

Trabajo de grado proyecto: plan de negocios para la construcción de un consultorio psicológico virtual especializado en la atención a mujeres con síntomas depresivos

Ruby Sol Guerrero Pérez

Sandra Milena Mantilla Jaimes

Asesor

Mg. Paul Fernando Uribe Uribe

Administrador de Empresas

Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD

Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios – ECACEN

Especialización en Gestión de Proyectos

2024

Resumen

El presente estudio tiene como finalidad diseñar un Plan de Negocios para la construcción de un Consultorio Psicológico Virtual especializado en la atención a mujeres con síntomas depresivos. Para alcanzar este objetivo, se ha optado por un estudio de tipo descriptivo con un enfoque mixto. Este planteamiento combina tanto datos cuantitativos como cualitativos, proporcionando una visión integral que permite abordar de manera efectiva las necesidades y expectativas de las mujeres que presentan síntomas depresivos.

El estudio fue realizado mediante una encuesta estructurada con preguntas relacionadas con la prestación del servicio médico virtual. Los datos fueron obtenidos a través de Google Forms, una herramienta que facilita la recolección y análisis de información. En total, se encuestaron a 173 personas, de las cuales el 39% han sido diagnosticadas con depresión o han experimentado sus síntomas. De esas personas, el 58% manifiestan una preferencia por la flexibilidad y comodidad de las consultas virtuales frente a las presenciales.

El objetivo principal de este consultorio virtual es brindar atención médica de calidad a mujeres con sintomatología depresiva, mediante un equipo de psicólogos altamente capacitados. La plataforma tecnológica utilizada permitirá programar y gestionar citas médicas, optimizando costos y facilitando el acceso a atención médica de manera significativa. Se estima que la implementación de esta plataforma podría reducir los costos operativos en un 30% en comparación con los consultorios tradicionales (Gómez, 2022). Por otra parte, este servicio permitirá el pago a través de transferencias bancarias o tarjetas de débito y crédito, lo que facilitará el proceso para las usuarias.

Dado que un diagnóstico oportuno es crucial para el éxito del tratamiento médico, el consultorio ofrecerá un servicio de consulta médica virtual que permitirá interactuar en tiempo real con cada paciente. Este proceso ágil y dinámico asegurará una atención personalizada, alertando sobre diagnósticos, exámenes, cuidados y próximas citas mediante una base de datos estructurada. Este modelo de negocio no solo optimiza la relación entre profesionales de la salud y pacientes, sino que también busca mejorar la satisfacción y bienestar de las usuarias. La implementación de tecnologías avanzadas permitirá adaptar los servicios a las necesidades individuales de cada paciente, asegurando un alto nivel de satisfacción.

De esta manera, el diseño de este Plan de Negocios para un Consultorio Psicológico Virtual especializado en la atención a mujeres con síntomas depresivos promete ser una solución eficaz y accesible para abordar un problema de salud pública creciente. Al combinar la tecnología con la atención médica de calidad, se espera mejorar significativamente la calidad de vida de muchas mujeres que actualmente enfrentan barreras para acceder a los servicios de salud mental.

Palabras clave: Plan de negocio, consultorio psicológico virtual, depresión, mujeres, paciente, salud mental, consulta.

Abstract

The purpose of this study is to design a Business Plan for the construction of a Virtual Psychological Clinic specialized in caring for women with depressive symptoms. To achieve this objective, a descriptive study with a mixed approach has been chosen. This approach combines both quantitative and qualitative data, providing a comprehensive vision that allows the needs and expectations of women who present depressive symptoms to be effectively addressed.

The study was carried out through a structured survey with questions related to the provision of virtual medical service. The data were obtained through Google Forms, a tool that facilitates the collection and analysis of information. In total, 173 people were surveyed, of whom 39% have been diagnosed with depression or have experienced its symptoms. Of these people, 58% expressed a preference for the flexibility and comfort of virtual consultations over in-person ones (Rodríguez & Sánchez, 2023).

The main objective of this virtual clinic is to provide quality medical care to women with depressive symptoms, through a team of highly trained psychologists. The technological platform used will allow scheduling and managing medical appointments, optimizing costs and facilitating access to medical care significantly. It is estimated that the implementation of this platform could reduce operating costs by 30% compared to traditional offices (Gómez, 2022). On the other hand, this service will allow payment through bank transfers or debit and credit cards, which will facilitate the process for users.

Since a timely diagnosis is crucial to the success of medical treatment, the office will offer a virtual medical consultation service that will allow real-time interaction with each patient. This

agile and dynamic process will ensure personalized attention, alerting you about diagnoses, examinations, care and upcoming appointments through a structured database.

This business model not only optimizes the relationship between health professionals and patients, but also seeks to improve the satisfaction and well-being of users. The implementation of advanced technologies will allow services to be adapted to the individual needs of each patient, ensuring a high level of satisfaction.

In this way, the design of this Business Plan for a Virtual Psychological Clinic specialized in caring for women with depressive symptoms promises to be an effective and accessible solution to address a growing public health problem. By combining technology with quality healthcare, it is hoped to significantly improve the quality of life of many women who currently face barriers to accessing mental health services.

Keywords: Business plan, virtual psychological office, depression, women, patient, mental health, consultation.

Tabla de Contenido

Resumen	2
Abstract	4
Lista de Tablas	8
Lista de Figuras	9
Introducción	10
Formulación del Problema Técnico	12
Planteamiento del Problema.....	12
Justificación.....	14
Objetivos	16
1. Desarrollo del Proyecto Aplicado.....	17
1.1. Integración.....	17
1.1.1. Desarrollo Plan de Gestión del Proyecto.....	17
1.2. Dirigir y Gestionar la Ejecución del Proyecto	18
1.2.1. Metodología.	18
1.2.1.1 FODA	18
1.2.2. Fuentes de Información.....	19
1.2.2.1. Fuentes Primarias.....	19
1.2.2.2. Fuentes Secundarias.....	19
1.2.3. Alcance del Proyecto.....	19
1.2.4. Objetivo meta de la organización.....	21
1.2.5. Costos	21
1.2.4.1. Estimación de Costos	21
1.2.6. Calidad	22
1.2.6.1. Plan de Gestión de Calidad	22
1.2.7. Recursos Humanos.....	24
1.2.7.1. Plan de Gestión de Recursos Humanos.....	24
1.2.8. Comunicaciones	25
1.2.8.1. Plan de Gestión de Comunicaciones	25
1.2.9. Riesgo.....	26
1.2.9.1. Plan de Gestión del Riesgo.....	26
1.2.9.2. Identificación del Riesgo.....	28

1.2.9.3. Planificar la respuesta a los riesgos.....	29
1.3 Desarrollo del Objetivo 1. Analizar mercado objetivo para consultas virtuales.....	30
1.4 Desarrollo del Objetivo 2. Diseñar el Modelo de Negocio.....	35
1.4.1 Herramientas empleadas.....	35
1.4.1.1 Lienzo de propuesta de valor.....	35
1.4.1.2 Modelo de Negocio Canvas.....	36
1.4.2. Descripción de las áreas asociadas.....	37
1.4.2.1. Plan de Gestión de Grupos de Interés (Stakeholders).....	39
1.4.3 Estudio de Mercado.....	40
1.5 Desarrollo Objetivo 3. Entregar el Plan de Negocio.....	43
1.5.3 Identidad Corporativa.....	43
1.5.3.1 Misión.....	43
1.5.3.2 Visión.....	43
1.5.3.3 Principios.....	44
1.5.4 Área Administrativa y Operativa.....	44
1.5.4.1 Estructura Organizacional.....	45
1.5.5 Descripción de la Empresa.....	45
1.5.5.1 Mercado Objetivo.....	45
1.5.5.2 Producto o Servicio.....	46
1.5.6 Plan Financiero.....	47
Resultados.....	51
Recomendaciones.....	52
Conclusiones.....	54
Referencias bibliográficas.....	56
Anexo.....	59

Lista de Tablas

Tabla 1. Cronograma de desarrollo de objetivos del proyecto.....	17
Tabla 2. Matriz de Requisitos.....	20
Tabla 3. Cálculo estimado de los costos.....	22
Tabla 4. Matriz de Gestión de Calidad.....	23
Tabla 5. Matriz de Recursos Humanos.....	25
Tabla 6. Matriz de Gestión de Comunicaciones.....	26
Tabla 7. Stakeholders del Proyecto.....	40

Lista de Figuras

Figura 1. Análisis FODA.....	18
Figura 2. Plan de Riesgos.....	27
Figura 3. Presencia de sintomatología depresiva.....	30
Figura 4. Asistencia a Terapia Psicológica.....	31
Figura 5. Factores influyentes para no asistir a terapia psicológica.....	32
Figura 6. Prevalencia de la Sintomatología Depresiva.....	32
Figura 7. Preferencia en Modalidad de Asistencia a Consulta Psicológica.....	33
Figura 8. Preferencia en el formato de atención virtual a terapia psicológica.....	34
Figura 9. Lienzo de propuesta de valor.....	36
Figura 10. Modelo Canvas.....	39
Figura 11. Ingresos primer año.....	48
Figura 12. Información general financiera.....	49
Figura 13. Tasa Interna de Retorno.....	49
Figura 14. Estado de Resultados.....	50

Introducción

Según la Organización Mundial de la Salud (OMS), se estima que más de 264 millones de personas padecen depresión a nivel global (WHO, 2020). En Colombia, las mujeres son especialmente vulnerables a sufrir síntomas depresivos. De acuerdo con un estudio realizado por el Ministerio de Salud y Protección Social, alrededor del 20% de las mujeres en Colombia presentan síntomas de depresión, una cifra que supera significativamente al 12% observado en hombres (Ministerio de Salud, 2021). Esta diferencia destaca la necesidad urgente de tratar este problema de forma especializada y accesible para este grupo poblacional.

Con el desarrollo de un plan de negocios para la construcción de un consultorio psicológico virtual especializado en la atención a mujeres con síntomas depresivos, surge como una respuesta innovadora y necesaria. Este proyecto tiene como objetivo ofrecer una solución accesible, eficiente y de alta calidad que aborde las necesidades de este grupo específico de la población. El enfoque en la accesibilidad es crucial, dado que muchas mujeres en Colombia enfrentan barreras significativas para acceder a servicios de salud mental tradicionales, tales como la falta de transporte, costos elevados y estigmatización (Pérez y López, 2022).

Este plan de negocios propone abordar estas barreras mediante la creación de un consultorio psicológico virtual diseñado para ofrecer una atención integral y personalizada a mujeres con síntomas depresivos. Utilizando una plataforma virtual, las pacientes podrán conectarse con psicólogos especializados en la salud mental de las mujeres, facilitando sesiones de terapia en tiempo real mediante videoconferencias, chat y otros medios digitales. La flexibilidad de este modelo permite a las pacientes acceder a los servicios desde la comodidad y

privacidad de sus hogares, eliminando la necesidad de desplazamientos y permitiendo una mayor comodidad y seguridad (Gómez y Ramírez, 2023).

Este modelo de atención también permite un seguimiento continuo y personalizado, adaptándose a las necesidades específicas de cada paciente, lo cual es fundamental para el tratamiento eficaz de la depresión (Hernández y Torres, 2021).

Por lo anterior, la implementación de un consultorio psicológico virtual especializado en la atención a mujeres con síntomas depresivos en Colombia es una solución innovadora y necesaria. Al utilizar tecnología avanzada para proporcionar atención accesible y de alta calidad, este proyecto tiene el potencial de mejorar significativamente la salud mental y el bienestar de muchas mujeres que actualmente enfrentan barreras para acceder a los servicios tradicionales de salud mental.

Formulación del Problema Técnico

Planteamiento del Problema

En la actualidad, la mayoría de mujeres que luchan con la depresión de manera silenciosa, no buscan ayuda psicológica bien sea por la falta de acceso a terapia psicológica o por la ausencia de recursos o sienten vergüenza al asistir a un especialista. Esta situación priva a muchas mujeres a buscar apoyo que requieren para tratar su problema de salud mental.

La idea de establecer un consultorio psicológico virtual surge de la escasez de recursos locales que, en el municipio de Soacha, Cundinamarca al igual que muchas otras comunidades en Colombia, enfrentan limitaciones en recursos y servicios de salud mental. La falta de accesibilidad a profesionales especializados en psicología puede dejar desatendidas a mujeres que experimentan síntomas depresivos.

¿Qué acciones se pueden tomar al respecto? Un consultorio psicológico virtual especializado en mujeres con síntomas de depresión supera las barreras asociadas al estigma, proporciona privacidad y confidencialidad y al ser virtual, elimina barreras geográficas debido a que permite a las mujeres recibir ayuda desde la comodidad de sus hogares.

Como consecuencia de la pandemia de COVID-19, se originó un incremento en las tasas de depresión y ansiedad. Desde julio del año 2020, a través de la Encuesta Pulso Social, el DANE recopiló información sobre el impacto generado por el COVID-19 en Colombia; al analizar los resultados de la población objeto de estudio, arrojó que el 57% de las personas ha experimentado síntomas y emociones que afectan su bienestar. Las mujeres presentan síntomas depresivos en mayor proporción en comparación con los hombres, un 59,9% ha experimentado alguna de esas situaciones, frente al 52,2% de los hombres (Dane, s.f.).

La depresión afecta significativamente la calidad de vida de quienes la padecen y es una de las principales enfermedades mentales en todo el mundo. Se ha notado que las mujeres son más propensas a experimentar síntomas depresivos en comparación con los hombres, lo que destaca la importancia de contar con servicios de salud mental adaptados a sus necesidades específicas (Carly M. Charron, 2022).

Con el avance de la tecnología de atención, ahora es posible ofrecer servicios de psicología a distancia utilizando plataformas virtuales. No obstante, la disponibilidad de consultorios psicológicos virtuales especializados en tratar a mujeres con síntomas depresivos aún es escasa (Richardsonb, 2022).

Se precisa resaltar que el consultorio no solamente se enfoca en el tratamiento de la depresión una vez que está presente, sino también en su prevención y en fortalecer la salud mental, que se genere conciencia acerca de lo vital que es cuidar las emociones. Un consultorio en línea está totalmente adecuado para cubrir para las necesidades de distanciamiento social, siendo una herramienta muy valiosa en esta época.

Los Stakeholders serían las mujeres con síntomas de depresión, psicólogos especializados, profesionales de la salud, profesionales en informática y la comunidad en general de Soacha, Cundinamarca y Colombia,

Conforme a las consideraciones expuestas, ¿Cómo beneficia a las mujeres, la atención psicológica virtual para tratar las necesidades de sintomatología depresiva en Soacha, Cundinamarca y Colombia, que sea accesible, adaptado a sus necesidades y capaz de superar el estigma asociado a los problemas de salud mental, considerando las limitaciones de recursos acceso a servicios especializados?

Justificación

La salud mental, y en particular la depresión, es una problemática que afecta a un número significativo de personas en todo el mundo (Salud mental, 2022). Se estima que más de 264 millones de personas de todas las edades sufren de depresión a nivel global (OMS, 2017). Entre 2003 y 2015, la prevalencia de depresión en mujeres en Colombia se representó en una tasa global de depresión del 14,9% y ansiedad del 21,8% en el año 2003. Estudios internacionales incluyeron 48,904 mujeres de 20 países de bajos y medianos recursos se encontró una relación del 21,4 al 29,6 por ciento (MedUnab, 2019).

La necesidad creciente en la sociedad contemporánea es atendida mediante la creación de un consultorio psicológico virtual especializado en mujeres con síntomas depresivos. Según varios estudios (Kimberly Albert, 2015) (Arbeláez, 2009); las mujeres son uno de los grupos más afectados por la depresión, que impacta a un número significativo de personas en todo el mundo. Las mujeres también pueden tener que enfrentar desafíos adicionales relacionados con roles de género, expectativas sociales y cambios hormonales que podrían impactar en el desarrollo y manejo de la depresión (Kundal, 2023).

