



ESCUELA 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: “Plan de Negocio para la Creación de Centro Médico Pediátrico Integral para Pacientes
en Zona Rural de Guayaquil” .

AUTORAS:

MARIA FERNANDA ALVARADO

MARCELA CEVALLOS

TUTOR:

DRA ADRIANA AMAYA

Guayaquil – Ecuador

NOVIEMBRE 2023

DEDICATORIA

Con gratitud en nuestros corazones, elevamos esta dedicación a Dios, fuente de sabiduría y guía en nuestro camino. A la universidad, cuna de aprendizaje y crecimiento, que nos brindó las herramientas para alcanzar este logro. Y a nuestros queridos padres, cuyo amor, apoyo y sacrificio hicieron posible que hoy llevemos con orgullo el título de Maestras. Que este logro sea un reflejo de su amor y enseñanza en nuestras vidas. Con humildad y determinación, miramos hacia el futuro, listas para impactar positivamente en el mundo que nos rodea. ¡Por la fe, el conocimiento y el amor compartido.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios por haberme brindado la oportunidad de seguir de realizar este nivel de estudio, por brindarme vitalidad y firmeza para vencer aquellos sucesos que se presentaron durante este proceso. A mi familia por haber sido mi soporte emocional, ético y económico en este trayecto. A mi compañera y amiga ahora Marcela Cevallos por la paciencia y el apoyo inagotable en el desarrollo y culminación de este gran camino.

Lcda. María Fernanda Alvarado

Agradezco a Dios mi pilar fundamental en cada proyecto. A mi padre por ser quien me ha enseñado que para triunfar en la vida hay que ser perseverante y además por su apoyo económico. A mi mejor amigo quien me animo a cursar esta maestría y creyó que era capaz de lograrlo. A mi familia por ser mi soporte y mi motivo de querer superarme, por brindarme su apoyo incondicional, a mis amigos de la MGH15 por todos los gratos momentos vividos, en especial a mi compañera de tesis María Fernanda Alvarado por ser mi dupla y por su paciencia en este proceso. A mis docentes de ESPAE por permitirnos obtener conocimientos sólidos de la gestión Administrativa en Salud.

Dra. Marcela Cevallos

RESUMEN EJECUTIVO

El presente resumen ejecutivo aborda una tesis titulada "Plan de Negocio para la Creación de un Centro Médico Pediátrico Integral para Pacientes en Zona Rural de Guayaquil". Esta investigación se centra en la creación de un centro médico especializado en atención pediátrica en una zona rural de Guayaquil. A continuación, se resumen los aspectos clave de cada sección del trabajo.

En esta tesis se propone la creación de un Centro Médico Pediátrico Integral en una zona rural de Guayaquil. Se aborda la importancia de brindar atención médica de calidad en áreas desatendidas, destacando la necesidad de una infraestructura especializada. Se emplea una metodología que combina investigación de mercado, análisis financiero y planificación estratégica para desarrollar el plan de negocio del centro médico.

Se identifica la falta de acceso a atención médica pediátrica de calidad en la zona rural de Guayaquil como el problema central. Se describen los desafíos asociados con la falta de recursos médicos y se analiza cómo el centro médico puede abordar esta problemática. Se utiliza el Business Model Canvas para visualizar de manera integral el plan de negocio del centro médico. Se presentan los componentes clave del modelo, incluyendo propuesta de valor, segmentos de clientes, canales de distribución y estructura de costos.

Se emplea el análisis de las fuerzas de Porter para evaluar la competencia y el entorno. Se abordan las amenazas de nuevos competidores, el poder de negociación de clientes y proveedores, las amenazas de productos sustitutos y la rivalidad entre competidores. Además, se realiza un análisis FODA para evaluar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas del centro médico.

El centro médico que se llamará "PequeKids" haciendo referencia a niños en español e inglés se enfocará en brindar una atención integral y especializada a los pacientes pediátricos conociendo que cronológicamente, la pediatría abarca desde el nacimiento hasta que el niño llegue a la adolescencia. Se detallan las estrategias de atención, precios y ventas. Se establece una estrategia de precios competitivos y se planea una estrategia de ventas que incluye la promoción de servicios y la colaboración con instituciones locales. esta tesis presenta un plan de negocio detallado para la creación de un Centro Médico Pediátrico Integral en una zona rural de Guayaquil. El enfoque estratégico en la atención pediátrica de calidad, combinado con análisis de mercado y estrategias de ventas, busca abordar la falta de acceso a servicios médicos en esta área y contribuir al bienestar de la comunidad infantil.

Acuerdo de Confidencialidad



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL ESCUELA DE POSTGRADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ACTA DE GRADUACIÓN No. ESPAE-POST-1253

APELLIDOS Y NOMBRES	CEVALLOS SANCHEZ MARCELA ELIZABETH
IDENTIFICACIÓN	1310655004
PROGRAMA DE POSTGRADO	Maestría en Gerencia Hospitalaria
NIVEL DE FORMACIÓN	Maestría Profesional
CÓDIGO CES	1021-750413H01-S-0901
TÍTULO A OTORGAR	Magister en Gerencia Hospitalaria
TÍTULO DEL TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN	PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE CENTRO MÉDICO PEDIÁTRICO INTEGRAL PARA PACIENTES EN ZONA RURAL DE GUAYAQUIL.
FECHA DEL ACTA DE GRADO	2023-11-15
MODALIDAD ESTUDIOS	SEMIPRESENCIAL
LUGAR DONDE REALIZÓ SUS ESTUDIOS	GUAYAQUIL
PROMEDIO DE LA CALIFICACIÓN DEL TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN	(8,90) OCHO CON NOVENTA CENTÉSIMAS

En la ciudad de Guayaquil a los quince días del mes de Noviembre del año dos mil veintitres a las 10:31 horas, con sujeción a lo contemplado en el Reglamento de Graduación de la ESPOL, se reúne el Tribunal de Sustentación conformado por: AMAYA RIVAS ADRIANA ANDREA, Director del trabajo de Titulación y HELGUERO ALCIVAR CARMEN ZULEMA, Vocal; para calificar la presentación del trabajo final de graduación "PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE CENTRO MÉDICO PEDIÁTRICO INTEGRAL PARA PACIENTES EN ZONA RURAL DE GUAYAQUIL.", presentado por la estudiante CEVALLOS SANCHEZ MARCELA ELIZABETH.

La calificación obtenida en función del contenido y la sustentación del trabajo final es de: 8,90/10,00, OCHO CON NOVENTA CENTÉSIMAS sobre diez.

Para dejar constancia de lo actuado, suscriben la presente acta los señores miembros del Tribunal de Sustentación y la estudiante.



AMAYA RIVAS ADRIANA ANDREA
DIRECTOR



HELGUERO ALCIVAR CARMEN ZULEMA
EVALUADOR / PRIMER VOCAL



CEVALLOS SANCHEZ MARCELA ELIZABETH
ESTUDIANTE



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL
ESCUELA DE POSTGRADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ACTA DE GRADUACIÓN No. ESPAE-POST-1252

APELLIDOS Y NOMBRES	ALVARADO HERAS MARIA FERNANDA
IDENTIFICACIÓN	0921228193
PROGRAMA DE POSTGRADO	Maestría en Gerencia Hospitalaria
NIVEL DE FORMACIÓN	Maestría Profesional
CÓDIGO CES	1021-750413H01-S-0901
TÍTULO A OTORGAR	Magíster en Gerencia Hospitalaria
TÍTULO DEL TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN	PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE CENTRO MÉDICO PEDIÁTRICO INTEGRAL PARA PACIENTES EN ZONA RURAL DE GUAYAQUIL.
FECHA DEL ACTA DE GRADO	2023-11-15
MODALIDAD ESTUDIOS	SEMIPRESENCIAL
LUGAR DONDE REALIZÓ SUS ESTUDIOS	GUAYAQUIL
PROMEDIO DE LA CALIFICACIÓN DEL TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN	(8,90) OCHO CON NOVENTA CENTÉSIMAS

En la ciudad de Guayaquil a los quince días del mes de Noviembre del año dos mil veintitres a las 10:31 horas, con sujeción a lo contemplado en el Reglamento de Graduación de la ESPOL, se reúne el Tribunal de Sustentación conformado por: AMAYA RIVAS ADRIANA ANDREA, Director del trabajo de Titulación y HELGUERO ALCIVAR CARMEN ZULEMA, Vocal; para calificar la presentación del trabajo final de graduación "PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE CENTRO MÉDICO PEDIÁTRICO INTEGRAL PARA PACIENTES EN ZONA RURAL DE GUAYAQUIL.", presentado por la estudiante ALVARADO HERAS MARIA FERNANDA.

La calificación obtenida en función del contenido y la sustentación del trabajo final es de: 8,90/10,00, OCHO CON NOVENTA CENTÉSIMAS sobre diez.

Para dejar constancia de lo actuado, suscriben la presente acta los señores miembros del Tribunal de Sustentación y la estudiante.



AMAYA RIVAS ADRIANA ANDREA
DIRECTOR



HELGUERO ALCIVAR CARMEN ZULEMA
EVALUADOR / PRIMER VOCAL

ALVARADO HERAS MARIA FERNANDA
ESTUDIANTE

TABLA DE CONTENIDO

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTOS	iii
RESUMEN EJECUTIVO	iv
Acuerdo de Confidencialidad	v
TABLA DE CONTENIDO.....	vii
LISTA DE TABLAS	x
LISTA DE FIGURAS.....	x
CAPÍTULO I	1
1.1. Introducción	1
1.2. Justificación	2
1.3. Metodología.....	2
1.4. Gestión del Proyecto.....	3
1.4.1. Definición del Problema	3
1.4.2. Problemas.....	3
1.5. Business Model Canvas del Centro Médico	6
CAPITULO II.....	7
PLAN ESTRATÉGICO.....	7
2.1. Misión	7
2.2. Visión.....	7
2.3. Objetivos estratégicos	7
2.4. Objetivos Específicos.....	7
CAPITULO III.....	9
ANÁLISIS DEL ENTORNO Y LA COMPETENCIA.....	9
3.1. Análisis de las fuerzas de Porter	9
3.1.1. Amenazas de nuevos competidores	9
3.1.2. Poder de negociación (Clientes y proveedores).....	9
3.1.3. Amenazas de productos sustitutos	10
3.1.4. Rivalidad entre competidores	10
3.2. Análisis FODA.....	10
3.2.1. Fortalezas	10
3.2.2. Oportunidades	11
3.2.3. Debilidades	11
3.2.4. Amenazas.....	11
3.3. Estrategias FODA	12
3.3.1. Estrategias FO.....	12

3.3.2. Estrategias FA.....	12
3.3.3. Estrategias DO	12
3.3.4. Estrategias DA	13
3.4. Análisis de la estructura del sector medico.....	13
3.4.1 Análisis y perspectiva del sector.....	13
3.4.2. Tendencias y Perspectivas de Crecimiento.....	15
3.6. Productos tecnológicos sector medico.....	16
CAPITULO IV.....	18
ANÁLISIS DEL MERCADO.....	18
4.1. Investigación de mercado	18
4.2. Objetivos del mercado	18
4.3. Diseño de la investigación	18
4.4. Muestreo	19
4.5. Investigación	20
4.5.1. Criterios de segmentación.....	21
4.5.2. Resultados Exploratorios de entrevista.....	22
4.5.3. Resultado de encuesta.....	22
4.6. Conclusión de datos	30
CAPITULO V.....	31
PLAN DE MERCADO.....	31
5.1. Centro integral	31
5.2. Atención.....	32
5.3. Estrategia de precio.....	33
5.4. Estrategia de venta.....	33
5.5. Estrategia de publicidad y promoción.....	34
5.6. Políticas.....	37
5.6.1. Política de la empresa	37
5.6.2. Política de Servicio	37
5.6.2.1. Política de cobro	38
5.7. Análisis estratégico	38
5.7.1. Proceso de atención.....	38
5.7.2. Recepción del paciente	38
5.7.3. Atención especializada.....	38
5.7.4. Pago y receta.....	38
5.8. Capacidad de atención médica.....	39

5.9. Talento humano	39
CAPITULO VI.....	40
ANÁLISIS E IMPLEMENTACIÓN DEL PROYECTO	40
6.1. Implementación administrativa.....	40
6.2. Filosofía organizativa.....	40
6.2.1. Misión	40
6.2.2. Visión.....	40
6.3. Organización	41
6.4. Análisis e implementación legal	41
6.5. Análisis e implementación económica.....	42
6.5.1. Inversión inicial	42
6.5.2. Fuente de financiamiento.....	44
6.5.3. Amortización.....	44
6.5.4. Ingresos anuales	47
6.5.5. Presupuestos administrativos	48
CAPITULO VII	51
CONCLUSIÓN Y RECOMENDACIONES	51
7.1. Conclusiones	51
7.2. Recomendaciones	51
BIBLIOGRAFÍA	53
ANEXO.....	54

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Establecimientos de salud a los que concurre.....	13
Tabla 2. Distribución del Personal de Salud	15
Tabla 3. Datos de población.....	19
Tabla 4. Segmentación del mercado	21
Tabla 5. Servicios de PequeKids.....	33
Tabla 6. Personal para el centro médico PequeKids.....	39
Tabla 7. Activos fijos	42
Tabla 8. Gastos de constitución de centro.....	43
Tabla 9. Estructura de financiamiento	44
Tabla 10. Amortización.....	44
Tabla 11. Ingreso Mensual.....	47
Tabla 12. Proyección a 5 años	47
Tabla 13. Planta fija de PequeKids	48
Tabla 14. Gastos Varios.....	48
Tabla 15. Proyección de ganancias	49
Tabla 15. Proyección de ganancias	49
Tabla 16. Proyección de ganancias.....	50

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Imagen referencial de atención medica	18
Figura 2. Sector específico de la creación del centro médico.....	20
Figura 3. Rango de edad	22
Figura 4. Género	23
Figura 5. Implementación del centro	23
Figura 6. Dificulta en el acceso a servicio medico	24
Figura 7. Utilizaría los recursos del centro medico	25
Figura 8. Servicios médicos que recomienda	26
Figura 9. Desarrollo económico por el centro médico.....	26
Figura 10. Disposición para contribuir económicamente en el proyecto	27
Figura 11. Factores para elegir un centro médico.....	28
Figura 12. Sugerencia adicional para el proyecto.....	29
Figura 13. Alquiler del centro.....	31
Figura 14. Logotipo y eslogan	34
Figura 15. Diseño de marca en imágenes de niños.....	35
Figura 16. Merchandaisin de la empresa	36
Figura 17. Tarjeta de presentación y vasos.....	36
Figura 18. Organigrama “PequeKids”	41

CAPÍTULO I

1.1. Introducción

El presente plan de negocio se centra en la creación de un Centro Médico Pediátrico Integral en la zona rural de Guayaquil. Debido a la necesidad de brindar servicios de salud de calidad a la población infantil y adolescente de esta región, se propone establecer un centro médico que ofrezca una atención integral y especializada para los pacientes más jóvenes. En las áreas rurales, el acceso a servicios de atención médica especializada suele ser limitado, lo que dificulta el diagnóstico temprano y el tratamiento oportuno de enfermedades en los niños y adolescentes. El objetivo principal es contribuir a la mejora de esta brecha, proporcionando una atención médica de calidad que se enfoque en las necesidades particulares de los pacientes pediátricos.

Al momento de realizar la investigación se investigó los centros médicos integrales en pediatría o cualquier otra área en zonas rurales y, los resultados fueron poco favorables. En sí, existen diversos factores por lo cual no se ha logrado implantar en Ecuador, pero en este contexto se encontró, por ejemplo: Al centro St. Jude Children's Research tiene centros asociados en Ecuador y cuenta con varios centros en la región, sus programas son enfocados a niños y mantiene un modelo global para su ejecución y atiende a niños con cáncer y otras enfermedades parcialmente mortales, su iniciativa ayuda muchos niños en el Ecuador y fortalece las distancias sobre todo en su aplicación en la zonas rurales (St. Jude Children's , 2013)..

Además, el Registro Estadístico de Recursos y Actividades de Salud (2019) del Ecuador proporciona datos sobre el número y ubicación de los centros de salud en todo el país, incluyendo aquellos ubicados en zonas rurales, esto permite conocer información sobre la aplicación en las zonas rurales del Ecuador, aunque no existen muchos datos sobre esto, se conoce mucha información relacionada al servicio público.

Bajo este contexto existen varios centros médicos rurales en el Ecuador, que tienen como objetivo brindar atención médica a las personas que viven en áreas remotas y de difícil acceso. Algunos de estos centros son administrados por el gobierno, mientras que otros son gestionados por organizaciones no gubernamentales o por instituciones religiosas. Además, hay programas que buscan fomentar el trabajo de los médicos en zonas rurales, como el "Año de Salud Rural" que convoca a profesionales de la salud de todo el país a inscribirse y trabajar en estas áreas por un año.

Este Centro Médico Pediátrico Integral estará equipado con tecnología médica de última generación y se espera contar con un equipo multidisciplinario de profesionales altamente capacitados, incluyendo pediatras, enfermeras especializadas en pediatría, psicólogos infantiles y otros especialistas médicos relevantes. Esto permitirá ofrecer servicios médicos integrales, incluyendo consultas médicas, exámenes diagnósticos, tratamientos especializados y programas de seguimiento continuo.

1.2. Justificación

Hoy en día, hay una gran diferencia en la disponibilidad de servicios de salud pediátricos, lo que hace que los niños que viven en zonas rurales no reciban un diagnóstico temprano ni un tratamiento oportuno para enfermedades. Para solucionar esta problemática en la zona rural de Guayaquil, se propuso una iniciativa para aumentar la cantidad de centros médicos especializados en pediatría, debido a que los pacientes necesitan trasladarse hasta los centros urbanos para atenderse, lo que representa un problema en términos de tiempo, de inversión y, en ocasiones, puede afectar la salud de los niños.

