertura del Programa de Vacunas	Dr. En Medina, especialista en pediatría o epidemiología Master en Gestión Hospitalaria	1	1
	Supervisor de Vigilancia Epidemiológica	Dirigir la secuencia de los datos epidemiológicos de cada región de salud.	Doctor en medicina Especialidad en Salud Pública o Epidemiología	2	2
	Supervisor de Población y Riesgo	Identificar los grupos vulnerables o con oportunidades perdidas en vacunas	Doctor en Medicina	1-2 años	2
	Asistente de Estadística	Brindar soporte en la interpretación y realización de informes estadísticos	Licenciado o estudiante de término de Estadística, economía, administración o áreas afines	1-2 años	3
Gestión Humana	Director de Gestión Humana	Gestión de los recursos intangibles de la empresa a su cargo. Responsable de los procesos de reclutamiento y selección de talentos. Adecuar y agendar las capacitaciones, Velar por el rendimiento del personal de la empresa y las buenas prácticas del manejo del personal promoviendo el desarrollo de talento.	Licenciatura en Psicología Industrial, Ingeniería Industrial. Maestría en Administración de Recursos Humanos	4-6 años	1
	Coordinador de Capacitación y Entrenamiento	Desarrollar e impartir talleres de capacitación y entrenamiento al personal nuevo y existente de la empresa.	Licenciatura en Psicología o carrera afín	5-7 años	2

	Asistente de Gestión	Manejar el proceso de reclutamiento y selección de personal de la empresa tomando en cuenta las competencias y la cultura de la compañía	Licenciatura en Psicología o carrera afín	1-3 años	3
Logística y Servicios Generales	Director de Logística y Servicios Generales	Responsable del correcto funcionamiento, coordinación y organización del área logística de la empresa, tanto a nivel de producto como a nivel de gestión de personal, con el objetivo de distribuir a los clientes los pedidos de mercancía en tiempo y forma correcta.	Licenciatura en Administración de Empresas o carrera afín.	5-7 años	1
	Técnico de Transportación	Realizar el traslado de las personas asignadas. Planear las rutas a seguir para cumplir los horarios de estas personas.	Bachillerato de Secundaria.	2-4 años	3
Marketing, Mercado y Cliente	Director de Marketing	Exponer dentro del mercado local a la compañía por medio de eventos sociales o culturales. Incorporar a la compañía a la comunidad y velar por la exposición de los Valores de la Empresa Representar a la empresa de publicidad para trabajar directamente con el Cliente y atenderle sus necesidades publicitarias.	Licenciatura en Relaciones Públicas y Comunicaciones, Publicidad o Mercadeo.	3-4 años	1
	Coordinador de Marca	Lograr el óptimo posicionamiento de los productos de la marca asignada dentro del mercado.	Licenciatura en Relaciones Públicas y Comunicaciones, Publicidad o Mercadeo.	2-3 años	2
	Coordinador de Experiencia del Cliente	Encargado de velar por el buen servicio al cliente realizando sistemas que permitan formas efectivas de buen servicio. Mantener el buen funcionamiento del equipo para lograr que las métricas se cumplan y que las quejas se disminuyan a través de una excelente actitud de servicio hacia el Cliente	Lic. En Administración de Empresas, Licenciatura en Relaciones Públicas o Comunicaciones Publicidad o Mercado y Comunicación	7-10 años	2

	Representante de Experiencia del Cliente	Encargarse de recibir y de solucionar los problemas que los usuarios puedan tener durante la obtención de los servicios de la empresa. Asistir a los clientes en la consultas. Atender a los clientes que llaman a la empresa brindándoles asistencia con la información o asistiéndoles en la resolución de quejas	Estudiante Universitario de Administración de empresa, mercadeo o publicidad	1-2 Años	6
Sistema Integrado de Gestión	Director de Gestión de la Calidad	Supervisar y dirigir eficazmente los procesos de calidad, implementando mejoras constantes	Ingeniería Industrial	5-7 años	1
	Coordinador de Gestión de Proyectos	Coordinar, planificar y administrar los proyectos asignados velando por el cumplimiento de los objetivos y el buen manejo del personal a cargo	Licenciatura en Administración de Empresas o carrera afín	5-7 años	1
	Coordinador de Gestión de la Calidad y Seguridad de la Información	Velar porque las normativas de seguridad de datos de la empresa se cumplan en todo momento. Elaborar planes de contingencia en caso que se rompan estos protocolos.	Licenciatura en Ingeniería de Sistemas	6-10 años	2
	Analista de Calidad y Seguridad de la Información	Brindar soporte en el manejo de la información con relación a la calidad y seguridad de la misma.	Licenciado en Informática o ingeniería en sistemas	2-3 años	3
Tecnologías de la Comunicación y la Información	Director de Tecnología	Gestionar técnica y administrar los recursos de información que manejen los sistemas computacionales de la empresa, manteniéndolos actualizados y acordes a los cambios en los procesos que cada unidad lleva acabo. Desarrollar las políticas y procedimientos de la tecnología de la comunicación necesaria para el eficaz uso de la información de la empresa.	Licenciatura en Ingeniería de Sistemas	7-10 años	1

	Coordinador de Diseño y Mantenimiento de Redes	Elaborar programas de cómputo de acuerdo a las necesidades de la empresa velando por el eficiente uso y que sea amigable al usuario.	Ingeniería en sistema	2-4 años	1
	Coordinador de Recolección de Base de Datos	Elaborar, desarrollar y codificar los programas necesarios para los sistemas de información en las áreas requeridas. Documentar, preparar e instalar operacionalmente los programas, según requerimientos. Realizar ensayos o pruebas a los programas para verificar la funcionalidad de los mismos. Implementar a los programas informáticos los cambios que sean requeridos en función de: modificaciones en los procesos, en las políticas administrativas y a cambios solicitados por los usuarios. Diseñar formatos de entrada y salida de programas. Revisar y mantener actualizados los programas utilizados. Participar en la elaboración de especificaciones técnicas y en los procesos de evaluación de propuestas de los sistemas de información que vaya a adquirir la institución. Elaborar y diseñar programas, sistemas y registros para el procesamiento de datos.	3	3	3
	Coordinador de Soporte Técnico	5	5	5	5
	Representante de Diseño y Mantenimiento de Redes	Diseñar aplicaciones y páginas web que le permita a los Clientes o usuarios dirigirse a la Compañía de forma rápida, directa y segura. Concebir, programar, proyectar y realizar	Estudiante de Ingeniería en sistemas o carreras a fines	2-4 años	5

