

ESCUELA DE SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL ESCUELA DE POSTGRADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS MAESTRÍA EN GERENCIA HOSPITALARIA

TESIS DE GRADO PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:

MAGÍSTER EN GERENCIA HOSPITALARIA

TEMA:

PROPUESTA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN SERVICIO DE PSICOPROFILAXIS Y ESTIMULACION PRENATAL, PARA UN PARTO HUMANIZADO EN LA CLINICA NIÑO JESUS

AUTORES:

Dra. Blanca Flor Galarza Briones

Dra. Yaseni Alexandra Guamán Cabanilla

TUTOR:

Ing. Ximena Carrillo Estrella. MSc.

Guayaquil – Ecuador

2017

RESUMEN EJECUTIVO

La propuesta del presente Plan de Negocios es la implementación de un nuevo servicio en la Clínica Maternidad Niño Jesús, localizada en la ciudad de Machala, relacionada con la oferta de cursos de psicoprofilaxis y estimulación prenatal, que consiste en preparar física y psicológicamente a la futura madre con la participación del padre a través de técnicas y métodos otorgándole los conocimientos básicos y desarrollo de habilidades y destrezas que ayuden a evitar factores de riesgos en su etapa de gestación y puerperio, y que además le ayude a enfrentar con actitud positiva el proceso del parto manejando la ansiedad y el dolor poniendo en práctica las herramientas adquiridas en el curso como posiciones, movimientos corporales y ejercicios de respiración y relajación que ayudan a la progresión del trabajo de parto disminuyendo traumatismos maternos o complicaciones neonatales, de manera que este sea gratificante y dentro de las mejores condiciones posibles y además con los conocimientos adquiridos actuar con responsabilidad en la lactancia y cuidados del bebe, toda esta preparación integral que enmarca la psicoprofilaxis y estimulación prenatal como servicio ofertado en la clínica tendrá el soporte de un excelente equipo de profesionales capacitados y con gran sentido humanitario.

Este proyecto nace con la necesidad de brindar una alternativa a lo dispuesto por la Organización Mundial de Salud, respecto de incluir los cursos de Psicoprofilaxis y estimulación prenatal en los programas de salud materna a nivel mundial para un parto sin mayor riesgo. Regulación que se encuentra aprobada en el Ecuador a partir del año 2014, con norma técnica por parte del Ministerio de Salud Pública.

En la provincia de El Oro existen entidades de salud privada y pública donde se ofrecen servicios de obstetricia como controles prenatales y asistencia del parto sin embargo dentro de su infraestructura carecen de áreas destinadas a la psicoprofilaxis y estimulación prenatal por lo cual no ofrecen este servicio.

En lo que transcurre este año en las inspecciones realizadas en la provincia de El Oro por el Ministerio de Salud Pública y aplicando las actuales políticas y regulación de salud, se calificó a las diversas entidades quedando como establecimiento de salud de primer nivel a los subcentros de salud, categorías de segundo y tercer nivel a las clínicas y unidades móviles; según normativas establecidas se busca brindar un servicio integral, confiable y seguro, no obstante la oferta de estas entidades de salud en servicio de psicoprofilaxis es nula por lo que la Clínica Maternidad Niño Jesús resuelve estratégicamente desarrollar esta idea de mercado implementando este servicio.

En lo que respecta a la investigación de mercado, se determinó a la ciudad de Machala, como nuestro principal mercado en el cual se encuentran los potenciales clientes. Para medir si existe una respuesta positiva por parte del mercado, se realizaron encuestas a mujeres gestantes de estratos económicos medios, de las parroquias urbanas de providencia y 9 de mayo, determinándose que existe una intención de compra del 76,5%.

El modelo de negocio del proyecto consiste en la venta del paquete de sesiones del curso de psicoprofilaxis y estimulación prenatal, con el cual las participantes recibirán los conocimientos teóricos y prácticos, y contara con la asistencia y asesoramiento de un equipo de médicos/obstetrices, enfermeras entre otros profesionales.

La inversión inicial requerida para la ejecución del proyecto es de \$ 36.435,00 la cual se financiará 30% con recursos propios y 70% con crédito bancario. La tasa interna de retorno es del 71% con una Valor Actual Neto de \$ 28.464,84 recuperándose la inversión a partir del segundo año de operación; lo cual nos indica que el proyecto es atractivo para su ejecución.

CONTENIDO CAPITULO 1. PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA Y PRODUCTO8 Introducción 8 1.1. 1.2. 1.3. 2.1. 2.1.1. 2.1.2. Estudio de las fuerzas generales (tendencias) que impactan al sector 14 2.1.3. 2.2. 2.2.1. 2.2.2. 2.2.3. 2.2.5. CAPÍTULO 3. MODELO DEL NEGOCIO.......26 3.1. 3.2. 3.3. 3.4. CAPÍTULO 4. PLAN DE MARKETING.......31 4.1. 4.2. 4.3. 4.4. 4.5. CAPÍTULO 5. ANALISIS TÉCNICO34 5.1. 5.2. 5.3. 5.4. 5.5.

5.6.	Localización del negocio	58
5.7.	Modelo de implantación Error! Bookmark not defi	ned.
5.8.	Cronograma de implementación	59
CAPÍ	ÍTULO 6. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO	60
6.1.	Estructura organizacional de la empresa	60
6.2.	Requerimiento de empleados	61
6.3.	Método de Selección y Contratación	63
6.4.	Plan de Capacitación	63
CAPÍ	ÍTULO 7. ANÁLISIS LEGAL, SOCIAL Y AMBIENTAL	64
7.1.	Aspectos legales	64
7.2.	Implicaciones sociales	65
7.3.	Implicaciones ambientales	65
CAPÍ	ÍTULO 8. ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO	66
8.1.	Inversión inicial	66
8.2.	Ingresos y costos	67
8.3.	Punto de equilibrio	68
8.4.	Estados financieros	69
8.5.	Cálculo de la tasa de descuento	72
8.6.	Evaluación financiera	74
CAPÍ	ÍTULO 9. ANÁLISIS DE RIESGOS	75
9.1.	Riesgos de mercado	75
9.2.	Riesgo de operación	75
9.3.	Riesgos financieros	76
Bibli	ografía	77
Anex	to 1 Plan de Investigación de Mercado	79
Anex	to 2 Inversión Inicial detallada	92

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Inversión en salud en el Ecuador	14
Figura 2 Resumen del análisis de la competencia	18
Figura 3 Mes de Nacimientos Nacidos Vivos 2015	20
Figura 4 Estimación de demanda	26
Figura 5 Cadena de valor	28
Figura 6 Descripción del Modelo de Negocio	30
Figura 7 Logo del servicio a prestar	32
Figura 8 Descripción de los procesos de las sesiones de psicoprofilaxis	35
Figura 9 Edificación de la clínica Maternidad Niño Jesús	58
Figura 10 Plano de sala de curso	57
Figura 11 Diagrama organizacional	61
Figura 12 Flujo de efectivo proyectado	69
Figura 13 Evaluación de escenarios financieros	76
Figura 14 Variaciones del VAN	77

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Detalle del mercado potencial	21
Tabla 2 Detalle del mercado objetivo	22
Tabla 3 Cálculo de la demanda	25
Tabla 4 Proyección de gastos del marketing	33
Tabla 5 Resumen de la Inversión inicial	66
Tabla 6 Proyección de Ingresos	67
Tabla 7 Estructura de costos fijos	67
Tabla 8 Estructura de costos variables	68
Tabla 9 Punto de equilibrio	68
Tabla 10 Razones financieras	69
Tabla 11 Estado de Resultados y Flujo de Caja	70
Tabla 12 Balance General	71
Tabla 13 Cálculo de la tasa de descuento	73
Tabla 14 Indicadores de evaluación del proyecto	74
Tabla 15 Precio que pagaría por el curso	90
Tabla 16 Interés de realizar el curso por estado de gestación	90
Tabla 17 Intención para participar en el curso en el horario propuesto	91

CAPITULO 1. PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA Y PRODUCTO

1.1.Introducción

De acuerdo a la clasificación internacional de enfermedades, décima versión, publicada por la Organización Mundial de la Salud, define a la mortalidad materna como: "la muerte de una mujer mientras está embarazada o dentro de los 42 días después de la terminación del embarazo, independientemente de la duración y sitio del embarazo, debida a cualquier causa relacionada con o agravada por el embarazo mismo o su atención, pero no por causas accidentales o incidentales".

Los registros estadísticos a nivel internacional y nacional de la OMS, muestran una reducción en la mortalidad materna a nivel mundial. El riesgo de muerte materna disminuyó de 1 muerte por 73 mujeres a 1 por 180. No obstante, aún estas cifras son inaceptables. De acuerdo a los objetivos de Desarrollo del Mileno se planteó alcanzar en 2015, reducir en un 75% las muertes maternas en relación con 1990.

A nivel mundial de acuerdo al Informe "Evolución de la mortalidad materna1990-2015" publicado por la OMS, se estima que la razón de mortalidad materna (RMM) disminuyó de 385 por 100.000 nacidos vivos en 1990 a 216 por 100.000 nacidos vivos en 2015. Esto representa una reducción de la RMM en alrededor del 44%. (OMS, 2016).

En el 2015 se estima 303.000 muertes maternas, de las cuales el 99% ocurre en los países en desarrollo, de las cuales destaca con un 66% el África subsahariana seguida de Asia Meridional con 22%. Los países de Nigeria y la India, son las naciones que mayor número

de muertes maternas registraron en el 2015, con 19% y 15% del total mundial (303.000). La mayor RMM se estima en Sierra Leona con 1360 por 100.000 nacidos vivos.

Para el Ecuador en el 2015 de acuerdo con el Anuario de Nacimientos y Defunciones 2015 (INEC, 2015), se registraron a nivel nacional 366 muertes maternas, representando un RMM de 133 por cada 100 mil nacidos vivos.

Por su parte existe un compromiso por parte de la OMS en reducir la mortalidad materna. De allí que, dentro de los Objetivos de Desarrollo Sostenido, la meta 3.1 del ODS3 establece reducir la RRM a menos de 70 por 100 000 nacidos vivos para 2030.

Como una iniciativa nacional planteada por el MSP con el fin de mejorar las oportunidades de una atención integral a favor de las madres, sus hijos y la comunidad y en el marco de la Estrategia Nacional de una Infancia Plena, se plantea una Norma Técnica de Psicoprofilaxis Obstétrica y Estimulación Prenatal, como una estrategia para disminuir la morbilidad y mortalidad materna y perinatal, considerándolo como un instrumento importante dentro de la promoción de salud y de la prevención de enfermedades.

Esta Norma de Psicoprofilaxis Obstétrica y Estimulación Prenatal será una herramienta importante para los establecimientos de Salud, ya que tendrán la guía para realizar un abordaje óptimo para hacer que cada mujer viva su gestación, parto y posparto como una experiencia natural y positiva

La Psicoprofilaxis obstétrica es la preparación integral de la embarazada aplicando diversas técnicas previniendo complicaciones durante el embarazo parto y postparto; de esta manera se disminuiría la morbimortalidad materno perinatal.

Desde 1985 la OMS no ha dejado de aconsejar que el parto normal es un proceso saludable y convencidos de esto interviene planteando, promulgando e incluyendo a la Psicoprofilaxis Obstétrica, EPN, en programas sobre salud materna como principal soporte para un parto humanizado sin mayores riesgos.

Las complicaciones y riesgos en el proceso de la gestación y parto son diversas llegando incluso a la muerte de la madre o de su producto, está comprobado que un alto porcentaje

de bebes con parálisis cerebral son consecuencia de un parto distócico que en muchos de los casos se da por un deficiente aporte de la parturienta en el parto durante el periodo expulsivo lo que evidencia la falta de preparación que tiene la mujer gestante, sumándose a esto el carecer de información acerca de la estimulación prenatal como un proceso esencial dentro de la gestación el cual suscita el desarrollo mental y sensorial del bebe en el útero a través de actividades que ponen en práctica los padres desde afuera del vientre hacia adentro donde está el, consiguiendo una comunicación directa, constante y afectiva. Si se enlazara la Psicoprofilaxis y la estimulación prenatal como todo un conjunto de técnicas aplicadas apropiadamente se conseguiría realmente una atención integral para la mujer embarazada y con resultados excepcionales donde se conseguiría los objetivos planteados en los programas de Psicoprofilaxis obstétrica y se lograrían optimizar los beneficios de la estimulación prenatal.

Objetivos de la Psicoprofilaxis:

Que la embarazada desarrolle hábitos saludables.

Fortalecimiento del vínculo afectivo entre madre, padre y bebe y desarrollar una actitud positiva ante el embarazo.

Educación de la gestante con conocimientos básicos e importantes sobre sus cambios físicos y psíquicos en este periodo.

Conocimientos sobre tratamientos, procedimientos y técnicas de respiración y relajación para el dolor otorgándole con esto herramientas necesarias para conducir todo el stress materno.

Preparación física y básicamente emocional de la gestante que sea capaz de dirigir su cuerpo adoptando movimientos y posiciones favorecedoras para que ayuden a la ubicación del bebe en el canal pélvico consiguiendo una progresión efectiva de la labor de parto.

Saber aplicar medidas para controlar prevenir o evitar molestias físicas y complicaciones crónicas como estreñimiento, varices, hemorroides.

Aprendizaje integral sobre lactancia materna y cuidados óptimos del recién nacido.

