|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **INSTITUTO TÉCNICO NACIONAL DE COMERCIO “FEDERICO ÁLVAREZ PLATA” NOCTURNO** | | |
| **Asignatura:** EMPRENDIMIENTO PRODUCTIVO | **Evaluación:** Tercer Bimestre | |
| **Estudiante (Apellidos y nombres):** | **Carrera:** TÉCNICO SUPERIOR EN SISTEMAS INFORMÁTICOS | |
| **Curso:** 3º A | **Gestión:** 2023 | **Fecha:** 29/08/2023 |

**1. EVALUACIÓN TEÓRICA** (30 pts.)

**1.1. Con sus palabras indique la importancia de aplicar estrategias de generación de recursos para un emprendimiento** (15 pts.)

R. Con la descripción detallada de tu proyecto de crear una plataforma de atención médica a domicilio para pacientes con enfermedades crónicas y discapacidades, es posible identificar estrategias específicas de generación de recursos que pueden ser apropiadas. Aquí algunas sugerencias:

Tarifas por Servicios de Enfermería: Ofrece a los pacientes la posibilidad de programar y pagar directamente los servicios de enfermería a través de la plataforma. Puedes establecer tarifas basadas en la duración de la visita o el tipo de atención requerida.

Suscripciones Premium: Ofrece a los pacientes la opción de suscribirse a un servicio premium que incluye beneficios adicionales, como visitas a domicilio prioritarias o acceso a enfermeras especializadas. Estas suscripciones pueden generar ingresos recurrentes.

Comisiones de Enfermeras: Permite que las enfermeras registradas en tu plataforma cobren por los servicios que brindan a través de "Te Cuidamos". La plataforma puede retener una comisión por cada visita programada.

Alianzas con Instituciones de Salud: Establece alianzas con clínicas, hospitales u otras instituciones de salud para proporcionar servicios de atención médica a domicilio a sus pacientes. Esto puede generar ingresos mediante acuerdos de colaboración.

Venta de Datos Anónimos y Estadísticas: Siempre respetando la privacidad de los pacientes, podrías recopilar datos anónimos sobre la salud y la atención médica domiciliaria para crear informes y estadísticas. Estos informes pueden ser valiosos para instituciones de investigación médica o compañías farmacéuticas.

Publicidad de Empresas de Equipos Médicos: Permite que las empresas de equipos médicos promocionen sus productos y servicios a través de tu plataforma, dirigidos a pacientes que pueden necesitar dichos productos.

Capacitación y Certificación de Enfermeras: Ofrece programas de capacitación y certificación para enfermeras que deseen unirse a tu plataforma. Esto podría generar ingresos a través de tarifas de capacitación.

Donaciones y Financiamiento de Salud Pública: Explora la posibilidad de obtener donaciones o financiamiento de agencias gubernamentales o fundaciones de salud que estén interesadas en apoyar iniciativas de atención médica domiciliaria.

Publicidad de Seguros de Salud: Permite que las compañías de seguros de salud promocionen sus planes a través de la plataforma, ofreciendo opciones de cobertura a los pacientes.

Expansión Geográfica: Una vez que la plataforma tenga éxito en un área específica, considera la expansión a otras regiones o ciudades para aumentar tus ingresos y tu alcance.

**1.2. De las estrategias analizadas en clase para la generación de recursos financieros ¿Cuál aplicaría a su idea de emprendimiento y por qué?** (15 pts.)

R. La elección de la estrategia de generación de recursos financieros para tu emprendimiento de servicios de atención médica a domicilio dependerá de varios factores específicos de tu negocio y de tu contexto. Aquí te proporcionaré una estrategia que podría ser relevante para tu idea de emprendimiento y por qué podría ser adecuada:

Estrategia de Captación de Inversionistas o Capital de Riesgo:

¿Por qué podría ser adecuada?

Necesidad de Capital Inicial: El lanzamiento y operación de una plataforma web y móvil de atención médica a domicilio puede requerir una inversión inicial significativa en desarrollo tecnológico, adquisición de recursos y marketing.

Escalabilidad: Tu emprendimiento podría tener un gran potencial de crecimiento a medida que expandes tus servicios a nuevas áreas geográficas o aumentas tu base de pacientes y enfermeras.

Reconocimiento de la Marca: Atraer inversionistas o capital de riesgo podría aumentar la credibilidad y la visibilidad de tu emprendimiento, lo que podría ser especialmente valioso en el sector de la atención médica.

Recursos para la Expansión Rápida: Si deseas expandirte rápidamente para cubrir más áreas geográficas o satisfacer la creciente demanda de atención médica a domicilio, contar con capital adicional podría ser esencial.

Inversión en Tecnología: Una parte importante de tu negocio sería la plataforma web y móvil, y a menudo es necesario invertir en tecnología avanzada y desarrollo constante para mantenerse competitivo.

**2. EJERCICIOS PRÁCTICO** (70 pts.)

**2.1 PLAN FINANCIERO DEL EMPRENDIMIENTO (70 Pts.)**

En base a la hoja de cálculo **PlanFinanciero.xlsx,** desarrollar el plan financiero de su emprendimiento, estimando precios, costos, obligaciones y analizando indicadores clave como son el VAN y el TIR

Para ello:

- Indicar el nombre de su emprendimiento y una breve descripción de su(s) producto(s)

- Completar el Excel distribuido en base a sus costos y precios estimados

- Adjuntar al presente documento una captura de pantalla de la hoja de Excel **EVALUACION FINANCIERA**

- Entregar también el archivo Excel editado con los datos de su desarrollo.

|  |
| --- |
| Hoja de Excel **EVALUACION FINANCIERA** |
| |  |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | **PRODUCCION** |  |  |  |  |  |  |  |  | | **ITEM** | **PRODUCTO SERVICIO** | **PROD DIA** | **PROD MES** | **PROD AÑO** | **PRECIO UNITARIO BS (anual)** | **INGRESO DIA** | **INGRESO MES** | **INGRESO AÑO** | | P-01 | APP A | 3,0000 | 91,2500 | 1095 | **35** | 105 | 3193,75 | 38325 | | P-02 | SIS A | 0,0027 | 0,0833 | 1 | **8500** | 23,28767123 | 708,3333333 | 8500 | | P-03 | WEB A | 0,0548 | 1,6667 | 20 | **3500** | 191,7808219 | 5833,333333 | 70000 | | P-04 | APP B | 1,0000 | 30,4167 | 365 | **100** | 100 | 3041,666667 | 36500 | | P-05 | HOST A | 0,0548 | 1,6667 | 20 | **800** | 43,83561644 | 1333,333333 | 16000 | | P-06 | PROD DIGITAL A | 2,0000 | 60,8333 | 730 | **100** | 200 | 6083,333333 | 73000 | |  |  |  |  |  | TOTAL | 663,9041096 | 20193,75 | **242325** | |

**CRITERIOS DE EVALUACIÓN:**

- Entrega en el tiempo establecido

- Completitud según criterios de desarrollo

- Correctitud del trabajo realizado

- Creatividad