		comunicaciones visuales para transmitir mensajes específicos de una forma creativa.			
	Representante de Recolección de Datos	Encargarse de la digitación de los documentos de la empresa. Digital y emitir reportes de la información suministrada.	Estudiante Universitario de Administración de Empresa, contabilidad, ingeniería industrial, psicología industrial o carreras afines	1 - 2 años	9
	Representante de Soporte Técnico	Atender a los clientes que llaman o visitan la Empresa brindándoles asistencia con información técnica o asistiéndoles en la resolución de quejas. Reparar y darles mantenimiento a las redes de cómputo y sus derivados.	12		3
Personal Externo	Asesoría Jurídica	Prestar asesoramiento jurídico legal a la Empresa en la interpretación y aplicación de los dispositivos legales, así como representarla legalmente en el ámbito de su competencia, Debe de contar con una mentalidad analítica para respaldar las decisiones legales así como una actitud investigativa y conocer la	Licenciatura en Derecho	5-7 años	
	Auditor	Velar por el adecuado funcionamiento de las operaciones, actos administrativos y financieros, verificando y determinando el cumplimiento de los procedimientos de acuerdo a las leyes y normas tanto internas como externas, a fin de garantizar que los objetivos de la Institución se cumplan dentro de los criterios de eficacia y eficiencia y de gestión transparente. Con el objetivo que la empresa	3-5 años	3-5 años	2

		se fortalezca permanentemente.			
	Contador	Supervisar y Realizar la contabilidad de los proyectos asignados. Elaborar todas las herramientas contables para la toma de decisiones de la empresa.	Licenciatura en Contabilidad	2-4 años	2
	Guardia de Seguridad	Salvaguardar las instalaciones de la empresa, cuidando a los colaboradores, los activos y las visitas.		1-3 años	

Niveles de Competencia por Nivel

1er Nivel

- Gerente General
- Director de Gestión de la Calidad
- Director de Marketing
- Director de Tecnología
- Director de Estadísticas
- Director Financiero
- Director de Gestión Humana
- Director de Logística y Servicios Generales

	Competencia	Nivel
Competencias Transversales	Compromiso Social	Excelente
	Innovación	Excelente
	Excelencia	Excelente
	Empatía	Destacado
	Trabajo en Equipo	Excelente
	Orientación al Cliente	Excelente
	Planificación/Organización	Excelente
	Competencia	Nivel
Competencias Específicas	Auto Control/ Estabilidad Emocional	Excelente
	Comunicación	Excelente
	Adaptación/ Flexibilidad	Excelente
	Resistencia a la adversidad	Excelente
	Autonomía	Excelente
	Disponibilidad	Excelente
	Toma de decisiones	Excelente
	Capacidad Analítica	Excelente
Coordinación	Excelente	

	Negociación	Excelente
	Dirección /desarrollo de Personas	Excelente

2do Nivel

- Coordinador de Gestión de Proyectos
- Coordinador de Gestión de la Calidad y Seguridad de la Información
- Coordinador de Marca
- Coordinador de Experiencia del Cliente
- Coordinador de Diseño y Mantenimiento de Redes
- Coordinador de Recolección de Base de Datos
- Coordinador de Soporte Técnico
- Supervisor de Vigilancia Epidemiológica
- Supervisor de Población y Riesgo
- Analista de Costo
- Analista de Compras
- Coordinador de Capacitación y Entrenamiento
- Analista de Calidad y Seguridad de la Información

	Competencia	Nivel
Competencias Transversales	Compromiso Social	Excelente
	Innovación	Destacado
	Excelencia	Destacado
	Empatía	Destacado
	Trabajo en Equipo	Excelente
	Orientación al Cliente	Excelente
	Planificación/Organización	Excelente
	Competencia	Nivel
Competencias Especificas	Auto Control/ Estabilidad Emocional	Destacado
	Comunicación	Excelente
	Adaptación/ Flexibilidad	Destacado
	Resistencia a la adversidad	Destacado
	Autonomía	Adecuado
	Disponibilidad	Destacado
	Toma de decisiones	Destacado
	Capacidad Analítica	Excelente
	Coordinación	Destacado
	Negociación	Destacado
Dirección /desarrollo de Personas	Excelente	

3er Nivel

- Representante de Experiencia del Cliente
- Representante de Diseño y Mantenimiento de Redes
- Representante de Recolección de Datos
- Representante de Soporte Técnico
- Asistente de Estadística
- Asistente de Gestión
- Técnico de Transportación

Competencia		Nivel
Competencias Transversales	Compromiso Social	Destacado
	Innovación	Adecuado
	Excelencia	Destacado
	Empatía	Destacado
	Trabajo en Equipo	Destacado
	Orientación al Cliente	Adecuado
	Planificación/Organización	Adecuado
Competencia		Nivel
Competencias Específicas	Auto Control/ Estabilidad Emocional	Adecuado
	Comunicación	Adecuado
	Adaptación/ Flexibilidad	Destacado
	Autonomía	Adecuado

9.2 Necesidades de Personal Planteadas

Basados en el marco operativo de lograr en 5 años poder tener toda la data estadística del país, es imperante que ciertas posiciones estén establecidas los dos primeros años, cabe resaltar que la propuesta de nuestro producto es tener la seguridad de tener un producto de calidad y seguridad por los que ciertas posiciones son imprescindibles para el desempeño de nuestra misión y en mira de cumplir con los objetivos planteados.

