

CEDIMON
centro de
día
Monteros

12 de julio

2019

TALLER FINAL: PLAN DE NEGOCIO – LIC. NATALIA FERRARI –
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS – UFASTA

MARCOS
EZEQUIEL
ORELLANA

Resumen ejecutivo

CEDIMON es un proyecto que busca aprovechar las instalaciones en desuso y que actualmente en la ciudad de Monteros no hay un centro de día.

El centro de día brindara los servicios exigidos por ley y le agregara el valor extra de la terapia del Biomagnetismo.

Este servicio debe ser cubierto por las obras sociales y el Estado, por lo que toda persona con alguna discapacidad puede exigir el cumplimiento de sus derechos.

La inversión requerida es mínima ya que la mayoría de las instalaciones cumplen con las exigencias legales de la Res 1328/06 al ser un centro de kinesiología al cual también asisten personas para rehabilitación física y motora. La diferencia con el centro de día es que aquí acuden aquellos que además poseen alguna dificultad o limitación cognitiva, como las personas con Síndrome de Down.

El negocio es muy redituable ya que la jornada simple de 4 hs diarias tiene un valor de \$16000 mensuales y la jornada completa \$25000, pudiendo atender hasta 20 concurrentes distribuidos en grupos de a 10 por actividad o área física.

La inversión inicial se recuperara a comienzos del 3er año y desde el 1er año se obtendrán ganancias gracias a la tasa interna de retorno del 242% del proyecto.

El equipo estará formado por 4 familiares profesionales que se encargaran de la dirección y administración del centro.



Índice

Introducción.....	1
La empresa.....	2
Objetivos.....	3
Matriz EFI.....	4
Macro entorno.....	5
Micro entorno.....	6
Matriz EFE.....	7
Matriz de perfil competitivo.....	8
Mercado objetivo.....	9
Análisis FODA.....	10
Servicios.....	11
Recursos.....	12
Recursos humanos.....	14
Localización.....	16
Instalaciones.....	17
Proveedores.....	18
Estrategias de marketing.....	19
Análisis financiero.....	21
Cuadro de ingresos.....	22
Cuadro de honorarios y salarios.....	23
Bibliografía.....	24



Introducción

Mi nombre es Marcos Ezequiel Orellana, soy técnico superior en administración de empresas y estoy finalizando la licenciatura gracias a la modalidad a distancia de la universidad Fasta. Nací en La Rioja pero hace 9 años estoy viviendo en la ciudad de Monteros Tucumán, la tercera ciudad más urbana de esta provincia, ubicada a 60km de la ciudad capital San Miguel y en donde se llevara a cabo el siguiente proyecto.

Este documento es un plan de negocio de un centro de día, un lugar en donde se atienden y rehabilitan a personas con alguna dificultad o limitación permanente, de ahora en adelante “PDLP”, que no pueden ser bien atendidas por sus familiares debido a la falta de tiempo y profesionalidad.

La idea surgió por la necesidad de aprovechar un nuevo centro de kinesiología que solo esta explotado por la tarde, ya que la demanda está totalmente cubierta por los varios centros de kinesiología y profesionales particulares, debido a que la carrera de kinesiología es la única de nivel universitario que se dicta en nuestra ciudad, por lo que hay mucha competencia.

Por lo tanto, para aprovechar los recursos disponibles se busco un servicio relacionado con esta actividad que permitiera el aprovechamiento de las instalaciones y que no se prestara actualmente en la ciudad.

La investigación se realizo recogiendo datos de fuentes secundarias y oficiales que están disponibles en internet.



La empresa

Nombre de fantasía

“CEDIMON” Centro de día Monteros

Historia de los miembros

Los participantes de este proyecto será un grupo familiar de 4 personas:

Omar Alfredo Billordo Katavic es un kinesiólogo reconocido en la ciudad de Monteros y uno de los dueños del centro de kinesiología.

Julieta Gabriela Ahmad es una kinesióloga y profesora de biología y la otra dueña del centro de kinesiología.

Antonella María del Valle es una contadora joven que se encargara de la parte contable e impositiva del proyecto.

Marcos Ezequiel Orellana es un técnico en administración de empresas que se encargara de realizar el plan de negocios y llevarlo a cabo.

Misión

Ayudar a que las personas con dificultades y limitaciones permanentes las superen y puedan reinsertarse óptimamente a la sociedad.

Visión

Ser el segundo hogar de 20 familias que tienen una persona con dificultades y limitaciones permanentes.

Valores

El centro se creara y crecerá sobre los valores de respeto por la vida, la familia, el paciente, la profesión y cooperación.

Idea de negocio

Aprovechar y acondicionar el centro de kinesiología para ser categorizado como centro de día y poder rehabilitar a personas con dificultades y limitaciones permanentes desde las 8 a 17 hs.



Establecimiento de objetivos

Durante el 2020 y 2021 atender a 15 pacientes, 5 de media jornada en turno mañana, 5 en turno tarde y 5 de jornada completa.

En el 2022 agrandar el centro y aumentar la cantidad de pacientes a 20, 10 de media jornada y 10 de jornada completa.

Selección de estrategia para cumplir con los objetivos

Se utilizará una estrategia de enfoque en la diferenciación, ya que nos enfocaremos solamente en la población que necesita de este servicio, cumpliendo con los requerimientos legales mínimos y perfeccionándolo de a poco para brindarles el mejor servicio posible y que con ello puedan tener la mejor calidad de vida posible.

La misma será:

Constante capacitación y actualización acerca de las problemáticas, descubrimientos y requerimientos legales de nuestro servicio.



MATRIZ EFI

Factores internos claves	Valor	Clasif.	V. Ponder.
Fortalezas			
Se cuenta con las instalaciones casi en condiciones para empezar y el capital necesario para la adecuación	0,30	4,00	1,20
Se cuenta con dos profesionales requeridos que serán los dueños, por lo tanto solo restan los demás profesionales	0,10	4,00	0,40
Se trata de un servicio que por ley deben cubrir las obras sociales y el Estado, en aquellos que no cuenten con una OS	0,15	4,00	0,60
Uno de los dueños trabaja en el hospital público y tiene acceso a la base de datos para ubicar a los posibles pacientes	0,15	4,00	0,60
El otro profesional es docente y licenciado por lo que está capacitado y experimentado para ser el director	0,05	3,00	0,15
Debilidades			0,00
Falta de capacitación especial para esta actividad	0,05	2,00	0,10
El apto para director debe renunciar a todas sus horas de docente para poder encargarse del centro	0,05	2,00	0,10
El uso de las instalaciones en su tiempo ocioso no permitirá realizar otras actividades en el edificio	0,05	2,00	0,10
Es una actividad muy delicada y requiere aprobación para funcionar	0,05	2,00	0,10
No contaremos con la unidad de traslado por lo tanto no podremos prestar este servicio completo, pero se pedirá a la unidad municipal para que se encargue del mismo	0,05	1,00	0,05
Total	1,00		3,40

Podemos ver que la fortaleza que tiene mayor peso es que actualmente se cuenta con la mayor parte de las instalaciones requeridas para el funcionamiento, en cuanto a las debilidades se consideran que todas tienen un peso bajo ya que pueden ser subsanadas con dedicación y tiempo.