Beneficios de la Estimulación Temprana

Afianzar el nexo afectivo madre - padre - bebe

Estimula el desarrollo de los sentidos del bebe dentro del útero

Origina el desarrollo en la comunicación, lenguaje coordinación motora, razonamiento la memoria del niño por nacer, fortaleciendo su estado físico y emocional

Beneficios de la Estimulación Prenatal en él bebe Post Nacimiento

Desarrollada agudeza perceptiva

Habilidad de concentración

Pensamiento flexible adopta y acepta modos de interrelación con el mundo

Aprende a diferenciar y relacionar situaciones entre si

Revisando todo estos conceptos y realizando un análisis general estadístico financiero y además contar con el área física y tomando muy en cuenta la alta demanda existente de usuarios en periodo gestacional en las instituciones de salud, ante todo este escenario, se plantea ampliar los servicios que brinda la Clínica Maternidad Niño Jesús, en la ciudad Machala, ofreciendo a la comunidad el servicio de Psicoprofilaxis para mujeres en estado de gestación.

La Clínica Maternidad Niño Jesús cuenta con documentos legales y permisos dados por el Ministerio de Salud Pública, además de poseer una excelente infraestructura y una experiencia de más de 15 años en atención médica y sobre todo a mujeres en estado de gestación. Se encuentra ubicada en un punto estratégico en el sector norte de la ciudad de Machala, zona que en la última década ha ido presentando un creciente desarrollo poblacional, así como se han incrementado la creación de instituciones de salud; la clínica aparte de estar constituida como organismo de salud es la única en esta zona reconocida como maternidad lo cual marca la diferencia.

Dentro de la demanda de pacientes que mantiene la clínica, está el contar con un gran número de mujeres en edad fértil y gestantes, quienes cada vez más informadas con la facilidad y apertura que ofrece la tecnología actual llegan a la clínica con mayores exigencias, esto hace que el profesional busque esforzarse creando nuevas ideas y trate de brindar un servicio de excelencia para mantener la fidelidad de los pacientes. En base a consultas realizadas a nuestros usuarios, se toma la decisión de implementar el servicio de Psicoprofilaxis del parto, con el cual el equipo que conforma clínica Niño Jesús proyecta ofrecer como un valor agregado a bajo costo a todas las madres gestantes que asisten a la clínica y aquellas que habitan en el sector norte de la ciudad de Machala, es necesario mencionar que en la provincia de El Oro a nivel de organismos privados no se cuenta con PPO, por tanto nuestro interés es expandir nuestro servicio y captar a toda una población de mujeres que necesitan y comprarían el mismo.

1.2. Filosofía Corporativa Clínica Maternidad Niño Jesús



MISIÓN:

Brindar atención integral de salud a la población, con honestidad, respeto e igualdad, con los mayores estándares de calidad, a través del desarrollo humano y de la aplicación de tecnología de punta.

VISIÓN:

En el 2020 ser un referente de calidad y humanismo en las entidades de salud para el tratamiento en todas las especialidades con innovación permanente, tecnología de vanguardia y alto sentido de responsabilidad social.

VALORES:

- **Honestidad** al ser responsables con nuestros clientes.
- **Respeto** en nuestra actitud de servicio.
- **Igualdad** en el tratamiento equitativo a nuestros pacientes.

1.3. Objetivo del Plan de Negocio

Determinar mediante un análisis de mercado, técnico y económico-financiero la viabilidad de que la Clínica Maternidad Niño Jesús, implemente como parte de su portafolio la oferta de servicios de capacitación en psicoprofilaxis y estimulación prenatal para las mujeres en estado de gestación.

CAPÍTULO 2. ANÁLISIS DEL SECTOR Y DEL MERCADO

2.1.Análisis del sector

2.1.1. Diagnóstico de la estructura actual y perspectivas del sector

Dentro de la constitución de la República del Ecuador, en su artículo 32, se estipula a la salud como como derecho garantizado por el Estado. La atención en los servicios de salud se regirá con equidad, calidad, eficiencia, eficacia, precaución.

En el país destacan las cifras de inversión pública en salud, se evidencia un compromiso del Estado en mejorar el sistema de salud pública, cuya inversión se ha incrementado de 1153 millones en 2010 a 2400 millones de dólares en el 2014, representando un 9% del PIB.

2.500,00 2.000,00 1.500,00 500,00 2009 2010 2011 2012 2013 2014

Figura 1 Inversión en salud en el Ecuador

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2016)

Elaboración: Los autores

En el 2016 se destaca por parte de la Organización Panamericana de la Salud, los avances alcanzados en salud por parte del Ecuador, como la inversión social en el período 2007-2015, la cual ha sido seis veces mayor que los seis gobiernos anteriores, así como también la acreditación de 40 hospitales, así como el énfasis dado en promoción y prevención de salud. (El Ciudadano Sistema de Información Oficial, 2016)

2.1.2. Estudio de las fuerzas generales (tendencias) que impactan al sector

A través de un análisis PESTLA, se ha podido identificar cuáles son las tendencias más influyentes en el sector de servicios de salud.

- Dentro de las fuerzas políticas podemos destacar el compromiso del Gobierno en mejorar la salud de los ciudadanos se destacan la ampliación de la cobertura de salud en el primer nivel de atención, con un enfoque sobre la prevención de enfermedades y la promoción de la salud, mejorando la gestión y calidad de la información para lograr una planificación territorial equitativa.
- No obstante, en el ámbito económico, para el presente año, se evidencia la carencia económica por parte del Estado y la búsqueda de ingresos a través de mayores imposiciones tributarias, así como también el aumento del desempleo a nivel nacional donde al concluir el 2015 el Ecuador registró en diciembre una tasa de desempleo nacional de 4,77% en comparación al 3,80% registrado en 2014, un incremento de 0,97 puntos porcentuales.
- En la parte social las tendencias destacan como factor positivo una mayor conciencia por parte de los ecuatorianos a un mayor cuidado en su salud y como factor negativo la alta tasa de embarazo adolescente, donde de acuerdo al informe ""Vivencias y relatos sobre el embarazo en adolescentes presentado por la UNICEF en septiembre de 2015, se destaca en América Latina que una de cada tres jóvenes es madre antes de cumplir los 20 años y entre los países con más porcentajes de madres jóvenes están Nicaragua (28%), Honduras (26%), República Dominicana (25%), Guatemala y El Salvador (24%), Ecuador (21%) y Bolivia y Colombia (20%).
- Dentro del factor tecnológico, existe una mayor investigación y desarrollo que permiten una mayor inclusión digital de los ciudadanos, donde se destaca la oferta de apps para el cuidado de la mujer en su estado de gestación.
- La parte legal, a través del Código Integral Penal, los médicos están más expuestos por alguna de sus acciones que pudieran ser consideradas negativas dentro del ejercicio de sus funciones. Asimismo, con la promulgación de la Ley para la Justicia Laboral y Reconocimiento del Trabajo en el Hogar, no se podrán suscribir a partir del 01 de diciembre de 2016 contratos a plazo fijo y serán reemplazados por contratos a plazo indefinido.

En el medio ambiente se destaca como tendencia mayores controles estatales en el área de la salud, especialmente en lo relacionado a los desechos hospitalarios y condiciones atmosféricas que aseguren un ambiente cómodo y saludable para los trabajadores.

Resumen de análisis estructural del sector

Político	Económico	Social	Tecnológico	Legal	Ambiental
Mayor inversión estatal en salud	Mejores salarios en salud pública	Crece conciencia por derechos de salud	Mayor oferta de apps para el control de embarazo	Clínicas obligadas a atender emergencias	Énfasis en el cumplimiento de las normas de desechos hospitalarios
Incremento de la cobertura de salud en el primer nivel de atención	Aumento de desempleo nacional	Elevada tasa de embarazo infantil	Mayor alcance de técnicas de embarazo asistido	Médicos más expuestos a juicios	
Reformas del sector educativo disminuye la oferta de postgrados en salud	Falta de oferta especializada de equipos médicos		Mayor inclusión de la para el cuidado de la salud	Nuevos contratos de trabajo indefinidos	
Sector Privado cubre las necesidades de atención especializada a través de la Red Complementaria Privada de Salud					

Elaboración: Los autores

2.1.3. Análisis competitivo del sector

De acuerdo al sistema de georreferenciación del MSP "Geosalud", el sector de salud en la ciudad de Machala, lugar donde se ha planteado el desarrollo de la idea de negocio enmarca un mercado con un número pequeño de competidores, con 20 prestadores de salud de segundo nivel: 01 hospital general del MSP y 19 clínicas privadas

Mediante la metodología de las cinco fuerzas competitivas de Porter, se ha realizado un análisis estructural del sector, cuyos factores contemplan, competencia actual, los competidores potenciales, servicios sustitutos, poder de negociación de los proveedores y clientes.

Intensidad de la competencia actual

Al contemplar el proyecto un servicio innovador en la ciudad de Machala, relacionado a la preparación para un parto seguro, podemos identificar que NO existe rivalidad de competencia actual, ya que ninguno de las empresas actuales que componen el sector, dirige sus actividades a este tipo de servicio.

Amenaza de nuevos entrantes

El mercado competitivo donde se desarrolla el proyecto está compuesto por 19 clínicas privadas, que actualmente prestan sus servicios de atención médica de segundo nivel en la ciudad de Machala.

Las barreras de ingreso para implementar una actividad como el proyecto planteado son bajas, vista no se requiere invertir grandes recursos financieros, en particular se requiere de adecuación físicas de sus instalaciones existentes, además por la naturaleza del servicio ofrecido no existe factores que permitan mantener una fuerte diferenciación en el servicio ofrecido.

Amenaza de servicios sustitutos

Actualmente en la ciudad de Machala no existe sustitutos cercanos para el servicio de Psicoprofilaxis y Estimulación Prenatal, por lo cual la intensidad de la competencia de sustitutos en el mercado en BAJA. A diferencia en otras ciudades, donde existe academias

educativas que brindan charlas para mujeres en estado de gestación. La empresa más reconocida es Gymboree Play & Learn con sedes en Guayaquil y Quito.

Poder de negociación de los compradores

Los principales clientes son las mujeres en estado de gestación de estratos económicos medios, quienes son personas analíticas que buscan contar con información clara antes de adquirir un servicio. Demanda una calidad y superior del servicio que se ofrece en otros mercados. El poder del grupo principal de compradores de nuestro servicio es MODERADO, por cuanto existen muchos comprados en el mercado y ninguna compradora tienen un poder para influir sobre el precio y la existencia del servicio.

Poder de negociación de los proveedores

Por cuanto el negocio es de tipo de servicios, se requiere un número muy reducido de insumos. Las características de estos insumos no tienen especificaciones técnicas particular y se encuentran con facilidad en el país.

Este análisis nos muestra que el poder que pueden ejercer los proveedores sobre el proyecto presentado es BAJO.

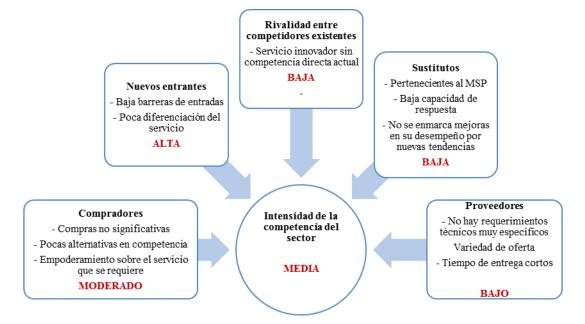


Figura 2 Resumen del análisis de la competencia

CLÍNICA NIÑO JESÚS

Servicio de Psicoprofilaxis y Estimulación Prenatal, para un parto humanizado en la Clínica Niño Jesús

Fuente: (Porter, Estrategia Competitiva, 1985)

Elaboración: Los autores

La evaluación del sector nos indica que la intensidad competitiva es moderada. Aunque

no existe una competencia actual, existe una alta amenaza de nuevos entrantes por parte de

las entidades de salud privadas existentes. La inversión es baja y no existe un producto

diferenciador en el servicio ofrecido por lo cual las barreras de ingreso son bajas. No existe

amenaza de sustitutos cercanos en la ciudad y el poder de proveedores y compradores es

muy limitado sin ninguno poder influir sobre el precio ni la existencia del negocio.

2.2.Análisis del mercado

2.2.1. Descripción detallada del servicio a ofrecer

El proyecto pertenece a la Clínica maternidad Niño Jesús y se ha concebido como un

servicio innovador y nuevo a desarrollarse en esta clínica y tiene como finalidad preparar

a las mujeres en estado de gestación y su pareja, para una participación efectiva con

tranquilidad y seguridad durante el parto. El mismo se desarrolla en 03 grandes procesos:

planificación, ejecución y monitoreo y evaluación de las gestantes.

La prestación del servicio a las gestantes se la realizará bajo el concepto de "Curso de

Preparación para el parto y estimulación prenatal", el cual que tendrá una duración de siete

sesiones, con una frecuencia de dos sesiones por semana. El pago a cancelar por la

inscripción al curso incluye la participación en las sesiones junto con el material necesario

para la ejecución de las mismas.

Dentro de la ejecución de las sesiones se realizarán las siguientes actividades:

1. Valoración permanente del riesgo Obstétrico de la gestante, teniendo como

instrumento de evaluación la Libreta de Salud Integral

2. Pre- test en la primera sesión

3. Contenido teórico de acuerdo a la sesión programada.

4. Desarrollo de la preparación física de acuerdo a las condiciones obstétricas.

19

- 5. Gimnasia gestacional, con calistenia previa
- 6. Ejercicios de relajación neuromuscular
- 7. Ejercicios de actividad respiratoria
- 8. Preguntas y respuestas (Retro alimentación)
- 9. Post test en la última sesión.
- 10. Técnicas de Estimulación Prenatal.