La pandemia de COVID-19 ha exacerbado esta situación, incrementando los niveles de estrés y ansiedad en la población, así como las barreras de acceso a la atención psicológica tradicional debido a las restricciones de movilidad y las preocupaciones de seguridad sanitaria

En este contexto, los servicios de salud mental en línea han adquirido una importancia aún mayor, ofreciendo una solución accesible, conveniente y confidencial para aquellas personas que necesitan apoyo emocional y psicológico (Carly M. Charron, 2022).

Según el Estudio Nacional de Salud Mental en Colombia, el 66,3% de los colombianos ha experimentado algún trastorno mental clínicamente significativo en algún momento de sus

vidas (Ministerio de Salud y Protección Social, 2023) reveló este dato. Dado que la salud mental va más allá de simplemente no tener trastornos, y dado que la vida presenta desafíos inevitables y obstáculos que a veces no podemos manejar solos, es probable que una cantidad considerable de personas necesiten ayuda en algún momento de sus vidas. Así que, todos podríamos experimentar un deterioro en nuestra salud mental en cualquier momento de nuestras vidas.

En este contexto, la importancia de esta investigación radica en el tratamiento de un problema social relacionado con la salud mental y su conversión en una oportunidad que contribuye a mejorar su bienestar emocional y calidad de vida. Buscamos crear una propuesta que satisfaga las necesidades y expectativas de las mujeres con trastornos depresivos a través del uso de herramientas y técnicas de gestión.

El consultorio psicológico virtual se enfoca en brindar un ambiente seguro y confidencial, especialmente diseñado para que las mujeres reciban atención especializada desde la comodidad de sus hogares. Al eliminar las limitaciones geográficas y disminuir el estigma asociado a la depresión busca ampliar el acceso de las mujeres a los servicios psicológicos necesarios para fortalecer su salud mental.

Objetivos

Objetivo General

Diseñar un plan de negocios para establecer la construcción de un consultorio psicológico virtual especializado en la atención de mujeres que presentan síntomas depresivos.

Objetivos Específicos

- Analizar mercado objetivo para consultas virtuales.
- Diseñar el modelo de negocios.
- Entregar el plan de negocio.

1. Desarrollo del Proyecto Aplicado

1.1. Integración

1.1.1. Desarrollo Plan de Gestión del Proyecto

Tabla 1

Cronograma de desarrollo de objetivos del proyecto

Actividad	Descripción	Fecha de Inicio	Fecha de fin	Duración en días
Fase 1	Analizar mercado objetivo para consultas virtuales.			
Actividad 1	Recopilación de datos demográficos y estadísticas sobre la prevalencia de síntomas depresivos en mujeres.	28/3/2024	3/4/2024	6
Actividad 2	Identificación de las necesidades y preferencias de las mujeres en cuanto a la atención psicológica virtual.	28/3/2024	3/4/2024	6
Hito 1	Finalización del informe de investigación de mercado.	3/4/2024	5/4/2024	2
Fase 2	Diseñar el modelo de negocios.			
Actividad 1	Definición de la propuesta de valor para el consultorio psicológico virtual.	5/4/2024	6/4/2024	1
Actividad 2	Establecimiento de los canales de comunicación y distribución para llegar a las mujeres con síntomas depresivos.	6/4/2024	7/4/2024	1
Actividad 3	Diseño de las estrategias de monetización y fijación de precios.	7/4/2024	8/4/2024	1
Hito 2	Finalización del modelo de negocio.	8/4/2024	9/4/2024	1
Fase 3	Evaluar el modelo de negocio de las consultas virtuales.			
Actividad 1	Análisis de viabilidad financiera del proyecto.	12/4/2024	22/4/2024	10
Actividad 2	Evaluación de los riesgos y posibles obstáculos en la implementación del consultorio psicológico virtual.	22/4/2024	24/4/2024	2
Hito 3	Presentación del informe de evaluación del modelo de negocio.	24/4/2024	26/4/2024	2
Fase 4	Entregar el plan de Negocio.			
Actividad 1	Redacción de la descripción del proyecto y de la misión y visión del consultorio psicológico virtual.	26/4/2024	1/5/2024	5
Actividad 2	Desarrollo de la estrategia de marketing y promoción del servicio.	1/5/2024	5/5/2024	4
Actividad 3	Establecimiento de los recursos humanos y tecnológicos necesarios para la operación del consultorio.	1/5/2024	6/5/2024	5
Hito 4	Finalización del Plan de Negocios.	1/5/2024	31/5/2024	31
Fase 5	Revisión y Ajustes Finales			
Actividad 1	Revisión exhaustiva del Plan de Negocios y corrección de posibles errores o inconsistencias.	1/6/2024	12/6/2024	12
Hito 5	Aprobación final del Plan de Negocios.	12/6/2024	12/6/2024	1

Nota: Las fechas de inicio y entrega son flexibles y pueden ajustarse según las necesidades y recursos disponibles.

1.2. Dirigir y Gestionar la Ejecución del Proyecto

1.2.1. Metodología.

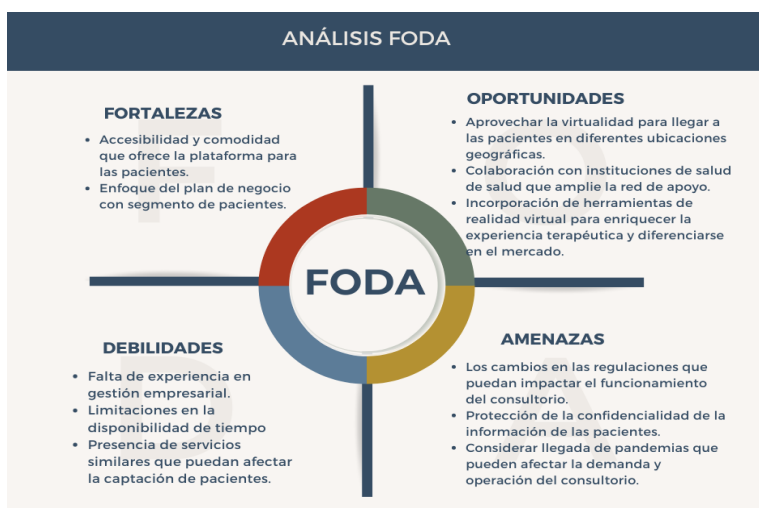
Para la investigación y realización de este trabajo, se planteó la recolección de información a través de encuestas diseñada en formulario de Google con preguntas asociadas a la prestación del servicio de un futuro consultorio virtual y para obtener la mayor cantidad de información útil con relación a expectativas del servicio; adicional se recolectaron opiniones del servicio para tener en cuenta en el Plan de negocios para la construcción de un consultorio psicológico virtual.

1.2.1.1 FODA

El Análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas) identifica los puntos fuertes y débiles internos del plan de negocio, las oportunidades y amenazas externas con el propósito de planificar cómo abordar los riesgos potenciales.

Figura 1.

Análisis FODA



Nota. Esta figura propia, muestra los argumentos correspondientes a un Análisis DOFA.

1.2.2. Fuentes de Información.

1.2.2.1. Fuentes Primarias.

Parte de la información utilizada para realizar el estudio se realizó a través de fuentes primarias externas mediante la utilización de la encuesta que para el plan de negocio es un método de recolección de información confiable y más utilizado.

1.2.2.2. Fuentes Secundarias.

Las principales fuentes secundarias que se utilizaron son de información externa tales como publicaciones, páginas de internet con información especializada en telemedicina, leyes de Colombia, entre otros.

1.2.3. Alcance del Proyecto

El alcance del plan de negocios para el Consultorio Psicológico Virtual Especializado en Mujeres con Síntomas Depresivos abarca una amplia variedad de aspectos que se centran en la creación y operación de un servicio de atención psicológica en línea dirigido específicamente a mujeres que experimentan síntomas de depresión en Colombia. En este proyecto, analizará si la demanda y necesidad de servicios de salud mental para mujeres en el contexto de la depresión afecta de manera desproporcionada a este grupo demográfico. Se examinarán las tendencias actuales en salud mental, los factores socioeconómicos y culturales que influyen en la prevalencia de la depresión en las mujeres, así como las barreras comunes que enfrentan al buscar tratamiento.

El plan de negocios determinará la viabilidad de los servicios que se ofrecerán tales como: sesiones de terapia individualizada y grupos de apoyo en línea, recursos educativos y

herramientas de autocuidado diseñadas específicamente para abordar las necesidades únicas de las mujeres que lidian con la depresión. Se establecerá un modelo de negocio sólido que garantice la accesibilidad, confidencialidad y calidad de la atención psicológica virtual, utilizando tecnología avanzada para facilitar la comunicación y la interacción entre las pacientes y los profesionales de la salud mental.

Además, se desarrollarán estrategias de marketing y promoción dirigidas a llegar al público objetivo, destacando los beneficios y ventajas del consultorio psicológico virtual en términos de conveniencia, flexibilidad y privacidad. Se explorarán diversas estrategias de monetización, que podrían incluir planes de suscripción, tarifas por sesión o programas de membresía, con el objetivo de garantizar la sostenibilidad financiera del negocio a largo plazo.

El alcance del proyecto es poder evaluar y determinar si el modelo de negocio es viable y factible.

Por lo anterior, el plan de negocios para el Consultorio Psicológico Virtual Especializado en Mujeres con Síntomas Depresivos buscará ofrecer una solución integral y centrada en el cliente para abordar las necesidades de salud mental de las mujeres que enfrentan la depresión, utilizando tecnología innovadora y un enfoque personalizado para brindar un apoyo efectivo y empático a este importante segmento de la población.

Tabla 2
Matriz de Requisitos

Objetivos	Entregables Esperados	Límites del Alcance
Analizar mercado objetivo para consultas virtuales.	Informe de investigación de mercado que incluya datos demográficos, tendencias de consumo y competencia en el sector.	El análisis se centra específicamente en el mercado de consultas virtuales de salud mental para mujeres.
Diseñar el modelo de negocios	Documento detallado que describa la propuesta de valor, los segmentos de clientes, los canales de distribución y los ingresos.	Se excluyen otros aspectos operativos o técnicos del consultorio que no estén relacionados con el negocio.

Evaluar el modelo de negocio de las consultas virtuales.	Análisis financiero que incluya proyecciones de ingresos, costos y rentabilidad del consultorio virtual.	La evaluación se limita a la viabilidad financiera y económica del modelo de negocios propuesto.
Entregar el plan de Negocio	Documento final del plan de negocios que incluya todos los elementos anteriores y recomendaciones para su implementación.	La entrega final no implica la ejecución del plan ni la puesta en marcha del consultorio virtual.
Revisión y Ajustes Finales	Revisión exhaustiva del Plan de Negocios y corrección y ajustes realizados para lograr su perfeccionamiento.	Realizar los ajustes finales que mejore el plan de negocio planteado.

Nota. Esta matriz de requisitos establece los objetivos del proyecto, los entregables esperados asociados a cada objetivo y los límites del alcance para el Plan de Negocios.

1.2.4. Objetivo meta de la organización

El objetivo específico del plan de negocios es generar una rentabilidad sostenible mediante la prestación de servicios de consultoría médica virtual a través de una plataforma médica que permite contribuir en la reducción de las barreras de acceso a servicios médicos de una manera ágil que optimice los costos y tiempo para los pacientes.

El modelo de negocio busca atender las enfermedades a través de tratamientos preventivos y de control a fin de evitar que las pacientes acudan al médico cuando la enfermedad ya está muy avanzada.

1.2.5. Costos

1.2.4.1. Estimación de Costos

Para el desarrollo del plan de Plan de negocios para la Construcción de un Consultorio Psicológico virtual especializado en la atención de mujeres con síntomas depresivos requerirá la conexión a Internet, dos estudiantes de especialización en proyectos, fuentes bibliográficas, entre otros.

Tabla 3.
Cálculo estimado de los costos

No.	Descripción	Valor
1	Materiales y Tecnología	
	Computador	\$ 1.000.000
	Acceso a Internet	\$ 800.000
	Subtotal	\$ 1.800.000
2	Recursos Humanos	
	Especialista 1	\$ 2.500.000
	Especialista 2	\$ 2.500.000
	Subtotal	\$ 5.000.000
3	Infraestructura	
	Escritorio	\$ 250.000
	Silla	\$ 250.000
	Subtotal	\$ 500.000
4	Gastos Generales y Administrativos	
	Servicios públicos	\$ 180.000
	Bases de datos de la Universidad, Google académico.	\$ 0
	Subtotal	\$ 180.000
	Total	\$ 7.480.000

Nota. Los costos se realizaron por el semestre en la elaboración del proyecto de grado.

1.2.6. Calidad

1.2.6.1. Plan de Gestión de Calidad

En el plan de gestión de calidad para el proyecto “Plan de negocio para la construcción de un Consultorio Psicológico Virtual Especializado en la Atención a Mujeres con Síntomas

Depresivos” garantizará que todas las actividades se realicen de manera eficiente y que se cumplan con los estándares establecidos para ofrecer un servicio de alta calidad. Este plan incluirá la identificación de los estándares de calidad relevantes para el proyecto, así como los procesos y procedimientos necesarios para cumplir con estos estándares.

Por otra parte, se establecerán procesos de control de calidad para monitorear y evaluar regularmente el desempeño del proyecto en relación con estos criterios. Esto puede incluir revisiones periódicas a través de encuestas y la búsqueda de fuentes que faciliten el método de recolección y análisis del plan.

Por último, se asignarán responsabilidades específicas a los miembros del equipo para garantizar que se cumplan los estándares de calidad en el proyecto. Se fomentará la comunicación y la retroalimentación entre los miembros del equipo para abordar los problemas de calidad que se presenten de manera oportuna y efectiva.

Tabla 4.
Matriz de Gestión de Calidad

Proceso /Actividad	Criterios de Calidad	Responsables	Métodos de Evaluación	Frecuencia de Evaluación	Medida de Mitigación
Fase 1: Analizar mercado objetivo para consultas virtuales.	Exactitud de los datos recopilados, relevancia de las fuentes.	Especialistas 1 y 2	Revisión de fuentes confiables, comparación de datos recopilados.	Durante el proceso de recopilación de datos.	Si los datos no son suficientemente representativos, se ampliará la búsqueda de fuentes o se ajustarán los métodos de recolección.
Fase 2: Diseñar el modelo de negocios.	La propuesta de valor debe ser clara	Especialistas 1 y 2	Análisis de la propuesta de valor a través de encuestas y evaluar la viabilidad del	Al finalizar la etapa de diseño del plan de negocio.	Ajustar la propuesta del plan de acuerdo a la retroalimentación recibida.

			modelo según en el mercado.		
Fase 3: Evaluar el modelo de negocio de las consultas virtuales.	Eficiencia operativa del plan de negocio.	Especialistas 1 y 2	Análisis de tiempo de respuesta, calidad del servicio, etc.	Cada quince días durante el período de la proyección del trabajo de grado.	Desarrollar plan de acción para la mejora del proyecto y realizar los ajustes del plan de acuerdo a la retroalimentación recibida.
Fase 4: Entregar el plan de Negocio.	Claridad en la presentación del plan de negocio.	Especialistas 1 y 2 Director del proyecto	Revisión de contenido por parte del director del proyecto.	Al finalizar la etapa de diseño del plan de negocio.	Revisar y ajustar el trabajo de grado ser más claro y coherente el diseño del plan de negocio.
Fase 5: Revisión y Ajustes Finales	Implementación de ajustes necesarios para maximizar la efectividad del plan de negocios.	Equipo directivo	Revisión exhaustiva del plan y presentación al equipo evaluador del proyecto.	Al finalizar la fase de revisión y ajustes.	Priorizar las falencias encontradas y realizar ajustes adicionales.

Nota. Esta matriz establece los procesos y actividades clave del proyecto, los criterios de calidad asociados a cada uno, el responsable de cada actividad, el método de evaluación a utilizar y la frecuencia con la que se realizarán las evaluaciones.

1.2.7. Recursos Humanos

1.2.7.1. Plan de Gestión de Recursos Humanos

Para el desarrollo del plan de negocios para la creación de un Consultorio Psicológico virtual especializado en la atención de mujeres con síntomas depresivos, se requiere el conocimiento de dos profesionales estudiantes de postgrado y un tutor asignado por la universidad para analizar y orientar la viabilidad del proyecto desde el punto de vista gerencial.