Posición	Necesidad de Personal por año				
	1	2	3	4	5
Gerente General	1	1	1	1	1
Director de Gestión de la Calidad	1	1	1	1	1
Director de Marketing	1	1	1	1	1
Director de Tecnología	1	1	1	1	1
Director de Estadísticas	1	1	1	1	1
Director Financiero	1	1	1	1	1
Director de Gestión Humana	1	1	1	1	1
Director de Logística y Servicios Generales	1	1	1	1	1
Coordinador de Gestión de Proyectos	1	1	1	1	1

Coordinador de Gestión de la Calidad y Seguridad de la Información	1	1	1	1	1
Coordinador de Marca	1	1			
Coordinador de Experiencia del Cliente	1	1	1	1	1
Coordinador de Diseño y Mantenimiento de Redes	1	1	1	1	1
Coordinador de Recolección de Base de Datos	4	3	3	3	3
Coordinador de Soporte Técnico		1	2	5	5
Supervisor de Vigilancia Epidemiológica				1	1
Supervisor de Población y Riesgo				1	1
Analista de Costo	1	1	1	1	1
Analista de Compras	1	1	1	1	1
Coordinador de Capacitación y Entrenamiento			1	1	
Analista de Calidad y Seguridad de la Información				1	2
Representante de Experiencia del Cliente			2	4	6
Representante de Diseño y Mantenimiento de Redes	1	2	2	2	2
Representante de Recolección de Datos	40	30	20	15	10
Representante de Soporte Técnico		2	6	14	20
Asistente de Estadística				1	1
Asistente de Gestión	1	1	1	2	2
Técnico de Transportación			7	8	9
	61	54	58	72	75

El compromiso con nuestro cliente a 5 años es recolectar y tener una plataforma que funcione en base a las especificaciones detalladas anteriormente, luego de esta fase nuestro compromiso con el cliente será brindar soporte técnico de dicha plataforma, razón por la cual ciertas posiciones deben de replantearse, con el fin de poder continuar con las operaciones de la empresa. La propuesta planteada será la siguiente.

Posición	Necesidad de Personal
Gerente General	1
Director de Gestión de la Calidad	1
Director de Tecnología	1
Director de Gestión Humana	1
Director de Logística y Servicios Generales	1
Coordinador de Gestión de Proyectos	1
Coordinador de Gestión de la Calidad y Seguridad de la Información	1
Coordinador de Experiencia del Cliente	1
Coordinador de Diseño y Mantenimiento de Redes	1
Coordinador de Soporte Técnico	4
Supervisor de Vigilancia Epidemiológica	1
Supervisor de Población y Riesgo	1
Analista de Costo	1
Representante de Experiencia del Cliente	10
Representante de Soporte Técnico	10
Asistente de Gestión	1
Técnico de Transportación	3
	40

9.3 Beneficios del Capital Humano

Tomando en cuenta el tipo de empresa y la cantidad de empleados, nos podríamos considerar como una mediana empresa, por lo que nuestra categoría salarial sería una categoría B, Dentro de los aportes más importantes, y lo que en parte mantienen el capital humano de cualquier empresa VACUNNOTE, reconoce la implementación de premiar la buena labor en el servicio y logro de los objetivos en el tiempo, lo que nos permite desarrollar un programa de beneficios, acorde a la combinación de objetivos y metas logradas. En este aspecto se evaluará cuál de los efectos motivadores son importantes para cada colaborador, siendo desde un bono del 5% del sueldo base, o viajes pagados, u otras opciones que incluyen capacitaciones y ascensos además de todos los beneficios Ley (PDSS, Riesgo Laborales), Bonificación y capacitación técnica mediante INFOTEP, además de que las posiciones de jornadas que excedan las 8 horas laborales, podrán tener el beneficios de pago de horas extras y horas nocturnas y dieta en el caso de aquel personal que estará desplazándose fuera de las instalaciones, del mismo modo el personal podrá disfruta de un reajuste salarial según tiempo en la empresa y funciones a desarrollar, a continuación la siguiente tabla detalla el salario bruto a recibir al año por cada uno de nuestros colaboradores.

Posición	Salario Fijo Bruto
Gerente General	\$ 21,269.40
Director de Gestión de la Calidad	\$ 21,269.40
Director de Marketing	\$ 11,669.40
Director de Tecnología	\$ 16,469.40
Director de Estadísticas	\$ 11,669.40
Director Financiero	\$ 14,069.40
Director de Gestión Humana	\$ 14,069.40
Director de Logística y Servicios Generales	\$ 11,669.40
Coordinador de Gestión de Proyectos	\$ 8,549.40
Coordinador de Gestión de la Calidad y Seguridad de la Información	\$ 8,549.40
Coordinador de Marca	\$ 8,549.40
Coordinador de Experiencia del Cliente	\$ 8,549.40
Coordinador de Diseño y Mantenimiento de Redes	\$ 9,269.40
Coordinador de Recolección de Base de Datos	\$ 9,269.40
Coordinador de Soporte Técnico	\$ 9,269.40
Supervisor de Vigilancia Epidemiológica	\$ 9,269.40
Supervisor de Población y Riesgo	\$ 9,269.40
Analista de Costo	\$ 9,269.40
Analista de Compras	\$ 9,269.40
Coordinador de Capacitación y Entrenamiento	\$ 9,269.40
Analista de Calidad y Seguridad de la Información	\$ 3,269.40

Representante de Experiencia del Cliente	\$	3,269.40
Representante de Diseño y Mantenimiento de Redes	\$	3,269.40
Representante de Recolección de Datos	\$	3,269.40
Representante de Soporte Técnico	\$	3,269.40
Asistente de Estadística	\$	3,269.40
Asistente de Gestión	\$	3,989.40
Técnico de Transportación	\$	2,905.68
	\$	257,019.48

9.4 Gasto de Personal

Luego de la estructura presentada con anterioridad a continuación detallamos los gastos de personal en los primeros 5 años y en la fase de seguimiento del producto.

