



MAESTRIA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD Y DE ORGANIZACIÓN
ADMINISTRATIVA DE UNA CLINICA GERIATRICA”**

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL
GRADO DE MASTER EN
ADMINISTRACION DE EMPRESAS

Ing. GEOVANNY GUERRERO SEGARRA

Dr. CARLOS LEON ACOSTA

Cuenca - 2006

Dedicatoria del Ing. Geovanny Guerrero:

A mi madre Luz María, por su apoyo incondicional, confianza y cariño.

A mi padre Marcos, ejemplo de perseverancia, empeño y constancia.

A mi esposa Flor María y a mi nena Ana Paula, quienes son fuente de inspiración para mi superación profesional y sacrificaron tiempo que les correspondía.

A todos los familiares y amigos que creyeron en mi capacidad para alcanzar este objetivo.

Dedicatoria del Dr. Carlos León Acosta

A mis padres, Carlos y Laura, por ser, siempre, permanente ejemplo, guía y apoyo.

A mi Esposa, mi Negrita, por estar conmigo, por apoyarme, por su amor incondicional.

A mis Hijos, Carlos Antonio y Ana Isabel, razón de mi vida, inspiración, motor que impulsa, sonrisa que descansa, por ser mi mejor sueño y mi mas bella realidad.

Agradecimientos del Ing. Geovanny Guerrero:

*A Dios quien me ilumino y dio el conocimiento necesario para avanzar en este sueño,
hoy cumplido, llamado Maestría.*

*Al Ing. Francisco Ampuero, por su apoyo y motivación permanente, y por supuesto,
a los integrantes del tribunal MBA Carlos Joaquín Moreno e Ing. Miguel
Sangolquí por su aporte y contribución desinteresada, quienes colaboraron para
enriquecer el contenido de la misma.*

*A los directivos, médicos y personal de la Clínica La Paz, por el tiempo prestado para
realizar el estudio. Sabré compensarlos.*

A mi amigo y compañero de tesis Carlos León por su paciencia y comprensión.

Agradecimientos del Dr. Carlos León Acosta:

Gracias, en primer lugar a Dios, por Todo.

Gracias a mi familia, aquí y allá, por el apoyo y la confianza

Gracias al Ing. Francisco Ampuero, Director de esta tesis, por su apoyo y motivación permanente, y por supuesto, a los integrantes del tribunal MBA Carlos Joaquín Moreno e Ing. Miguel Sangolquí por su aporte y contribución desinteresada, quienes colaboraron para enriquecer el contenido de la misma.

Gracias, Al Servicio de Rentas Internas, por sacrificar unas horas de mi trabajo asistiendo a la Maestría, estoy seguro que valió la pena.

Gracias a Geovanny, amigo, por rescatar la amistad sobretodo.

Responsabilidad:

*Los conceptos vertidos en el presente trabajo son de absoluta responsabilidad de sus
autores.*

RESUMEN EN ESPAÑOL.-

El trabajo, que parte con un estudio de mercado, muestra las oportunidades evidentes de una clínica geriátrica, pues no existe un servicio como el pretendido, que busca retribuir a las personas de la tercera edad con un servicio de calidad, personalizado y con equipos modernos y sofisticados, todo el esfuerzo y la pasión que un día nos ofrecieron.

Consta un análisis administrativo que establece la forma de la compañía, su constitución, obligaciones laborales y tributarias, su estructura organizacional con especificación de funciones, diseño de plantas, procesos, etc.

Los resultados del proyecto muestran que es financieramente factible y superior a cualquier opción que en los actuales momentos pueda brindar una institución financiera o una oportunidad de negocio cierta.

ENGLISH SUMMARY.-

This research, which begins with a trading study, reveals evident opportunities of a geriatric clinic. There is not a service like the one we offer, which seeks to give back to 65 years-old people and older, with quality and personalized service and using modern and sophisticate supplies, all the effort and passion that those people once offered us.

The investigation has an administrative analysis that explains all the parts of the company's structure, such as its establishment, employment and tax responsibilities, internal organization identifying functions, floor design and development of processes.

The end result of this project demonstrate that it is financially achievable and has higher quality and better services than all the options that currently are offered by the financial institutions or any certain business.

INDICE.-

Resumen Ejecutivo	1
1. Análisis de Mercado	3
1.1. Situación del Entorno Económico	3
1.2. Producto	9
1.3. Clientes y Tamaño del Mercado	11
1.4. Competencia	11
1.5. Plan de Ventas	11
1.6. Estrategia de Precio	12
1.7. Estrategia de Venta	17
2. Análisis Técnico	18
2.1. Procesos del Servicio	18
2.2. Localización del Negocio.....	20
2.3. Equipos y Herramientas	21
2.4. Distribución de la Planta.....	22
3. Análisis Administrativo	23
4. Análisis Económico	33
4.1. Inversión en Activos Fijos	33
4.2. Gastos de Arranque	35
4.3. Inversión en Capital de Trabajo	35
4.4. Presupuesto de Ingresos	36
4.5. Presupuesto de Gastos de Personal	41
4.6. Presupuesto de Gastos de Operación	51
4.7. Presupuesto de Gastos de Administración y Ventas	52
4.8. Análisis de Costos	52

5. Análisis Financiero	54
5.1. Flujo de Caja	54
5.2. Estado de Resultados.....	60
5.3. Estado de Situación	60
5.4. Evaluación del Proyecto	62
Bibliografía	64
Anexos	66
# 1 Tabulación De La Encuesta Realizada a Personas Menores de 65 años ...	66
# 2 Investigación de Mercado, Mas de 65 años de Edad	76
# 3 Depreciación y Amortización pormenorizada de Activos.....	84
# 4 Presupuesto de Insumos	93



RESUMEN EJECUTIVO.

El último censo poblacional demostró que el promedio de vida en el Ecuador se ha incrementado y hoy los ecuatorianos somos más longevos, sin embargo, aquellos que en un momento dado constituían la fuerza laboral e intelectual del país, hoy han cedido sus posiciones a una generación diferente, no mejor o peor, diferente y quizá con una culpa: olvidar a sus antecesores.

Por eso, para demostrar a las personas de la tercera edad que todavía hay quienes piensan en ellos, para retribuir con un servicio de calidad todo el esfuerzo y la pasión que un día nos ofrecieron, es que hemos decidido crear una entidad exclusivamente para ellos, no solamente para hacer mejores sus últimos años, sino para hacerlos sentir bien, útiles, sanos, vitales.

A fin de establecer el servicio a prestar, comparamos, mediante un estudio de mercado realizado a 180 personas menores de sesenta y cinco años, la preferencia entre una clínica con servicio especializado y un hogar de reposo. Las respuestas obtenidas, confirmaron que es la clínica el servicio que se debe ofrecer, así lo confirman el 86% de los encuestados, es decir 154 personas, mientras que solamente 26, es decir el 14% preferiría utilizar un hogar de reposo. Las respuestas fueron similares cuando se consulto a 90 personas de la tercera edad (mayores a sesenta y cinco años), de igual manera se hizo escoger a los encuestados sobre su preferencia entre el servicio a escoger: 1) Una clínica especializada o 2) un Hogar de reposo, La respuesta fue concluyente y no mereció mayor explicación sino una la toma de una decisión definitiva: El servicio a prestar debe ser una clínica especializada, así lo determinan 78 personas que representan el 87% de encuestados mayores de sesenta y cinco años que preferirían atenderse en una clínica especializada, pues tan solo 12 personas que representan el 13% escogerían un hogar de reposo.

Con el fin indicado en acápites anteriores y con base en los resultados de la investigación de mercado realizada se presenta a continuación el plan de negocios, para instalar en esta Ciudad de Cuenca, específicamente en la parroquia Challuabamba, una Clínica Geriátrica: la Clínica Geriátrica “Para Usted”, que bajo la figura de una



compañía anónima, permitirá brindar un servicio con una estructura altamente idónea, a fin de atender a pacientes con diferentes grados de patologías y dependencias, donde cada paciente reciba un trato personalizado y la confianza de estar respaldado por un equipo Profesional especializado, en donde se de un servicio integral al paciente, o dicho en términos médicos, una valoración integral, distinguiendo que *“la valoración geriátrica integral es un método diagnóstico multidimensional, generalmente interdisciplinario, que determina en los ancianos frágiles, las capacidades y los problemas médicos, psicosociales y funcionales, con la finalidad de desarrollar un plan integral de tratamiento y de seguimiento a largo plazo. La valoración integral se puede realizar en diferentes ámbitos: los hospitales de agudos, la atención domiciliaria, los hospitales de día, en los programas de rehabilitación y en los programas de atención domiciliaria.”*¹. Básicamente la valoración geriátrica integral incluye cuatro partes principales: valoración de la función física, valoración médica, valoración psicológica y valoración social.

Se ha escogido, como forma de organización, a la compañía anónima pues ésta es una compañía cuyo capital esta dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas, los mismos que responden únicamente hasta por el monto de sus acciones. Para que inviertan en este proyecto, se buscará, en primer lugar a un grupo de médicos que están dispuestos a invertir no solo su dinero sino su experiencia en esto que, si bien busca un rédito económico importante, que está sobre el nivel que ofrecen las instituciones financieras y otros negocios, no olvida su función social y piensa permanentemente en la calidad total de su servicio a un grupo de mercado hoy desatendido.

Clínica Geriátrica “Para Usted” requiere una inversión total de USD \$ 150.000,00.

La oportunidad de la empresa es absolutamente evidente, más aún cuando existe la certeza de que en la actualidad no existe un servicio como el pretendido, que atienda específicamente a un sector, que sin lugar a dudas requiere de este servicio.

¹ Pau Sánchez Ferrín, “Valoración geriátrica Integral” . www.fehad.org/valhad.htm



Al realizar el análisis se logra una tasa interna de retorno TIR para el proyecto del 66.83%, es decir los flujos generados por el proyecto, son capaces de recuperar la inversión de los USD \$150.000,00 y de dar el primer año sobre el capital no amortizado, el 37.98% de rentabilidad, 66.05% el segundo año y 77.31% el tercer año.

Esta rentabilidad es superior al 12% anual que se estima los inversionistas definan como su tasa mínima de retorno y por lo tanto el proyecto es financieramente factible y superior a cualquier opción que en los actuales momentos pueda brindar una institución financiera o una oportunidad de negocio cierta.

El proyecto, cumpliendo el 78.02% de las metas proyectadas, logra el equilibrio económico.

1.- ANÁLISIS DE MERCADO.

1.1.- Situación del entorno económico.-

La *Comisión Económica Para América Latina (CEPAL)*, Oficina Regional de Naciones Unidas, en **Estudio Económico de América Latina 2004 – 2005**, afirmaba que *“en un contexto de generalizado dinamismo que abarca a casi todos los países de la región, con muy pocas excepciones, América Latina y el Caribe crecieron casi un 6% en el 2004, y se espera que crezcan alrededor del 4.3% en el 2005 y a una tasa cercana al 4% en el 2006”*^{2/}.

El análisis del organismo internacional, explicaba ese comportamiento, visto que *“la región se ha beneficiado en estos años de un favorable escenario externo, caracterizado por un crecimiento del PIB mundial y el comercio internacional, el aumento de los precios de las materias primas {y bajas} en las tasas de interés. La expansión de la demanda viene siendo propulsada por las exportaciones de bienes y servicios. Paralelamente, la continuidad del proceso productivo de crecimiento en el contexto de una elevada competitividad externa y de superávit en la cuenta corriente y en el*

^{2/} / Cf. Estudio Económico de América Latina 2004 – 2005; CEPAL, diciembre 2004; www.eclac.org/

balance fiscal primario en muchos de los países de la región, comienza a crear oportunidades de inversión. Por otra parte, la lenta pero sostenida recuperación de la masa salarial, tanto por aumento de la ocupación como del salario, han empezado a impulsar el consumo privado”.

En efecto, según las cifras del Banco Central del Ecuador, el PIB a precios constantes, durante 2004, tuvo un alto crecimiento: 6.6%, cifra importante, sin duda, que no se repitió en el 2005. La economía del país, luego de la grave crisis producida en 1999, año en que la crisis bancaria, determinó que -a más de afectar a un amplio segmento de población- el PIB decreciera en 6.3%; a partir de entonces, el desempeño del sector real, ha sido más bien modesto.

Cuadro PIB a precios constantes, tasas de evolución

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
PIB	-6.3	2.8	5.1	3.4	2.7	6.6	3.9

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Las cifras de evolución de la economía, indican un crecimiento medio de apenas 2.5% y, en términos *per capita*, de solamente de 0.8%, en promedio anual. Crecimiento a todas luces insuficiente, si se desea mejorar el grado de desarrollo, y precario, si se pretende disminuir los índices de pobreza y, peor, los índices de indigencia (pese al mejoramiento que se habría observado en 2004 y 2005); así, 40% de ecuatorianos, más de cuatro millones de personas, estarían en el segmento de pobreza absoluta; mientras, alrededor de un millón de personas (10%), vivirían, en realidad *durarían*, como indigentes absolutos.

Como se anotó, según CEPAL³/, en los últimos quince años, la pobreza absoluta y la indigencia, se habrían atenuado en la región pues, “... *la transición demográfica... ha contribuido a estrechar las históricas brechas de mortalidad y fecundidad entre grupos socioeconómicos y regiones... se han presentado cambios en materia de salud y las políticas y programas para abordarlos, así como los diversos problemas de financiamiento y gestión que deben enfrentar los países para su adaptación...*”. Así,

³ Cf. Panorama social de América Latina 2005; LC/ 2288 P/E; www.eclac.org

información reciente, “...haría pensar que la pobreza se encuentra en un proceso de reducción, aunque a un ritmo inferior al deseable si se desea cumplir con la primera meta del milenio”.

En todo caso, en Ecuador (pese a la presencia de trabajadores trans-fronterizos, provenientes de los países vecinos, que vendrían atraídos por una *moneda dura*), el salario no podría ser el motor de la demanda interna, pues su nivel nominal anual, en 2005, supera, con poco, los salarios que obtendrían los emigrantes, de igual calificación, durante un mes de trabajo, en el país de acogida, si así se puede llamarlos...

Salario Mínimo anual

	2001	2002	2003	2004	2005
Nominal	1406.4	1658.1	1655	1994	2072
Real	151.4	148.6	152.5	152.5	164.8

Fuente: BCE

La situación se *complica*, si el análisis se refiere al salario real anual (base 1994), que de acuerdo al Banco Central del Ecuador, alcanzaría 164.8 dólares en 2005; evolución que obedece a la erosión que la inflación produce en los salarios. Recuérdese que la inflación apenas ha sido modulada en los últimos tres años; y, en 2005, evidenciaría, vía intercambios externos (alza del petróleo) tensiones alcistas, retroalimentadas por comportamientos especulativos, presentes -parece- todavía en la memoria de los agentes económicos, responsables de la fijación de precios.

Y la inflación en Ecuador, es un problema que debe ser analizado con prolijidad: no cabe duda, que el alza de precios no sólo ha erosionado gravemente los salarios y las jubilaciones, lo ha hecho, con severidad, en el tipo de cambio real (TCR). Aunque el país tenga como moneda de curso universal, al dólar de los Estados Unidos de Norteamérica, la economía de Ecuador, pese al tiempo transcurrido desde la dolarización oficial, tiene su propia dinámica de precios relativos ^{4/}, que genera un tipo de cambio real diferente al de otras economías.

^{4/} Para aceptar esta hipótesis, se debe sólo comparar el precio de una hora de trabajo en Ecuador y en Estados Unidos.

El tipo de cambio, se apreció gravemente hasta 2003, y en los años siguientes no alcanza los niveles pre- dolarización. Esto significa que los exportadores nacionales han recibido *ecua-dólares* con menor poder adquisitivo. Simplificando el concepto de TCR aplicado a las cifras de Ecuador, significaría que si en 1994 (año base), 100 *ecua-dólares* se cambiaban por 100 USA dólares ⁵/, en 1999, por la devaluación (del Sucre, en este caso), los exportadores recibían 136.97 *ecua-dólares*. Y, en 2000, 147.27, debido a la sobre-devaluación operada en ese año ⁶/.

Tipo de cambio efectivo real (1994=100)

1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
136.97	147.27	106.08	92.80	91.36	95.40	97.29

Fuente: BCE

En todo caso, en 2004 se revierte la tendencia del TCR, hecho que se explica por la depreciación internacional del dólar de los Estados Unidos; pero, sobre todo, por el aumento del precio internacional del petróleo, que en el caso de Ecuador es determinante en los índices de precios de las ventas externas, el que a su vez es utilizado en el cálculo de TCR.

Más allá de estas cifras, con dificultad – aparente o real- de interpretación, es evidente que, por esta causa, y otras de orden estructural, la competitividad de la economía ecuatoriana se ha afectado, implicando la salida del mercado de muchas firmas productoras, en especial exportadoras, lo que se ha reflejado en las cifras de empleo y desempleo, *cándidamente innecesarias*, si se observa los trágicos y frecuentes eventos ligados al deseo de buscar empleo en el exterior, en otras economías, que otorgan mejores salarios, pero también, derechos ciudadanos, educación claros, y mejor calidad de vida... para la segunda generación de inmigrantes en esas sociedades.

Una muestra del deterioro de la competitividad de las empresas ecuatorianas, puede estar en el peso que las importaciones de bienes han adquirido en el consumo final de

⁵ / En realidad, el cálculo se refiere a una canasta de monedas. Sin embargo, esta frase tiene una orientación ilustrativa.

⁶ / Conocida en economía como *overshooting*, ésta se produjo en el proceso de dolarización oficial de la economía de Ecuador: así, de cifras medias de 7.000 sucres / dólar a 25.000 sucres por dólar, adoptada en el Artículo 2, de la Ley de Transformación Económica del Ecuador, conocida coloquialmente como *Ley Trole*.

los hogares y en las utilizaciones intermedias de las industrias nacionales. Así, mientras las ventas al exterior de productos no petroleros, entre 1993 y 2004, último año completo, se incrementan en 1.709 millones de dólares (94%), las compras no petroleras en el exterior crecieron en 4.170,2 millones de dólares (172.7%). El incremento fue equivalente al total de las exportaciones de petróleo realizadas durante 2004, año de precios jamás registrados en el pasado.

De modo que el saldo comercial total es positivo, gracias a las exportaciones de petróleo, producto no renovable, cuya explotación está sirviendo para compras ambiental y económicamente criticables como vehículos, por ejemplo. Cabe precisar que, en muchos casos, esa opción obedece a la precaria organización del transporte y, en general, a la deficiente asignación de los recursos productivos.

Ecuador: Comercio exterior petrolero y no petrolero

	Exportaciones FOB			Importaciones			Saldo	Saldo
	Total	Petroleras	No Petroleras	totales	Petroleras (2)	No Petroleras (3)	Comercial total	Comer. Sin petróleo
	a	b	C	d	E	F	g=a-d	h=c-f
1993	3066.00	1257.00	1809.00	2474.00	59.10	2414.90	592.0	-1157.9
1994	3843.00	1305.00	2538.00	3282.00	78.00	3204.00	561.0	-1899.0
1995	4381.00	1530.00	2851.00	4057.00	200.00	3857.00	324.0	-2327.0
1996	4873.00	1749.00	3124.00	3680.00	122.00	3558.00	1193.0	-1809.0
1997	5264.00	1557.00	3707.00	4666.00	379.00	4287.00	598.0	-2730.0
1998	4203.00	923.00	3280.00	5198.00	273.03	4924.97	-995.0	-4002.0
1999	4451.08	1479.68	2971.40	2785.90	199.51	2586.39	1665.2	-1106.7
2000	4926.63	2442.42	2484.20	3468.63	255.93	3212.70	1458.0	-770.3
2001	4678.44	1899.99	2778.44	4980.56	249.58	4730.97	-302.1	-2831.0
2002	5036.12	2054.99	2981.13	6005.59	232.41	5773.18	-969.5	-3718.2
2003	6222.69	2606.82	3615.87	6123.44	606.52	5516.92	99.3	-2910.1
2004	7752.89	4233.99	3518.90	7307.99	722.87	6585.11	444.9	-2351.1
2005*	6305.25	3680.89	2624.36	5783.56	600.67	5182.89	521.7	-1502.0

* enero agosto

Fuente: BCE



En todo caso, si bien no es tiempo de abogar por controles rígidos a las transacciones de mercado, tampoco -en un país pobre, que vende recursos naturales no renovables- es posible que esa “mano invisible”, teleguiada por sus propietarios, asigne, de forma absoluta, los recursos de un país.