2.2.2. Clientes y tamaño del mercado

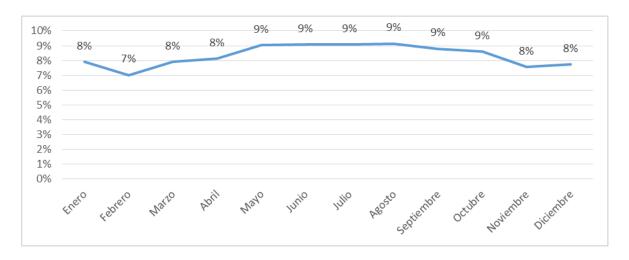
El servicio de Profilaxis ofrecido por la Clínica Maternidad Niño Jesús, ubicado en la ciudad de Machala, Provincia de El Oro, está dirigido a las mujeres en estado de gestación de 28 semanas en adelante, de las ciudades de Machala, Santa Rosa y El Guabo, dentro del estrato económico altos, medio alto y medio.

Como referencia para el cálculo de la estimación del mercado potencial y meta, se ha considerado los registros de los nacidos vivos reportados por el INEC dentro del Anuario de Nacimientos y Defunciones 2015.

Para el 2017 se proyecta 8749 casos de mujeres gestantes, de los cuales 5702 pertenecen a Machala, 2.307 a Santa Rosa y un 740 a El Guabo.

Sobre el comportamiento de los nacimientos vivos del 2015, podemos visualizar en la figura 4, que los registros presentan una distribución normal, con una ratio promedio mensual del 8,3% sobre el total anual, esto equivale a una media de 943 nacimientos por mes.

Figura 3 Mes de Nacimientos Nacidos Vivos 2015



Fuente: (INEC, 2015)

Elaboración: Los autores

Mercado potencial

Como se muestra en la tabla 1, el mercado potencial está compuesto por las mujeres gestantes de la ciudad de Machala, Santa Rosa y El Guabo; de las cuales de acuerdo a la Encuesta de Estratificación del Nivel Socioeconómico NSE 2011, se registra que un 1,9% de la población pertenecen a un estrato económico alto, un 11,2% media-alta y 22,8 medio. (INEC, 2016)

De las cifras obtenidas del INEC se ha cuantificado nuestro mercado en **3141 gestantes**, con un valor de mercado de US\$ 785.222,75¹

Tabla 1 Detalle del mercado potencial

Detalle	%	No. Personas
Mujeres en estado de gestación en Machala		5702
Mujeres en estado de gestación en Santa Rosa		2307

¹ Se ha considerado un valor por curso de cada participante de US\$ 220,00

Total del mercado potencial (US dólares)		\$ 785.222,75
Total del mercado potencial (personas)		3141
Clase media	23%	1995
Clase media-alta	11%	980
Clase alta	2%	166
Mujeres en estado de gestación en El Guabo		740

Elaboración: Las autoras

Mercado meta

El mercado meta como se muestra en la tabla 2 corresponde a las gestantes de la ciudad de Machala de estratos económicos B (media-alta) y C (media-media). La población objetiva proyectada para el 2017 es 1939 gestantes con una valoración estimada de este mercado de US\$ 542.830,40

Este mercado es específicamente al cual está dirigido las estrategias de negocios, que permitan captar la mayor cuota del mismo.

Tabla 2 Detalle del mercado objetivo

Detalle	%	No. Personas
Mujeres en estado de gestación en Machala		5702
Clase media-alta	11%	639
Clase media	23%	1300
Total del mercado objetivo (gestantes)		1939
Total del mercado objetivo (US dólares)		\$ 484.670,00

Elaboración: Los autores

2.2.3. Competencia

Los servicios propuestos actualmente no se brindan en la ciudad de Machala, no obstante, existe una fuerte de amenaza de posibles nuevos entrantes, los cuales están representados

por los hospitales/clínicas existentes, las cuales pueden considerar expandir sus actividades a este nuevo servicio.

De la oferta existente privada, podemos destacar las siguientes clínicas:

Clínica	Años de actividad	Servicios principales	Reconocimiento
Traumatológica	25	Especialidades II nivel Especialidades de III Tercer nivel	Variada oferta médica
Aguilar	22	Especialidades II nivel Cuidados intensivos	Disponibilidad de cirujanos Prestadora del IEES
Jesús de Nazaret	15	Especialidades II nivel	Ginecología
La Cigüeña	20	Especialidades II nivel	Ginecología

2.2.4. Plan de Investigación de Mercado

Como parte de evaluar la intención de compra y preferencias del mercado, se ha realizado una investigación de mercado, tanto a nivel exploratorio y concluyente.

En el diseño exploratorio se procedió a realizar el método de entrevistas a profundidad, dirigido a las parejas de las gestantes. Mientras que el diseño concluyente la población objetivo considerada son las mujeres en estado de gestación y sus parejas. El diseño de la investigación de mercado y los resultados se detallan en el anexo 1 del presente documento.

Las conclusiones obtenidas de la presente investigación se destacan a continuación:

Factor	Resultados
Tamaño de Muestra	196 entrevistadas en edades de 18 a 40 años
Estado civil	90% casadas o unión libre
Situación laboral	70% no laboran.
Hábitos de salud	 Un 95% de las entrevistas se preocupan por su salud
	 De las mujeres que han estado en gestación el 40% lleva
	un control periódico sobre su embarazo; y de ellas un
	60% visita al médico cada mes en las últimas 12 semanas
	de la gestación.
	 El prestigio del médico y referencias son los principales
	motivos para elegir un determinado médico por parte de
	las entrevistadas.
	■ El que no exista empatía con el médico es la primera
	causa para desistir a próximas consultas por parte de las
	entrevistadas
Sobre el servicio propuesto	 Un 83,67% no tiene referencias sobre el servicio de
	psicoprofilaxis.
	■ El 76,5% de ellas consideraría inscribirse al curso
Intereses de los clientes que	■ El 100% de las personas que se inscribirían en el curso no
si considerarían participar	tendrían inconvenientes en los horarios de cada sesión
en el curso	 De las personas que se inscribirían en el curso, un 25%
	estaría dispuesto a pagar por inscribirse al curso hasta \$
	200; y un 75% entre \$ 200 a \$ 300

2.2.5. Estimación de la demanda

La tabla No. 3, presenta la proyección de ventas realizada a través de la investigación de mercado. El horizonte de tiempo evaluado es de 05 años.

Del mercado objetivo de 1939 personas indicado en el punto 2.2.2, se estima una intención de compra de 1113 gestantes. Este grupo corresponde a las mujeres de clase media-alta y media que indican que si se inscribirían al curso; de allí aquellas que no tienen

inconvenientes en el horario para asistir al curso; para al final considerar aquellas que si pueden cancelar el valor propuesto de \$250.

De las 1113 gestantes, se ha determinado una demanda para el primer año de 223 gestantes, que corresponde a un 20% del mercado meta. Este porcentaje es conservador, considerando que solo se utilizará un 31% de la capacidad instalada.

Tabla 3 Cálculo de la demanda

IM	Año 1
	1939
76,50%	1483
100,00%	1483
75,00%	1113
	1113
20%	223
9,00%	-
5,00%	
	223
	22
	72
	31%
	76,50% 100,00% 75,00% 20% 9,00%

Elaboración: Los autores

En lo relacionado a la proyección de ventas, se ha utilizado la tasa de crecimiento promedio de clase media en Ecuador, la cual en el período de 2006-2015 ha crecido en un 92,87%. Referida tasa extrapolándose uniformemente equivale a una tasa de crecimiento anual del 9,29% (SENPLADES, 2015). Los resultados obtenidos se muestran en la figura 5.

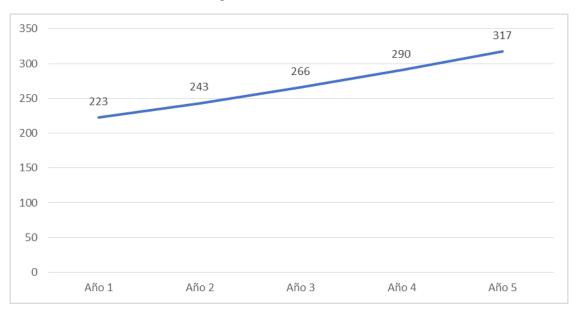


Figura 4 Estimación de demanda

Elaboración: Los autores

CAPÍTULO 3. MODELO DEL NEGOCIO

3.1.Descripción del Modelo de negocio

- 1. El modelo de negocio consiste en comercializar dentro de la cartera de servicios de la Clínica Maternidad Niño Jesús, talleres/cursos de preparación para el parto para las mujeres en estado de gestación y estimulación prenatal. Que dentro de cada una de las sesiones que se impartan se logre el enfoque primero en que la madre o la gestante pueda conocer, identificar y romper los mitos que se tienen de un parto natural, y segundo que la preparación que reciba en la estimulación intrautero logre fomentar los lazos afectivos con él Bebe.
- 2. El valor agregado que brinda el curso es acercar a las gestantes hacia un parto natural, con beneficios significativos tanto para la madre como para él bebe.

En el caso de las gestantes se reduce el tiempo de hospitalización a 2 días inferior a los 4 a 5 días en el caso de las cesáreas. En la mayoría de casos no requiere intervención quirúrgica por lo cual la recuperación es más rápida y no existe riesgo de infección. Además, en el parto natural se pierde la mitad de sangre en un parto que las cesáreas, por lo cual se reduce el riesgo en la vida de la gestante y de infecciones uterinas.

También en el curso brinda a las gestantes el conocimiento para reconocer signos de alarma del bebé y poder actuar de manera oportuna.

En el caso de los bebes, el curso prepara a las gestantes para mejorar sus condiciones durante y reducir el tiempo del mismo, por lo cual se reduce el choque emocional para el bebé. Así mismo, el curso fortalece el vínculo afectivo de la madre con el bebé, reduciendo la depresión pots parto.

- 3. Los canales de distribución esta enfocados en promover el servicio principalmente con las pacientes que asisten a controles médicos en la clínica, así como a través de redes sociales donde se promocionará nuestros servicios.
- 4. Las actividades claves del negocio son ofrecer programas seguros, bajo estándares internacionales de calidad y efectividad, manteniendo el cuidado de las instalaciones y ajustado a las necesidades de nuestros clientes.
- 5. Las fuentes de ingresos que nos permitirán crecer corresponde a los costos de inscripción a los cursos de psicoprofilaxis por parte de nuestros clientes, el mismo que será cancelado en pagos en efectivo o través de tarjeta de crédito.

3.2. Cadena de valor

Dentro de las actividades que componen el ciclo de mejoramiento continuo de la organización y que requieren atención priorizada para mantener la ventaja competitiva en la industria, tenemos:

ACTIVIDADES DE APOYO ADMINISTRACIÓN: Gestiona la dirección de la organización, administración del personal y el cumplimiento de las normativas legales de funcionamiento ABASTECIMIENTO: Gestiona el inventario necesario para la prestación del curso FINANCIERO: gestiona las actividades de facturación, cobros, pagos a empleados MERCADEO Gestiona la promoción del servicio y los canales de comunicación con los clientes. MERCADEO ACTIVIDADES PRIMARIAS Gestiona la prestación de la capacitación, mediante las actividades de inducción, valoración del paciente, desarrollo GESTIÓN DE LA de las actividades físicas y clases teóricas OPERACIÓN Se encarga de gestionar las relaciones con las pacientes absolviendo sus inquietudes y brindándole las facilidades para el mejor ATENCIÓN AL desarrollo del curso. CLIENTE

Figura 5 Cadena de valor

Fuente: (Porter, Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance, 1985)

Elaboración: Los autores

ID. FACTORES INTERNOS

3.3. Análisis de factores estratégicos más relevantes (FODA)

Los principales factores externos e internos que afectan la organización son:

Análisis de factores externos e internos

ID. FACTORES EXTERNOS

Fortalezas Oportunidades F1 Infraestructura física y tecnológica O1 Incremento de la capacidad adquisitiva de la población F2 Disponibilidad de capital propio O2 Incremento de la conciencia de la población sobre los cuidados de la

F3 Socios con amplia experiencia en el O3 Red complementaria de salud mercado privada

salud

F4	Prestigio institucional	O4	Oportunidades	de	alianz	as
			estratégicas con	coopera	ativas o	de
			ahorro debidamen	te acredi	itadas	

F5	Personal médico y auxiliar altamente
	capacitado

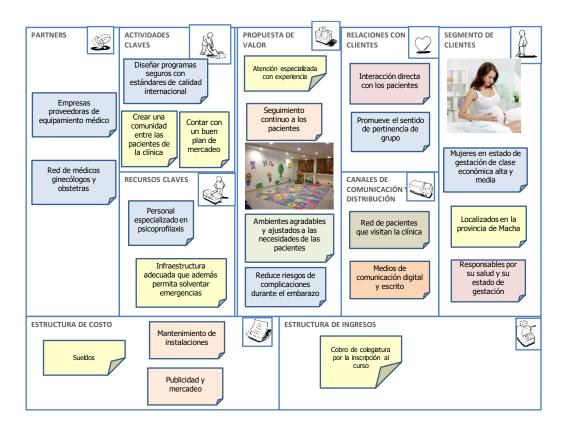
	capacitado		
	Debilidades		Amenazas
D 1	Bajo nivel de diversificación del	A1	Fuentes de capacitación nula en el
	servicio		sector
D2	Poco o nulas alianzas estratégicas	A2	Incremento de las entidades de
			salud estatales
D3	Limitada explotación del marketing	A3	Mayor exposición a litigios
D4	Falta de planeación estratégica del	A4	Posible entrada de nuevos
	negocio		competidores

3.4. Líneas de acción estratégicas del negocio

Una vez realizado el diagnostico institucional a través del análisis FODA, se ha definido las siguientes líneas de acción estratégicas que debe implementar la Clínica Niño Jesús, para la puesta en marcha del proyecto.