También podemos apreciar en la matriz EFI, que el proyecto es muy viable y factible de realización, y lo podemos observar por la capacidad que tiene el proyecto de responder a las variables (columna clasificación), en donde el 4 es la máxima respuesta favorable, obteniendo un promedio total de respuesta 2,80.

Por último nuestra matriz nos arroja un total ponderado de 3,40 que se aproxima al máximo posible de 4,0 y que significa que el proyecto responde perfectamente a las fortalezas y debilidades gracias a sus estrategias.



Diagnostico organizacional

Macro entorno

Análisis poblacional

Para el censo 2010, las “personas con dificultad o limitación permanente”, de ahora en mas PDLP, son aquellas que declaran tener “limitación en las actividades diarias y restricciones en la participación, que se originan en una deficiencia (ver, oír, caminar, agarrar objetos, entender, aprender, etc.) y que afectan a una persona en forma permanente para desenvolverse en su vida cotidiana dentro de su entorno físico y social". Según este último censo la prevalencia de personas con alguna dificultad es de 13% a nivel país y 15% para la provincia de Tucumán, es decir, el porcentaje de la población que declara tener alguna de estas limitaciones.

Durante el 2018 se llevo a cabo el estudio nacional sobre el perfil de las personas con discapacidad que arrojo una prevalencia del 10% de personas con dificultad mayores de 6 años en viviendas particulares de localidades mayores a 5000 habitantes.

Análisis económico

Si bien actualmente estamos atravesando un periodo de ajuste con alta inflación, tasas de interés, precio del dólar, aumento de desempleo por suspensión y/o despido de trabajadores, cierre de comercios, pérdida de capacidad productiva de industrias, entre otros.

Creemos que solo afectaría en caso de que un paciente no tenga cobertura social ni estatal, y quiera recibir el servicio abonando en forma particular, lo que resultaría casi extraño para esta zona ya que el servicio de jornada simple cuesta \$16.000 y suponemos que todos los pacientes que asistirán serán por medio del Estado o sus obras sociales que deben costearles por ley.

Análisis legal

La ley que regula el SISTEMA DE PRESTACIONES BASICAS EN HABILITACION Y REHABILITACION INTEGRAL A FAVOR DE LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD es la Ley 24.901. En ella se contemplan los siguientes temas: Objetivo. Ámbito de aplicación. Población beneficiaria. Prestaciones básicas. Servicios específicos. Sistemas alternativos al grupo familiar. Prestaciones complementarias.

Además el Ministerio de Salud mediante la Resolución 1328/2006 regula la Modificación del Marco Básico de Organización y Funcionamiento de Prestaciones y Establecimientos de Atención a Personas con Discapacidad, el que será incorporado al Programa Nacional de Garantía de Calidad de la Atención Médica, en esta se aborda todo lo que debe cumplir para poder funcionar.

A través de la Resolución Conjunta 4/2019 entre el MINISTERIO DE SALUD Y AGENCIA NACIONAL DE DISCAPACIDAD se actualiza el valor de los aranceles vigentes del Sistema de Prestaciones de Atención Integral a favor de las Personas con Discapacidad, a partir del 1° de mayo de 2019.



Micro entorno

Para el análisis del mismo se utilizaron: el modelo de las 5 fuerzas competitivas de Michael Porter, la matriz de evaluación del factor externo y la matriz del perfil competitivo.

Modelo de las 5 fuerzas competitivas de Porter

El objetivo de este esquema es visualizar el poder de influencia que tendrán los distintos actores de nuestro micro entorno sobre nuestro proyecto.

Proveedores: su poder de negociación sobre nosotros será bajo ya que utilizaremos la modalidad de compra electrónica para conseguir los mejores precios y tener acceso a los varios proveedores de insumos.

Competidores: su poder de negociación será bajo, ya que los mismos se encuentran en la ciudad capital, los servicios son estándar y los precios preestablecidos legalmente, por lo tanto la única diferencia puede deberse a la calidad de la prestación del mismo (puede ser mejor a lo establecido pero nunca inferior al mínimo, de lo contrario no estaríamos habilitados a brindarlo), otra diferencia que reduce la competitividad y esta a nuestro favor será la ubicación, ya que los pacientes no deberán ser trasladados a otra ciudad.

Clientes: su poder de negociación será medio, por un lado su poder de negociación ante el precio será bajo ya que el mismo está prefijado, en cambio, el poder de negociación ante el servicio y su calidad será alto, ya que estamos hablando de personas especiales y de su salud, por lo tanto podrán exigir el cumplimiento de los estándares mínimos.

Nuevos competidores: su poder de negociación será bajo, ya que solo cubriremos una parte de la demanda, aquella que nos permita funcionar con las instalaciones ya disponibles, es decir, 20 pacientes, por lo que es posible que se sumen nuevos competidores para cubrir la demanda restante, pero será a mediano plazo ya que actualmente no hay otras instalaciones que funcionen al 30% de la capacidad como en nuestro caso.

Servicios sustitutos: solo se considera sustituto a la atención que pueden brindar los familiares u otros particulares a una PDLP, por lo tanto tendrán un poder de negociación bajo ya que carecen de la posibilidad de hacer que estos pacientes compartan con otros pares en las mismas condiciones y en un mismo ambiente que sea apto para la rehabilitación óptima.



MATRIZ DE EVALUACION DEL FACTOR EXTERNO

Una **Matriz de evaluación del factor externo (EFE)** permite a los estrategas resumir y evaluar la información económica, social, cultural, demográfica, ambiental, política, gubernamental, legal, tecnológica y competitiva.

Factores externos claves	Valor	Clasif.	V. Ponder.
Oportunidades			
Servicio no prestado en el mercado local	0,30	4,00	1,20
Regulaciones legales	0,10	4,00	0,40
Mas políticas públicas mas orientadas al sector	0,15	4,00	0,60
Importancia social en crecimiento	0,15	4,00	0,60
Nuevos descubrimientos científicos y tecnológicos	0,05	2,00	0,10
Amenazas			0,00
Mal funcionamiento actual de las obras sociales	0,05	3,00	0,15
Aumento de los servicios públicos	0,05	2,00	0,10
No aceptación del servicio en la ciudad	0,05	2,00	0,10
No cumplimiento de las exigencias legales para aprobación	0,05	4,00	0,20
Competencia en el sector	0,05	4,00	0,20
Total	1,00		3,65

Podemos ver que la oportunidad que tiene mayor peso es que actualmente no se está prestando este servicio en la ciudad, en cuanto a las amenazas se consideran que todas tienen un peso bajo ya que al ser un servicio social, y muy necesario, no existe mucho riesgo de no aceptación, de competencia, de no cumplimiento de las exigencias legales, de lo contrario no se podría ni empezar a realizar.