La economía ecuatoriana es rica en recursos humanos y naturales, la solución a los problemas que aquejan a la sociedad nacional, más allá de una corrupta élite política, debe pasar, con certeza, por una mejor equidad social, que posibilite lograr mayores ingresos para la población, garantice buenos servicios de salud, educación integral y otros derechos ciudadanos.

Un pueblo con hambre secular, no logrará soluciones definitivas, si se las intenta construir sólo a través de soluciones individuales, ahora dolorosamente dirigidas al resto del mundo... a cualquier precio, aún de la vida misma.

A nivel regional, con cauto optimismo, se podría afirmar que las potencialidades son mejores que las del promedio nacional. La sociedad azuaya, articulada a través del sector externo, trata de encontrar la senda del desarrollo. Las exportaciones de productos tradicionales y de productos industriales, crecen de forma sostenida; los ingresos de los hogares se han visto mejorados por la emigración: indudablemente, los hijos y familiares de emigrantes se benefician de un importante flujo de recursos, que sostienen el consumo familiar, pero también alimentan el proceso de acumulación.

Los costos sociales han sido altos, la desintegración familiar es evidente; sin embargo, la exportación de talento humano desde la provincia, se ha incrementado porque los jóvenes han observado que las remesas llegaban. Lamentablemente, no hay independencia individual sin un mínimo de ingresos; los pueblos no son ingenuos, siguen su rumbo más allá de las desaventuras de sus supuestos líderes. No se habrían producido muchos cambios, sin la emigración; y los cambios han sido culturales y económicos, lo cultural se manifiesta en la exportación de los denominados productos nostálgicos.



Los cambios culturales, de su lado, se evidencian de forma importante, a través del consumo. Una elemental ley económica, asegura que el consumo de bienes inferiores (ejemplo panela), disminuye cuando se produce un incremento del ingreso (se consumirá azúcar). Un fenómeno similar podría darse en el caso de los servicios de salud, prácticamente ausentes del consumo de los estratos de ingreso medio y bajo. Ante la evidencia de cambios culturales y de mejores ingresos, los servicios de salud de una clínica podrían ser rentables, por el funcionamiento de estos dos fenómenos.

1.2.- Producto.-

Ante la verificación de que existe un nicho de mercado que no está cubierto, se ha establecido, apoyados en los resultados del estudio de mercado (anexos 1 y 2), se estableció que una clínica geriátrica sería la respuesta a esta necesidad.

A continuación se definirán las principales conclusiones de la investigación realizada, tanto a personas de la tercera edad (90 encuestas) como a personas menores a 65 años (180 encuestas), realizadas a personas de los estratos económicos medio y medio altos, en consideración que es de ese segmento de mercado de donde se participaría y a quien se pretendería llegar.

Del estudio realizado se verificó que la clínica privada es el lugar donde actualmente la gente atiende sus necesidades de salud, tanto que fue el más usado por la mayoría de encuestados, tanto más, una clínica privada sería el tipo de servicio que se contrataría tanto por aquellos que tienen familiares de la tercera edad sobre quien financian o toman parte en las decisiones de salud, como para ellos mismos.

Una conclusión importante es que cualquier estrategia de marketing, debería dirigirse al aspecto y entorno familiar, pues el nivel de influencia de padres, esposa e hijos es definitiva en la toma de decisiones de salud.



Fue decisiva la pregunta que rescataba el valor que se estaba dispuesto a pagar, bien por el servicio de hogar de reposo como por el de clínica privada, resultando que el valor que los encuestados se encontraban dispuestos a pagar por el hogar de reposo, a priori, resultaba insuficiente, mientras que el de la clínica fue un parámetro decisivo para establecer aquel que consta en el presente trabajo. Estos resultados, no hicieron sino confirmar que el servicio que se debe prestar es el de una clínica geriátrica.

Es de anotar, que también del estudio de mercado se obtuvo que una atención personalizada así como equipos médicos modernos y sofisticados son los factores más codiciados por los encuestados, es por eso que tanto una atención personalizada como equipos de última generación, serán la ventaja competitiva de La Clínica Geriátrica “Para Usted”, la cual ofrecerá los servicios enlistados a continuación y que cuentan con las siguientes características:

- Área de Quirófano, que cuente con equipos y tecnología de última generación, además se contará con todos los implementos necesarios para la atención a personas de la tercera edad (camillas, sillas de ruedas especiales, etc.)
- Área de Hospitalización, se ha determinado la siguiente composición 10 suites (cama por habitación, televisión por cable, sala de recepción, con la posibilidad de incluir cama de acompañante). De estas suites, dos van a estar equipadas para en ellas brindar el servicio de cuidados intensivos.
- Área de Servicio de atención emergente, que va a contar con personal calificado que atenderá las 24 horas, incluso con visitas a domicilio. Se contará además con equipo de rayos X operado por un tecnólogo profesional, y servicio de ecografía operado por un imagenólogo de llamado. En esta área se contarán con dos camillas para la atención de los pacientes, las que sumadas a las 10 suites nos dan el total ocupacional de 12 camas.
- Para prestar estos servicios se contarán con tres residentes rotativos, tres pasantes, seis enfermeras que rotarán por turnos, dos tecnólogos médicos que operarán el equipo de rayos X; y, personal administrativo (un gerente, un contador, un auxiliar contable, un ecónomo, una secretaria de gerencia, una recepcionista, dos conserjes).



- Las medicinas e insumos hospitalarios serán de primera calidad y adquiridos a empresas líderes y firmas calificadas en el mercado nacional.

1.3.- Clientes y tamaño del mercado.-

A fin de establecer el tamaño del mercado nos valimos de los datos publicados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, de ellos en especial, la población del Cantón Cuenca que asciende a 417.632 habitantes, de cuales 28597 tendrían más de 65 años de edad, pero aproximadamente 17700 pertenecerían al sector urbano, si a este último número le aplicamos el 13% que corresponde al porcentaje de egresos de clínicas privadas sobre egresos totales, podemos establecer un universo o tamaño total del mercado de 2301 personas, sin embargo debemos considerar que de acuerdo a la experiencia de las clínicas privadas locales existe un periodo de permanencia promedio de siete días por persona, lo que nos arroja una demanda ocupacional total de 16104 días.

1.4.- Competencia.-

La gran cantidad de clínicas que actualmente ofrecen sus servicios en la Ciudad es la actual opción para atender las necesidades de salud de las personas de la tercera edad, sin embargo podemos afirmar que la especialización y personalización de nuestros servicios nos darán una ventaja competitiva y nos diferenciarán de las clínicas ya establecidas. Salvo esta competencia indirecta de la cual nos diferenciamos, las conversaciones con expertos mantenidas y la investigación de mercado establecieron que no existe competencia directa.

1.5.- Plan de Ventas.-

El cuadro siguiente presenta la proyección de ventas en forma mensual para el 2006 y en forma anual para 2007 y 2008, las fracciones de mercado que Clínica Geriátrica Para Usted va a utilizar para sus proyecciones quizá pecan de ser poco ambiciosas pero son bastante reales y sobretodo muy alcanzables pues se debe tener

presente que será la única clínica de su especie. Sin embargo para el segundo y tercer año se incrementa en dos puntos porcentuales la fracción de mercado que se espera obtener cada año, basando tal decisión en el posicionamiento en el consumidor que esperamos tener para tales fechas, pero siempre considerando la realidad hospitalaria de la imposibilidad de tener ocupado el 100% de la capacidad de la clínica. Del mercado total para el plan se ha establecido una fracción del mismo equivalente al 14% en el primer año, 16% el segundo y 18% el tercero, obteniendo el siguiente cuadro:

	Mercado Total (Días)	Fracción de Mercado	Volumen de Ventas
Mes 1	1342	14	188
Mes 2	1342	14	188
Mes 3	1342	14	188
Mes 4	1342	14	188
Mes 5	1342	14	188
Mes 6	1342	14	188
Mes 7	1342	14	188
Mes 8	1342	14	188
Mes 9	1342	14	188
Mes 10	1342	14	188
Mes 11	1342	14	188
Mes 12	1342	14	188
Total 1er Año	16104	14	2255
Total 2do. Año	16104	16	2577
Total 3er. Año	16104	18	2899

1.6.- Estrategia de Precio.-

El precio, como indicación del valor de cambio de un servicio, se puede definir teóricamente, siguiendo tres concepciones básicas o métodos:

- Método basado en el coste: precio igual a coste de realización del producto más un beneficio razonable.
- Método basado en la competencia: utilizando como referencia los precios de la competencia.
- Método basado en la perspectiva del consumidor: Para lo cual es preciso contar con los datos que resulten de la investigación de mercado realizada.

Para definir el precio de los distintos servicios que ofrecerá la clínica geriátrica “Para Usted”, es preciso tomar una posición ecléctica es decir que considere aspectos fundamentales de los tres métodos, así: considera el costo basado en la perspectiva del consumidor que se obtuvo de la investigación de mercado realizado tanto a personas de la tercera edad como en personas menores de sesenta y cinco años pero que deciden sobre la inversión en salud. Se debe tomar en cuenta también el costo de la competencia, indirecta en este caso, la misma que se obtuvo de la investigación realizada en varias instituciones de salud visitadas. Finalmente se analizó el costo del servicio, en los que se debe incluir la depreciación de activos (inmuebles, equipos), costo de personal (que en este tipo de empresa resulta ser bastante oneroso en razón del servicio personalizado que se pretende dar y la necesidad que se tiene de contar con personal presto para la atención en cualquier momento), medicación (que para efectos de la proyección se establecerá un promedio, sobre la base de la experiencia de la competencia indirecta, en cada uno de los servicios que se prestara), menaje (que en una clínica resulta ser un costo bastante alto considerando la alta rotación que sabanas, ropa de médico, toallas, etc. tienen en virtud al servicio que se presta el cual tiene que brindar una sensación de nitidez pero que a la vez está proclive a sufrir un alto deterioro), insumos básicos (que también son representativos por la utilización sin discriminación que da el paciente y por el consumo de 24 horas que se da en ciertos lugares de la clínica como por ejemplo corredores, área de emergencias, habitaciones, además del empleo en quirófanos y áreas administrativas).

El tamaño total del mercado se ha establecido en días, es por que, basados en el conocimiento de los expertos entrevistados, se han adecuado cada uno de las áreas de servicios para concretarlos en días, en el área de hospitalización cada 24 horas serán

considerados un día, el primero desde la hora de ingreso hasta las 12h00 siguientes y así sucesivamente hasta las 12h00 del día de salida. En el área de quirófano, se tomara como día desde que ingresa para la operación hasta las 12h00 siguientes, siendo los días que se necesiten para recuperación contabilizados en el rubro de hospitalización, es decir cada paciente no tendrá sino un día de quirófano. Finalmente en el área de emergencias, por ser un costo alto, se ha considerado que cada dos emergencias se entenderán como un día. No olvidemos que en emergencias hay dos camillas para recuperación y que estas dos camillas sumadas a las 10 suites nos dan 12 camas de capacidad ocupacional total.

Con todas estas consideraciones se establecieron los siguientes precios para cada una de las áreas de servicios que la Clínica Geriátrica “Para Usted” va a ofrecer, no olvidemos que cada uno de ellos incluye un valor promedio adicional que considera varios ingresos extras que son variables dependiendo de la condición del paciente, entiéndase medicación, rayos X, servicio de laparoscopia, pulsioxímetros, etc., situación que nos ayudado a establecer los precios promedio de los servicios que se presentan a continuación, para el primer año de gestión:

Precios del Servicio	
Área de Servicio	Precio (\$)
Quirófano	350
Hospitalización	80
Emergencia	50

El esquema de cobro por los servicios sería:

- El 60% provendría del pago en efectivo o cheque que se entregaría al momento de realizar el alta médica.
- El 40% restante se percibirá en el término de un mes ya que ese es el tiempo en que las empresas de seguros realizan los pagos de servicios prestados a sus afiliados.

A continuación se detallan las proyecciones de ventas y de ingresos:

	1er. TRIMESTRE		
	1Mes	2Mes	3Mes
VOLUMEN ESTIMADO DE VENTAS			
EMERGENCIA	27	27	27
Precio de Venta (\$/Unid).	50	50	50
HOSPITALIZACION	134	134	134
Precio de Venta (\$/Unid)	80	80	80
QUIROFANO	27	27	27
Precio de Venta (\$/Unid)	350	350	350
VALOR DE VENTAS (\$) TOTAL	21.520,00	21.520,00	21.520,00
DESCUENTOS (%)	0	0	0
VALOR NETO DE VENTAS	21.520,00	21.520,00	21.520,00
POLITICA DE CARTERA (DIAS)	30	30	30
% VENTAS DE CONTADO	60%	60%	60%
VALOR VENTAS DE CONTADO	12.912,00	12,912	12,912
%VENTA A PLAZOS	40%	40%	40%
VALOR VENTAS A PLAZOS	8.608,00	8.608,00	8.608,00
	2do. TRIMESTRE		
	4mes	5mes	6Mes
VOLUMEN ESTIMADO DE VENTAS			
EMERGENCIA	27	27	27
Precio de Venta (\$/Unid).	50	50	50
HOSPITALIZACION	134	134	134
Precio de Venta (\$/Unid)	80	80	80
QUIROFANO	27	27	27
Precio de Venta (\$/Unid)	350	350	350
VALOR DE VENTAS (\$) TOTAL	21.520,00	21.520,00	21.520,00
DESCUENTOS (%)	0	0	0
VALOR NETO DE VENTAS	21.520,00	21.520,00	21.520,00

POLITICA DE CARTERA (DIAS)	30	30	30
% VENTAS DE CONTADO	60%	60%	60%
VALOR VENTAS DE CONTADO	12.912,00	12,912	12,912
%VENTA A PLAZOS	40%	40%	40%
VALOR VENTAS A PLAZOS	8.608,00	8.608,00	8.608,00
	3er.TRIMESTRE		
	7mes	8Mes	9Mes
VOLUMEN ESTIMADO DE VENTAS			
EMERGENCIA	27	27	27
Precio de Venta (\$/Unid).	50	50	50
HOSPITALIZACION	134	134	134
Precio de Venta (\$/Unid)	80	80	80
QUIROFANO	27	27	27
Precio de Venta (\$/Unid)	350	350	350
VALOR DE VENTAS (\$) TOTAL	21.520,00	21.520,00	21.520,00
DESCUENTOS (%)	0	0	0
VALOR NETO DE VENTAS	21.520,00	21.520,00	21.520,00
POLITICA DE CARTERA (DIAS)	30	30	30
% VENTAS DE CONTADO	60%	60%	60%
VALOR VENTAS DE CONTADO	12.912,00	12,912	12,912
%VENTA A PLAZOS	40%	40%	40%
VALOR VENTAS A PLAZOS	8.608,00	8.608,00	8.608,00
	4To.TRIMESTRE		
	10Mes	11Mes	12Mes
VOLUMEN ESTIMADO DE VENTAS			
EMERGENCIA	27	27	27
Precio de Venta (\$/Unid).	50	50	50
HOSPITALIZACION	134	134	134
Precio de Venta (\$/Unid)	80	80	80
QUIROFANO	27	27	27



Precio de Venta (\$/Unid)	350	350	350
VALOR DE VENTAS (\$) TOTAL	21.520,00	21.520,00	21.520,00
DESCUENTOS (%)	0	0	0
VALOR NETO DE VENTAS	21.520,00	21.520,00	21.520,00
POLITICA DE CARTERA (DIAS)	30	30	30
% VENTAS DE CONTADO	60%	60%	60%
VALOR VENTAS DE CONTADO	12.912,00	12,912	12,912
%VENTA A PLAZOS	40%	40%	40%
VALOR VENTAS A PLAZOS	8.608,00	8.608,00	8.608,00

	3 PRIMEROS AÑOS		
	Año 1	Año 2	Año 3
VOLUMEN ESTIMADO DE VENTAS			
EMERGENCIA	324	368	414
Precio de Venta (\$/Unid).	50	55	60
HOSPITALIZACION	1,608	1,841	2,071
Precio de Venta (\$/Unid)	80	88	100
QUIROFANO	324	368	414
precio de Venta (\$/Unid)	350	385	420
VALOR DE VENTAS (\$) TOTAL	258.240,00	323.928,00	405.820,00
DESCUENTOS (%)	0	0	0
VALOR NETO DE VENTAS	258.240,00	323.928,00	405.820,00
POLITICA DE CARTERA (DIAS)	30	30	30
% VENTAS DE CONTADO	60%	60%	60%
VALOR VENTAS DE CONTADO	154.944,00	194.357,00	243.492,00
%VENTA A PLAZOS	40%	40%	40%
VALOR VENTAS A PLAZOS	103.296,00	129.571,00	162.328,00



1.7.- Estrategia de Venta.-

Se realizarían visitas a clientes potenciales, a fin de ubicarlos se visitarían lugares específicos de reunión como por ejemplo clubes sociales, clubes de beneficencia, centros de recreación etc., para dar a conocer el servicio personalizado y la atención que brindaremos.

También se planteará a las empresas de seguros convenios a fin de que ellos promocionen los servicios de la clínica a sus afiliados.

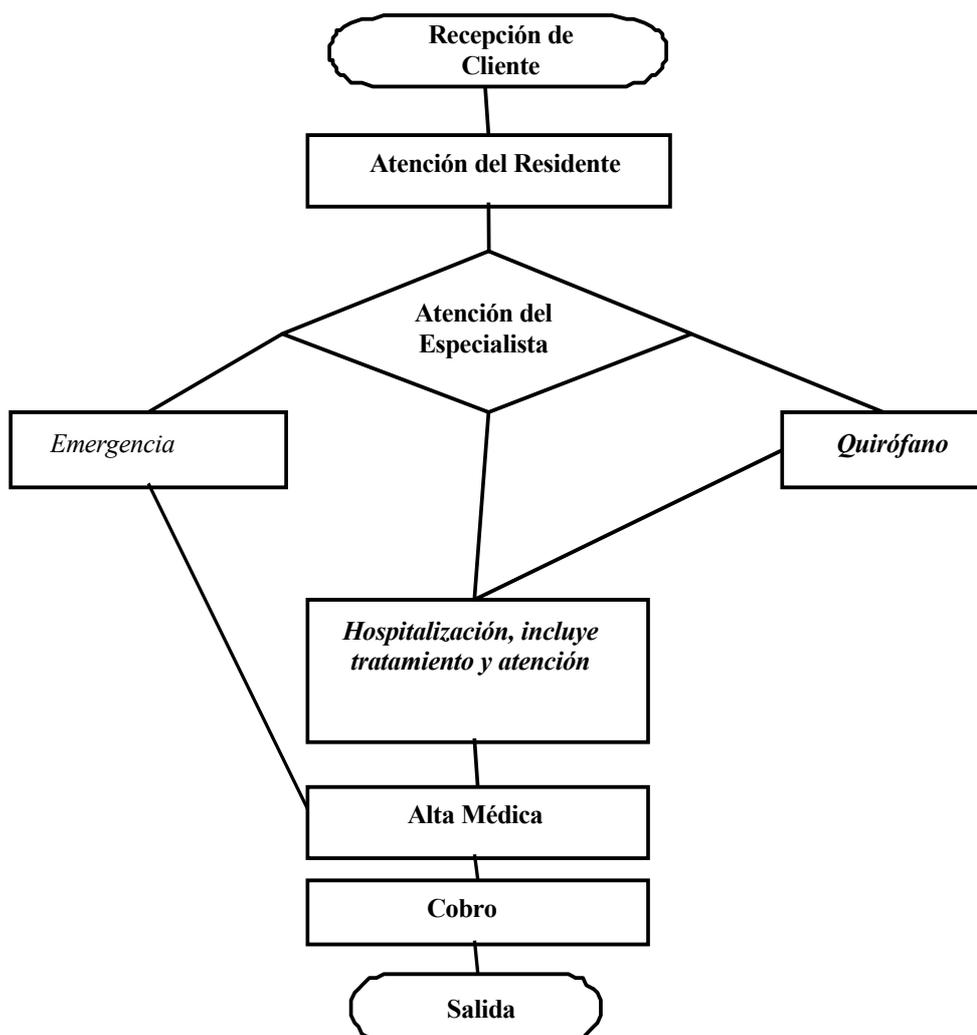
Durante la promoción, se deben demostrar la ventaja competitiva de nuestra clínica al contar con servicio especializado y equipos de primera.