- Gestionar el licenciamiento de la clínica por parte del Ministerio de Salud Pública que permita la acreditación institucional.
- Fortalecer alianzas estratégicas con la red de médicos en la ciudad de Machala y ciudades cercanas, para la promoción de nuestros servicios; como el caso de los especialistas gineco-obstetras que utilizan la infraestructura médica de la clínica para que sus pacientes puedan usar el servicio de psicoprofilaxis.
- Gestionar la participación del personal en cursos de capacitación que permita mantener un nivel elevado de especialización en los servicios ofertados.
- Desarrollar un plan de marketing que permita la comercialización adecuada del servicio, así como fortalecer la imagen institucional de la clínica.
- Gestionar convenios con empresas privadas de medicina prepagada, que permita incremento del flujo de pacientes, ampliando el mercado a captar.

Figura 6 Descripción del Modelo de Negocio



Fuente: (Alexander & Yves, 2010)

Elaboración: Los autores.

CAPÍTULO 4. PLAN DE MARKETING

4.1. Análisis Situacional del Mercado.

El mercado actual en donde se desea implementar el servicio de Psicoprofilaxis, es nuevo ya que no se evidencia de este servicio de manera integral tanto en el sector público como privado, y enfocándonos a lo que se desea llegar es a reducir en gran manera la morbimortalidad materno-infantil, es que se hace necesario contar con este medio de formación.

4.2. Estrategias de Marketing.

Lo fundamental dentro de la estrategia es posesionar el servicio de la psicoprofilaxis brindado en la Clínica Maternidad Niño Jesús, como líderes dentro de la Ciudad de

Machala, para lo cual se buscará incentivar el interés a nuestro servicio que se oferta mostrando los beneficios hacia un "parto seguro" el cual denote la calidad de lo que brindamos, dando un ambiente de confianza para el usuario.

Como parte del posicionamiento del servicio, se desarrolla un logo y slogan propio del proyecto, el cual representa a esa mujer en estado de gestación activa predispuesta a cuidar su salud mediante la actividad física y mental previo al parto.



Figura 7 Logo del servicio a prestar

Elaboración: Las autoras

4.3. Programas de Marketing

a.- Estrategia del Servicio.

- De manera didáctica y práctica se ejecutarán los diferentes cursos, los mismos que serán de fácil manejo y aplicación.
- Accesibles, en lo que es la ejecución de los talleres.
- Desarrollar actividades grupales para generar sentido de pertenencia a la Clínica.

b.- Estrategia de Precios.

- Ofertar precios de introducción al mercado, similares a los ofrecidos en otras ciudades del país.
- Paquetes de promoción donde la Clínica Niño Jesús dará 2 consultas gratuitas sobre post-parto y planificación familiar.

c.- Estrategia de Distribución.

Para dar a conocer a los clientes de nuestro mercado objetivo el servicio que brindará la Clínica Maternidad Niño Jesús se ha considerado varios canales de venta:

- Venta directa a través de la página web.
- Directamente al usuario del servicio en la Clínica.
- A través de la red de profesionales que brindan sus servicios profesionales con la Clínica.
- Gestionar asesores comerciales que visiten y promuevan el servicio a través de médicos que ofrecen sus servicios en consultorios privados.

d.- Estrategia de Publicidad y Promoción.

- Distribución extensiva a través de afiches.
- Vallas publicitarias.
- Promoción del servicio a través de prensa escrita y radial.
- Dar a conocer el servicio a través de Redes Sociales, como youtube e Instagram.
- Difundir el servicio de psicoprofilaxis a través de la página web de la Clínica.

4.4. Presupuesto de Marketing.

Dentro de la propuesta del plan de marketing se desarrollarán las siguientes actividades:

Tabla 4 Proyección de gastos del marketing

Detalle	Año 0	2018	2019	2020	2021	2022
Página web	400,00	300,00	350,00	367,50	385,88	405,17

CLÍNICA NIÑO JESÚS

Servicio de Psicoprofilaxis y Estimulación Prenatal, para un parto humanizado en la Clínica Niño Jesús

Diagramación del arte	500,00	-	-	500,00	-	-
Rotulación del arte	1.000,00	=	-	1.000,00	-	=
Tarjeta de Presentación	120,00	-	126,00	132,30	138,92	145,86
Afiches	230,00	-	241,50	253,58	266,25	279,57
Hojas membretadas	85,00	-	100,00	105,00	110,25	115,76
Lanzamiento del Producto	2.000,00	600,00	630,00	661,50	694,58	729,30
Campaña de marketing Redes Sociales	1.200,00	1.200,00	500,00	525,00	551,25	578,81
Total:	5.535,00	2.100,00	1.947,50	3.544,88	2.147,12	2.254,47

4.5. Medidas de Control del Plan de Marketing.

Plan de estrategia	Tiempo	Indicador
Producto		
Actualizaciones de software	Al año	Niveles de satisfacción de clientes
Precio		
La aceptación en el Mercado	Un cuatrimestre	La demanda en ventas
Distribución		
Venta directa al cliente	Cuatrimestre	Nivel de ventas
Personal capacitado en ventas	Semestral	Encuesta de satisfacción al personal de ventas
Publicidad y promoción		
Actualización de página web	Mensual	Nivel de visitas de la página web
Publicidad escrita	Mensual	Encuestas de conocimiento de la marca en el sector salud
Programas o eventos dirigidas al nuestro mercado objetivo	Semestral	Captación del servicio.

CAPÍTULO 5. ANALISIS TÉCNICO

Dentro de esta etapa del plan de negocios se analiza los requerimientos de edificación, equipos, recurso humano, proveedores, entre otros, necesarios para la implementación del tema planteado.

Como antecedente se utiliza la Norma Técnica de Psicoprofilaxis Obstétrica y Estimulación Prenatal, que establece las acciones que deben cumplir la unidad de salud para brindar el servicio de Psicoprofilaxis Obstétrica y Estimulación Prenatal a las mujeres en estado de gestación, como parte de su atención integral, que contribuyan a la reducción de la morbilidad y mortalidad materna en el Ecuador.

5.1. Metodología

La metodología a seguir en el curso será interactiva y participativa mediante el uso de técnicas pedagógicas como:

- Exposiciones
- Charlas
- Talleres
- Consejería

5.2. Descripción de procesos operativos

Los procesos a seguir dentro de la ejecución del curso son planificación, ejecución y monitoreo.

Figura 8 Descripción de los procesos de las sesiones de psicoprofilaxis



El proceso de **planificación** comprende la descripción de los antecedentes de los participantes del curso y la logística requerida para ejecutar el mismo. Se considera los siguientes aspectos:

- Población: Información de las gestantes.
- Contar con los recursos necesarios para la ejecución de las sesiones.
- Coordinación de la participación en sesiones del curso de médicos especialistas, en el caso que se amerite. Por ejemplo: pediatra, nutricionistas, parvulario, entre otros.

La **ejecución** del curso está contemplada en 07 sesiones distribuida 02 sesiones por semana, con una duración de 02 horas cada sesión. Las actividades a realizar dentro de este proceso son:

En general las actividades generales a realizar en cada sesión son:

- Verificación previa del estado de salud de las gestantes antes de iniciar cada sesión del curso.
- Se desarrollan las sesiones a través de actividades teóricas-practicas.
- Las actividades y novedades de cada sesión se registran en la libreta de salud de cada paciente.

En relación al detalle específico de cada sesión se deberá seguir lo establecido en la Norma Técnica del Psicoprofilaxis Obstétrica y Estimulación Prenatal 2014, del Ministerio de Salud Pública, cuyo resumen se indica en la tabla 5, que se indica a continuación:

Descripción de las actividades del servicio Psicoprofilaxis

Sesión I	Objetivos:	□ ¿Qué es la	Profesionales:
	Informar sobre el servicio de	PPO?	Médico
	Psicoprofilaxis y Estimulación Prenatal	Importancia y Beneficios de la	Enfermera
Cambios durante el embarazo y signos de alarma	•	Beneficios de la PPO. Orientación (muy básica) sobre algunos conceptos anatómicos y fisiológicos gestacionales (ciclo menstrual, fecundación, gestación). Orientación preliminar sobre algunos cambios fisiológicos y emocionales en la gestación.	Enfermera Profesor de Yoga
		Cuidados especiales. Signos de alarma. - Calistenia -	
		Posiciones	

		aconsejables y	
		posiciones	
		Prohibidas	
		Gimnasia	
		obstétrica:	
		Ejercicio de	
		estiramiento y	
		equilibrio de 26	
		tiempos	
		Ejercicio de	
		balanceo de pelvis	
		□ Ejercicio de	
		rotación de pies	
		Ejercicio de	
		estiramiento de	
		aductores.	
		PSICO-	
		AFECTIVO Y	
		ESTIMULACIÓN	
		PRENATAL	
Sesión II	Objetivos:	TEORÍA:	Profesionales:
	Explicar sobre la importancia	Atención prenatal	Médico
	de la atención prenatal	☐ Plan de parto	
Atención	at in moneton premutal	con enfoque	Enfermera
Prenatal	Explicar sobre la gestación,	intercultural	Profesor Yoga
	parto, post parto y el	Derechos y	
	nacimiento y crianza del niño	responsabilidad	
		,	

Realizar prácticas de gimnasia	compartida.
obstétrica: cuclillas,	Violencia basada
estiramiento lateral de	en género.
columna, ejercicios para la	Nutrición y
pared abdominal.	alimentación 🗆
	Cuidados durante
	el embarazo 🗆
	Nutrición y
	alimentación:
	(suplementación
	de hierro y acido
	fálico, revalorar
	alimentos locales,
	No drogas,
	alcohol, tabaco).
	□ Cuidados
	durante el
	embarazo
	(preparación de
	pezones, higiene,
	recreación y
	descanso,
	actividad sexual,
	mitos creencias,
	costumbres)
	PRÁCTICA:
	□ Calistenia

	Gimnasia	
	Obstétrica:	
	Cuclillas:	
	Ejercicio para	
	flexibilizar la	
	columna, mejorar	
	el equilibrio y	
	postura,	
	flexibilizar	
	articulaciones en	
	cadera y	
	miembros	
	inferiores y	
	mejorar la	
	circulación de	
	retorno.	
	Estiramiento	

	1 4 1 1	
	lateral de	
	columna:	
	Ejercicio para	
	flexibilizar la	
	columna, elastizar	
	la zona abdominal	
	baja y mejorar la	
	circulación de	
	retorno. Reduce	
	dorsalgias o	
	lumbalgias.	
	□ Ejercicio del	
	Gato: Flexibiliza	
	la columna y	
	elastiza la pared	
	abdominal baja.	
	localizado sentada	
	Para la relajación	
	localizada, alivio	
	y sensación de	
	descanso.	
	Flexibiliza la	
	columna y elastiza	
	la pared	
	abdominal baja.	

		PSICO- AFECTIVO Y ESTIMULACIÓN PRENATAL	
Sesión III	Objetivos:	TEORÍA:	Profesionales:
Fisiología del trabajo de parto	Explicar sobre la importancia de la atención prenatal Explicar sobre la gestación, parto, post parto y el nacimiento y crianza del niño Realizar prácticas de gimnasia obstétrica: cuclillas, estiramiento lateral de columna, ejercicios para la pared abdominal. Enseñar las diferentes posiciones de relajación, con colchonetas, cojines, almohadas y música.	Atención prenatal Plan de parto con enfoque intercultural Derechos y responsabilidad compartida. VBG. Nutrición y alimentación Cuidados durante el embarazo Nutrición y alimentación: (suplementación de hierro y ácido fólico, revalorar	Médico Enfermera Profesor Yoga
		alimentos locales, No drogas, alcohol, tabaco). Cuidados durante el	

	embarazo	
	(preparación de	
	pezones, higiene,	
	recreación y	
	descanso, RS,	
	mitos creencias,	
	costumbres)	
	PRÁCTICA: □	
	Calistenia	
	~· ·	
	Gimnasia	
	Obstétrica:	
	Adoración:	
	Para flexibilizar la	
	columna, brinda	
	sensación de	
	reposo	
	especialmente en	
	la espalda y	
	piso pélvico.	
	Reduce la presión	
	pélvica y mejora	
	la circulación de	
	retorno.	
	☐ Elevación de	
	cadera Para	
	flexibilizar la	

		columna y	
		elastizar la pared	
		abdominal.	
		Refuerzo mediano	
		de rectos	
		abdominales.	
		Reduce la presión	
		pélvica.	
		☐ Kegel Fortalece	
		los músculos	
		perineales.	
		Mejorar el control	
		sobre esta zona.	
		Previene prolapso	
		posterior.	
		PSICO-	
		AFECTIVO Y	
		ESTIMULACIÓN	
		PRENATAL	
Sesión IV	Objetivos:	TEORÍA 🗆	Profesionales:
Atención del	Informar sobre los tipos y	Diferencia entre	Médico
Parto y	posturas del parto Explicar las	Pródromos y labor	
Contacto	técnicas de relajación y	de parto 🗆	Enfermera
Precoz	respiración durante el parto	Señales y fases de	Profesor Yoga
	Declizor précises de cimposis	la labor de parto	
	Realizar prácticas de gimnasia obstétrica: flexionamiento de	☐ Tipos de Parto:	
	columna, estiramiento de	Vaginal y cesárea	
	miembros inferiores, balanceo	(generalidades y	
	memoros meroros, outuneeo		

de pelvis, fortalecimiento de	consejos)
abdominales	Posturas para el
Enseñar las diferentes	parto Posición
posiciones de relajación, con	horizontal
colchonetas, cojines,	Posición vertical y
almohadas y música.	sus variedades
	Posición instintiva
	☐ Importancia de los técnicas y
	tipos de
	respiración:
	Profunda, jadeante
	y sostenida 🗆
	Importancia y
	tipos de
	relajación:
	Profunda y
	progresiva
	□ PRÁCTICA □
	Calistenia
	Gimnasia
	Obstétrica: ☐ Giro
	con flexión de
	columna Elavibiliza la
	Flexibiliza la

	columna, mejora	
	la circulación	
	sanguínea,	
	fortalece	
	músculos de la	
	espalda. Mejora la	
	postura.	
	Estiramiento	
	lateral de	
	miembros	
	inferiores con liga	
	Flexibiliza las	
	articulaciones en	
	cadera y	
	miembros	
	inferiores. Facilita	
	la circulación de	
	retorno.	
	□ Balanceo de	

pelvis (variante
con esfera)
Flexibiliza la
columna, reduce
la sensación de
presión pélvica.
Mejora el
equilibrio.
□ Defuerze de
☐ Refuerzo de
abdominales con
liga o cinta
Refuerza los
rectos
abdominales
mientras se
flexibiliza
miembros
inferiores y
facilita la
circulación de
retorno.
PSICO-