Gastos de Gestión Humana					
	1	2	3	4	5
Salarios	327,325.68	305,792.43	319,705.24	396,920.50	399,850.35
Seguridad Social	486,924.32	437,576.81	467,867.63	553,854.50	588,016.58
Infotep	3,552.84	3,323.98	3,558.85	4,338.42	4,447.86
Horas Extras y Nocturnas	3,481.41	2,611.06	3,233.81	8,979.55	10,253.53
Incentivos	33,570.72	25,178.04	18,639.24	16,560.00	12,960.00
Dietas	32,400.00	25,200.00	19,320.00	16,680.00	14,040.00
Bonificación		31,600.00	30,300.00	34,000.00	33,400.00
Salario No.13	29,939.45	28,032.30	29,277.08	36,153.52	36,413.01
Total de Gastos	917,194.42	859,314.62	891,901.85	1,067,486.5	1,099,381.3

Estimación gasto de personal fase de soporte técnico del producto

Gastos de Gestión Humana	
Salarios	239,507.81
Seguridad Social	301,277.31
Infotep	2,585.57
Horas Extras y Nocturnas	6,328.35
Dietas	3,600.00
Bonificación	18,300.00
Salario No.13	21,906.42
Total de Gastos	595,905.46

10 - Plan Financiero

El plan financiero es una útil y necesaria herramienta que ayuda a determinar la viabilidad de los proyectos de negocio, y este caso no es la excepción, por ello se ha de recurrir al análisis del mismo utilizando dichas herramientas, proyectando los datos suministrados en un periodo de 5 años.

10.1 Previsión de Ingresos

La previsión de los ingresos es una proyección de lo que se va a percibir en función de la venta del producto ofrecido al cliente que ha de adquirirlo. Esta estimación nos ayuda a ser realista y coherentes respecto a las ventas e ingresos a percibir.

Siendo una entidad gubernamental el segmento de mercado objetivo al que va dirigido el proyecto, se ha considerado la venta total del producto por un valor inicial de \$1,251,445.94 correspondiente al primer año con un margen de beneficio de un 15% sobre el coste de venta, sin embargo por la magnitud del proyecto, el cual se ha de desarrollar por segmentos geográficos el mismo tiene gastos y márgenes de beneficios diferenciados los cuales se detallan en la siguiente tabla.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Coste de Venta	\$1,088,213.86	\$996,766.67	\$1,210,324.99	\$1,356,110.58	\$1,562,938.82
% de Beneficios	15%	25%	25%	35%	35%
Beneficios de venta	\$163,232.08	\$249,191.67	\$302,581.25	\$474,638.70	\$547,028.59
Precio de Venta	\$1,251,445.94	\$1,245,958.34	\$1,512,906.24	\$1,830,749.28	\$2,109,967.41

La siguiente tabla muestra los importes de pago anual que de acuerdo al precio de venta deberán aportar los clientes:

Periodo	Precio de Venta	% aportar	Ingresos/Venta	Resta
Año 1	\$1,251,445.94	75%	\$938,584.46	\$312,861.49
Año 2	\$1,245,958.34	85%	\$1,324,996.85	\$233,822.97
Año 3	\$1,512,906.24	95%	\$1,659,392.75	\$87,336.46
Año 4	\$1,830,749.28	100%	\$1,918,085.74	\$0.00

Año 5	\$2,109,967.41	100%	\$2,109,967.41	0
--------------	----------------	------	-----------------------	---

10.2 Coste de Venta

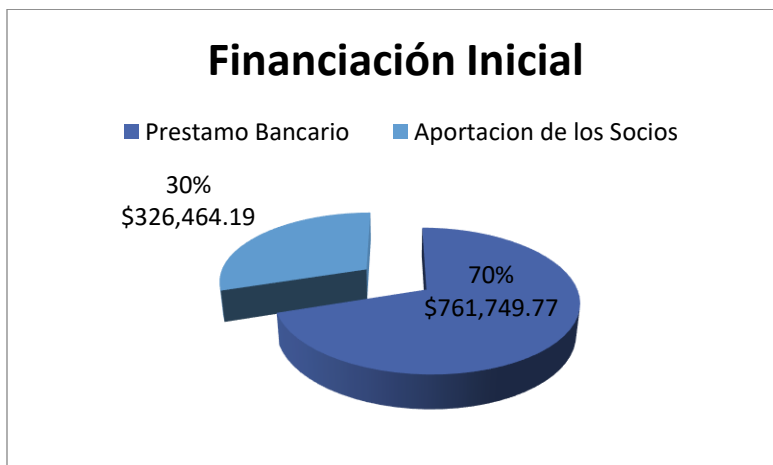
Son los diferentes gastos en los que se incurre para producir el producto final destinado para la venta. En este caso el coste de venta se encuentra representado por los gastos operativos, de marketing y recursos humanos, siendo estos los costes más representativos para producir el producto principal.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos en Marketing y Publicidad	\$9,859.32	\$1,973.25	\$2,484.02	\$8,662.47	\$14,363.51
Gastos Operativos	\$161,160.22	\$135,478.80	\$315,939.12	\$279,961.61	\$449,194.01
Gastos Recursos Humanos	\$917,194.32	\$859,314.62	\$891,901.85	\$1,067,486.50	\$1,099,381.30
Total	\$1,088,213.86	\$996,766.67	\$1,210,324.99	\$1,356,110.58	\$1,562,938.82

10.3 Financiación

Con el objetivo de hacer frente a las inversiones necesarias para dar inicio y llevar a cabo el proyecto es necesario un importe de \$1,088,213.86, el financiamiento del mismo se realizará de forma mixta, distribuida de la siguiente manera un 30% (\$326,464.16) de fondos propios a ser aportados por los socios y un 70% (\$761,749.7) mediante la adquisición de un préstamo bancario dicho préstamo con una duración de 5 años y una tasa de interés de 10%.

Distribución grafica de la financiación.



Fuente: Elaboración Propia

10.4 Inversión en Inmovilizado

Son los elementos patrimoniales tangibles utilizados a largo plazo para operar y trabajar en la producción de los bienes y servicios de toda organización, constituyendo estos una parte importante para el posterior desarrollo de las tareas operativas a realizar.

Es importante destacar que muy a pesar de que el bien a producir es un servicio, el inmovilizado constituye un parte importante, debido a que es necesario para la producción del mismo.

La planta física no necesita instalaciones especiales, ni la implementación de maquinarias industriales, lo que favorece la adecuación e inversión de la planta física con los equipos necesarios, sin elevados costes.

La inversión en equipos se basa en la compra de PC de alta capacidad. La inversión en transporte implica la compra de una camioneta que servirá de medio de transporte para la organización.