Nuestra clínica va a ser una clínica abierta, por lo tanto todos los médicos tendrán la facilidad de utilizar nuestras instalaciones, sin ningún costo adicional. De esa manera lograríamos que la gente que sigue al médico de confianza pueda atenderse en nuestra clínica.

2.- ANÁLISIS TÉCNICO.-

2.1.- Procesos de Servicio.-

A continuación detallaremos la secuencia de actividades que un paciente (cliente) debería seguir al momento de solicitar el servicio (este proceso se halla esquematizado en la figura siguiente):



- 1.- El proceso inicia con la recepción del paciente en la clínica.
- 2.- Una vez recibido es atendido por el médico residente, quien evalúa al paciente y lo direcciona al especialista del caso.
- 3.- El especialista ausculta a la persona y decide si hay que intervenirlos quirúrgicamente, hospitalizarlo o se lo atiende de manera emergente.
 - 4.1.- Si necesita una atención emergente, la misma es brindada en la sala destinada para el efecto, donde luego de ser atendido, recibe el alta médica.

4.2.- Si el paciente requiere de una intervención quirúrgica, así sea menor, pero que requiera de un tiempo de recuperación en observación, es llevado al área de quirófano, para luego de la operación ser hospitalizado hasta recibir el alta médica.

4.3.- Por último, si lo que el cliente requiere es un tratamiento que no requiere intervención quirúrgica, es transferido al área de hospitalización, donde una vez recuperado, obtendrá el alta médica.

5.- El paciente recibe el alta médica, es decir que a criterio del médico tratante está en condiciones de salud estables y puede abandonar la clínica. Esta alta médica es informada al paciente y a la administración de la clínica a fin de que ésta realice los trámites necesarios para la liquidación correspondiente y la consecuente salida del cliente.

6.- En esta etapa el paciente debe realizar el pago o en su defecto deberá realizar el trámite necesario para obtener la autorización de salida por parte de la compañía aseguradora con la cual mantiene un contrato de seguro.

7.- Una vez cumplidos todos los pasos anteriores, el paciente abandona la clínica.

2.2.- Localización del Negocio.-

Clínica Geriátrica “Para Usted”, estará ubicada al norte de la ciudad de Cuenca, en la parroquia Challuabamba, en una casa de habitación de dos plantas cada una de cuatrocientos noventa y cuatro metros cuadrados construida sobre un terreno de mil quinientos metros. Este local se va a alquilar por un valor de mil quinientos dólares de los Estados Unidos de Norteamérica.

Se ha escogido la localidad de Challuabamba para la instalación del negocio, pues si bien es verdad que se encuentra un tanto alejada de la ciudad, factores como la tranquilidad, clima y buen ambiente de la zona, la hacen mejor alternativa, además la

distancia desde la ciudad puede ser cubierta en muy poco tiempo utilizando una vía rápida y descongestionada. Finalmente, un factor fundamental para la decisión de establecer la clínica en dicho sector, es que actualmente, es una zona de mucho desarrollo en donde se puede verificar que las personas que toman la decisión de vivir ahí son, o bien parejas jóvenes que inician su vida familiar o parejas sin mayores actividades laborales o familiares en la ciudad y que buscan un espacio de tranquilidad y calma, personas de la tercera edad. Este fenómeno auguraría que exista potenciales clientes hoy y también en un futuro.

Este local que se planea arrendar, cuenta con los servicios necesarios tales como energía eléctrica, servicio telefónico, agua, espacio para parqueo, habitaciones amplias y cómodas, callejones que permitan un tráfico fluido, ventanales que permiten el ingreso de luz natural, además de las ventajas propias del lugar ya indicadas, como por ejemplo silencio, el clima y la tranquilidad.

2.3.- Equipos y Herramientas.-

Una clínica geriátrica, necesita para su funcionamiento, cuando menos el equipo y herramientas que se detallan en el cuadro que se muestra a continuación, enfatizando sin embargo, que, aquello que se enlista es necesario para el arranque, pero en el futuro este inventario se incrementará.

Computadores	4	Equipos de Rayos X	1
Impresora láser	1	Equipos de Cirugía	24
Impresora matricial	1	Riñones	10
Abrillantadora	1	Camas	10
Calentador	1	Instalaciones de Gas	1
Tensiómetros	3	Camillas	2
Videl	10	Veladores metálicos	10
Central telefónica	1	Camas para acompañante	6
Generador eléctrico	1	Juego de sala para suites	10
Manómetros	3	Archivadores	4
Sillas de ruedas	6	Escritorios	4
Mesa para cirugía	2	Sillas	4
Autoclave	2	Extintor	2
Estetoscopio	3	Refrigeradora	1
Pato de acero inoxidable	10	Cocina	1
Portasueros	10	Lavadora - Secadora	1
Calefactores	10	Televisores	10
Pulsioxímetros	3	Software "Automatizer"	1.00
Monitores	3	Licencia de Office	4.00

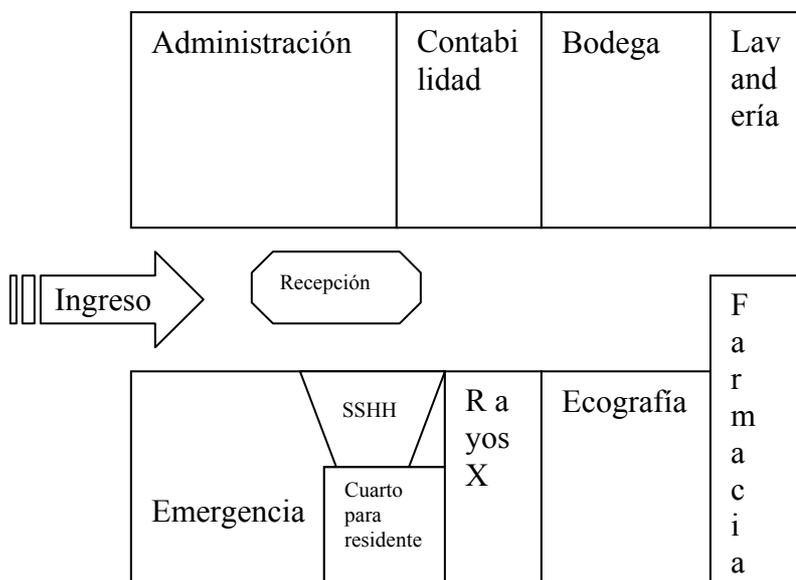


2.4.- Distribución de la Planta.-

El local cuenta con dos plantas, cada una de cuatrocientos noventa y cuatro metros, en la primera planta se van a ubicar la recepción, sala de emergencias, el área de gerencia, área de lavandería, un espacio destinado para la prestación del servicio de Rayos X, departamento de ecografía, área de contabilidad, bodega, farmacia interna, servicios higiénicos. En la planta alta se van a ubicar los quirófanos, el área de hospitalización (suites), cuidados intensivos, enfermería, cocina, servicios higiénicos.

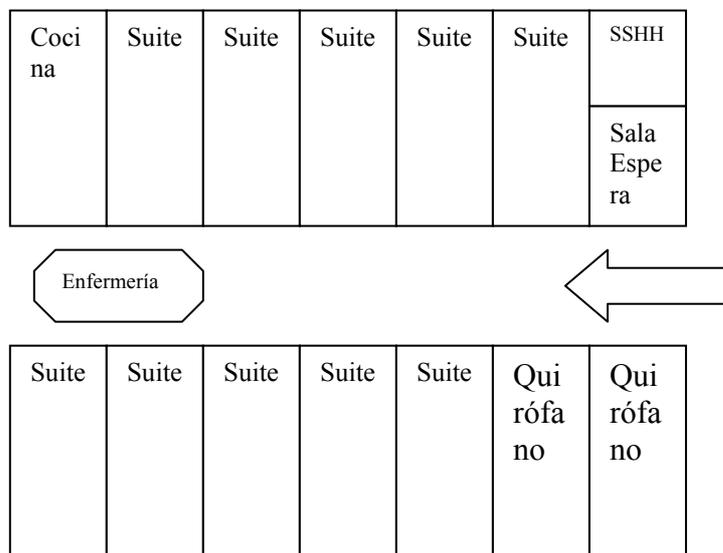
A continuación un diagrama que muestra la distribución de cada una las plantas:

Planta 1:





Planta 2:



3.- ANÁLISIS ADMINISTRATIVO.-

En primer término es fundamental estructurar la empresa, y estimamos conveniente para tal efecto, que la misma adquiriera la forma de una compañía anónima la misma que se rige principalmente por las disposiciones de la Ley de Compañías, y en forma supletoria por las normas del Código de Comercio y del Código Civil, evidentemente se deberá sujetar a las normas que se harán constar en el estatuto correspondiente.

La compañía anónima es una compañía cuyo capital esta dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas, los mismos que responden únicamente hasta por el monto de sus acciones. Estas acciones son las que se ofrecerán a los inversionistas que formen parte de la compañía.



La Constitución de toda compañía anónima debe hacerse, necesariamente mediante escritura pública que una vez otorgada debe aprobarse por parte de la Superintendencia de Compañías, la cual lo hará si se cumplen los requisitos legales y, al hacerlo, dispondrá la publicación por la prensa, por una sola vez de un extracto de la escritura y de la razón de su aprobación. Finalmente es preciso anotar que desde que se inscribe en el Registro Mercantil es que la compañía adquiere personería jurídica.

Para efectos de la puesta en marcha de la Clínica es fundamental que se arriende un local para su funcionamiento, arrendamiento que se debe hacer mediante un contrato. El arrendamiento es un contrato en que las partes se obligan recíprocamente, la una a conceder el goce de una cosa, y la otra a pagar por este goce, obra o servicio un precio determinado. Es un contrato de gran interés y practicidad, porque permite la utilización provechosa de cosas que no se tienen en dominio.

Para la marcha del negocio se aconseja que los bienes de la compañía sean objeto de un contrato de seguro, en este caso el asegurador asumirá total o parcialmente el patrimonio del asegurado, en todo caso se debe precisar de manera expresa a fin de que no quede abierta la posibilidad de interpretaciones respecto de los riesgos cubiertos y los excluidos. Sobre este caso es menester indicar que existen restricciones legales, así por ejemplo el dolo, la culpa grave y los actos meramente potestativos del asegurado no son susceptibles de seguro, cualquier estipulación en contrario es nula, así como es nula la estipulación que tenga por objeto garantizar al asegurado contra las sanciones de carácter penal o policial.

La relación laboral que se mantendrá con los trabajadores de la empresa debe tener como origen un contrato escrito en el que consten las condiciones estipuladas, la recomendación en este punto se concretaría a suscribir contratos a tiempo fijo, cuya duración no puede exceder de dos años, considerando que en este tipo de contratos, si es que no queremos que se vuelva indefinido, es necesario notificar al trabajador con el desahucio al menos treinta días de anticipación.



Los trabajadores, por la prestación de servicios lícitos y personales deben ser remunerados conforme a Ley. La oportunidad e integridad de la remuneración es la primera obligación como empleadores pues la misma se constituye en su derecho básico.

El sistema legal ecuatoriano ha incorporado en los últimos años conceptos de pago que deben ser satisfechos por el empleador y que en conjunto constituyen la remuneración permanente del trabajador, a saber:

- 1) Sueldo o Salario básico: Entendiendo este como el estipendio en dinero recibido por el trabajador con carácter normal y permanente. Recordemos que este salario es actualmente unificado, pues se añadieron a él las bonificaciones y compensaciones previstas tales como la del alto costo de la vida o de transporte.
- 2) Las comisiones o participaciones establecidas contractualmente
- 3) Lo percibido en dinero por trabajos extraordinarios y suplementarios
- 4) Pagos de aportes al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) (El Seguro Social se refiere a las prestaciones que tiene derecho a recibir el asegurado o, en ciertos casos, su cónyuge y sus familiares, en situaciones de enfermedad, maternidad, riesgos del trabajo, cesantía, invalidez, vejez, incapacidad y muerte. El IESS es el organismo encargado de organizar y aplicar todo el sistema del seguro social. El monto del aporte patronal para el IESS es el 11.15% de la remuneración permanente)
- 5) Pagos por fondos de reserva (Este derecho se establece cuando el trabajador ha completado un año de servicios, y es igual a un sueldo o salario mensual por cada año completo posterior a ese primer año)
- 6) Pago de vacaciones no gozadas
- 7) Pensiones de Jubilación (Tienen derecho a jubilación a cargo del empleador los trabajadores que hubieren prestado sus servicios por veinticinco años o más ya sea de forma continua o interrumpida).

Adicionalmente hay que considerar ciertos rubros que hay que pagar a pesar de no ser parte de la remuneración ordinaria y permanente del trabajador:



- La decimotercera remuneración (Consiste en una suma equivalente a la doceava parte del total de ingresos percibidos por el trabajador desde el 1 de Diciembre del año anterior, hasta el 30 de noviembre del año en curso. Debe pagarse a todos los trabajadores hasta el 24 de diciembre de cada año)
- La Decimocuarta remuneración (Consiste en dos salarios mínimos vitales, en la región interandina que es donde planeamos ubicar la empresa, estos valores se deben pagar hasta el 15 de Septiembre)
- Utilidades (Cada año, el empleador está obligado a reconocer en beneficio de sus trabajadores el 15% de las utilidades líquidas obtenidas en el ejercicio fiscal anterior, se debe considerar que el pago de las utilidades tiene las mismas garantías que todas las remuneraciones, sin embargo no se consideran parte para efectos de aportes al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, fondo de reserva, remuneraciones adicionales, bonificaciones e indemnizaciones)

Son obligaciones que se deberán cumplir en calidad del empleador, también las siguientes:

- Elaborar y exhibir el Reglamento Interno de trabajo debidamente aprobado por la Dirección Regional de Trabajo, y debe contener las disposiciones necesarias para la regulación de las relaciones obrero-patronales.
- Debe cumplir con las normativas de seguridad de la actividad laboral frente a riesgos profesionales o accidentes de trabajo.
- Elaborar un Reglamento de Higiene y Seguridad, el cual debe ser aprobado por el Director Regional del Trabajo.
- Suministrar a los trabajadores, una vez por año, ropa adecuada para sus labores.
- Establecer almacenes de artículos de primera necesidad y farmacéuticos o alternativamente contratar este servicio con comisariatos que sirven a otras empresas.
- Licencias y permisos en los casos previstos en el Código.
- Conferir al trabajador certificados relativos a su trabajo cuantas veces lo solicitare.
- Conceder vacaciones por quince días, una vez que el empleado hay completado un año de servicios.



- Respetar la jornada ordinaria máxima de ocho horas, pudiendo estipular una jornada menor, pero de ninguna manera una mayor.

En lo que se refiere a las obligaciones tributarias y deberes formales como contribuyentes para con el Estado, podríamos decir que estas se resumen en seis, así:

1.- Inscribirse En El Registro Único De Contribuyentes: Todas las personas naturales y jurídicas antes sin personalidad jurídica, nacionales y extranjeras, que inicien o realicen actividades económicas en el país en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos que generen u obtengan ganancias, beneficios, remuneraciones, honorarios y otras rentas sujetas a tributación en el Ecuador, están obligados a inscribirse, por una sola vez, en el Registro Único de Contribuyentes.

2.- Llevar Contabilidad : Las Compañías Anónimas, están obligadas a llevar contabilidad y declarar los impuestos sobre la base de los resultados que arroje la misma. La contabilidad se llevará por el sistema de partida doble, en idioma castellano y en moneda nacional, tomando en consideración los principios contables de general aceptación, para registrar el movimiento económico y determinar el estado de situación financiera y los resultados imputables al respectivo ejercicio impositivo.

3.- Mantener la Información Tributaria Por 6 Años: La contabilidad deberá ser llevada bajo la responsabilidad y con la firma de un contador legalmente autorizado. Los documentos sustentatorios de la contabilidad deberán conservarse durante el plazo establecido en el numeral 2) del Art. 94 del Código Tributario, sin perjuicio de los plazos establecidos en otras disposiciones legales.

4.- Emitir Comprobantes De Venta Validos: Para esto, debe concurrir a una imprenta autorizada y solicitar la impresión de facturas y/o notas de venta, dependiendo de su negocio. Las facturas se entregan a las Instituciones del Sector Público y los que tengan derecho al crédito tributario, las notas de venta al consumidor final.

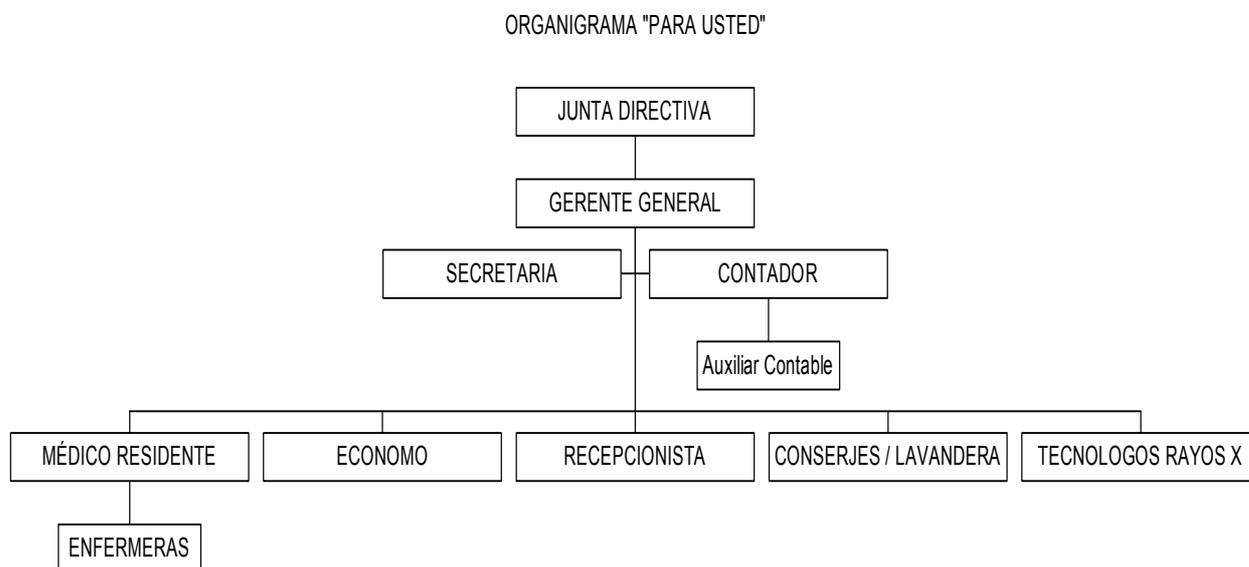


Las sociedades, como la clínica, deben emitir un comprobante de venta en todas sus transacciones. Los comprobantes de venta deben reunir los requisitos exigidos en el Reglamento de Comprobantes de venta y retención, vigente desde octubre del 2002.