También podemos apreciar en la matriz EFE, que el proyecto es muy viable y factible de realización, y lo podemos observar por la capacidad que tiene el proyecto de responder a las variables (columna clasificación), en donde el 4 es la máxima respuesta favorable, obteniendo un promedio total de respuesta 3,30.

Por último nuestra matriz nos arroja un total ponderado de 3,65 que se aproxima al máximo posible de 4,0 y que significa que el proyecto responde perfectamente a las oportunidades y amenazas gracias a sus estrategias.



Matriz de perfil competitivo (MPC)

Con la matriz de perfil competitivo (MPC) identificaremos a nuestros principales competidores, así como sus fortalezas y debilidades específicas en relación con nuestra posición estratégica. Los valores y los puntajes de valor total tanto en la MPC como en la matriz EFE tienen el mismo significado; no obstante, los factores importantes para el éxito en una MPC incluyen aspectos tanto internos como externos. Las clasificaciones se refieren, por tanto, a las fortalezas y debilidades, donde cuatro corresponde a la fortaleza principal, tres a la fortaleza menor, dos a la debilidad menor y uno a la debilidad principal. Existen algunas diferencias importantes entre la matriz EFE y la MPC. Antes que nada, los factores importantes para el éxito en una MPC son más amplios, pues no incluyen datos específicos ni basados en hechos e incluso se pueden centrar en aspectos internos. Los factores importantes para el éxito en una MPC tampoco se agrupan en oportunidades y amenazas como en una matriz EFE. En una MPC, las clasificaciones y los puntajes de valor total de las empresas rivales se comparan con los de la empresa en estudio. Este análisis comparativo proporciona información estratégica interna importante.

factores importantes para el éxito	valor	centros de día en la ciudad capital		familias, cuidadores particulares		Centro de día CEDIMON	
		Clasific.	puntaje	clasific.	puntaje	clasific.	puntaje
calidad del servicio	0,3	4	1,2	1	0,3	4	1,2
Participación en el Mdo.	0,05	1	0,3	1	0,3	3	0,9
competitividad de precios	0,05	2	0,6	2	0,6	2	0,6
lealtad de pacientes	0,15	2	0,6	4	1,2	3	0,9
posición financiera	0,1	3	0,9	1	0,3	3	0,9
Experiencia	0,1	4	1,2	3	0,9	1	0,3
ubicación instalaciones	0,15	1	0,3	4	1,2	4	1,2
Dirección	0,1	3	0,9	1	0,3	1	0,3
Total	1		6		5,1		6,3

Como podremos observar en la matriz, los factores más importantes para el éxito son la calidad del servicio, con un valor de 0.30, debido a que al ser un servicio relacionado con la salud, se debe tratar de brindar el mejor servicio posible ya que es lo que más esperan las familias de estos pacientes; la lealtad de los pacientes, en este caso, de las familias de los mismos, que está relacionado con la calidad del servicio, y la ubicación de las instalaciones, ya que el traslado a otra ciudad genera costos extras y mayores riesgos de seguridad, por eso se valorizó igualmente a estos 2 factores con un 0.15.

En cuanto a los resultados, podemos ver que nuestro centro de día tendrá un mayor puntaje (6.3), le seguirán los centros de día de la ciudad capital (6.0) y por último las familias de los pacientes y sus cuidadores con un (5.1). Por lo tanto se concluye que el proyecto presenta una mayor ventaja competitiva ante sus competidores y se aconseja la realización del mismo.



Análisis del mercado de clientes

ARTICULO 9° L24.901— Entiéndase por persona con discapacidad, conforme lo establecido por el artículo 2° de la ley 22.431, a toda aquella que padezca una alteración funcional permanente o prolongada, motora, sensorial o mental, que en relación a su edad y medio social implique desventajas considerables su integración familiar, social, educacional o laboral.

R1328/06 4.6.2. Beneficiarios:

- Jóvenes y adultos con discapacidad severa o profunda imposibilitados de acceder a la escolaridad, capacitación y/o ubicación laboral.
- Niños con discapacidad severa o profunda que no puedan acceder a otro tipo de servicios. Preferentemente, en las etapas anteriores se procurará en todos los casos su atención en servicios de Estimulación Temprana, sistema educativo o Centros Educativo Terapéuticos.

Los beneficiarios se agruparán por edad y diagnóstico funcional en servicios independientes para niños y adolescentes y servicios para jóvenes y adultos, pudiendo compartir el equipo directivo, básico y técnico asistencial.

Los clientes pueden ser los consumidores, los compradores o los decisores.

Consumidores serán aquellas personas que dependen de otras por poseer más de una dificultad o limitación permanente, una de las cuales es la cognitiva y que sean mayores de 14 años.

Compradores serán los mismos consumidores si poseen autonomía económica o son titulares de alguna obra social o Estatal, o si no los encargados de estos.

Decisores pueden ser los consumidores o compradores o alguna otra persona a la que se pueda influir para que a su vez influya sobre los mismos compradores o consumidores y estos hagan valer su derecho a recibir la cobertura de este servicio por parte de su obra social o Estado o abonen de forma particular.

Según el censo 2010 en la ciudad de Monteros hay 41000 habitantes y según el estudio sobre el perfil de las personas con discapacidad la prevalencia a padecer alguna dificultad o limitación permanente es del 10%, de los cuales el 12% padece más de 2 limitaciones y la cognitiva, el 35% posee certificado de discapacidad y solo el 20% la utiliza para rehabilitaciones. Por lo tanto el cálculo de la demanda potencial se realiza multiplicando el total de la población por estos porcentajes:

$$25000 * 10\% * 12\% * 35\% * 20\% = 34 \text{ PDLP}$$

Por lo tanto teniendo en cuenta que el mercado meta será de 10 pacientes a corto plazo y de 20 a largo plazo, y que el cálculo del nicho de mercado nos arroja 34 pacientes, se considera que es factible y accesible el objetivo propuesto.



MATRIZ FODA

	Oportunidades A. Servicio no prestado en el mercado local B. Prioridad en agenda nacional por vicepresidenta Michetti y provincial gob. Manzur. C. Instalaciones en desuso D. unidad de traslado municipal	Amenazas E. Mal funcionamiento de las obras sociales F. Aumento de los precios más que la actualización del arancel G. No cumplimiento de las exigencias legales para aprobación
Fortalezas 1.Instalaciones disponibles 2.Parte de RRHH disponibles 3.Protección legal y Estatal 4.Capital disponible 5.Capacidad de dirección	A5, 2. Formular plan de dirección B1, 3. Solicitar financiamiento estatal C1. Acondicionar el edificio D3. Solicitar unidad de traslados municipal	D3, 4. Utilizar la protección y el capital por demoras en cobro E4. Utilizar el capital disponible para soportar ajustes F1, 2,5. Planificación minuciosa
Debilidades 6.Falta de especialización 7.Carga horaria 8.Necesidad de aprobación 9.Falta unidad de traslado	6B. Capacitación mediante programas nacionales 7a. Renunciar a horas docentes 8B. Solicitar evaluador 9D. Programar traslados	6G. capacitación del director 7G. Renunciar a horas docentes 8G. Solicitar evaluador 9G. Programar traslados

Conclusión

Esta matriz nos muestra que podemos aprovechar todas las fortalezas y oportunidades, y superar todas las debilidades y amenazas con estrategias simples y factibles de llevar a cabo. Por lo tanto no se visualiza ningún impedimento para continuar con el proyecto. Dentro de las oportunidades y fortalezas podemos destacar la estrategia de aprovechar las instalaciones ya disponibles mediante el acondicionamiento mínimo para prestar este servicio.