INVERSIONES ANUALES	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ACTIVO NO CORRIENTE	\$98,624.05	\$66,973.25	\$230,484.48	\$152,659.62	\$341,218.30
Inmovilizado Intangible	\$7,303.05	\$0.00	\$24,217.73	\$14,484.48	\$14,484.48
Propiedad Industrial	\$1,160.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Infraestructura Tecnologica	\$6,143.05	\$0.00	\$24,217.73	\$14,484.48	\$14,484.48
Inmovilizado material	\$47,861.68	\$33,800.00	\$182,182.73	\$107,912.67	\$290,770.31
Instalaciones/Acondicionamiento	\$417.72	\$0.00	\$0.00	\$703.28	\$0.00
Mobiliario	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$16,639.14	\$0.00
Equipos de Oficina	\$13,643.96	\$0.00	\$0.00	\$14,445.92	\$0.00
Equipo de Transporte	\$15,800.00	\$15,800.00	\$164,182.73	\$3,704.33	\$218,350.31
Infraestructura Fisica	\$18,000.00	\$18,000.00	\$18,000.00	\$72,420.00	\$72,420.00
Gastos de Constitución	\$43,459.32	\$33,173.25	\$24,084.02	\$30,262.47	\$35,963.51
Marketing	\$9,859.32	\$1,973.25	\$2,484.02	\$8,662.47	\$14,363.51
Gastos de 1º Establecimiento y Constitución	\$33,600.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Gastos de Constitución y Ampliación Capital	\$0.00	\$31,200.00	\$21,600.00	\$21,600.00	\$21,600.00
ACTIVO CIRCULANTE	\$989,589.81	\$929,793.42	\$979,840.50	\$1,203,450.96	\$1,221,720.52
Deudores	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00

Cientes	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Inversiones financieras temporales CP	\$989,589.81	\$929,793.42	\$979,840.50	\$1,203,450.96	\$1,221,720.52
Recursos Humanos	\$917,194.32	\$859,314.62	\$891,901.85	\$1,067,486.50	\$1,099,381.30
Servicio Generales	\$35,904.02	\$37,864.90	\$50,720.89	\$91,809.12	\$78,603.57
Insumos	\$36,491.47	\$32,613.90	\$37,217.76	\$44,155.34	\$43,735.65
Papeleria	\$5,999.47	\$5,325.90	\$5,465.76	\$6,319.34	\$5,575.65
Uniformes	\$30,492.00	\$27,288.00	\$31,752.00	\$37,836.00	\$38,160.00
ACTIVO TOTAL	\$1,088,213.86	\$996,766.67	\$1,210,324.98	\$1,356,110.58	\$1,562,938.82

Cuenta de Resultados Previsional

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas (Ingresos)	\$2,026,798.50	\$1,324,996.85	\$1,659,392.75	\$1,918,085.00	\$2,112,795.02
Recursos Humanos	\$917,194.32	\$859,314.62	\$891,901.85	\$1,067,486.50	\$1,099,381.30
Marketing	\$9,859.32	\$1,973.25	\$2,484.02	\$8,662.47	\$14,363.51
Gastos Operativos	\$161,160.22	\$138,478.80	\$315,939.11	\$279,961.61	\$449,194.01
(Resultado Operativo) EBITDA	\$938,584.64	\$325,230.18	\$449,067.77	\$561,974.42	\$549,856.20
Depreciaciones y Amortizaciones	\$3,044.30	\$3,044.30	\$38,140.00	\$85,408.60	\$83,964.00
Total gastos de Explotación	\$935,540.34	\$322,185.88	\$410,927.77	\$476,565.82	\$465,892.20
(Resultados antes de Impuestos)BAIT	\$935,540.34	\$322,185.88	\$410,927.77	\$476,565.82	\$465,892.20
Intereses Financieros	\$70,611.40	\$57,668.10	\$43,369.40	\$27,573.50	\$10,123.50
Resultados antes de Impuestos (EBT)	\$864,928.94	\$264,517.78	\$367,558.37	\$448,992.32	\$455,768.70
Impuestos sobre Beneficios	\$86,492.89	\$26,451.78	\$36,755.84	\$44,899.23	\$45,576.87
Resultado Neto	\$778,436.05	\$238,066.00	\$330,802.53	\$404,093.09	\$410,191.83
Dividendos	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Reservas	\$0.00	\$8,408.90	\$362,237.03	\$638,302.20	\$1,011,200.67

10.5 Gastos Fijos

Los gastos fijos son aquellos que necesitan ser cubiertos de manera continua, en este caso los gastos fijos incluyen los gastos operativos y de personal, así como gastos por marketing, siendo los de mayor proporción los gastos de personal.

GASTOS FIJOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Salarios	\$430,270.00	\$421,737.81	\$424,034.22	\$513,632.00	\$511,364.72
Seguridad Social	\$486,924.32	\$437,576.81	\$467,867.63	\$553,854.50	\$588,016.58
Gastos de Recursos Humanos	\$917,194.32	\$859,314.62	\$891,901.85	\$1,067,486.50	\$1,099,381.30
Marketing	\$9,859.32	\$1,973.25	\$2,484.02	\$8,662.47	\$14,363.51
Gastos Operativos	\$161,160.22	\$135,478.80	\$315,939.12	\$282,056.14	\$451,288.54
TOTAL DE GASTOS FIJOS	\$1,088,213.86	\$996,766.67	\$1,210,324.99	\$1,358,205.11	\$1,565,033.35