		AFECTIVO Y	
		ESTIMULACIÓN	
		PRENATAL	
Sesión V	Objetivos:	TEORÍA	Profesionales:
	-	Puerperio:	
Puerperio y	Enseñar a reconocer problemas	Características y	Médico
Recién	durante el período post-parto	cuidados	Enfermera
Nacido	Enseñar sobre los cuidados del	especiales (parto	Dungfasan Vasa
	recién nacido y los signos de	vaginal o cesárea)	Profesor Yoga
	alarma	☐ Signos de	
	Evaliana sabra la planificación	alarma	
	Explicar sobre la planificación	Puericultura:	
	familiar	Higiene localizada	
	Enseñar sobre la lactancia	_	
	materna	y baño en tina o	
		tummy tub	
	Realizar prácticas de gimnasia	Limpieza del	
	obstétrica: ejercicios de control	cordón umbilical	
	neuromuscular, técnicas de	□ Signos de	
	amamantamiento, técnicas de	alarma del recién	
	relajación, gimnasia post-parto	nacido \square	
	Enseñar las diferentes	Importancia y	
	posiciones de relajación, con	necesidad de	
	colchonetas, cojines,	vacunar al bebe	
		Shantala: masajes	
	almohadas y música.	para el bebé.	
		-	

	☐ Rol de la pareja	
	y la familia como	
	soporte emocional	
	durante el	
	puerperio y en la	
	atención del	
	recién nacido	
	Prevención y	
	manejo de la	
	depresión	
	postparto.	
	Sexualidad en el	
	puerperio \Box	
	Maternidad y	
	paternidad	
	responsable,	
	planificación	
	familiar \Box	
	Lactancia	
	materna:	
	Beneficios,	
	posiciones y	
	principales	
	complicaciones	
	Accesorios útiles	
	para una lactancia	
	materna exitosa.	
	□ Cambios	
	emocionales.	

PRÁCTICA 🗆
Calistenia
Gimnasia
Obstétrica:
□ Refuerzo de
Abdominales
(variante sin liga)
Refuerza los
rectos
abdominales.
Flexibiliza
miembros
inferiores y
facilita la
circulación de
retorno.
☐ Ejercicios de
control
neuromuscular:
miembros
superiores,
pectorales,
circulación
perineales

Sesión VI		PSICO- AFECTIVO Y ESTIMULACIÓN PRENATAL	
Adaptación de la Gestante al medio donde se dará su parto	Explicar el ambiente y personal que intervienen en los partos Enseñar a preparar la mochila básica para el momento del parto Motivas a las gestantes sobre la compañía del bebe, ayudar a eliminar temores sobre la maternidad Fortalecer la autoestima y confianza de las gestantes Realizar prácticas de gimnasia obstétrica: técnicas de amamantamiento, técnicas de relajación, ejercicios para mantener una energía positiva	básicos: Si estuvieran en una Unidad con sala de Partos: Visita guiada: recorrido del área física incluida sala de partos. Repaso de las rutinas anteriores Retroalimentación y satisfacción del Reforzar las siguientes ideas: Es importante la participación de acompañante para practicar los ejercicios Indicar que deben repasar en casa las	Profesionales: Psicólogo Enfermera Profesor Yoga

		técnicas	
		aprendidas en la	
		sesión. Felicitar	
		su participación y	
		trabajo, además	
		fijar el día y hora	
		de la próxima	
		reunión.	
		Satisfacer las	
		necesidades	
		mínimas para el	
		parto y el recién	
		nacido.	
		PSICO-	
		AFECTIVO Y	
		ESTIMULACIÓN	
		PRENATAL	
Sesión VII	Sensibilizar e informar a la	PSICO-	
	gestante y a su pareja de la	AFECTIVO Y	
Estimulación	importancia de la EPN	ESTIMULACIÓN	
Prenatal y sus	Conocer el desarrollo	PRENATAL.	
Beneficios	embrionario del primer	CLAUSURA	
	trimestre		
		☐ Participativa	
	Crear una cultura positiva a la	con presencia de	
	madre en cuanto al desarrollo	autoridades de la	
	de su Bebe frente a la	Unidad y padres	
	estimulación prenatal.	y/o familiares.	
	Preparar el entorno físico y	Entrega de	

afectivo p	oara la	llegada	del	Diploma	У	
recién naci	ido.			materiales	de	
				apoyo	у	
				motivación.		

En el **proceso de monitoreo** esta parte se comprueba el avance de las actividades de cada participante en el curso y las metas que se hayan planteado.

Como línea base se ha considerado como indicadores de medición las metas establecidas en el Norma Técnica de Psicoprofilaxis Obstétrica y Estimulación del MSP, que contempla que cada gestante debe tener una asistencia al curso de al menos de un 60%.

5.3. Normas del servicio.

- Se deberá ofrecer el servicio dependiendo de la evaluación obstetricia de cada gestante.
- Las asistencias a las sesiones de cada gestante serán registradas en su historial clínico.
- Motivación y convicción.
- Capacidad de escuchar y orientar.
- Empatía.
- Capacidad para el trabajo en equipo.
- Atención de calidad.
- Gentileza
- Tolerancia.

REGISTRO DIARIO DE ACTIVIDADES DE PSICOPROFILAXIS OBSTÉTRICA Y ESTIMULACIÓN PRENATAL

FECHA : RESPONSABLE : HORARIO : TEMA :

Nº	Nombre y Apellido	Historia Clínica	Edad	N ^o de Sesión	E.G.	G. P.	Acompañante	Observaciones

.-Formulario de la norma técnica de PPO y EPN del MSP

La ejecución del curso se lo hará en su fase teórica por un médico/obstetriz con apoyo de un especialista dependiendo el tema de cada sesión y en la fase práctica será guiado por una enfermera; los mismos que estarán debidamente capacitados para el desempeño del curso.

Cuadro N° 1. Equipamiento básico para las sesiones de Psicoprofilaxis Obstétrica y Estimulación Prenatal

İtem	Recursos	Utilidad
1	Pantalla de TV	Visionar material audiovisual educativo
2	Reproductor CD y DVD	Visionar material audiovisual educativo y escuchar música
3	Sonido ambiental	
4	Closet	Para organizar materiales
5	Sillas apilables	Sentarse el momento de las sesiones educativas
6	Colchonetas individuales	Para ejercicios físicos, estiramientos, relajación en el piso
7	Almohadas y rodillos de esponja	Para ejercicios de suelo, estiramientos
8	Pelota PILATES	Para aplicar técnicas de esferodinamia, estimulación prenatal
9	Maquetas anatómicas: pelvis, mamas, aparato reproductor femenino, desarrollo embrionario, entre otros.	Procesos de enseñanza-aprendizaje de la anatomía, reconocimiento del cuerpo, educación del movimiento pélvico, reproducción, amamantamiento, entre otros.
10	Muñeco recién nacido	Demostrar el movimiento que hace el bebé durante el parto. Enseñar postura y agarre adecuado en la lactancia
11	Pizarra y plumones de colores	Procesos de enseñanza-aprendizaje
12	Rotafolio	Procesos de enseñanza-aprendizaje.
13	Implementos para higiene del recién nacido y ajuar de RN	Práctica de higiene del bebé
14	Libreta integral de salud: Embarazo, niñez y adolescencia	Seguimiento y control de las sesiones.
15	Material audiovisual educativo y de promoción: dípticos, trípticos, folletos, etc.	Apoyar las sesiones educativas
16	Material para estimulación prenatal: melodías o sonidos suaves y agradables, juguete o instrumento musical del agrado de los padres.	Apoyar sesiones de relajación y estimulación prenatal.
17	Dispensador de agua	Hidratación luego de las sesiones de gimnasia y ejercicios de calistenia
18	Calefactor eléctrico	Ofrecer un ambiente cómodo y agradable
19	Aire acondicionado	Ofrecer un ambiente cómodo y agradable
20	Estantería aérea	Almacenamiento de pelotas de esferodinamia

5.4.Infraestructura

Las salas donde se desarrollarán los cursos de psicoprofilaxis contarán con:

- Iluminación adecuada con intensidad de acuerdo a la actividad de cada sesión.
- Ventilación natural o con climatización de acuerdo a la condición climática.
 Obligatoriamente se usará humificadores de aire.
- Servicios higiénicos en cada sala.
- Se mantendrá privacidad de la sala con el exterior.

5.5.Diseño físico del ambiente.



Figura 9 Plano de sala de curso

CLÍNICA NIÑO JESÚS

Servicio de Psicoprofilaxis y Estimulación Prenatal, para un parto humanizado en la Clínica Niño Jesús

Elaboración: Las autoras

• La superficie de los pisos de fácil limpieza y resistente.

Paredes con colores relajantes y que transmitan energía

• Cielo raso de color blanco, de fácil mantenimiento.

Mobiliarios de fácil limpieza

Aislamiento térmico en las salas para una temperatura ambiental de confort.

Sistema de limpieza y desinfección previo y finalización de cada sesión.

5.6. Localización del negocio

El curso de psicoprofilaxis a ofrecer dentro del presente plan de negocios forma parte del catálogo de servicios de la clínica Niño Jesús, dentro de cuyas instalaciones se adecuarán

dos salas para la prestación del servicio.

La clínica Niño Jesús se encuentra localizada en la ciudad de Machala, en el sector norte,

en las calles Marcel Laniado 1028 y Páez.

Figura 10 Edificación de la clínica Maternidad Niño Jesús

58



Fuente: Las autoras

5.7. Cronograma de implementación

Actividad	Duración		2018		
		Enero	Febrero	Marzo	
Gestión del crédito bancario	03 semanas	X			
Adecuación de instalaciones físicas	02 semanas		X		
Contratación de personal	02 semanas		X		

CLÍNICA NIÑO JESÚS

Servicio de Psicoprofilaxis y Estimulación Prenatal, para un parto humanizado en la Clínica Niño Jesús

Diagramación de arte y publicidad	02 semanas		X
Evento de inauguración	01 semana		X

CAPÍTULO 6. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO

6.1. Estructura organizacional de la empresa

El servicio de Psicoprofilaxis se brindará como una extensión de la Clínica Niño Jesús, la cual está representado por una persona natural en calidad de accionista única.

La estructura de la organización es funcional con el siguiente esquema:

Figura 11 Diagrama organizacional

Elaboración: Las autores



6.2. Requerimiento de empleados

Se iniciará la ejecución del servicio con el personal que se detalla, donde se identifica el perfil del puesto.

Puesto	Cant.	Nivel de	Experiencia	Actividades esenciales
		instrucción	mínima	
Administrador	1	Tercer nivel en	03 años de	- Gestionar el mantenimiento
		Salud Pública,	experiencia	preventivo de las estaciones
		administración o	mínima en	donde se de el servicio.
		área afines	actividades de	- cumplimiento de los protocolos
			gestión	establecidos.
			administrativa de	-Coordinar la ejecución de los
			entidades de salud	procesos que encierran el
				programa.
Médico Líder del	1	Título Médico	03 años de	-Gestionar y preparar los talleres
Servicio		registrado en el	experiencia en la	de las pacientes.
		Seneciyt, con	asistencia médica	- Elaborar los informes técnicos
		Especialización	de pacientes,	para la adquisición de insumos o
		de cuarto nivel o	Manejo de	equipos.
		Manejo de	Normas y	- Asesorar a la gerencia general en
		Psicoprofilaxis	Protocolos de	el cumplimiento de la normativa
			Psicoprofilaxis	dentro del programa
			Obstétrica y	- Coordinar actividades con el
			Estimulación	equipo de intervención en el
			Prenatal	programa.
Psicólogo	1	Título de	03 años de	
		Psicología Clínica	experiencia	- Promover el Vínculo Afectivo
		registrado en el	mínima en la	Prenatal
		SENESCYT	atención y manejo	- Actividad Psico-Afectivo
			de pacientes	
			embarazadas	
Profesor de Yoga	1	Instructor	05 años de	- Entrenar a las gestantes en la
		certificado de	experiencia	gimnasia obstétrica
		Yoga terapéutica	impartiendo	
			actividad	

			académica	
Enfermera	1	Título de Tercer Nivel en Enfermería registrado en la SENESCYT	- Experiencia mínima de 02 años como enfermera con conocimientos en el manejo de pacientes obstétricas	 Manejo de pacientes obstétricas. Llevar un control de las existencias y referencias para la reposición de insumos Proporcionar información de las acciones en el taller
Atención al Cliente	1	Bachiller	Experiencia mínima de 02 años como atención al público	 Atención al público Asistencia para la elaboración de oficios y otros documentos internos e externos. Brindar información y asesoría de las ofertas y servicios del programa.

6.3. Método de Selección y Contratación

La selección del talento humano para que cubra las vacantes se hará primeramente una convocatoria a través de los medios de prensa y de la base de datos que existen en la red "Socio Empleo" del Ministerio de Trabajo.