SERVICIO

R1328/06

4.6. CENTRO DE DÍA:

4.6.1. Definición conceptual:

Es el servicio que se brindará al niño, joven o adulto con discapacidad severa o profunda, con el objeto de posibilitar el más adecuado desempeño en su vida cotidiana, mediante la implementación de actividades tendientes a alcanzar el máximo desarrollo posible de sus potencialidades.

A través de las actividades que se desarrollen se procurará alcanzar los siguientes objetivos:

- a) Lograr la máxima independencia personal.
- b) Adquirir hábitos sociales tendientes a la integración social.
- c) Integrarse adecuadamente al medio familiar de pertenencia.
- d) Evitar el aislamiento en el seno familiar o institucional.
- e) Desarrollar actividades ocupacionales previamente seleccionadas y organizadas de acuerdo a las posibilidades de los concurrentes.
- f) Apoyar y orientar a la familia.
- g) Implementar actividades tendientes a lograr la participación de los concurrentes en programas de acción comunitaria, acordes con sus posibilidades.
- h) Mantener las conductas de auto valimiento adquiridas que se pueden perder por desuso o cambios funcionales.

El Centro de Día procurará, fundamentalmente, brindar contención a personas que por el nivel severo o profundo de su discapacidad no estén en condiciones de beneficiarse de programas de educación y/o rehabilitación, y tratará en todos los casos de estimular intereses y desarrollar aptitudes en los beneficiarios para alcanzar en cada caso el mayor nivel de desarrollo posible.

El tipo de discapacidad de los beneficiarios puede ser mental, motriz, sensorial o visceral, pero en todos los casos el nivel de la misma será severo o profundo o puede tratarse también de personas multidisciplapacitadas.

ARTICULO 24. L24.901— Centro de día. Centro de día es el servicio que se brindará al niño, joven o adulto con discapacidad severa o profunda, con el objeto de posibilitar el más adecuado desempeño en su vida cotidiana, mediante la implementación de actividades tendientes a alcanzar el máximo desarrollo posible de sus potencialidades.



PRODUCCIÓN Y OPERACIONES

Recursos

Local: cumple con las exigencias de la R1328/06:

Ubicación: lejos de locales que produzcan ruidos

Vías de acceso pavimentado.

Acceso vehicular al edificio.

Acceso peatonal al edificio a nivel vereda y con rampa.

Inmueble en planta baja.

Circulaciones horizontales sin obstáculos, pisos lavables y antideslizantes, pasamanos, iluminación, carteles de indicación, pasillos de 1,2 m de ancho min.

Detectores de humo, temperatura y de gas, luces de emergencia, extinguidores ABC.

Hidrantes 1 cada 45 m de perímetro del local.

Comedor de 2 m² por concurrente de lado mínimo de 3 mts.

Equipamiento

Sillas en número equivalente a la cantidad de residentes. (10)

Mesas

Sillones

Calefacción se cuenta con estufas a gas natural en sala de estar y de recreación.

Refrigeración se cuenta con aires acondicionados en todas las áreas menos en los boxes.

Tv y audio disponible en sala de estar y parlantes por todo el edificio.

Áreas descubiertas

Superficie mínima 1,8 m² por residente, 36 m² para 20 pacientes, se cuenta con patio de 750 m².

Baños

1 lavamanos e inodoro cada 15 concurrentes

Bidets 1 cada 3 inodoros

Cocina

9 m² hasta 30 raciones

1 cocina familiar hasta 15 raciones

1 heladera de 15 pies hasta 15 raciones

Mesada

Bacha profunda

Mueble bajo mesada

Campana de extracción

Extractor



Baño del personal

Superficie mínima de 3,2 m²
Lavamanos, inodoro y ducha.

Salas de actividades

1,8 m² por concurrente hasta un máximo de 10 por grupo. Se cuenta con 2 salas una de 9m² para 5 concurrentes, y otra de 72 m² para 10 concurrentes.

Gabinete

Superficie mínima 6 m²





Recursos humanos R1328/06



⁵ Obligatorio

- a) 1 Director
- b) 1 Terapeuta Ocupacional
- c) 1 Médico Consultor
- d) 1 Psicólogo
- e) 1 Asistente Social
- Equipo de Apoyo (Obligatorio)
- f) Orientadores (1 cada 10 concurrentes)
- g) Auxiliares de Orientadores (1 por turno)
- Profesionales según discapacidad:
- h) Kinesiólogo
- i) Musicoterapeuta.
- j) Fonoaudiólogo
- k) Psicomotricista
- l) Otras especialidades con incumbencia y reconocidas oficialmente

El director y profesionales y técnicos mencionados en b), c), d), e), f) y g) son de participación básica y los señalados en h), i), j) y k) deberán encontrarse en los diferentes servicios de acuerdo con la patología que se trate y el perfil que desarrolle el Centro.

El instrumento de evaluación para la modalidad tomará en cuenta una carga horaria global, tanto para b), c), d) y e) como para h) i) j) k) y l) y permitirá que cada servicio la



Distribuya de acuerdo a su perfil poblacional, estableciéndose un mínimo de carga horaria semanal de 4 hs.

La concurrencia del Director, Orientadores y Auxiliares de Orientadores al Centro de Día deberá ser continua, no así la del resto de los profesionales que puede alternarse de acuerdo con los requerimientos de la programación.