Plan de Tesorería

Es un instrumento de control sobre los cobros y pagos en base a las operaciones que se pretenden realizar en la empresa, el mismo nos ha de servir para obtener información de la liquidez del proyecto y de la posible necesidad de financiación a corto plazo en caso de ser necesario.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Entradas de Dinero					
Aportacion de Socios	\$326,464.19	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Creditos solicitados	\$761,749.77	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Ventas	\$938,584.46	\$1,324,996.85	\$1,659,392.76	\$1,918,085.74	\$2,109,967.41
Subvenciones publicas					
Intereses de la cuenta bancaria					
Otros Ingresos					
TOTAL DE ENTRADAS	\$2,026,798.42	\$1,324,996.85	\$1,659,392.76	\$1,918,085.74	\$2,109,967.41
Salida de Dinero					
Activo Fijo					
Proveedores materia prima (Infra. Tec.)	\$6,143.05	\$0.00	\$24,217.73	\$14,484.48	\$14,484.48
Alquileres	\$33,800.00	\$33,800.00	\$18,000.00	\$72,420.00	\$72,420.00
Prima de Seguro	\$0.00	\$0.00	\$1,844.33	\$1,844.33	\$2,459.11
Devolucion de Prestamos e intereses	\$194,219.10	\$194,219.10	\$194,219.10	\$194,219.10	\$194,219.10
Salarios	\$430,270.00	\$421,737.81	\$424,034.22	\$513,632.00	\$511,364.72
Seguridad Social	\$486,924.32	\$437,576.81	\$467,867.63	\$553,854.50	\$588,016.58
Suministros:					
Agua	\$240.00	\$240.00	\$240.00	\$480.00	\$480.00
Luz	\$622.54	\$622.54	\$622.54	\$1,274.93	\$1,274.93
Telefono	\$22,573.72	\$24,534.60	\$37,390.59	\$51,410.59	\$38,205.04
Ayuntamiento	\$203.76	\$203.76	\$203.76	\$339.60	\$339.60
Limpieza	\$3,840.00	\$3,840.00	\$3,840.00	\$9,600.00	\$9,600.00
Seguridad	\$5,832.00	\$5,832.00	\$5,832.00	\$11,664.00	\$11,664.00

Mantenimiento	\$2,592.00	\$2,592.00	\$4,272.00	\$18,720.00	\$18,720.00
Insumos :					
Papelera	\$5,999.47	\$5,325.90	\$5,465.76	\$6,319.34	\$5,575.65
Uniformes	\$30,492.00	\$27,288.00	\$31,752.00	\$37,836.00	\$38,160.00
Impuestos	\$86,492.88	\$26,751.78	\$19,852.88	\$44,972.62	\$45,367.42
Obras de Acondicionamiento	\$417.72	\$0.00	\$0.00	\$703.28	\$0.00
Servicios Legales	\$33,600.00	\$31,200.00	\$21,600.00	\$21,600.00	\$21,600.00
Transporte	\$0.00	\$0.00	\$160,838.40	\$0.00	\$214,211.20
Mobiliario	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$16,639.14	\$0.00
Equipos de Oficina	\$13,643.96	\$0.00	\$0.00	\$14,445.95	\$0.00
Gastos de Constitucion	\$1,160.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Publicidad	\$9,859.32	\$1,973.25	\$2,484.02	\$8,662.47	\$14,363.51
TOTAL DE SALIDAS	\$1,368,925.84	\$1,217,737.55	\$1,424,576.96	\$1,595,122.33	\$1,802,525.34
Entradas menos Salidas	\$657,872.58	\$107,259.30	\$234,815.80	\$322,963.41	\$307,442.07
Saldo en Banco	\$657,872.58	\$107,259.30	\$234,815.80	\$322,963.41	\$307,442.07

10.6 Balance Previsional

Está conformado por el activo y pasivo de la empresa, permitiendo prever cual ha de ser el patrimonio de la empresa y como estará estructurado.

-Activos

Por la naturaleza del negocio y del tipo de servicio a ofrecer nuestro activo está conformado entre otros activos principalmente por el desarrollo de un software de manejo de base de datos y un programa de seguridad informática, lo cual implica la base para la producción del servicio a ofrecer.

-Pasivos

De acuerdo a la estructura financiera, el mayor pasivo está integrado por la fuente de financiación ajena, consistente en un préstamo bancario a largo plazo.

Activo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activo Fijo	\$1,085,169.56	\$993,722.37	\$1,172,184.99	\$1,272,796.51	\$1,481,069.35
Mobiliario	\$1,088,213.86	\$996,766.67	\$1,210,324.99	\$1,358,205.11	\$1,565,033.35
Amortizacion Acum	-\$3,044.30	-\$3,044.30	-\$38,140.00	-\$85,408.60	-\$83,964.00
Activo Circulante					
Disponible	\$657,872.66	\$107,259.30	\$234,815.80	\$322,963.41	\$307,442.07
Banco	\$657,872.66	\$107,259.30	\$234,815.80	\$322,963.41	\$307,442.07

Total	\$1,743,042.22	\$1,100,981.67	\$1,407,000.79	\$1,595,759.92	\$1,788,511.42
Pasivo y Patrimonio					
Pasivo Fijo	\$1,743,042.22	\$1,100,981.67	\$1,407,000.79	\$1,595,759.92	\$1,788,511.42
Fondos Propios	\$1,104,900.24	\$599,390.87	\$1,056,259.59	\$1,411,664.92	\$1,788,511.42
Capital	\$326,464.19	\$326,464.19	\$326,464.19	\$326,464.19	\$326,464.19
Reservas	\$0.00	\$8,408.90	\$362,237.03	\$636,208.41	\$1,006,278.53
PyG	\$778,436.05	\$264,517.78	\$367,558.37	\$448,992.32	\$455,768.70
Pasivo L/P	\$638,141.98	\$501,590.80	\$350,741.20	\$184,095.00	\$0.00
Prestamo L/P	\$638,141.98	\$501,590.80	\$350,741.20	\$184,095.00	\$0.00
Pasivo Circulante	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Total	\$1,743,042.22	\$1,100,981.67	\$1,407,000.79	\$1,595,759.92	\$1,788,511.42

10.7 Análisis de Ratios

Comprende una útil herramienta que de acuerdo a las previsiones realizadas nos ha de ayudar a determinar el desempeño financiero, indicando de manera objetiva el nivel de rentabilidad, liquidez y solvencia de nuestro plan de negocio.

