

MESENET  
CENTRO ESPECIALIZADO PARA EMBARAZADAS Y PUÉRPERAS

Proyecto de negocios, Mg Gestión en salud UDD

POR: LORETO AYALA RODRÍGUEZ  
JESSICA GARDELLA SOTO  
ROGELIO LAGAR NAVARRETE  
DANIELA QUEZADA MORA  
MARCO REBOLLEDO CURRIN

Memoria presentada a la Facultad de Ciencias de la salud y Medicina de la  
Universidad del Desarrollo para optar al grado de Magister Gestión en Salud

PROFESOR SR. JORGE BENJAMIN ARDILES NIADA

Febrero, 2021  
Santiago

© Se autoriza la reproducción de fragmentos de esta obra para fines académicos o de investigación, siempre que se incluya la referencia

bibliográfica.

## Tabla de contenidos

<b>1 Partes</b> .....	1 - 5
1.1 Partes preliminares .....	1 - 5
1.1.1 Permiso de reproducción, uso y archivo.....	2
1.1.2 Lista de abreviaturas .....	4
1.1.3 Resumen (Abstract).....	5
<b>1.2 Texto de la obra</b> .....	6
1.2.1 Introducción.....	6
1.2.2 Cuerpo de la obra .....	7 - 83
1.2.3 Definición del Negocio.....	2 - 25
1.2.4 Función Comercial.....	25
1.2.5 Función de Producción.....	31
1.2.6 Función de Personal.....	44
1.2.7 Función Finanzas.....	67
1.2.8 Conclusiones .....	80
<b>1.3 Partes Finales</b> .....	82 - 94
1.3.1 Referencias Bibliográficas .....	82
1.3.2 Anexos o Apéndices.....	83 – 94

## **Lista de abreviaturas**

CAPM: Capital Asset Pricing Model

CASEN: Caracterización socio económica nacional.

CC: Cuidados Continuos.

PESTA: Políticos, económicos, socioculturales, tecnológicos, ambientales

TENS: Técnico de enfermería nivel superior.

TIR: Tasa interna de retorno.

VAN: Valor actual neto.

VPN: Valor presente neto.

## **Resumen**

Mesenet es un centro de salud dirigido a la mujer, desde la concepción del embarazo hasta la primera infancia de su hijo, ofrece todas las prestaciones de salud tradicionales, alternativas y o complementarias que actualmente son valoradas en el proceso de la maternidad, destacando la preparación del parto humanizado, crianza respetuosa, el porteo, la lactancia materna, la aromaterapia, etc.

Mesenet es de carácter privado, ofrecido a nuestras clientas en paquetizaciones de atenciones dispuestas en las distintas etapas del ciclo maternal, consta de un equipo multidisciplinario comprometido y especializado en el área, donde los valores como el profesionalismo, ética, confidencialidad y respeto a la mujer y la vida son transversales dentro de la empresa.

La diferenciación de Mesenet es entregar el apoyo y orientación que nuestras usuarias requieren para la preparación de su maternidad, en un solo lugar, acogedor, cómodo y adecuado con el mejor modelo de atención, para hacer de ésta etapa la mejor de sus vidas.

El funcionamiento de este centro es regulado por el Reglamento de Hospitales y clínicas del Ministerio de Salud Chileno y bajo el manejo de una comprometida gerencia conformada por 5 profesionales de la salud.

## TEXTO DE LA OBRA

### Introducción

En los tiempos actuales se ha visto un cambio de percepción y pensamiento en base a la concepción y la natalidad. Teniendo en un inicio un concepto único de procreación y más bien biológico siendo de amplia incidencia y menos individualizado, tornándose hoy en día a un proceso de crecimiento y espiritualidad por parte del núcleo familiar, tratando de brindar todo el apoyo necesario, pero generar una experiencia de vida lo más completa posible.

Dentro de este contexto es que nace nuestra idea de negocio denominada Mesenet, la cual busca brindar todas las atenciones de salud, espiritualidad, medicina complementaria y alternativa a la mujer en edad fértil o gestante con el fin de hacer el embarazo un proceso único.

Actualmente, si bien hay menor número de nacimientos a nivel país, también es necesario destacar que cada vez el núcleo familiar invierte más en el proceso de embarazo a través de una batería de necesidades que surgen le propio concepto de traer una nueva vida al mundo.

El objetivo de nuestro proyecto de negocio es justamente brindar todo el pool de necesidades de la mujer en edad fértil, embarazadas y puérperas en un ambiente grato, respetando las creencias de cada persona y con una atención humana

enfocada en la nueva vida, todo en un mismo centro y guiado por profesionales de la salud junto con apoyo de terapias complementarias.

### **Misión**

Atender y acompañar a la mujer en su proceso de planificación de la concepción, gestación y periodo de puerperio y lactancia por un equipo de salud multidisciplinario comprometido, apoyado de terapias alternativas, garantizando los derechos de la mujer y su hijo en un entorno ético y humano, todo en un mismo lugar.

### **Visión**

Posicionarnos como un prestigioso centro privado de atención maternal, líder y especializada en atenciones de salud femenina que promueve las terapias alternativas profesionales. A través de un servicio de atención de calidad y un trato preferencial con sus pacientes

### **Valores**

- Profesionalismo de todos sus colaboradores en todas las tareas que se le otorgan.
- Ética, como norma fundamental en el quehacer diario beneficiando a nuestros usuarios.

- Confidencialidad, en todos los antecedentes y características de cada familia.
- Respeto por la persona y la vida, protegiendo a nuestras pacientes y sus hijos.
- Compromiso con el paciente y su entorno familiar realizando nuestro trabajo de manera oportuna y eficiente.

## **CONTEXTO DEL NEGOCIO**

### **Análisis Macroentorno**

#### **a. Factor político:**

El funcionamiento de la organización estará regulado por el Reglamento de Hospitales y Clínicas .DTO N° 161/82 del Ministerio de Salud de Chile, cumpliendo con la normativa especificada en el Código Sanitario, que es fiscalizada por la Secretaría Regional Ministerial de Salud de la Región Metropolitana.

Apyados en el cumplimiento de la Ley de Derechos y Deberes de nuestros pacientes N°20.584.

Conjunto a esto y considerando las prestaciones ofrecidas en nuestro centro se suma el Decreto N° 42 que reglamenta el ejercicio de las prácticas médicas alternativas (complementarias) como profesiones auxiliares de la salud y las

condiciones de los recintos en que estas se realizan. A partir de este reglamento marco, se ha evaluado y reconocido a la Acupuntura (Decreto N° 123/2008) a la Homeopatía (Decreto N° 19/2010) y a la Naturopatía (Decreto N° 5/2013) como profesiones auxiliares de la salud.

Se une a la regularización de nuestro negocio lo dispuesto en el Decreto Supremo N° 01, régimen de patologías GES, que incorporando la Salud Oral Integral de la Embarazada. Incluye en esta atención odontológica el examen de salud bucal, diagnóstico, refuerzo educativo y la entrega de un set de higiene oral (cepillo y pasta dental), prevención específica y rehabilitación, incluyendo recuperación de dientes remanentes, generando la obligación de una alianza con el ministerio de salud para hacer factibles estas prestaciones.

Unido a esto, el centro debe cumplir con las Leyes Nacionales en materia de relaciones laborales, prestaciones de salud, contabilidad e impuestos establecidos.

## **b. Factor económico**

La organización se desarrollará en comunas del sector oriente de Santiago (Providencia, Las Condes, Vitacura, Lo Barnechea) que han mostrado una estabilidad económica por sus distintas empresas y negocios que apoyan a su comunidad, el ingreso promedio de sus trabajadores es de \$900.000, con una tasa de pobreza de un 4.8% versus 20.7% promedio de Chile. Los habitantes de las

comunas mencionadas pertenecen a los sectores económicos AB siendo los más altos, segundo segmento C1a, que representa a la clase media acomodada, y el tercer segmento C1b, que refleja a la clase media emergente. En total, estos tres representan casi el 80% del sector intervenido por nuestro proyecto.

### **c. Factor social y demográfico**

En esta localización geográfica de la región metropolitana con 720.921 habitantes según cifras del Censo 2017.

Se puede evidenciar que existe un alto índice de desarrollo social, un 62% de las personas que viven en estas comunas tiene estudios superiores , tienen un gran sentido de estilos de vida saludable y familiar , disponen de áreas verdes y parques muy concurridos por las familias, manejo adecuado de la tenencia de mascotas y distintas áreas de entretención, reunión y recreación. Destacando que las 4 comunas del sector Oriente señaladas están identificadas como las de mejor calidad de vida a nivel país según el Censo 2017.

### **d. Factor tecnológico**

La tecnología es una herramienta indispensable en la creación de un proyecto comercial, el instrumental y equipos utilizados mantendrán todas las características que solicitan los estamentos reguladores, el uso de una plataforma

virtual para la agendamiento de horas médicas, talleres complementarios u otra atención otorgada en el centro son algunas de las herramientas a utilizar.

Todo el personal de nuestro centro será capacitado en el correcto uso de estos equipos para un adecuado manejo.

#### **e. Factor ambiental**

Nuestro Centro mantendrá un adecuado retiro de residuos, valorizando el cuidado del medio ambiente con una política de reciclaje y eliminación de residuos responsable, un adecuado uso de la energía eléctrica y aprovechamiento de la luz solar y uso adecuado del agua potable, utilización de elementos de aseo biodegradables y uso mínimo de plásticos y desechos no orgánicos. Todo esto con el fin de contribuir al planeta.

#### **Análisis Microentorno (PORTER)**

**a. Empresa:** Centro especializado en el embarazo y primera infancia

**b. Clientes:** Nuestros principales clientes serán mujeres en edad fértil, embarazadas y puérperas residentes en las comunas del sector oriente de la capital (Providencia, Las Condes, y Vitacura Lo Barnechea). Si bien es cierto, los consultorios, CESFAM y consultas privadas prestan parte de las prestaciones de

nuestro negocio, es atractivo según las actuales necesidades de las mujeres en la preparación del proceso de gestación y crianza contar con un centro especializado en el tema, que incluya todos los talleres y actividades vanguardistas en un sólo lugar, además de eso se suma la importancia de poder ajustar sus tiempos y el de sus familias las cuales pueden acompañar y ser parte del proceso de la llegada de un nuevo hijo.

Considerando que nuestra empresa entrega un servicio diferenciador con un costo levemente elevado a otros prestadores similares que podrían competir sigue siendo único y destacado. Según éste tipo análisis, los elementos básicos que condicionan la rentabilidad y el posicionamiento de nuestra empresa es:

**c. Entrada de nuevos competidores.** Existiendo la posibilidad de que frente a la gran demanda de nuevas e innovadoras prestaciones durante la etapa pre y post natal se cree una empresa similar.

Otros competidores como Clínica Alemana, Clínica Las Condes, Clínica UC San Carlos de Apoquindo y la Clínica Universidad de los Andes, que cuentan con distintas especialidades médicas y no médicas, Clínica Cordillera, la ex Clínica Tabancura y actual RED SALUD. Centros como MAMIFIT, FitMomChile, Mamá Activa o PROMAM.

**d. Negociación con los proveedores.** Prestando los servicios de destacados profesionales en el área maternal y terapeutas alternativos, valorizando sus honorarios a un precio adecuado para el trabajador y la empresa. Los

profesionales gineco-obstetras serán además prestadores de clínicas situadas en el sector oriente de Santiago con pabellones de parto, prestación que por ahora no se entregará en nuestro centro, así mismo la negociación de insumos utilizados para otorgar las prestaciones necesarias con las distintas empresas de elementos e instrumental de salud. Esto podría generar alianzas estratégicas con estos centros, al tener garantizado el acceso a pabellones de maternidad con estos profesionales como proveedores críticos, ya que será el personal especialista encargado de garantizar este proceso. Nuestros proveedores serán empresas de equipos y servicios computacionales especializados en proveer software médico (SACMED), quienes nos proporcionarán computadores, equipos periféricos y audiovisuales, darán soporte y resguardo del registro clínico digital de cada paciente, así como de la creación y mantenimiento de la red inalámbrica del centro. Las empresas de insumos médicos nos proporcionarán las camillas clínicas, pesas, tallímetro, artículos e insumos necesarios, para el trabajo y desarrollo de las actividades de cada profesional del centro. Las empresas del rubro mobiliario e insumos de oficina nos proporcionarán los muebles de oficina, sillas, escritorios y artículos de oficina necesarios para el funcionamiento de nuestro Centro.

**e. Negociación con los compradores.** Siendo el precio de la prestación de salud, servicio, taller o plan requerido el valor que se mantendrá, sin poder negociar con el usuario cambios de estos, es por eso que las distintas

modalidades de pago serán las opciones de variabilidad de precios que tengan nuestros clientes.

**f. Ingreso de productos sustitutos.** Se considerará que un sustituto al servicio o prestación entregada no será de la misma calidad que la ofrecida en nuestra empresa, actualmente al no existir un centro especializado en el tema hace que lo ofrecido hasta ahora lo ofrecido no tiene una dedicación ni trabajo exclusivo para dichos pacientes. La infraestructura y los profesionales altamente especializados guían el proceso de embarazo con un seguimiento constante, lo cual, se perdería una continuidad vital en el ciclo de la salud de la gestante en caso de cambiar de institución.