El perfil técnico profesional del Director, Orientadores y Auxiliares de Orientadores del Centro de Día será el siguiente:

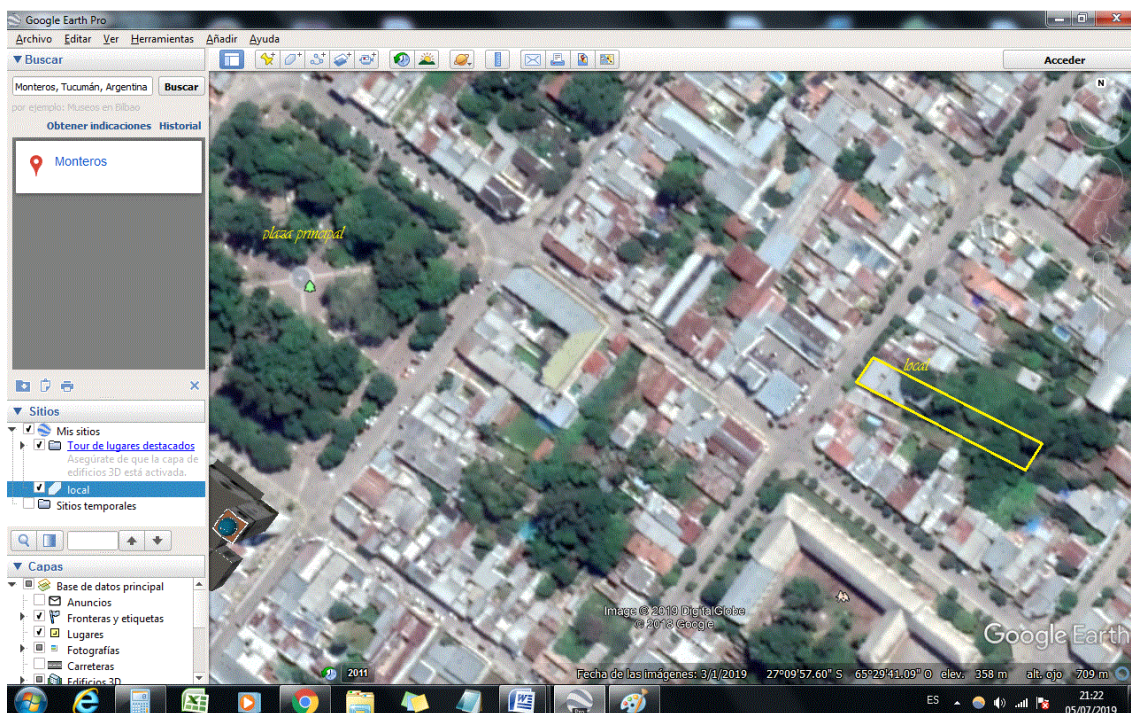
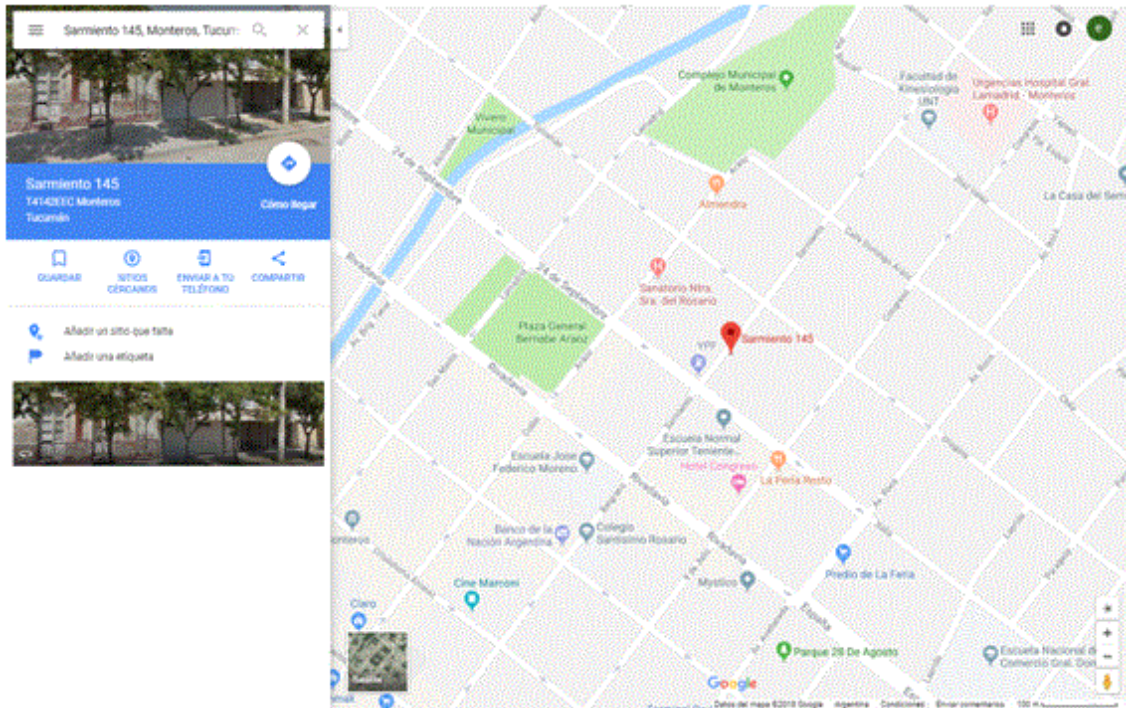
- Podrán desempeñarse como Directores, profesionales y /o docentes especializados con incumbencia en los aspectos asistenciales, terapéuticos y educativos.
- Podrán cumplir el rol de Orientadores, profesionales, técnicos especializados y/o docentes con formación afín a la discapacidad y capacitación en la actividad específica, estudiantes de carreras afines cursando los dos últimos años y maestros comunes capacitados a tal fin.
- Podrán cumplir el rol de auxiliares de Orientadores, profesionales, técnicos especializados y/o docentes con incumbencia en los aspectos asistenciales, terapéuticos y/o educativos, así como estudiantes de carrera afín o auxiliares de enfermería.

Todos estarán contratados en relación de dependencia e inscriptos como tales, se abonara un valor de \$300 en bruto por hora profesional y \$150 para aquellos que no sean profesionales.