LIQUIDEZ	FORMULA	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Fondo de Maniobra (Fondo de Rotación)	Act. Corriente - Pas. Corriente	\$657,872.66	\$107,259.30	\$234,815.80	\$322,963.41	\$307,442.07
Liquidez Total	Act. Corriente / Pas. Corriente	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Prueba Acida	Act. Corriente - Exist./Pas. Corriente	\$0.00	0	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Tesoreria	Tesoreria / Pasivo Corriente	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
SOLVENCIA		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Endeudamiento	Fondos Ajenos / Fondos Propios	2.33	0.84	0.33	0.13	0.00
Cobertura de Intereses	BAIT / Gastos Financieros	13.25	5.59	9.48	17.28	46.02
Solvencia	Activo Realizable / Fondos Ajenos	1.7	2.0	3.34	6.89	1,481,069.35
RENTABILIDAD		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Rentabilidad Economica (ROI)	BAIT/ Activo Neto = Margen * Rotación	53.67%	29.26%	29.21%	30.00%	26.05%
Rentabilidad Financiera (ROE)	BN/Fondos Propios=[ROI+e*(ROIKd)](1-t)	70.45%	39.72%	31.32%	28.63%	22.93%
Crecimiento Interno (ICI)	Beneficio Retenido / Fondos Propios	0.00%	1.40%	34.29%	45.07%	56.26%

10.8 Rentabilidad

Nos indica el nivel de beneficios en relación al flujo de ingresos y egresos, y de acuerdo a los datos obtenidos el nivel de rentabilidad es el siguiente:

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<i>Flujo de Ingresos</i>	\$2,026,798.40	\$1,324,996.85	\$1,659,392.75	\$1,918,085.74	\$2,109,967.41
<i>Flujo de Egresos</i>	\$1,282,433.06	\$1,190,985.77	\$1,404,544.09	\$1,552,424.21	\$1,759,252.45
Flujo de Efectivo	\$744,365.34	\$134,011.08	\$254,848.66	\$365,661.53	\$350,714.96
Inversión Inicial	\$1,088,213.96				
Tasa de Descuento	15%				

VAN \$211,394.49

TIR 24%

Pay Back 2 años

De acuerdo a los datos arrojados el nivel de rentabilidad presentado es adecuado, la TIR es mayor a la tasa de descuento, el VAN es mayor a cero y el Pay Back tiene una duración de 2 años, por lo tanto, el proyecto se considera que es un proyecto viable.

Resumen Ejecutivo

- **Nuestra Empresa**

PANACEA Medical Health Solutions es una empresa de servicios de tecnologías de la información y comunicación en salud que busca desarrollar herramientas de innovación y desarrollo de los sistemas de gestión sanitaria en todos los niveles en República Dominicana, en nuestros inicios nos desarrollaremos en la capital de la Republica (Santo Domingo).

- **Modelo de Negocio**

VACUNNOTE es una plataforma multidispositivo de gestión de vacunas, que se pretende instalar en los diferentes centros de vacunación para así lograr que el Ministerio de Salud Pública por medio del Programa Ampliado de Inmunización PAI pueda gestionar todo el proceso de vacunación de la población. VACUNNOTE será de doble acceso, un acceso para los gestores que llevan a cabo la misión de inmunizar la población y un acceso para los usuarios los cuales podrán acceder a la misma plataforma esta pretende mejorar tanto la experiencia del usuario de los servicios de salud, así como también disminuir los costos y recursos invertidos en sobre inmunización, manejo de insumos y manejo de personal, reducir la carga del sistema nacional de salud y de gobierno.

- **Justificación**

De acuerdo a nuestras encuestas enfocada a todo el público Se generaron 224 informes, de los cuales el 63.8% fueron mujeres, y el 57.6% tenía su esquema de vacunación completo, el 73.2 % conoce los centros de vacunación de su comunidad el 58.5 expreso que su principal problema a la hora de vacunación es que olvida la fecha. 37.1% opino que tiene la tarjeta de vacunación, mas no sabe dónde, mientras el 29% solo vi la tarjeta de vacunación el día que se vacuno y un 20% dijo que la tenía bien resguardada, mientras que el 51.1% opino que los centros de vacunación deberían tener un sistema automatizado. La segunda encuesta fue realizada a padres, con la finalidad de conocer más a fondo la problemática la experiencia de los usuarios padre/ madre a la hora de llevar a sus hijos a un centro de vacunación la principal dificultad que han presentado a la hora de vacunar a sus

hijos es que el centro no tenía la vacuna, para un 58%, Un 73% respondió que ha buscado solución a los problemas presentados, mientras solo un 27% respondió de manera negativa, el 97% de los usuarios le gustaría que existiera una plataforma con información oportuna de centros de vacunación y vacunas disponibles.

La cantidad de usuarios que hoy pueden conectarse a la red celular es alrededor de 7 millones de cuentas, según el informe que emite el INDOTEL Con la puesta en uso de VACUNNOTE ante todas estas evidencias nuestro equipo valido que realizar este proyecto como modelo de negocios para la gestión del proceso de vacunación resolvería la problemática actual y serviría para impulsar la gestión medica automatizada en nuestro país.

- **Objetivos**

- Disminuir costos y recursos invertidos en sobre inmunización, manejo de insumos y manejo de personal.
- Brindar un servicio eficaz, preciso y sobre todo con los más altos estándares de ciber seguridad.
- Revolucionar la metodología tradicional, la cual genera estrés a los usuarios y gastos gubernamentales costosos y previsibles.
- Enfocarnos en gestión no en productos de información.
- Mayor control y registro de Personas Vacunadas.
- Sistema de Reporteria estandarizada.
- Ahorro de Tiempo y Mayor Cobertura.
- Gestión de Producto e Inventario.
- Controles de Incidencia y prevalencia.

- **Plan de Acción y Comunicación**

VACUNNOTE demandará un lenguaje y unos canales de comunicación y distribución distintos. El vocabulario empleado debe variar también y no todos los públicos tendrán las mismas necesidades. Los mensajes tienen se realizaran con un toque de personalización para cada público. Se

definirá los mensajes que se transmitan a través del proyecto, centrándose en los beneficios que el producto trae consigo resumiendo la “esencia” de la plataforma

- **El equipo**

La sociedad de PANACEA Medical Health Solutions está integrada por un un grupo de profesionales de diferentes áreas de la salud, organizados con el fin de proveer herramientas eficaces para desarrollar sistemas de tecnologías de la información y la comunicación con los más altos estándares de ciber seguridad, este comité está constituido por Juan Marcos Lara Báez, Elisa Tapia de la Cruz ,Esmirna Celeyni Torres Montero, Angélica Stephanie Moquete García, Gypsy Orlanni Ramírez Santana, Mariella Cedano Núñez, Gabriela Concepción Lorenzo.