**g. Rivalidad entre competidores.** La competencia empresarial en el rubro maternal es liderada por servicios de clínicas en unidades de maternidad como servicio único o aislado, a lo cual destaca la ventaja competitiva que nuestra empresa tiene al ser multidisciplinaria, siendo este el camino para una mejor rentabilidad.

## **Ventaja competitiva**

La ventaja competitiva de Mesenet es poseer servicios que competidores similares no los tienen, todos muy valorados y con disposición a su pago por las futuras usuarias del estudio de mercado realizado según las herramientas aplicadas, siendo la mezcla y unión de las atenciones de salud tradicionales y las atenciones médicas alternativas complementarias las más apreciadas.

## **Estrategia competitiva**

La **Diferenciación** es la gran estrategia competitiva que destaca en nuestra empresa, ofrecemos una gama de posibilidades en la atención desde la planificación de la concepción, durante el proceso de embarazo y también el periodo de puerperio y lactancia, brindados en un mismo lugar físico y con la mejor atención de profesionales especializados apoyados de la Medicina alternativa complementaria, la salud y espiritualidad como forma de vida. Alejados de los actuales competidores donde no existe ningún centro con dichas características a nivel nacional.

## **ANÁLISIS DEL MERCADO**

### **a. Público dirigido**

Nuestros principales clientes serán mujeres en edad fértil, embarazadas y puérperas residentes en las comunas del sector oriente de la capital como lo son Providencia, Las Condes, Vitacura y Lo Barnechea.

### **b. Rentabilidad**

Mesenet cuenta en su totalidad un una rentabilidad de tipo privada.

### **c. Origen del Ingreso**

El origen del ingreso será a través de nuestras clientas con disposición al pago de prestaciones de salud tradicional y alternativa o complementaria; de forma individual o agrupada en paquetizaciones trimestrales, según la etapa del proceso en el que se encuentran nuestras usuarias.

### **d. Determinación del tamaño muestral**

- **Descripción de la muestra.**

Este proyecto necesito para el estudio de mercado una muestra aleatoria simple, teniendo las siguientes características.

La selección del “N “que conforman la población, de tal forma que todos ellos tengan igual posibilidad de ser escogidos para integrar la muestra, se divide en “N” mayúscula que es el grupo de mujeres de la región metropolitana y el “n” minúscula sería el subgrupo del total de muestra que son mujeres entre los 20 a 44 años.

Este proyecto de negocio se sustenta en las necesidades que se generan en las mujeres en su proceso de gestación, debido a esto, nuestra población objetivo son las mujeres en edad fértil, comprendidas en los rangos etarios desde los 20 a 44 años.

Se descartó en este rango de edad a las adolescentes embarazada porque no estarían en condiciones de solventar por sí solas estas necesidades complementarias para la gestante que nuestro proyecto ofrece.

En el otro extremo del rango etario se encuentran las mujeres hasta los 44 años, esto se debe a la postergación del embarazo en la mujer actual, lo que se ha traducido en el aumento de las primigestas tardías.

- **Fuente de la Muestra**

La muestra descrita anteriormente pudo ser asequible para este Proyecto de Negocio a través del censo del 2017; se optó por esta fuente de información por ser considerada actual y fidedigna a nivel nacional.

Nuestro proyecto de negocio se va a focalizar en la región metropolitana de Chile porque es en esta zona geográfica donde se encuentra concentrado las Clínicas de más prestigio que entregan una oferta por separado de cada necesidad que pudiesen manifestar las gestantes.

Este foco geográfico no descarta la posibilidad de implementar este Proyecto de Negocio en otras regiones del país.

- **Características de la Muestra**

El censo del 2017 arrojó los siguientes resultados:

- Rango 20 a 24 años: 685.116
- Rango 25 a 29 años: 731.885
- Rango 30 a 34 años: 648.278
- Rango 35 a 39 años: 612.169
- Rango 40 a 44 años: 611.829

**Total: 3.289.277 mujeres potenciales gestantes.**

- **Representatividad de la muestra**

La representatividad es la característica más importante de una muestra estadísticas, define como la capacidad de un subconjunto de presentar iguales características a las del conjunto completo, por ende, el muestreo adquiere todo su sentido en cuanto se garantice que las características que se desean observar en la población quedan reflejadas adecuadamente en la muestra.

Para lograr los criterios anteriormente descrito, se consideró un porcentaje de cumplimiento de un 80% del total de la muestra con un margen de error o intervalo de confianza del 0,05.

Al aplicarlos márgenes de confianza y el cumplimiento podemos obtener un total de 246 muestras que en este caso serían encuestas aplicadas a la población a base de un estudio de mercado, de manera tal que sea representativa de la población a trabajar y con el menor margen de error posible.



### **Cálculo de tamaño muestral**

**Aplicable a: indicadores de datos agregados con variables dicotómicas (aquellos que se expresan en porcentajes o proporciones)**

#### **Calculo del tamaño muestral segun proporciones**

<b>PASO 1:</b> Numero total de poblacion de mujeres de los 20 a 44 años en la RM	3.289.277
<b>PASO 2:</b> Seleccione cuál es el porcentaje esperado de cumplimiento del proceso o el resultado. que nosotros seleccionamos 80% de cumplimiento	0,8
<b>PASO 3:</b> Seleccione el margen de error con el que desea trabajar. Por ejemplo, si desea que el resultado del indicador tenga $\pm 5\%$ de error, ingrese 0,05 (ello implica que si la medición arrojó un 60% de cumplimiento, el resultado verdadero podría estar entre 55% y 65%, con un 95% de confianza)	0,05
<b>TAMAÑO DE MUESTRA</b>	<b>246</b>

**Conclusión: Se deberá analizar alrededor de 246 encuestas en el período, es decir, entre 35 y 40 mensuales.**

## **Mercado Meta**

Nuestro segmento objetivo, el cual nuestra organización está enfocado, son mujeres en edad fértil que comprarán una o varias prestaciones centradas en el área de la medicina convencional y alternativa. Esto quiere decir que nuestros clientes estarán satisfaciendo tanto necesidades principales como también secundarias.

## **Estudio de mercado**

Para realizar el estudio de mercado, se analizaron los datos extraídos en el análisis del tamaño muestra, realizado en el paso anterior. Con lo cual nos arrojó un total de 246 encuestas del estudio de mercado para obtener una muestra representativa del sector a trabajar.

El estudio de mercado confeccionado trata de un total de once preguntas planteadas de forma dicotómica, de enumeración y preferencias con la finalidad de procesar los datos y obtener información pura acerca de la ubicación geográfica de nuestros clientes objetivo, disposición a pago, nivel educacional, previsión, interés por el proyecto, valoración de prestaciones y cantidad de prestaciones complementarias.

## **Encuesta de Mercado**

Se realizó una encuesta de mercado a mujeres en edad fértil desde los 20 a 44 años ubicadas en la región metropolitana de tres comunas de la zona Oriente (Las Condes, Vitacura y Providencia).

Se seleccionaron 246 encuestas, la cual contaba con 11 preguntas con respuesta abierta, selección múltiple y ranking ([Anexo 1.1](#))

Podemos extraer de este estudio que el 66% de las encuestadas tienen estudios superiores, un 55% son Fonasa y un 41% ISAPRES. Todas las encuestadas estarían interesadas en un centro de atención para embarazadas que es integral que tenga todos los servicios en un mismo lugar.

Dentro del mismo estudio se les consultó a las encuestadas que ordenarán según importancia algunas cualidades del centro que se consideran las más importantes y fueron profesionalismo como primera prioridad luego amabilidad, tecnología y disponibilidad de horas. De las cualidades menos valoradas son los precios contenidos, la ubicación del centro.

El 100% de las encuestadas mostraron interés en recibir talleres de medicina complementaria, dentro de las prestaciones convencionales el mayor interés como primera prioridad la tiene la especialidad de Ginecología, luego le siguen matronas, medicina general y el de más baja prioridad es el psiquiatra.

Por otra parte, la mayoría también dijo que estaría dispuesta a pagar un 20% más sobre el promedio del valor.

Nuestras variables de segmentación son género, edad y ubicación geográfica.

Según los datos obtenidos en nuestra encuesta de mercado, nuestro negocio está segmentado a mujeres en edad fértil entre 20 y 44 años, residentes de algunas comunas de la zona oriente de Santiago.

El perfil objetivo son mujeres jóvenes del segmento económico AB, C1ay C1b.

Con estudios universitarios completos o de post-grado afiliadas a Fonasa o Isapre con disponibilidad a pagar, demandantes de ciertos talleres complementarios y que valoran el profesionalismo, amabilidad y tecnología. Su necesidad parte al inicio de la concepción de un nuevo ser hasta la etapa del puerperio inmediato.

En nuestro proyecto de negocio los principales oferentes son los profesionales de la salud que ofrecen las prestaciones en salud para satisfacer la demanda de nuestro cliente específico, la mujer embarazada o puérpera y son:

Médicos Ginecólogos, Kinesiólogos, Nutricionistas, Psicólogos, Matronas, Terapeutas de Medicina Complementaria (Acupuntura, Aromaterapia)

Dentro de los oferentes el actor principal que va guiando las necesidades que va presentando nuestra paciente es el *Médico Ginecólogo* de la paciente, quien

genera un lazo importante desde el primer minuto cuando ingresa nuestra usuaria al centro hasta el término y culminación del parto incluyendo el postparto inmediato y las necesidades que se van generan en todas estas etapas.

Teniendo los resultados del estudio de mercado, podemos extraer que nuestro público objetivo son embarazadas de 20 a 44 años de edad pertenecientes a comunas del sector oriente de Santiago, quienes poseen un elevado nivel educacional con gran interés en el proyecto y participación en el. Teniendo una disposición a pagar un costo más elevado que en otros centros que prestan servicios, pero no conjuntamente.

### **Estimación del Q**

Luego del análisis de nuestros antecedentes y avances del proyecto nos hemos propuesto un equilibrio en Q al 6to mes desde la puesta en marcha. Es importante destacar que se considera en un inicio un saldo negativo para nuestro negocio el que asumiremos con expectativas de crecimiento

Desde ese mes en adelante nuestra proyección de crecimiento exponencial de un 15 % ya que no tendríamos una competencia directa en el mercado, dicho % además se respalda con los antecedentes captados en el análisis del mercado y de la encuesta al cliente objetivo, donde además el 59 % de ellas estarían

dispuestas a adquirir nuestros servicios, aceptando que existen 7 empresas con prestaciones similares a las ofrecidas en nuestro proyecto.

Siguiendo con la misma mirada de crecimiento contemplamos que el equilibrio en el tiempo, o sea  $Q$  en  $t$  será al 12avo mes.

## **FUNCIÓN COMERCIAL**

### **a. Prestación**

#### DECISIONES DE PRODUCTO (MAME)

Como hemos adelantado nuestro proyecto de negocio ofrecerá servicios de atención de salud para embarazadas y puérperas dentro del margen médico tradicional y el alternativo autorizado.

Para dar cuerpo a nuestra empresa hemos creado un nombre y un logo.

La propuesta de Nombre de la empresa es **MESENET**; Su significado es el nombre de la Diosa del parto en la antigua cultura Egipcia.

El logo está pensado en la Flor de Loto, la que en la cultura egipcia, está asociada con el renacimiento, una de sus características es que se retrae en el agua por la noche, y emerge en el sol al día siguiente simbolizando la oportunidad de vida diariamente.

En el centro de la flor se ve la imagen simplificada de una madre y su bebé en sus brazos. Los colores elegidos son el celeste representando honestidad, confianza y el naranja la alegría del hermoso proceso de la maternidad.

## **b. Decisiones y fijación de precio**

Como hemos indicado en las tablas anteriores MESENET ofrece en sus prestaciones precios con una estrategia competitiva al mercado, considerando un aproximado del 20%, que según el estudio mercado inicial y las respuestas de la encuesta aplicada a las futuras clientas estaban dispuestas a pagar por el servicio ofrecido, la cual es la disposición al pago favorable para la empresa.

El límite superior del precio es el valor del valor de la prestación por el competidor directo más cercano.

Los costos variables son unitarios.

Mesenet dentro de sus atributos está la comodidad de tener todo disponible para el proceso de embarazo en un solo lugar de forma guiada por un equipo multidisciplinario con medicina tradicional, alternativa y complementaria. Caracterizándose por ser Oportuno, multidisciplinario, holístico, empático, confiable, dinámico y lúdico. Teniendo como matriz de productos una batería de prestaciones detalladas por área, las cuales se dividieron en los servicios y atenciones necesarios durante todo el embarazo bajo los dictámenes de las autoridades de salud, a lo cual estas atenciones se paquetizaron y se dividieron en cuatro etapas: pre concepcional, primer trimestre, segundo trimestre, tercer trimestre y puerperio.

De las prestaciones señaladas, se calculó para cada una el costo variable unitario, el costo el porcentaje de la acción que se debe pagar a cada profesional, el límite superior del competidor directo de cada área, el margen de utilidad por cada prestación y el valor del servicio otorgado en nuestro centro.