Por consiguiente, la idea es establecer un Centro Médico Pediátrico Integral en la zona rural para facilitar el acceso de las comunidades locales a una atención médica y fácilmente accesible. Este centro estará equipado con tecnología médica avanzada y contará con un equipo de profesionales capacitados en el cuidado de la salud. La finalidad es proporcionar una atención médica integral y especializada a la población pediátrica en la zona rural de Guayaquil y, de esta manera, garantizar que cada niño tenga acceso a servicios de salud de calidad. Se desarrollarán charlas educativas, talleres y campañas de prevención de enfermedades para mejorar la educación y concientización sobre la importancia de la salud infantil en la comunidad.

En este sentido la población rural es grande, dado que cuenta con más de 75.000 personas que viven en las zonas rurales, pero por tema de distancia el proyecto se enfoca en el GAD parroquial de Progreso, que es uno de los GADs más poblados y con menos acceso al cantón Guayaquil. Este GAD parroquial por su parte cuenta con más de 15.000 habitantes que es un nicho muy interesante con una PEA del 35%, la cual es muy alta para ser dentro de la población y que cuenta con un 12% de niños el cual es el mercado objetivo al que se quiere llegar.

La situación actual es preocupante ya que, existen muchos problemas a nivel salud sobre temas de medicamentos e insumos médicos, así como también la falta de profesionales de la salud en las regiones rurales del país en el sistema público. En este contexto según el Diario Primicias EC (2022) expone, el Instituto de Seguridad Social (IESS) ha declarado en emergencia a sus 101 hospitales y unidades médicas. La medida durará 60 días y con ella pretende abastecerse de medicinas y dispositivos, al menos, por tres meses. En el área de negocios se entiende que donde hay una necesidad debe haber una solución y aquí radica la importancia de crear un modelo de negocio que sea sostenible en el área rural.

1.3. Metodología

En cuanto a la metodología del proyecto para el Plan de negocio de creación de un Centro Médico Pediátrico Integral en la zona rural de Guayaquil, se emplearán diversas técnicas y herramientas para obtener una comprensión completa de las necesidades del mercado y la viabilidad del proyecto. Se aplicarán técnicas cualitativas como grupos focales y entrevistas a profundidad para analizar las necesidades específicas del mercado objetivo. Estas técnicas permitirán recopilar información detallada sobre las preferencias, demandas, y expectativas de los padres, cuidadores y comunidad en relación a los servicios médicos pediátricos en la zona rural de Guayaquil.

Como parte del análisis cuantitativo, se realizarán encuestas masivas a la población objetivo que se haya identificado previamente en el estudio cualitativo. Estas encuestas permitirán obtener

datos cuantitativos sobre las preferencias de los pacientes pediátricos y sus familias, así como también proporcionarán información relevante para definir la forma en que se debería estructurar y desarrollar el centro médico. Además, se utilizarán herramientas metodológicas como el análisis de Porter, el análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas) y el análisis PESTEL (Político, Económico, Social, Tecnológico, Ambiental y Legal) para evaluar el entorno competitivo, identificar oportunidades y desafíos.

En este sentido, se llevarán a cabo análisis técnicos de diseños de infraestructura médica y tecnología para garantizar la eficiencia y la adecuación de las instalaciones del centro médico pediátrico. Por último, se realizarán análisis financieros exhaustivos para evaluar la viabilidad económica del proyecto, incluyendo la estimación de costos de inversión, los ingresos proyectados y los flujos de caja. La combinación de estas metodologías y herramientas permitirá obtener una visión integral del mercado, las necesidades de los pacientes pediátricos y las condiciones financieras del proyecto.

1.4. Gestión del Proyecto

1.4.1. Aspectos del problema

El Plan de negocios para establecer un Centro Médico Pediátrico Integral en la zona rural de Guayaquil aborda el problema de la ausencia de servicios de salud especializados para los niños que viven en esa área geográfica. La atención médica pediátrica en esta zona rural de Guayaquil presenta importantes desafíos en términos de disponibilidad y calidad, lo cual impacta negativamente en la salud y el bienestar de los niños que habitan en esta región. Bajo esta premisa en la actualidad los pacientes pediátricos y sus familias tienen problemas para acceder a atención médica especializada, ya que la mayoría de los servicios de salud se encuentran en las áreas urbanas.

Debido a esto, los niños que viven en la zona rural de Guayaquil tienen que realizar costosos y largos viajes, sumando a esto el costo de la atención médica, valores que pueden subir hasta \$40 para obtener atención médica, diagnósticos y tratamientos especializados. Esto representa un obstáculo crítico para garantizar la atención médica.

1.4.2. Problemas

El problema central es la falta de acceso a servicios de salud especializados para los pacientes pediátricos. Esto genera desafíos en el diagnóstico temprano, el tratamiento oportuno y la prevención de enfermedades en la población infantil de esta área. La creación de un centro médico pediátrico integral busca abordar esta problemática, brindando una atención médica de calidad, accesible y especializada a los niños que residen en la zona rural de Guayaquil.

Es importante analizar que la falta de centros médicos pediátricos integrales en la zona rural de Guayaquil también limita el diagnóstico temprano de enfermedades en los niños, lo que puede resultar en complicaciones de salud a largo plazo. Además, la carencia de programas de seguimiento continuo y educación en salud para los padres y cuidadores dificulta la prevención de enfermedades y la promoción de estilos de vida saludables en la comunidad. A continuación, se enlistan los problemas:

Limitado acceso a servicios médicos especializados:

Debido a la escasa presencia de centros médicos pediátricos integrales en el área rural de Guayaquil, resulta difícil para los pacientes pediátricos acceder a servicios médicos especializados, tales como consultas con pediatras, exámenes diagnósticos y tratamientos específicos. Como resultado, los niños que viven en estas zonas experimentan demoras en el diagnóstico, tratamientos inadecuados y carecen de atención integral, lo que afecta negativamente su salud. Esta situación conlleva demoras en el diagnóstico de enfermedades o condiciones médicas en los niños, lo cual puede tener consecuencias graves.

Dentro del GAD de Progreso se puede observar que existe solo un centro médico público, el cual es un sub centro médico, ubicado en la cabecera cantonal y como se menciona en esta página las condiciones no son buenas para la atención médica. Así mismo existe un centro médico privado llamado Centro Médico ProSalud, el cual se encuentra en progreso pero que no abarca a toda la población rural que se encuentra en este lugar (Progreso, 2021). Como dato en las parroquias rurales como progreso del 7 al 12 de septiembre, fueron atendidas 401 personas, entre estas, 289 adultos y 112 niños (Que Noticias!, 2020).

La zona rural cuenta con dos centros médicos generales que a su vez hacen de centros especializados por días, es decir, un día se hace de pediatría, otro día ginecología, otorrinolaringología, etc. Esto dificulta una atención específica y al ser dos centros para una población muy grande muchas veces no se abastece en su totalidad. Cabe mencionar que los centros se encuentran en lugares diferentes ya ambos son públicos parte del sub centro de salud con los que cuenta la parroquia rural el Progreso.

La falta de diagnóstico temprano puede resultar en retrasos en el inicio de tratamientos necesarios, lo que puede agravar las condiciones de salud de los niños y generar complicaciones adicionales. Los pacientes pediátricos pueden recibir tratamientos inadecuados o incompletos. En muchos casos, los profesionales médicos generales que atienden en las áreas rurales pueden carecer de la especialización necesaria para tratar ciertas enfermedades o condiciones pediátricas de manera efectiva. Esto puede conducir a una gestión inadecuada de las enfermedades.

Barreras geográficas y de transporte:

La ubicación lejana de la zona rural de Guayaquil y la falta de infraestructura adecuada complican la posibilidad de las familias de acceder a servicios médicos en las áreas urbanas. Los altos costos de transporte y los largos desplazamientos suponen obstáculos importantes para las familias, especialmente para las familias vulnerables. Por otro lado, la escasez de infraestructura de transporte en la zona rural de Guayaquil restringe las alternativas disponibles para las familias que intentan acceder a los servicios médicos en las áreas urbanas.

Hay sitios que están incomunicados por la falta de caminos que conecten con la cabecera por lo cual la llegada hasta los mismos es por la antigua vía a Cuenca, el ancho de las carreteras es de entre 4 y 6 metros, el total de vías que conectan con la parroquia es de alrededor de 130 Km. Sumado al despliegue de las clínicas más cercanas con mayores centros de atención que se encuentra de 45 a 60 km con una duración que varía dependiendo del tráfico vial, de entre 60 a 90 minutos para llegar a una atención de mayor calidad. Sin mencionar los costos que esto implica que van de alrededor de \$20 a \$50 ida y venia en bus, al igual que un transporte privado.

La falta de vías adecuadas, transporte público confiable, y acceso a servicios de transporte privado dificulta el traslado de las familias hacia los centros de atención médica. Esto se complica aún más en situaciones de emergencia médica, donde la falta de transporte rápido y seguro puede tener consecuencias graves para los pacientes pediátricos.

Deficiencia de profesionales médicos especializados:

En este sentido la carencia de especialistas médicos en pediatría en la zona rural de Guayaquil restringe la disponibilidad de atención médica de calidad para los pacientes pediátricos. Como resultado, se pueden producir prolongados tiempos de espera para recibir atención, lo que puede afectar negativamente la salud y el bienestar de los niños. En la zona rural, la falta de especialistas al contar con dos centros médicos la cantidad de especialistas se limitan a 3 pediatras, 8 médicos generales, y 12 especialistas de diferentes ámbitos, en este sentido en pediatría limita la capacidad para remitir a los pacientes a otros centros médicos ubicados en las áreas urbanas donde se pueden encontrar estos médicos especializados. Los trámites para la remisión pueden ser engorrosos y tardados, lo que resulta en demoras en la atención médica especializada que los niños necesitan (Progreso, 2021).

Un problema adicional se relaciona con el tiempo excesivo dedicado a la atención de pacientes pediátricos en el subcentro de salud. En este programa, la atención es limitada y se extiende innecesariamente en el tiempo. A pesar de que se espera una atención de calidad que no debería exceder los 30 minutos, las consultas médicas pediátricas en estos centros suelen prolongarse entre 45 y 50 minutos. Esta situación dificulta significativamente el acceso de los pacientes, lo que representa un obstáculo importante para recibir atención médica adecuada y oportuna.

Limitaciones financieras:

Las limitaciones financieras es una dificultad recurrente, la falta de recursos económicos para acceder a servicios médicos especializados. Las familias de bajos ingresos a menudo se enfrentan a obstáculos para hacer frente a los gastos médicos, lo que tiene un impacto adverso en la atención y el cuidado de la salud de los niños. Los servicios médicos especializados, que incluyen consultas con pediatras, exámenes diagnósticos y tratamientos específicos, suelen tener costos importantes. Las familias de bajos ingresos pueden tener dificultades para afrontar estos gastos médicos, lo que limita su capacidad para obtener la atención especializada que requieren sus hijos.

1.5. Business Model Canvas del Centro Médico

<p>Socios Claves Colaboraciones con hospitales cercanos para casos de derivación.</p> <p>Acuerdos con proveedores de servicios médicos especializados.</p> <p>Alianzas con instituciones educativas locales para programas de salud infantil.</p> <p>Relaciones con proveedores de seguros médicos.</p>	<p>Actividades Claves Consultas médicas regulares. Diagnóstico y tratamiento de enfermedades pediátricas.</p> <p>Programas de prevención y promoción de la salud infantil.</p> <p>Coordinación con otros proveedores de servicios médicos.</p> <p>Servicios de emergencia y consulta externa</p> <hr/> <p>Recursos claves Personal médico especializado en pediatría.</p> <p>Personal administrativo y de apoyo.</p> <p>Instalaciones médicas equipadas.</p> <p>Suministros y equipos médicos. Tecnología médica.</p>	<p>Propuesta de valor Atención médica pediátrica integral y de calidad.</p> <p>Servicios especializados en pediatría.</p> <p>Programas de prevención y promoción de la salud infantil.</p> <p>Servicios de emergencia y consulta externa</p> <p>Trato amable y empático hacia los niños y sus familias.</p>	<p>Relación con el cliente Atención médica personalizada y empática.</p> <p>Comunicación constante y seguimiento de la salud de los niños y adolescentes</p> <p>Programas de educación sanitaria para padres y cuidadores.</p> <p>Acceso a servicios de emergencia las 24 horas.</p> <hr/> <p>Canales Centro médico pediátrico físico en la zona rural de Guayaquil.</p> <p>Visitas a escuelas y jardines de infancia para programas de salud.</p> <p>Publicidad local en medios de comunicación y vallas publicitarias.</p> <p>Alianzas con instituciones educativas y comunitarias locales.</p>	<p>Segmento del mercado</p> <p>Familias con niños y adolescentes en la zona rural de Guayaquil.</p>
<p>Estructura de costos</p> <p>Costos de alquiler o compra de instalaciones.</p> <p>Salarios y beneficios del personal.</p> <p>Costos de suministros médicos y equipos.</p> <p>Gastos de marketing y publicidad.</p> <p>Servicios públicos y seguros.</p>		<p>Flujo de ingreso</p> <p>Consultas médicas y servicios especializados.</p> <p>Programas de vacunación y prevención de enfermedades.</p> <p>Servicios de emergencia y cuidados intensivos pediátricos.</p> <p>Alquiler de consultorios para médicos especialistas.</p>		

CAPITULO II

PLAN ESTRATÉGICO

2.1. Misión

Proporcionar atención médica pediátrica integral de calidad, centrada en el bienestar y desarrollo de los niños de la zona rural de Guayaquil, brindando servicios especializados, programas de prevención y promoción de la salud, y cuidados de emergencia, con un enfoque humano y empático hacia los pacientes y sus familias.

2.2. Visión

Ser el referente principal en atención médica pediátrica en la zona rural de Guayaquil, reconocido por su excelencia clínica, compromiso con el cuidado integral de los niños-adolescentes y por su impacto positivo en la salud y calidad de vida de la comunidad.

2.3. Objetivos estratégicos

- Específico: Implementar servicios de atención médica pediátrica integral, incluyendo consultas, programas de prevención y promoción de la salud, y servicios de emergencia, en la zona rural de Guayaquil.
- Medible: Alcanzar una tasa de satisfacción del 90% por parte de los pacientes y sus familias a través de encuestas de satisfacción y retroalimentación constante.
- Alcanzable: Atender a un promedio de 200 pacientes pediátricos mensuales en el primer año de operación y aumentar en un 20% cada año.
- Relevante: Establecer alianzas estratégicas con instituciones educativas locales y organizaciones comunitarias para promover la educación sanitaria y la prevención de enfermedades en niños-adolescentes.
- Tiempo: Reducir el tiempo de espera promedio en el centro médico a menos de 30 minutos para consultas regulares y menos de 15 minutos para servicios de emergencia en un plazo de 6 meses.

2.4. Objetivos Específicos

- Aumentar el acceso a la atención médica pediátrica en la zona rural de Guayaquil, proporcionando servicios médicos integrales a aumentando un 10% de pacientes pediátricos por mes en el primer año de operación.
- Establecer alianzas estratégicas con escuelas locales y jardines de infancia para ofrecer programas de educación sanitaria y prevención de enfermedades a un mínimo de 500 niños y sus familias en el primer año.
- Reducir el tiempo de espera promedio en el centro médico a menos de 30 minutos para consultas regulares y menos de 15 minutos para servicios de emergencia en un plazo de 6 meses.

- Obtener una tasa de satisfacción del 90% por parte de los pacientes y sus familias mediante la implementación de encuestas de satisfacción y la recopilación de comentarios regulares.
- Ofrecer servicios de emergencia pediátrica las 24 horas del día, los 7 días de la semana, para garantizar una atención oportuna y adecuada en casos de urgencia y emergencia.
- Implementar un programa de vacunación completo y promover la vacunación infantil en la comunidad, alcanzando una cobertura del 95% de acuerdo con el calendario de vacunación nacional.
- Establecer un sistema de gestión de registros médicos electrónicos para garantizar una atención eficiente, precisa y segura, y facilitar la continuidad de la atención entre diferentes profesionales de la salud.
- Capacitar y mantener un equipo médico altamente capacitado y especializado en pediatría, garantizando una atención de calidad y actualizada de acuerdo con las mejores prácticas médicas.

CAPITULO III

ANÁLISIS DEL ENTORNO Y LA COMPETENCIA

3.1. Análisis de las fuerzas de Porter

3.1.1. Amenazas de nuevos competidores

En el análisis de la barrera de entrada para nuevos competidores en la zona rural de Guayaquil, es crucial considerar varios factores. En primer lugar, se deben evaluar los requisitos regulatorios y legales que deben cumplirse para establecer y operar un centro médico. Esto implica obtener las licencias y permisos necesarios, así como cumplir con los estándares de calidad y seguridad establecidos por las autoridades sanitarias. Pero en este análisis ingresa la creciente adopción de la telemedicina este puede tener un impacto significativo en los centros médicos rurales. Por otro lado, ofrece la oportunidad de alcanzar a pacientes en áreas remotas o con dificultades para acceder a servicios médicos tradicionales.

La apertura de las vías que conectan con comunidades rurales permite que profesionales de la salud privada busquen aperturas en estos mercados y posesionarse puede hacer de vital importancia para un futuro centro médico, y esta amenaza es permanente porque estos especialistas llegan por brigadas o temporadas en donde es común un tipo de enfermedad, como tiempo de Gripe, tos, dengue, entre otras enfermedades.

Por último, la disponibilidad de recursos médicos y personal especializado, como pediatras y enfermeras especializados en atención pediátrica, puede ser una barrera significativa para nuevos competidores. Si estas barreras son altas, es menos probable que haya una amenaza significativa de nuevos competidores en la zona rural de Guayaquil, aunque también es fundamental analizar que es muy poco probable a corto plazo la entrada de nuevos competidores porque es un mercado nuevo y poco explorado por la poca afluencia de personas.

3.1.2. Poder de negociación (Clientes y proveedores)

Al examinar el poder de negociación de los clientes en la zona rural de Guayaquil, se debe considerar la sensibilidad al precio de las familias y las instituciones educativas, así como su capacidad para buscar alternativas en caso de no estar satisfechas con los servicios existentes. Es importante evaluar el nivel de satisfacción de los clientes con los servicios de atención médica disponibles en la zona mediante la escucha activa de los clientes y como poder solucionar sus problemas que anteriormente fueron analizados, como, por ejemplo: la movilidad.