5.- Declarar Los Impuestos Puntual Y Honestamente.- Son dos los principales tributos que existen en el Ecuador, un impuesto al consumo que es el Impuesto al Valor Agregado (IVA), y un impuesto directo que es el Impuesto a la Renta. En este caso es de indicar que los servicios de salud están gravados con tarifa 0 de IVA, en virtud a la norma contenida en el numeral 2 del artículo 56 de la Ley de Régimen Tributario Interno. Con relación al Impuesto a la Renta, diremos que para este tributo el ejercicio impositivo es anual y comprende el lapso que va del 1 de enero al 31 de diciembre. Cuando la actividad generadora de la renta se inicie en fecha posterior al 1 de enero, el ejercicio impositivo se cerrará obligatoriamente el 31 de diciembre de cada año. Para determinar la base imponible sujeta a este impuesto se deducirán los gastos que se efectúen para obtener, mantener y mejorar los ingresos de fuente ecuatoriana que no estén exentos. La tarifa impositiva para sociedades es del 25% sobre su base imponible. Ahora bien, es preciso anotar que las sociedades que reinviertan sus utilidades en el país podrán obtener una reducción del diez por ciento (10%) en la tarifa del impuesto a la renta sobre el monto reinvertido, siempre y cuando efectúen el correspondiente aumento de capital, el mismo que se perfeccionará con la inscripción en el respectivo Registro Mercantil hasta el 31 de diciembre del ejercicio impositivo posterior a aquel en que se generó las utilidades materia de reinversión.

6.- Presentar La Información y Concurrir a las Oficinas de la Administración Tributaria cuando ésta lo requiera.- Por ser un deber formal (Art. 96 Cod. Tributario, se debe comparecer ante la administración Tributaria si es requerida su presencia, la sanción por no concurrir es pecuniaria. La Administración Tributaria, en virtud de los artículos 2 y 20 de la Ley de Creación del SRI, puede solicitar información y declaraciones a los contribuyentes los que están obligados a presentar la misma bajo prevención de clausura.

La Empresa, que va a ser, como se anotó una compañía anónima, va a registrarse por el siguiente organigrama:



Las siguientes son las funciones que desarrollará cada uno de los empleados de la clínica:

El Gerente General es la principal instancia ejecutiva, técnica y administrativa de la empresa y le corresponde ejercer funciones de dirección, gestión, supervisión y coordinación con los demás empleados dependientes.

Serán funciones del Gerente General de la sociedad las siguientes:

- a) Ejercer la representación legal de la sociedad;
- b) Ejecutar las decisiones de la Asamblea de Accionistas y de la Junta Directiva;
- c) Aprobar los balances mensuales de la sociedad y presentar a la Asamblea General de Accionistas un balance general y las cuentas de inventario al finalizar cada ejercicio;
- d) Presentar a consideración de la Junta Directiva los planes y programas que deba desarrollar la sociedad y los proyectos de presupuestos anuales;
- e) Ejercer las funciones que la Junta Directiva le delegue y delegar en los empleados y organismos de la sociedad las funciones que determine la Junta Directiva;
- f) Adjudicar y suscribir los actos y contratos que deban celebrarse, como representante



legal de la sociedad, hasta por la suma que determine la Junta Directiva. Cuando la cuantía del acto o contrato fuere superior a la suma señalada, se requerirá la autorización previa de la Junta Directiva;

- g) Convocar a la Asamblea de Accionistas y a la Junta Directiva a sesiones ordinarias y a las extraordinarias que estime conveniente;
- h) Representar las acciones que posea la sociedad en otras entidades;
- i) Constituir mandatarios que representen a la sociedad en asuntos judiciales y extrajudiciales y delegar en los subgerentes y directores de oficinas regionales las facultades que haya autorizado previamente la Junta Directiva;
- j) Dirigir, coordinar, vigilar y controlar el personal de la sociedad, y la ejecución de las actividades y programas de la entidad;
- k) Contratar, promover y remover el personal al servicio de la sociedad y dictar los actos necesarios para la administración del mismo, conforme a las disposiciones vigentes;
- l) Promover el recaudo de los ingresos, ordenar los gastos y, en general, dirigir las operaciones propias de la sociedad dentro de las prescripciones de la ley y de las disposiciones de la Asamblea General de Accionistas y Junta Directiva;
- m) Velar por la correcta aplicación de los fondos y el debido mantenimiento y utilización de los bienes de la sociedad;
- n) Presentar a la Asamblea General de Accionistas y Junta Directiva, informes generales y periódicos diferentes a los informes especiales que se le soliciten, sobre la marcha de la entidad; y,
- o) Las demás que la ley determine o que se relacionen con el funcionamiento y organización de la sociedad y que le correspondan.

La función que cumple el contador dentro de la organización, está destinado principalmente a apoyar la toma de decisiones administrativas, específicamente el contador registra, ordena y planifica el manejo de toda la operación contable dentro de la entidad.

El Auxiliar contable, es un soporte a las funciones del contador, especialmente las operativas y de registro.

Las funciones de la secretaria tradicional, orientadas a lo puramente administrativo, corresponden a una situación superada, es por eso que la secretaria de Clínica Geriátrica “Para Usted” deber cumplir con la figura profesional demandada por el mundo empresarial es decir una secretaria “multitarea”, con múltiples responsabilidades, iniciativa propia, habilidades técnicas, habilidades de relación, etc. adaptada a las exigencias actuales del mundo empresarial, donde las funciones de la Secretaria son cada vez más amplias y especializadas, debe contar con habilidades directivas aparte de las técnicas de organización y comunicación que se consideran imprescindibles para el desarrollo de la profesional. Similares características se solicitarán a la recepcionista, quien evidentemente estará en las funciones de recepción del cliente, direccionamiento y atención de la central telefónica.

Las funciones del ecónomo, están directamente relacionadas con cuidar la economía de la clínica sin descuidar el servicio de la misma, así, principalmente se encargará de:

- Visitar a los pacientes tres veces al día para revisar las necesidades de los mismos.
- Clasificar las dietas tanto para el personal de la clínica, como para los pacientes internados.
- Preocuparse de administrar los insumos de la clínica.
- Coordinar con el personal de mantenimiento sobre daños, problemas, o posibles inconvenientes con los activos relacionados con el manejo de la clínica.
- Encargada de realizar los inventarios de medicación cada vez que se requiera
- Descargar los insumos utilizados.

Las funciones de un Medico Residente cambian de acuerdo conforme adquiera experiencia y responsabilidad.

A) Residente de un año.

- Realizara una correcta historia clínica y completa exploración del paciente, haciendo una valoración inicial de la situación de la misma.
- Emitirá un juicio clínico de presunción.



- En sus primeras guardias, como norma, no deberán solicitar pruebas complementarias, ni indicar un tratamiento sin consultar a un Tratante. Al finalizar el 1er año de residencia, deberán ser capaces de realizar estas actividades sin necesidad de consultar y ser capaces de valorar los beneficios y riesgos antes de realizar cualquier procedimiento diagnóstico y terapéutico.
- Informar al enfermo y a los familiares a su llegada es esencial, transmitiéndoles una primera impresión y comentando brevemente lo que se va a hacer y un tiempo aproximado de la estancia del enfermo en Urgencias, así como en el momento de proceder a dar el alta o ingreso (que siempre se decidirán bajo la dirección del médico adjunto).
- Rellenar los protocolos existentes en Urgencias, los documentos de consentimiento informado de las pruebas que lo requieran, completará los partes judiciales y documentación que sea necesaria (todo ello con el asesoramiento del tratante hasta que sepa hacerlo correctamente).
- Informar a los compañeros que entren en el turno siguiente de la situación clínica de los pacientes que continúan en observación.

b) Residente de segundo y tercer año.

- Se encargaran de los externos asumiendo también todas sus funciones.
- Estarán capacitados para valorar y clasificar los pacientes que lleguen a urgencias.
- Tienen capacidad para decidir sobre el destino del paciente y sobre la necesidad de valoración del enfermo por otro especialista, así como consensuar dediciones

Las funciones de una enfermera profesional incluyen la aplicación de técnicas de diagnóstico (registro de antecedentes, evaluación física, prescripción de los procedimientos/exámenes de laboratorio apropiados), manejo terapéutico (instrucciones de cuidado, suministro de recetas, coordinación de consultas y referencias) y promoción de actividades de salud, todas realizadas en colaboración con el paciente. Las enfermeras en grupos de dos en tres turnos.

Las funciones de la lavandera se concretan al lavado de todo lo que significa sábanas, manteles, menaje de quirófano, etc; y, Los conserjes se encargarán de la limpieza del edificio, de mensajería y apoyo a las funciones administrativas.

4.- ANALISIS ECONOMICO.-

4.1.- Inversión de Activos Fijos.

El cuadro siguiente presenta un listado detallado de los requerimientos de inversión en activos fijos para la Clínica Geriátrica, tales como equipos médicos, camas, muebles, enseres, etc. Todos estos activos se adquirirán de contado, al mejor precio de mercado nacional o internacional.

PRESUPUESTO DE INVERSION EN ACTIVOS FIJOS			
Muebles y Enseres	CANTIDAD	VR.UNITARIO	VALOR TOTAL
computadores	4	\$ 600.00	\$ 2,400.00
impresora laser	1	\$ 400.00	\$ 400.00
impresora matricial	1	\$ 230.00	\$ 230.00
abrillantadora	1	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
calentador	1	\$ 500.00	\$ 500.00
tensiometros	3	\$ 100.00	\$ 300.00
videl	10	\$ 100.00	\$ 1,000.00
central telefonica	1	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
generador electrico	1	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
manometros	3	\$ 120.00	\$ 360.00
sillas de ruedas	6	\$ 300.00	\$ 1,800.00
mesa para cirugía	2	\$ 5,000.00	\$ 10,000.00
autoclave	2	\$ 4,870.00	\$ 9,740.00
estetoscopio	3	\$ 150.00	\$ 450.00
pato de acero inoxidable	10	\$ 120.00	\$ 1,200.00
portasueros	10	\$ 110.00	\$ 1,100.00
Calefactores	10	\$ 250.00	\$ 2,500.00
pulsioximetros	3	\$ 1,000.00	\$ 3,000.00
Monitores	3	\$ 2,000.00	\$ 6,000.00
Equipos de Rayos X	1	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00
Equipos de Cirugía	24	\$ 200.00	\$ 4,800.00
riñones	10	\$ 100.00	\$ 1,000.00
camas	10	\$ 1,000.00	\$ 10,000.00

Instalaciones de Oxígeno	1	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
Camillas	2	\$ 200.00	\$ 400.00
veladores metálicos	10	\$ 300.00	\$ 3,000.00
camas para acompañante	6	\$ 350.00	\$ 2,100.00
juego de sala para suites	10	\$ 200.00	\$ 2,000.00
Archivadores	4	\$ 240.00	\$ 960.00
Escritorios	4	\$ 300.00	\$ 1,200.00
Sillas	4	\$ 60.00	\$ 240.00
Extintor	2	\$ 110.00	\$ 220.00
Refrigeradora	1	\$ 700.00	\$ 700.00
Cocina	1	\$ 400.00	\$ 400.00
lavadora - secadora	1	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00
Televisores	10	\$ 250.00	\$ 2,500.00
TOTAL MUEBLES Y ENSERES			\$ 32,720.00
REMODELACIONES			\$ 10,000.00
INVERSION AMORTIZABLE			
Software "Automatizer"	1.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
Licencia de Office	4.00	\$ 150.00	\$ 600.00
TOTAL INVERSION AMORTIZABLE			\$ 5,600.00
TOTAL INVERSION EN ACTIVOS FIJOS			\$ 125,100.00

A continuación mostraremos el cuadro que muestra la depreciación y amortización que resultan de las inversiones necesarias y que se detallaron en el cuadro anterior. Es importante destacar que, de conformidad con las normas tributarias y contables para el efecto, la depreciación de equipos de computo se hace a solamente a tres años. Los muebles y enseres pierden su valor en un porcentaje del 10% anual. La amortización de intangibles se realizará a tres años. Con estas indicaciones los cuadros de depreciación y amortización se muestran, de manera condensada, así:

DEPRECIACION	Periodo	%	V. Actual	Depreciación	Depreciación Acumulada
Equipos (3 Años)	0		\$ 3,030.00		
	1	33%	\$ 2,020.10	\$ 1,009.90	\$ 1,009.90
	2	33%	\$ 1,010.20	\$ 1,009.90	\$ 2,019.80
	3	33%	\$ 0.30	\$ 1,009.90	\$ 3,029.70
Muebles y Enseres (10 años)	0		\$ 116,470.00		
	1	10%	\$ 104,823.00	\$ 11,647.00	\$ 11,647.00
	2	10%	\$ 93,176.00	\$ 11,647.00	\$ 23,294.00
	3	10%	\$ 81,529.00	\$ 11,647.00	\$ 34,941.00
	4	10%	\$ 69,882.00	\$ 11,647.00	\$ 46,588.00

	5	10%	\$ 58,235.00	\$ 11,647.00	\$ 58,235.00
	6	10%	\$ 46,588.00	\$ 11,647.00	\$ 69,882.00
	7	10%	\$ 34,941.00	\$ 11,647.00	\$ 81,529.00
	8	10%	\$ 23,294.00	\$ 11,647.00	\$ 93,176.00
	9	10%	\$ 11,647.00	\$ 11,647.00	\$ 104,823.00
	10	10%	\$ 0.00	\$ 11,647.00	\$ 116,470.00
AMORTIZACION	Periodo	%	V. Actual	Amortización	Amortización Acumulada
Software y Licencia	0		\$ 5,600.00		
(3 años)	1	33%	\$ 3,733.35	\$ 1,866.65	\$ 1,866.65
	2	33%	\$ 1,866.70	\$ 1,866.65	\$ 3,733.30
	3	33%	\$ 0.06	\$ 1,866.65	\$ 5,599.94

* El desglose, o la depreciación de cada bien, se muestran en el Anexo 3.

4.2.- Gastos de Arranque.

Los gastos de arranque, que van a cubrir tanto la constitución mercantil de la compañía (escritura, resolución, inscripción) gastos de seguridad, permisos y patentes estatales (patente municipal, permiso de bomberos, permiso de funcionamiento del Ministerio de Salud, permiso del Instituto Inquieta Pérez para manejo de psicotrópicos y estupefacientes), registro de marca y logo, alcanzan un valor total de USD \$ 2.100,00.

4.3.- Inversión en Capital de Trabajo.

La política de efectivo debe expresarse bien sea como un número de días de cubrimiento de algunos costos fijos o como un porcentaje de las ventas mensuales o en base a cualquier otra función como por ejemplo los costos de oportunidad, lo importante es que al final podamos contar con un “colchón de seguridad”, existe la posibilidad de que al principio el proyecto demore en llegar al punto de equilibrio en términos de flujo, en tal caso será necesario hacer una provisión de recursos de capital de trabajo, con el fin de sobrellevar este periodo de caja negativa.

Es conveniente recordar, antes de determinar la inversión en capital de trabajo, que la misma es una inversión de comienzo de periodo, el capital de trabajo es un dinero que circula, por lo tanto se va, pero regresa.

Del estudio realizado en las clínicas locales se evidenció que las cuentas por cobrar tienen un periodo promedio de treinta días, mientras que las cuentas por pagar se mantienen por un lapso de sesenta días, con estos antecedentes se evidencia que el capital de trabajo, conforme se demuestra en el cuadro siguiente, es mínimo y solamente necesario a fin de aprovechar precios de oportunidad en el mercado, o, dicho de otra forma, el proyecto se apalancará con dinero de terceros (proveedores) y en tal virtud no se requiere grandes cantidades de dinero en este “colchón de seguridad” sino para fines específicos como el detallado en líneas anteriores.

4.4.- Presupuesto de Ingresos.

El cuadro siguiente recoge detalladamente la información de los ingresos por cada servicio prestado por trimestre y un cuadro final de los tres primeros años. En este detalle es importante destacar que se han afectado las ventas brutas aplicando sobre ellas el uno por ciento de retención en la fuente del Impuesto a la Renta, claro, no sobre el total pues en las ventas a consumidores finales no procede la retención sino solamente en aquellas ventas que se realizan mediante aseguradoras y que se consignan como ventas a crédito pues el pago no se efectúa de contado sino que hay un tiempo desde que se presentan hasta su cancelación. Como se conoce los servicios de salud están gravados con tarifa cero de Impuesto al Valor Agregado, en tal virtud no se afectan las ventas con este impuesto.