Anexo 1 y 2 precios de paquetes y prestaciones

### **c. Canales**

Al ser MESENET una empresa de servicios, con características tan íntimos e importantes el mayor canal utilizado será la recomendación de los profesionales de la salud relacionados al tema, la percepción de nuestras clientas y la confianza que generamos en la entrega de nuestras prestaciones.

### **d. Promoción**

Considerando que MESENET es una empresa nueva, hemos decidido trabajar bajo una estrategia de promoción tecnológica siendo el objetivo principal dar a conocer la marca, generar confianza y atraer clientes.

Nuestra entrega es de servicios por lo que no consideraremos el pull o push como alternativa.

Nuestra mirada consiste además en mantener relaciones armoniosas con los representantes o vendedores que permitirán mantener adecuados canales de

ventas con el fin de hacer crecer la marca y por lo tanto la empresa, médicos, matronas o profesionales de la salud ligados al tema.

La promoción de MESENET tiene objetivos específicos que son: informar, persuadir y recordar a nuestras clientas la existencia de nuestro centro y las prestaciones que entregamos en él, donde los objetivos de la promoción irán cambiando en función del ciclo de vida de la empresa, siendo sus objetivos:

1. Informar de la existencia de la Empresa MESENET y las prestaciones de salud que se ofrecen.
2. Persuasión de los beneficios y ventajas de los servicios ofrecidos para todas las mujeres en edad fértil o embarazada del sector oriente de la región metropolitana hacia la acción de comprar.
3. En la etapa de madurez de la promoción se trabajará en base a recordar la marca y los productos que se ofrecen en nuestro Centro maternal.

La promoción se conformará de los siguientes elementos:

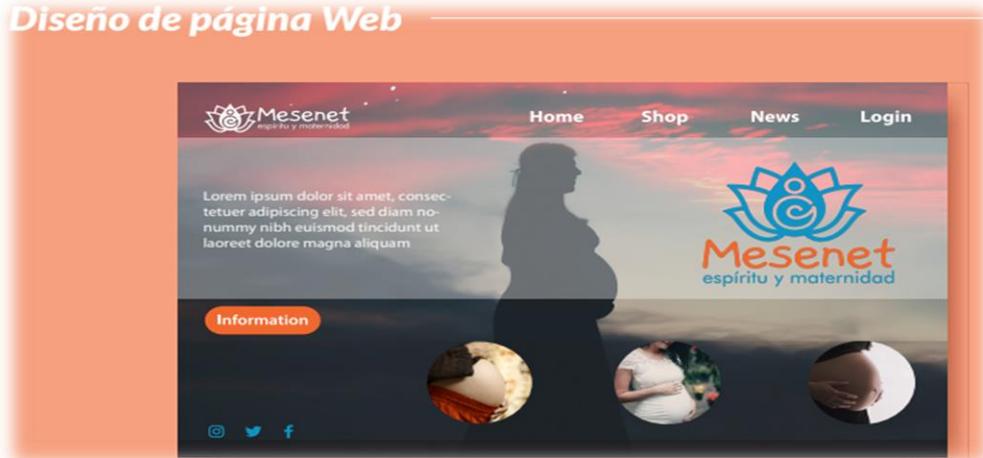
**Promoción de ventas:** Concursos en internet, sorteos, regalos, invitaciones a talleres gratuitos, ferias y espectáculos comerciales dedicadas a embarazadas y bebés, ejemplo Expo- bebe, exhibiciones por cortesía, cupones de descuentos, alianzas o convenios con empresas.

**Publicidad:** Cualquier forma pagada de representación y promoción no personal realizada por un patrocinador. Ejemplos: Anuncios impresos en diarios o revistas, anuncios de radio (programas femeninos matutinos y de media tarde) , anuncios comerciales de TV( matinales y programas de servicio), folletos, carteles y volantes, letreros de exhibición, videos publicitarios para redes sociales.

**Relaciones Públicas:** Entrevistas de prensa o noticieros, discursos, seminarios, publicaciones, relaciones con la comunidad (grupos de embarazadas o madres), revista de la empresa o página web.

Establecer buenas relaciones con las usuarias y colaboradores de la Empresa apoyará una buena imagen corporativa y al manejo de posibles sucesos desfavorables que pudieran existir.

### *Diseño de página Web*



Mesenet es el nombre de la **diosa del parto** en la antigua **cultura Egipcia**.

La **Flor de Loto**, en la cultura egipcia, está asociada con el **renacimiento**, ya que se retrae en el agua por la noche, y emerge en el sol al día siguiente.

En el centro de la flor se ve la imagen simplificada de una **madre y su bebé en sus brazos**.

Imagotipo principal



Imagotipo versión Horizontal



## FUNCIÓN PRODUCCIÓN

### a.Planta



Mesenet se ubica en la comuna de Providencia cercano a la intersección de las calles Avda. Francisco Bilbao con Antonio Varas, próximo a la estación de metro Inés de Suárez, cuenta con accesos a través de grandes avenidas y transporte público.

La construcción tiene una extensión de 472.00 metros cuadrados construidos, los que se dividen en 2 plantas de 236.00 metros cada una.

El costo de arriendo mensual es de 1.800.000 y consideramos 25.000.000 para remodelaciones.

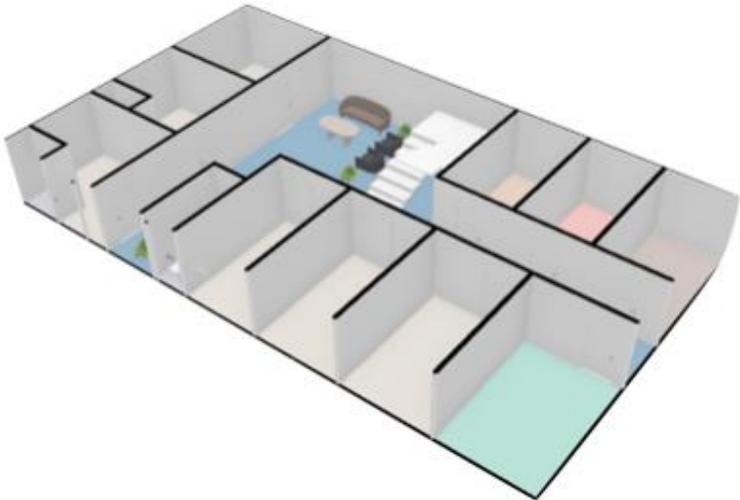
En su exterior cuenta con un estacionamiento con capacidad para 9 vehículos. Las remodelaciones del edificio contemplan incluir 7 box de atención, una sala de procedimientos, 2 oficinas administrativas, sala de bodega, espacio de descanso o recreativo para trabajadores, 4 baños, incluyendo en la primera planta el baño universal para discapacitados.

**Primera planta:**



Incluye acceso y salida de emergencia al final del pasillo, una recepción con sala de espera, una sala de procedimientos, un box de atención, baños, duchas y camarín, además de 2 amplias salas para la realización de talleres y/o ejercicios kinesiológicos.

**Segunda planta:**



Incluye una pequeña sala de espera, 6 amplios box de atención, 1 baño, bodega, sala de esterilización, oficinas administrativas y espacio de esparcimiento para trabajadores.

Además el centro cuenta con un pequeño subterráneo donde hay disponibilidad para almacenamiento de insumos y elementos de uso doméstico.

## **b. Procesos**

### **Ingreso, proceso y salida de las usuarias**

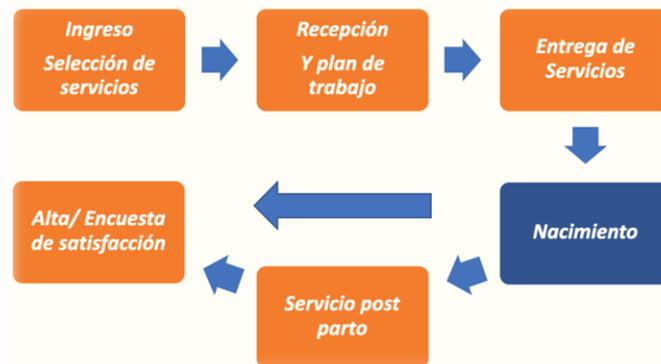
Debemos destacar que Mesenet cuenta con un protocolo de recepción para nuestras nuevas clientas, dado a conocer a todos nuestros colaboradores en el periodo de inducción, reflejando aquí todos los valores institucionales de nuestra empresa.

Para poder hacer uso de nuestros servicios ya sean clientas nuevas o activas deben agendar hora a través de la página de internet, vía telefónica o presencial. Por cualquiera de éstos canales tendrán la opción de agendar horas médicas, horas para talleres o bien hora para solicitar un presupuesto. Las usuarias con hora agendada llegarán al centro y serán ingresadas al sistema por la recepcionista y luego pasarán a la sala de espera, en caso de ser usuarias activas serán llamadas para su atención, en caso de ser usuarias nuevas serán

atendidas por la matrona encargada quien les explicará los planes y mostrará el centro.

Luego de terminada la atención las usuarias podrán agendar nuevas horas.

Las usuarias terminan el proceso al finalizar sus sesiones pactadas una vez nazca su bebé o luego del puerperio (especificar si aceptaremos que sigan después de este tiempo), también pueden terminar el proceso antes si ellas lo desean.



### **c.Sistemas de control comercial**

Mesenet contará con registros clínicos de ingreso de nuestras usuarias, generando así un plan de tratamiento acorde a todas sus necesidades, cumpliendo los protocolos de ingreso.

***De este modo, los controles comerciales serán los siguientes:***

- **Registro de libro de ingresos:** El cual se puede observar si hay una baja en la cantidad de nuevas usuarias contratando sus packs semestrales, lo cual se revisará mensualmente y se contrastará con el libro de ventas del mes anterior y con las proyecciones anteriormente mencionadas.
- **Registro de ausencia a tratamiento:** este tópico se registrará en la ficha clínica y se revisará mensualmente, también contrastando con el mes anterior.
- **Registro de altas de pacientes:** El cual se puede observar cual será la merma de usuarias activas en tratamientos, dándonos información dura para captación de nuevos clientes, este registro se revisará mensualmente y se contrastará con el mes anterior.

#### **d.Tecnología**

- Ficha electrónica: Los sistemas informáticos que utilizaremos serán Si-red y Dental-ink.

Es relevante para nuestro centro de salud integral obstétrico contar con un instrumento de registros de actividades sanitarias desde el inicio de la puesta en marcha de nuestro negocio.

La ficha clínica se considera hoy un instrumento obligatorio para integrar la información del paciente en la atención de salud.

Nuestra ficha electrónica va a ser gestionada de forma centralizada por nuestra institución de salud Mesenet, cuidando el control de su acceso solo a aquellas personas que puedan tomar conocimiento de su contenido y/o registrar nuevos datos en ella.

Se llevará un registro detallado de las personas que han accedido a ella, así como de las fechas.

Habitualmente existen dos áreas de ingreso de nuestro paciente. El área clínica, en la que todos los profesionales de salud que tengan que atender a nuestro paciente van a registrar y acceder a la información de nuestro paciente y el área administrativa gerencial, que accede a la información para el control de gastos y administración de recursos.

- Especificaciones: El software que nos permitirá gestionar la información clínica de los pacientes incluye registrar acciones como ingreso, evolución, epicrisis, citar y/o agendar horas, además de generación de consentimientos informados para la atención.
- Mobiliario administrativo: Computadores (5), impresoras (3), smart TV (3), teléfonos inalámbricos (4).
- Mobiliario estructural: Alarma, Equipos de aire acondicionado (5), sillas de escritorios (7), muebles sala de espera, estantería y repisas.

- Mobiliario Clínico: Ecógrafo (1), Monitor materno-fetal (2), sillones dentales (2), colchonetas plegables (10), balones de Pilates (10), materiales de ejercicio, camillas.

#### **e. Mantenimiento**

En este punto se deben contemplar todas las medidas que son necesarias para conservar la obra civil, instalaciones y equipos de nuestro centro y de esta forma se garantiza la correcta atención de nuestros pacientes.

Los tipos de mantenimiento que vamos a implementar en nuestro centro son:

**Mantenimiento Reactivo:** Es el conjunto de tareas destinadas a corregir los defectos que se van presentando en los distintos equipos. Las instalaciones eléctricas, de infraestructura estarían dentro de esta clasificación.

**Mantenimiento Preventivo:** Es el mantenimiento que tiene por misión mantener un nivel de servicio determinado en los equipos, programando las correcciones de sus puntos vulnerables en el momento más oportuno.

Se utilizará un sistema de calendario para organizar las mantenciones preventivas de todos nuestros equipos y servicios a cargo de empresas certificadas.

## **f.Decisiones de programación de la producción**

El centro Mesenet cuenta con una programación específica y detallada para cada uno de los periodos de la maternidad de nuestras usuarias que abordaremos como empresa. Estos estarán debidamente gestionados por la Matrona Coordinadora de este centro el cual será la encargada de gestionar el personal clínico y administrativo de acuerdo a sus funciones, programando de forma eficiente la entrega de los diferentes servicios, a su vez coordinados con los diferentes servicios de apoyo, ser capaz de pesquisar y entregar estrategias de resolutiveidad para las diferentes problemáticas que puedan surgir, y supervisar y evaluar la calidad de servicio entregado en el centro.