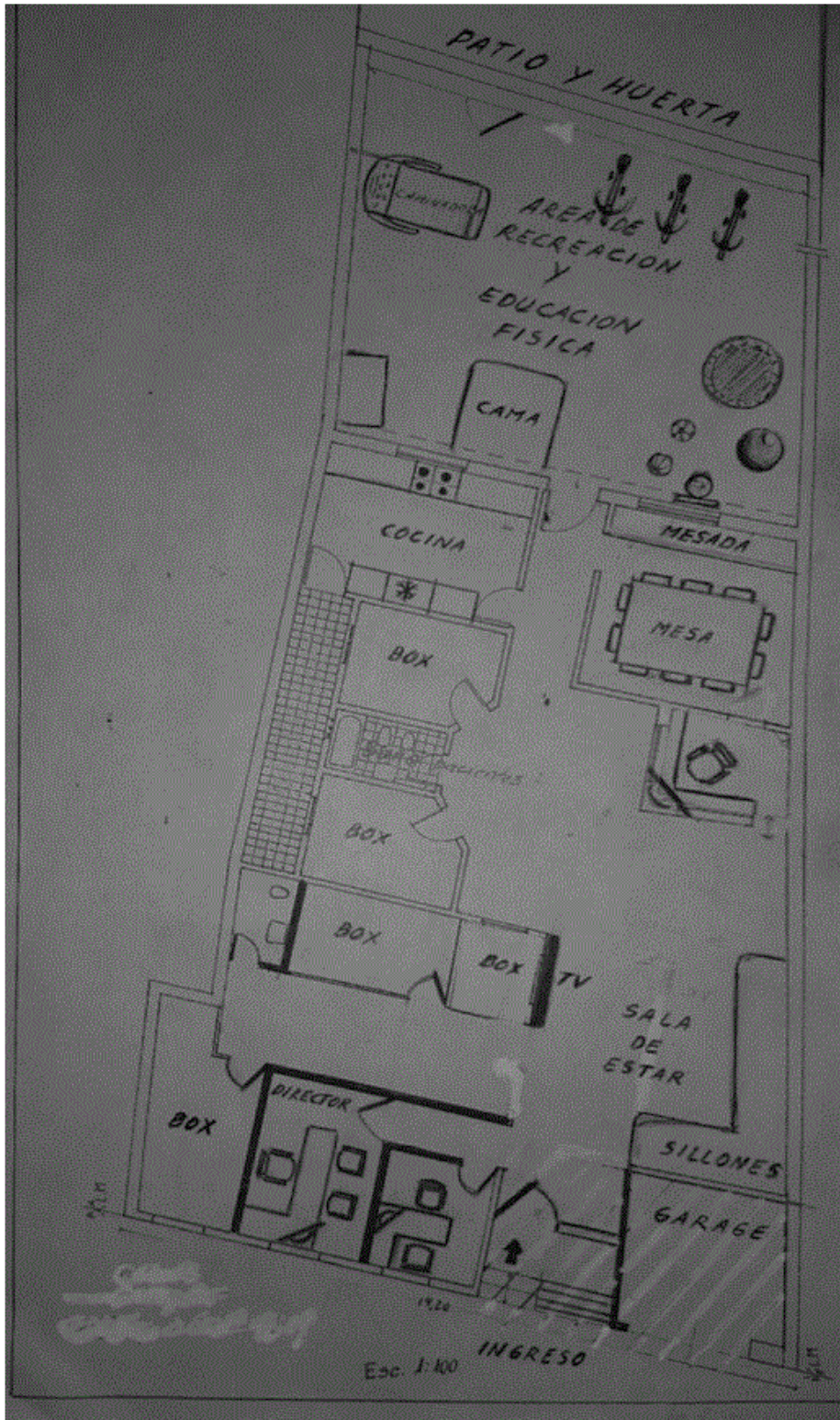


Localización





Instalaciones



Proveedores

Podemos considerar como proveedores a aquellos que regularmente nos proveerán de los elementos necesarios para empezar con el proyecto, estos serán varios, por un lado las compras de los instrumentos y electrodomésticos se realizarán online a través de la plataforma de mercadolibre.com.ar ya que se consiguen buenos precios, se utilizará esta modalidad ya que como no se necesitarán gran cantidad de elementos como para tener que hacer una gran compra y buscar algún proveedor que otorgue algún gran descuento por la misma.

Otros de los proveedores serán los de los alimentos necesarios para la nutrición de los mismos, en este caso se optará en primera instancia por los 2 grandes supermercados que hay en la ciudad, el supermercado “VEA” y el mayorista “EMILIO LUQUE”, eventualmente los dueños comprarán en otros mayoristas, supermercados o hipermercados de la ciudad, dependiendo de las ofertas que encuentren, ya que los fines de semana viajan a la capital de la provincia.

Para los materiales higiénicos y sanitarios se recurrirá al mayorista del rubro denominado “BASUALDO”, en el que se encuentran buenos precios al vender por mayor, y como se necesitarán varios de estos elementos se realizará una gran compra mensual.

Proceso

Se buscara al paciente en la unidad de traslado municipal a las 8 am o 13 pm, dependiendo la jornada elegida.

Al ingreso de los mismos ya estará listo el desayuno o almuerzo según corresponda. Se destinara 30 min.

La sobre mesa conversar en grupo, ver una película o una serie, o algo que no conlleve esfuerzo físico para facilitar la digestión. Se destinara 1 h.

Luego se procederá a realizar una actividad lúdica, ya sea mental, como algún juego didáctico, o física, como algún deporte o juegos de educación física. Se destinara 1 h.

Posteriormente se realizaran talleres manuales, plásticos, artísticos o de oficios, dependiendo del grupo o grupos que se puedan formar según las cualidades individuales de cada uno, estas actividades irán rotando en los días de la semana. Se dedicara 1 h.

La última media hora se dedicara a la merienda si es media jornada e ingreso al mediodía o al almuerzo si ingreso a la mañana.

La jornada completa de 8 hs será como otra media jornada distinta a la ya realizada en el día.

Todas estas actividades serán supervisadas por el director y semanalmente se hará una reunión con todo el personal para evaluar la calidad del servicio y las sugerencias o quejas que pueda haber sobre el mismo.

Además mensualmente se llevara a cabo una reunión con los familiares o encargados de los pacientes para informarles sobre el presente y futuro del servicio, además para recibir sugerencias o quejas del mismo. Ya que la idea es que entre todos construyamos este hogar, que no solo es de los pacientes, sino del personal y de todas las familias de los involucrados.



También habrá evaluaciones sorpresa por parte de la junta evaluadora de discapacidad, por lo tanto para que no haya sorpresas, más que la visita, se exigirá estructurada profesionalidad y cooperatividad.

Estrategia de producto

Brindar un servicio que cumpla con los mínimos exigidos por ley, es decir, alimentación y nutrición, recreación, suministración de la medicación, evaluación de la evolución, ejercitación, educación, ocupación, contención y reinserción familiar, y la especialidad, en este caso la rehabilitación motora a través de la kinesiología, y además como valor agregado, la terapia del biomagnetismo.

El biomagnetismo se refiere a una terapia con imanes que regulan el PH del cuerpo y sus vórtices energéticos, para eliminar toda clase virus, bacterias, parásitos y hongos y así tener una buena circulación y protección natural de nuestra salud física y mental.

La necesidad y el deseo que satisface este servicio es la mejor calidad de vida de los pacientes y de sus familiares, ya que les brinda la seguridad de que sus dependientes estén en manos especializadas que les ayudarán a hacer valer sus derechos y que en un futuro puedan volver a su seno familiar y social, pero ya con una mejor adaptación y evolución.

El valor que este servicio aporta a los pacientes es la rehabilitación y reinserción familiar y social, para lograr una mejor adaptación y evolución personal.

La calidad del servicio será superior a lo que exige la ley, ya que además de cumplir con los requerimientos mínimos para poder funcionar, se brindarán nuevas terapias alternativas que no tienen riesgos ni efectos secundarios al no exigir esfuerzos físicos ni utilizar químicos al ser completamente naturales y emocionales.

Estrategia de distribución

Dirigir el servicio directamente por sus propios dueños y en su propio establecimiento para poder tener el control total de que se brinde según los valores, los objetivos y estrategias de la institución.

El lugar donde se llevará a cabo será en la calle Sarmiento al 145, en pleno centro la ciudad de Monteros, a 1 cuadra de la plaza principal, de fácil acceso y cerca de todos los servicios o bienes que pueda llegar a necesitar para un adecuado funcionamiento.

El canal de distribución será directo, ya que al ser un servicio en donde los pacientes deberán ser llevados hasta el centro para recibirlo, por lo tanto no habrá intermediarios, directamente los dueños y su equipo de trabajo serán los que brindarán el servicio.