Para contrarrestar estas posibles amenazas, es fundamental ofrecer servicios de alta calidad y brindar una experiencia positiva tanto para los niños como para sus familias. Además, considerar la implementación de programas de fidelidad puede ayudar a fortalecer las relaciones con los clientes, generando lealtad y diferenciándose de la competencia. Al proporcionar servicios excepcionales y cultivar relaciones sólidas con los clientes, se puede reducir el poder de negociación de los clientes y garantizar su preferencia por el Centro Médico Pediátrico Integral en la zona rural de Guayaquil.

3.1.3. Amenazas de productos sustitutos

Dentro de este contexto es fundamental examinar la existencia de alternativas al Centro Médico Pediátrico Integral en la zona rural de Guayaquil. Estas alternativas pueden incluir consultas en otros centros médicos cercanos, servicios de atención médica a domicilio o incluso servicios en línea. Para contrarrestar la amenaza de estos servicios sustitutos, es necesario considerar cómo el centro médico puede diferenciarse y ofrecer un valor único a los pacientes y sus familias.

Esto puede implicar la implementación de servicios especializados, programas de prevención y promoción de la salud infantil, horarios extendidos o una atención personalizada y enfocada en las necesidades individuales de cada paciente. Al proporcionar un valor diferenciado y ofrecer servicios que satisfagan de manera integral las necesidades de los pacientes, se puede evitar que recurran a alternativas y mantener su preferencia por el Centro Médico Pediátrico Integral en la zona rural de Guayaquil.

3.1.4. Rivalidad entre competidores

En la zona rural de Guayaquil, es importante considerar la presencia de competidores directos, como otros centros médicos o clínicas pediátricas. Es necesario evaluar cuidadosamente el número de competidores en la zona y analizar su nivel de especialización en la atención pediátrica. Además, es crucial analizar aspectos como los precios que ofrecen, la calidad de sus servicios, su reputación en la comunidad y su capacidad para atraer y retener a los pacientes. La competencia siempre va a existir, pero la rivalidad nace con los mismos colegas por eso es importante mantener buenas relaciones con otros médicos.

Para diferenciarse de la competencia, se considera implementar estrategias que destaquen, como ofrecer servicios especializados que no estén fácilmente disponibles en la zona, tener mayor flexibilidad en la atención y que se ajusten a las necesidades de las familias o desarrollar programas de prevención enfocados en la comunidad local. Estas estrategias te permitirán diferenciarte y atraer a los pacientes hacia tu Centro Médico Pediátrico Integral en la zona rural de Guayaquil.

3.2. Análisis FODA

El análisis FODA es una de las herramientas más utilizadas para determinar y analizar la situación actual de una empresa, en este caso este análisis se orienta a la situación del centro medio en la zona rural, se plantean estrategias orientadas a minimizar los errores a mediano y largo plazo.

3.2.1. Fortalezas

F1. Ofrecer una amplia gama de servicios médicos pediátricos, que van desde consultas generales hasta servicios especializados, como pediatría de desarrollo, atención de enfermedades crónicas, cuidados intensivos pediátricos, entre otros. Esto permitirá una atención integral y específica para cada paciente.

F2. Contar con un equipo de profesionales médicos altamente calificados y especializados en pediatría. Esto inspirará confianza en los padres y garantizará una atención de calidad para los niños.

F3. Se implementarán programas de prevención y promoción de la salud enfocados en la comunidad local será una fortaleza significativa. Esto ayudará a crear conciencia sobre la importancia de la salud infantil y a fomentar una cultura de prevención.

F4. Mantendrá estratégicamente en una ubicación accesible y conveniente para la población en la zona rural de Guayaquil. De esta forma, será más fácil para las familias acceder a los servicios.

3.2.2. Oportunidades

O1. La falta de servicios médicos pediátricos integrales en la zona rural de Guayaquil crea una oportunidad para llenar ese vacío y satisfacer la demanda insatisfecha de atención médica pediátrica de calidad. Esto te permitirá convertirte en la principal opción para las familias que buscan atención integral para sus hijos.

O2. Brindar educación sanitaria a las familias y promover prácticas de vida saludables puede tener un impacto significativo en la comunidad y ayudar a prevenir enfermedades y problemas de salud a largo plazo.

O3. El crecimiento de la población infantil en la zona rural de Guayaquil puede brindar una oportunidad para captar una base de clientes en constante crecimiento. Al centrarte en las necesidades médicas y de bienestar de los niños-adolescentes, podrás posicionarte como un recurso confiable y atractivo para las familias de la comunidad.

O4. La adopción de tecnología y soluciones de telemedicina puede ser una oportunidad para ampliar tu alcance y brindar servicios médicos a áreas remotas de la zona rural de Guayaquil.

3.2.3. Debilidades

D1. Puede haber limitaciones en términos de recursos financieros, humanos y técnicos disponibles para establecer y operar el centro médico. Esto puede afectar la capacidad de inversión, contratación de personal especializado y adquisición de equipos y tecnología necesarios.

D2. La ubicación rural puede presentar desafíos en términos de acceso a proveedores y especialistas médicos. Esto puede resultar en dificultades para establecer alianzas estratégicas y garantizar la disponibilidad de servicios especializados para los pacientes.

D3. Es posible que algunas familias en la zona rural no estén plenamente conscientes de la importancia de la atención médica pediátrica integral. También puede haber una falta de confianza o preferencia por métodos tradicionales de atención médica. Esto requerirá esfuerzos adicionales para educar y crear conciencia en la comunidad.

3.2.4. Amenazas

A1. La presencia de médicos que ofrecen consultas médicas en jornadas periódicas, aunque no de forma continua, puede constituir una competencia que captura una porción del mercado.

A2. En áreas rurales, puede haber una escasez de pediatras y profesionales médicos especializados en atención pediátrica. Esto podría dificultar la contratación y retención de personal calificado, lo que afectaría la calidad y disponibilidad de los servicios.

A3. Algunas comunidades rurales pueden tener una mayor resistencia al cambio y a la adopción de nuevos servicios médicos. Puede requerir tiempo y esfuerzo adicional para educar y crear conciencia sobre los beneficios de tu Centro Médico Pediátrico Integral.

3.3. Estrategias FODA

Es importante definir las estrategias que conlleva el centro médico dado el impacto al que se quiere llegar y sobre todo los enfoques de éxitos a los cuales permite el mercado lo cual implican potenciar la relación médico-paciente mediante un trato cercano y personalizado, mejorar la infraestructura y equipamiento médico para ofrecer servicios actualizados y de calidad, promover la formación continua del personal médico, establecer colaboraciones con la comunidad local para comprender y abordar las necesidades de salud específicas.

3.3.1. Estrategias FO

F1/O1: Establecer y promover la reputación del centro médico como el principal proveedor de servicios médicos pediátricos integrales en la zona rural de Guayaquil. Destaca la amplia gama de servicios pediátricos especializados que se ofrecen, resaltando la atención integral y específica para cada paciente.

F2/O2: Diseñar estrategias de reclutamiento dirigidas a atraer médicos altamente calificados y especializados en pediatría. Esto puede incluir la participación en ferias de empleo, la colaboración con instituciones educativas y la difusión de oportunidades de trabajo en medios especializados.

F3/O3: Establecer alianzas con instituciones educativas y organizaciones comunitarias para ampliar el alcance de los programas y llevarlos a cabo en escuelas, centros comunitarios y eventos locales.

3.3.2. Estrategias FA

F1/A1: Aprovechar la amplia gama de servicios médicos pediátricos y el equipo altamente calificado en pediatría. Comunicar de manera efectiva la variedad de servicios pediátricos especializados disponibles en el centro médico.

F2/A2: Capitalizar la implementación de programas de prevención y promoción de la salud. Establecer programas de fidelidad para las familias que participen activamente en los programas de prevención y promoción, ofreciendo incentivos y beneficios adicionales.

3.3.3. Estrategias DO

D1/O1: Estrategia de optimización de recursos para el establecimiento y operación del centro médico. Buscar colaboraciones con instituciones médicas, organizaciones comunitarias y proveedores de servicios médicos para compartir recursos y reducir costos.

D3/O3: Estrategia de expansión y alcance a través de la tecnología. Crear una plataforma digital que brinde información y recursos médicos confiables para padres y cuidadores. Esto puede incluir una página web con artículos informativos, consejos de salud y herramientas interactivas.

D2/O4: Estrategia de educación y concientización de la comunidad. Desarrollar programas educativos dirigidos a la comunidad, enfocados en la importancia de la atención médica pediátrica integral y la prevención de enfermedades.

3.3.4. Estrategias DA

D1/A1: Establecer alianzas con líderes comunitarios y organizaciones locales: Colaborar con líderes comunitarios, escuelas y organizaciones locales para difundir información sobre la importancia de la atención médica pediátrica integral y crear barreras de entrada por este medio. Trabajar juntos para superar la resistencia al cambio y promover una cultura de atención médica preventiva.

D2/A3: Proporcionar oportunidades de formación y desarrollo continuo para el personal médico existente. Esto incluye cursos de actualización, participación en conferencias y programas de educación médica continua para mantenerlos actualizados en los últimos avances y prácticas en la atención pediátrica.

3.4. Análisis de la estructura del sector medico

3.4.1 Análisis y perspectiva del sector

En este análisis es importante destacar que a nivel de estado existen muchos centros rurales que cumplen con la función de dar el servicio gratuito médico y con varias especialidades, pero no cuenta con los recursos y personal necesarios para su desarrollo y dado al poco control que tiene el mismo existe una falta de calidad en la atención importante. Este sector tiene dos vertientes el sector público y el privado; en el sector público la atención se direcciona en dos servicios el público en general y el de seguridad social, mientras que el sector privado se maneja por la fuerza del mercado.

En Ecuador, el sector salud cuenta con un total de 3,847 establecimientos de atención, siendo el 80% de ellos parte del sector público. El Ministerio de Salud Pública (MSP) concentra el 47% de las unidades, mientras que el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) representa otro 24%. Un 10% pertenece a municipios, ministerios diferentes al MSP, ISSFA, ISSPOL y otras entidades. El sector privado abarca aproximadamente el 20% de los establecimientos de salud, con un 14% en instituciones con fines de lucro y el restante 6% en organismos sin fines de lucro.

Tabla 1. Establecimientos de salud a los que concurre

Área	TIPO DE ESTABLECIMIENTOS		Total
	Urbana	Rural	
RED PÚBLICA DE SALUD			
Ministerio de Salud Pública	52,60%	47,40%	64,20%
Hospital IEES	14,70%	17,80%	7,90%
Dispensario IEES	3%	3,50%	2,10%
Dispensario del Seguro Social Campesino	3,00%	0,90%	7,60%
Hospitales de FF.AA. y Policía	1,00%	1,50%	0,20%
Unidades de Gobiernos Autónomos Descentralizados	0,50%	0,70%	0,10%
Subtotal	75%	72%	82%
ESTABLECIMIENTOS PRIVADOS			
Hospital / clínica privada	18,70%	21%	13,50%
junta de beneficencia	0,40%	0,60%	0,10%
Fundación / ONG	0,60%	0,70%	0,40%

Farmacia	0,40%	0,50%	0,40%
Consultorio médico/dental/homeópata	3,70%	4,10%	2,80%
Centro naturista/acupuntura	0,20%	0,20%	0,20%
Curandero/partera/sobador	0,30%	0,20%	0,40%
Otros	0,70%	1,00%	0,30%
Subtotal	25%	28%	18%
TOTAL	100%	100%	100%

Fuente: INEC, Recursos de Salud, 2018

En 2018, la mayoría de los establecimientos con internación eran clínicas particulares, que representaban el 75% del total. Le seguían en importancia los hospitales cantonales, los hospitales generales y en menor medida, los hospitales de especialidad. En las áreas urbanas, la mayoría de los establecimientos sin internación eran dispensarios médicos, mientras que, en las zonas rurales, predominaban los subcentros de salud, seguidos de los dispensarios médicos.

El MSP cuenta con 1,674 establecimientos de salud ambulatorios y 125 hospitales, incluyendo hospitales generales, cantonales y de especialidad. El IESS brinda atención en 902 unidades ambulatorias y 18 centros hospitalarios. Además, el ISSFA dispone de 72 establecimientos con servicios de atención ambulatoria y 16 de hospitalización, mientras que el ISSPOL cuenta con 35 unidades operativas, incluyendo dos hospitales (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2015).

A pesar de ello, los informes diarios en diversas ciudades señalan que la capacidad de los centros de salud se ha visto superada debido a la falta de eficiencia en el nivel primario de atención para la prevención, control y vigilancia epidemiológica. Esto ha provocado un aumento directo en la demanda de servicios de atención médica. La incapacidad para registrar y rastrear a las personas desde el inicio de los síntomas ya sea en sus hogares o en las comunidades, ha dificultado el aislamiento temprano para evitar más contagios.

En Quito, por ejemplo, durante los picos más altos de la pandemia, fue necesario abrir nuevos espacios, como hospitales de campaña, para atender temporalmente a pacientes con síntomas leves o moderados, a menudo dados de alta de otras unidades de salud para dar cabida a nuevos pacientes que seguían llegando. Además, el Comité de Operaciones de Emergencia Nacional ha activado nueve alojamientos y dos hospitales temporales al 24 de julio, todos ubicados en infraestructuras del Ministerio de Educación, como parte de los esfuerzos para atender la emergencia, además de los que han sido habilitados por los gobiernos autónomos descentralizados.

Para el tratamiento del cáncer, la Sociedad de Lucha contra el Cáncer, entidad privada sin fines de lucro, cubre gran parte de la demanda nacional con ocho hospitales especializados y cuatro centros de atención sin internación, ubicados en ciudades principales del país. En 2008, el sistema de salud ecuatoriano contaba con un total de 21,575 camas (10,273 privadas y 11,302 públicas), lo que se traduce en una razón de 1.6 camas por cada 1,000 habitantes.

En cuanto a equipos de diagnóstico, en 2015, Ecuador disponía de 53 mamógrafos, 48 tomógrafos y 15 equipos de resonancia magnética, con razones de 3.9 mamógrafos, 3.5 tomógrafos y 1.1 equipos de resonancia magnética por millón de habitantes, respectivamente. Entre 2008 y 2010, el gobierno ecuatoriano adquirió 42 mamógrafos y 23 tomógrafos, mejorando significativamente la disponibilidad de estos equipos.

Tabla 2. Distribución del Personal de Salud

Personal de salud	Total	Sector		
	Privado y fines de lucro	Privado sin fines de lucro		
En medicina	39,908	29,562	7,566	2,780
TOTAL	100%	74%	19%	7%
Enfermería	24,751	20,692	2,557	1,502
TOTAL	100%	84%	10%	6%
Auxiliares de enfermería	17,350	11,735	3,663	1,952
TOTAL	100%	68%	21%	11%
TOTAL	82,010	61,989	13,786	6,234

Fuente: INEC, Recursos de Salud, 2018

Al analizar la distribución público-privada de instituciones, se deduce que la gran mayoría de profesionales de medicina (74%), enfermería (84%) y auxiliares de enfermería (68%) trabajan en el sector público. Por otro lado, el sector privado emplea al 26% restante de profesionales en medicina, al 16% en enfermería y al 32% de auxiliares.

Esto significa que la mayor parte del cuidado de la salud de los habitantes de Ecuador depende del trabajo coordinado de decenas de miles de empleados públicos que operan en unidades de salud a nivel nacional. A partir de febrero, han tenido que adaptar sus actividades, enfrentando dificultades debido al brote de Covid-19, que ha registrado hasta el 31 de julio un total de 85,355 casos, la mayoría de los cuales han sido atendidos por el sistema de salud pública debido a los costos asociados con la atención en el sector privado.

3.4.2. Tendencias y Perspectivas de Crecimiento

La tendencia y perspectiva del sector privado de la salud en las zonas rurales está experimentando un crecimiento significativo debido a varios factores. Tradicionalmente, las zonas rurales han enfrentado desafíos en el acceso a servicios médicos de calidad debido a la escasez de centros de atención y profesionales de la salud en esas áreas. Sin embargo, en los últimos años, se ha observado un interés creciente por parte del sector privado en establecer nuevos centros médicos integrales en estas regiones.

La creación de nuevos centros médicos integrales en zonas rurales presenta una oportunidad para mejorar el acceso a servicios de salud de calidad para las comunidades locales. Estos centros médicos ofrecen una amplia gama de servicios, que incluyen atención primaria, especializada y servicios diagnósticos. Además, la incorporación de tecnología médica avanzada, como telemedicina y sistemas de registros electrónicos de pacientes, permite una mejor coordinación y seguimiento de la atención médica.

La perspectiva del sector privado en esta área es prometedora debido a varios factores. Primero, existe una demanda no satisfecha de servicios médicos en las zonas rurales, lo que crea un mercado potencial para los inversores privados. En segundo lugar, el gobierno y las organizaciones de desarrollo están reconociendo cada vez más la importancia de mejorar la atención médica en estas áreas, lo que puede traducirse en incentivos y apoyo para la creación de nuevos centros médicos.

Sin embargo, también hay desafíos a considerar. La viabilidad financiera de los centros médicos en zonas rurales puede ser un problema, ya que la población local puede tener recursos económicos limitados para pagar servicios médicos privados. Además, la falta de infraestructura adecuada y la escasez de profesionales de la salud capacitados en estas áreas pueden afectar la calidad y disponibilidad de los servicios.

Para que la tendencia de la creación de nuevos centros médicos integrales en zonas rurales sea sostenible, es crucial una planificación adecuada y colaboración entre el sector privado, el gobierno y otras partes interesadas. La identificación de necesidades específicas de atención médica en cada región y el desarrollo de modelos de negocio sostenibles y asequibles son elementos clave para el éxito. Además, el enfoque en la educación y capacitación de profesionales de la salud locales puede ayudar a abordar la escasez de recursos humanos en estas áreas.

3.6. Productos tecnológicos sector medico

La tecnología ha revolucionado el sector de la salud, y su impacto ha sido significativo en la optimización de la atención médica en múltiples aspectos. Específicamente, los centros médicos han sido testigos de la adopción de soluciones inteligentes y conectadas que han transformado la forma en que se brindan los servicios médicos y se gestionan los pacientes.