Ante su reemplazo quedará establecido que dichas funciones deberán ser realizadas por la Matrona clínica de nuestro centro.

## **g.Sistemas de control**

### **Logística de entrada:**

- La Matrona Coordinadora es quien realiza la cuantificación y por consiguiente la solicitud de compra de insumos tanto clínicos como de mobiliario interno. (stock mínimo y stock de seguridad)

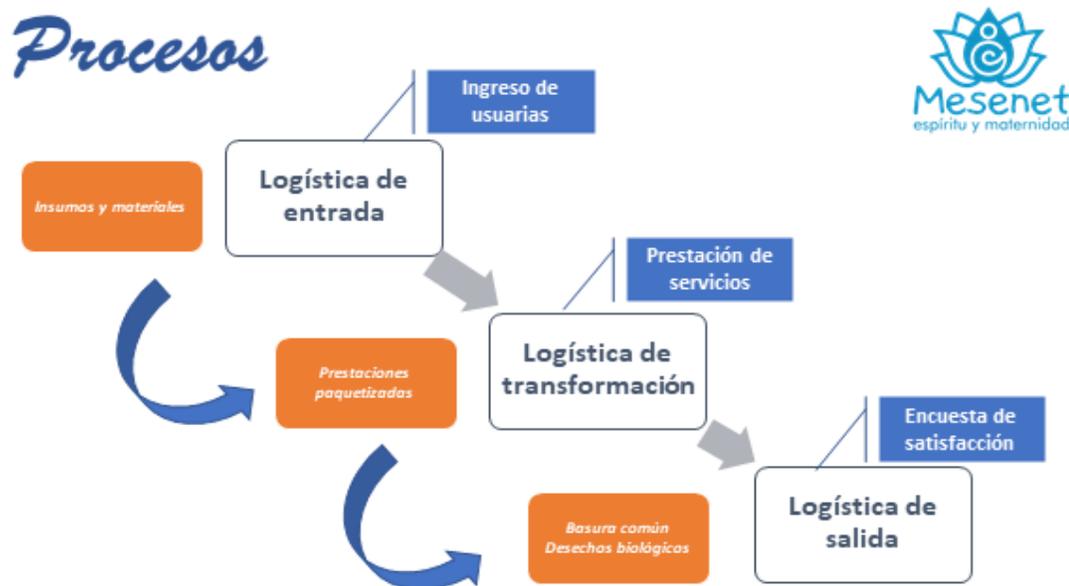
- Gerente General aprueba la compra de estos insumos, por consiguiente el Gerente de finanzas y administración genera las órdenes de compra de los diferentes ítems requeridos.
- Gerente de finanzas realizará un análisis externo de los proveedores, eligiendo la opción de compra más apropiada para la empresa.
- Recepción de los insumos en el Centro Mesenet

#### **Logística de Transformación:**

- El personal de bodega será el encargado de recepcionar los insumos coordinados previamente, los cuales se debe evaluar la cantidad solicitada y su indemnidad.
- Estos se digitalizarán mediante un sistema operativo de inventarios (FIFO) para mantener un control estricto de los insumos que ingresan y que salen.
- Estos insumos serán almacenados de acuerdo a las normativas ministeriales (material estéril) y serán inventariados en forma mensual para prevenir las potenciales pérdidas.

### Logística de salida:

- La satisfacción de la entrega de los servicios del centro Mesenet, serán evaluados mediante encuestas de satisfacción aleatorias en nuestras usuarias.
- Se realizará el manejo de desechos tanto con comunes y/o biológicos, así como también de cortopunzantes de acuerdo a la normativa ministerial vigente hoy en día.



### Proceso de adquisición de materiales

El proceso de la adquisición de insumos clínicos y no clínicos inicia con la solicitud de compra realizada por la matrona coordinadora a través del formulario de solicitud, que luego debe ser autorizado por la gerencia y dirigido a gerencia de

finanzas desde donde se realizará el proceso de compra a los distintos proveedores en red con nuestro centro. Es la gerencia de finanzas el encargado de visualizar el comportamiento y oferta del mercado con el fin de obtener la mejor calidad al mejor precio, considerando su confiabilidad.

La recepción de los insumos será responsabilidad del encargado de servicios generales quien debe revisar y chequear que la recepción sea conforme a lo estipulado en la factura u orden de compra. Los documentos tributarios recepcionados deben ser entregados a finanzas para su trámite tributario, mientras que los insumos son almacenados e inventariados en sus respectivas bodegas bajo un control de ingreso para un posterior inventario.

La entrega y disposición de los insumos para los distintos profesionales, salas de taller o box se realizarán por solicitud y planificación de la coordinación y registrado en sistema digital de salida de bodega.

Creemos que el sistema digital de control de stock es el sistema más confiable permitiendo en red conocer todos los movimientos de los distintos insumos.

El sistema FIFO es el que trabajaremos en nuestro centro, considerando la rotación de utilizar lo primero que vence.

## **Proceso de eliminación de residuos**

Según la OMS, se estima que entre un 75% y un 90% de los desechos originados en instituciones de salud como es nuestro centro Mesenet, carece de riesgo alguno y es de por sí asimilable a los desechos domésticos, y que un 10% a 25% sería potencialmente dañino, mientras que el material cortopunzante no superaría el 1%.

Estas cifras son importantes para hacerse una idea de la probabilidad de una exposición accidental a los desechos peligrosos, por lo que de igual manera nuestro centro contará con una unión comercial con una empresa certificada dedicada a la eliminación de éstos elementos, para esto existirán contenedores para la eliminación de elementos cortopunzantes, claramente rotulados.

Frente a la eliminación de residuos similares a los domésticos se utilizarán basureros plásticos medianos con tapa y en su interior bolsas biodegradable de alta resistencia.

Nuestra planta cuenta con una bodega de almacenamiento de basura en su exterior, donde existen distintos contenedores industriales con tapa para almacenar los residuos que serán entregados a la empresa municipal de aseo los días definidos por la comuna y sector.

Éste sector contará con contenedores de reciclaje de cartón y plástico dispuestos por la municipalidad de las Condes, los que serán retirados semanalmente.

El registro y monitoreo del estado del sector de basura se realizará a través de un calendario de aseo y desinfección semanal.

Es importante destacar que Mesenet cuenta con un servicio de sanitización de baños, espacios comunes y cuarto de basura, al igual que control de plaga a cargo de la empresa CENAGRO S.A.

## **FUNCIÓN PERSONAL (RRHH)**

Para Mesenet el clima laboral es el contexto en que se desarrolla la actividad laboral de nuestra organización y la percepción que tienen nuestros colaboradores es la clave fundamental para lograr nuestros objetivos.

Somos una empresa que se caracteriza por un liderazgo carismático, participativo y descentralizado, trabaja los sentimientos y sensaciones positivas dentro del grupo. todos los miembros del equipo que lo conforman aportan sus puntos de vista e intervienen en las decisiones en su área, dentro de los parámetros de la misión, visión y valores compartidos de la empresa.

Los roles y responsabilidades de cada uno de sus integrantes están claramente especificadas, beneficiando la comunicación entre nuestros colaboradores.

Constaremos de un manual de procedimientos de atención y manejo de puntos críticos que serán un apoyo a nuestras tareas.

Todos los integrantes de Mesenet tendrán a su ingreso un periodo de inducción, donde conocerán la estructura, los sistemas de trabajo, comunicación y la estrategia definida en la empresa, favoreciendo al equilibrio de las 7 variables mencionadas influyentes en un buen clima laboral.

Mesenet al ser una empresa de servicios en el periodo más hermoso de la vida como es la dulce espera de un nuevo integrante, considera el respeto y la espiritualidad como parte de los requisitos en el funcionamiento de todas nuestras actividades.

Considerando que el clima laboral es un pilar fundamental para la producción de nuestra empresa y la confianza de nuestros funcionarios es que al cabo de 1 año de la puesta en marcha de Mesenet, se aplicará una encuesta como herramienta de evaluación, donde se espera un 70% de aprobación desde instrumento como resultado favorable.

**Pasos del proceso:**

- Campaña de motivación, con mensajes que giren en torno a la participación voluntaria del proceso.

- Explicación de metodología, utilizando un mail institucional de invitación donde apelaremos a la voluntariedad y garantizamos el anonimato, creando un ambiente de confianza comunicando de forma clara cómo se llevará la encuesta y se manejarán los resultados
- Agradecimiento de la participación de los colaboradores
- La entrega de los resultados y el plan de trabajo de mejora a implementar.

Claramente si aplicada la herramienta los resultados están bajo este margen se replanteará el modelo de clima y sus estrategias.

### **Perfil de cargos**

Mesenet está conformado por un equipo de profesionales dedicados al cuidado de la maternidad y a la adaptación de los cambios espirituales que tiene este lindo proceso, apoyados por un grupo de colaboradores que facilitan a nuestras clientas un ambiente de confianza y seguridad.

Todos nosotros creemos que el bienestar de nuestras clientas es fundamental para la llegada del bebé.

Nuestros profesionales brindarán una experiencia inolvidable a nuestras usuarias. En un ambiente acogedor donde disfrutarán de Alegría, Paz y Bienestar físico durante su periodo de embarazo y puerperio, todo en el mismo lugar.

Todos los colaboradores de Mesenet compartimos el respeto por los valores institucionales de profesionalismo, respeto por la persona y la vida, honestidad y confidencialidad.

## **Gerencia**

Actitudes y habilidades: Profesional responsable y con habilidad de liderazgo positivo, proactivo y con una visión comercial en el área de la salud. Capacidad de diálogo, de trabajo en equipo, eficiente utilización de los recursos y gestión del tiempo. Comprometido con el equipo multidisciplinario, respetuoso de las terapias y actividades alternativas de apoyo al proceso maternal.

Formación Académica: Título de profesional de la salud, acreditada en la superintendencia de salud

Post título de administración o gestión en salud

Experiencia de 2 años en el área

Responsabilidades: Liderar y representar a Mesenet frente al directorio de la Empresa

Ser un líder cohesionador de los colaboradores

Realizar estrategias de negocio para hacer crecer la empresa.

Trabajar directamente con el gerente de finanzas y la matrona coordinadora con el fin de generar alianzas favorables para la mejor entrega de los servicios a nuestras usuarias.

### **Gerente de Finanzas**

Actitudes y habilidades: Profesional organizado, responsable y honesto.

Capacidad de trabajo en equipo.

Formación Académica: Título de contador auditor

Experiencia de 2 años en administración de recursos financieros

Experiencia de 6 meses mínimo en área de la salud.

Responsabilidades: Mantener un registro actualizado de las prestaciones realizadas en el centro.

Realizar un monitoreo constante de los cobros, pagos, facturaciones, impuestos y respaldos legales de acuerdo a la tributación chilena.

Ser responsable de las remuneraciones de los colaboradores de nuestro centro y sus cotizaciones obligatorias.

Mantener un registro y solvencia económica de los ingresos y egresos económicos de Mesenet manteniendo una constante comunicación de sus estados con la gerencia y Dirección.

### **Médico Ginecólogo**

Actitudes y habilidades: Nuestros médicos velarán responsablemente por los cuidados de nuestras usuarias embarazadas y puérperas, realizando un diagnóstico, tratamiento e indicaciones del cuidado del embarazo y prudentemente los riesgos a los que pueden estar expuestas durante todo el proceso de la gestación y puerperio, de manera respetuosa y afectiva.

Nuestros especialistas tienen los conocimientos, habilidades y actitudes adecuadas para resolver en forma integral e idónea problemas de la salud de la mujer, demostrando un conocimiento integral de la fisiología y fisiopatología del embarazo, sus repercusiones psicológicas, adquiriendo la capacidad de solucionarlos bajo los principios éticos, sociales, legales, humanos y emocionales con conocimiento y comprensión de los procesos administrativos de la salud y la seguridad social de nuestro país.

Comprometidos con el equipo multidisciplinario, siendo un puente para fomentar las terapias y actividades alternativas de apoyo al proceso maternal que pueden encontrar en nuestro centro.

Profesionales en sus actividades con capacidad de adaptación, competente responsable y eficiente utilización de los recursos y gestión del tiempo.

Formación Académica y conocimientos: Título Médico Cirujano con especialidad en Ginecología y Obstetricia.

Certificación por la Superintendencia de Salud, Eunacom y Certificación de la Especialidad.

Responsabilidades: Realizar un examen gineco-obstétrico eficiente donde revisará todos los parámetros fisiológicos del binomio madre-hijo y resolverá todas las inquietudes que presente la paciente y su familia. Respaldar todas las evaluaciones y diagnósticos en la ficha clínica electrónica. Asistir en forma inmediata a toda paciente que presente una descompensación o emergencia obstétrica. Mantener en reserva el manejo de la información confidencial de los pacientes.

Realizar las derivaciones al equipo multidisciplinario del centro para el apoyo del proceso de nuestras usuarias.