Estrategia de comunicación

El nombre del centro será “CEDIMON” que significa centro de día Monteros y se eligió porque al ser el primero en instalarse en esta ciudad creemos que es una forma de aprovechar esta ventaja.

El Eslogan para este nuevo centro será “Amar y creer para poder ver”, refiriéndose a que si amamos y creemos en estas personas especiales, podremos ver que pueden mejorar su calidad de vida y las nuestras, ya que al fin podremos despertar y ver



Realmente que a veces los “normales” somos menos capaces de ser simples y darle valor e importancia a las cosas que verdaderamente nos hacen personas y nos acercan a nuestro fin último.

Se emitirán los siguientes mensajes a través de estos medios:

Publicidad: se dará a conocer en la localidad y alrededores mediante radio difusión acerca del servicio, el nombre del lugar, su ubicación y el eslogan. Algo como:

“Queridos vecinos, les informamos que en nuestra ciudad ya contamos con un servicio para nuestras personas especiales, se llama CEDIMON y se encuentra ubicado en calle Sarmiento al 145 de nuestra localidad, los invitamos a acercarse para informarse o llamar al 3863562707.

Fuerza de ventas: De las bases de datos públicas se investigaran los domicilios de aquellas PDLP para informarles personalmente acerca del servicio, de nuestro centro y servicios diferenciales, sus derechos y todo aquello que deseen conocer.

Atención al público: Tanto telefónicamente como personalmente en el centro, será desde las 9 hasta las 21 hs, además se atenderá a través de mensajes al facebook del centro y por whatsapp.

Estrategia de precio

El valor del mismo se encuentra regulado y actualizado mediante resolución conjunta entre el ministerio de salud de la nación y la agencia nacional de discapacidad mediante sus representantes y publicado oportunamente en el boletín oficial, actualmente según RES 4/19 el precio mínimo para la media jornada es de \$16.000,00 y para la jornada completa \$25.000,00. Por lo tanto estos valores no se pueden modificar, la diferencia se hará en los servicios extras que brindaremos.

Conclusión

Podemos ver que cada vez hay más argumentos a favor de llevar a cabo este proyecto, por el lado del producto se brindará el servicio estándar con un agregado extra e innovador, por el lado de la distribución no hay mucho que planificar ya que el lugar esta dado, en cuanto a la comunicación se hará masiva y a la vez selectiva de aquellos posibles consumidores, por el lado del precio no hay mucho para pensar ya que está regulado por ley.



ANALISIS FINANCIERO

	CALCULOS	2019	2020	2021	2022
a	aumento estimado por futuros	0%	40%	40%	40%
i	inflacion estimada https://www	0%	60%	60%	60%
valor mj	cat B s/ RC4/2019 http://servic	\$ 16.000,00	\$ 22.400,00	\$ 31.360,00	\$ 43.904,00
valor jc		\$ 25.000,00	\$ 35.000,00	\$ 49.000,00	\$ 68.600,00
Ingresos	$(MJ*\$mj+JC*\$jc)*12m*a$		\$ 4.788.000,00	\$ 6.703.200,00	\$ 13.500.480,00
Egresos					
Inversion inicial		\$ 200.000,00			
Honorarios			\$ 3.360.000,00	\$ 4.704.000,00	\$ 6.585.600,00
Alimentos	$(mj*\$100+jc*\$200)*20d*12m*i$		\$ 768.000,00	\$ 1.228.800,00	\$ 2.016.000,00
art. De hig y limp	$\$50*12m*i$		\$ 19.200,00	\$ 30.720,00	\$ 49.152,00
luz, agua, gas	$\$10000*12m*i$		\$ 192.000,00	\$ 307.200,00	\$ 491.520,00
Autonomos	$\$3000(\text{tabla II categoria II})*12*(1+a)$		\$ 50.400,00	\$ 70.560,00	\$ 98.784,00
IVA	exento art. 7 inciso h) parra. 7 ley IVA		\$ -	\$ -	\$ -
Ingresos brutos	5% ingresos brutos (fila ingresos)		\$ 239.400,00	\$ 335.160,00	\$ 675.024,00
TOTAL EGRESOS			\$ 4.629.000,00	\$ 6.676.440,00	\$ 9.916.080,00
SUBTOTAL			\$ 159.000,00	\$ 26.760,00	\$ 3.584.400,00
Quebrantos					
Deducciones	MNI + deducc. Esp. + amort + au	\$ 508.150,00		\$ 660.595,00	\$ 858.773,50
	$85850+214600+(inv.ini*0,2)+36000$				
Rdo sujeto a IG			\$ -	0	0
IG	tabla art. 90 LIG		\$ -		
		\$ -200.000,00	\$ 159.000,00	\$ 26.760,00	\$ 3.584.400,00
Ganancia/(perdida)	(SUBTOTAL - Q - IG)		\$ 159.000,00	\$ 26.760,00	\$ 3.584.400,00
	DESCONTADA A TASA DE CORTE		\$ 99.375,00	\$ 10.453,13	\$ 875.097,66
	ACUMULADO DESCONTADO		\$ 99.375,00	\$ 109.828,13	\$ 984.925,78
Tasa de corte	60% VAN		\$ 784.925,78		
	TIR		193%		
	PRD		2,10		
	aprox.		2 años y 1 mes		
Referencias					
MJ	cantidad de pacientes de media jornada (4hs)	\$mj		precio jornada simple	
JC	cantidad de pacientes de jornada completa (8h)	\$jc		precio jornada completa	
hs	cantidad de hs mensuales de mano de obra				
m	meses				
d	días				
MNI	minimo no imponible				
deduc. Esp.	deducciones especiales art. 23 ley de impuesto a las ganancias				
LIG	ley de impuesto a las ganancias				
IG	impuesto a las ganancias				
amort	amortizaciones de los bienes de uso				
auton	pago de autonomos				
Q	quebrantos de ejercicios anteriores				
VAN	valor actual neto de los flujos de fondos				
TIR	tasa interna de retorno del proyecto				
PRD	periodo de recupero descontado				
INV INI	inversion inicial				
i	inflacion anual futura				
a	acuerdos según actualizaciones futuras				



Cuadro de ingresos

	CALCULOS	2019	PDLP	2020	PDLP	2021	PDLP	2022
a	aumento estimado por futuros acue			40%		40%		40%
valor mj	cat B s/ RC4/2	\$ 16.000,00	10	\$ 22.400,00	10	\$ 31.360,00	10	\$ 43.904,00
valor jc		\$ 25.000,00	5	\$ 35.000,00	5	\$ 49.000,00	10	\$ 68.600,00
Ingresos	(MJ*\$mj+JC*\$jc)*12m*a			4.788.000		6.703.200		13.500.480