Tabla 5

Matriz de Recursos Humanos

Actor	Rol	Descripción	Responsabilidades
Ruby Sol Guerrero Pérez	Especialista 1	Estudiante de postgrado que diseña y desarrolla el plan de negocio como parte del trabajo de grado, aplicando los conceptos aprendidos y que estará bajo la supervisión del tutor asignado.	- Presentar un plan de negocio que incluya alcance, visión, misión, proyecciones financieras, entre otros.
Sandra Milena Mantilla Jaimes	Especialista 2	Estudiante de postgrado que diseña y desarrolla el plan de negocio como parte del trabajo de grado, aplicando los conceptos aprendidos y que estará bajo la supervisión del tutor asignado.	- Presentar un plan de negocio que incluya alcance, visión, misión, proyecciones financieras, entre otros.
Paul Fernando Uribe Uribe	Tutor del proyecto	Mentor que brinda orientación académica y profesional para asegurar que el proyecto cumpla con los estándares requeridos y alcance los objetivos establecidos.	- Proporcionar orientación quincenal (de acuerdo al cronograma) el progreso de la elaboración del proyecto y proporcionar retroalimentación sobre el contenido y la calidad del plan de negocio en desarrollo.

Nota Esta matriz proporciona una descripción de los roles clave necesarios para el proyecto, así como sus principales responsabilidades

1.2.8. Comunicaciones

1.2.8.1. Plan de Gestión de Comunicaciones

Con el fin de facilitar la comunicación fluida y eficiente en la elaboración del plan de negocios se utilizarán varias herramientas modernas que facilitan una conexión rápida y efectiva entre las partes, tales como llamadas telefónicas, correo electrónico de la universidad, mensajes por WhatsApp y Microsoft Teams. Por lo que se asegura una comunicación oportuna sin importar la ubicación geográfica; permitiendo intercambio de ideas, compartir documentos y tomar decisiones de manera eficiente.

Tabla 6*Matriz de Gestión de Comunicaciones*

Interesada	Propósito de la Comunicación	Método de Comunicación	Frecuencia	Responsable
Estudiantes de postgrado	Avances en tareas asignadas	Correo electrónico	Semanal	Estudiantes de postgrado
Estudiantes de postgrado	Coordinar reuniones para realizar el trabajo y revisión del avance	WhatsApp	Según necesidad	Estudiantes de postgrado
Estudiantes de postgrado	Consultas sobre dudas o problemas en el proyecto	Llamada telefónica	Según necesidad	Estudiantes de postgrado
Tutor del proyecto	Retroalimentación sobre la calidad del trabajo y orientación académica	Correo electrónico/ Reunión virtual (Teams)	Quincenal	Tutor del proyecto
Tutor del proyecto	Coordinación de sesiones de asesoramiento y revisiones conjuntas	Correo electrónico	Quincenal	Tutor del proyecto
Todos	Revisión general del estado del proyecto y asignación de tareas	Reunión virtual (Teams)	Quincenal	Todos

Nota. Esta matriz establece los procesos, métodos, frecuencia y responsables de las comunicaciones para el proyecto.

1.2.9. Riesgo

1.2.9.1. Plan de Gestión del Riesgo

El proyecto del consultorio psicológico virtual enfrenta diversos riesgos que podrían afectar su éxito y la calidad de los servicios ofrecidos. Es fundamental implementar un plan de gestión de riesgos efectivo para identificar, evaluar y mitigar estos riesgos de manera proactiva.

Se llevará a cabo una exhaustiva identificación de riesgos, donde se analizarán tanto los riesgos internos como externos que podrían impactar en el proyecto.

Se procederá a evaluar cada riesgo en términos de su impacto potencial en el proyecto y la probabilidad de que ocurra, esta evaluación permitirá priorizar los riesgos y determinar cuáles requieren una atención inmediata; para los riesgos con un impacto alto y una probabilidad significativa de ocurrencia se desarrollarán estrategias de mitigación específicas para reducir su impacto.

Se asignarán responsabilidades claras para su implementación y se establecerán procedimientos para monitorear y controlar los riesgos a lo largo de todo el proyecto, es importante realizar revisiones periódicas del plan de gestión de riesgos para asegurarse de que sigue siendo relevante y efectivo y actualizarlo según sea necesario para abordar nuevos riesgos o cambios en los existentes que garanticen la entrega de servicios de alta calidad a las mujeres que buscan atención para sus síntomas depresivos.

Figura 2

Plan de Riesgos

Acción	Descripción del Riesgo	Probabilidad	Impacto	Medida de Mitigación
Falta de experiencia en gestión empresarial	Al contar con poca experiencia en gestión de negocios podría afectar la calidad del plan de negocio.	Medio	Alta	Contratar un consultor o mentor con experiencia en el sector para brindar orientación y asesoramiento. Realizar cursos de capacitación en gestión empresarial.
Limitaciones en la disponibilidad de tiempo	Debido a las responsabilidades laborales o académicas se podría dificultar su dedicación al proyecto.	Alta	Medio	Definir un cronograma para el desarrollo del plan de negocio priorizando las actividades a entregar según la disponibilidad de tiempo.
Falta de conocimiento del mercado objeto	Si se carece del mercado objeto llevaría a formular estrategias	Alta	Alta	Realizar una investigación del mercado para comprender las necesidades y comportamientos de las

	inadecuadas a la demanda del mercado.			mujeres con síntomas de depresión.
Cambios en las regulaciones de salud mental	Podría afectar la viabilidad del negocio y requerir ajustes en el plan de negocio	Medio	Alta	Mantenerse actualizada la información de la regulación que aplicaría en la salud mental
Dependencia de tecnología obsoleta	La plataforma virtual desarrollada para el consultorio se podría volver obsoleta en poco tiempo.	Medio	Alta	Mantenerse al tanto de las tendencias tecnológicas y realizar actualizaciones.

Interpretación:

Impacto: Se refiere al efecto potencial que tendría el riesgo en el proyecto, clasificado como Alto, Medio o Bajo.

Probabilidad: se refiere a la posibilidad de que ocurra el riesgo, clasificado como Alta, Media o Baja

1.2.9.2. Identificación del Riesgo

La identificación de los riesgos es un paso crucial en la gestión de cualquier proyecto, y en la elaboración del plan de negocio para la creación de un consultorio psicológico virtual especializado en la atención de mujeres con síntomas depresivos no es la excepción en los que se ha identificado una serie de posibles riesgos que podrían afectar el desarrollo y la implementación. Estos riesgos pueden dividirse en varias categorías, que incluyen factores externos e internos que podrían surgir durante el curso del proyecto.

En cuanto a los riesgos internos, al contar con poca experiencia en la implementación de un plan de negocios se podrían tener dificultades para desarrollar un plan de negocio completo y efectivo; las responsabilidades laborales o académicas, podrían generar limitaciones en la disponibilidad de tiempo para la dedicación al desarrollo del plan de negocio, lo que podría retrasar el proceso; al no contar con un conocimiento profundo del mercado objetivo se podrían desarrollar estrategias inadecuadas a las demandas del mercado.

Entre los riesgos externos, se encuentra la presencia de consultorios psicológicos virtuales ya establecidos en el mercado podría representar una competencia significativa y

dificultar la penetración del nuevo negocio. Además, los cambios en las regulaciones de salud mental podrían afectar la viabilidad del negocio y requerir ajustes en el plan de negocio; con la rápida evolución de la tecnología podría hacer que la plataforma virtual desarrollada para el consultorio se podría volver obsoleta en poco tiempo, lo que requeriría inversiones adicionales para mantenerla actualizada; la crisis económica podría afectar la disponibilidad de los recursos financieros para invertir en el negocio, así como la demanda de los pacientes y podría impactar negativamente en la viabilidad del proyecto.

Por lo anterior, es necesario realizar una evaluación exhaustiva de estos riesgos considerando su impacto potencial en el proyecto y la probabilidad de ocurrencia. Solo a través de esta identificación detallada de los riesgos, se podrán desarrollar estrategias efectivas de mitigación para garantizar el éxito y la continuidad del consultorio psicológico virtual especializado en la atención de mujeres con síntomas depresivos.

1.2.9.3. Planificar la respuesta a los riesgos.

Con el objetivo de prevenir y responder de manera efectiva a los riesgos identificados en la fase de identificación de riesgos del proyecto, se han diseñado estrategias específicas que abordan las principales preocupaciones.

Falta de experiencia en gestión empresarial: podemos abordar el tema como una oportunidad de aprendizaje y crecimiento. Buscaremos el apoyo en el tutor asignado para que nos pueda guiar y brindar orientación personalizada.

Limitaciones en la disponibilidad de tiempo: al establecer un cronograma realista que tenga en cuenta nuestras obligaciones existentes, se lograría un trabajo conjunto para encontrar soluciones que nos permitan avanzar en el proyecto.

Cambios en la regulación de salud mental: Se realizará un monitoreo continuo de las normativas pertinentes y se establecerá una comunicación constante con expertos legales y regulatorios para garantizar que los servicios y protocolos se ajusten adecuadamente a cualquier cambio normativo que pueda surgir en el futuro.

Falta de conocimiento del mercado objetivo: Es necesario realizar una investigación profunda del mercado que garantice que el plan de negocio refleje con precisión las necesidades de las mujeres con síntomas de depresión.

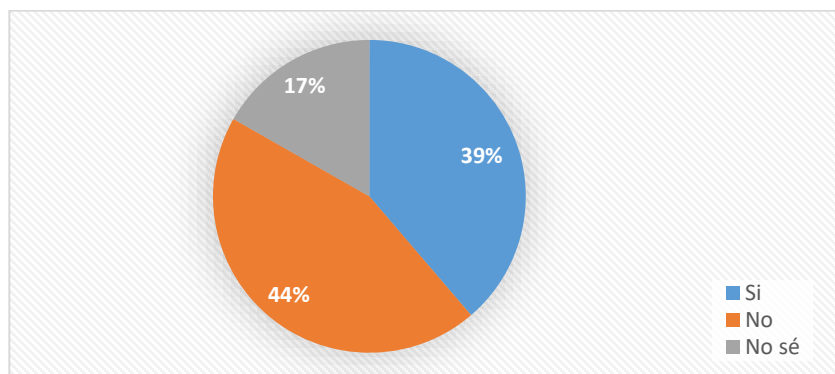
Dependencia de tecnología obsoleta: La tecnología avanza rápidamente y la plataforma podría desactualizarse y ser obsoleta. Al estar al tanto de las tendencias tecnológicas e invertir en actualizaciones se garantizaría un soporte confiable.

1.3 Desarrollo del Objetivo 1. Analizar mercado objetivo para consultas virtuales.

A continuación, se presentan los resultados de las encuestas realizadas con el propósito de recolectar datos demográficos y estadísticas sobre la prevalencia de síntomas depresivos en mujeres.

Figura 3.

Presencia de sintomatología depresiva



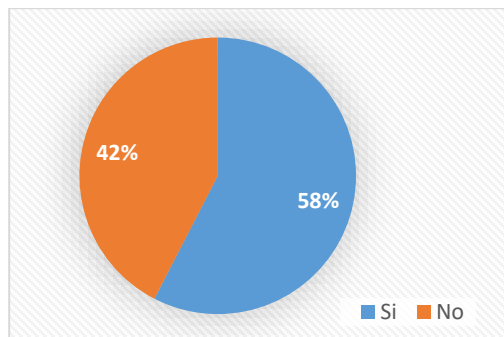
Fuente: Tomada de

https://docs.google.com/forms/d/1V5J22OvDghPBdINrA7j5_S0xg_YoqISu7aJb51WCu5I/edit?usp=drive_web

Interpretación: De las 173 personas que respondieron la encuesta, el 39% de ellas han sido diagnosticadas con depresión o han experimentado sus síntomas. Siendo necesario crear campañas de conciencia pública sobre la depresión y reducir el estigma asociado.

Figura 4.

Asistencia a Terapia Psicológica



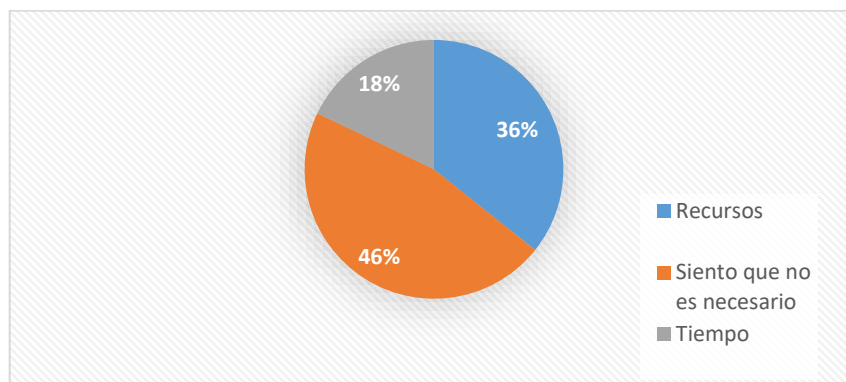
Fuente: Tomada de

https://docs.google.com/forms/d/1V5J22OvDghPBdINrA7j5_S0xg_YoqISu7aJb51WCu5I/edit?usp=drive_web

Interpretación: De las 67 personas que han sido diagnosticadas o han experimentado síntomas de depresión, el 58% ha asistido alguna vez a terapia psicológica. Es necesario promover conciencia sobre la eficiencia y eficacia de la consulta psicológica su tratamiento de depresión.

Figura 5.

Factores influyentes para no asistir a terapia psicológica



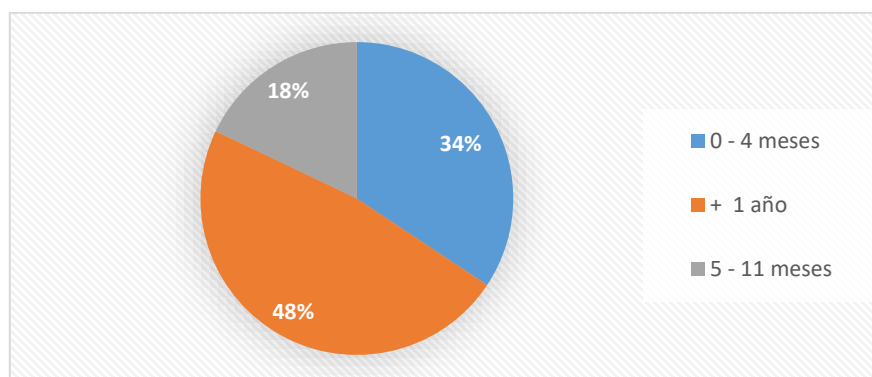
Fuente: Tomada de

https://docs.google.com/forms/d/1V5J22OvDghPBdINrA7j5_S0xg_YoqISu7aJb51WCu5I/edit?usp=drive_web

Interpretación: De 18 personas que han sido diagnosticadas o han experimentado síntomas de depresión, el 46% no ha asistido a terapia psicológica porque considera que no es necesario. Al promover una cultura de autocuidado mental hacia la depresión se podría diagnosticar a tiempo un tratamiento efectivo y mejora su bienestar.

Figura 6.