Una de las innovaciones más destacadas en el ámbito de la tecnología de la salud es la implementación de redes 5G. Esta tecnología de comunicación ultrarrápida ha abierto nuevas posibilidades para la telemedicina y la transmisión de datos médicos en tiempo real. La telesalud se ha vuelto más accesible, lo que permite a los profesionales de la salud interactuar con los pacientes a distancia, realizar consultas virtuales y brindar atención médica oportuna y eficiente, incluso en áreas remotas.

La evaluación de tecnologías de salud también ha sido un elemento clave en la mejora de la atención médica. Los avances en inteligencia artificial, análisis de big data y sistemas de información han permitido el desarrollo de herramientas de diagnóstico más precisas y la identificación temprana de patrones de enfermedades. Esto ha llevado a un diagnóstico más rápido y preciso, lo que a su vez permite un tratamiento más oportuno y efectivo para los pacientes.

Otra área en la que la tecnología ha dejado una huella significativa es la sostenibilidad y la energía renovable en los centros médicos. La adopción de energía renovable, como paneles solares y sistemas de eficiencia energética, ha contribuido a reducir la huella de carbono de las instalaciones médicas, lo que es esencial para promover un enfoque más ecológico y sostenible en la prestación de servicios de salud.

La alta tecnología y la digitalización han impulsado la eficiencia y calidad de la atención médica. Desde el uso de radiación ionizante en pruebas médicas para obtener imágenes detalladas del interior del cuerpo hasta la incorporación de robots y dispositivos impresos en 3D para

intervenciones quirúrgicas, estas innovaciones han llevado la precisión y seguridad de los procedimientos médicos a un nivel superior.

Muchas empresas de tecnología médica ya han comenzado a adaptarse a esta nueva era, y los centros médicos pueden beneficiarse enormemente de estas tecnologías y soluciones. Sin embargo, es esencial que los profesionales de la salud se mantengan actualizados y capacitados en el uso adecuado de estas herramientas para garantizar un uso óptimo y seguro de la tecnología en la práctica médica.

CAPITULO IV

ANÁLISIS DEL MERCADO

4.1. Investigación de mercado

La investigación de mercado para la creación de un Centro Integral Rural de Pediatría en Guayaquil busca obtener información relevante para desarrollar una estrategia de marketing precisa (precios, plazos, productos, producción). Con esta información, se pretende diseñar estrategias adecuadas y tomar decisiones acertadas sobre la oferta de productos y servicios, para proporcionar la mejor atención posible a nuestros clientes en este centro.

4.2. Objetivos del mercado

Objetivos administrativos: Diseñar una planificación precisa para la organización y el control de los recursos y elementos del centro en todos sus niveles, asegurando una eficiente gestión de la empresa.

Objetivos sociales: Detectar las necesidades de los padres o tutores respecto a bienes y servicios en el entorno rural de Guayaquil, analizando las costumbres y situaciones específicas en las que se desenvuelven, considerando sus necesidades y capacidad adquisitiva.

Objetivos económicos: Evaluar la viabilidad financiera del Centro Integral Rural de Pediatría en Guayaquil y, en función de ello, desarrollar un plan de promoción adecuado que atienda a las necesidades identificadas en el contexto objetivo.

4.3. Diseño de la investigación

El presente proyecto se enfoca en dos procesos para el diseño investigativo, el método de confirmación y el método exploratorio, continuación se detallada su significado y aplicación:

El confirmatorio, este método se aplica conociendo los fenómenos a estudiar y lo que se busca, es entender el comportamiento de un grupo humano. Aplicando este contexto al centro integral lo que se busca es conocer las tendencias del consumidor potencial, se sabe que el beneficiario principal son los niños y adolescentes de la zona rural, pero es que, en realidad a quien se le vende el servicio es al padre de familia y este junto con las enfermedades que puedan tener se busca analizar en esta etapa de confirmación.

Perfil del usuario: El centro integral para pediatría busca brindar el servicio a niños, niñas y adolescentes desde la edad de 0 a 16 años, que son considerados en el rango para el tratamiento de pediatría, cabe recalcar que los clientes son los padres de familia que tienen al menos un salario básico unificado y que puedan acceder a una consulta en el centro.

Figura 1. Imagen referencial de atención pediátrica



Niños



Adolescentes

Lo que se busca con este perfil es identificar a la población pediátrica objeto del presente trabajo de investigación, más sin embargo es preciso indicar que segmentación del mercado está establecida a los padres de familia de nivel socio económico bajo y medio bajo, que buscan un servicio de medicina pediátrica óptimo con eficacia, eficiencia y costo acorde a su economía. Con el objetivo de buscar sostenibilidad económica el servicio se extiende a instituciones educativas mediante la conformación de alianzas estratégicas y suscripción de convenios con beneficios mutuos.

En la fase **exploratoria**, la investigación se enfoca en examinar de manera general las características o problemáticas del mercado. El propósito principal no es ofrecer explicaciones concretas sobre el objetivo del estudio, sino recopilar información, identificar antecedentes y resaltar aspectos relevantes, como tendencias y posibles relaciones entre variables que serán objeto de un análisis más detallado en etapas posteriores del estudio.

4.4. Muestreo

Dentro de la investigación se consideran a los moradores del sector rural como la muestra principal de la investigación tomando como muestra la Parroquia Rural Juan Gómez Rendón el cual cuenta con 13.820 habitantes según datos del portal Ecuador en Cifras (2020) teniendo un PEA del 53% donde mayormente son de agricultura y construcción. Contando con otro dato de vital importancia para el proyecto y es que el 20% son niños de entre 0 a 16 años de edad teniendo como base una buena cantidad de prospecto para el proyecto.

Para el desarrollo de la investigación de campo se desarrolló encuestas mediante la aplicación de la fórmula finita:

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{e^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

Tabla 3. Datos de población

N (Población)	13.820
Z	1,96
P	0,5
Q	0,5
E	0,05

Elaboración: Autor

NUMERADOR	6771.8
DENOMINADOR	35.0375
TAMAÑO DE n	193.27

En el cálculo de muestra que se desarrollaran 193 encuestas que se realizaran en las zonas de alto comercio dentro de la zona rural seleccionada.

4.5. Investigación

El presente estudio se llevó a cabo en el Centro Pediátrico Integral Rural de la Parroquia Rural Juan Gómez Rendón, ubicado en el cantón Guayaquil. La investigación constó de dos fases fundamentales.

En la primera fase, se realizaron entrevistas a los coordinadores de la junta parroquial de esta zona rural, ya que se considera que estas personas representan a un total de 193 adultos incluidos en la PEA y cuentan con un conocimiento general de las problemáticas presentes en cada uno de estos centros. Los coordinadores, con gran disposición e interés en la investigación, brindaron detalles y proporcionaron una visión detallada de la realidad económica de esta zona rural. Sus opiniones fueron consideradas para la elaboración de las encuestas posteriores.

La segunda fase consistió en la creación de una encuesta con carácter confirmatorio (consultar anexo), la cual se aplicó con el objetivo de obtener información que permitiera comprender a fondo las dinámicas de este mercado. Se buscó entender aspectos relevantes de las personas como posibles clientes, con el propósito de examinarlos en profundidad y fortalecer el plan de negocio.

Además de analizar los datos internos, también se indagó acerca de la percepción que los habitantes tienen sobre los centros de atención en general. Esta información resulta crucial para conocer sus gustos, preferencias y posibles mercados atractivos. El objetivo es mejorar la calidad de los servicios y adaptarlos a las necesidades y expectativas de los adultos mayores en nuestra comunidad rural.

El compromiso es seguir trabajando de manera integral y cercana con padres de familia, brindándoles una atención de calidad, basada en el respeto, la empatía y el bienestar integral a sus hijos. A través de este estudio, esperamos contribuir al desarrollo y mejora continua de nuestro Centro Pediátrico Integral Rural, buscando siempre su satisfacción y bienestar.

Segmento de mercado por criterios

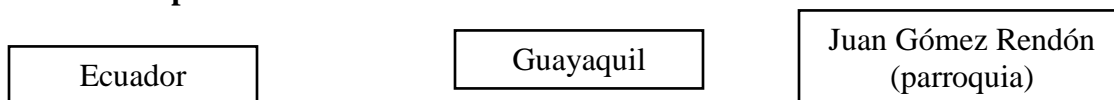


Figura 2. Sector específico de la creación del centro médico



4.5.1. Criterios de segmentación

La identificación de potenciales usuarios para el Centro Pediátrico Integral Rural de la Parroquia Rural Juan Gómez Rendón, ubicado en el cantón Guayaquil, se lleva a cabo mediante la segmentación del mercado, que consiste en identificar "conjuntos de personas que comparten los mismos gustos, preferencias y expectativas", con el propósito de dividir el mercado total para los servicios pediátricos en segmentos o grupos relativamente homogéneos (Feijo, 2017).

Desde la perspectiva del marketing, al analizar el proyecto, se enfoca en visualizar un conjunto de compradores actuales y potenciales que tienen el deseo y la capacidad económica para acceder a nuestros servicios. De esta manera, podemos atender sus necesidades de manera más efectiva, adaptando nuestros productos y servicios de acuerdo con lo que se observa. Para llevar a cabo este enfoque, se ha realizado una segmentación basada en criterios geográficos, demográficos, psicográficos y conductuales de nuestros posibles clientes. Los resultados de esta segmentación se muestran en la tabla 4.

Tabla 4. Segmentación del mercado

<u>VARIABLE</u>	<u>CRITERIO</u>	<u>DESCRIPCIÓN</u>
Geográfica	Sector	Rural
Demográfica	Edad	20 – 45 años
	Etapa de ciclo de vida	Padres de familia
	Clase Social	Media baja
Psicográfica	Personalidad	1. Padres empáticos que respondan a las necesidades de sus hijos.
		2. Personalidad pasiva dependiente.
		3. Personalidad de servicio al hogar sobre todo de madre.
Conductual	Beneficios buscados	Buena atención, resultados inmediatos, calidad, y armonía en las respuestas con un lenguaje sencillo.

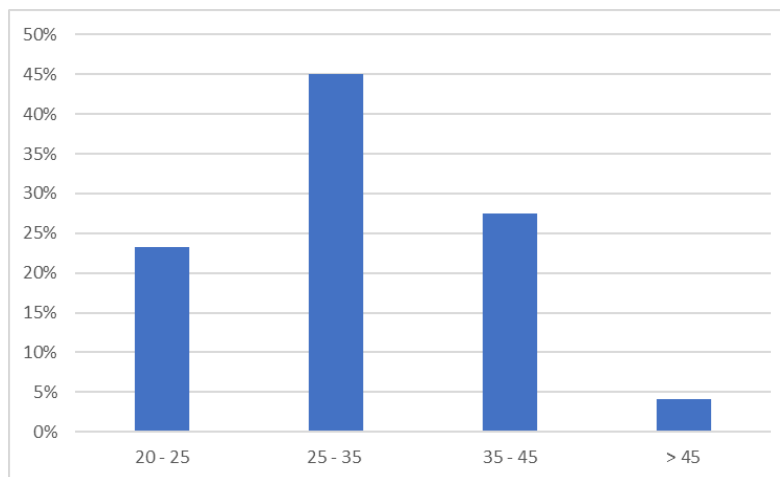
4.5.2. Resultados Exploratorios de entrevista

Se realizaron dos entrevistas a miembros del Gobierno Autónomo Descentralizado Parroquial “Juan Gómez Rendón”. En sí, se pudo entrevistar a un vocal y a la presidenta, los cuales de buena voluntad accedieron a una reunión virtual para dar detalles de la parroquia rural de Guayaquil, con el fin de obtener más información referente al sentido comercial del mismo. En este sentido la Sra. Rosales que es la presidenta del GAD parroquial de Progreso proporciono datos muy buenos para la ejecución, además de felicitarnos por esta iniciativa y que contamos con el apoyo del GAD para su ejecución.

Por otro lado, también se realizó la entrevista al vocal Pedro Gómez el cual manifestó que por parte del GAD se analizó junto al funcionario varios temas de índole común sobre todo el apoyo para el proceso de creación, que los requisitos y permisos de funcionamientos serias gestionado de manera rápida y sencilla todo por el bien de la parroquia rural, así mismo, manifestó que sería un aporte grande porque la cobertura médica se necesita y un alcance que permita que todos los ciudadanos de Progreso puedan beneficiarse.

4.5.3. Resultado de encuesta

Figura 3. Rango de edad



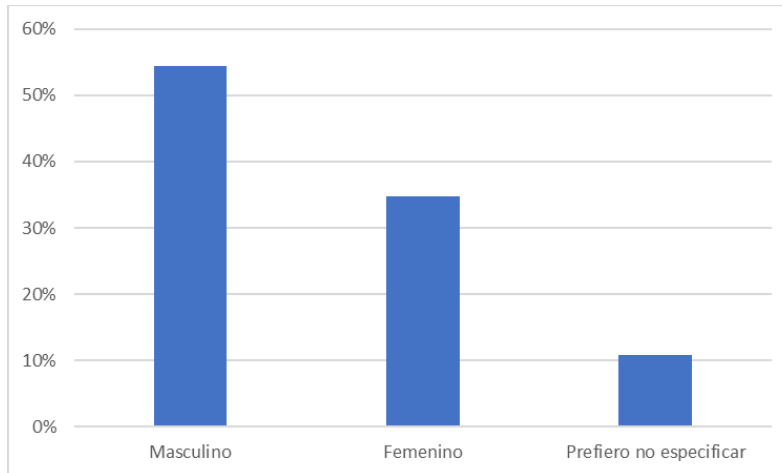
Elaboración: Autor

El análisis demográfico revela una distribución de la muestra según el rango de edad. Los grupos de 25 a 35 años y 35 a 45 años representan el 45% y 27% respectivamente, conformando la mayoría de los participantes. Los segmentos más jóvenes, de 20 a 25 años, también contribuyen significativamente con un 23%. Por otro lado, el grupo de edad superior a 45 años tiene una representación más modesta, compuesto por un 4% de la muestra. Este patrón sugiere una inclinación hacia edades más jóvenes y de mediana edad en la población estudiada, lo cual puede tener implicaciones relevantes para la toma de decisiones estratégicas.

El análisis demográfico resalta una clara concentración en los grupos de edad intermedia y jóvenes, mientras que las edades más avanzadas están menos representadas en la muestra. Este panorama puede guiar la formulación de estrategias específicas dirigidas a segmentos

demográficos clave y facilitar una comprensión más profunda de las dinámicas involucradas en el ámbito en cuestión.

Figura 4. Género

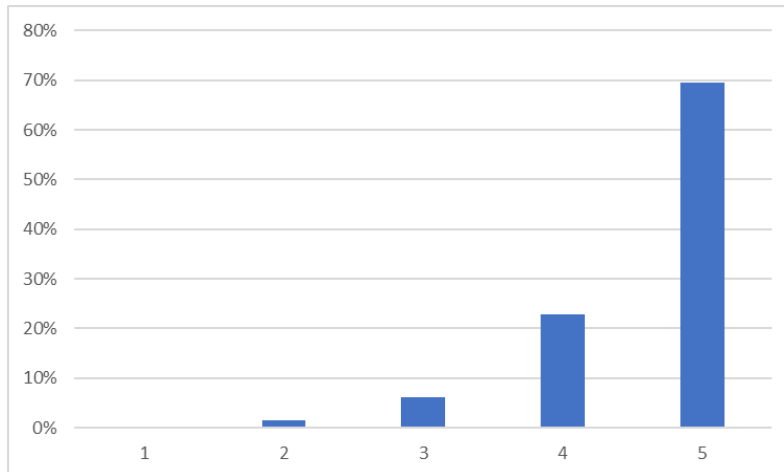


Elaboración: Autor

El análisis de género en la muestra proporciona una visión detallada de la composición demográfica. Los resultados indican que el género masculino constituye el grupo más representado, abarcando un 54% del total de participantes. El género femenino, por su parte, comprende aproximadamente el 35% de la muestra. Además, un 11% de los participantes optó por no especificar su género, lo que sugiere una diversidad de identidades de género y una mayor conciencia sobre la importancia de respetar las preferencias individuales.

Este análisis demográfico enfatiza la predominancia de participantes masculinos en la muestra, seguido por el género femenino. La inclusión de la categoría "Prefiero no especificar" destaca un enfoque inclusivo y respetuoso hacia las diversas identidades de género presentes en la población estudiada. Estos resultados tienen implicaciones significativas para la comprensión de la representación de género en el contexto considerado y pueden informar decisiones estratégicas sensibles a la diversidad de género.

Figura 5. Implementación del centro

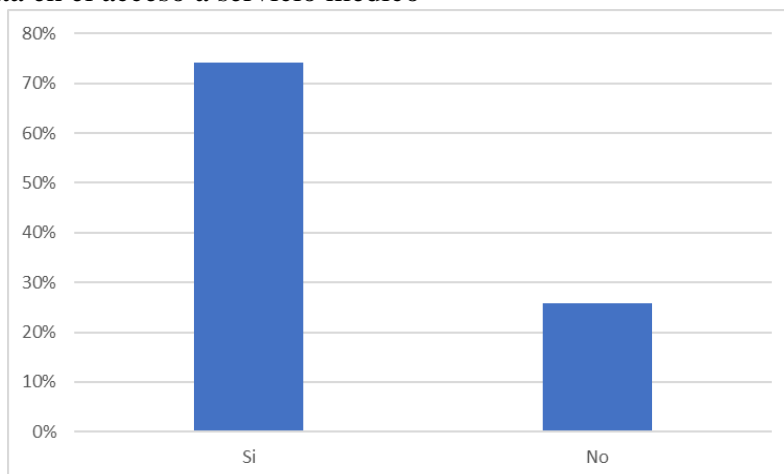


Elaboración: Autor

El análisis de la percepción de la importancia de la implementación de un centro médico integral en Progreso, evaluado en una escala del 1 al 5, arroja resultados significativos. La mayoría abrumadora de los participantes, un 69%, califica esta iniciativa como "Extremadamente importante" (puntuación 5), lo que refleja un nivel muy alto de urgencia y necesidad percibida. El grupo que considera la implementación "Muy importante" (puntuación 4) representa el 23% de la muestra, respaldando aún más la relevancia de esta propuesta.