PRODUCTO	1er TRIMESTRE		
	1Mes	2Mes	3Mes
<u>EMERGENCIA</u>			
CANTIDAD A VENDER	27	27	27
PRECIO DE VENTA UNITARIO	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00
VENTA TOTAL	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00
<u>HOSPITALIZACION</u>			
CANTIDAD A VENDER	134	134	134



PRECIO DE VENTA UNITARIO	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00
VENTA TOTAL	\$ 10.720,00	\$ 10.720,00	\$ 10.720,00
<u>QUIROFANO</u>			
CANTIDAD A VENDER	27	27	27
PRECIO DE VENTA UNITARIO	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 350,00
VENTA TOTAL	\$ 9.450,00	\$ 9.450,00	\$ 9.450,00
VENTAS BRUTAS	\$ 21.520,00	\$ 21.520,00	\$ 21.520,00
IVA 0%	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
RET IR 1% n (Vtas. Crédito)	\$ 86,08	\$ 86,08	\$ 86,08
VENTAS NETAS	\$ 21.433,92	\$ 21.433,92	\$ 21.433,92
VENTAS AL CONTADO 60%	\$ 12.860,35	\$ 12.860,35	\$ 12.860,35
VENTAS A PLAZOS 40%	\$ 8.573,57	\$ 8.573,57	\$ 8.573,57
RECUPERACION DE CARTERA	\$ 0,00	\$ 8.573,57	\$ 8.573,57
INGRESOS EFECTIVOS	\$ 12.860,35	\$ 21.433,92	\$ 21.433,92
CUENTAS POR COBRAR	\$ 8.573,57	\$ 8.573,57	\$ 8.573,57

PRODUCTO	2do. TRIMESTRE		
	4mes	5mes	6mes
<u>EMERGENCIA</u>			
CANTIDAD A VENDER	27	27	27
PRECIO DE VENTA UNITARIO	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00
VENTA TOTAL	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00
<u>HOSPITALIZACION</u>			



CANTIDAD A VENDER	134	134	134
PRECIO DE VENTA UNITARIO	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00
VENTA TOTAL	\$ 10.720,00	\$ 10.720,00	\$ 10.720,00
<u>QUIROFANO</u>			
CANTIDAD A VENDER	27	27	27
PRECIO DE VENTA UNITARIO	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 350,00
VENTA TOTAL	\$ 9.450,00	\$ 9.450,00	\$ 9.450,00
VENTAS BRUTAS	\$ 21.520,00	\$ 21.520,00	\$ 21.520,00
IVA 0%	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
RET IR 1% n (Vtas. Crédito)	\$ 86,08	\$ 86,08	\$ 86,08
VENTAS NETAS	\$ 21.433,92	\$ 21.433,92	\$ 21.433,92
VENTAS AL CONTADO 60%	\$ 12.860,35	\$ 12.860,35	\$ 12.860,35
VENTAS A PLAZOS 40%	\$ 8.573,57	\$ 8.573,57	\$ 8.573,57
RECUPERACION DE CARTERA	\$ 8.573,57	\$ 8.573,57	\$ 8.573,57
INGRESOS EFECTIVOS	\$ 21.433,92	\$ 21.433,92	\$ 21.433,92
CUENTAS POR COBRAR	\$ 8.573,57	\$ 8.573,57	\$ 8.573,57

PRODUCTO	3er TRIMESTRE		
	7mes	8Mes	9Mes
<u>EMERGENCIA</u>			
CANTIDAD A VENDER	27	27	27
PRECIO DE VENTA UNITARIO	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00
VENTA TOTAL	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00



<u>HOSPITALIZACION</u>			
CANTIDAD A VENDER	134	134	134
PRECIO DE VENTA UNITARIO	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00
VENTA TOTAL	\$ 10.720,00	\$ 10.720,00	\$ 10.720,00
<u>QUIROFANO</u>			
CANTIDAD A VENDER	27	27	27
PRECIO DE VENTA UNITARIO	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 350,00
VENTA TOTAL	\$ 9.450,00	\$ 9.450,00	\$ 9.450,00
VENTAS BRUTAS	\$ 21.520,00	\$ 21.520,00	\$ 21.520,00
IVA 0%	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
RET IR 1% n (Vtas. Crédito)	\$ 86,08	\$ 86,08	\$ 86,08
VENTAS NETAS	\$ 21.433,92	\$ 21.433,92	\$ 21.433,92
VENTAS AL CONTADO 60%	\$ 12.860,35	\$ 12.860,35	\$ 12.860,35
VENTAS A PLAZOS 40%	\$ 8.573,57	\$ 8.573,57	\$ 8.573,57
RECUPERACION DE CARTERA	\$ 8.573,57	\$ 8.573,57	\$ 8.573,57
INGRESOS EFECTIVOS	\$ 21.433,92	\$ 21.433,92	\$ 21.433,92
CUENTAS POR COBRAR	\$ 8.573,57	\$ 8.573,57	\$ 8.573,57

PRODUCTO	4to TRIMESTRE		
	10Mes	11Mes	12Mes
<u>EMERGENCIA</u>			
CANTIDAD A VENDER	27	27	27
PRECIO DE VENTA UNITARIO	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00
VENTA TOTAL	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00



<u>HOSPITALIZACION</u>			
CANTIDAD A VENDER	134	134	134
PRECIO DE VENTA UNITARIO	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00
VENTA TOTAL	\$ 10.720,00	\$ 10.720,00	\$ 10.720,00
<u>QUIROFANO</u>			
CANTIDAD A VENDER	27	27	27
PRECIO DE VENTA UNITARIO	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 350,00
VENTA TOTAL	\$ 9.450,00	\$ 9.450,00	\$ 9.450,00
VENTAS BRUTAS	\$ 21.520,00	\$ 21.520,00	\$ 21.520,00
IVA 0%	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
RET IR 1% n (Vtas. Crédito)	\$ 86,08	\$ 86,08	\$ 86,08
VENTAS NETAS	\$ 21.433,92	\$ 21.433,92	\$ 21.433,92
VENTAS AL CONTADO 60%	\$ 12.860,35	\$ 12.860,35	\$ 12.860,35
VENTAS A PLAZOS 40%	\$ 8.573,57	\$ 8.573,57	\$ 8.573,57
RECUPERACION DE CARTERA	\$ 8.573,57	\$ 8.573,57	\$ 8.573,57
INGRESOS EFECTIVOS	\$ 21.433,92	\$ 21.433,92	\$ 21.433,92
CUENTAS POR COBRAR	\$ 8.573,57	\$ 8.573,57	\$ 8.573,57

PRODUCTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
<u>EMERGENCIA</u>			
CANTIDAD A VENDER	324	368	414
PRECIO DE VENTA UNITARIO	\$ 50,00	\$ 55,00	\$ 60,00



VENTA TOTAL	\$ 16.200,00	\$ 20.240,00	\$ 24.840,00
<u>HOSPITALIZACION</u>			
CANTIDAD A VENDER	1608	1.841	2.071
PRECIO DE VENTA UNITARIO	\$ 80,00	\$ 88,00	\$ 100,00
VENTA TOTAL	\$ 128.640,00	\$ 162.008,00	\$ 207.100,00
<u>QUIROFANO</u>			
CANTIDAD A VENDER	324	368	414
PRECIO DE VENTA UNITARIO	\$ 350,00	\$ 385,00	\$ 420,00
VENTA TOTAL	\$ 113.400,00	\$ 141.680,00	\$ 173.880,00
VENTAS BRUTAS	\$ 258.240,00	\$ 323.928,00	\$ 405.820,00
IVA 0%	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
RET IR 1% n (Vtas. Crédito)	\$ 1.032,96	\$ 1.295,71	\$ 1.623,28
VENTAS NETAS	\$ 257.207,04	\$ 322.632,29	\$ 404.196,72
VENTAS AL CONTADO 60%	\$ 154.324,22	\$ 193.061,09	\$ 241.868,72
VENTAS A PLAZOS 40%	\$ 102.882,82	\$ 129.571,20	\$ 162.328,00
RECUPERACION DE CARTERA	\$ 94.309,25	\$ 118.845,58	\$ 148.890,85
INGRESOS EFECTIVOS	\$ 248.633,47	\$ 311.906,67	\$ 390.759,57
CUENTAS POR COBRAR	\$ 8.573,57	\$ 10.725,62	\$ 13.437,15

4.5- Presupuesto de Gastos de Personal.

El servicio personalizado de la Clínica Geriátrica que será su distintivo se logrará con el auxilio del siguiente personal tres residentes rotativos que ganarán cada uno quinientos cincuenta dólares de los Estados Unidos de Norteamérica, seis enfermeras que rotaran por turnos de diez horas y percibirán un sueldo de doscientos cincuenta dólares, y, personal administrativo, a saber, un gerente general que recibirá una



remuneración de mil dólares mensuales, un auxiliar contable que percibe doscientos dólares por mes, un ecónomo con un sueldo mensual de trescientos dólares, una secretaria de gerencia que ganará doscientos dólares mensuales, una recepcionista que cada mes cobrará un sueldo de ciento sesenta dólares, dos conserjes cada uno con doscientos treinta dólares de remuneración y una lavandera que percibirá una remuneración de doscientos cincuenta dólares mensuales.

Además se planea utilizar la figura de la prestación de servicios profesionales de un contador al que se pagará un honorario de ciento cincuenta dólares, dos tecnólogos médicos que operarán el equipo de rayos X cada uno percibiendo un honorario igual al del contador por cada mes y tres pasantes (estudiantes de medicina) cada uno con un honorario de sesenta dólares por mes de servicios.

Es necesario advertir, del cuadro consignado después del acápite siguiente, que para el segundo y tercer año, se ha previsto realizar un incremento del diez por ciento en cada uno de los rubros y que las prestaciones sociales se han consignado para cada empleado.

Finalmente cabe una aclaración y es que en el caso de los médicos residentes solamente se incluyen los valores sufragados por la clínica, resulta evidente que sus ingresos se ven complementados por participar como ayudantes en intervenciones quirúrgicas y emergencias, sin embargo, tales valores no se registran aquí, pues no forman parte del flujo de ingresos de la clínica, ya que los mismos son directamente facturados por el residente al paciente, situación similar a los honorarios de los médicos tratantes, cuyos honorarios son directamente cobrados al paciente y en tal virtud no forman parte de los ingresos de la entidad.

GASTOS DE PERSONAL (DETALLE)				
PERSONAL EN RELACION DE DEPENDENCIA				
CARGO	CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
GERENTE GENERAL	SALARIO BASICO MENSUAL	1,000	1,100	1,210

	SALARIO ANUAL	12,000	13,200	14,520
	DECIMO TERCERO	1,000	1,100	1,210
	DECIMO CUARTO	150	150	150
	VACACIONES	500	550	605
	FONDO DE RESERVA	1,000	1,100	1,210
	APORTE PATRONAL IESS	1,338	1,472	1,619
	TOTAL PRESTACIONES SOCIALES	3,988	4,387	4,825
AUXILIAR CONTABLE	SALARIO BASICO MENSUAL	200	220	242
	SALARIO ANUAL	2,400	2,640	2,904
	DECIMO TERCERO	200	220	242
	DECIMO CUARTO	150	150	150
	VACACIONES	100	110	121
	FONDO DE RESERVA	200	220	242
	APORTE PATRONAL IESS	268	294	324
	TOTAL PRESTACIONES SOCIALES	918	1,009	1,110
ECONOMO	SALARIO BASICO MENSUAL	300	330	363
	SALARIO ANUAL	3,600	3,960	4,356
	DECIMO TERCERO	300	330	363
	DECIMO CUARTO	150	150	150
	VACACIONES	150	165	182
	FONDO DE RESERVA	300	330	363
	APORTE PATRONAL IESS	401	442	486
	TOTAL PRESTACIONES SOCIALES	1,301	1,432	1,575
SECRETARIA DE GERENCIA	SALARIO BASICO MENSUAL	200	220	242
	SALARIO ANUAL	2,400	2,640	2,904

	DECIMO TERCERO	200	220	242
	DECIMO CUARTO	150	150	150
	VACACIONES	100	110	121
	FONDO DE RESERVA	200	220	242
	APORTE PATRONAL IESS	268	294	324
	TOTAL PRESTACIONES SOCIALES	918	1,009	1,110
RECEPCIONISTA	SALARIO BASICO MENSUAL	160	176	194
	SALARIO ANUAL	1,920	2,112	2,323
	DECIMO TERCERO	160	176	194
	DECIMO CUARTO	150	150	150
	VACACIONES	80	88	97
	FONDO DE RESERVA	160	176	194
	APORTE PATRONAL IESS	214	235	259
	TOTAL PRESTACIONES SOCIALES	764	840	925
RESIDENTE 1	SALARIO BASICO MENSUAL	550	605	666
	SALARIO ANUAL	6,600	7,260	7,986
	DECIMO TERCERO	550	605	666
	DECIMO CUARTO	150	150	150
	VACACIONES	275	303	333
	FONDO DE RESERVA	550	605	666
	APORTE PATRONAL IESS	736	809	890
	TOTAL PRESTACIONES SOCIALES	2,261	2,487	2,736
RESIDENTE 2	SALARIO BASICO MENSUAL	550	605	666
	SALARIO ANUAL	6,600	7,260	7,986
	DECIMO TERCERO	550	605	666
	DECIMO CUARTO	150	150	150

	VACACIONES	275	303	333
	FONDO DE RESERVA	550	605	666
	APORTE PATRONAL IESS	736	809	890
	TOTAL PRESTACIONES SOCIALES	2,261	2,487	2,736
RESIDENTE 3	SALARIO BASICO MENSUAL	550	605	666
	SALARIO ANUAL	6,600	7,260	7,986
	DECIMO TERCERO	550	605	666
	DECIMO CUARTO	150	150	150
	VACACIONES	275	303	333
	FONDO DE RESERVA	550	605	666
	APORTE PATRONAL IESS	736	809	890
	TOTAL PRESTACIONES SOCIALES	2,261	2,487	2,736
ENFERMERA 1	SALARIO BASICO MENSUAL	250	275	303
	SALARIO ANUAL	3,000	3,300	3,630
	DECIMO TERCERO	250	275	303
	DECIMO CUARTO	150	150	150
	VACACIONES	125	138	151
	FONDO DE RESERVA	250	275	303
	APORTE PATRONAL IESS	335	368	405
	TOTAL PRESTACIONES SOCIALES	1,110	1,220	1,342
ENFERMERA 2	SALARIO BASICO MENSUAL	250	275	303
	SALARIO ANUAL	3,000	3,300	3,630
	DECIMO TERCERO	250	275	303
	DECIMO CUARTO	150	150	150
	VACACIONES	125	138	151

	FONDO DE RESERVA	250	275	303
	APORTE PATRONAL IESS	335	368	405
	TOTAL PRESTACIONES SOCIALES	1,110	1,220	1,342
ENFERMERA 3	SALARIO BASICO MENSUAL	250	275	303
	SALARIO ANUAL	3,000	3,300	3,630
	DECIMO TERCERO	250	275	303
	DECIMO CUARTO	150	150	150
	VACACIONES	125	138	151
	FONDO DE RESERVA	250	275	303
	APORTE PATRONAL IESS	335	368	405
	TOTAL PRESTACIONES SOCIALES	1,110	1,220	1,342
				0
ENFERMERA 4	SALARIO BASICO MENSUAL	250	275	303
	SALARIO ANUAL	3,000	3,300	3,630
	DECIMO TERCERO	250	275	303
	DECIMO CUARTO	150	150	150
	VACACIONES	125	138	151
	FONDO DE RESERVA	250	275	303
	APORTE PATRONAL IESS	335	368	405
	TOTAL PRESTACIONES SOCIALES	1,110	1,220	1,342
ENFERMERA 5	SALARIO BASICO MENSUAL	250	275	303
	SALARIO ANUAL	3,000	3,300	3,630
	DECIMO TERCERO	250	275	303
	DECIMO CUARTO	150	150	150
	VACACIONES	125	138	151
	FONDO DE RESERVA	250	275	303
	APORTE PATRONAL IESS	335	368	405

	TOTAL PRESTACIONES SOCIALES	1,110	1,220	1,342
ENFERMERA 6	SALARIO BASICO MENSUAL	250	275	303
	SALARIO ANUAL	3,000	3,300	3,630
	DECIMO TERCERO	250	275	303
	DECIMO CUARTO	150	150	150
	VACACIONES	125	138	151
	FONDO DE RESERVA	250	275	303
	APORTE PATRONAL IESS	335	368	405
	TOTAL PRESTACIONES SOCIALES	1,110	1,220	1,342
CONSERJE 1	SALARIO BASICO MENSUAL	230	253	278
	SALARIO ANUAL	2,760	3,036	3,340
	DECIMO TERCERO	230	253	278
	DECIMO CUARTO	150	150	150
	VACACIONES	115	127	139
	FONDO DE RESERVA	230	253	278
	APORTE PATRONAL IESS	308	339	372
	TOTAL PRESTACIONES SOCIALES	1,033	1,136	1,250
CONSERJE 2	SALARIO BASICO MENSUAL	230	253	278
	SALARIO ANUAL	2,760	3,036	3,340
	DECIMO TERCERO	230	253	278
	DECIMO CUARTO	150	150	150
	VACACIONES	115	127	139
	FONDO DE RESERVA	230	253	278
	APORTE PATRONAL IESS	308	339	372
	TOTAL PRESTACIONES	1,033	1,136	1,250

	SOCIALES			
LAVANDERA	SALARIO BASICO MENSUAL	250	275	303
	SALARIO ANUAL	3,000	3,300	3,630
	DECIMO TERCERO	250	275	303
	DECIMO CUARTO	150	150	150
	VACACIONES	125	138	151
	FONDO DE RESERVA	250	275	303
	APORTE PATRONAL IESS	335	368	405
	TOTAL PRESTACIONES SOCIALES	1,110	1,220	1,342
BAJO CONTRATO DE SERVICIOS PROFESIONALES				
CONTADOR	HONORARIO MENSUAL	150	165	182
	HONORARIO ANUAL	1,800	1,980	2,178
TECNOLOGO MEDICO	HONORARIO MENSUAL	150	165	182
	HONORARIO ANUAL	1,800	1,980	2,178
TECNOLOGO MEDICO	HONORARIO MENSUAL	150	165	182
	HONORARIO ANUAL	1,800	1,980	2,178
PASANTE	HONORARIO MENSUAL	60	66	73
	HONORARIO ANUAL	720	792	871
PASANTE	HONORARIO MENSUAL	60	66	73
	HONORARIO ANUAL	720	792	871



PASANTE	HONORARIO MENSUAL	60	66	73
	HONORARIO ANUAL	720	792	871
TOTAL SALARIOS MENSUALES		5,720	6,292	6,921
TOTAL SALARIOS ANUALES		68,640	75,504	83,054
TOTAL PRESTACIONES ANUAL		24,503	26,954	29,649
TOTAL HONORARIOS MENSUALES		630	693	762
TOTAL HONORARIOS ANUALES		7,560	8,316	9,148
TOTAL SERVICIOS PERSONALES Y PROFESIONALES		100,703	110,774	121,851

COSTO MENSUAL POR EMPLEADO						
	SUELDO MES	13RO	14TO	Vacaciones	Fond. Reserva	Apor. Patr. IESS
GERENTE GENERAL	1,000	83	13	42	83	112
AUXILIAR CONTABLE	200	17	13	8	17	22
ECONOMO	300	25	13	13	25	33
SECRETARIA	200	17	13	8	17	22
RECEPCIONISTA	160	13	13	7	13	18
RESIDENTE 1	550	46	13	23	46	61
RESIDENTE 2	550	46	13	23	46	61
RESIDENTE 3	550	46	13	23	46	61
ENFERMERA 1	250	21	13	10	21	28
ENFERMERA 2	250	21	13	10	21	28
ENFERMERA 3	250	21	13	10	21	28
ENFERMERA 4	250	21	13	10	21	28
ENFERMERA 5	250	21	13	10	21	28
ENFERMERA 6	250	21	13	10	21	28
CONSERJE 1	230	19	13	10	19	26
CONSERJE 2	230	19	13	10	19	26



LAVANDERA	250	21	13	10	21	28
TOTAL MES	5,720	477	213	238	477	638

Con los datos anteriores podemos, ahora si, detallar el presupuesto de gastos de personal, así:

	1er.TRIMESTRE			2do.TRIMESTRE		
CONCEPTO	1Mes	2Mes	3Mes	4mes	5mes	6Mes
SALARIO BASICO MENSUAL	5,720	5,720	5,720	5,720	5,720	5,720
DECIMO TERCERO	477	477	477	477	477	477
DECIMO CUARTO	213	213	213	213	213	213
VACACIONES	238	238	238	238	238	238
FONDO DE RESERVA	477	477	477	477	477	477
APORTE PATRONAL IESS	638	638	638	638	638	638
TOTAL MANO DE OBRA MENSUAL	7,762	7,762	7,762	7,762	7,762	7,762

	3er.TRIMESTRE			4To.TRIMESTRE		
CONCEPTO	7mes	8Mes	9Mes	10Mes	11Mes	12Mes
SALARIO BASICO MENSUAL	5,720	5,720	5,720	5,720	5,720	5,720
DECIMO TERCERO	477	477	477	477	477	477
DECIMO CUARTO	213	213	213	213	213	213
VACACIONES	238	238	238	238	238	238
FONDO DE RESERVA	477	477	477	477	477	477
APORTE PATRONAL IESS	638	638	638	638	638	638
TOTAL MANO DE OBRA MENSUAL	7,762	7,762	7,762	7,762	7,762	7,762

	Año 1	Año 2	Año 3
CONCEPTO			
SALARIO BASICO MENSUAL	68,640	75,504	83,054
DECIMO TERCERO	5,720	6,292	6,921
DECIMO CUARTO	2,550	2,805	3,086
VACACIONES	2,860	3,146	3,461
FONDO DE RESERVA	5,720	6,292	6,921
APORTE PATRONAL IESS	7,653	8,419	9,261
TOTAL MANO DE OBRA ANUAL	93,143	102,458	112,703

4.6.- Presupuesto de Gastos de Operación.