Prevalencia de la Sintomatología Depresiva



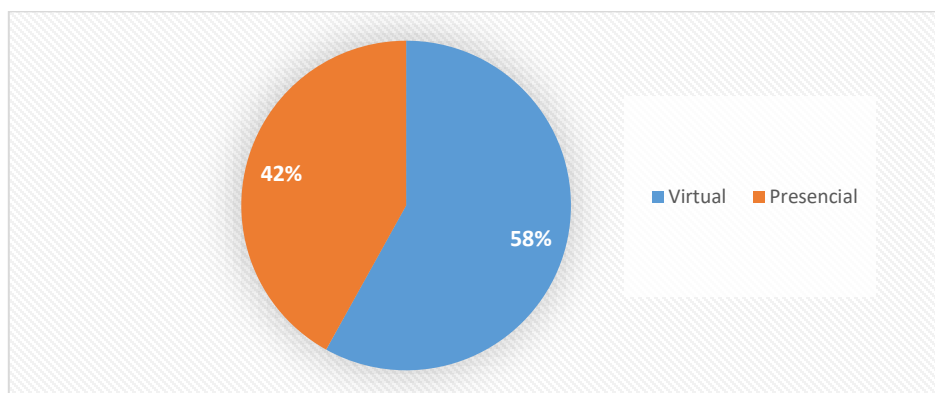
Fuente: Tomada de

https://docs.google.com/forms/d/1V5J22OvDghPBdINrA7j5_S0xg_YoqISu7aJb51WCu5I/edit?usp=drive_web

Interpretación: De las 67 personas que han sido diagnosticadas o han experimentado síntomas de depresión, el 48% los ha padecido por periodo de más de un año. Por lo que se visualiza un porcentaje significativo de personas que sufren de depresión y es necesario evaluar su progreso y realizar el plan de tratamiento necesario que mejore su calidad de vida.

Figura 7.

Preferencia en Modalidad de Asistencia a Consulta Psicológica



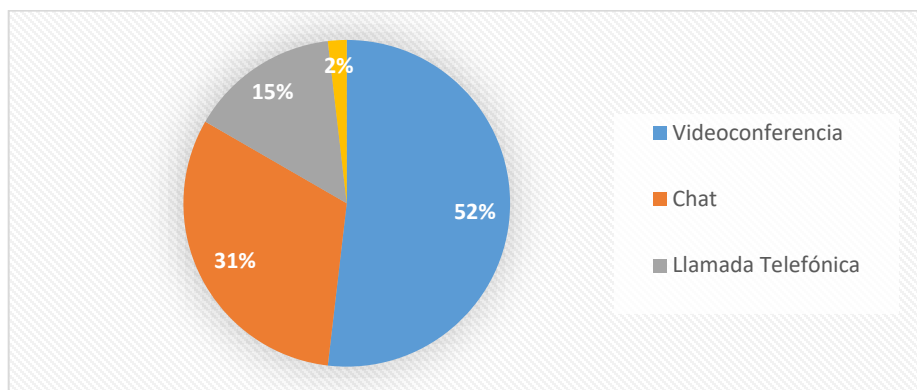
Fuente: Tomada de

https://docs.google.com/forms/d/1V5J22OvDghPBdINrA7j5_S0xg_YoqISu7aJb51WCu5I/edit?usp=drive_web

Interpretación: El 58% de las personas que respondieron a la pregunta de la preferencia entre la modalidad presencial o virtual, manifiestan su inclinación por la consulta psicológica en modalidad virtual; lo que resalta la relevancia de ofrecer servicios de atención psicológica accesibles y efectivos para esta población.

Figura 8.

Preferencia en el formato de atención virtual a terapia psicológica



Fuente:

https://docs.google.com/forms/d/1V5J22OvDghPBdINrA7j5_S0xg_YoqISu7aJb51WCu5I/edit?usp=drive_web

Interpretación: De 54 personas que tienen preferencia por la modalidad virtual, 52% manifiesta su preferencia por la Videoconferencia como formato para la atención psicológica, reflejando una experiencia más cercana posible a la consulta presencial, pero desde la comodidad de su entorno.

Análisis General de Resultados

Los resultados del análisis evidencian para el proyecto datos que pueden orientar el Plan de negocios para la construcción de un consultorio psicológico virtual especializado, tales como:

-La depresión afecta a una proporción significativa de la población encuestada, siendo un problema importante de salud mental.

- Así se tenga conocimiento de las ventajas de la consulta psicológica en la depresión a tiempo, es necesario generar conciencia sobre su importancia y eliminar los obstáculos que impiden acceder a ella.

-Al evaluar y definir el tratamiento a la necesidad de cada paciente se lograría una mejoría en la calidad de vida de las personas que tienen depresión.

-Como preferencia la consulta modalidad virtual se lograría eliminar una de las barreras como la movilidad permitiendo que más personas accedan a la ayuda que necesitan desde su comodidad y satisface su necesidad de atención a su enfermedad.

Por lo anterior, los datos obtenidos en la encuesta respaldan la viabilidad y pertinencia de establecer un plan de negocio para la construcción de un consultorio psicológico virtual especializado que pueda satisfacer las necesidades y preferencias de las mujeres que buscan atención para la depresión.

1.4 Desarrollo del Objetivo 2. Diseñar el Modelo de Negocio.

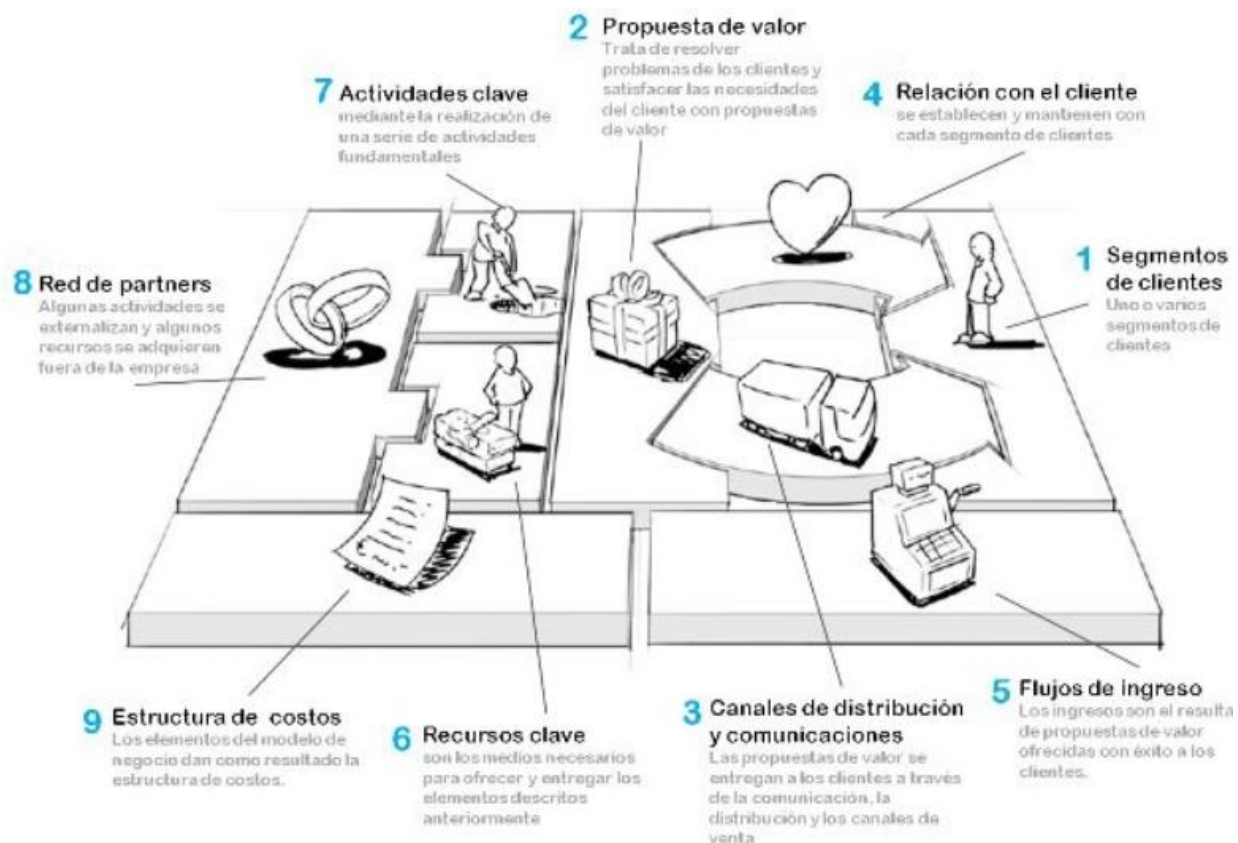
1.4.1 Herramientas empleadas

1.4.1.1 Lienzo de propuesta de valor

Alex Osterwalder diseñó el lienzo de propuesta de valor que luego plasmó en su libro Business Model Generation. Según Osterwalder, el modelo de negocio debe permitir describir las características que una compañía necesita para capturar valor que consta de nueve modelos presentados en la figura X. Al lado izquierdo está la estructura de la empresa y al lado derecho está la estructura del mercado.

Figura 9.

Lienzo de propuesta de valor.

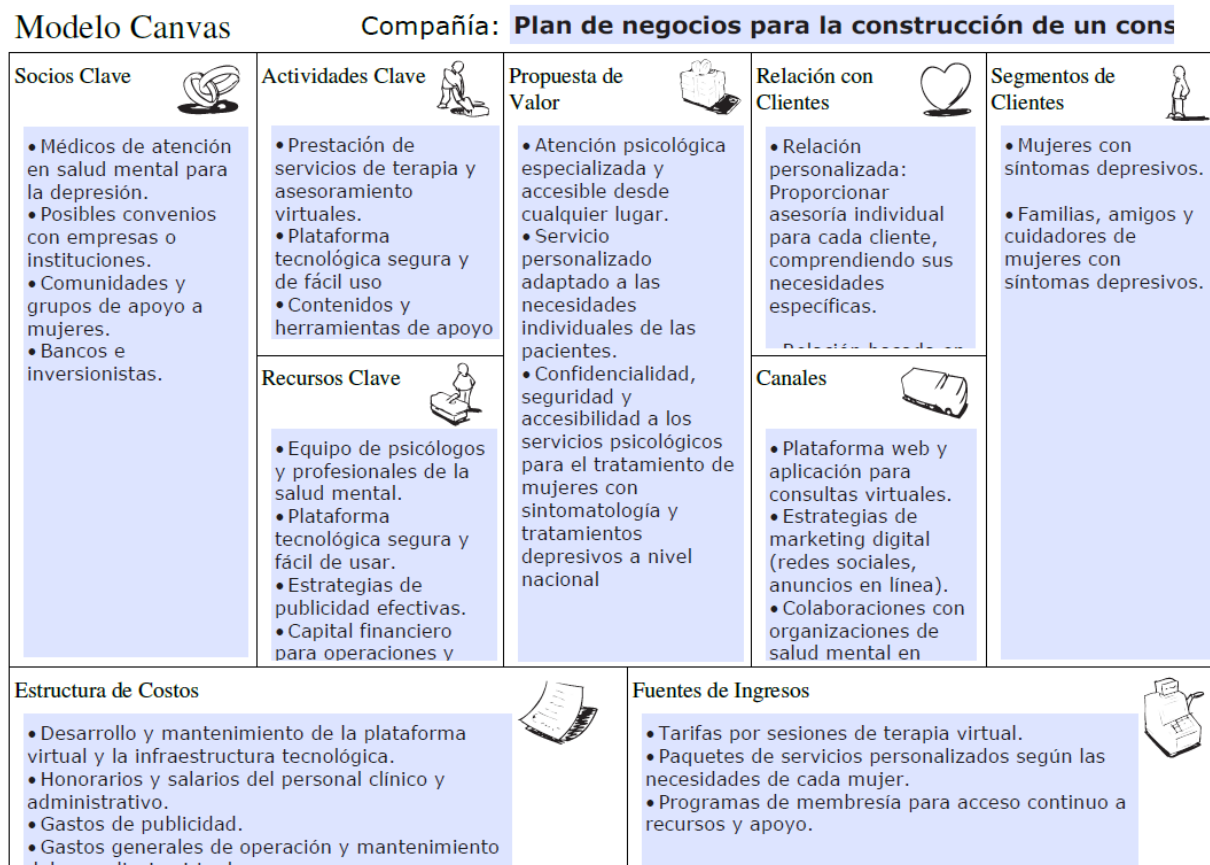


Fuente: Fuente: Business Model Generation Link: <http://planuba.orientaronline.com.ar/wp-content/uploads/2014/05/Canvas.jpg>

1.4.1.2 Modelo de Negocio Canvas.

Dentro del análisis Canvas, el modelo de negocio propuesto está enfocado en un segmento de mujeres con Síntomas Depresivos quienes se atenderá de manera personalizada y para lo cual se requiere identificar los recursos claves como plataforma fácil y accesible, disponibilidad inmediata de la información, soporte técnico en la plataforma, profesionales certificados y personas con servicio de internet. Este modelo de negocio es interesante en el mercado porque no dispone de alta competencia directa y por lo tanto se desea aprovechar esta oportunidad de mercado generando varias fuentes de ingresos como pagos de consulta individual, realización de terapias grupales.

Figura 10.
Modelo Canvas



Nota. Dentro de la figura se muestra el cuadro Canvas con todas sus actividades según el análisis del modelo de negocio.

1.4.2. Descripción de las áreas asociadas

El plan de negocios para un consultorio psicológico virtual especializado en la atención a mujeres con sintomatología depresiva comienza con una clara visión y misión. De esta manera, se tiene como objetivo convertirse en la principal plataforma de atención psicológica virtual para mujeres, ofreciendo un entorno accesible, seguro y eficaz para el tratamiento y apoyo emocional, enfocado en proporcionar servicios personalizados que aborden las necesidades específicas de cada paciente, garantizando confidencialidad y alta calidad en cada interacción.

Para lograr esta visión, se deben identificar varias metas y objetivos clave. Primero, ofrecer un servicio de salud mental de alta calidad que sea accesible y eficaz para todas las mujeres que lo necesiten, utilizando una plataforma digital robusta y segura. Segundo, proporcionar atención especializada que trate la depresión y promueva el bienestar emocional de las pacientes.

Por otra parte, capacitar a las mujeres con conocimientos y herramientas para gestionar su salud mental de manera proactiva, facilitando un entorno de apoyo donde las mujeres puedan compartir sus experiencias, fortaleciendo así el sentido de comunidad y apoyo mutuo.

El equipo del Consultorio debe estar compuesto por psicólogos altamente capacitados en salud mental femenina, respaldados por un equipo técnico y administrativo eficiente. El departamento de psicología debe incluir especialistas en depresión y trastornos del estado de ánimo, así como un psicólogo de apoyo. Un técnico en soporte técnico que se encargue de mantener la funcionalidad de la plataforma, mientras que un asistente administrativo gestione citas, facturación y otras tareas administrativas. También se debe contar con un experto en marketing digital que desarrolle y ejecute estrategias para promover los servicios y captar a más pacientes.

El plan financiero por su parte, puede basarse en una combinación de inversiones privadas y préstamos bancarios, asegurando una base financiera sólida desde el inicio para proyectar así, ingresos significativos en el primer año de operación, gracias a la demanda creciente por servicios de salud mental accesibles y de calidad. Se debe implementar un sistema de seguimiento financiero riguroso para monitorear ingresos y gastos, permitiendo realizar ajustes necesarios para mantener la rentabilidad. Diversificar las fuentes de ingresos mediante la

oferta de diferentes planes de suscripción (Básico, Intermedio y Premium), adaptados a las diversas necesidades de las pacientes.

La estrategia de marketing debe incluir el uso de redes sociales, campañas publicitarias en medios digitales, y colaboraciones con otras organizaciones de salud mental, permitiendo así llegar a una amplia audiencia de mujeres que buscan apoyo para sus síntomas depresivos. Regularmente se deben analizar las métricas de marketing para ajustar nuestras estrategias y asegurar que nuestros esfuerzos sean efectivos y eficientes.

Por último, la planificación continua será crucial para el éxito del Consultorio Psicológico Virtual. Se deben utilizar métodos de planificación estratégica y operativa para asegurar la preparación ante cualquier desafío que pueda surgir, de esta manera, con una visión clara, un equipo comprometido, y una estrategia bien definida, el consultorio estará preparado para hacer una diferencia significativa en la vida de las pacientes y en el campo de la salud mental.

1.4.2.1. Plan de Gestión de Grupos de Interés (Stakeholders)

El Plan de Gestión de Grupos de Interés se enfoca en establecer estrategias efectivas para gestionar las relaciones con los distintos grupos involucrados en el proyecto del Consultorio Psicológico Virtual Especializado en la Atención a Mujeres con Síntomas Depresivos para las Mujeres con síntomas depresivos, se implementarán campañas de concientización sobre la importancia de la salud mental y la disponibilidad del consultorio virtual como un recurso accesible y confiable para recibir atención especializada a los programas de educación y apoyo que permite a las mujeres conocer su salud mental y promover una participación en su tratamiento.