- **Beneficiarios o clientes**

Nuestro producto es un modelo bidireccional el cual va dirigido a dos públicos objetivos los cuales coexiste uno con el otro. Desarrollaremos una plataforma multidispositivo que permitirá que nuestros clientes objetivos (PAI/Usuarios Final) podrán tener mejor control de la vacunación en las diferentes etapas de la vida. Al Ministerio de Salud Pública y las Aseguradoras de Riesgos de Salud.

- **Precios**

Los usuarios finales podrán utilizar y/o descargar la aplicación sin ningún costo, es decir que podrán disfrutar de la misma de una forma totalmente gratuita, ya que será parte de metas gubernamentales *Salud para Todos* por lo que estará bajo el presupuesto del PAI a través del ministerio de salud pública y asistencia social y el sistema nacional de salud.

A dichas instituciones se le ofertará el desarrollo del software en 3 fases del proyecto según el alcance del programa Ampliado de Inmunización, no incluyendo el piloto que sería Distrito Nacional y Santo Domingo, incluyendo el contrato del soporte técnico y mantenimiento de la plataforma hasta los 5 años posteriores el desarrollo de la 3era fase, por lo cual el precio del producto para el cliente estará sujeto a las variaciones del mercado previo acuerdo entre las partes.

- **Servicios**

Centros



- Permitirá al Programa Ampliado de Inmunización y sistema nacional de salud un mayor control.
- Permitirá generar reportes semanas/ bimensuales/ semestrales y anuales de: personas vacunadas, por edad, sexo y condición.
- Reporte de insumos utilizados y enviarlos al PAI para que le dispensen los insumos con relación a la justificación del uso.
- Visualización de las diferentes campañas incluidas por el PAI.
- Visualizar los diferentes centros pertenecientes al área y región de salud, para con esto tomar medidas en caso de que alguno de los que estén la periferia se encuentre en riesgo.

usuarios



- Acceso al control de las vacunas dentro y fuera del país.
- En caso de pérdida de la tarjeta en físico, puedan continuar con el seguimiento en cualquiera de los centros.
- Disponibilidad de vacunas en cualquier centro y ciudad del país.
- Notificación cuando será la próxima vacuna.
- Información sobre la disponibilidad de esta.
- Disponibilidad de centros.
- Horarios y las enfermedades que se previenen con las

- **Comunicación**

Nuestro mayor objetivo es lograr una proyección positiva para así brindar soluciones con la implementación de VACCUNNOTE de manera que impacte a nuestros clientes.

- 1) **Etapas de penetración:** Se generara una buena relación con el público, entre ellos los medios, relacionando así empresas y audiencias, opciones como la publicidad brindan la opción a que los mensajes claves de la empresa se publiquen a través de medios sin coste. Se cuenta con los medios tradicionales, pero en menor medida que los medios sociales que facilitan la comunicación en la actualidad.
- 2) **Marketing de referencia:** Es necesario incorporar nuevas tendencias de comunicación a la

estrategia como son el contacto con influencers que permite dar una voz al producto con una opinión muy valorada por los usuarios hoy en día. Parte de este trabajo también incluirá medios de comunicación de emprendedores o profesionales de la salud.

- 3) **You tube, Twitter, Facebook e Instagram:** El tipo de contenido será: Demostraciones, entrevistas y videos de cómo utilizar la plataforma, a través de la creación de una campaña y grupo de anuncios.
- 4) **Web informativa:** Donde podrán encontrar informaciones generales, paneles de preguntas y respuestas, soporte en línea, así como fácil acceso a la página principal que será la del ministerio de salud pública donde tendrán acceso directo a la base de datos.
- 5) **Publicidad:** Publicar artículos en medios que hablan sobre las vacunas, centros de vacunación y de cómo ha funcionado este tipo de prácticas en otros países.

- **Cronograma de implantación**

Actividades	Etapa de Penetración									Etapa de Fidelización						Etapa de Desarrollo					
	2019			2020						2021			2022			2023	2024				
	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	Abril	Abril	Abril
Diseño de Campaña y Plan de Marketing																					
Estudio de Mercado																					
Agencia Publicitaria																					
Marketing en la Red																					
Captación de Influencers																					
Blogueador de Instagram y Facebook																					
Canal de YouTube																					
Campañas Publicitarias de Vacunación																					
Live de Madres Reales																					

- **Financiación**

Con el objetivo de hacer frente a las inversiones necesarias para dar inicio y llevar a cabo el proyecto VACUNNOTE el financiamiento se realizara de forma mixta, distribuida de la siguiente manera un 30% de fondos propios a ser aportados por los socios y un 70% mediante la adquisición de un préstamo bancario. Dicho préstamo con una duración de 5 años y una tasa de interés de 13%.



El objetivo principal de Blossom MHS es desarrollar sistemas de tecnologías de la información y la comunicación, los cuales su principal fin será brindar soluciones para la gestión de los procesos sanitarios, desde la gestión de pacientes, productos y/o servicios, así como también proveer a los usuarios información precisa sobre servicios de salud y gestión sanitaria.

Es una plataforma multidispositivo de gestión de vacunas, que se pretende instalar en los diferentes centros de vacunación para así lograr que el Ministerio de Salud Pública por medio del Programa Ampliado de Inmunización PAI pueda gestionar todo el proceso de vacunación de la población.



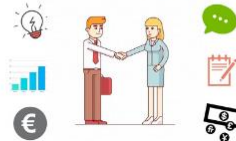
www.vacunnote.com



Ubicación de centros de vacunación más cercanos y vacunas disponibles.



Gestión de centros de vacunación, usuarios e insumos



Tarjeta de Vacunación disponible en la nube, notificaciones de próximas vacunas.



Gestión estadística de población inmunizada

NUESTRO EQUIPO



Elisa Tapia de la Cruz
Gestión de la Calidad

Juan Marcos Lara Báez
Gerente General



Esmirna Celeyni Torres Montero
Gestión Financiera



Angelica Stephanie Moquete Garcia
Marketing, Mercado y Clientes

Mariella Cedano Núñez
Gestión Estadística



Gypsy O. Ramirez Santana
Coordinador de Marca y Experiencia del cliente

Gabriela Concepción Lorenzo
Gestión Humana