Los gastos de operación de la Clínica, se componen, como es lógico de arriendo, servicios básicos, seguros, tributos locales, depreciaciones de muebles y enseres, y, amortizaciones, el cuadro siguiente nos revelará estos datos:

PRESUPUESTO DE GASTOS DE OPERACION

RUBRO	MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Quirófano				
Sueldos y Salarios	734.24	8,810.86	9,691.94	10,661.13
Servicios Básicos	70.00	840.00	940.80	1,053.70
Eliminación de desechos tóxicos	60.00	720.00	806.40	903.17
Insumos para quirófano		900.00	990.00	1,089.00
Equipo Quirúrgico		800.00	880.00	968.00
Instalaciones Quirófano		400.00	448.00	501.76
Mantenimiento y Reparaciones Quirófano		3,000.00	3,360.00	3,763.20
Menaje		300.00	336.00	376.32
% Arriendo	105.00	1,260.00	1,411.20	1,580.54
TOTAL	864.24	17,030.86	18,864.34	20,896.82
Hospitalización				
Sueldos y Salarios	3,776	45,313	49,844	54,829
Gastos de Mantenimiento Hospitalización		22,000	24,200	26,620
Servicios Básicos	360	4,320	4,838	5,419
Eliminación de desechos tóxicos	75.00	900.00	1,008.00	1,128.96
Gastos de Alimentación Pacientes		7,500	8,400	9,408
% Arriendo	645	7,740	8,669	9,709
TOTAL	4,211.08	87,773	96,959	107,114

Emergencias				
Sueldos y Salarios	734	8,811	9,692	10,661
Servicios Básicos	70	840	941	1,054
Eliminación de desechos tóxicos	15.00	180.00	201.60	225.79
Insumos para emergencia		600	672	753
Gastos de Mantenimiento Emergencia		400	448	502
% Arriendo	180	2,160	2,419	2,710
TOTAL	819.24	12,990.86	14,373.54	15,904.53
Depreciación Muebles y Enseres		10,482.30	10,482.30	10,482.30
Total Gastos de Operación	5,895	117,795	130,197	143,915

4.7.- Presupuesto de Gastos de Administración y Ventas.

Dentro de los gastos de Administración y Ventas, se han considerado, gastos de publicidad, honorarios profesionales, gastos de caja chica y la depreciación de muebles y enseres, el cuadro siguiente recoge la información detallada, así:

PRESUPUESTO DE GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS

RUBRO	MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Sueldos y Salarios	2,517	30,209	33,230	36,553
% Arriendo	570	6,840	7,524	8,276
Servicios Básicos	400	4,800	5,280	5,808
Permisos y Patentes		900	990	1,089
Honorarios Profesionales	630	7,560	8,316	9,148
Materiales y útiles de oficina		1,500	1,650	1,815
Mantenimiento de equipos		600	660	726
Mantenimiento de instalaciones		420	462	508
Seguro		1,200	1,320	1,452
Gastos de Constitución		700	0	0
Publicidad		1,500	1,650	1,815
Eventos y reuniones		2,000	2,200	2,420
TOTAL GASTOS DE ADMIN Y VENTAS	4,117	58,229	63,282	69,610
Depreciación Muebles		1,165	1,165	1,165
Depreciación Equipos 3 años		1,009.90	1,009.90	1,009.90
Amortización		1,866.65	1,866.65	1,866.65

4.8.- Análisis de Costos.

El cuadro siguiente presentará para cada ejercicio impositivo, la separación de los costos fijos con respecto de los variables y muestra además el costo total anual.

Es necesario recordar, para efectos del análisis, que aunque se tienen tres tipos de servicios (emergencia, hospitalización y quirófano) cada uno con una estructura de precios y evidentemente también de costos diversa, se ha determinado el precio de venta unitario y el costo variable unitario de forma conjunta, o mejor dicho estableciendo un promedio, dividiendo los valores totales por el número total de días de ocupación (entiéndase días no como 24 horas sino como el total de días por las camas ocupadas), y con estos resultados obtuvimos el Punto de Equilibrio Contable para cada año.

Destacamos que desde el primer año las expectativas de ventas, poco ambiciosas pero reales, superan al punto de equilibrio contable, en consecuencia, se puede garantizar la utilidad para los inversionistas desde dicho ejercicio impositivo y en tal virtud la factibilidad del proyecto.

ANALISIS DE COSTOS

COSTOS FIJOS	1AÑO	AÑO 2	AÑO 3
Servicios Personales y Profesionales	100,703	110,774	121,851
Arriendo	18,000	18,000	18,000
Servicios Públicos	10,800	11,880	13,068
Seguros	1,200	1,320	1,452
Costos Legales de Constitución	700		
Permisos y Patentes	900	990	1,089
Depreciación Equipos y Muebles	11,647	11,647	11,647
Amortización	1,867	1,867	1,867
TOTAL COSTOS FIJOS	145,817	156,477	168,974
COSTOS VARIABLES	1AÑO	AÑO 2	AÑO 3
Insumos para quirófano	900	990	1,089
Equipo Quirúrgico	800	880	968
Instalaciones Quirófano	400	448	502
Mantenimiento y Reparaciones Quirófano	3,000	3,360	3,763
Menaje	300	336	376
Gastos de Mantenimiento Hospitalización	22,000	24,200	26,620
Gastos de Alimentación Pacientes	7,500	8,400	9,408
Insumos para emergencia	600	672	753
Gastos de Mantenimiento Emergencia	400	448	502
Materiales y útiles de oficina	1,500	1,650	1,815
Mantenimiento de equipos	600	660	726
Mantenimiento de instalaciones	420	462	508



Eventos y Reuniones	2,000	2,200	2,420
Servicios Personales y Profesionales	19	13	10
Medicina	30000	33,000	36,300
Gastos de Publicidad	1,500	1,650	1,815
TOTAL COSTOS VARIABLES	71,939	79,369	87,574
COSTO TOTAL	217,756	235,846	256,548
DÍAS DE OCUPACIÓN	2,256	2,577	2,899
COSTO PROMEDIO DÍA	97	92	88
COSTO VAR UNIT	31.89	30.80	30.21
PRECIO PROMEDIO UNITARIO	115	126	140
MARGEN UNITARIO PROMEDIO	83	95	110
PUNTO DE EQUILIBRIO	1,760	1,649	1,539
REQUERIMIENTOS CAPITAL DE TRABAJO	11,025	11,914	12,955

5.- ANÁLISIS FINANCIERO.-

5.1.- Flujo de Caja.

A continuación, en un cuadro que se ha diseñado específicamente para presentar el flujo de caja de la empresa. Con el nivel de ventas proyectado (repetimos: poco ambicioso aunque real), el negocio no presenta necesidades de efectivo, pues las cifras se revelan positivas, incluso sin considerar el interés financiero que supondría la inversión del excedente de efectivo, estas cifras no se han mostrado intencionalmente, pues lo que se busca es generar cifras exclusivas, propias, únicamente de la gestión del proyecto. Se verá claramente en el cuadro siguiente la liquidez de la que goza el proyecto.

ITEM	1er.TRIMESTRE			
	Mes 0	Mes 1	Mes 2	Mes 3
CAJA INICIAL	\$ 0.00	\$ 24,900.00	\$ 21,866.74	\$ 26,132.05
Más : INGRESOS POR VENTAS DE CONTADO		\$ 12,860.35	\$ 12,860.35	\$ 12,860.35
Más : INGRESOS POR RECUPERACION DE	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 8,573.57	\$ 8,573.57



CARTERA				
Cuentas por Cobrar				
TOTAL DISPONIBLE	\$ 0.00	\$ 37,760.35	\$ 43,300.66	\$ 47,565.97
Menos : INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS	\$ 125,100.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
Menos Egresos Efectivos por compra de Medicinas		\$ 1,225.00	\$ 2,475.00	\$ 2,475.00
Menos : EGRESOS POR GASTOS OPERACIONALES				
Gastos Operacionales Quirófano		\$ 1,419.24	\$ 1,419.24	\$ 1,419.24
Gastos Operacionales Hospitalización		\$ 7,314.41	\$ 7,314.41	\$ 7,314.41
Gastos Operacionales Emergencia		\$ 1,082.57	\$ 1,082.57	\$ 1,082.57
Menos : EGRESOS POR GASTOS DE ADMIN Y VENTAS				
Gastos de Administración y Ventas	\$ 0.00	\$ 4,852.39	\$ 4,852.39	\$ 4,852.39
Menos : EGRESOS POR PAGO DE IMPUESTOS				
Retención de Impuesto a la Renta			\$ 25.00	\$ 25.00
Impuesto de Renta				
Utilidades por pagar				
TOTAL EGRESOS	\$ 125,100.00	\$ 15,893.61	\$ 17,168.61	\$ 17,168.61
NETO DISPONIBLE		\$ 21,866.74	\$ 26,132.05	\$ 30,397.35
Más : Aporte de Socios	\$ 150,000.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
Distribución de Excedentes				
CAJA FINAL	\$ 24,900.00	\$ 21,866.74	\$ 26,132.05	\$ 30,397.35

ITEM	2do. TRIMESTRE		
	Mes 4	Mes 5	Mes 6
CAJA INICIAL	\$ 30,397.35	\$ 34,662.66	\$ 38,927.97
Más : INGRESOS POR VENTAS DE CONTADO	\$ 12,860.35	\$ 12,860.35	\$ 12,860.35
Más : INGRESOS POR RECUPERACION DE CARTERA	\$ 8,573.57	\$ 8,573.57	\$ 8,573.57
Cuentas por Cobrar			
TOTAL DISPONIBLE	\$ 51,831.27	\$ 56,096.58	\$ 60,361.89
Menos : INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
Menos Egresos Efectivos por compra de Medicinas	\$ 2,475.00	\$ 2,475.00	\$ 2,475.00
Menos : EGRESOS POR GASTOS OPERACIONALES			
Gastos Operacionales Quirófano	\$ 1,419.24	\$ 1,419.24	\$ 1,419.24
Gastos Operacionales Hospitalización	\$ 7,314.41	\$ 7,314.41	\$ 7,314.41
Gastos Operacionales Emergencia	\$ 1,082.57	\$ 1,082.57	\$ 1,082.57
Menos : EGRESOS POR GASTOS DE ADMIN Y VENTAS			
Gastos de Administración y Ventas	\$ 4,852.39	\$ 4,852.39	\$ 4,852.39
Menos : EGRESOS POR PAGO DE IMPUESTOS			
Retención de Impuesto a la Renta	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00
Impuesto de Renta			
Utilidades por pagar			
TOTAL EGRESOS	\$ 17,168.61	\$ 17,168.61	\$ 17,168.61
NETO DISPONIBLE	\$ 34,662.66	\$ 38,927.97	\$ 43,193.27
Más : Aporte de Socios	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
Distribución de Excedentes			

CAJA FINAL	\$ 34,662.66	\$ 38,927.97	\$ 43,193.27
-------------------	--------------	--------------	--------------

ITEM	3er.TRIMESTRE		
	Mes 7	Mes 8	Mes 9
CAJA INICIAL	\$ 43,193.27	\$ 47,458.58	\$ 51,723.89
Más : INGRESOS POR VENTAS DE CONTADO	\$ 12,860.35	\$ 12,860.35	\$ 12,860.35
Más : INGRESOS POR RECUPERACION DE CARTERA	\$ 8,573.57	\$ 8,573.57	\$ 8,573.57
Cuentas por Cobrar			
TOTAL DISPONIBLE	\$ 64,627.19	\$ 68,892.50	\$ 73,157.81
Menos : INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
Menos Egresos Efectivos por compra de Medicinas	\$ 2,475.00	\$ 2,475.00	\$ 2,475.00
Menos : EGRESOS POR GASTOS OPERACIONALES			
Gastos Operacionales Quirófano	\$ 1,419.24	\$ 1,419.24	\$ 1,419.24
Gastos Operacionales Hospitalización	\$ 7,314.41	\$ 7,314.41	\$ 7,314.41
Gastos Operacionales Emergencia	\$ 1,082.57	\$ 1,082.57	\$ 1,082.57
Menos : EGRESOS POR GASTOS DE ADMIN Y VENTAS			
Gastos de Administración y Ventas	\$ 4,852.39	\$ 4,852.39	\$ 4,852.39
Menos : EGRESOS POR PAGO DE IMPUESTOS			
Retención de Impuesto a la Renta	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00
Impuesto de Renta			
Utilidades por pagar			
TOTAL EGRESOS	\$ 17,168.61	\$ 17,168.61	\$ 17,168.61
NETO DISPONIBLE	\$ 47,458.58	\$ 51,723.89	\$ 55,989.19
Más : Aporte de Socios	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00



Distribución de Excedentes			
CAJA FINAL	\$ 47,458.58	\$ 51,723.89	\$ 55,989.19

ITEM	4to.TRIMESTRE		
	Mes 10	Mes 11	Mes 12
CAJA INICIAL	\$ 55,989.19	\$ 60,254.50	\$ 64,519.81
Más : INGRESOS POR VENTAS DE CONTADO	\$ 12,860.35	\$ 12,860.35	\$ 12,860.35
Más : INGRESOS POR RECUPERACION DE CARTERA	\$ 8,573.57	\$ 8,573.57	\$ 8,573.57
Cuentas por Cobrar			
TOTAL DISPONIBLE	\$ 77,423.11	\$ 81,688.42	\$ 85,953.73
Menos : INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
Menos Egresos Efectivos por compra de Medicinas	\$ 2,475.00	\$ 2,475.00	\$ 2,475.00
Menos : EGRESOS POR GASTOS OPERACIONALES			
Gastos Operacionales Quirófano	\$ 1,419.24	\$ 1,419.24	\$ 1,419.24
Gastos Operacionales Hospitalización	\$ 7,314.41	\$ 7,314.41	\$ 7,314.41
Gastos Operacionales Emergencia	\$ 1,082.57	\$ 1,082.57	\$ 1,082.57
Menos : EGRESOS POR GASTOS DE ADMIN Y VENTAS			
Gastos de Administración y Ventas	\$ 4,852.39	\$ 4,852.39	\$ 4,852.39
Menos : EGRESOS POR PAGO DE IMPUESTOS			
Retención de Impuesto a la Renta	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00
Impuesto de Renta			
Utilidades por pagar			
TOTAL EGRESOS	\$ 17,168.61	\$ 17,168.61	\$ 17,168.61
NETO DISPONIBLE	\$ 60,254.50	\$ 64,519.81	\$ 68,785.11



Más : Aporte de Socios	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
Distribución de Excedentes			
CAJA FINAL	\$ 60,254.50	\$ 64,519.81	\$ 68,785.11

ITEM	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
	CAJA INICIAL	\$ 24,900.00	\$ 68,785.11
Más : INGRESOS POR VENTAS DE CONTADO	\$ 154,324.22	\$ 193,061.09	\$ 241,868.72
Más : INGRESOS POR RECUPERACION DE CARTERA	\$ 94,309.25	\$ 118,845.58	\$ 148,890.85
Cuentas por Cobrar		\$ 8,573.57	\$ 10,725.62
TOTAL DISPONIBLE	\$ 273,533.47	\$ 389,265.35	\$ 549,003.46
Menos : INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
Menos Egresos por Compra de Materia Prima	\$ 28,450.00	\$ 32,545.00	\$ 35,799.50
Menos : EGRESOS POR GASTOS OPERACIONALES			
Gastos Operacionales Quirófano	\$ 17,030.86	\$ 18,864.34	\$ 20,896.82
Gastos Operacionales Hospitalización	\$ 87,772.97	\$ 96,959.47	\$ 107,113.72
Gastos Operacionales Emergencia	\$ 12,990.86	\$ 14,373.54	\$ 15,904.53
Menos : EGRESOS POR GASTOS DE ADMIN Y VENTAS			
Gastos de Administración y Ventas	\$ 58,228.68	\$ 63,281.55	\$ 69,609.70
Menos : EGRESOS POR PAGO DE IMPUESTOS			
Retención de Impuesto a la Renta	\$ 275.00	\$ 327.50	\$ 360.25
Impuesto de Renta		\$ 6,055.19	\$ 16,325.97
Utilidades por pagar		\$ 9,340.49	\$ 12,438.83
TOTAL EGRESOS	\$ 204,748.36	\$ 241,747.08	\$ 278,449.32
NETO DISPONIBLE	\$ 68,785.11	\$ 147,518.28	\$ 270,554.14



Más : Aporte de Socios	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
Distribución de Excedentes		\$ 0.00	\$ 0.00
CAJA FINAL	\$ 68,785.11	\$ 147,518.28	\$ 270,554.14

5.2.- Estado de Resultados.

A continuación y de manera detallada, se presenta el Estado de Resultados (pérdidas y ganancias, PYG) durante los tres años que se han proyectado, nótese que las utilidades se generan desde el primer ejercicio impositivo. En este cuadro hay que observar que, debido al tipo de negocio, se ha tomado la precaución de agrupar, incluso prorratear los gastos, conforme cada tipo de servicio.

ESTADO DE RESULTADOS

ITEM	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
VENTAS BRUTAS	258,240.00	323,928.00	405,820.00
Menos: Gastos Operacionales Quirófono	25,423.78	27,677.26	30,171.74
Menos: Gastos Operacionales Hosp.	114,614.12	125,960.62	138,490.87
Menos: Gastos Operacionales Emergencia	18,239.09	20,041.77	22,034.76
Menos: Gastos de Administración y Ventas	62,269.93	67,322.80	73,650.95
UTILIDAD CONTABLE	37,693.09	82,925.56	141,471.68
Menos: Participación a Trabajadores	9,340.49	12,438.83	21,220.75
UTILIDAD GRAVABLE	28,352.60	70,486.72	120,250.93
Menos: Impuesto de Renta	7,088.15	17,621.68	30,062.73
UTILIDAD NETA	21,264.45	52,865.04	90,188.20
Menos Reservas	2,126.45	5,286.50	9,018.82
Dividendos	19,138.01	47,578.54	81,169.38

5.3.- Estado de Situación.

En el balance general que a continuación se exhibe, muestra la situación de la Clínica Geriátrica “Para Usted”, al final de cada ejercicio fiscal.

BALANCE GENERAL				
ACTIVO	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
ACTIVO CORRIENTE				
Bancos	\$ 24,900.00	\$ 68,785.11	\$ 147,518.28	\$ 270,554.14
Cuentas por Cobrar- Clientes	\$ 0.00	\$ 8,573.57	\$ 10,725.62	\$ 13,437.15



Retenciones para Impuesto de Renta	\$ 0.00	\$ 1,032.96	\$ 1,295.71	\$ 1,623.28
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$ 24,900.00	\$ 78,391.64	\$ 159,539.60	\$ 285,614.57
ACTIVO FIJO				
Equipos Informáticos	\$ 3,030.00	\$ 3,030.00	\$ 3,030.00	\$ 3,030.00
Menos: Depreciación	\$ 0.00	\$ 1,009.90	\$ 2,019.80	\$ 3,029.70
Equipos	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
Menos: Depreciación	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
Muebles y Enseres	\$ 116,470.00	\$ 116,470.00	\$ 116,470.00	\$ 116,470.00
Menos: Depreciación	\$ 0.00	\$ 11,647.00	\$ 23,294.00	\$ 34,941.00
Software	\$ 5,600.00	\$ 5,600.00	\$ 5,600.00	\$ 5,600.00
Menos: Amortización	\$ 0.00	\$ 1,866.65	\$ 3,733.30	\$ 5,599.94
TOTAL ACTIVOS FIJOS	\$ 125,100.00	\$ 110,576.45	\$ 96,052.91	\$ 81,529.36
TOTAL ACTIVOS	\$ 150,000.00	\$ 188,968.09	\$ 255,592.51	\$ 367,143.93
PASIVO				
PASIVO CORRIENTE				
Utilidades por Pagar	\$ 0.00	\$ 9,340.49	\$ 12,438.83	\$ 21,220.75
Impuesto de Renta por Pagar	\$ 0.00	\$ 7,088.15	\$ 17,621.68	\$ 30,062.73
Retenciones por pagar		\$ 25.00	\$ 27.50	\$ 30.25
Cuentas por Pagar Proveedores	\$ 0.00	\$ 1,250.00	\$ 1,375.00	\$ 1,512.50
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ 0.00	\$ 17,703.64	\$ 31,463.01	\$ 52,826.24
TOTAL PASIVOS	\$ 0.00	\$ 17,703.64	\$ 31,463.01	\$ 52,826.24
PATRIMONIO				
Capital	\$ 150,000.00	\$ 150,000.00	\$ 150,000.00	\$ 150,000.00
Revalorización del Patrimonio	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
Resultados de Ejercicios Anteriores	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 19,138.01	\$ 66,716.55
Utilidades o Pérdidas del Ejercicio	\$ 0.00	\$ 19,138.01	\$ 47,578.54	\$ 81,169.38
Reserva Legal		\$ 2,126.45	\$ 7,412.95	\$ 16,431.77
TOTAL PATRIMONIO	\$ 150,000.00	\$ 171,264.45	\$ 224,129.50	\$ 314,317.69
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 150,000.00	\$ 188,968.09	\$ 255,592.51	\$ 367,143.93

5.4.- Evaluación del Proyecto.