Manejo de Equipos. Equipo Ecográfico Obstétrico y ginecológico, Monitor materno-fetal

Tiempo promedio de atención de 30 minutos.

## **Matrona Coordinadora**

Actitudes y habilidades: Profesional organizada, responsable y honesta. Proactiva en sus actividades y con habilidad de gestión del tiempo.

Ésta profesional debe ser un reflejo de la misión de nuestro centro, capaz de empapar a nuestras clientas del mejor espíritu y tranquilidad, en un ambiente armónico y seguro donde atenderemos todas sus necesidades en el hermoso proceso de la maternidad.

Cálida, amable y empática en el trato con nuestras usuarias, familiares y equipo de trabajo.

Capacidad de liderazgo, diálogo, respetuosa de la mujer y la vida. Las habilidades de adaptabilidad son indispensables.

Formación Académica: Título Profesional de Matrona, certificado por la Superintendencia de Salud. Formación acreditada en parto humanizado y certificación en monitora de lactancia materna

Postítulo en administración o Gestión en Salud.

Capacitación de Liderazgo y trato al usuario.

Responsabilidades: Ser una monitora del cumplimiento de los procesos entregados en las distintas prestaciones de nuestro centro

Coordinar las actividades de los profesionales del equipo permitiendo una óptima utilización de las horas trabajadas por parte del equipo, resguardando la ley.

Mantener un registro ordenado de las prestaciones entregadas y de las usuarias de nuestro centro.

Aplicar pautas evaluativas de los procesos definidos para las distintas prestaciones.

Ser un canal de comunicación entre la gerencia y los profesionales de salud.

Atender dudas, consultas y sugerencias de parte de nuestras clientas.

Tiene la responsabilidad de dar la bienvenida a nuestras usuarias que adquieren nuestras prestaciones y paquetes de atención, explicando sus contenidos y características, organizando sus citas y horarios.

Ofrecerá una charla de admisión, formulario de información de nuestro centro y consentimiento informado para la entrega de nuestras prestaciones. Realizará una visita por nuestras instalaciones y dará a conocer el equipo multidisciplinario e integral de Mesenet dependiendo de la necesidad de nuestra usuaria obstétrica o puérpera.

### **Matronas terapeutas de acompañamiento maternal**

Actitudes y habilidades: Profesionales responsables, creativas, amables y empáticas, encargadas de realizar los controles maternos y terapias holísticas a nuestras usuarias. Acompañándolas comprometidamente en este hermoso proceso.

La confianza que generan en su paciente debe ser fundamental, para ellos deben creer y fomentar las terapias alternativas o complementarias, la sanación espiritual, el manejo y conexión con el bebe, entregando una mezcla de técnicas de relajación con aromaterapia que harán que nuestras usuarias conecten su cuerpo con el proceso logrando la paz y alejando los temores del parto y la lactancia principalmente

Asistirán en la preparación para el parto de la paciente obstétrica entregando contención y acompañamiento en el proceso del embarazo y el puerperio de una manera profesional y cercana facilitando la integración de la mujer en esta nueva etapa de crianza.

Formación Académica: Título Profesional de Matrona, certificado por la Superintendencia de Salud. Formación acreditada en parto humanizado y certificación en monitora de lactancia materna

Responsabilidades: Realizar el control obstétrico de acuerdo a la normativa comprobando siempre la vitalidad de la madre y el bebe, realizar una valoración completa de todas las necesidades que presente nuestra usuaria.

Generar una relación con la usuaria cercana y amable entregando confianza y seguridad en el proceso del embarazo.

Realizar monitoreo basal durante el proceso del embarazo, interpretar y pesquisar alteraciones derivadas e informar al médico ginecólogo del centro.

Tiempo de la atención de 30 minutos (promedio)

## **Kinesiólogo**

Actitudes y habilidades: Profesionales responsables, cercanos y amables.

Creativos en sus técnicas de trabajo con las distintas usuarias de nuestro centro.

Respetuosos de vida, fomentadores de la vida sana y equilibrada, el ejercicio físico y la relajación.

Capacidad de trabajar con un equipo multidisciplinario.

Formación Académica: Título profesional de Kinesiólogo.

Certificación de la superintendencia de salud.

Capacitación en kinesioterapia de piso pélvico, preparación kinésica del parto y kinesioterapia post parto.

Manejo de terapia de relajación física y espiritual.

Certificación de monitor de yoga en embarazadas.

Responsabilidades: Profesional encargado de otorgar los controles kinésicos y terapias físicas de rehabilitación, fortalecimiento y relajación a nuestras usuarias embarazadas y puérperas.

El kinesiólogo fomentará la continuidad del tratamiento desde el embarazo al puerperio, para prevenir y/o tratar alteraciones como son el dolor lumbopélvico, la incontinencia urinaria, el aumento de peso.

Realizar las adecuadas derivaciones con los profesionales del centro.

Tiempo promedio de la prestación: 45 minutos.

## **Nutricionista**

Actitudes y habilidades: Profesional responsable, confiable y comprensible, encargada de fomentar la alimentación saludable, natural y sustentable.

Empática en su trato y prudente en sus recomendaciones. Hábiles en comunicación y adaptabilidad a las distintas condiciones y gustos de las usuarias de nuestro centro.

Actualizadas en sus conocimientos y fomentadoras del apego, la lactancia materna y el respeto por la mujer y la vida.

Formación académica: Título de Nutricionista Profesional.

Certificación por la Superintendencia de salud.

Capacitación en maternidad y lactancia, manejo de dieta vegetariana y vegana.

Responsabilidades: Diagnosticar la situación alimentaria nutricional de la usuaria.

Determinar los requerimientos nutricionales.

Planificar y programar las indicaciones dieto terapéuticas de nuestras usuarias.

Pesquisar y tratar alimentariamente las patologías de la usuaria Orientar y dirigir a nuestras usuarias en un plan de alimentación personalizado, nutritivo y balanceado, considerando características del proceso biológico cursado o patologías secundarias. Atención nutricional post parto para la nodriza y consejería de lactancia materna.

Realizar las adecuadas derivaciones con los profesionales del centro.

Tiempo promedio de la prestación 45 minutos.

## **Psicólogo**

Actitudes y habilidades: Profesional cercano y amable, empático y prudente capaz de generar confianza y credibilidad en nuestras usuarias.

Con habilidad de comunicación y resolución de problemas. Sus competencias deben generar un acompañamiento y contención a la usuaria embarazada o puerpera para sobrellevar todos los cambios que va experimentando y el enfrentamiento a esta nueva etapa. Fomentando la importancia del lazo espiritual de la madre y su hijo.

Crear y fomentar la sanación espiritual como terapia a la superación de los cambios y problemas, utilizando medios espirituales y alternativos autorizados.

Formación Académica: Título profesional de Psicólogo.

Acreditación de la Superintendencia de Salud.

Capacitación en psicología del embarazo y puerperio.

Manejo de aromaterapia, música terapia y cromoterapia en el embarazo.

Gestión Operacional: Entregar atención y contención psicológica a las usuarias embarazadas, puérperas o sus familias. Acercándolas al equilibrio espiritual del proceso maternal en el que se encuentran.

Planificar, proponer y coordinar las estrategias y modalidades de la psicoterapia, con el fin de fortalecer a nuestras usuarias y prepararlas para la llegada de un nuevo ser, viviendo los cambios propios del proceso de gestación y post-parto de la manera más armónica posible, utilizando las estrategias clínicas y alternativas de la psicología.

Tiempo duración de cada sesión de psicoterapia 45 minutos.

### **Acupunturista**

Actitudes y habilidades: Profesional cercano y amable, capaz de generar confianza y credibilidad en nuestras usuarias.

Habilidad de comunicación en la promoción del bienestar integral de nuestras usuarias como parte de una integración plena en el desarrollo del embarazo y el periodo del puerperio, desde el dolores musculares evitar las náuseas matutinas, equilibrio emocional, mejora del sueño, prevención de la depresión pre-parto y

post-parto a través de la medicina china, bajo la legislación del sistema de salud chileno.

Formación Académica: Certificación de Estudios de Medicina China.

Autorización de la Secretaría Regional Ministerial de Salud.

Responsabilidades: Ofrecer una terapia alternativa a nuestras usuarias embarazadas y puérperas que necesitan atención de acupuntura.

Utilizando la medicina tradicional china en conjunto de técnicas y procedimientos para equilibrar el bienestar físico y mental, a través de inserción de agujas estériles en distintas zonas del cuerpo.

Transmitir a las usuarias que la acupuntura como un apoyo en el embarazo resulta ser muy beneficiosa, pues ayuda a aliviar muchas de las molestias típicas de este periodo

Tiempo promedio de atención 30 minutos.

### **Secretaria**

Actitudes y habilidades: Responsable, ordenada y amable, encargada de las tareas administrativas que apoyan a nuestro equipo.

La cercanía que generan en nuestras usuarias y sus familias debe ser fundamental para lograr una acogida de ingreso y una cómoda estadía en nuestro centro.

Su capacidad de comunicación debe ser una herramienta para que nuestras usuarias se integren completamente al espíritu de Mesenet y se sientan parte de un círculo de apoyo durante sus controles, talleres y terapias.

La habilidad del compañerismo y el trabajo en equipo son un pilar muy importante en su trabajo.

Formación Académica: Título técnico de Secretariado.

Conocimientos de sistemas computacionales, nivel usuario.

Responsabilidades: Encargada de responder el teléfono, correos electrónicos y solicitudes de nuestras clientas, derivando a quien corresponda.

Agendamiento de horas disponibles de los profesionales de Mesenet en calendario de citas, reuniones y talleres.

Llevar a cabo tareas de apoyo administrativo de la coordinadora del centro y gerencia. Jornada laboral continua de 9 horas diarias.

## **Colaboradores de servicios generales**

Actitudes y habilidades: Personas responsables, proactivos, amables y prudentes, apoyo de nuestro centro, permitiendo que se mantenga un ambiente acogedor limpio y armónico.

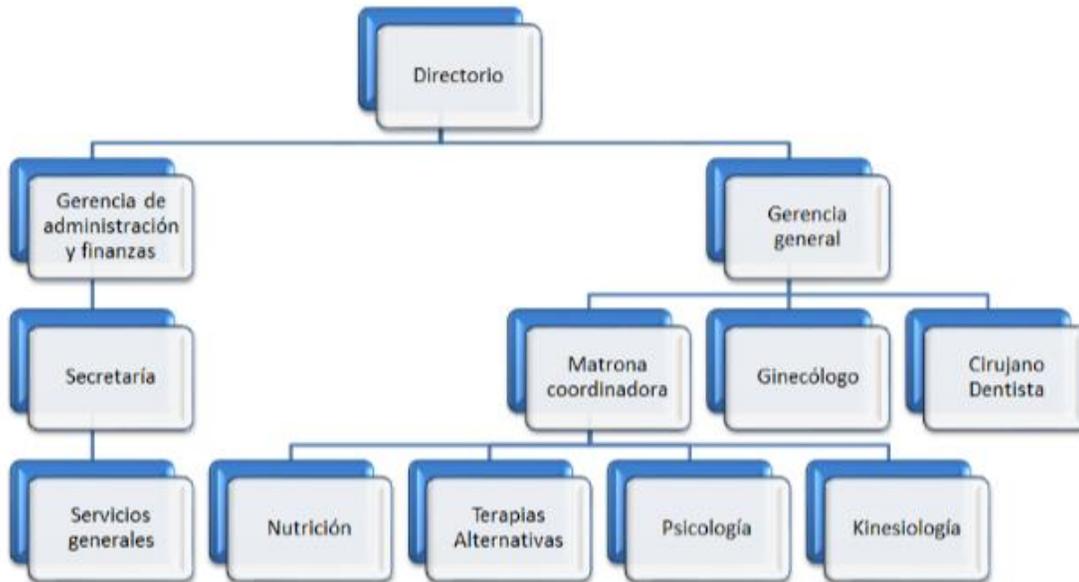
Formación Académica: Licencia de Enseñanza media completa, deseables conocimientos en prevención de riesgo

Responsabilidades: Realizar labores de orden y aseo en las dependencias de Mesenet, asegurando una inocuidad de los espacios mediante distintas técnicas de limpieza.

Realizar mantención y reparaciones menores que se necesiten en nuestro centro.

Apoyar a nuestro equipo de profesionales en la mantención de los instrumentales, materiales y equipos que se utilizarán en la atención a nuestras usuarias.

## Organigrama



## Remuneraciones

Nuestro centro de salud Messenet consta con una planta de profesionales que forman parte del equipo multidisciplinario y personal administrativo que se encuentran bajo la modalidad de contratados (2.450.000 pesos)

En una primera etapa nuestro centro consta con un total de 19 profesionales que no estarán contratados bajo la modalidad de contrato plazo fijo sino que estarán como contratos a honorarios y recibirán un porcentaje de la atención que le

entreguen a nuestras usuarias , este porcentaje está contemplado en el valor de los paquetes de prestaciones como costo variable conforman el staff, teniendo una batería de capital humano desplegado en funciones administrativas, financieras, profesionales y de terapias alternativas.