Mediante una entrevista para medir actitud y conocimiento se elegirá quien cumpla con el perfil que este a fin al puesto requerido.

Quien realice las entrevistas es el gerente general en coordinación con el administrador.

6.4.Plan de Capacitación

El plan de capacitación está en función de las necesidades que se tenga dentro del programa y a su vez también para reforzar conocimientos del mismo, y se lo realizara de manera anual, así también se trabajara con un periodo corto de pasantías en los centros especializados que brindan esta atención en las ciudades cercanas.

Dentro de la política interna de la Clínica y del servicio que se brinda se establece que todo el personal que está dentro de la organización reciba una capacitación en la parte técnica y una de atención al usuario y relaciones humanas.

CAPÍTULO 7. ANÁLISIS LEGAL, SOCIAL Y AMBIENTAL

7.1. Aspectos legales

Las actividades de índole regulatorio que se deben cumplir para la ejecución del proyecto se describen a continuación:

Paso	Actividad	Actividades relevantes a considerar	Ente regulador	Medio de aplicación	Marco jurídico
1	Gestionar el registro de marca de la Clínica	-Búsqueda fonética de la marca identificada para la compañía - Registro de marca	Instituto de Propiedad Intelectual	Virtual- Presencial	Ley de Propiedad Intelectual
2	Aplicación de las Normativas del MSP	Ejecución y Monitoreo de las directrices dadas por el MSP	MSP	Virtual	Normativas del MSP
3	Obtención de RUC	Apertura de RUC	Servicio de Rentas Internas	Directamente es solicitado por la Superintendencia de Compañía	Ley de Régimen Tributario Interno
4	Gestionar la Seguridad social del empleado legalmente	Inscripción del trabajador Registro de Entradas y Salidas y Aporte Patronal	IESS	Virtual	Ley de Seguridad Social
5	Gestionar el registro de los contratos de trabajo	Elaboración de contratos de trabajo	Ministerio de Trabajo	Virtual	Código de trabajo
6	Gestionar la licencia única de actividades económicas	Gestionar los permisos de funcionamiento de la actividad económica	Distritos municipales de los cantones donde se establecen las estaciones de salud	Presencial	Reglamentación municipal
7	Permiso de funcionamiento	- Nombramiento de un representante técnico	Ministerio de Salud Pública	- Aplicación virtual a través	Acuerdo MSP 079 del 01 de

	(actualmente	-Registro en el MPS de	de la página web	agosto de 2016	
	cumplido por la	los títulos de los médicos	- Inspección		
	Clínica)	- Certificados de salud	física		
		ocupacional			
		- Permiso del Cuerpo de			
		Bomberos			

7.2.Implicaciones sociales

La implementación de PPO y Estimulación Prenatal como un servicio en la Clínica Maternidad Niño Jesús ha sido enmarcado en brindar educación a la gestante y prevenir complicaciones en el periodo de gestación y el parto los cuales implican riesgos o daños graves en ocasiones de gran magnitud para ella y su hijo, se quiere con este servicio llegar al grupo de mujeres fértiles en la Provincia de El Oro que bien direccionado y aplicando adecuadamente las normas dadas por el MSP se contribuye a disminuir muertes o daños permanentes en el organismo de un recién nacido. Tal es así que el porcentaje de complicaciones obstétricas en el parto y las tasas de cesáreas innecesarias irán reduciendo, de esta manera contribuiremos al Sistema Nacional de Salud ya que muy aparte de ser un problema social afecta directamente la economía del estado, quien asume la responsabilidad y el gasto de esta problemática lo que incurre en un desbalance del presupuesto asignado al área de salud, es por ello que actualmente la PPO se considera como una herramienta fundamental en los programas de salud materna.

7.3.Implicaciones ambientales

La implementación del PPO como un valor agregado a la Clínica Maternidad Niño Jesús está ligada a todos los lineamientos de la normativa legal que permite el funcionamiento de esta entidad de salud, y que para su cumplimiento y buen ejercicio gestionaron todos los permisos que exige el Ministerio de Salud Pública como el certificado de manejo de desechos por parte del Ministerio de Ambiente como se dispone en el Reglamento Interministerial de Gestión de Desechos Sanitarios procedimiento establecido en Acuerdo Ministerial No. 26 publicado en registro oficial No. 334 del 12 de mayo de 2008.

CAPÍTULO 8. ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO

8.1.Inversión inicial

Para el presente proyecto se requiere una inversión inicial de \$36.435,00 cuyo financiamiento será cubierto en un 30% con recursos propios y el restante 70% con crédito bancario. La inversión inicial detallada se describe en el anexo 2.

Los recursos propios serán destinados a cubrir los gastos de instalación y capital de trabajo, mientras que el crédito bancario cubrirá las adquisiciones de equipos y muebles de oficina.

El capital de trabajo corresponde al total de gastos de operación de los dos primeros meses de trabajo, con el fin de contar con liquidez que en caso de ser necesario cubra el pago de empleados, gastos de intereses y otros gastos.

Tabla 5 Resumen de la Inversión inicial

Descripción	Total
Capital de trabajo	\$ 7.500,00
Edificio	\$ 15.000,00
Equipos y Muebles de Oficina	\$ 8.400,00
Gastos de instalación (preoperativos)	\$ 5.535,00
Total Inversión Inicial	\$ 36.435,00

Elaboración: Los autores

8.2.Ingresos y costos

Para el primer año de operación se ha estimado poder atender a un 20% del mercado meta. El crecimiento de ingresos esperado en dólares, es de una media anual del 13%. El precio de las membresías se incrementará anualmente al ritmo de la inflación.

Ingresos Año 1 Año 2 Año 3 Año 4 Año 5 Inscripciones 223 243 266 290 317 Precio inscripciones/mes 220,00 220,00 220,00 230,00 230,00 Total de ingresos 48.950,06 53.497,52 58.467,43 66.803,56 73.009,61

Tabla 6 Proyección de Ingresos

En lo referente a la estructura de costos. En promedio el 77% de los costos totales, corresponde a los costos fijos y un 23% a los costos variables.

La estructura de los costos fijos está compuesta en su mayor parte por los sueldos que representan en promedio un 68% y gastos de intereses del crédito bancario con un 11%; y el restante 21% está destinado a cubrir costos de publicidad, mantenimiento de instalaciones entre otros.

Tabla 7 Estructura de costos fijos

Costos y gastos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldos	68%	69%	68%	73%	75%
Mantenimiento de instalaciones	5%	5%	4%	5%	5%
Servicios de asesoría contable	2%	2%	2%	2%	2%
Servicios básicos y varios	7%	7%	7%	7%	7%

CLÍNICA NIÑO JESÚS

Servicio de Psicoprofilaxis y Estimulación Prenatal, para un parto humanizado en la Clínica Niño Jesús

Total de costos fijos	100%	100%	100%	100%	100%
Gastos de intereses	12%	10%	7%	5%	3%
Publicidad	6%	7%	12%	7%	8%

Elaboración: Los autores

La parte de los costos variables está determinada para el pago de la remuneración de servicios ocasionales, de varios profesionales que imparten asistencia durante los cursos. En la tabla 8, se describe el detalle de los costos variables.

Tabla 8 Estructura de costos variables

Concepto	Cantidad	Costo Hora	Sesiones/Curso	Costo por curso
Médico	1	25,00	5	125,00
Psicólogo	1	20,00	2	40,00
Profesor de Yoga	1	20,00	7	140,00
Enfermera	1	15,00	7	105,00

8.3. Punto de equilibrio

Para cubrir los costos fijos, en el primer año de operación se requiere vender en los dos primeros años al menos 150 membresías anuales, esto equivale al 50% de los ingresos totales, lo cual disminuye en los posteriores años, motivado por el incremento de las ventas.

Tabla 9 Punto de equilibrio

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio de venta	\$ 220,00	\$ 220,00	\$ 220,00	\$ 230,00	\$ 230,00
Costos fijos anuales	\$ 26.716,14	\$ 27.461,88	\$ 29.666,47	\$ 28.868,51	\$ 29.563,36
Costo variable medio	\$ 41,00	\$ 39,39	\$ 37,84	\$ 36,36	\$ 34,93
Punto de equilibrio en inscripciones (personas)	149	152	163	149	160
% de Ingresos totales requeridos para cubrir Costos fijos	54,58%	51,33%	50,74%	43,21%	40,49%

Elaboración: Los autores

8.4. Estados financieros

Los estados financieros corresponden al Estado de Resultados, Flujo de Efectivo y Balance General, los cuales se describen a continuación.

Se destaca del Estado de Resultado que el presente proyecto genera utilidades desde el primer año de operación con un margen promedio de utilidad neta superior al 15%, además de un rendimiento sobre activos promedio superior del 20% y un rendimiento sobre el capital del 28%.

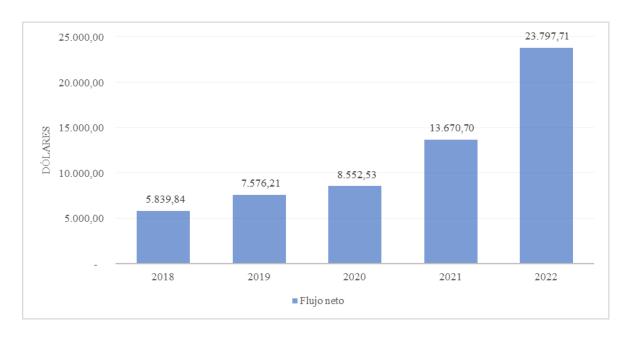
Tabla 10 Razones financieras

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Margen de utilidad neta	13%	16%	17%	24%	26%
Rendimiento sobre Activos	17%	20%	21%	27%	27%
Rendimiento sobre el Capital	37%	33%	28%	31%	27%

Elaboración: Las autoras

Al igual que la utilidad neta, se estima un flujo positivo para el proyecto desde el primer año de operación, con un crecimiento promedio del 40% anual. En el último año de evaluación existe un aumento significativo del flujo debido a la recuperación del capital de trabajo.

Figura 12 Flujo de efectivo proyectado



Elaboración: Los autores

Tabla 11 Estado de Resultados y Flujo de Caja

Descripción						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ESTADO DE RESULTADO						
Ingresos						
Inscripciones		223	243	266	290	317
Precio inscripción al curso US\$		220,00	220,00	220,00	230,00	230,00
Total de ingresos		48.950,06	53.497,52	58.467,43	66.803,56	73.009,61
Costos y gastos						
Costos fijos						
Sueldos		17.955,60	19.155,60	20.113,38	21.119,05	22.175,00
Mantenimiento de instalaciones		1.200,00	1.260,00	1.323,00	1.389,15	1.458,61
Servicios de asesoría contable		600,00	630,00	661,50	694,58	729,30

Servicios básicos y varios		1.800,00	1.890,00	1.984,50	2.083,73	2.187,91
Publicidad		2.100,00	1.947,50	3.544,88	2.147,12	2.254,47
Gastos de intereses		3.060,54	2.578,78	2.039,21	1.434,89	758,06
Total de costos fijos		26.716,14	27.461,88	29.666,47	28.868,51	29.563,36
Costos variables		9.122,51	9.578,64	10.057,57	10.560,45	11.088,47
Total de costos y gastos no depreciables ni amortizables		35.838,65	37.040,52	39.724,03	39.428,96	40.651,82
Depreciación de activos tangibles		2.340,00	2.340,00	2.340,00	2.340,00	2.340,00
Amortización activos intangibles		1.107,00	1.107,00	1.107,00	1.107,00	1.107,00
Total de costos y gastos		39.285,65	40.487,52	43.171,03	42.875,96	44.098,82
Utilidad antes de Participación Laboral		9.664,40	13.010,00	15.296,40	23.927,60	28.910,79
Participación Laboral		1.449,66	1.951,50	2.294,46	3.589,14	4.336,62
Utilidad después de Participación Laboral		8.214,74	11.058,50	13.001,94	20.338,46	24.574,17
Impuesto a la Renta		1.807,24	2.432,87	2.860,43	4.474,46	5.406,32
Utilidad Neta		6.407,50	8.625,63	10.141,51	15.864,00	19.167,85
FLUJO DE CAJA						
Utilidad neta		6.407,50	8.625,63	10.141,51	15.864,00	19.167,85
Gastos de depreciación de activos		2.340,00	2.340,00	2.340,00	2.340,00	2.340,00
Gastos de amortización de activos		1.107,00	1.107,00	1.107,00	1.107,00	1.107,00
Amortización de la Deuda (-)		4.014,66	4.496,42	5.035,99	5.640,30	6.317,14
Inversión	(36.435,00)					
Financiamiento (préstamo)	25.504,50					
Capital de trabajo						7.500,00
Flujo de Caja Neto	(10.930,50)	5.839,84	7.576,21	8.552,53	13.670,70	23.797,71
Flujo de Caja Descontado	(10.930,50)	5.208,94	6.027,65	6.069,29	8.653,31	13.436,15
Flujo de Caja Descontado Acum	(10.930,50)	(5.721,56)	306,09	6.375,38	15.028,69	28.464,84

Tabla 12 Balance General

BALANCE GENERAL	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activos						
Activo Circulante	7.500,00	13.339,84	20.916,06	29.468,59	43.139,28	59.437,00
Efectivo	7.500,00	13.339,84	20.916,06	29.468,59	43.139,28	59.437,00
Activo Fijo	23.400,00	21.060,00	18.720,00	16.380,00	14.040,00	11.700,00
Edificio	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00
Equipos de Oficina	4.400,00	4.400,00	4.400,00	4.400,00	4.400,00	4.400,00

Total Pasivo y Patrimonio	36.435,00	38.827,84	42.957,06	48.062,59	58.286,28	71.137,00
Total Patrimonio	\$10.931	\$17.338	\$25.964	\$36.105	\$51.969	\$71.137
Utilidades año anterior			6.407,50	15.033,13	25.174,64	41.038,64
Utilidades Retenidas		6.407,50	8.625,63	10.141,51	15.864,00	19.167,85
Aporte de accionistas	10.930,50	10.930,50	10.930,50	10.930,50	10.930,50	10.930,50
Patrimonio						
Total Pasivo	25.504,50	21.489,84	16.993,43	11.957,44	6.317,14	(0,00)
Préstamo Bancario a L/PL	25.504,50	21.489,84	16.993,43	11.957,44	6.317,14	(0,00)
Pasivo a Largo Plazo						
Pasivos						
Total Activo	36.435,00	38.827,84	42.957,06	48.062,59	58.286,28	71.137,00
Amortización acumulada		1.107,00	2.214,00	3.321,00	4.428,00	5.535,00
Gastos preoperativos	5.535,00	5.535,00	5.535,00	5.535,00	5.535,00	5.535,00
Activo intangibles	5.535,00	4.428,00	3.321,00	2.214,00	1.107,00	-
Depreciación acumulada		2.340,00	4.680,00	7.020,00	9.360,00	11.700,00
Muebles de Oficina	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00

8.5. Cálculo de la tasa de descuento

Para descontar los flujos de efectivo se utilizó el modelo CAPM, considerando una beta desapalancado. La tasa de descuento obtenida es del 12,1% que contempla el retorno mínimo que requieren los inversionistas por su aporte de capital. Se excluyó del análisis

utilizar el costo promedio ponderado de capital por cuanto la situación del saldo de la deuda cambia anualmente.