Cuadro de inversión inicial

detalle	lugar	precio unit	cantidad	total
baño para discapacitados	https://articulo.mercadol	32600	1	32600
heladera	https://www.oscarbarbie	19000	1	19000
cocina	https://www.oscarbarbie	7500	1	7500
sillas de ruedas	https://articulo.mercadol	7500	10	75000
mesa p/ silla de ruedas	https://articulo.mercadol	2100	10	21000
campana cocina c/ extra	https://articulo.mercadol	7700	1	7700
bacha profunda	https://articulo.mercadol	1335	1	1335
extractor	https://articulo.mercadol	870	1	870
alacena y bajo mesada	https://articulo.mercadol	5300	1	5300
mesa con 10 sillas	https://articulo.mercadol	10000	1	10000
pizzarron p/ dibujar	https://articulo.mercadol	1300	1	1300
kit para huerta	https://articulo.mercadol	1220	1	1220
set vajilla 24 piezas	https://articulo.mercadol	1285	2	2570
set de ollas	https://articulo.mercadol	2220	1	2220
cesto de basura	https://articulo.mercadol	530	2	1060
juego de tazas	https://articulo.mercadol	1700	1	1700
red de voley mas pelota	https://articulo.mercadol	1170	1	1170
aro de basquet mas pelo	https://articulo.mercadol	1180	1	1180
arco de futbol mas pelota	https://articulo.mercadol	2300	1	2300
otros posibles gastos				4975
total				200000



Cuadro de honorarios y salarios

PERSONAL	valor hora	HS	total 2019	aumento	total 2020	total 2021	total 2022
directora	\$ 300,00	80	\$ 24.000,00	40%	\$ 33.600,00	\$ 47.040,00	\$ 65.856,00
orientador	\$ 300,00	160	\$ 48.000,00	40%	\$ 67.200,00	\$ 94.080,00	\$ 131.712,00
auxiliar	\$ 200,00	160	\$ 32.000,00	40%	\$ 44.800,00	\$ 62.720,00	\$ 87.808,00
terapeuta	\$ 300,00	16	\$ 4.800,00	40%	\$ 6.720,00	\$ 9.408,00	\$ 13.171,20
asistente	\$ 300,00	16	\$ 4.800,00	40%	\$ 6.720,00	\$ 9.408,00	\$ 13.171,20
clinico	\$ 300,00	16	\$ 4.800,00	40%	\$ 6.720,00	\$ 9.408,00	\$ 13.171,20
psicologo	\$ 300,00	16	\$ 4.800,00	40%	\$ 6.720,00	\$ 9.408,00	\$ 13.171,20
kinesiologo	\$ 300,00	16	\$ 4.800,00	40%	\$ 6.720,00	\$ 9.408,00	\$ 13.171,20
administrativos	\$ 300,00	160	\$ 48.000,00	40%	\$ 67.200,00	\$ 94.080,00	\$ 131.712,00
maestranzas	\$ 150,00	160	\$ 24.000,00	40%	\$ 33.600,00	\$ 47.040,00	\$ 65.856,00
TOTALES	MENSUAL	800	\$ 200.000,00		\$ 280.000,00	\$ 392.000,00	\$ 548.800,00
	ANUAL	9600	\$ 2.400.000,00		\$ 3.360.000,00	\$ 4.704.000,00	\$ 6.585.600,00

Conclusiones

Con los indicadores financieros utilizados podemos observar que es un proyecto tentativo ya que su VAN positivo nos muestra que recuperaremos muy por encima nuestra inversión inicial, su TIR nos indica que la tasa del proyecto es muy superior a la tasa mínima exigida para su aprobación, es decir, hablamos de un 193% contra un 60%, y por último su PRD nos estima que la inversión se recuperará al comienzo del 3er año. De todo lo analizado se recalcará que es una inversión altamente recomendable ya que la inversión inicial es mínima si la comparamos con la que realmente se requeriría para empezar este proyecto de cero, es decir, sin contar con la infraestructura que actualmente se dispone y se encuentra en estado ocioso; y que a pesar de suponer un escenario moderado, solo por ser modesto y conservador, el proyecto igualmente termina siendo muy rentable según los indicadores utilizados, por lo tanto se concluye según este plan, que este proyecto es altamente viable, rentable y se lo recomienda en su totalidad.



BIBLIOGRAFIA

- <https://www.argentina.gob.ar/noticias/indec-estudio-nacional-sobre-la-poblacion-con-discapacidad>
- https://www.indec.gov.ar/ftp/cuadros/sociedad/PDLP_10_14.pdf
- <https://www.mercadolibre.com.ar/>
- https://ead01.ufasta.edu.ar/pluginfile.php/360190/mod_resource/content/1/Unidad%203%20Plan%20de%20Negocios%2020171.pdf
- <https://maliaoceano.files.wordpress.com/2017/03/libro-fred-david-9a-edicion-con-estrategica-fred-david.pdf>
- https://ead01.ufasta.edu.ar/pluginfile.php/360197/mod_resource/content/1/Unidad%2002%20Las%20cinco%20fuerzas%20competitivas%20Michael%20Porter.pdf
- <http://www.cars59.com/wp-content/uploads/2015/09/Investigacion-de-Mercados-Naresh-Malhotra.pdf>
- <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/115000-119999/119601/texact.htm>
- <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/45000-49999/47677/norma.htm>
- https://ead01.ufasta.edu.ar/pluginfile.php/360209/mod_resource/content/1/Unidad%204%20Plan%20de%20Negocios%2020171%20%281%29.pdf
- https://ead01.ufasta.edu.ar/pluginfile.php/360214/mod_resource/content/1/La%20miop%20C3%20ADa%20en%20el%20marketing%20Theodore%20Levitt.pdf
- https://www.ucursos.cl/usuario/b8c892c6139f1d5b9af125a5c6dff4a6/mi_blog/r/Administracion_de_Operaciones_-_Completo.pdf
- <http://www.upg.mx/wp-content/uploads/2015/10/LIBRO-12-Administracion-de-recursos-humanos.-El-capital-humano.pdf>
- https://ead01.ufasta.edu.ar/pluginfile.php/360245/mod_resource/content/1/Unidad%206%20Plan%20de%20Negocios%2020171%20%281%29.pdf
- <https://brandingconsultinggroup.files.wordpress.com/2018/01/marketing-version-para-latinoamerica-kotler-phillip-armstrong-gary.pdf>
- <https://prestadoresdiscapacidad.com/wp-content/uploads/2018/04/nomenclador.pdf>
- https://ead01.ufasta.edu.ar/pluginfile.php/360258/mod_resource/content/1/Unidad%207%20Plan%20de%20Negocios%2020171.pdf
- <https://catedrafinancierags.files.wordpress.com/2014/09/fundamentos-de-administracion-financiera-13-van-horne.pdf>
- https://www.indec.gov.ar/ftp/cuadros/poblacion/estudio_discapacidad_12_18.pdf
- https://www.indec.gov.ar/uploads/informesdeprensa/mercado_trabajo_eph_1trim19B489ACCF9.pdf
- http://www.cadime.com.ar/newsletter/ar_disc_mayo19.pdf