<b>Contrato</b>	<b>Cargo</b>	<b>Remuneración Bruta</b>	<b>Dotación</b>	<b>Remuneración Total, por cargo</b>
Plazo Fijo	Matrona Coord.	1.200.000	1	1.200.000
Plazo Fijo	Secretaria	350.000	1	350.000
Plazo Fijo	Tens	450.000	1	450.000
Plazo Fijo	Tens Dental	450.000	1	450.000
<b>Total</b>			<b>4</b>	<b>2.450.000</b>

La dotación está definida de la siguiente manera:

1. **Personal de salud:** 2 médicos especialistas en ginecología, 2 nutricionistas ,2 psicólogos, 3 kinesiólogos, 2 odontólogos generales, 3 matronas, 1 técnico nivel superior en enfermería, 1 técnico nivel superior en Odontología
2. **Personal Administrativo:** 1 secretaria y recepcionista, 1 contador auditor
3. **Personal de terapias alternativas:** 6 especialistas en medicina alternativas y/o terapias complementarias

Del total de recurso humano anteriormente mencionado que pertenece a Messenet se subdividen a través del tipo de contrato efectuado, teniendo a personal en calidad de contrato fijo y en modalidad de contrato de honorarios o prestación de servicios. Siendo esta división de la siguiente manera:

1. **Personal en calidad de contrato fijo:**1 matrona coordinadora, 1 técnico nivel superior en enfermería, 1 técnico nivel superior en Odontología, 1 secretaria y recepción
2. **Personal en calidad de contrato de honorarios:** 2 médicos especialistas en ginecología, 2 nutricionistas, 2 psicólogos, 3 kinesiólogos, 2 odontólogos generales, 2 matronas, 6 especialistas en medicina alternativas y/o terapias complementarias

Las remuneraciones de los cargos requeridos por Messenet serán fijadas a través de una evaluación de las siguientes variables:

- a. Nivel de estudios
- b. Responsabilidad de resultados
- c. Resolución de problemática con nuestra usuaria

### **Clima y Cultura Organizacional**

Para Mesenet el clima laboral es el contexto en que se desarrolla la actividad laboral de nuestra organización y la percepción que tienen nuestros colaboradores es la clave fundamental para lograr nuestros objetivos.

Somos una empresa que se caracteriza por un liderazgo carismático, participativo y descentralizado, trabaja los sentimientos y sensaciones positivas dentro del grupo. Todos los miembros del equipo que lo conforman aportan sus puntos de vista e intervienen en las decisiones en su área, dentro de los parámetros de la misión, visión y valores compartidos de la empresa.

Los roles y responsabilidades de cada uno de sus integrantes están claramente especificadas, beneficiando la comunicación entre nuestros colaboradores. Constaremos de un manual de procedimientos de atención y manejo de puntos críticos que serán un apoyo a nuestras tareas.

Todos los integrantes de Mesenet tendrán a su ingreso un periodo de inducción, donde conocerán la estructura, los sistemas de trabajo, comunicación y la

estrategia definida en la empresa, favoreciendo al equilibrio de las 7 variables mencionadas influyentes en un buen clima laboral.

Mesenet al ser una empresa de servicios en el periodo más hermoso de la vida como es la dulce espera de un nuevo integrante, considera el respeto y la espiritualidad como parte de los requisitos en el funcionamiento de todas nuestras actividades.

Considerando que el clima laboral es un pilar fundamental para la producción de nuestra empresa y la confianza de nuestros funcionarios es que al cabo de 1 año de la puesta en marcha de Mesenet, se aplicará una encuesta como herramienta de evaluación, donde se espera un 70% de aprobación desde instrumento como resultado favorable.

**El proceso tendrá los siguientes pasos:**

- Campaña de motivación, con mensajes que giren en torno a la participación voluntaria del proceso.
- Explicación de metodología, utilizando un mail institucional de invitación donde apelaremos a la voluntariedad y garantizamos el anonimato, creando un ambiente de confianza comunicando de forma clara cómo se llevará la encuesta y se manejarán los resultados
- Agradecimiento de la participación de los colaboradores

- La entrega de los resultados y el plan de trabajo de mejora a implementar.

Claramente si aplicada la herramienta los resultados están bajo este margen se replanteará el modelo de clima y sus estrategias.

### **Sistema de control para personal**

Los indicadores de desempeño que utiliza nuestro centro de salud Mesenet para controlar que nuestros funcionarios que forman parte del centro y entregan las prestaciones de salud o son parte de este círculo de atención:

- Tiempo de espera promedio en la atención de nuestras pacientes por los profesionales.
- Número de reclamos por parte de los usuarios.
- Usuarios satisfechos en relación con el total de usuarios
- Tiempo de respuesta promedio a cartas de sugerencias
- Porcentaje de ausentismo laboral

## **FUNCION FINANCIERA**

### **Determinación del Q en T**

Proponemos el punto de equilibrio en Q al 6to mes desde la puesta en marcha al tener una venta de 16 paquetes de prestaciones mensuales. Es importante destacar que se considera en un inicio un saldo negativo para nuestro negocio el que asumiremos con expectativas de crecimiento.

Durante este sexto mes es donde se igualan los costos fijos que tenemos como empresa junto con las utilidades provenientes de la prestación de nuestros servicios.

Desde ese mes en adelante nuestra proyección de crecimiento es exponencial y de un 15 % mensual, dato obtenido como referencia ya que, al ser un proyecto nuevo y único en el mercado, no tendríamos una competencia directa en el mercado con quien comparar ventas y proponer objetivos de crecimientos a base de competidores directos.

Además, dicho porcentaje se respalda con los antecedentes captados en el análisis del mercado y de la encuesta al cliente objetivo, donde además el 59 % de ellas estarían dispuestas a adquirir nuestros servicios, aceptando que existen siete empresas con prestaciones similares a las ofrecidas en nuestro proyecto.

Siguiendo con la misma mirada de crecimiento contemplamos que el

equilibrio en el tiempo, o sea  $Q$  en  $t$  será al 12avo mes obteniendo una venta de 37 paquetes de servicios mensuales.

## **Determinación de Flujos**

### **Flujos Positivos**

Consideramos que el flujo de caja mide la capacidad de nuestro proyecto de empresa para generar recursos Si los cobros son superiores a los pagos en un determinado periodo, el flujo de caja será positivo.

En caso contrario, será negativo, es por ello que el control de los flujos es de gran importancia para el futuro de Mesenet.

Dentro de las ventas de paquetes el primer año de puesta en marcha al sexto mes se alcanza el equilibrio donde la venta de paquetes de prestaciones de salud menos los costos fijos nos permiten obtener utilidades positiva que en los meses anteriores fueron negativas, independiente que el monto de la utilidad del sexto mes sea baja sin un margen relevante pero la importancia es que deja de ser negativa. Siguiendo con la misma proyección de crecimiento contemplamos que el equilibrio en el tiempo lo alcanzamos al doceavo mes de la puesta en marcha de nuestro centro de salud Messenet donde se proyectan vender desde ese mes en adelante hasta el término de horizonte de nuestro proyecto 37 paquetes

mensuales que nos permite marginar una utilidad de 6.878.829 agregando cada año un porcentaje de crecimiento del 15 % .

### Venta de Paquetes según trimestres del embarazo

Pack	C x prest.	CVU	C x pack	Utilidad
1° trimestre	1.599.829	873.252	1.199.869	326.617
2° trimestre	1.339.793	723.004	1.049.621	326.617
3° trimestre	1.325.451	682.576	1.009.203	326.617

Mes	Venta de pack	Utilidad
1	2	-4.552.766
2	4	-3.899.532

3	6	-3.246.298
4	10	-1.939.830
5	13	-959.979
6	16	19.872
7	18	673.286
8	21	1.652.957
9	24	2.632.808
10	28	2.939.276
11	32	5.245.744
12	37	6.878.829

## Flujos negativos

### Costos Variables

Como parte de este ítem tenemos los costos generados en cada prestación de salud entregada por los distintos profesionales y forman parte de los paquetes que se ofrecen en cada trimestre del embarazo.

Este costo está representado por un porcentaje que varía según el tipo de profesional y el resto queda en el centro de salud . Al igual que existe un pequeño costo que se considera fijo dentro de cada atención de salud y contempla el uso de materiales para realizar la atención.

Tabla de descripción de prestaciones y porcentajes de costos variables

Prestación	Costo	% de margen	CVU	Costo variable	Límite superior
Ginecólogo	\$59.432	30%	\$41.603	\$7.000+\$34.603	\$57.672
Nutricionista	\$38.933	55%	\$17.520	\$4.000+\$13.520	\$33.800
Psicólogo	\$39.960	50%	\$19.980	\$4.000+\$15.980	\$39.950
Kinesiólogo	\$38.856	50%	\$19.428	\$4.000+\$15.427	\$38.569

Odontólogo	\$51.250	40%	\$30.750	\$6.000+\$30.450	\$49.500
Matrona	\$44.444	91%	\$4.000	\$4.000	\$41.500

### **Costos Fijos**

Los costos fijos son los considerados como los mínimos para que nuestro centro de salud pueda estar operativo, y corresponde al monto mensual de \$ 5.206.000, con un valor total anual de \$ 62.472.000.

Dentro de este ítem se contemplan el arriendo del inmobiliario, costos por mantención, seguridad, servicios básicos sueldos de los cuatro funcionarios contratados por el centro, patente, contador entre otros.

Estos costos fijos aumentan durante el segundo año en adelante y tenemos considerado que presentará un aumento por reajustabilidad del recurso humano y por el costo de los materiales e insumos. Estas cifras se muestran en el estado de flujo de caja (anexo XXXX)

Costos Adicionales de RRHH :36.000.000 y Costos adicionales insumos 20.000.000

<b>Tabla de costos fijos</b>	
Arriendo	\$ 1.800.000
Luz	\$ 80.000
Agua	\$ 80.000
Calefacción	\$ 200.000
Telefonía/internet	\$ 70.000
Sueldo recepcionista	\$ 350.000
Matrona coordinadora	\$ 1.200.000
TENS	\$ 900.000
Aseo y ornato	\$ 350.000
Contador	\$ 50.000
Patente	\$ 26.000
Seguridad	\$ 100.000
<b>Total</b>	<b>\$ 5.206.000</b>

## FLUJOS MENSUALES

### Inversión inicial

La inversión de nuestro centro se hará mediante 100% patrimonio, vale decir que los socios que componen esta sociedad son los participantes activos e inversionistas de este negocio, el cual el total de la inversión inicial de este asciende a \$ 60.000.000

A continuación se realiza el desglose de los gastos contemplados:

<b>Activos fijos</b>	
Equipamiento	\$ 44.901.595
<b>Activos transitorios</b>	
Formación de la sociedad	\$ 500.000
<b>Capital de trabajo</b>	
Máximo déficit acumulado (hasta Qeq)	\$ 14.598.405
<b>Total inversión inicial</b>	<b>\$ 60.000.000</b>

## Anualización y cálculo de la TIR por año

Periodo	Inversión inicial	
0	\$ 60.000.000	
Periodo	Flujo (15% incremento)	TIR
1	-\$ 2.055.633	-
2	\$ 21.515. 247	- 39%
3	\$ 55.765.506	- 3%
4	\$ 102.297.054	18%
5	\$ 162.592.087	30%
6	\$ 239.849.127	38%
7	\$ 335.424.471	43%
8	\$ 452.479.863	46%

De acuerdo a la tabla de anualización de los flujos y con su cálculo respectivo de TIR, podemos establecer que en el año 8 el promedio de la TIR que presenta el proyecto es de un 3%, por lo tanto se considera el horizonte de nuestro proyecto a

la cantidad de años mencionada, en el cual se evaluará nuestro proyecto terminado este periodo de tiempo.

### **Cálculo de la CAPM**

$$(CAPM = R_f + B (R_m - R_f))$$

Se calculó la CAPM con los datos de la  $R_f$  los bonos del banco central que corresponden a un tasa de 2,67% a años de evaluación del proyecto (8 años), esto sumado al riesgo de la industria (beta de estados unidos) 0,8 por el riesgo país Chile (140 puntos) 1,0140 al 21 de Enero 2021, dando un beta corregido de 0,8112. Se ocuparon las 3 tasas de mercado (IPSA, Equity Risk Premium y Fondo de pensiones) y se opta por la tasa más dura que fue ERP.

#### ***IPSA***

$$CAPM = 2,67\% + 0,8112 (-0,0004\% - 2,67\%)$$

$$CAPM = 0,5\%$$

#### ***Equity Risk Premiun***

$$CAPM = 2,67\% + 0,8112 (6,28\% - 2,67\%)$$

$$CAPM = 12,5\%$$

### **Fondo de pensiones**

$$\text{CAPM} = 2,67\% + 0,8112 (5,4\% - 2,67\%)$$

$$\text{CAPM} = 9,4\%$$

De acuerdo a los cálculos anteriores, nuestro proyecto acepta la CAPM de 12,5% con ERP, siendo la tasa más alta.