Aunque una minoría relativamente pequeña considera la implementación "Importante" (puntuación 3) o "Poco importante" (puntuación 2), estos porcentajes aún indican un reconocimiento general de la importancia de un centro médico integral. Es notable que ningún participante considera esta iniciativa como "Nada importante" (puntuación 1), lo que sugiere un consenso en torno a la relevancia de esta propuesta. En consecuencia, estos resultados subrayan la alta prioridad asignada a la implementación de un centro médico integral en Progreso y proporcionan información valiosa para la planificación y toma de decisiones en este contexto.

Figura 6. Dificulta en el acceso a servicio médico



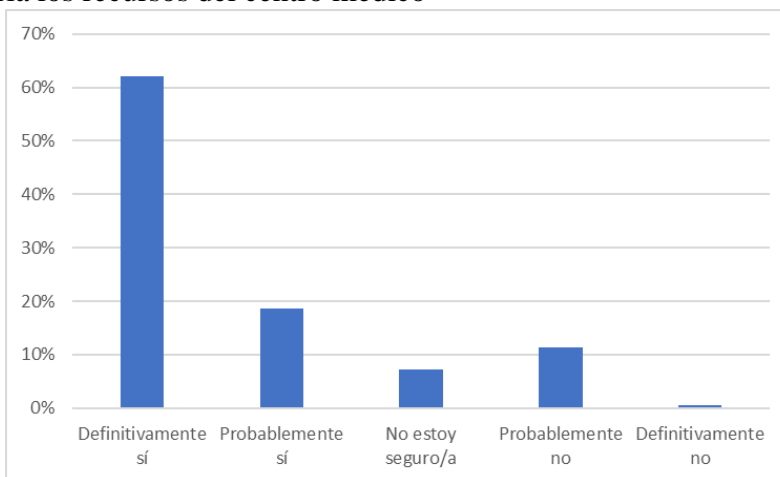
Elaboración: Autor

El análisis de la accesibilidad a servicios médicos en función de la distancia actual revela datos importantes. Un porcentaje considerable del 74% de los participantes informa haber experimentado dificultades para acceder a servicios médicos debido a la distancia. Esto señala una preocupación significativa en cuanto a la disponibilidad y proximidad de servicios de atención médica en el área estudiada.

Por otro lado, un 26% de los participantes afirma no haber enfrentado dificultades para acceder a servicios médicos debido a la distancia actual. Aunque este grupo es menor en comparación con los que han experimentado dificultades, aún representa una proporción significativa de la muestra.

Estos resultados resaltan la relevancia de la geolocalización de servicios médicos y sus posibles implicaciones para la salud y el bienestar de la comunidad en cuestión. La mayoría que informa dificultades destaca la necesidad de abordar la accesibilidad a servicios médicos, mientras que el grupo sin dificultades puede proporcionar información valiosa sobre factores que podrían estar contribuyendo a su experiencia positiva en términos de acceso. Estos hallazgos pueden guiar estrategias para mejorar el acceso a la atención médica en la zona y enfocar recursos de manera efectiva.

Figura 7. Utilizaría los recursos del centro médico



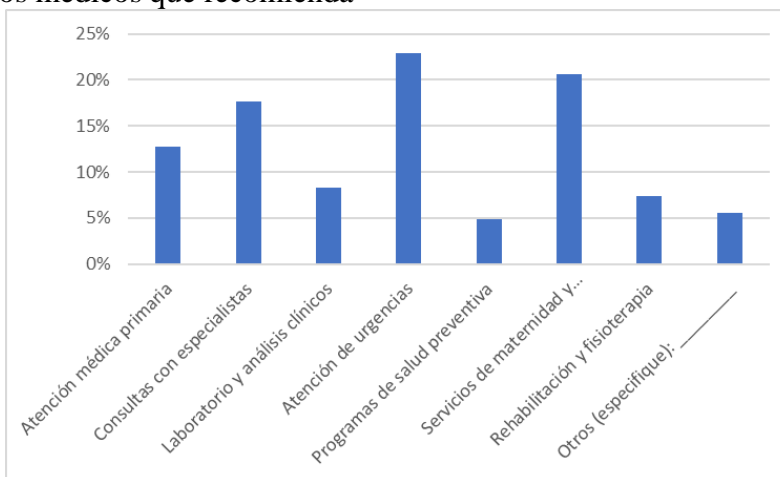
Elaboración: Autor

El análisis de la disposición a utilizar los servicios de un centro médico integral en Progreso en lugar de viajar a áreas urbanas para recibir atención médica arroja información valiosa. Un notable 62% de los participantes manifiesta estar "Definitivamente sí" dispuesto/a utilizar dichos servicios, lo que indica un alto grado de interés y apertura hacia la idea de recibir atención médica localmente.

Además, un 19% declara estar "Probablemente sí" dispuesto a usar los servicios del centro médico integral, lo que sugiere una tendencia positiva hacia la opción local. El grupo que se muestra "Probablemente no" dispuesto/a (11%) y el que está "Definitivamente no" dispuesto/a (1%) representan porcentajes más bajos, pero aún proporcionan información sobre ciertas reticencias que podrían requerir atención y consideración en la planificación del centro médico integral. Un 7% de los participantes declara "No estar seguro/a", lo que podría reflejar la necesidad de obtener más información o aclaraciones sobre los servicios ofrecidos y su calidad.

Estos resultados subrayan un respaldo significativo a la idea de la creación de un centro médico integral en la zona de Progreso, con una mayoría que está dispuesta a aprovechar esta opción en lugar de viajar a áreas urbanas. Estos hallazgos pueden ser utilizados para informar estrategias de implementación y promoción del centro médico integral, destacando sus ventajas y abordando posibles inquietudes.

Figura 8. Servicios médicos que recomienda

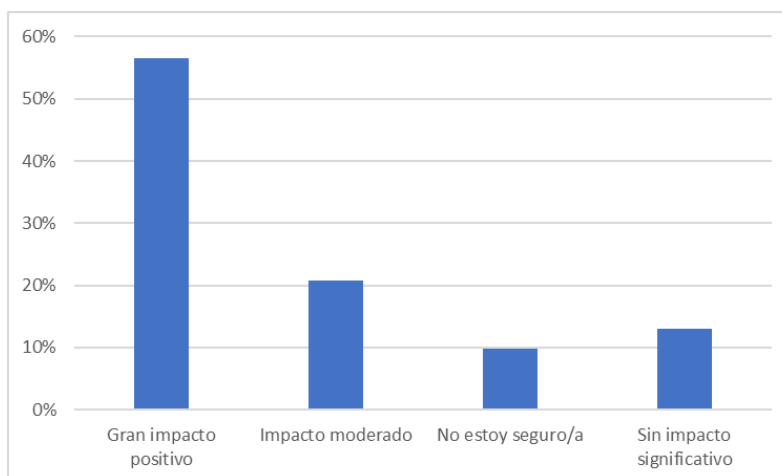


Elaboración: Autor

El análisis de los servicios médicos considerados prioritarios para un centro médico integral refleja una gama diversa de necesidades percibidas por los participantes. Los resultados indican que un porcentaje sustancial valora la disponibilidad de consultas con especialistas (18%), atención de urgencias (23%) y servicios de maternidad y pediatría (21%), subrayando la importancia de una atención médica enfocada en áreas específicas y situaciones críticas. Además, la atención médica primaria (13%) y los programas de salud preventiva (5%) también son considerados relevantes, señalando un reconocimiento de la importancia de enfoques proactivos para la salud. La mención de “otros” servicios (6%) sugiere una diversidad adicional de prioridades, lo que subraya la necesidad de flexibilidad en la oferta de servicios del centro para satisfacer las necesidades variadas de la comunidad.

Los participantes expresan un claro interés en una amplia gama de servicios médicos en un centro médico integral, destacando la necesidad de atención especializada, urgente y preventiva. Estos hallazgos tienen el potencial de informar la planificación estratégica del centro, asegurando que se aborden las prioridades de atención médica y se promueva un enfoque integral para el bienestar de la comunidad en cuestión.

Figura 9. Desarrollo económico por el centro médico



Elaboración: Autor

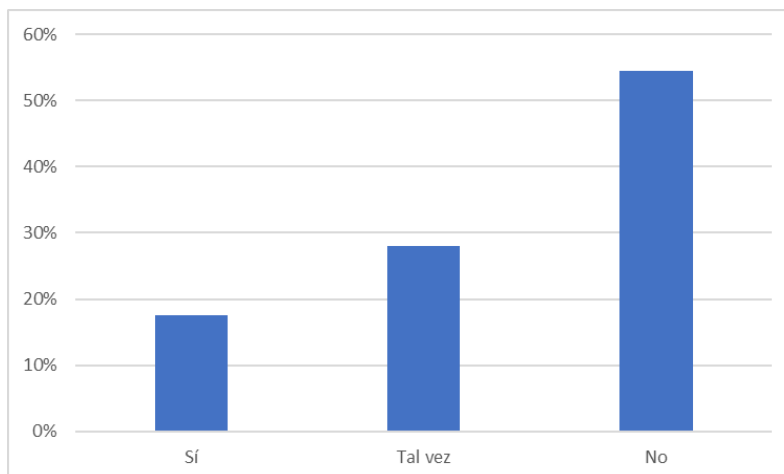
La percepción sobre cómo la presencia de un centro médico integral en Progreso podría influir en el desarrollo económico local y la generación de empleo se refleja en los siguientes resultados:

Un notable 56% de los participantes considera que la existencia de dicho centro tendría un “Gran impacto positivo” en el desarrollo económico local y la creación de empleo. Esto sugiere una fuerte convicción en la capacidad del centro médico integral para impulsar la economía local y proporcionar oportunidades laborales significativas.

Un 21% cree que el impacto sería “Moderado”, lo que implica una expectativa más equilibrada en cuanto a los efectos económicos y laborales del centro. Un 13% considera que la presencia del centro tendría “Sin impacto significativo”, indicando ciertas dudas sobre su capacidad para generar un cambio significativo en la economía local. Un 10% declara “No estar seguro/a”, lo que podría reflejar la necesidad de más información o análisis sobre los posibles impactos económicos.

Estos resultados reflejan una percepción mayoritariamente positiva sobre el potencial del centro médico integral para contribuir al desarrollo económico y la generación de empleo en Progreso. Esta perspectiva optimista puede guiar la planificación y promoción del centro como un elemento clave en el impulso económico y el bienestar de la comunidad.

Figura 10. Disposición para contribuir económicamente en el proyecto

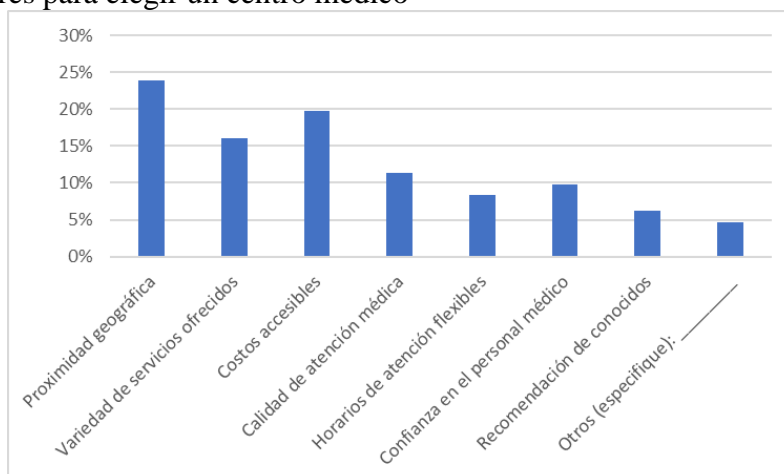


Elaboración: Autor

Un 18% de los participantes manifiesta estar dispuesto/a contribuir financieramente, lo que sugiere un nivel de compromiso con la iniciativa y una disposición a invertir en la mejora de los servicios de atención médica en la localidad. Un 28% indica que estaría dispuesto/a contribuir “Tal vez”, lo que refleja una posición más ambivalente o una necesidad de considerar más detalles antes de tomar una decisión definitiva. Un 54% responde “No”, lo que señala una falta de disposición actual para contribuir financieramente al centro médico integral.

Estos resultados reflejan una variedad de actitudes hacia la contribución financiera para el centro. Aunque una mayoría no se muestra dispuesta en este momento, la proporción que está dispuesta o consideraría hacerlo (46% en total) indica cierto potencial de apoyo. Esto puede guiar la estrategia de financiamiento y la comunicación para destacar los beneficios y la importancia de la contribución comunitaria en el establecimiento y éxito del centro médico integral.

Figura 11. Factores para elegir un centro médico



Elaboración: Autor

Los factores que desempeñarían un papel fundamental en la elección de utilizar un centro médico integral en Progreso en lugar de otras alternativas son variados y destacan las necesidades y preferencias individuales de los participantes. La proximidad geográfica emerge como un

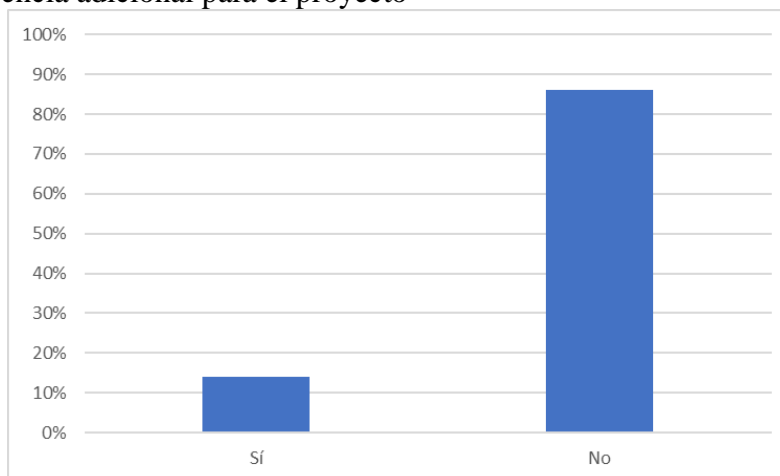
aspecto primordial, con un 24% de los encuestados priorizando la comodidad y facilidad de acceso que brinda un centro médico local. Esta cercanía podría resultar crucial, especialmente en situaciones de emergencia o para la gestión de condiciones médicas continuas.

La asequibilidad también figura prominentemente, con un 20% enfocándose en costos accesibles. Esto resalta la importancia de proporcionar servicios médicos asequibles y transparentes, especialmente en una era en la que los costos de atención pueden ser una preocupación significativa para muchas personas. Además, la variedad de servicios ofrecidos (16%) sugiere una demanda por un enfoque holístico en la atención médica, donde los pacientes pueden encontrar una amplia gama de servicios en un solo lugar, lo que puede mejorar la eficiencia y la comodidad en su cuidado de salud.

La calidad de la atención médica (11%) y la confianza en el personal médico (10%) también se destacan como consideraciones críticas. Estos factores subrayan la necesidad de brindar una atención de alta calidad y de construir relaciones sólidas de confianza entre los profesionales de la salud y los pacientes. Además, la flexibilidad en los horarios de atención (8%) y la influencia de las recomendaciones de conocidos (6%) refuerzan la importancia de la comodidad y la confianza en la experiencia de atención.

En última instancia, estos resultados resaltan la importancia de ofrecer un enfoque integral y centrado en el paciente en la planificación del centro médico en Progreso. Considerar y abordar estos factores clave puede ayudar a crear un ambiente de atención médica que sea verdaderamente valioso para la comunidad y que refleje sus necesidades y preferencias.

Figura 12. Sugerencia adicional para el proyecto



Elaboración: Autor

Aunque la mayoría de los participantes (86%) opta por no proporcionar sugerencias o comentarios adicionales sobre la creación del centro médico integral en Progreso, un significativo 14% sí está dispuesto a compartir sus ideas. A pesar de que el número de participantes dispuestos a dar su opinión adicional es menor, sus sugerencias y comentarios podrían ser valiosos para enriquecer la planificación y el diseño del centro. Esta minoría que desea expresar su opinión puede ofrecer perspectivas únicas que podrían considerarse para asegurar que el centro médico integral satisfaga las necesidades y expectativas de la comunidad de Progreso de la manera más efectiva posible.

Estos aportes pueden abarcar desde recomendaciones sobre servicios específicos hasta consideraciones de diseño y enfoque, lo que puede contribuir de manera significativa a la creación de un centro médico integral verdaderamente impactante y beneficioso para la comunidad.

4.6. Conclusión de datos

El análisis detallado de los diversos datos recopilados arroja una imagen integral de las percepciones y necesidades de la comunidad de Progreso en relación con la creación de un centro médico integral. Los resultados destacan la importancia que la población atribuye a esta iniciativa, reflejada en un alto porcentaje que considera “Extremadamente importante” (69%) la implementación del centro. Esta percepción se ve respaldada por la necesidad expresada de servicios médicos más accesibles y cercanos, ya que un notable 74% ha experimentado dificultades para acceder a la atención médica debido a la distancia.

La distribución demográfica también ofrece una perspectiva valiosa. La muestra está compuesta en su mayoría por individuos de 25 a 45 años, lo que sugiere una población en etapas activas de la vida. Además, el género masculino es más prevalente (54%) en comparación con el género femenino (35%), con un porcentaje que prefiere no especificar su género (11%).

Los servicios médicos considerados más necesarios en el centro reflejan una amplia gama de necesidades de atención médica, desde atención primaria y consultas con especialistas hasta servicios de maternidad y pediatría, así como atención de urgencias. Esto subraya la importancia de un enfoque holístico y diversificado para abordar las demandas médicas de la comunidad.

La disposición a utilizar y apoyar el centro médico integral también es evidente, con una mayoría que estaría dispuesta a aprovechar sus servicios (81% entre “Definitivamente sí” y “Probablemente sí”) y un porcentaje que consideraría contribuir financieramente (46% entre “Sí” y “Tal vez”).