Tabla 13 Cálculo de la tasa de descuento

Beta	0,94
D/E Ratio	32,18
Tax rate	14,31
Unlevered beta	$0,74^2$
Rendimiento activo libres de riesgo (RF)	2,20% ³
Rendimiento del mercado (RM)	7,0%4
Riesgo país	636 ⁵
Riesgo país	6,36%
Tasa impositiva en Ecuador	33,7%
Beta de referencia desapalancado	0,74
Rf	2,2%
Be (Rm-Rf)	3,6%
Riesgo país (rp)	6,36%
Costo de capital (Ke) / CAPM	12,1%

² http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html

³ Corresponde a los bonos de tesoro de Estados Unidos de América a 10 años. https://finance.yahoo.com/bonds/
⁴ Corresponde al rendimiento de las empresas del sector

⁵ Promedio de enero a agosto de 2017

8.6. Evaluación financiera

El proyecto contempla una estructura de financiamiento con un aporte de accionistas y un crédito bancario, con una operación de 05 años.

Bajo este esquema, mediante una evaluación financiera, se estima una tasa de interna de retorno de la inversión del 71% con un valor actual neto de \$ 28.464,84 cifras que muestran al proyecto como atractivo para su ejecución.

Asimismo, tal como se muestra que el periodo de recuperación de la inversión está previsto al término del segundo año de operación.

Tabla 14 Indicadores de evaluación del proyecto

de n del to	VAN	\$ 28.464,84
Índices aluació proyect	TIR	71%
Ín eval p	PAYBACK	Segundo año

CAPÍTULO 9. ANÁLISIS DE RIESGOS

9.1.Riesgos de mercado

El Ministerio de Salud es el ente rector encargado de la prevención y promoción e igualdad de salud; y dentro de sus responsabilidades consta el brindar a la comunidad los servicios de control prenatal. Actualmente, este servicio se lleva a cabo de manera casi nula, vista los centros de salud tienen limitada infraestructura física para este servicio.

Por otra parte, la Ley Orgánica del Salud Pública, establece que las entidades de salud, tanto pública como privada, deben promover servicios de prevención de salud en su comunidad.

En este escenario, el servicio que se brinda en este proyecto, no tiene regulaciones que impidan la prestación del mismo, a través de centros de salud privado.

9.2. Riesgo de operación

Dentro de los riesgos de la prestación del servicio podemos destacar los siguientes:

Complicaciones de salud de las gestantes:

Entre las cuales tenemos, los desmayos, cansancio físico, caídas y otros desequilibrios físicos de nuestras usarías gestantes.

Para minimizar estos riesgos, el servicio ofrecido constará con talento humano especializado y la completa infraestructura de la clínica, que permitan atender cualquier emergencia de manera oportuna.

Riesgo de infraestructura física

La principal amenaza del servicio, es mantener medios de accesos adecuados para el acceso a las salas de psicoprofilaxis, donde se brinda la atención; por cuanto el mismo se realiza en un 4to piso del edificio.

Para ello, actualmente la Clínica maneja un ascensor de última tecnología, con sistemas de seguridad de última tecnología, que, en casos de emergencias como falta de energía, se mantienen funcionando con tiempos de reserva.

Por otra parte, en caso de apagones que afecten la normal prestación del servicio, la Clínica maneja un generador de energía eléctrica, programado de manera adecuada para activarse de manera inmediata en este tipo de situaciones.

9.3. Riesgos financieros

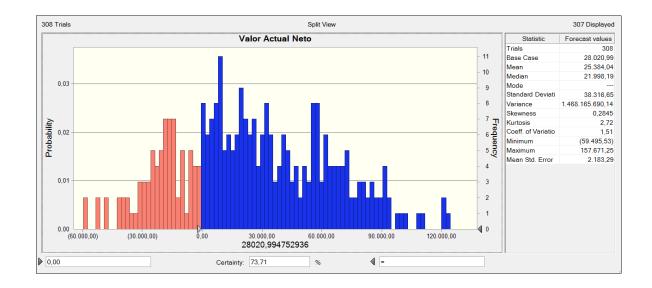
Dentro de la evaluación financiera a través de un análisis de 308 escenarios se identificó que el proyecto es muy sensible a variaciones de costos e ingresos.

Los resultados obtenidos a través del programa Cristall Ball se muestran en la figura 15. En los datos obtenidos podemos señalar que la probabilidad de obtener un VAN positivo es del 73,71%. La media esperada es de \$ 21.384,04 con una variación porcentual del 151%. El valor mínimo que podría generar el proyecto es de \$ -59.495,53 con un máximo de \$ 157.671,25.

El precio y la cantidad de membresías vendidas son las variables que mayor afectan a las variaciones del VAN, con 51% y 42% respectivamente.

Respecto a la rentabilidad esperada el proyecto puede soportar reducciones de hasta el 25% de los ingresos, posterior a ello, no cubriría la tasa mínima esperada de rentabilidad, exigida por el costo de capital y crédito.

Figura 13 Evaluación de escenarios financieros



Sensitivity: Valor Actual Neto

0,0% 10,0% 20,0% 30,0% 40,0% 50,0%

Precio membresía
Membresias
Sueldos
Publicidad
Inversión

Contribution to Variance View

Sensitivity: Valor Actual Neto

0,0% 10,0% 20,0% 30,0% 40,0% 50,0%

1,3%

1,3%

1,3%

Figura 14 Variaciones del VAN

Bibliografía

A. O., & Y. P. (2010). Business Model Generation. John Wiley & Sons, Inc.

- Banco Central del Ecuador. (2016). Anuario.
- El Ciudadano Sistema de Información Oficial. (Abril de 2016). Obtenido de http://www.elciudadano.gob.ec/la-ops-reconoce-los-avances-del-ecuador-en-salud/
- INEC. (2015). Anuario de Nacimientos y Defunciones .
- INEC. (2016). Encuesta de Estratificación del Nivel Socioeconómico.
- Ministerio de Salud Pública. (Diciembre de 2016). Sistema de georeferenciación de entidades de salud. Obtenido de https://aplicaciones.msp.gob.ec/salud/publico/dniscg/geosalud/gui/#
- OMS. (2016). *Evolución de la mortalidad materna 1990-2015*. Obtenido de http://apps.who.int/iris/bitstream/10665/204114/1/WHO_RHR_15.23_spa.pdf
- Porter, M. E. (1985). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance.* THE FREE PRESS.
- Porter, M. E. (1985). Estrategia Competitiva. THE FREE PRESS.
- SENPLADES. (2015). Boletín de Prensa Instituciones Nacionales e Internacionales discuten sobre modelo de la Política Económica Ecuatoriana.

Anexo 1.- Plan de Investigación de Mercado

La Investigación de Mercados (IM) busca determinar si existe la demanda de clientes suficiente para los servicios que ofrece este centro. Para ello, se utilizan herramientas de diseño exploratorio como fuentes secundarias y herramientas de diseño concluyente como la encuesta.

El desarrollo de Investigación de Mercado para la implementación del proyecto, incluye la definición del Problema de Decisión Gerencial (PDG) y el Problema de Investigación de Mercado (PIM). Ambos permiten dilucidar la interrogante de la implementación de este proyecto.

Problema de decisión Gerencial

¿Debemos proceder con la implementación del Centro Psicoprofilaxia para apoyo emocional y psicológico de las mujeres en estado de gestación?

Objetivo de la Investigación de Mercado

Determinar las preferencias, atributos e intención de compra por parte de las mujeres en edad fértil de la ciudad de Machala, que justifique la creación del Centro de Psicoprofilaxia.

Objetivos del Estudio Generales y Específicos

Objetivos Generales y Específicos

Objetivo General. - Determinar el perfil de los potenciales clientes-usuarios y los factores más relevantes de influencia que afectan el servicio ofrecido.

Objetivos específicos:

- Identificar el perfil sociodemográfico, psicográfico y conductual de los posibles clientes y usuarios.
- Determinar los factores que limitan o fortalecen el control adecuado por parte de las mujeres durante el parto.
- Identificar los beneficios funcionales de los cursos de psicoprofilaxis en la salud de los recién nacidos y las gestantes.

Diseño de la investigación

INVESTIGACIÓN EXPLORATORIA

Para la investigación exploratoria se utilizaron los métodos de entrevistas a profundidad y focus group.

En las entrevistas a profundidad se realizaron 04 entrevistas a especialistas de salud de la ciudad de Machala. La guía de preguntas realizadas y las conclusiones obtenidas se indica a continuación:

Guía de preguntas

¿Las mujeres en estado de gestación llevan un adecuado un control durante el embarazo? y ¿qué factores lo limitan o lo fortalecen?

¿Considera que los cursos de psicoprofilaxis podrían aportar significativamente en la salud de los recién nacidos y las gestantes?

¿Usted cree que las gestantes o sus parejas invertirían \$250 para un curso de psicoprofilaxis?

¿Qué riesgos se deben considerar en el Centro acorde a las necesidades de las pacientes?

Conclusiones entrevistas a expertos

Aspectos considerados	Conclusiones de las entrevistas
	En un 70% de las mujeres llevan un control adecuado, cumpliendo con las indicaciones
¿Las mujeres en estado de gestación llevan un adecuado un control durante el embarazo? y ¿qué factores lo limitan o lo fortalecen?	Lo fortalecen las campañas de fomento de los controles como hace énfasis el MSP, y donde se ha generalizado tanto en la parte publica como privada.
	Lo limita el miedo malos médicos q aún existe, la accesibilidad, y las creencias q se mantienen, claro esta que se respeta la parte cultural.
Considera que los cursos de psicoprofilaxis podrían aportar significativamente en la salud de los recien nacidos y las gestantes	Y la psicoprofilaxis es un éxito mientras los profesionales lo promocionen y lo den a conocer a sus usuarias.
¿Usted cree que las gestantes o sus parejas invertirian \$250 para un curso de psicoprofilaxis?	Sí. Siempre que se le demuestre con evidencias sus ventajas, ya que su mayor deseo es tener un parto vaginal sin complicaciones; además que este tipo de actividad permite incluir a la pareja y fortalecer el vínculo familiar, así como prepara la futura madre física y psicológicamente para ese momento tan anhelado.
¿Qué riesgos se deben considerar en el Centro acorde a las necesidades de las pacientes?	Conocer el historial médico de cada paciente y ante ello contar con el equipo técnico y equipamiento para atender cualquier evento adverso que se presente.

Para el focus group, se realizó un panel de 10 parejas de las cuales la mujer se encontraba en periodo de gestación.

La guía de preguntas realizadas y las conclusiones obtenidas se indica a continuación:

Guía de preguntas:

- ¿Estaría dispuesto a compartir algún tipo de actividad para preparación al parto con su esposa?
- ¿Destinaría recursos económicos para que la gestante participe en un curso de psicoprofilaxis?
- ¿Acompañaría a su pareja en la asistencia a un curso de psicoprofilaxis y qué tiempo podría disponer para ello?

Conclusiones focus group

CLÍNICA NIÑO JESÚS

Servicio de Psicoprofilaxis y Estimulación Prenatal, para un parto humanizado en la Clínica Niño Jesús

Aspectos considerados	Conclusiones obtenidas
¿Estaría dispuesto a compartir algún tipo de actividad para preparación al parto con su esposa ?	Todas las parejas estarían dispuestas a participación en el curso, para fortalecer sus lazos y de esta manera vivir la experiencia durante el proceso de embarazo.
¿Destinaría recursos económicos para que la gestante participe en un curso de psicoprofilaxis?	Un 90% de las parejas si participarían en el curso porque está accesible en precios
¿Acompañaría a su pareja en la asistencia a un curso de psicoprofilaxis y qué tiempo podría disponer para ello?	Totalmente de acuerdo el 70%, parcialmente el 30% (manifestando como un limitante sus horarios de trabajo)

INVESTIGACIÓN CONCLUYENTE

El diseño de la Investigación de Mercado es concluyente con el propósito de establecer el perfil de las mujeres en edad fértil y las preferencias e intención de compra al servicio propuesto. Se aplica a este diseño realizar el método de encuesta.