### **Comparación de la TIR con la CAPM**

TIR proyecto	CAPM
46%	12,5 %

De acuerdo a lo anterior, podemos concluir que la TIR de nuestro proyecto es significativamente mayor a la CAPM valorizada a nuestro proyecto, con esto inferimos que el proyecto es racionalmente viable frente al mercado actual. A su vez de acuerdo a al los flujos del negocio nuestra VAN es positiva comparando el valor de superior de TIR que CAPM.

## Sensibilización

Escenario	VAN	TIR	CAPM
Pesimista	\$ 155.508.941	36%	12,5%
Realista	\$117.055.3	46%	12,5%
Optimista	\$190.066.483	56%	12,5%

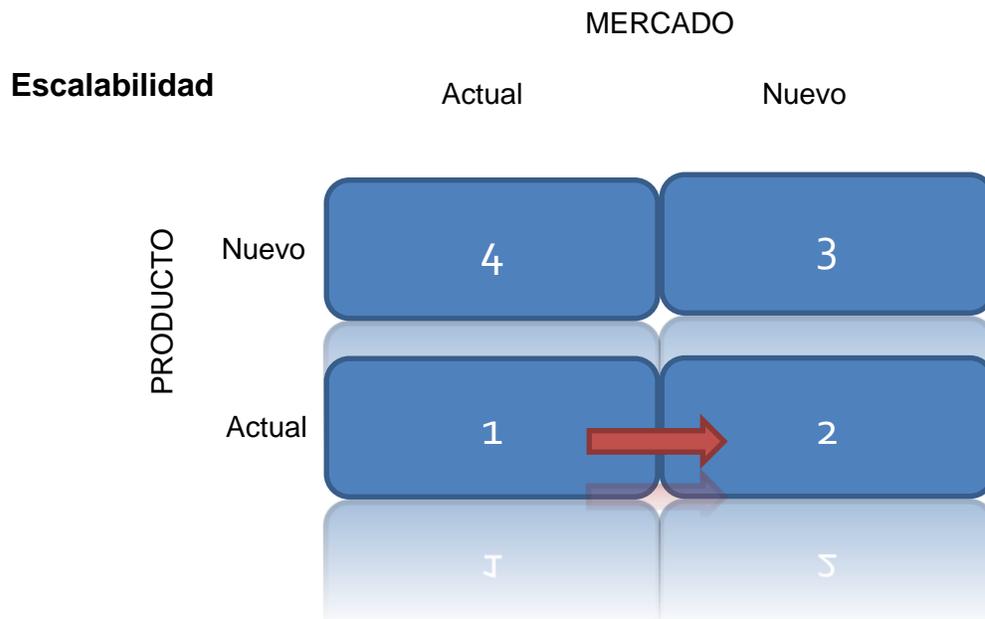
## Pacto de inversionistas

Nuestro proyecto es financiado con 100% de patrimonio que corresponden a la inversión de los cinco socios del negocio que serán parte del directorio del organigrama del proyecto.

Cada uno tiene una participación equitativa con un 20% de posesión de las acciones totales del negocio.

Se estipula la siguiente cláusula:

- Cualquier socio parte de la sociedad actual de Mesenet que tenga la intención de vender sus acciones, los socios cofundadores tendrán la prioridad para la compra de estas.



Dado que los servicios ofrecidos por nuestro negocio son servicios que son actualmente conocidos por la población pero adquiridos en forma individual y por eso nuestro enfoque multidisciplinario lo hace único dentro del mercado al cual se dirigirá este centro, y por consiguiente el no tener competidores directos, creemos que nuestro centro crecerá dentro del cuadrante 1, ya que es un servicio de salud de complementariedad holística que aún se está explotando en el mercado actual. Sin embargo nos proponemos como desafío un avance de crecimiento al cuadrante 2 logrando la captación de otros clientes a lo largo del país los cuales requieran de nuestros servicios en nuestra sede central.

## **CONCLUSIÓN**

Mesenet es proyecto de negocios creado y pensando en atender las necesidades fundamentales de las embarazadas y puérperas emanadas del proceso de concepción, gestación y primera infancia a través de prestaciones de salud, terapias y medicina complementaria bajo una mirada holística, mezclando medicina tradicional y complementaria, teniendo siempre como foco a la mujer embarazada y su familia.

Mesenet tiene su mirada hacia potenciales gestantes de la región metropolitana, principalmente en las comunas de Providencia, Las Condes y Vitacura sin excluir otras comunas del país.

La atención de salud ofrecida es entregada a través de una red de profesionales integrales y bajo un plan de prestaciones amplio y diverso según las necesidad, visiones y creencias de cada usuaria. La visión de Mesenet es posicionarse como un centro privado líder en su área, referente nacional en un plazo de cinco años.

La nueva realidad de la mujer de hoy ha reflejado una demanda de servicios para la embarazada, si bien existe menor número de nacimientos pero, un mayor cuidado e inversión en embarazo, provocado también un cambio en la percepción y la forma de vivenciar la maternidad, sobre todo cómo ha ido gestionando un

formato más personal como el dolor físico, la duración de la hospitalización, las ventajas del parto vaginal espontáneo, el parto respetado, parto en el agua o la incidencia de la depresión postparto. Estos datos se aplican especialmente a las mujeres de clase acomodada (segmento objetivo de este proyecto), que no califican para ser apoyadas por la red de salud pública ni tampoco existe una institución que cumpla todas estas necesidades, para lo cual, existe Mesenet.

## BIBLIOGRAFIA

Adimark. (2011). ANÁLISIS DE INFORMACIÓN SECUNDARIA ESTIMACIÓN DE LOS INGRESOS POR GSE A PARTIR DE DATOS DE ENCUESTA CASEN 2011.

Sitio web:

[http://www.adimark.cl/es/documentos/GSE\\_CASEN\\_2011.pdf](http://www.adimark.cl/es/documentos/GSE_CASEN_2011.pdf)

Adimark. (2014). Marcas y Estilos de vida de los chilenos de Chile 3D Sitio web:

[http://www.msgg.gob.cl/wp/wp-content/uploads/2017/04/2013-04-Estudio-externotendencias\\_Estilos-de-vida-de-los-chilenos.pdf](http://www.msgg.gob.cl/wp/wp-content/uploads/2017/04/2013-04-Estudio-externotendencias_Estilos-de-vida-de-los-chilenos.pdf)

[http://www.adimark.cl/estudios/documentos/loschilenos\\_religion\\_2015.pdf](http://www.adimark.cl/estudios/documentos/loschilenos_religion_2015.pdf)

Anónimo. (2014). Más que madres: La redefinición de las mujeres chilenas, de Campus

creativo Sitio web: <http://campuscreativomedia.cl/mas-que-madres-la-redefinicion-de-lasmujeres-chilenas/>

## ANEXOS 1 FLUJO DE CAJA PROYECTADO

<b>Ingresos</b>	Año 0	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5	Año6	Año7	Año8
<b>Ingresos -CYU</b>	326.617	67.916.367	157.399.840	171.639.011	188.014.064	206.845.378	228.501.387	253.405.792	282.045.856
<b>Egresos</b>									
Costo Fijos	5.206.000	62.472.000	62.472.000	62.472.000	62.472.000	62.472.000	62.472.000	62.472.000	62.472.000
<b>Ingreso Operacional</b>		<b>5.444.367</b>	<b>94.927.840</b>	<b>109.167.011</b>	<b>125.542.064</b>	<b>144.373.378</b>	<b>166.029.387</b>	<b>190.933.792</b>	<b>219.573.856</b>
Costos adicionales RRHH			36.000.000	36.000.000	36.000.000	36.000.000	36.000.000	36.000.000	36.000.000
Costos adicionales insumos			20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000
<b>Gastos No Desembolsables</b>									
depreciación		7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000
Valor Libro									
<b>Utilidad antes impuestos</b>		-2.055.633	31.427.840	45.667.011	62.042.064	80.873.378	102.529.387	127.433.792	156.073.856
Impuesto renta 25%		0	7.856.960	11.416.753	15.510.516	20.218.345	25.632.347	31.858.448	39.018.464
Utilidad neta		-2.055.633	23.570.880	34.250.259	46.531.548	60.655.034	76.897.040	95.575.344	117.055.392
<b>Gastos No Desembolsables</b>									
depreciación		7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000	7.500.000
Valor Libro	60.000.000	52.500.000	45.000.000	37.500.000	30.000.000	22.500.000	15.000.000	7.500.000	0
Inversión	60.000.000	-	-	-	-	-	-	-	-
Activos fijos									
Activos Intangibles									
Capital de trabajo	5.206.000	5.206.000	5.206.000	5.206.000	5.206.000	5.206.000	5.206.000	5.206.000	5.206.000
Valor de desecho									
Flujo de Caja		-2.055.633	23.570.880	34.250.259	46.531.548	60.655.034	76.897.040	95.575.344	117.055.392
<b>Flujo de Caja Incremental</b>		<b>-2.055.633</b>	<b>21.515.247</b>	<b>55.765.506</b>	<b>102.297.054</b>	<b>162.952.087</b>	<b>239.849.127</b>	<b>335.424.471</b>	<b>452.479.863</b>

## ANEXOS 2

### CÁLCULO VAN Y TIR

Calculo VAN Y TIR				Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
Flujo Efectivo		-60.000.000		-60.000.000	-60.000.000	-60.000.000	-60.000.000	-60.000.000	-60.000.000
F1	-2.055.633	-2.055.633		-2.055.633	-2.055.633	-2.055.633	-2.055.633	-2.055.633	-2.055.633
F2	23.570.880	23.570.880			23.570.880	23.570.880	23.570.880	23.570.880	23.570.880
F3	34.250.259	34.250.259				34.250.259	34.250.259	34.250.259	34.250.259
F4	46.531.548	46.531.548					46.531.548	46.531.548	46.531.548
F5	60.655.034	60.655.034						60.655.034	60.655.034
F6	76.897.040	76.897.040							76.897.040
F7	95.575.344	95.575.344							
F8	117.055.392	117.055.392							
n	8 años								
int	10% : 0,1	VAN=	172.787.712	58.131.243	77.611.309	103.344.035	135.125.708	172.787.712	172.787.712
IO	60.000.000								
		TIR=	30%	#¡NUM!	-39%	-3%	18%	30%	38%

## ANEXOS 3

### COSTOS VARIABLES UNITARIOS

#### 1. Costos Variables Unitarios

Prestación	Valor	% Ma	CVU	Costo variable	Límite superior competidor directo
Evaluación por ginecología	59.432	30%	41.603	\$7.000 insumos + \$34.603 (60%)	57.672
Evaluación por Nutricionista	38.933	55%	17.520	\$4.000 insumos + \$13.520 (40%)	33.800
Evaluación por Psicología	39.960	50%	19.980	\$4.000 insumos + \$15.980 (40%)	39.950
Evaluación por	38.856	50%	19.42	\$4.000	38.569

<b>Kinesiología</b>			<b>8</b>	<b>insumos + \$15.427 (40%)</b>	
<b>Evaluación por Odontología + sesion de detartraje</b>	<b>51.250</b>	<b>40%</b>	<b>30.75 0</b>	<b>\$6.000 insumos + \$30.750 (50%)</b>	<b>49.500</b>
<b>Evaluación por Matronería</b>	<b>44.444</b>	<b>91%</b>	<b>4.000</b>	<b>\$4.000 insumos</b>	<b>41.500</b>