Con respecto a los Reguladores de salud mental se mantendrá una comunicación que asegure el cumplimiento de todas las regulaciones y normativas pertinentes, se establecerá un canal de retroalimentación para recibir y abordar cualquier inquietud o requisito regulatorio que pueda surgir durante el desarrollo y la operación del consultorio virtual.

Si llegara a surgir una aclaración o enfoque más preciso se abordaría de manera abierta y transparente, buscando siempre soluciones que beneficien a todas las partes involucradas.

Tabla 7.
Stakeholders del Proyecto

Grupos de Interés	Descripción
Mujeres con síntomas	Clientes potenciales. al entender sus necesidades, preferencias y desafíos se diseñarían servicios efectivos y viables.
Pacientes depresivos	Mujeres que buscan atención y tratamiento para sus síntomas de depresión.
Psicólogos especializados	Profesionales de la salud mental encargados de brindar atención y tratamiento a las mujeres con síntomas depresivos.
Personal administrativo	Personal encargado de la gestión de citas, atención al cliente y tareas administrativas del consultorio virtual.
Reguladores de salud mental	Entidades gubernamentales o reguladoras responsables de establecer normativas y regulaciones relacionadas con la salud mental y los servicios psicológicos en línea.
Proveedores de tecnología	Empresas o proveedores de tecnología que suministran equipos informáticos, software especializado y otros recursos tecnológicos necesarios para el funcionamiento del consultorio virtual.
Comunidad médica	Otros profesionales de la salud, como médicos de atención primaria, que pueden derivar a pacientes al consultorio psicológico virtual.
Organizaciones de salud mental	Organizaciones sin fines de lucro o asociaciones profesionales dedicadas a la promoción de la salud mental y el bienestar psicológico.
Familiares y amigos	Personas cercanas a las mujeres con síntomas depresivos que pueden ser influenciadas por las decisiones de tratamiento y apoyar el proceso de recuperación.
Instituciones educativas	Escuelas, universidades u otros centros educativos que pueden estar interesados en colaborar o referir a estudiantes con necesidades de atención psicológica.

Nota. En esta matriz se identifican los actores involucrados e interesados en el proyecto.

1.4.3 Estudio de Mercado

1.4.3.1 Identificar el problema

Analizar la factibilidad del Plan de Negocios para la construcción de un consultorio psicológico virtual especializado en la atención a mujeres con síntomas depresivos es

fundamental para asegurar el éxito del proyecto. Este análisis permitirá determinar la viabilidad económica y operativa del consultorio, así como identificar posibles desafíos y oportunidades en el mercado. Uno de los aspectos clave a evaluar es el grado de aceptación del servicio ofertado por parte del mercado objetivo. Conocer cómo las mujeres perciben y valoran la atención psicológica virtual es esencial para diseñar un servicio que responda adecuadamente a sus expectativas y necesidades.

La investigación realizada para este propósito se basa en gran medida en información recolectada de fuentes secundarias, la cual es crucial para obtener una visión amplia y detallada del mercado. Estas fuentes proporcionan datos relevantes sobre tendencias de mercado, comportamientos de los consumidores y experiencias previas en servicios similares, lo que facilita una comprensión profunda del entorno en el que operará el consultorio psicológico virtual. El objetivo principal de la investigación es identificar las necesidades primordiales de las mujeres en servicios de salud mental, específicamente aquellas relacionadas con la sintomatología depresiva, para diseñar un servicio de consultoría médica virtual que sea eficaz y bien recibido.

Implementar un servicio de consultoría médica virtual con un enfoque en mujeres con síntomas depresivos permitirá mejorar la calidad del servicio ofertado. Un componente clave de esta mejora es la integración de una historia clínica digital compatible con los diferentes sistemas utilizados por los profesionales de la salud. Esto no solo facilitará el acceso al historial médico de las pacientes, sino que también permitirá a los médicos realizar un seguimiento más eficiente y preciso del tratamiento, reduciendo riesgos y mejorando los tiempos de espera. En resumen, el análisis de factibilidad y la investigación del mercado son pasos esenciales para desarrollar un consultorio psicológico virtual exitoso, que responda efectivamente a las necesidades de las

mujeres y mejore la calidad de la atención psicológica a través de soluciones digitales innovadoras.

1.4.4 Plan de Marketing

1.4.4.1 Producto

El servicio a ofertar es la atención médica psicológica virtual a mujeres con síntomas depresivos con profesionales de la salud a través de una plataforma médica integral el cual permitirá realizar consultas de manera virtual entre el profesional de la salud y el paciente, bajo lo siguiente:

- Software para administración de la consulta médica.
- Plataforma de vídeo llamada y/o llamada para la consulta médica.
- Historia clínica, y documentación personal digital en la nube.

1.4.4.2 Estrategia del servicio.

Calidad y profesionalismo: Proporcionar un servicio de alta calidad que garantice la experiencia en los profesionales de salud, así como la seguridad y confidencialidad de la información del paciente.

Accesibilidad y conveniencia: La plataforma virtual sería diseñada para ser fácil de usar desde cualquier dispositivo con conexión a internet permitiendo a las pacientes recibir atención médica en línea desde la comodidad de su entorno.

Personalización: Ofrecer el servicio personalizado en las necesidades individuales de cada paciente brindando un enfoque de atención médica integral.

1.4.4.3 Estrategia de publicidad y promoción.

Marketing digital: Utilizar estrategias de marketing digital tales como publicidad en redes sociales, marketing por correo electrónico.

Alianzas estratégicas: Crear alianzas con otras empresas y organizaciones relacionadas con la salud y el bienestar para promocionar los servicios del consultorio virtual que aumente la base de clientes potenciales.

Ofertas promocionales: Implementar ofertas, descuentos y paquetes especiales para atraer nuevos clientes y fomentar la fidelidad de los existentes.

1.4.4.4 Estrategia general de marketing.

Segmentación del mercado: Identificar el mercado objeto en función de variables demográficas para dirigir estrategias de marketing de manera más efectiva.

Desarrollo de marca: Construir una marca confiable enfocada en la accesibilidad, profesionalismo y calidad de servicio.

Evaluación y mejora continua: Regularmente se evaluará el desempeño de las estrategias de marketing para realizar los ajustes necesarios que mejoren la efectividad del plan de negocio.

1.5 Desarrollo Objetivo 3. Entregar el Plan de Negocio.

1.5.3 Identidad Corporativa

1.5.3.1 Misión

Ofrecer servicios de consultoría médica virtual de alta calidad a mujeres que presentan síntomas depresivos con el compromiso de proporcionar un entorno de apoyo y un enfoque personalizado que promueva el bienestar emocional de las pacientes.

1.5.3.2 Visión

Ser reconocidos en el 2030 como la principal plataforma de atención psicológica virtual para mujeres con síntomas depresivos en la región, proporcionando un entorno accesible, seguro y efectivo para el tratamiento y apoyo emocional.

1.5.3.3 Principios

Profesionalismo: Brindar servicios de excelente calidad, manteniendo siempre los más altos estándares éticos y profesionales.

Empatía: Comprender las experiencias individuales de cada paciente y crear un ambiente cálido, acogedor y empático en todas las sesiones.

Confidencialidad: Garantizar que la información personal y clínica de las pacientes se realice con total discreción respetando su privacidad y confidencialidad.

Personalización: Cada paciente es singular por lo que el tratamiento debe cubrir las necesidades individuales de cada mujer ofreciendo un tratamiento personalizado y centrado en el paciente.

Accesibilidad: Al eliminar las barreras de acceso a la atención de salud mental se ofrece servicios virtuales flexibles y accesibles para las pacientes

1.5.4 Área Administrativa y Operativa

El Consultorio Psicológico Virtual MindJer Salud Mental, se distingue por su enfoque especializado, accesibilidad y compromiso con la calidad y seguridad. Con un equipo altamente capacitado y una visión clara, está preparado para liderar en el campo de la salud mental y hacer una contribución significativa al bienestar emocional de las mujeres. El objetivo principal es brindar un servicio de salud mental de alta calidad, accesible y eficaz para todas las mujeres que lo necesiten.

El compromiso es ofrecer una atención integral que trate la depresión y promueva el bienestar emocional de las pacientes. Esto incluye capacitar a las mujeres con conocimientos y herramientas para gestionar su salud mental de manera proactiva, asegurando que puedan

enfrentar los desafíos emocionales de manera efectiva, facilitando un entorno de apoyo donde las mujeres pueden compartir sus experiencias, fortaleciendo así el sentido de comunidad y apoyo mutuo.

1.5.4.1 Estructura Organizacional

La estructura organizacional del Consultorio incluye cinco departamentos clave: La Dirección General, liderada por el/la Director/a General, se encarga de definir la visión y estrategias de la empresa, tomar decisiones cruciales y supervisar el rendimiento general. El Departamento de Psicología está compuesto por dos Especialistas en Depresión y Trastornos del Estado de Ánimo, quienes realizan sesiones de terapia individual y grupal, desarrollan planes de tratamiento personalizados y supervisan al Psicólogo de Apoyo, encargado de asistir en las sesiones, realizar evaluaciones iniciales y apoyar en el seguimiento de los casos. El Departamento Técnico cuenta con un Técnico en Soporte Técnico que mantiene la plataforma virtual, resuelve problemas técnicos, asegura la funcionalidad del sistema e implementa actualizaciones tecnológicas. El Departamento Administrativo, gestionado por un Asistente Administrativo, se encarga de las citas y agendas, facturación y cobros, coordinación con pacientes y apoyo en tareas administrativas generales. Finalmente, el Departamento de Marketing incluye a un Experto en Marketing Digital, responsable de desarrollar y ejecutar estrategias de marketing digital, gestionar redes sociales y campañas publicitarias, analizar métricas de marketing y promover los servicios de la clínica.

1.5.5 Descripción de la Empresa

1.5.5.1 Mercado Objetivo

El mercado objetivo son las mujeres las cuales tienen las siguientes características:

- Geográfica: Personas que residen en el territorio colombiano.
 - Nivel socioeconómico: Estrato 1, 2, 3, 4
 - Nivel de ingreso: Un salario mínimo legal vigente mensual.
 - Rango de edad: 18 a 99 años.
 - El mercado potencial se calcula con la siguiente información:
 - Se estima que más de 264 millones de personas de todas las edades sufren de depresión a nivel global (OMS, 2017).
 - Entre 2003 y 2015, la prevalencia de depresión en mujeres en Colombia se representó en una tasa global de depresión del 14,9% y ansiedad del 21,8% en el año 2003
 - Según varios estudios (Kimberly Albert, 2015) (Arbeláez, 2009); las mujeres son uno de los grupos más afectados por la depresión, que impacta a un número significativo de personas en todo el mundo.
 - La pandemia de COVID-19 ha exacerbado esta situación, incrementando los niveles de estrés y ansiedad en la población, así como las barreras de acceso a la atención psicológica tradicional debido a las restricciones de movilidad y las preocupaciones de seguridad sanitaria
- Según el Estudio Nacional de Salud Mental en Colombia, el 66,3% de los colombianos ha experimentado algún trastorno mental clínicamente significativo en algún momento de sus vidas (Ministerio de Salud y Protección Social, 2023).

1.5.5.2 Producto o Servicio

El consultorio psicológico virtual ofrece una gama completa de servicios diseñados específicamente para mujeres con síntomas depresivos. Desde consultas individuales con

psicólogos especializados y evaluaciones personalizadas, consultas especializadas llevadas a cabo por psicólogos con formación y experiencia avanzada en la temática específica, proporcionando un tratamiento más focalizado y experto. hasta grupos de apoyo y talleres en línea, el compromiso es brindar un enfoque integral para el bienestar emocional de nuestras clientas. Los planes de suscripción, que van desde el básico hasta el Premium, permiten a las mujeres acceder a consultas y terapias adaptadas a sus necesidades y preferencias, asegurando un apoyo continuo y efectivo a lo largo del tiempo. Este enfoque diversificado y adaptable nos posiciona de manera única en el mercado al ofrecer una amplia gama de opciones para satisfacer las necesidades individuales de nuestras clientas, promoviendo así un camino hacia una mejor salud mental y emocional.

Al dirigirse a un mercado compuesto por mujeres de diversas edades y contextos, se reconoce la importancia de ofrecer servicios flexibles y accesibles. La estructura de consultas individuales, terapia grupal y planes de suscripción aborda las necesidades específicas de cada clienta, proporcionando un espacio seguro y de apoyo para abordar sus desafíos emocionales. Este enfoque no solo beneficia a las clientas al ofrecerles una atención personalizada y efectiva, sino que también proporciona una ventaja competitiva al adaptarnos dinámicamente a las demandas del mercado. Al no requerir un control de inventario físico ni sistemas de auditoría, nuestra atención se centra en brindar servicios de alta calidad y en mejorar constantemente la experiencia de las clientas en su camino hacia el bienestar emocional.

1.5.6 Plan Financiero

El plan financiero incluye una combinación de inversiones privadas y préstamos bancarios para asegurar una base sólida desde el inicio. En el primer año de operación, se

proyectan ingresos significativos basados en un análisis detallado del mercado y la demanda potencial. El presupuesto inicial cubrirá el desarrollo de la plataforma tecnológica, la contratación de un equipo de psicólogos especializados, y el soporte técnico y administrativo necesario para ofrecer un servicio de alta calidad.

Por otra parte, se asignarán fondos para estrategias de marketing digital y campañas publicitarias destinadas a captar y retener a las pacientes.

Para garantizar la sostenibilidad y el crecimiento a largo plazo, se implementará un sistema de seguimiento financiero riguroso para monitorear los ingresos, gastos y márgenes de beneficio. Este sistema permitirá realizar ajustes en tiempo real para mantener la rentabilidad. De igual manera, se planea diversificar las fuentes de ingresos mediante la oferta de diferentes planes de suscripción (Básico, Intermedio y Premium), adaptados a las necesidades de las pacientes. Con una estrategia financiera bien estructurada y una gestión eficiente de recursos, el consultorio podrá posicionarse como una importante plataforma de atención psicológica virtual para mujeres con síntomas depresivos.

De esta manera, se realizó el análisis de la viabilidad del proyecto evidenciando durante el primer año, que los ingresos del consultorio psicológico virtual MindJer muestran un crecimiento sostenido, pasando de 19.600.000 en el primer mes a 41.377.194 en el último mes.

Figura 11.

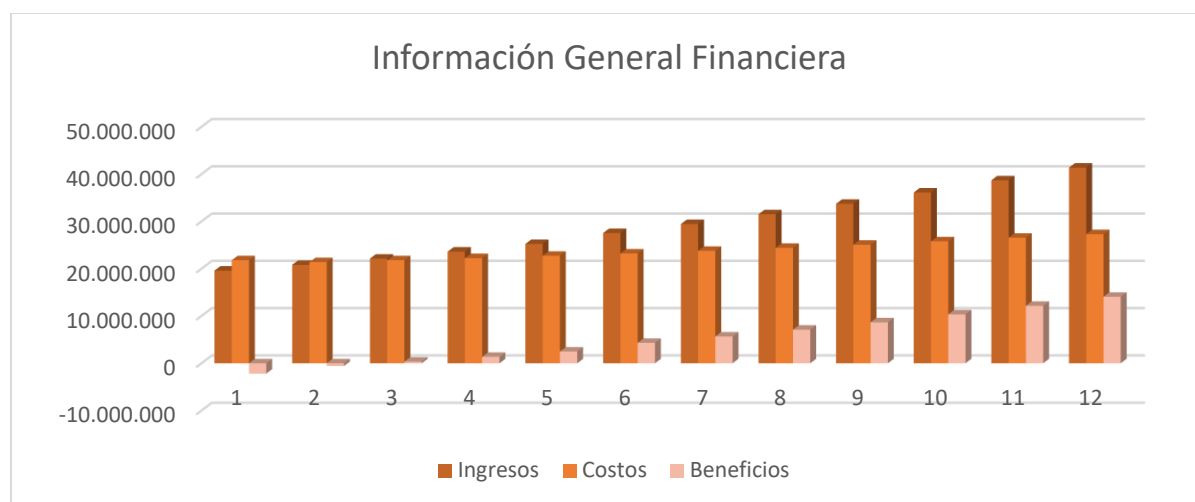
Ingresos primer año

Plan de Negocios para la Construcción de un Consultorio Psicológico Virtual												
Proyección de ingresos mensuales												
Productos	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
Total Ingresos	19.600.000	20.806.500	22.135.575	23.618.380	25.232.784	27.542.182	29.451.982	31.509.568	33.727.472	36.119.358	38.700.130	41.377.194

Los costos, aunque también en aumento, crecerán a un ritmo más lento, incrementándose de 21.797.000 a 27.307.586. Como resultado, los beneficios reflejan una tendencia positiva significativa, incrementándose de -2.197.000 a 14.069.608, lo que indica una mejora sustancial en la rentabilidad del consultorio a lo largo del período.