El cuadro siguiente nos muestra el flujo de caja totalmente neto del proyecto (en el mismo no se establece un capital de trabajo, puesto que “trabajamos con dinero de terceros” (debido a que la recuperación de nuestras cuentas por cobrar es mucho más rápida del pago que hacemos de nuestras cuentas por pagar), nótese además que se trabaja con la suposición de que el negocio se liquidaría al tercer año de actividad.

FLUJO DE CAJA NETO

	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3
UTILIDAD BRUTA	\$ 0.00	\$ 37,693.09	\$ 82,925.56	\$ 141,471.68
Más: Depreciación	\$ 0.00	\$ 11,647.00	\$ 23,294.00	\$ 34,941.00
Más: Amortización	\$ 0.00	\$ 1,866.65	\$ 3,733.30	\$ 5,599.94
Menos Correccion Monetaria		\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
1. FLUJO DE FONDOS NETO DEL PERIODO		\$ 51,206.74	\$ 109,952.85	\$ 182,012.63
Inversiones en Activos Fijos del Período	\$ 125,100.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
Inversiones en Capital de Trabajo	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 12,955.01	
2. INVERSIONES NETAS DEL PERIODO	\$ 125,100.00	\$ 0.00	\$ 12,955.01	\$ 0.00
3. LIQUIDACION DEL NEGOCIO				\$ 94,484.36
4. (=1-2+3) FLUJOS DE CAJA TOTALMENTE NETOS	-\$ 125,100.00	\$ 51,206.74	\$ 96,997.85	\$ 276,496.99

Al realizar el análisis se logra una tasa interna de retorno TIR para el proyecto del 68.33%, es decir los flujos generados por el proyecto, son capaces de recuperar la inversión de los USD \$150.000,00 y de dar cada año sobre el capital no amortizado el 98.24% de rentabilidad. Esta rentabilidad es superior al 12% anual que se estima los inversionistas definan como su tasa mínima de retorno y por lo tanto el proyecto es financieramente factible.

Es importante entender que para analizar el Valor actual neto, debemos tomar en cuenta la tasa de costo de capital que, en nuestro caso los inversionistas exigen un 12%. El VAN de nuestra proyecto es positivo, \$ 194,751.49 y cualquier valor sin importar cuanto mayor a cero solo implica una ganancia extra después de aplicar la tasa de descuento a lo largo de los tres años.



El resultado de estos dos métodos de evaluación de proyectos a través del tiempo suponen que el dinero que se gana cada año se reinvierte en su totalidad.

El balance del proyecto demuestra que luego de 0.97 años se logra el periodo de pago descontado. esto quiere decir que el capital invertido para el arranque de la clínica, será recuperado a finales del primer año. Este cálculo se determina acumulando los sucesivos flujos anuales hasta que la suma alcance el costo inicial.

Al realizar el análisis de punto de equilibrio se ha establecido que apenas con un cumplimiento del 78.02% de las metas estimadas en ventas, el proyecto alcanza niveles de factibilidad y viabilidad absolutos.

Análisis de Razones Financieras.-

Índice de Liquidez.- La liquidez de este proyecto es un promedio de 4.43 en el primer año, para luego subir a 5.07 en el segundo y culminar el 5.41 veces en el tercero, en las que el Activo Corriente cubre al Pasivo Corriente, cuando este índice comienza a disminuir, podría ser porque esta empresa comenzaría por ejemplo a pagar sus obligaciones financieras de una manera mas lenta, a pedir prestado a un banco, etc.

Margen de Ventas.- El margen de ventas se calcula, dividiendo la utilidad neta sobre las ventas, y en nuestro caso en el primer año rinde un 14.60%, en el segundo un 25.60%, mientras que en tercero un 34.86%, rendimientos aceptables para el medio.

Rendimiento sobre Inversión.- Este índice permite saber que rendimiento obtienen los accionistas sobre el dinero invertido por ellos en la empresa, y en nuestro caso se da un 22.01% en el primer año, un 37.00% en el segundo, y un 45.01% en el tercero.

En conclusión este proyecto es viable desde cualquier punto de vista, sabiendo que en la actualidad no existe una clínica geriátrica establecida, y con base en el estudio de factibilidad desarrollado se ha demostrado que es posible llegar a formar una empresa líder en el mercado local.



Bibliografía.-

- Robbins, Stephen. Comportamiento Organizacional, 8va. Edición, Prentice Hall Hispanoamericana S. A., México DF 1999
- Varela, Rodrigo, Innovación Empresarial, Prentice Hall Hispanoamericana S.A., Bogota 2001.
- Dessler, Gary, Administración de Personal, Prentice Hall Hispanoamericana S.A., México DF 2001
- Kotler, Philip, Dirección de Marketing, Prentice Hall Hispanoamericana S.A., México DF 2001.
- Zvi, Bodie y Merton. Robert, Finanzas, Prentice Hall Hispanoamericana S.A., México 1998.
- Ediciones Legales EDLE, Manual Legal del Empresario y el Ejecutivo Tomo I y II, Corporación MYL,
- Collins C. James y Porras J Perry, Empresas que perduran, Grupo Editorial Norma, Colombia Septiembre de 2002.
- Ferrín, Pau, Valoración Geriátrica Integral. Internet. www.fehad.org/valhad.htm
- Baca, Gabriel. Evaluación de Proyectos. McGraw Hill Interamericana. Mexico Febrero 1997.
- Weston, Fred y Brigman Eugene Fundamentos de Administración Financiera. McGraw Hill Interamericana. México 1996.
- Van Horne, James. Fundamentos de Administración Financiera. Prentice Hall Hispanoamericana S.A. Impreso en México 1998.
- Malhotra, Narres. Investigación de Mercados. Prentice Hall Hispanoamericana S.A., México 1998.
- Nicles, G William. Introducción a los Negocios. McGraw Hill Interamericana España 1997.
- León García, Oscar. Administración Financiera Fundamentos y Aplicaciones. Prensa Moderna Impresores. Cali Colombia 1999.
- Kotler, Philip y Armstrong Gary. Marketing. Pearson Educación. Mexico 2001.



Estudio Económico de América Latina 2004 – 2005; CEPAL, diciembre 2004;

www.eclac.org/

Constitución Política de la República del Ecuador

Código Civil

Código Tributario

Código de Comercio

Ley de Compañías

Ley de Régimen Tributario Interno

Reglamento de Aplicación a la Ley de Régimen Tributario y sus Reformas

Reglamento de comprobantes de venta y retención

ANEXO # 1**TABULACION DE LA ENCUESTA REALIZADA A PERSONAS MENORES DE SESENTA Y CINCO AÑOS.-**

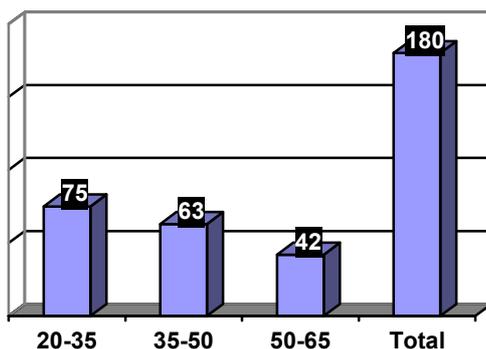
Se realizo un total de 180 encuestas a personas menores de sesenta y cinco años, obteniéndose los siguientes resultados:

PREGUNTA No. 1.-

Edad:

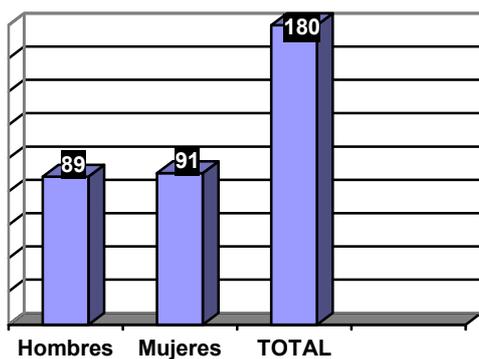
Entre 20 y 35 años un total de 75 encuestas

Entre 35 y 50 años un total de 63 personas encuestadas, y, entre 50 y 65 se realizaron en total 42 encuestas.

***PREGUNTA No. 2.-***

Sexo

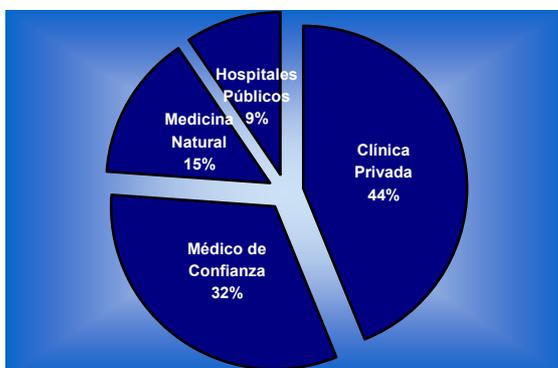
De las 180 personas encuestadas, 89 eran de sexo masculino y 91 correspondían a encuestas realizadas a mujeres.



PREGUNTA No. 3.-

Donde atiende usted sus necesidades de atención medica.

En esta pregunta la respuesta que mas respuestas favorables obtuvo fue la de Clínica Privada que es utilizada por el 42% de los encuestados es decir 75 personas, le sigue con 56 encuestas la opción de medico de confianza representando el 31%, finalmente con el 14% (25 encuestas) medicina natural y con valores ínfimos en la muestra, el 9% que se atiende en hospitales públicos.



PREGUNTA No. 4.-

Tiene ud. actualmente parientes de la tercera edad.

179 personas, es decir el 99% de los encuestados SI tiene parientes de la tercera edad, lo que nos indica que existe un mercado potencial bastante alto.

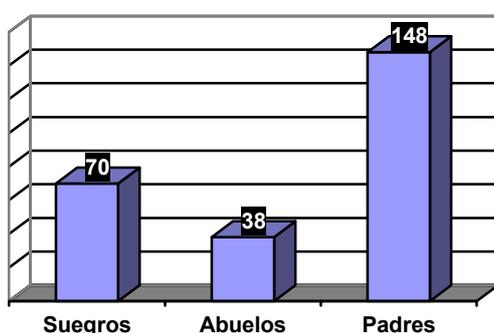
PREGUNTA No. 5.-

De sus parientes de la tercera edad usted tomara y financiara decisiones de salud en cuales de los siguientes casos.

Hay que observar que en esta pregunta el encuestado podía escoger una o varias opciones, dependiendo de en cual de ellas tomara y financiara opciones de salud.

Siendo el caso de los padres con 148 respuestas aquella opción mas escogida, seguida de suegros con 70 encuestados que tomaran y financiaran decisiones de salud respecto de estos padres políticos, Con 38 respuestas positivas, el caso de los abuelos es la tercera opción mas escogida.

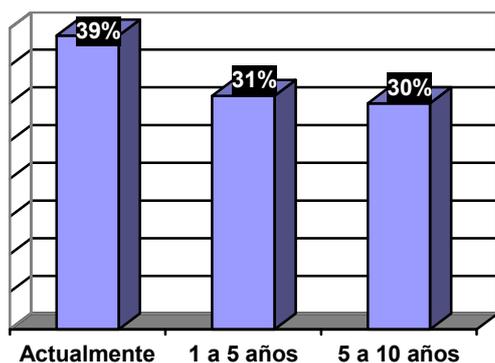
En resumen, se puede colegir que cualquier decisión respecto del marketing de servicios de salud a la tercera edad, debe considerar que los hijos incluso políticos juegan un papel predominante en la toma de la decisión de que servicios utilizar.



PREGUNTA No. 6.-

Esto sucederá cuando.

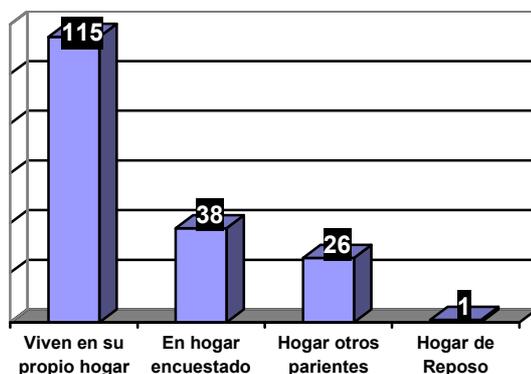
Evidentemente, si queremos saber si va a tomar y financiar decisiones, queremos también conocer si tales decisiones se tomaran actualmente o en lo posterior, lo que nos llevara a concluir sobre el tiempo en que se debe proponer el servicio. Y la respuesta es que lo podemos hacer ya, pues el 39% de los encuestados actualmente ya toma esa decisión, para el futuro es importante conocer que dentro de 1 a 5 años el 31% de los encuestados tomara tales decisiones pues solo entonces tomaran y financiaran los decisiones entendemos que porque ese es el tiempo que falta a sus progenitores o parientes para llegar a la tercera edad. Finalmente el 30% de los encuestados tomara y financiara las decisiones dentro de 5 y hasta 10 años. La conclusión que resulta evidente y lógica es que, proyectado en el tiempo, siempre se contara con usuarios del servicio y personas que estén en capacidad de decidir y financiar respecto de los servicios de salud.



PREGUNTA No. 7.-

De sus parientes de la tercera edad, en los que usted toma las decisiones de salud, podría indicarnos cual de las siguientes opciones, refleja mejor su lugar de residencia actual.

A fin de encaminar la determinación respecto de cual será el servicio ofertado, era conveniente conocer sobre el lugar de residencia de las personas de la tercera edad sobre las que se toman y financian decisiones, obteniendo los siguientes resultados. 115 personas contestaron que sus parientes viven en su propio hogar, esto representa el 64% de la muestra. 38 personas contestaron que sus parientes vivían en el hogar de ellos, esto representa el 21% de los encuestados y 22 contestaron que viven el hogar de otros familiares (14%), tan solo el 1% de los encuestados respondió que sus parientes residen en un hogar de ancianos. Como vemos, no es una opción en el momento de escoger una vivienda para personas de la tercera edad el hogar de ancianos, desde ya podemos deducir que si gustan de vivir en su propio hogar, una clínica especializada será un servicio mas apetecido al momento de utilizar un servicio para personas de la tercera edad.



PREGUNTA No. 8.-

De sus parientes de la tercera edad usted influye sin financiar en las decisiones sobre servicios de salud, en cuales de los siguientes casos.

La respuesta mayoritaria, con el 36% fue la que se refería a que en ningún caso se influirá sin financiar decisiones sobre servicios de salud. Este resultado tan solo confirma lo expuesto en la pregunta 5, es decir, que las personas si toman y financian decisiones pero mayoritariamente en el caso de los padres incluso políticos, sin mediar de manera influyente en los demás casos. Por lo que se debe enfocar principalmente los esfuerzos a este segmento.

PREGUNTA No. 9.-

Cuales de los siguientes servicios estaría usted dispuesto a contratar para un familiar cercano suyo de la tercera edad.

Seguimos en la búsqueda de precisiones, veamos los resultados:

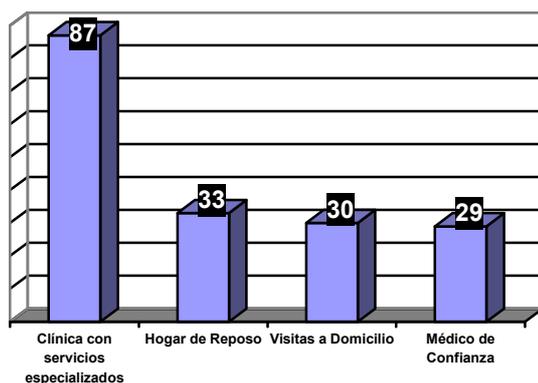
Clínica con servicios especializados: 87 encuestas que representan el 48%

Hogar de reposo que cuente con servicios de salud integrales: 33 encuestas que representan el 18%.

Visitas a domicilio de personal medico especializado: 30 encuestas que representan el 17%.

Medico de Confianza: 29 encuestas que representan el 16%.

Como se establece con claridad, casi la mitad de los encuestados escogería una clínica con servicios especializados para atender a sus familiares de la tercera edad. Las respuestas son concluyentes, y van definiendo la pregunta de cual seria el servicio que se debe ofrecer a las personas de la tercera edad: una clínica que cuente con servicios especializados. Sin embargo, a fin de cubrir las expectativas del 33% de las personas, se debería contar, dentro de lo posible, con médicos que sean conocidos en el medio y establecer la viabilidad de que personal de la clínica visite a los pacientes en su domicilio.



PREGUNTA No. 10.-

Cuales de los siguientes servicios estaría usted dispuesto a contratar para usted al llegar a la tercera edad.

Pregunta que al igual que la anterior, va a ayudarnos a dilucidar sobre el servicio a ofrecer, la pregunta es puntual, y si antes se refería al servicio que contraría para mis parientes, ahora contesto sobre lo que me gustaría a mi. Las respuestas que se obtengan serán vitales para la investigación, y fueron:

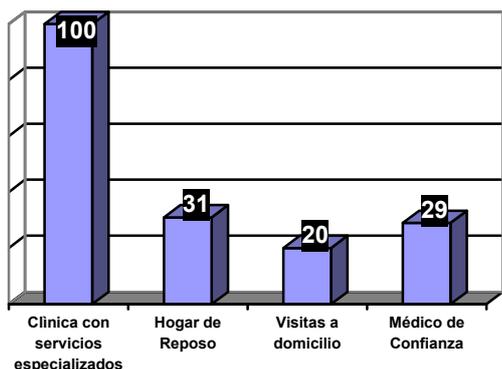
Clínica con servicios especializados: 100 encuestas que representan el 56%

Hogar de reposo que cuente con servicios de salud integrales: 31 encuestas que representan el 17%.

Visitas a domicilio de personal medico especializado: 20 encuestas que representan el 11%.

Medico de Confianza: 29 encuestas que representan el 16%.

Una vez mas, la pauta que establecen las respuestas obtenidas, nos conduce hacia que una clínica con servicio especializado debe ser el servicio que se ofrezca.



PREGUNTA No. 11.-

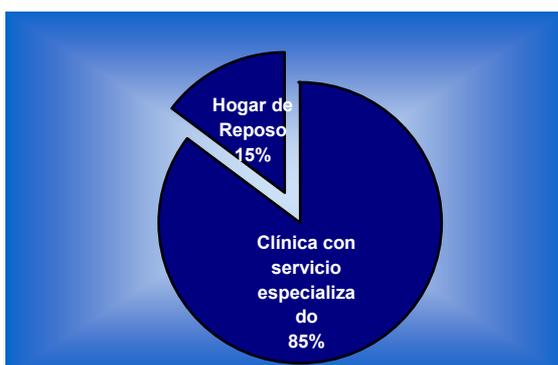
Cuando usted llegue a la tercera edad, quienes cree usted que participaran en la toma de decisiones sobre los servicios de salud que usted requiera.