codigo	prestación	valor	% Ma	LVU	costo variable	superior competidor	inferior competidor
001	Evaluación inicial para plan de trabajo (administrativo)	sin costo	0	2.000	2.000		
002	Evaluación por ginecología	59.432	30%	41.603	7.000 insumos + \$34.603 (60%)	57.672	57.672
003	Evaluación por Nutricionista	38.933	55%	17.520	4.000 insumos + \$13.520 (40%)	33.800	33.800
004	Evaluación por Psicología	39.960	50%	19.980	4.000 insumos + \$15.980 (40%)	39.950	39.950
005	Evaluación por Kinesiología	38.856	50%	19.428	4.000 insumos + \$15.427 (40%)	38.569	38.569
006	Evaluación por Odontología + sesion de destartraje	51.250	40%	30.750	5.000 insumos + \$30.750 (50%)	49.500	49.500
007	Evaluación por Matronería	44.444	91%	4.000	\$4.000 insumos	41.500	41.500
<b>Ginecología</b>							
M001	Evaluación ginecoobstetra	59.432	30%	41.603	7.000 insumos + \$34.603 (60%)	57.672	57.672
	Sesión de control guiado del embarazo	59.432	30%	41.603	7.000 insumos + \$34.603 (60%)	57.672	57.672
M003	sesión de EcoDoppler ( solo prestación individual)	45.425	30%	31.700	3.000 insumos + \$23.700 (60%)	39.500	39.500
<b>Matronería</b>							
MT01	Sesión de evaluación por matrona	33.333	88%	4.000	\$4.000 insumos	31.500	31.500
MT02	Control preconcepcional de la mujer	33.333	88%	4.000	\$4.000 insumos	31.500	31.500
MT03	control post natal de la embarazada (incluye puerperio y/lactancia)	33.333	88%	4.000	\$4.000 insumos	31.500	31.500
MT04	Toma de exámenes (hasta 6 exámenes)	60.000	90%	6.000	\$6.000 insumos	53.139	53.139
MT05	Sesión de control guiado del embarazo	33.333	88%	4.000	\$4.000 insumos	31.500	31.500
MT06	Consejería de lactancia materna	33.333	88%	4.000	\$4.000 insumos	31.500	31.500
MT07	Taller de cuidados del recién nacido	45.454	89%	5.000	\$5.000 insumos	38.000	38.000
MT08	Taller personalizado lde preparación de parto	45.454	89%	5.000	\$5.000 insumos	38.000	38.000
MT09	Taller personalizado de parto humanizado y plan de parto	45.454	89%	5.000	\$5.000 insumos	38.000	38.000
MT10	Taller personalizado de porteo del bebé	45.454	89%	5.000	\$5.000 insumos	38.000	38.000
MT11	Taller personalizado de sexualidad en el embarazo	45.454	89%	5.000	\$5.000 insumos	38.000	38.000
MT12	taller personalizado de educacion prenatal	45.454	89%	5.000	\$5.000 insumos	38.000	38.000
<b>Nutricionista</b>							
N001	Sesión de evaluación y plan de trabajo preconcepcional	38.933	55%	17.520	4.000 insumos + \$13.520 (40%)	33.800	33.800
N002	Sesión de evaluación de la embarazada y plan de trabajo	38.933	55%	17.520	4.000 insumos + \$13.520 (40%)	33.800	33.800
N003	Sesión de evaluación post natal y plan de trabajo	38.933	55%	17.520	4.000 insumos + \$13.520 (40%)	33.800	33.800
N004	Control nutricional pre concepcional	38.933	55%	17.520	4.000 insumos + \$13.520 (40%)	33.800	33.800
N005	control nutricional de la embarazada	38.933	55%	17.520	4.000 insumos + \$13.520 (40%)	33.800	33.800
N006	control nutricional post natal	38.933	55%	17.520	4.000 insumos + \$13.520 (40%)	33.800	33.800
N007	taller personalizado de educacion nutricional del bebé	38.400	50%	19.200	4.000 insumos + \$15.200 (40%)	38.000	38.000

<b>Kinesiología</b>							
K001	evaluacion kinesiologica	46.856	50%	23.428	4.000 insumos + \$19.427 (40%)	48.569	48.569
K002	Sesión kinesiologica de piso pélvico	46.856	50%	23.428	4.000 insumos + \$19.427 (40%)	48.569	48.569
K003	Sesión kinesiológica de pelvis móvil para el parto	46.856	50%	23.428	4.000 insumos + \$19.427 (40%)	48.569	48.569
K004	Taller de ejercicio de fortalecimiento de piso pelvico	28.000	50%	14.000	4.000 insumos + \$10.000 (40%)	25.000	25.000
K005	de ejercicios pre natales de prevencion de trauma perianal durante	46.856	50%	23.428	4.000 insumos + \$19.427 (40%)	25.000	25.000
K006	sesion de esferoterapia	28.000	50%	14.000	4.000 insumos + \$10.000 (40%)	25.000	25.000
K007	sesion de masajes shantala para el bebé	28.000	50%	14.000	4.000 insumos + \$10.000 (40%)	25.000	25.000
K008	Sesión de yoga en el embarazo	28.000	50%	14.000	4.000 insumos + \$10.000 (40%)	25.000	25.000
K009	Sesión de pilates en el embarazo	28.000	50%	14.000	4.000 insumos + \$10.000 (40%)	25.000	25.000
	taller de entrenamiento respiratorio	28.000	50%	14.000	4.000 insumos + \$10.000 (40%)	25.000	25.000
<b>Odontología</b>							
<b>Ges Odontologico</b>							
OD01	Evaluación odontologia	38000					
OD02	Destartraje bucal ambas arcadas	35000					
OD03	profilaxis dental	18500					
OD04	fluoracion topica boca completa	30.000					
OD05	restauración estética simple	40.000					
OD06	restauración estética compuesta	45.000					
OD07	exodoncia simple	40.000					
OD08	exodoncia compleja	60.000					
OD09	extraccion de tercer molar simple	70.000					
OD10	extraccion de tercer molar complejo	120.000					
OD11	vaciamiento de absceso	35.000					
OD12	tratamiento de pericoronaritis	45.000					
OD13	trepacion de urgencia	50.000					
OD14	endodoncia diente anterior	98.000					
OD15	endodoncia premolar	125.000					
OD16	endodoncia molar	150.000					
OD17	pulido radicular por sextante	50.000					
OD18	recementacion de urgencia	35.000					
OD19	educacion de higiene oral de la embarazada	30.000					
OD20	taller de higiene oral del recien nacido	30.000					
OD21	control de salud bucal del recien nacido	30.000					
OD22	Protesis parcial removible con base metalica	350.000					
OD23	Protesis parcial removible sin base metálica	190.000					

<b>Psicología</b>							
P001	Evaluación psicológica	54.138	50%	27.069	4.000 insumos + \$23.069 (40%	57.672	57.672
P002	sesion de psicologia pre natal	54.138	50%	27.069	4.000 insumos + \$23.069 (40%	57.672	57.672
P003	sesion de psicologia de la embarazada	54.138	50%	27.069	4.000 insumos + \$23.069 (40%	57.672	57.672
P004	sesion de psicologia post natal	54.138	50%	27.069	4.000 insumos + \$23.069 (40%	57.672	57.672
P005	taller de crianza respetuosa	39.592	50%	19.796	5.000 insumos + \$14.796 (40%	36.990	36.990
P006	taller de consciencia corporal	39.592	50%	19.796	5.000 insumos + \$14.796 (40%	36.990	36.990
P007	taller de cambios fisicos en el embarazo	39.592	50%	19.796	5.000 insumos + \$14.796 (40%	36.990	36.990
P008	taller de familia para padres	39.592	50%	19.796	5.000 insumos + \$14.796 (40%	36.990	36.990
<b>Medicina alternativa y complementaria</b>							
MA01	sesion de Aromaterapia en el embarazo	28.750	60%	11.500	4.000 insumos + \$7.500 (30%	25.000	25.000
MA02	sesion de musicoterapia en el embarazo	28.750	60%	11.500	4.000 insumos + \$7.500 (30%	25.000	25.000
MA03	preparacion de parto por doulas	28.750	60%	11.500	4.000 insumos + \$7.500 (30%	25.000	25.000
MA04	sesion de reiki	28.750	60%	11.500	4.000 insumos + \$7.500 (30%	25.000	25.000
MA05	Sesion de masaje corporal de la embarazada	37.743	60%	15.097	4.000 insumos + \$11.097 (30%	36.990	36.990
MA06	sesion de podologia en la embarazada	37.743	60%	15.097	4.000 insumos + \$11.097 (30%	36.990	36.990
MA07	sesion de drenaje linfatico en la embarazada	37.743	60%	15.097	4.000 insumos + \$11.097 (30%	36.990	36.990
MA08	sesion de meditaci3n guiada en el embarazo	28.750	60%	11.500	4.000 insumos + \$7.500 (30%	25.000	25.000
<b>Talleres grupales</b>							
GR001	Estilos de vida saludables: alimentaci3n, ejercicio f3sico,	24.444	55%	11.000	5.000 insumos + \$6.000 (30%	20000	20000
GR002	Planificaci3n Familiar, y m3todos anticonceptivos.	24.444	55%	11.000	5.000 insumos + \$6.000 (30%	20000	20000
GR003	Taller de estimulacion de vinculo	24.444	55%	11.000	5.000 insumos + \$6.000 (30%	20000	20000
GR004	taller estimulacion prenatal	24.444	55%	11.000	5.000 insumos + \$6.000 (30%	20000	20000
GR005	taller Aprendiendo a reconocer el trabajo de parto y parto	24.444	55%	11.000	5.000 insumos + \$6.000 (30%	20000	20000
GR006	taller de posicionamiento seg3n tipo de parto	24.444	55%	11.000	5.000 insumos + \$6.000 (30%	20000	20000



## ANEXO 5

### Pack de prestación pre-concepcional

Codigo	Control pre concepcion	valor	CVU	Valor Pack
E001	Evaluación inicial para plan de trabajo	0		
E002	Evaluación por ginecología	59.432	41.603	
E003	Evaluación por Matronería	44.444	44.444	
E002	Evaluación por nutricionista	38.933	17.520	
E003	Evaluación por psicología	39.960	19980	
E002	control de plan de trabajo	59.432	41.603	
E003	Taller panificacion familiar	24.444	11000	
	<b>TOTAL</b>	<b>254.938</b>	<b>176.150</b>	
	Utilidad	78.788		15% dcto

### Pack de prestación 1er trimestre

Codigo	I TRIMESTRE Pre natal	valor	valor pack	CVU
001	<b>Evaluación inicial para plan de trabajo</b>	<b>sin costo</b>	1.119.880	0
002	<b>Evaluación por ginecología</b>	<b>59.432</b>		41603
003	<b>Evaluación por Nutricionista</b>	<b>38.933</b>		17520
004	<b>Evaluación por Psicología</b>	<b>39.960</b>		19980
005	<b>Evaluación por Kinesiología</b>	<b>38.856</b>		19428
006	<b>Evaluación por Odontología</b>	<b>51.250</b>		30750
007	<b>Evaluación por Matronería</b>	<b>44.444</b>		4000
1T04	<b>Sesión de control guiado del embarazo</b>	<b>59.432</b>		41603
1T04	<b>Sesión de control guiado del embarazo</b>	<b>59.432</b>		41603
1T04	<b>Sesión de control guiado del embarazo</b>	<b>59.432</b>		41603
1T04	<b>Sesión de control guiado del embarazo</b>	<b>59.432</b>		41603
1T05	<b>Control maternal del puerperio</b>	<b>33.333</b>		4000
1T05	<b>Control maternal del puerperio</b>	<b>33.333</b>		4000
1T05	<b>Control maternal del puerperio</b>	<b>33.333</b>		4000
1005	<b>control nutricional de la embarazada</b>	<b>38.933</b>		17520
1005	<b>control nutricional de la embarazada</b>	<b>38.933</b>		17520
1005	<b>control nutricional de la embarazada</b>	<b>38.933</b>		17520
1007	<b>Taller de alimentacion saludable para gestantes</b>	<b>38.400</b>		19200
008	<b>Sesión de yoga en el embarazo</b>	<b>28.000</b>		14000
008	<b>Sesión de yoga en el embarazo</b>	<b>28.000</b>		14000
1D25	<b>Ges Odontologico</b>	<b>421.429</b>		295000
003	<b>sesion de psicologia de la embarazada</b>	<b>54.138</b>		27069
003	<b>sesion de psicologia de la embarazada</b>	<b>54.138</b>		27069
003	<b>sesion de psicologia de la embarazada</b>	<b>54.138</b>		27069
006	<b>taller de consciencia corporal</b>	<b>39.592</b>		19796
007	<b>taller de cambios fisicos en el embarazo</b>	<b>39.592</b>		19796
1A01	<b>Taller de medicina complementaria</b>	<b>28.750</b>		11500
1A02	<b>Taller de medicina complementaria</b>	<b>28.750</b>		11500
1A03	<b>Taller de medicina complementaria</b>	<b>28.750</b>		11500
1A04	<b>Taller de medicina complementaria</b>	<b>28.750</b>		11500
		Costo por prestación in	<b>Costo Pack</b>	CVU
	<b>Total</b>	<b>1.599.828</b>	<b>1.199.869</b>	<b>873.252</b>





## ANEXO 6

### PLANILLA DE REMUNERACIONES

Contrato	Cargo	Remuneración bruta	Dotación	Remun total por cargo
Personal fijo	Matrona coord	1.850.000	1	1.850.000
	Matrona clinica	1.200.000	2	2.400.000
	Secretaría	420.000	2	480.000
	Tens	550.000	3	1.650.000
	Tons	550.000	2	1.100.000
Personal a honorarios	Ginecologo	2.800.000	2	5.600.000
	Nutricionistas	900.000	2	1.800.000
	Matrona clinica	1.000.000	2	2.000.000
	Odontologos	1.700.000	2	3.400.000
	Kinesiologos	950.000	3	1.900.000
	Psicologos	1.100.000	2	2.200.000
	Terapia Altern.	500.000	6	3.000.000
<b>Total</b>			<b>28</b>	<b>25.530.000</b>

## ANEXO 7

### PLAN DE MANTENIMIENTO

ITEM DE MANTENCION	PERIODICIDAD	TIPO	FECHAS	COSTOS
Instalaciones eléctricas	Semestral	Correctiva y preventiva	Junio y Diciembre	200.000
Climatización	Semestral	Preventiva	Junio y Diciembre	400.000
Ficha Electrónica y Soporte	Trimestral	Preventiva	Marzo, Junio, Septiembre, Diciembre	300.000
Equipos Clínicos	Trimestral	Preventiva	Marzo, Junio, Septiembre, Diciembre	Dentro de la garantía del proveedor
Seguridad	Semestral	Preventiva	Junio y Diciembre	Garantía del proveedor del servicio
Infraestructura	Diario	Mantenimiento en uso	Diariamente	Personal del centro de salud
			<b>COSTO TOTAL ANUAL</b>	<b>2.100.000</b>