Figura 12.

Información general financiera



Por otra parte, se puede observar que el proyecto genera rentabilidad, tomando como base una tasa de oportunidad del 25%, se puede evidenciar que los resultados son óptimos debido a que la Tasa Interna de Retorno muestra un porcentaje positivo significativo.

Figura 13.

Tasa Interna de Retorno

Tasa de Descuento	25,00%
Valor Presente de los Flujos	\$251.459.653
% Valor Presente de los Flujos	60%
T.I.R.	54,41%
T.I.R.M.	28,49%
Valor Residual	\$510.509.102
Valor Presente del Residual	\$167.283.622
% Valor Presente del Residual	40%

Tasa de Crecimiento Sostenible	0,0%
Total VP de los Flujos Futuros + Valor Residual	\$418.743.275
Valor Inversión Inicial	(\$140.606.510)
VPN	\$278.136.765
Punto de Equilibrio en pesos	1.422.259.715,19

Dentro del flujo de caja proyecto se detalla excedentes o escasez de efectivo, los movimientos de caja ocurridos durante cada período del proyecto.

Figura 14.

Estado de Resultados

Periodo	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
Ventas	349.821.125	416.824.277	485.972.222	565.444.440	659.106.204	767.683.181
Costo Mercancía Vendida	286.090.042	254.376.839	290.340.479	332.125.094	381.173.118	437.666.093
Utilidad Bruta	63.731.083	162.447.438	195.631.743	233.319.345	277.933.085	330.017.088
Gastos de Administración	35.112.000	64.992.794	82.558.527	93.654.706	106.043.883	120.167.435
Gastos de Ventas	24.024.000	26.565.739	29.150.586	32.030.663	35.256.151	38.742.985
Utilidad Oper. antes de Depre y Amort.	4.595.083	70.888.905	83.922.630	107.633.976	136.633.051	171.106.669
Gasto de Depreciación	18.100.000	18.100.000	18.100.000	0	0	0
Gasto de Amortización	0	0	0	0	0	0
Utilidad Operativa	-13.504.917	52.788.905	65.822.630	107.633.976	136.633.051	171.106.669
Ingresos no Operacionales	0	0	0	0	0	0
Gastos no Operacionales	0	0	0	0	0	0
Utilidad antes de Intereses e Impuestos	-13.504.917	52.788.905	65.822.630	107.633.976	136.633.051	171.106.669
Ingresos Financieros	0	0	0	0	0	0
Gastos Financieros	25.446.587	22.335.402	18.173.850	12.613.041	5.184.388	307.073
Intereses	25.306.659	22.168.672	17.979.461	12.386.863	4.920.745	0
Comisión Garantías	0	0	0	0	0	0
Impuesto del 4*1000	139.928	166.730	194.389	226.178	263.642	307.073
Gastos Bancarios	0	0	0	0	0	0
Utilidad antes de Impuestos	-38.951.505	30.453.503	47.648.781	95.020.935	131.448.664	170.799.595
Impuesto de Renta	0	10.049.656	15.724.098	31.356.909	43.378.059	56.363.866
Utilidad/Perdida Neta	-38.951.505	20.403.847	31.924.683	63.664.027	88.070.605	114.435.729
Reserva Legal	0	2.040.385	3.192.468	6.366.403	8.807.060	11.443.573
Utilidad/Perdida Neta despues de Reserva Legal	-38.951.505	18.363.462	28.732.215	57.297.624	79.263.544	102.992.156
Dividendos	0	0	0	0	0	0
Utilidades Retenidas del Periodo	0	20.403.847	31.924.683	63.664.027	88.070.605	114.435.729
Reservas Retenidas Acumuladas	0	20.403.847	52.328.530	115.992.556	204.063.161	318.498.890

Resultados

Objetivo 1: Analizar mercado objetivo para consultas virtuales

El 66.3% de los colombianos han experimentado trastornos mentales clínicamente significativos, con un impacto considerable en mujeres (Ministerio de Salud y Protección Social, 2023).

El estudio fue realizado mediante una encuesta estructurada a través de Google Forms, en total, se encuestaron a 173 personas, de las cuales el 39% han sido diagnosticadas con depresión o han experimentado sus síntomas. De esas personas, el 58% manifiestan una preferencia por la flexibilidad y comodidad de las consultas virtuales frente a las presenciales.

Las mujeres enfrentan desafíos específicos como roles de género, expectativas sociales y cambios hormonales que afectan el desarrollo y manejo de la depresión (Kundal, 2023).

Objetivo 2: Diseñar el modelo de negocios

Desarrollo de una plataforma virtual que cumpla con normativas de seguridad y privacidad de datos con herramientas de videoconferencia y gestión de consultas.

Vinculación de psicólogos especializados, personal administrativo y desarrollador tecnológico encargado del marketing.

Objetivo 3: Entregar el plan de negocio

Implementación de un programa de formación continua para psicólogos asegurando la actualización en nuevas terapias y el uso de herramientas virtuales. Establecer protocolos claros para el manejo de los pacientes.

Realizar de campañas de marketing dirigidas y colaboraciones estratégicas con organizaciones de salud mental que aumenten la visibilidad y credibilidad del servicio.

Recomendaciones

Finalizado el proceso de este estudio a través del cual se buscó diseñar un Plan de Negocios para la Construcción de un Consultorio Psicológico Virtual Especializado en la Atención a Mujeres con Síntomas Depresivos, se realizan las siguientes recomendaciones.

Recursos Físicos

Un punto físico que funcione como base operativa donde operen las tareas administrativas, soporte técnico y coordinación general con su escritorio, silla ergonómica, Computador de alta calidad con capacidad para realizar videollamadas sin interrupciones, un Sistema de respaldo de energía (UPS) para evitar interrupciones durante las sesiones.

Recursos Humanos

Psicólogos con experiencia en el tratamiento de depresión en mujeres con formación continua en las últimas técnicas y enfoques terapéuticos.

Personal en la atención de los pacientes para gestionar citas con conocimiento en contabilidad.

Un especialista en marketing digital para la promoción del servicio en redes sociales, motores de búsqueda y otros medios en línea, que pueda generar contenido para crear materiales promocionales y educativos.

Recursos Tecnológicos

Software especializado para consultas en línea con características de seguridad y confidencialidad como encriptación de extremo a extremo con capacidad de programación de citas, gestión de historias clínicas y pago en línea.

Implementar medidas robustas de ciberseguridad para proteger la información sensible de los pacientes.

Políticas claras de privacidad y manejo de datos según las regulaciones vigentes (Ley de protección de datos personales).

Recomendaciones Generales

Crear protocolos claros para la atención en línea.

Asegurar que todos los empleados reciban capacitación continua en sus respectivas áreas en el manejo de herramientas digitales y ciberseguridad.

Establecer alianzas con organizaciones de salud para ampliar el alcance y la efectividad del servicio.

Realizar evaluaciones periódicas de la efectividad del consultorio virtual ajustando estrategias según sea necesario para mejorar la calidad del servicio.

El modelo de negocio en estudio debe ser evaluado de forma permanente con el fin de detectar fallas que permitirán aplicar eficientemente medidas correctivas en el servicio dado que es un servicio donde el error no puede estar presente.

Conclusiones

La investigación reveló que el 66.3% de los colombianos han experimentado algún trastorno mental clínicamente significativo a lo largo de sus vidas, con las mujeres siendo uno de los grupos más afectados, este análisis confirma una necesidad e identifica los desafíos que enfrentan las mujeres (roles de género, expectativas sociales y cambios hormonales).

El aumento en la demanda de servicios de salud mental, el acceso a la terapia psicológica en línea y la atención a mujeres con síntomas depresivos respaldan la factibilidad y pertinencia del proyecto.

La accesibilidad y confidencialidad de los servicios de salud mental virtual pueden contribuir significativamente a la reducción del estigma asociado con la búsqueda de ayuda psicológica, animando a más mujeres a buscar apoyo sin temor a ser juzgadas esto no solo beneficia a las mujeres afectadas sino también a sus familias.

Con el plan de negocio se crean empleos directos (psicólogos, personal administrativo, técnico en soporte) apoyando la economía local, regional y nacional; al crear empleos directos e indirectos junto con la inversión en tecnología contribuye al crecimiento económico.

El impacto social de este proyecto es considerable ya que ofrece una solución accesible y confidencial que puede reducir el estigma asociado con la búsqueda de ayuda psicológica. Al mejorar el bienestar emocional y psicológico de las mujeres, el proyecto también beneficia a sus familias y comunidades creando un entorno social saludable y equilibrado. A medida que el servicio se expanda se generará un impacto económico positivo a nivel regional y nacional.

El Consultorio Psicológico Virtual MindJer Salud Mental se presenta como una solución innovadora para abordar la depresión en mujeres en Colombia. Con una misión de ofrecer servicios de alta calidad y un enfoque personalizado, y una visión de ser reconocidos como

líderes en la atención psicológica virtual para 2030, MindJer se posiciona estratégicamente en un mercado con una creciente necesidad de servicios de salud mental. La estructura organizacional y la oferta de servicios demuestran un compromiso con el bienestar emocional de las mujeres adaptándose a sus necesidades individuales y contextos.

Referencias bibliográficas

- (s.f.). Obtenido de NAMI Compartiendo Esperanza: <https://www.nami.org/Your-Journey/Identity-and-Cultural-Dimensions/Hispanic-Latinx/La-salud-mental-en-la-comunidad-latina>
- (septiembre de 2020). Obtenido de La Guía de Atención Psicológica Virtual “GAPV_COVID-19”: <http://ri.uaemex.mx/bitstream/handle/20.500.11799/109466/WEB-Gu%C3%ADa%20Covid.pdf?isAllowed=y&sequence=1>
- Arbeláez, S. L. (04 de marzo de 2009). *¿Por qué las mujeres se deprimen más que los hombres?* Obtenido de Revista Colombiana de Psiquiatría: http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0034-74502009000200008
- Carly M. Charron, K. M. (02 de junio de 2022). *"Tratamiento cognitivo-conductual virtual versus cara a cara de la depresión: prueba metaanalítica de una hipótesis de no inferioridad y desigualdades en la salud mental de los hombres"*, *Investigación y tratamiento de la depresión*. Obtenido de Número de artículo 2972219 : <https://www.hindawi.com/journals/drt/2022/2972219/>
- Cuijpers, G. A. (15 de diciembre de 2019). *Tratamientos psicológicos computarizados basados en Internet y otros para la depresión en adultos: un metanálisis*. Obtenido de Taylor y Francis Online: <https://doi.org/10.1080/16506070903318960>
- Dialnet-DepresionEnLaMujer-5123749*. (09 de diciembre de 2014). Obtenido de Depresión en la mujer: ¿expresión de la realidad actual?: <file:///C:/Users/rodri/Downloads/Dialnet-DepresionEnLaMujer-5123749.pdf>
- Directrices para la práctica de la telepsicología*. (Agosto de 2023). Obtenido de Asociación Americana de Psicología: <https://www.apa.org/practice/guidelines/telepsychology>

Kimberly Albert, J. P. (septiembre de 2015). *Los niveles de estradiol modulan la actividad cerebral y las respuestas negativas al estrés psicosocial a lo largo del ciclo menstrual.*

Obtenido de Psiconeuroendocrinología:

<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0306453015001730>

Kundal, A. B. (09 de octubre de 2023). *Servicios de salud fundamentales para las mujeres: análisis de las disparidades de género.* Obtenido de Observer Research Foundation:

<https://www.orfonline.org/expert-speak/fundamental-health-services-for-women-analysing-gender-disparities>

MedUnab. (noviembre de 2019). Obtenido de Prevalencia de depresión y ansiedad y variables,

Artículo de investigación científica y tecnológica / Original:

[file:///C:/Users/rodri/Downloads/jdelgado48,+MedUNAB+22\(2\)a02+Espa%C3%B1ol+Ref.+3586.pdf](file:///C:/Users/rodri/Downloads/jdelgado48,+MedUNAB+22(2)a02+Espa%C3%B1ol+Ref.+3586.pdf)

Ministerio de Salud y Protección Social. (23 de octubre de 2023). Obtenido de Encuesta de

Minsalud revela que el 66,3% de los colombianos declara haber enfrentado algún problema de salud mental: <https://www.minsalud.gov.co/Paginas/66-porcentaje-de-colombianos-declara-haber-enfrentado-algun-problema-de-salud-mental.aspx>

OMS. (2017). Obtenido de Depresión y otros Trastornos mentales comunes:

<https://iris.who.int/bitstream/handle/10665/254610/WHO-MSD-MER-2017.2-eng.pdf>

Organización Mundial de la Salud. (31 de marzo de 2013). Obtenido de Organización Mundial

de la Salud: <https://www.who.int/es/news-room/fact-sheets/detail/depression>

Richardsonb, D. R. (junio de 2022). *Tratamientos psicológicos informáticos para la depresión:*

una revisión sistemática y un metanálisis. Volumen 32, Número 4, Páginas 329-342.

Obtenido de Revisión de psicología clínica,

<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S027273581200027X?via%3Dihub>

Salud mental. (17 de junio de 2022). Obtenido de World Health Organization:

https://www.who.int/news-room/fact-sheets/detail/mental-health-strengthening-our-response/?gad_source=1&gclid=Cj0KCQjwwYSwBhDcARIsAOyL0fij_7xtAb_IFihFoCsMI4UR-kTxuIXoY9qgAep9j_kFMiKxOt5_HIMaAn3cEALw_wcB

Anexo

MindJer Salud Mental

Plan de negocio para la construcción de un consultorio psicológico virtual.

Soacha Cundinamarca
Bucaramanga Santander
Colombia.

Cel. 3168624819
Cel. 3163947118

Mindjer@gmail.com.
www.mindjer.com.co

Resumen ejecutivo.

i *MindJer Salud Mental es un consultorio psicológico virtual especializado en la atención a mujeres con síntomas depresivos que tiene como visión convertirse en la principal plataforma de atención psicológica virtual para mujeres, proporcionando un entorno accesible, seguro y efectivo para el tratamiento y apoyo emocional. La empresa es administrada por un equipo de psicólogos altamente capacitados en salud mental femenina, apoyados por un equipo de soporte técnico y personal administrativo que gestiona citas y facturación. La propiedad de MindJer Salud Mental se financia a través de inversiones privadas y préstamos bancarios, con un sólido plan financiero que proyecta ingresos significativos en su primer año de operación. Con una estrategia de mercado bien definida y una plataforma tecnológica robusta, estamos preparados para hacer una diferencia significativa en la vida de nuestras pacientes y en el campo de la salud mental.*

Visión.

