



Nombre del alumno: Mahonrry de Jesus Ruiz Guillen

Nombre del profesor: Mtra. Maricela Robles

Nombre del trabajo: Proyecto de Inversión

Materia: Formulación y Evaluación de proyectos.

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: MASS

Grupo: Virtual

Comitán de Domínguez Chiapas a 02 de Julio de 2021.

1.1 Inconvenientes presentados en el proceso de definición del proyecto y causas más comunes.

Creo que el inconveniente más grande de la elección de proyecto es el tiempo tan corto que tenemos, también considero que este proyecto debió de ser el último del cuatrimestre y no el primero, después de haber analizado la estructura, las partes, aprendido sobre la metodología utilizar. Me imagino que esto es como arrojarnos al mar sin saber nadar.

1.2. Establecer los beneficiarios del proyecto.

El proyecto en el que pensé fue la reubicación del Hospital General Ma. Ignacia Gandulfo, los beneficiarios de este proyecto serán 121,263 personas, de las cuales 58,237 son masculinos y 63,026 femeninas, datos recabados del INEGI en el ejercicio 2020, hablando únicamente del impacto municipal, sabemos muy bien que este hospital es uno de los más importantes de la región fronteriza sur, atendiendo a usuarios de Comalapa, Margaritas, La trinitaria, Guatemala, entre otros.

1.3. Entidad ejecutora del proyecto, incluyendo:



1.3.1. Reseña histórica.

CASTEGUI es una empresa fundada en 1992; especializada en la planeación y desarrollo de proyectos en el ámbito de la salud. Diseñamos bajo las normas de la Secretaria de Salud, COFEPRIS y NOMS para la certificación ante el Consejo de Salubridad General. Proyectamos con los estándares requeridos para las certificaciones y acreditaciones vigentes, como la Joint Comission International.

1.3.2. Actividades.

Nuestras áreas de competencia contemplan: **El diseño arquitectónico y ejecutivo**, el análisis de oportunidades, la planeación y desarrollo del plan maestro, la promoción y modelo de negocio. Actualmente contamos con un equipo humano multidisciplinario de alta especialización y experiencia, que garantiza la integración, rentabilidad y eficacia de los proyectos.

Necesidades a satisfacer con el proyecto.

1.4.1. Objetivo

Lograr el abasto y el servicio de salud de calidad, para los habitantes de la región fronteriza sur.

1.4.2. Justificación e importancia.

Debido a la gran demanda de servicios de salud en la ciudad de Comitán de Domínguez y la mala planeación arquitectónica de la ubicación del actual hospital, se necesita la reubicación de dicho nosocomio, ya que el hospital ha crecido desmedidamente y ya no hay espacio para más, la ubicación geográfica dificulta el acceso a esta unidad, y ha dado paso al lucro de muchas personas, ya que no se cuenta con el espacio necesario para la recepción de los usuarios.

1.4.3. Productos o servicios a ofrecer.

Servicios médicos, Medicina interna, Urgencias, Quirófano, Terapia Intensiva, Cirugía, Consulta Externa, Ultrasonido, Traumatología y Ortopedia, Clínica de Catéter, Clínica de Heridas, Clínica del dolor y vacunación.

1.5. Justificación del proyecto.

1.5.1. Aportes sociales.

Este proyecto será de impacto para todos los pobladores de la franja fronteriza sur, y los pobladores del país vecino Guatemala.

1.5.2. Aportes económicos.

Sera un proyecto que mejorara el acceso a la salud de todos los pobladores, ya que se maximizara la eficiencia del servicio y se contara con un espacio especial para su correcto funcionamiento.

1.5.3. Aportes tecnológicos.

Se buscara contar con la tecnología necesaria para mantener en funcionamiento los servicios médicos, al igual que facilitar la parte diagnostica con los recursos tecnológicos suficientes.

2. ESTUDIO DE MERCADO

2.1. El producto.

El producto que planteo es la salud, que claramente no es sustancia si no servicio, creo que es el producto básico que busco hacer llegar a la sociedad.

2.2. El cliente.

Son los pobladores del municipio de Comitán y sus alrededores.

2.2.1. El perfil del consumidor.

Toda persona que tenga necesidad de atención médica de calidad y de bajo o ningún costo.

2.2.2. Identificación de variables.

Lugar de residencia, Estatus Socioeconómico, Etnia, Género, Etc.

2.3. La demanda.

La demanda de servicios de salud en esta región es grande, se puede ver fácilmente, con el simple hecho de pasar por el hospital en la noche, se pueden observar gran número de personas esperando en la parte de afuera, muchas veces durmiendo en el suelo.

2.3.1. Análisis de la demanda.

Con la experiencia que he tenido al haber dado mi servicio social ahí, pude darme cuenta de la sobrecarga que en ocasiones se presenta en este hospital, por mencionar únicamente, el servicio de urgencia cuenta con 12 camas y 2 camas aisladas, sin mencionar el personal que cubre estos servicios, siendo poco y con pocos recursos, se hace el mejor trabajo que se puede.

2.3.2. La proyección de la demanda.

Con este proyecto se espera poder abarcar más municipios, y brindar los servicios a todas las personas que lo busquen, brindando una proyección a futuro del impacto que puede tener esta actividad.

2.4. La oferta.

2.4.1. Los competidores en el mercado del producto.

Los posibles competidores son las instituciones privadas, pero el universo de clientes es muy reducido, ya que únicamente se brinda el servicio a quienes tienen la posibilidad de pagarlo.

2.4.2. Los competidores en los mercados de insumos y servicios relacionados.

Los posibles competidores son las instituciones privadas, pero el universo de clientes es muy reducido, ya que únicamente se brinda el servicio a quienes tienen la posibilidad de pagarlo.

2.5. Estrategias de mercadeo.

Creo que con el uso de las redes sociales se puede realizar una correcta propaganda e información a la sociedad, hoy en día las estrategias de marketing son más sencillas, y al ser un proyecto de este impacto no se necesita tanta propaganda.

2.6. Mercado de insumos.

Son todos los distribuidores de medicamentos, material de curación, insumos en general, sería por consulta pública.

2.6.1. Aspectos a tener en cuenta.

Calidad del material, precio, tiempo de llegada, etc.

2.6.2. Selección de proveedores insumos.

Por concurso, se permitirá la participación de todos y se buscara al mejor proveedor.

2.7. Proyección de los precios del producto y los insumos.