Los factores determinantes en la elección del centro médico incluyen la proximidad geográfica, los costos accesibles, la variedad de servicios y la calidad de atención. Estos aspectos reflejan una comunidad que valora la conveniencia, la asequibilidad y la excelencia en la atención médica.

La creación de un centro médico integral en Progreso tiene el potencial de abordar necesidades médicas apremiantes, mejorar el acceso a servicios de calidad y contribuir al desarrollo económico local. Los datos recopilados reflejan una comunidad consciente de sus necesidades de atención médica y dispuesta a respaldar iniciativas que promuevan su bienestar. Este análisis proporciona una base sólida para la planificación y ejecución efectiva del centro médico integral, asegurando que esté alineado con las expectativas y demandas de la comunidad a la que sirve.

CAPITULO V

PLAN DE MERCADO

5.1. Centro integral

Este centro médico nace con la idea de ser un espacio diseñado con especial atención a la salud y bienestar de nuestros pequeños. Nuestro compromiso es brindar una atención integral y cariñosa a cada niño, proporcionando cuidados médicos excepcionales en un entorno cálido y acogedor. En PequeKids, comprendemos que cada sonrisa es única y valiosa, por lo que nos esforzamos en ofrecer un enfoque personalizado que fomente la salud, el crecimiento y el desarrollo de los más pequeños, este centro estará ubicado en la zona céntrica de la parroquia rural de Progreso en las calles Vía progreso-Guayas y calle Leónidas Plaza.

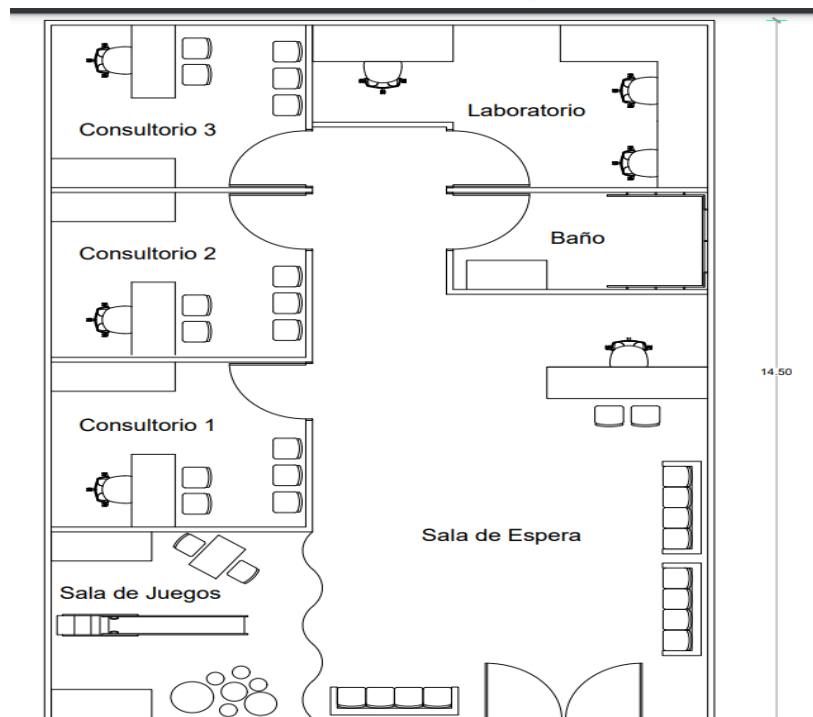
El Centro Médico Pediátrico ha sido diseñado meticulosamente para proporcionar atención médica especializada y de alta calidad a niños y adolescentes. Este centro cuenta con tres habitaciones dedicadas a las consultas, con una para atención pediátrica y dos específicamente destinadas a las subespecialidades de pediatría. Además, el centro dispone de una sala de espera acogedora y un laboratorio bien equipado para realizar pruebas diagnósticas.

En la sala de espera, las familias encuentran un ambiente cómodo y amigable, decorado con colores vibrantes y equipado con sillas ergonómicas. Para mantener a los pequeños pacientes entretenidos, hay una zona de juegos, mientras que los padres pueden acceder a material educativo sobre la salud pediátrica. Este espacio está diseñado para transmitir una sensación de calma y tranquilidad, ayudando a los niños a sentirse más relajados antes de sus consultas.

En cuanto a las consultas, el centro cuenta con un consultorio de pediatría y dos de subespecialidades. Cada uno de estos espacios está equipado con escritorios para los médicos, computadoras con acceso a los historiales médicos electrónicos y mesas de examen. Estos consultorios están diseñados pensando en la comodidad de los pacientes jóvenes y están equipados con juguetes y elementos de distracción adecuados para ellos. Esto crea un ambiente propicio para establecer una relación de confianza entre el médico y el paciente, facilitando una comunicación efectiva.

Por último, el centro médico pediátrico cuenta con un laboratorio completamente equipado. Aquí, se llevan a cabo diversas pruebas diagnósticas, asegurando resultados precisos y confiables. Todo el personal del laboratorio está altamente capacitado y comprometido con la precisión y la eficiencia en las pruebas.

Figura 13. Boceto del centro



5.2. Atención

El centro médico integral PequeKids brindará servicios de atención prioritaria a niños, niñas y jóvenes de entre 0 a 16 años en la zona rural del Progreso en la ciudad de Guayaquil, pero además ofrecerá otros servicios alternativos en la rama de la medicina como la atención en pediatría. A continuación, su oferta:

- Pediatría
- Neonatología
- Odontología pediátrica
- Laboratorio clínico básico
- Subespecialidades

- Otros servicios

Los clientes del centro médico pediátrico “PequeKids” son los niños de entre 0 a 16 años de edad, pero como se sabe quiénes pagan o se preocupan por el cuidado de los niños son los padres de familias o tutores legales, la estrategia va enfocada a ellos y como se puede prevenir enfermedades y dar un buen cuidado del mismo.

- Padres de familia
- Tutores legales
- Abuelos

Los usuarios podrán hacerse de los servicios del centro mediante tres diferentes medios, el primero y principal mediante el servicio de WhatsApp, donde podrán escribir y separa su cita con el especialista de su necesidad, el segundo medio es por medio de la página web, donde encontraran toda la información del centro y los médicos a disposición y el tercero será por llamada telefónica a los números convencionales del centro.

5.3. Estrategia de precio

Basándose en los precios vigentes en el mercado, el centro pediátrico "PequeKids" está evaluando la opción de presentar a sus clientes la siguiente estructura tarifaria. Este enfoque tiene como objetivo atraer a los clientes y consolidar su posición en el mercado. Gracias al análisis exhaustivo llevado a cabo, será posible determinar los precios que se alineen con la industria, la excelencia en el servicio y las tarifas de referencia. De esta manera, los valores de los servicios propuestos se plantean de la siguiente manera, considerando el sector, la calidad ofrecida y las tarifas comparativas.

Tabla 5. Servicios de PequeKids

Servicios “PequeKids”	
Servicio:	Costo:
Pediatría	\$30
Neonatología	\$35
Odontología pediátrica	\$35
Subespecialidades (neurología y dermatología pediátrica)	\$15
Dermatología Pediátrica	\$30

Exámenes médicos básicos	
Servicio:	Costo:
Extracción de sangre	\$30
Recepción de muestras de orina, heces y esputo	\$35
Prueba de Covid-19	\$35
Biometría Hemática	\$15
Dermatología Pediátrica	\$30

5.4. Estrategia de venta

- Programas de Referidos: Para los primeros meses trabajar con el sistema de referidos para hacer un descuento a la consulta médica.
- Citas con descuentos en los exámenes médicos básicos.
- Después de la consulta ofrecer los medicamentos necesarios para su recuperación.

5.5. Estrategia de publicidad y promoción

- Campañas de Puerta en Puerta: Aunque la cobertura es grande la referencia boca a boca no pasa de moda y en sectores rurales la buena referencia es importante, por eso se establece el ir a las casas con un volante informando los servicios de este nuevo centro médico pediátrico.
- Eventos Comunitarios: Por la buena comunicación que se tiene con el GAD Parroquial gestionar ferias o eventos en donde el centro médico se pueda promocionar y dar a conocer sus servicios.
- Publicidad en Radio Local: Es muy normal que en estas zonas estén más acostumbrados a escuchar la radio por eso se piensa como una buena forma de promoción y venta.
- Participación en Programas de Salud: Mediante el ministerio de salud asociarnos para colaborar en campañas médicas a las zonas más vulnerables y ayudar al bienestar de la población y al reconocimiento de la marca.
- Marketing en Redes Sociales: Un medio que se ha vuelto tradicional son la presencia en las redes sociales que son importante como un medio para generar una venta o para captar nuevos posibles clientes.
- Promociones de Temporada: Descuentos especial por temporada para generar la sensación de que están gastando menos por un servicio.

Para esta sección se trabajará un diseño de marca, el trabajo se ha apoyado mediante la inteligencia artificial para su creación. A continuación, el diseño de marca:

Figura 14. Logotipo y eslogan



Elaboración: Smashin Logo

El concepto detrás del diseño del logo es crear una imagen atractiva y llena de vitalidad, que capte la atención tanto de niños como de padres. El nombre "Peque Kids" ha sido seleccionado para reflejar claramente la orientación del centro hacia la atención pediátrica integral. Los colores elegidos juegan un papel crucial en expresar la esencia del centro y evocar emociones positivas en quienes lo observan.

La combinación de colores cuidadosamente elegidos, como el amarillo, el morado y el rojo, busca transmitir una sensación de alegría, calidez y vitalidad. El amarillo representa la energía y la felicidad asociada con la niñez, mientras que el morado añade un toque de creatividad y misterio, simbolizando la curiosidad inherente de los niños. El rojo aporta un sentimiento de pasión y vitalidad, connotando la importancia de la salud y el bienestar en la vida de los pequeños pacientes.

La letra "P" en el centro del logo actúa como un punto focal y tiene un significado profundo. Esta letra representa la palabra "pequeño", pero también simboliza cómo el niño está en el corazón de todas las actividades y cuidados proporcionados en el centro. La posición central de la letra "P" en el diseño del logo refuerza el mensaje de que cada niño es el foco central de atención en el Peque Kids, un lugar donde su salud y bienestar son lo más importante.

En conjunto, el diseño del logo de Peque Kids es una representación visual del enfoque del centro en la atención pediátrica integral y la importancia de los niños en cada aspecto de sus servicios. La combinación de colores, el nombre y el diseño de la letra central trabajan en conjunto para crear una imagen poderosa y memorable que establece una conexión emocional con las familias y refuerza la identidad del centro médico pediátrico en la mente de la comunidad.

Figura 15. Diseño de marca en imágenes de niños



Elaboración: Autor

El merchandising de Peque Kids es una representación tangible y colorida de los valores y enfoque del centro médico pediátrico. Cada pieza de merchandising está diseñada cuidadosamente para no solo ser visualmente atractiva, sino también transmitir un mensaje positivo centrado en los niños y su bienestar. Desde camisetas hasta productos de papelería, cada elemento busca fortalecer la identidad del centro y su compromiso con la salud infantil.

Las camisetas y prendas de vestir para niños están adornadas con el distintivo logo de Peque Kids en colores vivos, con la prominente "P" central que simboliza la importancia del niño en el centro de la atención. Estas prendas pueden incluir frases inspiradoras o mensajes relacionados con la salud y la felicidad de los pequeños pacientes, creando un lazo emocional con las familias que las visten.

La línea de productos de papelería, desde cuadernos hasta lápices y carpetas, sigue la misma estética juguetona y colorida. Con ilustraciones de médicos amigables y niños sonrientes, estos

artículos no solo acompañan a los niños en sus actividades escolares, sino que también promueven la educación sobre la importancia de mantenerse saludables.

Los productos de juego, como juguetes, rompecabezas y juegos educativos, han sido diseñados para fusionar diversión y aprendizaje. Siguiendo la paleta de colores del logo, estos artículos entretienen a los niños mientras les enseñan sobre hábitos saludables de una manera interactiva y emocionante.

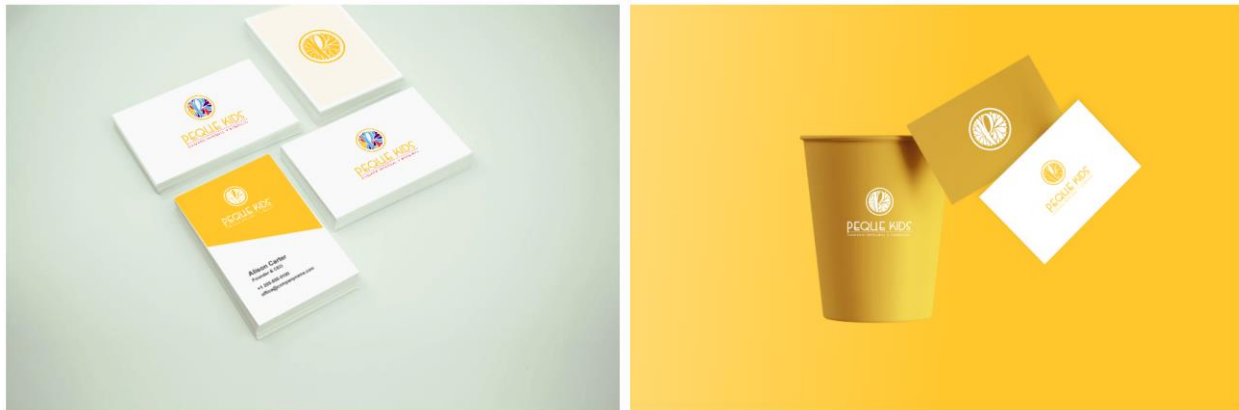
Figura 16. Merchandaisin de la empresa



Elaboración: Autor

Las tarjetas de presentación de Peque Kids son una extensión visual de la esencia del centro médico pediátrico. Con un diseño que refleja la alegría y vitalidad de la infancia, cada tarjeta lleva el distintivo logo de Peque Kids en colores brillantes, transmitiendo de manera instantánea la dedicación hacia la atención pediátrica integral. La presencia de la icónica "P" central reitera la prioridad de poner al niño en el centro de la atención médica. Estas tarjetas no solo facilitan el contacto, sino que también crean una impresión duradera al transmitir confianza y profesionalismo en cada interacción.

Figura 17. Tarjeta de presentación y vasos



Elaboración: Autor

5.6. Políticas

5.6.1. Política de la empresa

En PequeKids, se ha establecido como requisito fundamental la estricta adherencia al reglamento interno del centro médico pediátrico. La empresa, dedicada a ofrecer una atención integral a los niños, ha elaborado un conjunto de políticas y valores que deben ser acatados por todos los colaboradores, con el objetivo de fomentar un ambiente laboral armonioso. A continuación, se detallan los valores y procedimientos generales que deben ser seguidos:

En términos de normativas:

- Todos los colaboradores deben presentarse ataviados con el uniforme oficial, garantizando su pulcritud.
- Se requiere mantener una apariencia personal apropiada en todo momento.
- La credencial de identificación debe portarse en un lugar visible en todo momento.
- Es esencial respetar los horarios de entrada y salida establecidos para asegurar un funcionamiento eficaz.
- Se espera que el trato hacia los clientes sea caracterizado por la cordialidad y que, antes de entablar cualquier interacción, los colaboradores se presenten adecuadamente.
- La documentación clínica de los pacientes debe ser completada de manera precisa, utilizando únicamente esferos de tinta azul.

En relación a los valores:

- Confidencialidad: Los colaboradores tienen la responsabilidad de mantener una confidencialidad absoluta en relación a los datos de los pacientes.
- Puntualidad: La atención a los clientes debe proporcionarse siempre dentro de los horarios acordados, como una muestra de respeto hacia su tiempo.
- Respeto: Se espera que el trato entre colaboradores sea adecuado y respetuoso, manteniendo una relación jerárquica con los clientes basada en la amabilidad y la atención.
- Comunicación: Los colaboradores deben comunicarse de manera fluida y clara, permitiendo que la información fluya de manera efectiva.

En PequeKids, se trabaja incansablemente para mantener un entorno en el que la dedicación a la excelencia médica y el respeto mutuo sean los pilares de la rutina diaria. Cada colaborador juega un papel crucial en la construcción de esta cultura, que beneficia tanto a nuestro equipo como a las familias a las que servimos.

5.6.2. Política de Servicio

En PequeKids, la atención a los pacientes, característica fundamental del centro médico pediátrico, se lleva a cabo de manera sistemática y está guiada por los siguientes lineamientos:

Horarios de Atención: Los horarios de atención de PequeKids son de lunes a sábados, desde las 08:00 hasta las 18:00 horas. Esto garantiza una cobertura integral y accesible para las necesidades médicas de nuestros pequeños pacientes.

Agendamiento de Citas: Las citas pueden ser programadas de manera conveniente a través de múltiples canales: vía web, telefónica o de forma presencial en nuestras instalaciones. Esta variedad de opciones permite adaptarnos a las preferencias de cada familia.

Reprogramación de Citas Perdidas: En caso de que una cita sea perdida, nuestro equipo se encargará de reagendarla para una hora alternativa que se ajuste a la disponibilidad del médico. Esto asegura que ningún paciente se quede sin la atención que necesita.

Atención Prioritaria: Nuestro compromiso con la excelencia se refleja en la atención prioritaria que brindamos a cada paciente. Siguiendo los estándares nacionales, dedicamos los recursos necesarios para garantizar una atención eficaz y de calidad.

5.6.2.1. Política de cobro

En PequeKids, las políticas de cobro están diseñadas para asegurar una experiencia sencilla y transparente al recibir servicios médicos. A continuación, presentamos las directrices a seguir para realizar los pagos en nuestro centro médico pediátrico:

Modalidades de Pago: Los pacientes pueden efectuar el pago de su cita médica dirigiéndose a nuestra caja de atención. Para su comodidad, ofrecemos varias opciones de pago, incluyendo efectivo y tarjetas de crédito. Además, facilitamos el acceso a los servicios a través de convenios establecidos.

Pagos Anticipados: Reconociendo la importancia de una atención continua, se brinda la posibilidad a los pacientes de realizar pagos anticipados por paquetes de servicios. Estos paquetes se ajustan a las necesidades individuales de cada paciente y sus requerimientos específicos.