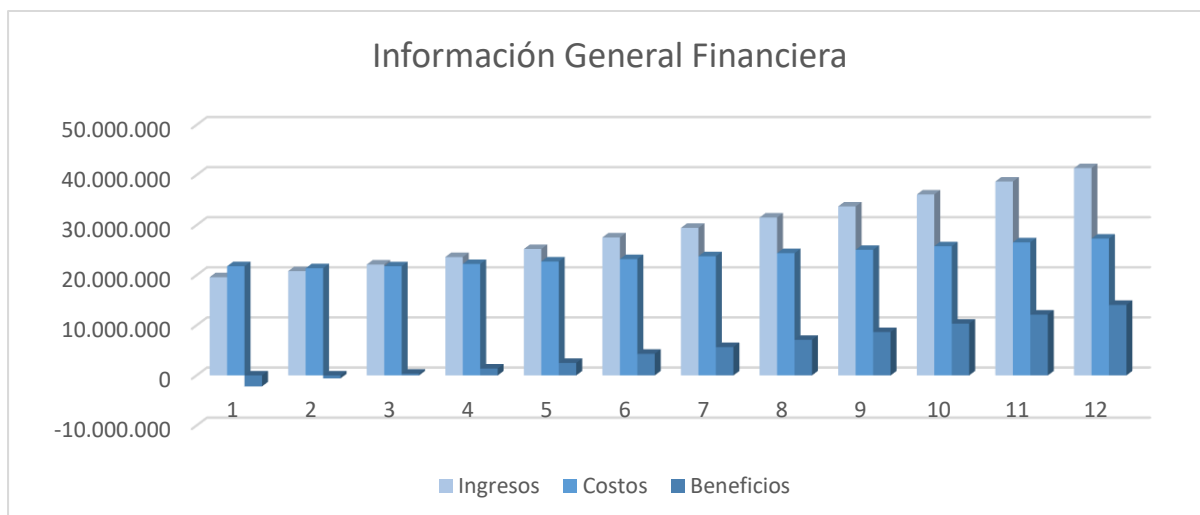
i *Ser reconocidos en el 2030 como la principal plataforma de atención psicológica virtual para mujeres con síntomas depresivos, proporcionando un entorno accesible, seguro y efectivo para el tratamiento y apoyo emocional.*

Misión.

i *Ofrecer servicios de consultoría médica virtual de alta calidad a mujeres que presentan síntomas depresivos con el compromiso de proporcionar un entorno de apoyo y un enfoque personalizado que promueva el bienestar emocional de las pacientes*

Información destacada.

i *Durante el primer año, los ingresos del consultorio psicológico virtual MindJer muestran un crecimiento sostenido, pasando de 19.600.000 en el primer mes a 41.377.194 en el último mes. Los costos, aunque también en aumento, crecerán a un ritmo más lento, incrementándose de 21.797.000 a 27.307.586. Como resultado, los beneficios reflejan una tendencia positiva significativa, incrementándose -2.197.000 a 14.069.608, lo que indica una mejora sustancial en la rentabilidad del consultorio a lo largo del período.*



Descripción de la empresa.

i *MindJer Salud Mental se distingue por su enfoque especializado, accesibilidad y compromiso con la calidad y seguridad. Con un equipo altamente capacitado y una visión clara, estamos preparados para liderar en el campo de la salud mental y hacer una contribución significativa al bienestar emocional de las mujeres. Se identifican las siguientes metas y objetivos:*

- *Brindar un servicio de salud mental de alta calidad, accesible y eficaz para todas las mujeres que lo necesiten.*
- *Ofrecer una atención que trate la depresión y promueva el bienestar emocional de las pacientes.*
- *Capacitar a las mujeres con conocimientos y herramientas para gestionar su salud mental de manera proactiva.*
- *Facilitar un entorno de apoyo donde las mujeres puedan compartir sus experiencias que fortalezcan el sentido de comunidad.*
- *Ser líderes en la atención de consulta médica virtual desarrollando continuamente nuevas herramientas y métodos para mejorar la atención.*

Propiedad de la empresa/entidad jurídica.

- i** *MindJer Salud Mental es un nuevo negocio independiente, financiado mediante inversiones privadas y préstamos bancarios con una estrategia de mercado definida y una plataforma tecnológica con proyecciones de ingresos significativos en el primer año de operación.*

MindJer Salud Mental es una empresa dedicada a la prestación de servicios de salud mental, se requiere la obtención de las licencias necesarias que cumplan con las normativas de protección de datos.

Para operar, se necesita:

- Licencia de Funcionamiento.
- Licencias profesionales para psicólogos.
- Cumplimiento con las leyes de protección de datos.

Ubicación.

Interior.

- i** *La principal ventaja competitiva del consultorio será su enfoque especializado en la atención a mujeres con síntomas depresivos. El diseño del espacio interior reflejará un enfoque con detalles que demuestren sensibilidad hacia las necesidades específicas como recursos de autoayuda disponibles, se centrará en crear un ambiente que fomente el bienestar emocional. Cada aspecto del diseño se planificará cuidadosamente para garantizar que el espacio cumpla con las necesidades de las pacientes y ofrezca una experiencia terapéutica positiva y efectiva.*

Horas de funcionamiento.

- Las horas de funcionamiento pueden variar según la disponibilidad del personal, las preferencias del cliente y la demanda del mercado, para ello es importante ofrecer horarios que se ajusten a las agendas de las pacientes, lo que implica realizar consultas fuera del horario laboral o los fines de semana.*
- i** *Es importante la demanda del mercado y las horas que presta los servicio la competencia para determinar cuándo es más probable que las pacientes busquen servicios psicológicos para optimizar las horas de funcionamiento que maximicen la utilización de recursos y atraer a más pacientes. Este estudio se puede realizar a través del sitio web del consultorio, correo*

electrónico, mensaje de texto, y cualquier otro medio de comunicación que utilice para interactuar con las pacientes.

Productos y servicios.

i *MindJer Salud Mental no requiere una ubicación específica para operar, no tiene limitaciones geográficas para llegar a un público más amplio a través de nuestra plataforma virtual. Esto nos permite ofrecer nuestros servicios a mujeres de cualquier parte del mundo, eliminando las restricciones geográficas y llegando a un mercado global de manera efectiva.}*

i **Consultas Individuales:**

Sesiones de terapia individual con psicólogos especializados.

Evaluaciones y diagnósticos personalizados.

Terapia Grupal:

Grupos de apoyo para mujeres con síntomas depresivos.

Talleres y seminarios en línea.

Planes de Suscripción:

Plan Básico: Consultas mensuales.

Plan Intermedio: Consultas quincenales, terapia grupal y seguimiento.

Plan Premium: Consultas semanales, terapia grupal, seguimiento intensivo.

Nuestro consultorio psicológico virtual ofrece consultas individuales, terapia grupal y planes de suscripción diseñados para mujeres con síntomas depresivos. Estos servicios son esenciales para proporcionar apoyo emocional, diagnóstico preciso y tratamiento continuo, adaptado a las necesidades específicas de nuestras clientas. El mercado potencial abarca a mujeres de diversas edades y situaciones que buscan apoyo accesible y especializado en salud mental. Estos servicios benefician a las clientas al ofrecerles un espacio seguro para abordar sus problemas emocionales y desarrollar estrategias efectivas para mejorar su bienestar. La combinación de consultas individuales, terapia grupal y planes de suscripción proporciona una ventaja competitiva al ofrecer una variedad de opciones personalizadas y accesibles. Este equilibrio de ofertas permite responder a las diversas demandas del mercado, asegurando que cada clienta reciba el nivel de apoyo que necesita. En cuanto a la gestión de productos, dado que se trata de servicios virtuales, no es necesario un control de inventario físico ni sistemas de auditoría para protegerlo.

Cientes.

i *MindJer Salud Mental se dirige principalmente a mujeres de 18 a 60 años que experimentan síntomas depresivos, diagnosticadas o no, y que tienen acceso a internet y dispositivos electrónicos. Este segmento incluye a mujeres que buscan una solución accesible y confidencial para sus problemas de salud mental, especialmente aquellas que prefieren la flexibilidad y comodidad de la terapia en línea. Nuestro negocio se compromete a ofrecer servicios psicológicos especializados y personalizados a través de una plataforma virtual segura y avanzada. Las consultas individuales proporcionan atención personalizada con psicólogos altamente capacitados, mientras que las sesiones de terapia grupal ofrecen un entorno de apoyo comunitario. Con planes de suscripción flexibles (básico, intermedio y Premium, MindJer Salud Mental asegura que cada paciente pueda encontrar una opción que se adapte a sus necesidades y presupuesto, garantizando así un servicio accesible y efectivo.*

Proveedores.

i *Al seleccionar proveedores para un consultorio psicológico es importante buscar aquellos que ofrezcan productos y servicios de alta calidad, un buen servicio al cliente y precios competitivos. También es útil establecer relaciones sólidas con los proveedores para facilitar la gestión de suministros y servicios a largo plazo. Algunos proveedores que podrían ser:*

- *Proveedores de software de gestión de consultorios médicos, plataformas de videoconferencia seguras para sesiones virtuales, sistemas de gestión de citas en línea y programas informáticos para llevar registros de pacientes y facturación.*
- *Dependiendo de la modalidad de tratamiento utilizada en el consultorio se pueden necesitar proveedores de recursos terapéuticos específicos como libros, materiales educativos, juegos o actividades para sesiones de terapia, entre otros.*
- *Para patrocinar el consultorio y atraer a nuevas pacientes se pueden necesitar proveedores de servicios de marketing y publicidad, como diseñadores gráficos, empresas de diseño web, agencias de publicidad y proveedores de servicios de redes sociales.*

Para estar actualizados sobre las últimas investigaciones y técnicas en el campo de la psicología y la terapia, se pueden necesitar proveedores de formación y desarrollo profesional ya sea instituciones académicas, programas de formación en línea y organizaciones profesionales.

Marketing.

Análisis de mercado.



Para un consultorio psicológico virtual el mercado objetivo se centra en mujeres que están experimentando síntomas depresivos y buscan ayuda profesional para abordar sus problemas de salud mental. A continuación, un estudio del mercado objetivo:

Sectores Demográficos:

Mujeres de 18 a 60 años que buscan atención psicológica en línea como una opción conveniente y accesible, pueden estar ubicadas en áreas del territorio colombiano debido a que el servicio se ofrece de manera virtual.

Tamaño de la Base de Clientes Potenciales:

El tamaño de la base de clientes potenciales puede variar dependiendo de factores como la prevalencia de la depresión en mujeres, la accesibilidad a servicios de salud mental y la conciencia sobre la disponibilidad de servicios especializados en línea.

Comunicación y Estrategia de Mercadotecnia:

Estrategias de marketing digital: Publicidad en redes sociales, marketing de contenido en blogs y sitios web relacionados con la salud mental, SEO (optimización de motores de búsqueda) para aumentar la visibilidad en línea.

Colaboraciones con influencers o expertos en salud mental en línea para aumentar la credibilidad y el alcance.

Campañas de concientización sobre la importancia de la salud mental y la disponibilidad de servicios especializados para mujeres con síntomas depresivos.

Testimonios y reseñas de pacientes satisfechas para respaldar la efectividad del servicio.

Crecimiento del Mercado y Cuota de Mercado:

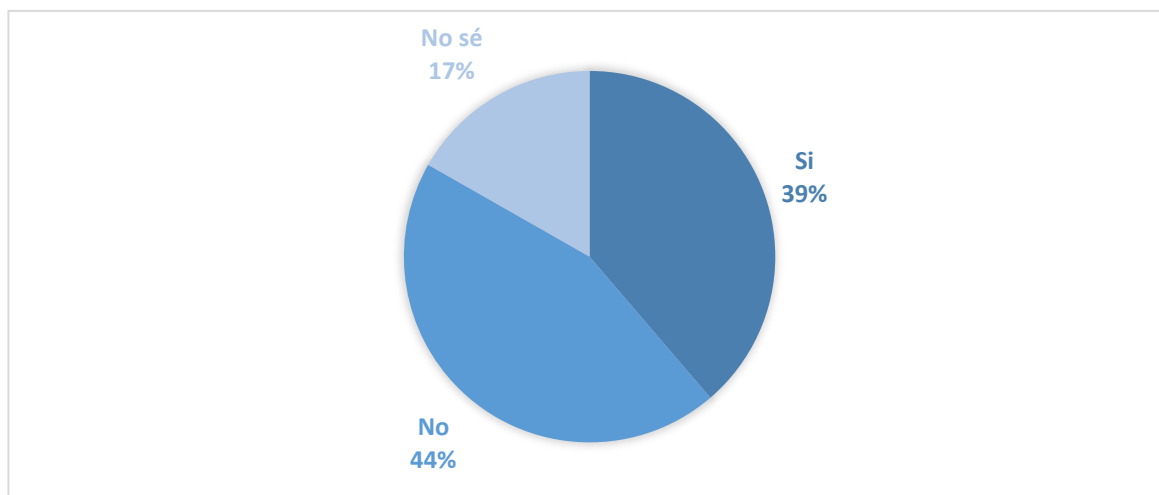
El mercado de la salud mental en línea está en crecimiento con más personas recurriendo a servicios virtuales para el cuidado de la salud mental.

La cuota de mercado inicial podría ser conservadora, pero con estrategias efectivas de marketing y la entrega de un servicio excepcional, se puede ampliar gradualmente la cuota de mercado.

La innovación continua y la adaptación a las necesidades cambiantes del mercado pueden ayudar a mantener y aumentar la participación en el mercado a lo largo del tiempo.

Mercado Objetivo.

i *Nuestro mercado objetivo está claramente segmentado por la necesidad de atención psicológica especializada en mujeres con síntomas depresivos. Existen diferentes niveles de servicios, como consultas individuales, terapia grupal y planes de suscripción, que varían en frecuencia y profundidad del apoyo ofrecido. La segmentación se rige por la naturaleza del servicio y la frecuencia requerida por las clientas, más que por criterios geográficos o de precio. El segmento principal de nuestro negocio corresponde a mujeres diagnosticadas con depresión o que experimentan sus síntomas, representando el 39% de las 173 personas encuestadas. Nuestro objetivo es alcanzar al menos el 25% de este segmento mediante campañas de concienciación pública y la reducción del estigma asociado a la depresión, proporcionando un acceso más amplio y comprensivo a nuestros servicios.*



Competencia.

i *MindJer Salud Mental enfrenta competencia de consultorios tradicionales, otras plataformas de terapia en línea y grupos de apoyo y servicios comunitarios. Para obtener participación de mercado, MindJer se apoya en su ventaja competitiva: una especialización en salud mental femenina con un enfoque específico en síntomas depresivos. Ofrecemos servicios accesibles, confidenciales y personalizados a través de una plataforma tecnológica avanzada y segura. Al proporcionar consultas individuales y grupales, MindJer asegura una experiencia integral y flexible para las pacientes. Además,*

nuestras estrategias de marketing efectivas, incluyendo redes sociales, publicidad digital y colaboraciones con influencers, nos posicionan como líderes en el mercado de la salud mental femenina.