CLÍNICA NIÑO JESÚS

Servicio de Psicoprofilaxis y Estimulación Prenatal, para un parto humanizado en la Clínica Niño Jesús

La encuesta de este proyecto es de corte transversal simple, ya que se toma la información

por una sola vez sobre una muestra de encuestados de la población. La encuesta es

personal y se realiza de manera asistida a las mujeres en edad fértil de la ciudad de

Machala.

Definición de la Población Meta

La muestra a diseñar corresponde al segmento de mujeres en estado de gestación de la

ciudad de Machala. La encuesta nos permitió recoger información de esta población.

Elementos: Mujeres en edad fértil (15-49 años) estado de gestación de clase media

Unidades de Muestreo: hogares

Ubicación Geográfica: Sector de la ciudad de Machala (parroquias providencia y 9 de

Mayo)

Tiempo máximo de recolección de datos: Recolección y análisis de datos en el mes de

marzo y abril 2017.

Determinación del Marco Muestral

Para esta investigación de mercado se llevó a cabo una encuesta a mujeres en edad fértil de

la ciudad de Machala.

Selección de la Técnica de Muestreo

Técnica de Muestreo: Probabilística

Tipo de técnica probabilística: Muestreo estratificado y aleatorio simple. Se realizó una

segmentación por geografía seleccionando las parroquias de estratos económicos medios

de la ciudad de Machala, posteriormente se seleccionaron los hogares de manera aleatoria,

de los cuales se seleccionó una mujer entre 15 a 49 años en cada hogar.

Método de contacto: Entrevista personal.

83

Definición del Tamaño de la Muestra

Mediante el método del intervalo de confianza para poblaciones infinitas se determinó un tamaño de muestra de 196 **mujeres** a entrevistar, considerando los siguientes parámetros:

- N: tamaño de la población objeto de la investigación. En este caso corresponde a las mujeres en edad fértil en la ciudad de Machala. De acuerdo a los resultados censales del INEC y su proyección al 2017, existen 94.076 mujeres en edad fértil en la ciudad de Machala.
- Z: Percentil (1- α) de la distribución normal estándar (1,96 para un nivel de confianza del 95%)
- p: Prevalencia esperada a obtener. La proporción estimada a través de una muestra piloto es de 0,85.
- i: es el error muestral dispuesto a cometer, para este caso es del 5%.

El método de cálculo para determinar el tamaño de muestra es el siguiente:

$$n = Z_{\alpha}^{2} \frac{p(1-p)}{i^{2}}$$

$$n = 1.96_{\alpha}^{2} \frac{0.85 (1-0.85)}{0.05^{2}} = 196 \text{ entrevistas}$$

Instrumento de investigación:

ESCUELA DE POSTGRADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

"PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN SERVICIO DE PSICOPROFILAXIS Y ESTIMULACION PRENATAL PARA UN PARTO HUMANIZADO EN LA CLINICA NIÑO JESUS" ENCUESTA DE OPINIÓN CLIENTES

INSTRUCCIONES GENERALES

Esta encuesta es anónima y personal, de carácter exclusivamente académico, dirigida a las mujeres en edad fértil de la ciudad de Machala.

Sus respuestas serán completamente confidenciales. Se agradece la atención en la presente investigación.

INSTRUCCIONES ESPECÍFICAS PARA EL ENCUESTADOR

La presente encuesta tiene 16 preguntas y se estima que responderlas toma alrededor de 10 minutos.

Marcar una x sobre el espacio subrayado en la respuesta escogida por el encuestado y en el caso de las preguntas de opción múltiple seleccione una o varias opciones según su criterio.

seleccione una o varias opciones según su crite		er encuestado y en er caso de las preguntas o	ie opcion munipie
SECCION	1:	INFORMACION	GENERAL.
1. ¿Complete la siguiente información:		Información sobre el cuidado de la salud	
Información del encuestado a) Edadaños b) Profesión Ama de casa Trabajadora dependiente Trabajadora independiente	2.	¿En general se considera como una person Colaborativa Participativa Poco participativa Inactiva	a?
c) Estado civil Soltero Casada/Unión Libre	3.	¿En general se preocupa por su salud? Si No	
Otro	4.	¿Cómo considera su salud actualmente?	
d) Número de hijos e) Ingreso del hogar		Pésima Regular Buena Muy B	luena
Menos de \$1.000 Entre \$1.000 a \$2.000 Más de \$2.000	5.	¿Habiéndose encontrado en estado de gest control periódico del parto? ¿Si es frecuencia?	•

CLÍNICA NIÑO JESÚS Servicio de Psicoprofilaxis y Estimulación Prenatal, para un parto humanizado en la Clínica Niño Jesús

f) ¿Está embarazada actualmente? Si	Si No Frecuencia control médico en los últimos tres meses: Una sola vez Dos veces Una vez al mes Una vez cada semana No me realizó ningún control Nunca he estado embarazada 6. ¿Al momento de acudir al médico qué importancia le dio a los siguientes factores, en una escala del 1 al 4? Considerando como: 1 es nada importante 2 poco importante 3 prioritario 4 muy importante Factores Precio Prestigio del médico Accesibilidad Referido Otros
7. ¿Al momento al acudir a una consulta médica qué factores le molestarían para no volver a una cita médica? Tiempo de espera	14. ¿Qué cantidad estaría dispuesto a pagar para realizar un curso de control prenatal de 07 sesiones que cubra con las exigencias que indicó anteriormente? Menos de \$200 Entre \$200 a \$300 Más de \$300 15. ¿Qué factores consideraría como prioritario para inscribirse al curso? Precio Ambiente adecuado Personal calificado Horario de atención Poder participar en actividades de integración Otros

CLÍNICA NIÑO JESÚS

Servicio de Psicoprofilaxis y Estimulación Prenatal, para un parto humanizado en la Clínica Niño Jesús

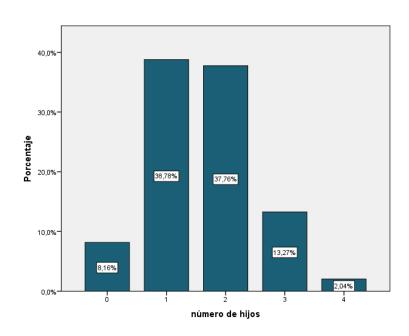
	Si No
11.	Partiendo de la base que el precio de este servicio le pareciera aceptable y de la presente descripción del servico, ¿Qué probabilidad hay de qué se inscriba en el curso propuesto?
	Adquiriría el servicio Tal vez me inscriba No me inscribiría
12.	Si es así. ¿En qué horario prefiere participar en el curso?
	Entre semana Fines de semana
	Mañana Tarde
13.	¿Partiendo del cumplimiento de la normativa Tendría problemas de participar 02 horas por cada sesión del curso?
	Si No

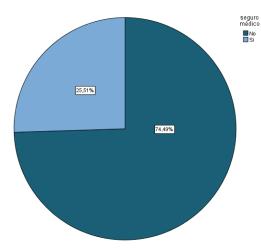
Resultados de la Investigación concluyente

PERFIL SOCIODEMOGRAFICO DE POTENCIALES CLIENTES

- Se entrevistaron a 196 mujeres en edad fértil, entre 18 a 40 años de edad y una media de 26 años; de las cuales un 92% tiene un hijo o más y un 8% de no ha tenido hijos. Del total de la población entrevistada un 10% se encuentra actualmente en estado de gestación.
- Sobre lo referente al seguro médico, un 74,5% de los entrevistados no cuenta con un seguro médico; y del 25,5% que, si cuenta con uno, un 80% corresponde al IEES y 20% a seguros privados.

Estadísticos edad Ν Válido 196 Perdidos 0 Media 26,19 Mediana 25,00 Desviación estándar 5,799 Rango 22 Mínimo 18 Máximo 40



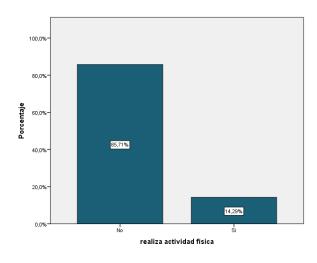


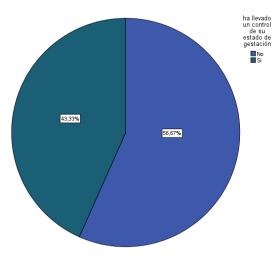
tipo de seguro médico adquirido					
					Porcentaje acumulado
Válido	IESS	40	20,4	80,0	80,0
	Privado	10	5,1	20,0	100,0
	Total	50	25,5	100,0	
Perdidos	NP	146	74,5		
Total		196	100,0		

PERFIL PSICOGRÁFICO DE POTENCIALES CLIENTES

- La actividad física es una actividad poco realizada con apenas un 14,29% de los entrevistados que la realiza.
- De las mujeres que han tenido hijos, un 43,33% ha llevado un control médico sobre su embarazo, con una frecuencia media de una visita por mes.
- De los factores que incidencia al momento de seleccionar un médico, el prestigio del médico es el principal factor de importancia por parte de los entrevistados, seguido del costo de la consulta.

- De los motivos para no volver a una visita médica, el no tener empatía con el médico, es el principal factor para que las entrevistadas no vuelvan.





Estadísticos descriptivos

•					
	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
al momento de seleccionar un médico el precio es un factor	196	1	4	3,11	,973
al momento de seleccionar un médico el prestigio es un factor	196	3	4	3,79	,411
al momento de seleccionar un médico la accesibilidad es un factor	196	1	4	3,00	,797
al momento de seleccionar un médico las referencias es un factor	196	2	4	3,05	,749
N válido (por lista)	196				

		% del N de columna
tiempos de espera prolongados es un factor	No	48,0%
para no acudir	Si	52,0%
nuevamente a ese médico	Total	100,0%
falta de empatía es un	No	0,0%
factor para no acudir nuevamente a ese	Si	100,0%
médico	Total	100,0%
falta de instrumentos	No	17,9%
tecnológicos es un factor para no acudir	Si	82,1%
nuevamente a ese médico	Total	100,0%

PERFIL CONDUCTUAL DE POTENCIALES CLIENTES

- La oferta de psicoprofilaxis, es un tema muy poco conocido, con un 83,67% de las entrevistadas que no han escuchado del tema.
- El participar en actividad prácticas que le permitan llevar un mejor control durante l embarazado es una actividad requerida por el 100% de las entrevistadas.

- En lo relacionado al interés de realizar el curso de psicoprofilaxis, un 76,53% de las entrevistadas, indican una alta intención de compra.
- Sobre el precio máximo que las entrevistadas que si están interesadas en el curso, un 75% estaría dispuesto a cancelar entre \$200 a \$ 300 y un 25% menos de \$200.

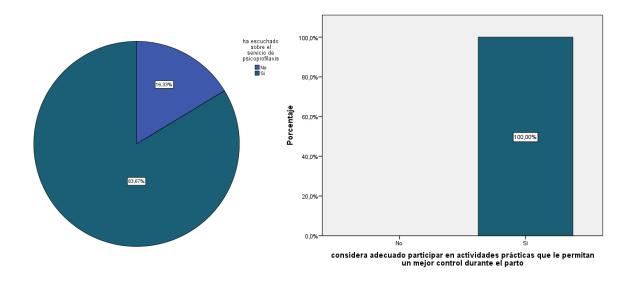


Tabla 15 Precio que pagaría por el curso

Precio que estaría dispuesto a pagar por el curso		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Menos de \$ 200	43	25,0
	Entre \$200 a \$ 300	129	75,0
	Total	172	100,0
Perdidos	No interesados en el curso	24	
Total		196	

Tabla 16 Interés de realizar el curso por estado de gestación

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Seguramente me inscriba	152	76,5
	Tal vez me inscriba	22	11,5

No me inscribiría	22	11,0
Total	196	100,0

Tabla 17 Intención para participar en el curso en el horario propuesto

Participaría en	el curso	Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	No	0	0,
	Si	172	100,0
	Total	172	100,0
Perdidos	No interesados en el curso	24	
Total		196	

Anexo 2 Inversión Inicial detallada

ipo Activo	Descripción	Cantidad	Costo unitario	Costo Total
Obra física inicial	Adecuación de las instalaciones	1	15.000,00	15.000,00
Equipos de oficina	Central de aire acondicionado	1	1.200,00	1.200,00
Equipos de oficina	Equipo de computo	1	800,00	800,00
Equipos de oficina	Impresora	1	400,00	400,00
Equipos de oficina	Equipo de seguridad	1	800,00	800,00
Equipos de oficina	Pantalla de TV	1	1.200,00	1.200,00
Muebles de oficina	Counter	1	700,00	700,00
Muebles de oficina	Casilleros	1	500,00	500,00
Muebles de oficina	Pizarra	1	200,00	200,00
Muebles de oficina	Sillas	15	50,00	750,00
Muebles de oficina	Colchonetas	15	30,00	450,00
Muebles de oficina	Almohadas y rodillos	15	10,00	150,00
Muebles de oficina	Pelotas pilates	15	20,00	300,00
Muebles de oficina	Maquetas anatómicas	1	350,00	350,00
Muebles de oficina	Muñecos recién nacidos	1	200,00	200,00
Muebles de oficina	Espejo	1	400,00	400,00
Total Inversión Activos Fijos				23.400,00
Gastos preoperativos				
Publicidad				
Página web				400,00
Diagramación del arte				500,00
Rotulación del arte				1.000,00
Tarjeta de Presentación				120,00
Afiches				230,00
Hojas membretadas				85,00
Lanzamiento del Producto				2.000,00
Campaña de marketing Redes Sociales				1.200,00
Total Inversión en Gastos Preoperativos				5.535,00
Capital de Trabajo				7.500,00
Total de inversión inicial				38.435,00