5.7. Análisis estratégico

5.7.1. Proceso de atención

La atención se dará en tres momentos, el primero es la recepción de datos y toma de signos vitales, el segundo paso la atención del especialista y el tercer paso el pago de la cita medica y recomendación de receta.

5.7.2. Recepción del paciente

En PequeKids, el primer proceso es la identificación precisa de las necesidades individuales de cada paciente. A través de recopilación de información detallada nos permite personalizar la atención de manera óptima, adaptándola a las circunstancias únicas de cada paciente. Por consiguiente, la toma de signos vitales, peso, presión y altura que son datos esenciales para una receta óptima.

5.7.3. Atención especializada

El proceso se realiza con el paciente según la especialidad requerida, el cual debe estar 15 min antes para su cita en el proceso previo. El proceso de atención tomará 30 minutos como mínimo y si es de ser necesario se extenderá según las necesidades del paciente y finalmente se hará la receta con el cual se finaliza este proceso.

5.7.4. Pago y receta

En esta etapa final, se lleva a cabo el proceso de pago por los servicios médicos brindados, proporcionando a su vez una recomendación para adquirir los medicamentos necesarios. Para facilitar este proceso, entregamos a los pacientes una receta detallada con los precios

correspondientes, permitiéndoles una visualización clara de las opciones disponibles para su tratamiento y compra. Nuestra meta es simplificar y agilizar el acceso a los medicamentos necesarios, brindando una solución integral que respalde el bienestar y la recuperación de nuestros pacientes.

5.8. Capacidad de atención médica

Para determinar la capacidad operativa del Centro Médico Pediátrico PequeKids, se debe considerar los siguientes aspectos:

- Se contará con 3 consultorios pediátricos, y cada paciente recibirá atención durante 30 minutos.
- Se dispondrá de 1 consultorio de medicina general, y la atención a cada paciente se extenderá durante 25 minutos.
- Habrá 1 consultorio dedicado a la curación de heridas, y se destinarán 60 minutos para la atención de cada paciente.
- La jornada laboral se establecerá en 8 horas. Con un sistema de citas médicas contando con un personal de planta.
- La clínica atenderá durante 24 días al mes, ya que la atención se brinda de lunes a sábado.

5.9. Talento humano

El éxito y desarrollo óptimo de este proyecto dependen de contar con un equipo altamente capacitado y profesional que asegure el funcionamiento eficiente de PequeKids. Tanto el personal administrativo como médico será empleado bajo relación de dependencia, acogidos por el Código de Trabajo, y recibirán todos los beneficios correspondientes. Sus contratos especificarán sus horarios específicos de trabajo. Un riguroso proceso de selección se implementará para garantizar la elección de profesionales idóneos, acordes a los perfiles detallados para cada puesto disponible.

Tabla 6. Personal para el centro médico PequeKids

Personal del centro médico			
Personal de planta		Servicios prestados	
Atención al cliente	1	Pediatra	3
Auxiliar de servicio y seguridad	1	Odontopediatra	1
Médico de planta	1	Subespecialidad	2
Total	3	Neonatología	1
		Total	7

Elaborado por: Autor

CAPITULO VI

ANÁLISIS E IMPLEMENTACIÓN DEL PROYECTO

6.1. Implementación administrativa

La parte administrativa de PequeKids, el Centro Pediátrico Integral, estará encabezada por la doctora. A cargo del proyecto que estará vinculado laboralmente y responderá directamente a los socios aportantes en el proyecto. Los socios no tendrán la capacidad de tomar decisiones y resolver asuntos que requieran atención. La Doctora será responsable de cumplir con los requerimientos de los entes de control, incluyendo la Superintendencia de Compañías y el Servicio de Rentas Internas.

Tal como se mencionó previamente, la propietaria del centro médico actuará como el representante legal y será responsable de aplicar controles al personal médico y administrativo. Además, se encargará de establecer los horarios de funcionamiento de la empresa. Estos aspectos administrativos serán gestionados de manera rigurosa para garantizar el correcto funcionamiento de PequeKids.

6.2. Filosofía organizativa

6.2.1. Misión

La misión de PequeKids, el Centro Pediátrico en la Zona Rural, es brindar una atención de calidad excepcional a los niños, niñas y adolescentes de edades comprendidas entre 0 y 16 años. Nos comprometemos a ser un refugio de cuidado y salud, donde cada niño es tratado con compasión, respeto y dedicación. A través de un enfoque integral y personalizado, nuestro objetivo es no solo abordar las necesidades médicas de los niños, sino también fomentar su bienestar emocional y desarrollo integral.

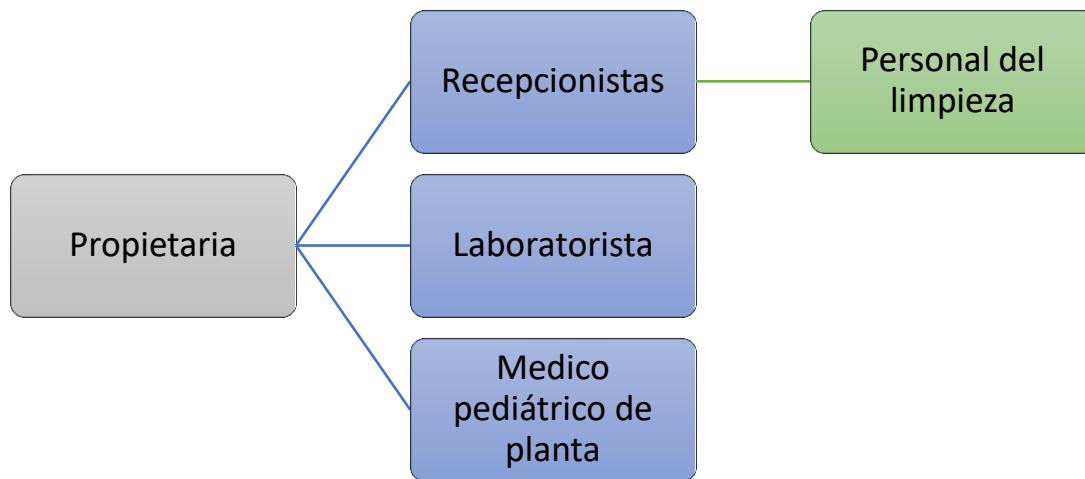
6.2.2. Visión

En PequeKids, aspiramos a trascender las limitaciones geográficas y socioeconómicas, creando un modelo de atención pediátrica que sea adaptable, inclusivo y accesible para todas las familias en nuestra área. Deseamos ser reconocidos por nuestra capacidad de innovar y adaptarnos a las cambiantes necesidades de la comunidad, empleando tecnología y enfoques vanguardistas para optimizar la calidad de la atención y la experiencia del paciente. Nuestra visión incluye colaborar activamente con otras instituciones y actores relevantes en la comunidad, estableciendo alianzas estratégicas que fortalezcan nuestra capacidad de impactar positivamente en la vida de los niños y niñas. Visualizamos un futuro en el que PequeKids se convierta en un centro de recursos para la comunidad, brindando orientación, educación y apoyo en temas relacionados con la salud y el desarrollo infantil.

6.3. Organización

En el Centro Médico Pediátrico "PequeKids", la estructura se presenta a través del siguiente organigrama, el cual refleja de manera detallada a todo el personal involucrado en este proceso, tal como se ilustra a continuación:

Figura 18. Organigrama “PequeKids”



Elaboración: Autores

6.4. Análisis e implementación legal

En el proceso de establecimiento del Centro Pediátrico "PequeKids", es crucial atenerse a las directrices establecidas por la legislación ecuatoriana, las cuales se desglosan en los siguientes pasos:

- ✓ Primer Paso: Se inicia con la reserva de nombre: “PequeKids”, un trámite que se lleva a cabo en la Superintendencia de Compañías. Los roles involucrados incluyen accionistas, administrador, recepcionista técnico, podólogo, fisioterapeuta, auxiliar y personal de enfermería.
- ✓ Segundo Paso: Se redactan los estatutos, donde se plasmará la naturaleza de las actividades que llevará a cabo la compañía.
- ✓ Tercer Paso: Se genera una cuenta de integración de capital, destinando los USD 10,000.00 provenientes de los aportes de los accionistas.
- ✓ Cuarto Paso: Se formaliza en escritura pública la reserva de nombre, los estatutos y la cuenta de integración de capital.
- ✓ Quinto Paso: Se notifica a la Superintendencia de Compañías sobre la aprobación de los estatutos, lo que habilitará la emisión de una resolución.
- ✓ Sexto Paso: Se realiza una publicación en un periódico de circulación nacional.
- ✓ Séptimo Paso: Se obtienen los permisos municipales requeridos.
- ✓ Octavo Paso: Se registra la compañía en el registro mercantil correspondiente en Guayaquil.

Noveno Paso: Se obtiene el Registro Único de Contribuyentes (RUC) mediante la inscripción de los documentos procesados y presentados ante la administración tributaria.

Adicionalmente, es esencial obtener un permiso de funcionamiento emitido por el Ministerio de Salud Pública, a través de la Agencia de Aseguramiento de la Calidad de los Servicios de Salud y Medicina Prepagada (ACESS). Para ello, se efectúa el pago de una tarifa de USD 47.28, aplicable a establecimientos, seguido de una inspección. Dicho permiso es fundamental para el funcionamiento regular del centro, y se adjunta un ejemplo de la solicitud requerida en los anexos (PRESIDENCIA, 2016).

6.5. Análisis e implementación económica

En esta etapa, resulta fundamental adquirir un profundo entendimiento de la viabilidad del proyecto del Centro Pediátrico Integral "PequeKids" desde una perspectiva financiera. Es crucial reconocer que una porción significativa de la financiación necesaria para llevar a cabo este proyecto se obtendrá a través de inversores que participarán como accionistas. Estos accionistas desempeñarán un papel esencial en la toma de decisiones globales y experimentarán un retorno gradual y proporcional de su inversión a lo largo del tiempo.

Este enfoque financiero permitirá analizar meticulosamente cada aspecto del proyecto, desde los costos iniciales hasta los ingresos previstos y los gastos operativos a lo largo del tiempo. Además, al involucrar a accionistas que tendrán un interés directo en el éxito del centro, se crea un sistema de alineación de intereses que fomenta la supervisión activa y la contribución continua al proyecto.

Es relevante destacar que la participación de los accionistas a través de un contrato porcentual de decisión garantiza que las elecciones estratégicas sean tomadas considerando sus perspectivas y conocimientos, lo que potencia la posibilidad de tomar decisiones más informadas y sólidas.

En cuanto al retorno progresivo de la inversión, este enfoque demuestra un compromiso con la sustentabilidad a largo plazo del proyecto. Los accionistas tendrán la oportunidad de recuperar su inversión gradualmente a medida que el centro experimente crecimiento y éxito financiero. Esto no solo genera confianza entre los inversionistas, sino que también contribuye a la estabilidad financiera y operativa del centro.

6.5.1. Inversión inicial

Esta inversión inicial permitirá la incorporación de tecnología de vanguardia, como monitores pediátricos y sistemas de gestión de registros electrónicos, garantizando diagnósticos precisos y una atención integral. Asimismo, se renovarán los espacios de atención para crear un ambiente amigable para niños, con áreas de juego y diseño temático, lo que contribuirá a reducir el estrés de los pacientes jóvenes y sus familias.

Tabla 7. Activos fijos

<u>Activo Fijo</u>			
<u>Equipos Médicos</u>	<u>Cant</u>	<u>Precio</u>	<u>Total</u>
Equipo medico	1	\$6.000,00	\$6.000,00
Sistema de seguridad	1	\$1.550,00	\$ 1.550,00

<u>Total</u>		\$7.550,00	\$7.550,00
<u>Administrativo</u>	-	-	-
Mobiliario de oficina	1	\$1.800,00	\$1.800,00
Aires acondicionados	3	\$450,00	\$1.350,00
Muebles y enseres	3	\$650,00	\$1.950,00
<u>Total</u>		\$2.900,00	\$5.100,00
Adecuaciones del centro	1	\$9.880,00	\$9.880,00
Total de inversión fija		\$20.330,00	\$22.530,00

Por otra parte, se detalla los gastos de constitución del Centro Pediátrico integral “PequeKids” con una proyección de gastos a 5 meses.

Tabla 8. Gastos de constitución de centro

<u>Gastos de Constitución de Centro</u>			
Permiso cuerpo de Bomberos	\$	350,00	
Gasto de procesos legales (Escritura, nombramiento, RUC, etc.)	\$	95,00	
Permisos Ambientales	\$	120,00	
Registro de Marca	\$	90,00	
Gastos Municipales (Patente, tasas e impuesto)	\$	80,00	
<u>Total de Gastos de constitución de Centro</u>	\$	735,00	\$ 735,00

<u>Plan de Marketing</u>			
Servicio de Consulting Project (Diseño y creación de pág. Web y redes sociales)	\$	90,00	
<u>Total Plan de Marketing</u>	\$	90,00	\$ 90,00

<u>Alquiler comercial</u>			
Depósito de Garantía	\$	170,00	
<u>Total depósito de garantía</u>	\$	170,00	\$ 170,00

<u>Software</u>			
Plataforma integral de contabilidad y servicio médico	\$	85,00	
<u>Total de Software</u>	\$	85,00	\$ 85,00

Total x 5 meses	\$	5.400,00	\$ 5.400,00
Total de inversión inicial para el centro	-	-	\$ 27.920,00

6.5.2. Fuente de financiamiento

Se considera financiamiento de terceros a un préstamo bancario, para detallar de mejor manera se presenta el siguiente cuadro:

Tabla 9. Estructura de financiamiento

Estructura de Financiamiento	%	Monto
Capital Propio	80%	\$ 22.336,00
Préstamo bancario	20%	\$ 5.584,00
TOTAL	100%	\$ 27.920,00

Según lo presentado el capital propio será el 80% de la inversión total, es decir, \$22.336,00 es lo que se aportaría para el proyecto y resto se buscará una fuente de financiamiento.

6.5.3. Amortización

Se considera una institución financiera para un porcentaje del proyecto, a 3 años plazo con un 11% de interés.

Tabla 10. Amortización

Préstamo	\$ 5.584,00
Tasa Anual	11%
Tasa Mensual	0,92%
Plazo Anual	3
Plazo Mensual	60

CENTRO MÉDICO INTEGRAL "PEQUEKIDS"				
Cédula de Financiamiento				
PERIODO	CAPITAL AMORTIZADO	INTERES	CUOTA MENSUAL	SALDO CAPITAL
0				\$5.584,00
1	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$5.490,93
2	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$5.397,87
3	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$5.304,80
4	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$5.211,73
5	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$5.118,67
6	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$5.025,60
7	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$4.932,53
8	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$4.839,47
9	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$4.746,40
10	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$4.653,33
11	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$4.560,27

12	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$4.467,20
13	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$4.374,13
14	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$4.281,07
15	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$4.188,00
16	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$4.094,93
17	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$4.001,87
18	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$3.908,80
19	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$3.815,73
20	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$3.722,67
21	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$3.629,60
22	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$3.536,53
23	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$3.443,47
24	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$3.350,40
25	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$3.257,33
26	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$3.164,27
27	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$3.071,20
28	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$2.978,13
29	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$2.885,07
30	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$2.792,00
31	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$2.698,93
32	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$2.605,87
33	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$2.512,80
34	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$2.419,73
35	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$2.326,67
36	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$2.233,60
37	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$2.140,53
38	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$2.047,47
39	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$1.954,40
40	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$1.861,33
41	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$1.768,27
42	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$1.675,20
43	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$1.582,13
44	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$1.489,07
45	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$1.396,00
46	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$1.302,93
47	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$1.209,87

48	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$1.116,80
49	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$1.023,73
50	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$930,67
51	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$837,60
52	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$744,53
53	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$651,47
54	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$558,40
55	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$465,33
56	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$372,27
57	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$279,20
58	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$186,13
59	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$93,07
60	\$93,07	\$51,19	\$144,25	\$0,00

6.5.4. Ingresos

Tabla 11. Ingreso Mensual

Ingresos		Total de ingresos	Egresos de los ingresos	Ingresos netos
Ingresos por consulta externa	\$ 10.400,00	\$ 29.714,29	\$ 20.800,00	\$ 8.914,29
Ingresos por hospitalización	\$ 8.914,29			
Ingreso RPIS	\$ 7.428,57			
Convenios con empresas privadas	\$ 2.971,43			

Tabla 12. Proyección a 5 años

CENTRO MÉDICO INTEGRAL PEDIÁTRICO "PEQUEKIDS"					
PROYECCIÓN DE INGRESOS A 5 AÑOS					
Ingresos/Años	2024	2025	2026	2027	2028
<u>Ingresos</u>	<u>\$ 29.714,29</u>	<u>\$ 30.397,72</u>	<u>\$ 31.096,87</u>	<u>\$ 31.812,09</u>	<u>\$ 32.543,77</u>

6.5.5. Presupuestos administrativos

Como se mencionó en puntos anteriores se considera 3 empleados para la planta fija, quienes serán remunerados y asegurados, los médicos serán prestadores de servicio trabajando un porcentaje de las ventas generadas.

Tabla 13. Planta fija de PequeKids

Cargo	Sueldo mensual	Total de horas mensuales	Costo por hora	Horas trabajadas X Números de trabajadores
Médico con especialización pediatría	\$ 1.600,00	240	\$ 6.62	\$3.200,00
Subespecialista	\$ 2.600,00	240	\$10,83	\$ 5.200,00
Enfermera	\$ 1.200,00	240	\$ 5,00	\$ 2.400,00
Laboratorista	\$ 1.200,00	240	\$ 5,00	\$ 2.400,00
Personal administrativo	\$ 800,00	240	\$ 3,33	\$ 1.600,00
TOTAL NOMINA				\$ 14.800,00

Así mismo, se considera los costos servicios básico para el funcionamiento del centro médico pediátrico PequeKids.