Precios.

i *Nuestra directiva de precios ha sido desarrollada considerando una combinación de estrategias de precios basadas en costos con recargo y posicionamiento competitivo. Ofrecemos precios competitivos para consultas individuales y terapia grupal, con una estructura de suscripción que varía según la frecuencia y profundidad del apoyo, proporcionando opciones accesibles y Premium. A diferencia de algunos competidores que pueden fijar precios más altos, nuestros precios están alineados con los promedios de la industria para garantizar accesibilidad sin comprometer la calidad. Realizaremos un seguimiento continuo de los precios y gastos mediante análisis financieros regulares para asegurar la rentabilidad y ajustar nuestras tarifas conforme a los cambios del mercado. Además, monitorearemos las innovaciones y movimientos de la competencia para mantener nuestros márgenes de beneficio sin sacrificar la competitividad.*

Anuncios y promociones.

i *Para anunciar nuestra empresa, utilizaremos una combinación de sitios web de redes sociales, medios de comunicación (periódico, revista, televisión, radio), y publicidad conjunta con otras empresas, enfocándonos en aquellos que mejor alcanzan a nuestro mercado objetivo. Determinaremos el presupuesto de publicidad basándonos en un porcentaje de los ingresos proyectados y ajustándolo según la efectividad observada. Realizaremos un seguimiento de los resultados a través de métricas de rendimiento en las plataformas utilizadas y encuestas a los clientes. Optaremos por una mezcla de publicidad regular y campañas estacionales para mantener una presencia constante y aprovechar oportunidades específicas. No necesitamos empaquetado físico para nuestros servicios, pero investigaremos las mejores prácticas para presentar nuestros planes de suscripción y servicios en línea de manera atractiva y profesional, analizando los costos asociados a la producción de materiales promocionales digitales.*

Estrategia e implementación.

i *Para implementar MindJer Salud Mental, nuestra estrategia prioriza el desarrollo de una plataforma tecnológica robusta, la contratación y capacitación de un equipo especializado, y el lanzamiento de campañas de marketing efectivas. En los primeros tres meses, estableceremos nuestra infraestructura tecnológica y formaremos nuestro equipo. Luego, durante los siguientes tres meses, lanzaremos nuestras campañas de marketing y comenzaremos a ofrecer nuestros servicios de consultas individuales, terapia grupal y planes de suscripción. En los seis meses posteriores, nos enfocaremos en el crecimiento de nuestra base de clientes y la mejora continua de nuestros servicios. Utilizaremos métodos de planificación como el análisis FODA y el establecimiento de objetivos SMART para mantener el control y adaptarnos a los cambios del mercado, asegurando la sostenibilidad y el éxito a largo plazo de MindJer Salud Mental.*

Resultados.

i Objetivo 1: Analizar mercado objetivo para consultas virtuales

El 66.3% de los colombianos han experimentado trastornos mentales clínicamente significativos, con un impacto considerable en mujeres (Ministerio de Salud y Protección Social, 2023).

Se encuestaron 173 personas mediante Google Forms. El 39% han sido diagnosticadas con depresión o han experimentado sus síntomas. De esas, el 58% prefieren consultas virtuales por su flexibilidad y comodidad.

Las mujeres enfrentan roles de género, expectativas sociales y cambios hormonales que afectan el desarrollo y manejo de la depresión (Kundal, 2023).

Objetivo 2: Diseñar el modelo de negocios

Desarrollo de una plataforma que cumpla con normativas de seguridad y privacidad de datos, ofreciendo herramientas de videoconferencia y gestión de consultas.

Vinculación de psicólogos especializados, personal administrativo y desarrolladores tecnológicos encargados del marketing.

Objetivo 3: Entregar el plan de negocio

Implementación de un programa de formación continua para psicólogos, asegurando la actualización en nuevas terapias y herramientas virtuales.

Establecimiento de protocolos claros para el manejo de los pacientes.

Realización de campañas dirigidas y colaboraciones con organizaciones de salud mental para aumentar la visibilidad y credibilidad del servicio.

Conclusiones y Recomendaciones

i *El aumento en la demanda de servicios de salud mental, el acceso a la terapia psicológica en línea y la atención a mujeres con síntomas depresivos respaldan la factibilidad y pertinencia del proyecto.*

Con el diseño del plan de negocio no solo garantiza la seguridad y privacidad de los datos de los pacientes, sino que también con la integración de tecnología posicionan al consultorio virtual para ofrecer atención de alta calidad y alcanzar una sostenibilidad a largo plazo.

La accesibilidad y confidencialidad de los servicios de salud mental virtual pueden contribuir significativamente a la reducción del estigma asociado con la búsqueda de ayuda psicológica, animando a más mujeres a buscar apoyo sin temor a ser juzgadas esto no solo beneficia a las mujeres afectadas sino también a sus familias.

Recomendaciones

Asegurar que todos los empleados reciban capacitación continua en sus respectivas áreas en el manejo de herramientas digitales y ciberseguridad.

Establecer alianzas con organizaciones de salud para ampliar el alcance y la efectividad del servicio.

Realizar evaluaciones periódicas de la efectividad del consultorio virtual ajustando estrategias según sea necesario para mejorar la calidad del servicio.

El modelo de negocio en estudio debe ser evaluado de forma permanente con el fin de detectar fallas que permitirán aplicar eficientemente medidas correctivas en el servicio dado que es un servicio donde el error no puede estar presente.

Capital de Trabajo.

**Plan de Negocios para la Construcción de un Consultorio Psicológico Virtual
Capital de Trabajo (PS)**

Capital de Trabajo	Inicial	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
Caja (Días de Ventas)	86.306.510	0	0	0	0	0	0
Inversiones Temporales		0	0	0	0	0	0
Cuentas x Cobrar a Clientes		0	0	0	0	0	0
Inventarios		0	0	0	0	0	0
Otras Activos Corrientes		0	0	0	0	0	0
Total Activos Corrientes	86.306.510	0	0	0	0	0	0
Préstamos de Corto Plazo	0	0	0	0	0	0	0
Cuentas por Pagar a Proveedores	0	0	0	0	0	0	0
Impuestos por Pagar	0	0	10.049.656	15.724.098	31.356.909	43.378.059	56.363.866
Otras Cuentas por Pagar de Corto Plazo	0	0	0	0	0	0	0
Total Pasivo de Corto Plazo	0	0	10.049.656	15.724.098	31.356.909	43.378.059	56.363.866
Capital de Trabajo	86.306.510	0	-10.049.656	-15.724.098	-31.356.909	-43.378.059	-56.363.866
Variación Capital de Trabajo		-86.306.510	-10.049.656	-5.674.442	-15.632.811	-12.021.150	-12.985.807

Plan de negocio para la construcción de un consultorio psicológico virtual

9.

Flujo de efectivo.

Plan de Negocios para la Construcción de un Consultorio Psicológico Virtual
Flujo de Caja Libre (PS)

Periodo	Inicial	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	Valor Residual
Utilidad Operativa	0	-13.504.917	52.788.905	65.822.630	107.633.976	136.633.051	171.106.669	
Impuestos	0	0	17.420.339	21.721.468	35.519.212	45.088.907	56.465.201	
NOPLAT	0	-13.504.917	35.368.566	44.101.162	72.114.764	91.544.144	114.641.468	
Depreciaciones y Amortizaciones	0	18.100.000	18.100.000	18.100.000	0	0	0	
Flujo de Caja Bruto	0	4.595.083	53.468.566	62.201.162	72.114.764	91.544.144	114.641.468	
Variación de Capital de Trabajo	86.306.510	-86.306.510	-10.049.656	-5.674.442	-15.632.811	-12.021.150	-12.985.807	
Inversiones en Propiedad Planta y Equipo	54.300.000	0	0	0	0	0	0	
Inversión en Otros Activos de Largo Plazo	0	0	0	0	0	0	0	
Inversión en Diferidos	0	0	0	0	0	0	0	
Flujo de Caja Libre	(\$140.606.510)	\$90.901.593	\$63.518.222	\$67.875.604	\$87.747.575	\$103.565.295	\$127.627.275	\$510.509.102
Servicio a la Deuda		34.673.782	34.673.782	34.673.782	34.673.782	34.673.782	0	
Flujo de Caja del Inversionista	-140.606.510	56.227.811	28.844.440	33.201.822	53.073.793	68.891.513	127.627.275	\$510.509.102

Plan de negocio para la construcción de un consultorio psicológico virtual

10.

Ingresos.

Proyección Ingresos - Plan de Negocios para la Construcción de un Consultorio Psicológico Virtual						
Productos	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
Consultas individuales						
Cant mes	1.050	1.220	1.297	1.375	1.457	1.546
% Crecimiento PIB	6,08%	5,69%	6,36%	6,05%	6,03%	6,15%
% Crecimiento Extraordinario		10,00%				
Precio promedio	31.827	35.194	38.619	42.434	46.707	51.327
% Inflación	10,58%	9,73%	9,88%	10,07%	9,89%	9,95%
% Crecimiento		0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Total	32.254.190	42.937.042	50.088.456	58.347.065	68.052.618	79.351.100
Terapia grupal						
Cant mes	321	339	360	381	403	427
% Crecimiento PIB	6,08%	5,69%	6,36%	6,05%	6,03%	6,15%
% Crecimiento Extraordinario						
Precio promedio	360.500	398.641	437.429	480.647	529.048	581.371
% Inflación	10,58%	9,73%	9,88%	10,07%	9,89%	9,95%
% Crecimiento						
Total	114.673.961	135.139.265	157.474.317	183.126.359	213.206.233	248.245.223
Planes de Suscripción Básico						
Cant mes	239	252	268	284	301	319
% Crecimiento PIB	6,08%	5,69%	6,36%	6,05%	6,03%	6,15%
% Crecimiento Extraordinario						
Precio promedio	72.100	79.728	87.486	96.129	105.810	116.274
% Inflación	10,58%	9,73%	9,88%	10,07%	9,89%	9,95%
% Crecimiento						
Total	17.040.315	20.091.501	23.446.176	27.300.728	31.848.673	37.091.441
Planes de Suscripción Intermedio						
Cant mes	239	252	268	284	301	319
% Crecimiento PIB	6,08%	5,69%	6,36%	6,05%	6,03%	6,15%
% Crecimiento Extraordinario		0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Precio promedio	257.500	284.744	312.449	343.319	377.891	415.265
% Inflación	10,58%	9,73%	9,88%	10,07%	9,89%	9,95%
% Crecimiento		0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Total	60.858.268	71.755.362	83.736.343	97.502.598	113.745.261	132.469.431
Planes de Suscripción Premium						
Cant mes	239	252	268	284	301	319
% Crecimiento PIB	6,08%	5,69%	6,36%	6,05%	6,03%	6,15%
% Crecimiento Extraordinario		0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Precio promedio	360.500	398.641	437.429	480.647	529.048	581.371
% Inflación	10,58%	9,73%	9,88%	10,07%	9,89%	9,95%
% Crecimiento		0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Total	85.201.575	100.457.507	117.230.881	136.503.638	159.243.365	185.457.204
Total Ingresos	349.821.125	416.824.277	485.972.222	565.444.440	659.106.204	767.683.181
Incremento en Ventas		19,15%	16,59%	16,35%	16,56%	16,47%

plan de negocio para la construcción de un consultorio psicológico virtual.

11.

Estado de Resultados.

Plan de Negocios para la Construcción de un Consultorio Psicológico Virtual						
ESTADO DE RESULTADOS (PS)						
Período	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
Ventas	349.821.125	416.824.277	485.972.222	565.444.440	659.106.204	767.683.181
Costo Mercancía Vendida	286.090.042	254.376.839	290.340.479	332.125.094	381.173.118	437.666.093
Utilidad Bruta	63.731.083	162.447.438	195.631.743	233.319.345	277.933.085	330.017.088
Gastos de Administración	35.112.000	64.992.794	82.558.527	93.654.706	106.043.883	120.167.435
Gastos de Ventas	24.024.000	26.565.739	29.150.586	32.030.663	35.256.151	38.742.985
Utilidad Oper. antes de Depre y Amort.	4.595.083	70.888.905	83.922.630	107.633.976	136.633.051	171.106.669
Gasto de Depreciación	18.100.000	18.100.000	18.100.000	0	0	0
Gasto de Amortización	0	0	0	0	0	0
Utilidad Operativa	-13.504.917	52.788.905	65.822.630	107.633.976	136.633.051	171.106.669
Ingresos no Operacionales	0	0	0	0	0	0
Gastos no Operacionales	0	0	0	0	0	0
Utilidad antes de Intereses e Impuestos	-13.504.917	52.788.905	65.822.630	107.633.976	136.633.051	171.106.669
Ingresos Financieros	0	0	0	0	0	0
Gastos Financieros	25.446.587	22.335.402	18.173.850	12.613.041	5.184.388	307.073
Intereses	25.306.659	22.168.672	17.979.461	12.386.863	4.920.745	0
Comisión Garantías	0					
Impuesto del 4*1000	139.928	166.730	194.389	226.178	263.642	307.073
Gastos Bancarios		0	0	0	0	0
Utilidad antes de Impuestos	-38.951.505	30.453.503	47.648.781	95.020.935	131.448.664	170.799.595
Impuesto de Renta	0	10.049.656	15.724.098	31.356.909	43.378.059	56.363.866
Utilidad/Pérdida Neta	-38.951.505	20.403.847	31.924.683	63.664.027	88.070.605	114.435.729
Reserva Legal	0	2.040.385	3.192.468	6.366.403	8.807.060	11.443.573
Utilidad/Perdida Neta después de Reserva Legal	-38.951.505	18.363.462	28.732.215	57.297.624	79.263.544	102.992.156
Dividendos	0	0	0	0	0	0
Utilidades Retenidas del Período	0	20.403.847	31.924.683	63.664.027	88.070.605	114.435.729
Reservas Retenidas Acumuladas	0	20.403.847	52.328.530	115.992.556	204.063.161	318.498.890

plan de negocio para la construcción de un consultorio psicológico virtual.

12.

Estado de Situación Financiera.

Plan de Negocios para la Construcción de un Consultorio Psicológico Virtual							
BALANCE GENERAL (PS)							
Período	Inicial	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
ACTIVOS							
Caja (Días de Ventas)		0	0	0	0	0	0
Bancos	86.306.510	56.087.883	92.136.275	131.141.079	188.150.997	258.489.715	385.911.252
Inversiones Temporales		0	0	0	0	0	0
Cuentas x Cobrar a Clientes		0	0	0	0	0	0
Inventarios		0	0	0	0	0	0
Otras Activos Corrientes		0	0	0	0	0	0
Total Activos Corrientes	86.306.510	56.087.883	92.136.275	131.141.079	188.150.997	258.489.715	385.911.252
Inversiones Permanentes							
Propiedad Planta y Equipo (Neto)	54.300.000	36.200.000	18.100.000	0	0	0	0
Propiedad Planta y Equipo	54.300.000	54.300.000	54.300.000	54.300.000	54.300.000	54.300.000	54.300.000
Depreciación Acumulada		-18.100.000	-36.200.000	-54.300.000	-54.300.000	-54.300.000	-54.300.000
Activo Diferido (Neto)	0	0	0	0	0	0	0
Activos Diferidos	0	0	0	0	0	0	0
Amortización Acumulada (Diferidos)		0	0	0	0	0	0
Capital Intelectual	0	0	0	0	0	0	0
Capital Intelectual	0	0	0	0	0	0	0
Amortización Acumulada (Capital Intelectual)		0	0	0	0	0	0
Activos no Corrientes Netos	54.300.000	36.200.000	18.100.000	0	0	0	0
Total Activos	140.606.510	92.287.883	110.236.275	131.141.079	188.150.997	258.489.715	385.911.252
PASIVOS							
Préstamos de Corto Plazo	0	0	0	0	0	0	0
Cuentas por Pagar a Proveedores	0	0	0	0	0	0	0
Impuestos por Pagar	0	0	10.049.656	15.724.098	31.356.909	43.378.059	56.363.866
Otras Cuentas por Pagar de Corto Plazo	0	0	0	0	0	0	0
Total Pasivo de Corto Plazo	0	0	10.049.656	15.724.098	31.356.909	43.378.059	56.363.866
Préstamos de Largo Plazo	90.606.510	81.239.387	68.734.277	52.039.956	29.753.037	-0	0
Total Pasivos	90.606.510	81.239.387	78.783.933	67.764.054	61.109.946	43.378.059	56.363.866
PATRIMONIO							
Capital Social	50.000.000	50.000.000	50.000.000	50.000.000	50.000.000	50.000.000	50.000.000
Reservas del periodo	0	0	2.040.385	3.192.468	6.366.403	8.807.060	11.443.573
Reservas Acumuladas	0	0	0	2.040.385	5.232.853	11.599.256	20.406.316
Resultados de Ejercicios Anteriores	0	0	-38.951.505	-20.588.043	8.144.172	65.441.796	144.705.340
Resultado del Ejercicio	0	-38.951.505	18.363.462	28.732.215	57.297.624	79.263.544	102.992.156
Total Patrimonio	50.000.000	11.048.495	31.452.342	63.377.025	127.041.052	215.111.656	329.547.385
Total Pasivo + Patrimonio	140.606.510	92.287.883	110.236.275	131.141.079	188.150.997	258.489.715	385.911.252