



MAESTRÍA EN GERENCIA DE SERVICIOS DE SALUD

“Plan de negocio: MIRAYWA – Clínica de fertilidad”

Trabajo de investigación presentado en satisfacción parcial de los requerimientos para obtener el grado de Magíster en Gerencia de Servicios de Salud por:

Prialé Prialé Graciela Celina

Urquizo Pardavé María Isabel

Programa de Maestría en Gerencia de Servicios de Salud

Lima, 23 de mayo de 2023

RESUMEN EJECUTIVO

Este documento desarrolla un Plan de Negocios para una clínica de fertilidad en Lima, Perú. En general la idea se sitúa en el marco de problemáticas importantes como: tasa de natalidad y de recambio, envejecimiento sostenido poblacional, edad avanzada en parejas que desean tener un primer hijo, secundario a una tendencia mundial en países en desarrollo, ya que según “The 2022 Revision of World Population Prospects” para el 2050 existirá una mayor proporción adulto mayor, por ende, impacto salud y salud reproductiva, así como en el desempeño económico. En particular la oportunidad de negocio se presenta por un lado porque las parejas que desean ser padres enfrentan comorbilidades surgidas del grupo etario en el que se encuentran al momento que deciden ser padres, y por otro lado porque las mujeres posponen la maternidad por el deseo de lograr el crecimiento profesional. En este marco, se presenta una oportunidad para brindar un tratamiento médico como primer paso de hacer frente a la fertilidad y lograr la ansiada paternidad.

Se detectó alta concentración de clínicas de fertilidad en 2 áreas de Lima, por lo que buscamos descentralizar y brindar una opción más cercana accesible a Lima Moderna que alberga dos de las áreas más pobladas de Lima.

Se determinó que hoy a la fecha el mercado objetivo es el 10% de las parejas en edad reproductiva (incidencia de infertilidad), considerando los filtros y parámetros asociados al segmento y de la población de las zonas de alcance de acuerdo con los resultados que se obtengan.

El plan de negocios en mención se desarrolla bajo una metodología que involucra: un análisis estratégico, una investigación de mercado y una propuesta de modelo de negocios con la correspondiente propuesta de valor.

Elaboraremos un plan de marketing tanto operativo como estratégico, así como un óptimo plan de recursos humanos fundado en el expertise de los entrevistados, finalizando así con un importante y detallado plan económico y financiero que evidencia la perspectiva de la propuesta de negocio.

Construiremos una propuesta de valor en la que el servicio estará centrado en el cliente con

alternativa real de accesibilidad física soslayando largos trayectos de desplazamiento. Definiendo el servicio como conjunto de tratamientos dirigidos a aumentar la probabilidad de concebir un hijo, que serán variables de acuerdo a cada caso.

Es así como, de acuerdo a lo anterior mencionado, definiendo el negocio como lo propuesto, la ejecución de este proyecto desarrollaría la riqueza de quien lo haga, sobre los costos de rentabilidad y capital mercado peruano que se pudo observar.

tesis VF

INFORME DE ORIGINALIDAD



FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.usm.cl Fuente de Internet	12%
2	hdl.handle.net Fuente de Internet	2%

Excluir citas Activo
Excluir bibliografía Activo

Excluir coincidencias < 2%