Tabla 14. Otros gastos Varios

Mantenimiento de equipos	\$ 2.000,00
Energía eléctrica	\$ 1.000,00
Agua	\$ 700,00
Servicio de internet	\$ 375,00
Servicio de telefonía	\$ 50,00
Servicio de comunicación y publicidad	\$ 375,00
Caja chica	\$ 500,00
Total	\$ 5.000,00

Total de egresos	\$ 20.800,00
-------------------------	---------------------

6.5.5. VAN y TIR

Valor actual neto (VAN): El VAN es igual al desembolso de la inversión inicial del proyecto más el valor.

Tabla 15. Proyección de ganancias

CENTRO MÉDICO INTEGRAL PEDIÁTRICO "PEQUEKIDS" ESTADO DE RESULTADOS			
Inversión	Ingresos año 1	Ingresos año 2	Ingresos año 3
\$ 27.920,00	\$ 8.914,29	\$ 17.828,57	\$ 26.742,86

	Año 0 (Hoy)	Indicador de tasa de descuento	Año 1
	\$ 6.857,14	1,3	\$ 8.914,29
+			Año 2
	\$ 10.549,45	1,3x1,3	\$ 17.828,57
			Año 3
	\$ 12.172,44	1,3x1,3x1,3	\$ 26.742,86
Valor actual total	\$ 29.579,04		
(-)Inversión inicial	\$ 27.920,00		
Valor actual neto	\$ 1.659,04		

En primer lugar, se tiene que la Tasa de descuento 30%. Valor Actual Neto (VAN): El VAN se calcula sumando el desembolso inicial de inversión del proyecto al valor actual, que en este caso asciende a \$1.659,04. Por otro lado, la Tasa Interna de retorno (TIR): La TIR es una herramienta fundamental en el análisis financiero que nos permite evaluar la rentabilidad de una inversión. Esta métrica se obtiene al comparar el valor presente de los gastos iniciales de inversión con los flujos de ingresos proyectados a lo largo de la vida útil del proyecto.

Cuando la TIR es mayor que la tasa de descuento utilizada para evaluar el proyecto, generalmente se considera una inversión atractiva, ya que indica que los ingresos futuros superarán el costo de la inversión, generando ganancias adicionales. Por otro lado, si la TIR es menor que la tasa de descuento, podría ser una señal de que el proyecto no es rentable.

Tabla 16. Proyección de ganancias

		TIR
Inversión	-\$ 27.920,00	34%
Ingresos año1	\$ 8.914,29	
Ingresos año2	\$ 17.828,57	
Ingresos año 3	\$ 26.742,86	

Una TIR en positivo significa mayor rentabilidad.

Coste Promedio Ponderado del Capital (WACC): Se utiliza para comparar su rentabilidad con el costo promedio del capital de la empresa

Tabla 17. Proyección de ganancias

CENTRO MÉDICO INTEGRAL PEDIÁTRICO "PEQUEKIDS"							
ESTADO DE RESULTADOS							
	Capital	% de participación	Provisión de impuesto a la renta	Tasa de interés referencial anual por inversión pública	Rendimiento esperado por inversionista	Costo de la Deuda (interés*(1-imp))	Ponderación
Financiamiento Propio (Financiado por los inversionistas)	\$ 22.336,00	80%	25%	10,58%	30%	7,94%	24%
Financiamiento de terceros (Deuda Pública)	\$ 5.584,00	20%					1,59%
	\$ 27.920,00						25,59%

El costo del Financiamiento es rendimiento esperado por los inversionistas (Dividendos), y el costo. Se puede financiar el 20% de la inversión mediante préstamo bancario a un plazo de tres años, porque la rentabilidad es de 34%, porcentaje que es superior al WACC (25,59%), en caso de que la rentabilidad haya sido menor al WACC, la inversión no sería rentable porque la utilidad obtenida no sería suficiente para pagar el costo del capital.

CAPITULO VII

CONCLUSIÓN Y RECOMENDACIONES

7.1. Conclusiones

La creación del centro integral pediátrico "PequeKids" surge como un proyecto sólidamente fundamentado en una meticulosa planificación respaldada por un análisis exhaustivo tanto interno como externo. La evaluación FODA/DAFO revela las fortalezas y oportunidades internas, como la experiencia médica y las estrategias de ventas, junto con las debilidades y amenazas potenciales, incluyendo los desafíos económicos derivados de la pandemia. Este análisis holístico proporciona un marco sólido para la toma de decisiones informadas y una dirección estratégica clara.

La información recopilada a través de encuestas a la ciudadanía y entrevistas con los servidores del GAD rural de Progreso ha enriquecido aún más la perspectiva del proyecto. Estos datos revelan una demanda latente de servicios pediátricos integrales en la comunidad y destacan la importancia de establecer un enfoque de atención de salud preventiva y centrada en el paciente. La colaboración con los servidores locales también destaca la necesidad de una atención pediátrica de calidad en áreas rurales, lo que fortalece la propuesta del centro y su compromiso con el acceso equitativo a la atención médica de calidad.

En última instancia, el análisis financiero detallado respalda la viabilidad de la creación de "PequeKids". A pesar de los escenarios conservadores que consideran los efectos de la pandemia y las limitaciones financieras, los indicadores clave como el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR) sugieren que el proyecto es prometedor. Si bien se reconoce el reto financiero inicial representado por el VAN negativo, las estrategias de ventas, la experiencia médica y un enfoque sostenible brindan la confianza necesaria para emprender este esfuerzo, garantizando la salud financiera a largo plazo y un impacto positivo en la comunidad pediátrica.

7.2. Recomendaciones

Una recomendación muy importante en el ámbito empresarial, y un principio primordial y esencial radica en la dedicación constante a escuchar a los clientes. La clave reside en estar atentos y receptivos a las diversas necesidades que puedan surgir entre los clientes, lo que permite no solo satisfacer sus demandas, sino también anticiparse a ellas. Este enfoque proactivo va más allá de la mera reacción a los problemas; implica la búsqueda activa de soluciones a las inquietudes de los clientes.

En la búsqueda de un panorama financiero sólido y sostenible, es esencial considerar estrategias que vayan más allá de la inversión inicial y el retorno previsto en un plazo de cinco años. Si bien el crecimiento constante es un objetivo fundamental, es igualmente crucial explorar nuevas fuentes de ingresos que puedan diversificar y fortalecer la base financiera del proyecto. En este sentido, la incorporación de innovadoras soluciones como la telemedicina y la medicina asistida en el hogar emerge como un camino estratégico a seguir. Además, la prestación de servicios de medicina asistida en casa representa una respuesta directa a las necesidades cambiantes de la sociedad moderna.

La última sugerencia se enfoca en dos aspectos cruciales: la capacitación continua y la gestión del clima laboral. Estas prácticas se revelan como cimientos fundamentales para mantener un equipo motivado y comprometido, aun cuando su tamaño sea inicialmente pequeño. Con el tiempo, esta base sólida se expandirá, lo que resulta de vital importancia para forjar una atención al cliente excepcional, basada en valores como la empatía y el trato cordial. La inversión en la capacitación constante del personal desempeña un papel crucial en la construcción de un equipo altamente competente y adaptado a las demandas cambiantes del entorno médico.

BIBLIOGRAFÍA

- Bernal, C. (2006). *Metodología de la investigación*. Pearson Education.
- Dominguez. (2020). *Plan de negocio para la implementación de un centro gerontológico en la ciudad de Babahoyo*. UTEB.
- Ecuador en Cifras. (2020). *Datos parroquia Juan Gómez Rendón*. https://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/PORTAL_SNI/data_sigad_plus/sigadplusdiagnostico/0968564660001_AVANCE%20DE%20DIAGN%C3%93STICO%20JUAN%20G%C3%93MEZ%20REND%C3%93N_15-05-2015_12-35-14.pdf.
- Gilberth. (2017). *Marketing de Servicios*. Areandino.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (21 de Julio de 2015). *Registro de Camas Hospitalarias*. Quito: Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2008. INEC.
- Lind, D., Marchal, W., & Wathen, S. (2012). *Estadística aplicada a los negocios y la economía*. México: McGraw-Hill.
- Porter, K. (2008). *Las cinco fuerzas competitivas que le dan forma a la estrategia*. Harvard business Review America Latina.
- Primicias EC. (20 de Julio de 2022). *Primicias EC*. <https://www.primicias.ec/noticias/sociedad/falta-medicinas-hospitales-iess-seguro-campesino/>
- St. Jude Children's . (29 de Junio de 2013). *St. Jude Children's Research Hospital*. <https://www.stjude.org/es/global/regiones.html#c3939d74a309b573426a4263f86c8b40b9055e090b139a5d60cc0a5837788074=1>
- Tanaka, G. (2005). *Análisis de Estados Financieros para la toma de decisiones*. Colección de textos Universitarios.
- Zambrano, A. (2016). Rendimiento de 6 tm de maíz por ha.- en el 2016. Ecuador. *Revista EL Agro*, 235(1), 14-16.

ANEXO

Entrevista a presidente del GAD parroquial rural de Progreso

Entrevistadora: Buenas tardes. Hoy tenemos el honor de conversar con la Presidenta de la Junta Parroquial Rural de Progreso, la Sra. María Rosales, para discutir la emocionante iniciativa de implementar un centro medio integral en la zona rural. Sra. Rosales, gracias por permitirnos este espacio, con su permiso vamos a grabar toda la entrevista para efecto del proceso de información.

Presidente Rosales: Buenas tardes, es un placer estar aquí y hablar sobre esta propuesta tan importante para nuestro desarrollo comunitario.

Entrevistadora: Comencemos con algunos datos clave. ¿Podría proporcionarnos una idea de la cantidad de habitantes en nuestra parroquia rural?

Presidente Rosales: Claro, en nuestra parroquia rural, contamos actualmente con alrededor de 13.800 habitantes aproximadamente.

Entrevistadora: Excelente, eso nos da una perspectiva clara. Ahora, en términos de seguridad, ¿cómo cree que la implementación de un centro medio integral podría impactar en este aspecto?

Presidente Rosales: La implementación de un centro medio integral podría tener un impacto positivo en la seguridad. Al tener servicios médicos y educativos centralizados en un solo lugar, reduciríamos la necesidad de que los habitantes viajen largas distancias, lo que podría disminuir los riesgos asociados con los desplazamientos. Además, un centro de esta naturaleza podría actuar como un punto de encuentro comunitario y mejorar la vigilancia y la colaboración entre los residentes.

Entrevistadora: Entendido. En cuanto a los servicios médicos, ¿podría compartir información sobre la disponibilidad actual de centros médicos en nuestra área y cómo el centro medio integral podría complementarlos?

Presidente Rosales: Actualmente, nuestra parroquia rural cuenta con un pequeño centro médico, pero su capacidad es limitada y no ofrece una gama completa de servicios. La implementación del centro medio integral nos permitiría consolidar y ampliar los servicios médicos disponibles. Esto incluiría la atención primaria, servicios de emergencia, consultas especializadas y programas de salud preventiva, lo que mejoraría significativamente el acceso y la calidad de la atención médica para nuestros residentes.

Entrevistadora: Muy interesante. En términos de educación, ¿cómo cree que este centro impactaría en la oferta educativa para nuestros habitantes?

Presidente Rosales: La implementación del centro medio integral también tendría un impacto positivo en la educación. Actualmente, contamos con escuelas primarias dispersas en la zona, pero la falta de un centro educativo más completo dificulta el acceso a niveles educativos más altos. Con la implementación del centro, podríamos establecer pautas para un mayor desarrollo y creación de aulas para la educación secundaria y técnica, lo que brindaría a nuestros jóvenes oportunidades educativas más completas sin tener que desplazarse a otras áreas.

Entrevistadora: Es una visión muy completa. Para finalizar, ¿cuáles son los próximos pasos concretos que la junta parroquial planea tomar para avanzar en esta iniciativa?

Presidente Rosales: Nuestros próximos pasos incluyen la búsqueda activa de financiamiento a través de fondos gubernamentales y posibles alianzas con organizaciones que compartan nuestra visión. También estamos trabajando en la adquisición del terreno adecuado para el centro y en la planificación detallada de su diseño y servicios. La participación activa de la comunidad es

esencial en este proceso, y estaremos organizando reuniones y talleres para recopilar sus ideas y opiniones.

Entrevistadora: Sra. Rosales, agradecemos mucho su tiempo y su valiosa información sobre este emocionante proyecto. Estamos seguros de que todos nuestros oyentes están ansiosos por seguir el progreso y contribuir en lo que puedan.

Presidente Rosales: Agradezco la oportunidad de compartir vuestros planes con la comunidad. La creación de este centro será un espacio que beneficie a todos.

(Fin de la entrevista)

Entrevista a presidente del GAD parroquial rural de Progreso

Entrevistadora: Buenas tardes a nuestros oyentes. Estamos aquí con el Sr. Pedro Gómez, vocal activo de la Junta Parroquial Rural, quien compartirá su visión sobre la futura implementación de un centro medio integral en nuestra comunidad. Sr. Gómez, le agradecemos por adelantado por su participación.

Pedro Gómez: Buenas tardes a todos. Es un placer estar aquí para discutir esta emocionante iniciativa que está en proceso de desarrollo en nuestra parroquia rural.

Entrevistadora: Comencemos hablando sobre el apoyo del GAD en la implementación del centro medio integral. ¿Cuál cree que será el papel crucial del Gobierno Autónomo Descentralizado en este proceso?

Pedro Gómez: Estoy convencido de que el GAD desempeñará un papel fundamental en esta iniciativa. Su apoyo financiero y técnico será esencial para llevar a cabo la construcción y operación exitosa del centro. Además, su colaboración en la obtención de licencias y permisos garantizará que cumplamos con los requisitos legales para su funcionamiento.

Entrevistadora: Muy interesante. En cuanto a la viabilidad del centro en el futuro, ¿cómo cree que se reflejará su impacto en nuestra parroquia rural y en qué áreas cree que marcará la mayor diferencia?

Pedro Gómez: La viabilidad del centro tendrá un impacto transformador en nuestra comunidad. Estoy seguro de que centralizar servicios médicos, educativos y comunitarios mejorará significativamente la calidad de vida de nuestros residentes. El acceso a atención médica de calidad y oportunidades educativas amplias serán algunos de los mayores beneficios que veremos.

Entrevistadora: Sin duda, eso es crucial. En términos de la apertura del centro en el futuro, ¿cómo visualiza que esta inauguración pueda catalizar el desarrollo económico local y contribuir a la creación de empleo?

Pedro Gómez: La apertura del centro será un catalizador para el desarrollo económico en nuestra parroquia. Anticipo que la creación de empleos en áreas como la salud, la educación y la administración del centro impulsará la actividad económica. Además, al atraer a más personas a la zona, es probable que veamos un aumento en la demanda de bienes y servicios locales.

Entrevistadora: Es un punto muy válido. Para concluir, en términos de documentación y requisitos futuros para el funcionamiento del centro, ¿cuáles considera que serán los pasos más críticos para asegurar su operatividad legal y eficiente?

Pedro Gómez: En el futuro, la documentación precisa será esencial para el funcionamiento del centro. Será vital contar con licencias actualizadas y cumplir con los reglamentos pertinentes.

Además, estableceremos protocolos operativos sólidos y una estructura organizativa clara para garantizar que el centro funcione de manera eficiente y brinde servicios de alta calidad.

Entrevistadora: Entiendo. Le agradecemos mucho, Sr. Gómez, por compartir su perspectiva sobre este emocionante proyecto futuro. Antes de despedirnos, ¿le gustaría transmitir un mensaje final a nuestros oyentes?

Pedro Gómez: Por supuesto. Quiero agradecer a la comunidad por su apoyo continuo a esta iniciativa. Juntos, estamos construyendo un futuro vibrante para nuestra parroquia rural. Les invito a seguir comprometidos y entusiasmados mientras trabajamos juntos para hacer realidad este centro médico integral.

(Fin de la entrevista)

Ficha de encuesta:

1. Rango de edad

Detalle	Selección
20 - 25	
25 - 35	
35 - 45	
> 45	
Total	

2. Genero

Detalle	Selección
Masculino	
Femenino	
Prefiero no especificar	
Total	

3. En una escala del 1 al 5, ¿qué tan importante considera la implementación de un centro médico integral pediátrico en Progreso?

Detalle	Selección
1 (Nada importante)	
2 (Poco importante)	
3 (Importante)	
4 (Muy importante)	
5 (Extremadamente importante)	
Total	

4. ¿Ha experimentado dificultades para acceder a servicios médicos debido a la distancia actual?

Detalle	Selección
Si	
No	
Total	

5. ¿Estaría dispuesto/a a utilizar los servicios de un centro médico integral en Progreso en lugar de viajar a áreas urbanas para recibir atención médica?

Detalle	Selección
Definitivamente sí	

Probablemente sí	
No estoy seguro/a	
Probablemente no	
Definitivamente no	
Total	

6. Marque los servicios médicos que considera más necesarios en un centro médico integral (puede seleccionar más de una opción):

Detalle	Selección
Atención médica primaria	
Consultas con especialistas	
Laboratorio y análisis clínicos	
Atención de urgencias	
Programas de salud preventiva	
Servicios de maternidad y pediatría	
Rehabilitación y fisioterapia	
Otros (especifique): _____	
Total	

7. ¿Cómo cree que la existencia de un centro médico integral en Progreso podría influir en el desarrollo económico local y la generación de empleo?

Detalle	Selección
Gran impacto positivo	
Impacto moderado	
No estoy seguro/a	
Sin impacto significativo	
Total	

8. ¿Estaría dispuesto/a a contribuir financieramente para apoyar la creación y operación del centro médico integral en Progreso?

Detalle	Selección
Sí	
Tal vez	
No	
Total	

9. ¿Qué factores serían más importantes para usted al elegir utilizar un centro médico integral en Progreso en lugar de otras opciones?:

Detalle	Selección
Proximidad geográfica	
Variedad de servicios ofrecidos	
Costos accesibles	
Calidad de atención médica	
Horarios de atención flexibles	
Confianza en el personal médico	
Recomendación de conocidos	
Otros (especifique): _____	
Total	

10. ¿Tiene alguna sugerencia o comentario adicional sobre la creación del centro médico integral en Progreso?

Detalle	Selección
Si	
No	
Total	

Valla publicitaria



Camiseta



Agenda