Las respuestas confirman que los hijos, respecto de los padres son quienes mayoritariamente participan en la toma de decisiones, un 45% de los encuestados así lo creen. Vale rescatar que en esta pregunta, con un porcentaje similar 42%, se considera que el cónyuge también participara de dicha decisión.

PREGUNTA No. 12.-

Que servicio preferiría utilizar.

Ahora la pregunta es directa, comparamos únicamente la preferencia entre una clínica con servicio especializado y un hogar de reposo. Las respuestas obtenidas y que se detallan luego, confirman que es la clínica el servicio que se debe ofrecer, así lo confirman el 86% de los encuestados, es decir 154 personas, mientras que solamente 26, es decir el 14% preferiría utilizar un hogar de reposo.

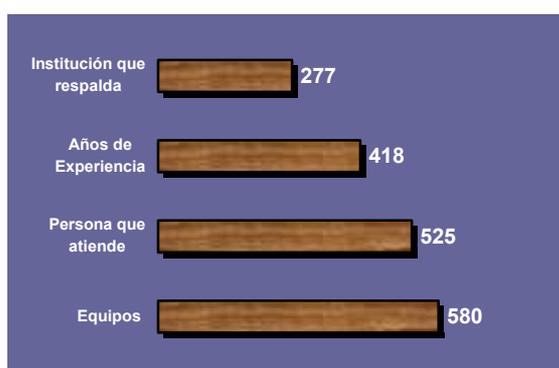


PREGUNTA No. 13.-

Se requirió calificar la importancia de factores de servicio y de confianza al momento de requerir un servicio, obteniéndose que la atención personalizada de profesionales especialistas (594 pts) es el factor de servicio que mas le importa a la gente, siendo los precios bajos (484 pts) los que le siguen en importancia, incluso sobre habitaciones privadas (379 pts) y los espacios de recreación variados (344 pts).



En relación a los factores de confianza, equipos médicos modernos y sofisticados son los mas importantes para los encuestados pues obtiene 580 pts, la persona que atiende es la segunda prioridad de las requeridas (525 pts), seguido de los años de experiencia (418 pts) y finalmente la institución que respalda (277 pts).



Conclusión. A la gente le importa contar con atención personalizada y equipos médicos modernos y sofisticados. Siendo estos factores los que se debe incluir en el servicio de clínica a prestar.

**PREGUNTA No. 14.-**

Que tipo de servicio medico utilizo para una persona de la tercera edad Las respuestas son variadas y nos guían respecto de la multiplicidad de servicio que se deben ofrecer destacándose entre ellos el de ginecología, gastroenterología, traumatología, otorrinaringología, urología.

PREGUNTA No. 15.-

Hace cuanto tiempo esta pregunta pretendió establecer la rotación que una clínica con servicios para la tercera edad podría tener, estableciéndose un promedio de veintitrés meses como aquel que sirve de referencia para la atención de personas de la tercera edad.

PREGUNTA No. 16.-

Cual de los siguientes servicios refleja mejor el utilizado la ultima vez por una persona de la tercera edad de la cual usted tuvo conocimiento o financió, 66 de lo encuestados, el 37 % estuvo internado temporalmente en una clínica, 51 personas el 28 % fue sujeto de una atención quirúrgica, 49 personas ósea 27 personas visito a su medico de confianza, con lo que podemos notar que estos resultados nos dan la pauta para pensar que existe la necesidad pues la gente si se atiende en clínicas.

PREGUNTA No. 17.-

Donde se proveyó del servicio 108 de los 180 se proveyeron del servicio en una clínica y 27 visitaron en el consultorio a su medico de confianza, estas respuestas fueron las mas repetidas indicándonos que la clínica es lo que las personas prefirieron utilizar.

PREGUNTA No. 18.-

Que lo motivo a utilizar ese proveedor en especial, siendo una pregunta que permitía varias respuestas 83 personas establecieron su motivación en el personal especializado 59 en la confianza y 53 n los equipos siendo estas las respuestas mas representativas,



este servicio escaria dado siempre y cuando se muestre un costo diferencial, una ventaja que nos ayude a luchar contra clínicas que ofrezcan servicios similares.

PREGUNTA No. 19.-

Cuanto pago por el servicio utilizado, esta pregunta nos enfoca hace posibilidad de pago es decir los valores que se invierten en salud. Entre 1 y 100 45 respuestas que 25%, entre 101 y 500 46 que es el 26%, entre 500 y 1500 que es el 54 que representa el 30%, entre 1500 y 3000 obtuvimos 28 respuestas que es el 16%, y finalmente mas de 3000 solamente 7 respuestas que representan 4%.

PREGUNTA No. 20.-

Finalmente la pregunta que se fijaron como las de mayor importancia revelo que los encuestados pagarían en promedio 260,06 por un hogar de reposo con características tales como habitaciones privadas y atención personalizada, podríamos notar que este valor representaría insuficiente para la viabilidad del proyecto.

PREGUNTA No. 21.-

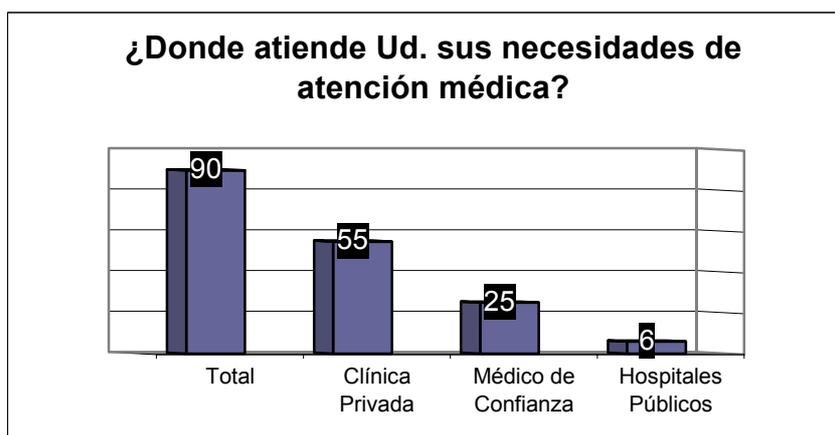
A su vez los usuarios estarían dispuestos a pagar en promedio 36,15 por una clínica con atención personalizada y especializada, instalaciones diseñadas para la tercera edad, equipos modernos, este valor debería utilizarse como referencia para sustentar la viabilidad del proyecto de clínica geriátrica.

ANEXO # 2**INVESTIGACION DE MERCADO, MAS DE SESENTA Y CINCO AÑOS DE EDAD*****PREGUNTA No. 1.-***

De los encuestados de más de sesenta y cinco años de edad, de un total de 90 encuestas, el 49% era de sexo masculino y el 51% de sexo femenino.

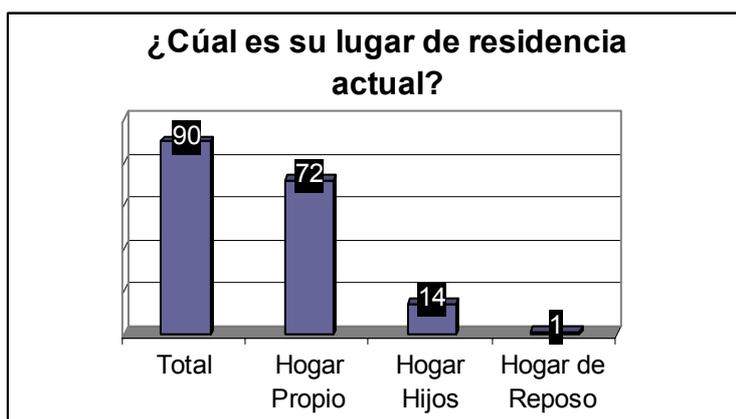
PREGUNTA No. 2.-

Con relación a la pregunta ¿Dónde atiende Ud. sus necesidades de atención médica?, el 61% es decir 55 personas se atienden en una Clínica Privada, 25 personas que representan el 28% se atendió donde su Médico de Confianza, finalmente el 6.7% en Hospitales Públicos. El hecho de que sea la Clínica Privada la primera y mas representativa opción, es un primer parámetro que nos indica las preferencias hacia ese tipo de servicios del usuario cuando de atender sus necesidades de salud se trata.

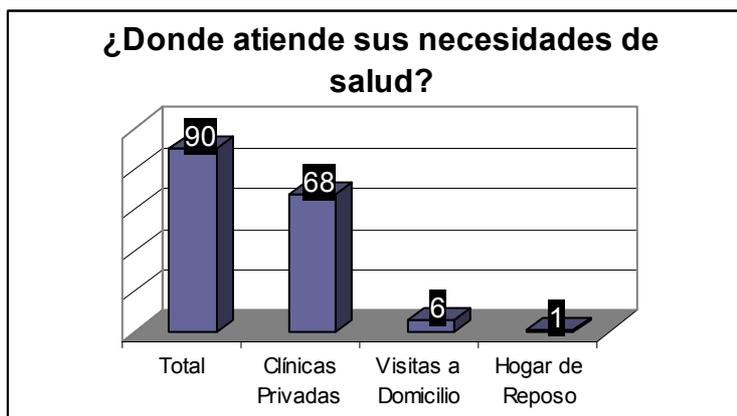


PREGUNTA No. 3.-

Luego se consulto sobre el lugar de residencia actual de las personas de la tercera edad encuestadas, obteniendo los siguientes resultados: La gran mayoría, expresamente el 80% de los encuestados vive en su propio hogar, la opción que le sigue es aquella que inquirió sobre si vive en el hogar de sus hijos con 14 respuestas positivas, es decir el 16%. La opción de hogar de reposo apenas alcanzo e 1% de respuestas positivas. La realidad entonces es que nos enfrentamos a un mercado que no utiliza Hogares de reposo como una opción para su vivienda y por el contrario la gran mayoría vive en su propio hogar. Respuesta que nos hace pensaren la poca acogida de ese tipo de servicios en la actualidad.

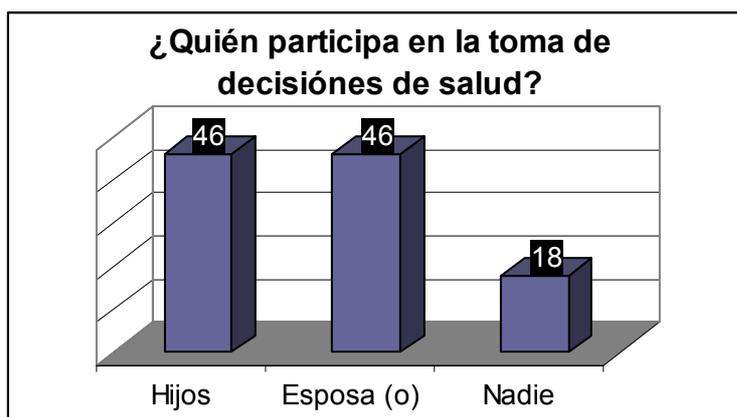
**PREGUNTA No. 4.-**

Ahora bien, profundizando en las interrogantes nos pareció necesario inquirir ¿Cual de los siguientes servicios es el más utilizado por Usted para atender sus necesidades de salud? Obteniendo el siguiente resultado: Clínica Privadas con 68 personas que representa el 76%, visitas a domicilio de personal especializado el 6.7% y una vez más el Hogar de Reposo cuenta con apenas el 1% de usuarios. Respuesta absolutamente concordante con la anterior y que revela ahora si de manera expresa la inobjetable preferencia de una clínica a un hogar de reposo.



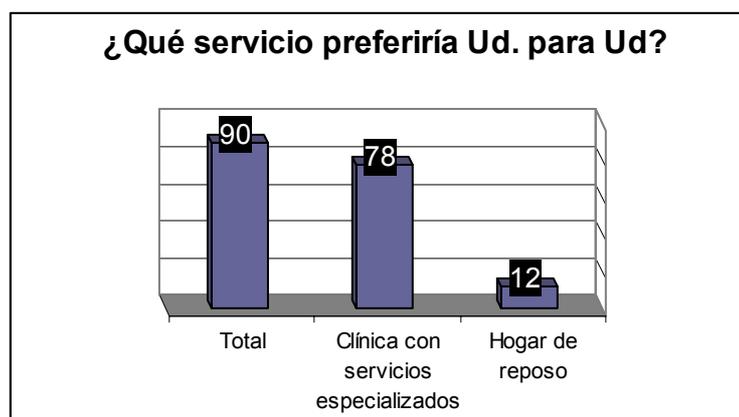
PREGUNTA No. 5.-

Luego hemos consultado acerca de ¿Quiénes participan en la toma de decisiones sobre los servicios de salud que usted requiere? Resultados de esta consulta fueron que, la opción de Hijos con cuarenta y seis respuestas y la de esposa (o) con igual cantidad de resultados a favor, son las opciones mas escogidas. Revelando por lo tanto que cualquier campaña de marketing que se realice debe estar enfocada a este grupo intimo que resulta ser el que participa en la toma de decisiones sobre atención médica.



PREGUNTA No. 6.-

La siguiente pregunta era puntual y para la realización del trabajo era de vital importancia, ya que de manera específica se hizo escoger a los encuestados sobre su preferencia entre el servicio a escoger. 1) Una clínica especializada o 2) un Hogar de reposo. La respuesta es concluyente y no merece mayor explicación sino una la toma de una decisión definitiva: 78 personas que representan el 87% de encuestados mayores de sesenta y cinco años preferirían atenderse en una clínica especializada, obviamente tan solo 12 personas que representan el 13% escogerían un hogar de reposo. Analizada con detalle esta pregunta podemos observar que estas 12 personas en su mayoría pertenecen a personas que viven con sus hijos, lo que revela que si la gran mayoría vive en su propio hogar, no solo que no necesitarían de un hogar de reposo sino que de hecho prefieren atenderse en una clínica especializada.

**PREGUNTA No. 7.-**

La siguiente pregunta pretende establecer, con relación a los factores de confianza y de servicio, cual es más importante al momento de decidirse a contratar el servicio elegido en la pregunta anterior:

Sobre los factores de servicio:

Aquel que resulta ser el más importante es el de atención personalizada con 284 puntos seguido de habitaciones privadas con 240 puntos, con casi el mismo numero de puntos

235 está Precios bajos y finalmente con muy pocos puntos, apenas 141 el de espacios de recreación variados.



Sobre los factores de confianza:

Resulta importante para la toma de la decisión equipos médicos con 284 puntos, la persona que atiende 280 puntos, los años de experiencia 208 y la Institución que respalda con 128 puntos.



Si la anterior pregunta nos revelo que el servicio que se debe ofrecer es el de una clínica especializada, esta nos indica cuales son los elementos diferenciadores que debemos conseguir, a saber, atención personalizada y equipos médicos modernos y sofisticados.

PREGUNTA No. 8.-

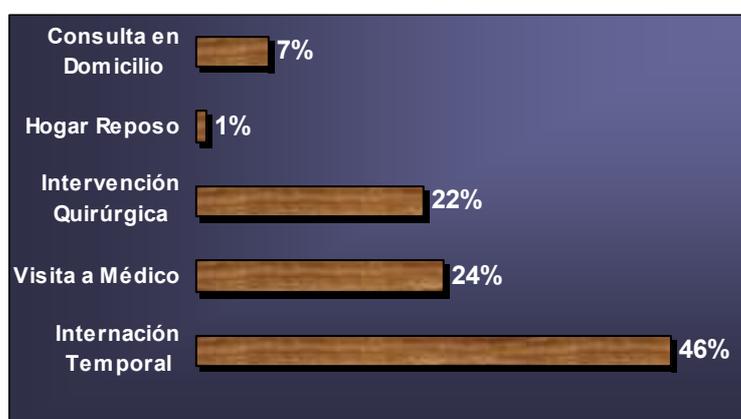
Sobre que tipo de servicio médico ha sido el utilizado la última vez, tal como se preveía las respuestas fueron múltiples, en el sentido de variadas, es decir, se han utilizado servicios de ginecólogos, urólogos, traumatólogos, cardiólogos, etc. Revelando que en la clínica que se decida establecer se debe proveer todo tipo de servicios médicos.

PREGUNTA No. 9.-

Ahora, una pregunta que nos permitirá establecer , sin ser exclusiva ni única, el tiempo de rotación de los usuarios de la clínica nos indica que los servicios médicos fueron utilizados por última vez, en promedio, hace dos meses. Este tiempo de rotación, si es suficiente para la clínica, dicho de otra manera, una rotación de dos meses es un buen parámetro para proyectar la viabilidad del proyecto.

PREGUNTA No. 10.-

Habiendo establecido la preferencia de la gente por una clínica especializada, la siguiente pregunta resulta indispensable pues nos indicará cual de los servicios prestados por ésta es el mas utilizado, 41 respuestas, es decir el 46% se interno temporalmente en una clínica, el 24% visito a su médico de confianza, y muy cerca de la anterior, el 22% (20 respuestas) fue atendido quirúrgicamente. Una vez más, la internación en un hogar de reposo no tuvo más que el 1% de repuestas afirmativas. Finalmente, tan solo seis personas fueron visitadas en su domicilio por un médico.



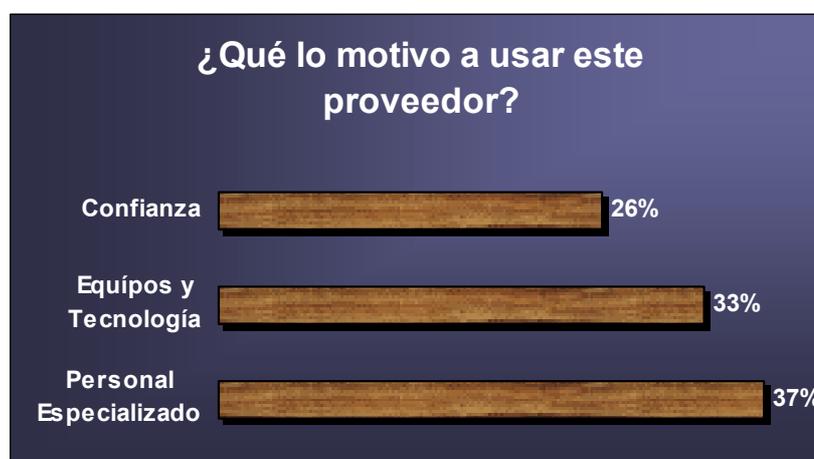
PREGUNTA No. 11.-

En estricta relación, con lo anterior, vemos que 68 personas se han proveído del servicio en una clínica.

Las dos preguntas anteriores confirman la decisión de que el servicio ha implementar debe ser una clínica especializada.

PREGUNTA No. 12.-

Ahora bien, sobre la motivación de los encuestados para utilizar ese proveedor en especial, vemos que en el 37% de los casos (33 encuestas) es el personal especializado ese factor de motivación, en segundo lugar están los equipos y tecnología con 30 respuestas a favor lo que representa el 33% y un factor de confianza 23 respuestas que representan el 26%. Estas tres son las respuestas mas representativas.



Una vez más se revela que la clínica que se establezca debe contar con dos elementos diferenciadores que le dotarán valor agregado frente a la competencia, el personal especializado que brinde una atención personalizada y contar con equipos y tecnología de punta.



PREGUNTA No. 13.-

Una pregunta, que revela cuanto se ha gastado en un servicio de salud, que sirve como un parámetro para calcular la viabilidad del proyecto, nos indica que los usuarios han invertido en salud valores entre 101 y 500 dólares en el 42% de los casos, en un 32% hasta 100 dólares, 19% de 500 a 1500 dólares y cifras inateriales para inversiones mayores.

PREGUNTA No. 14.-

Finalmente, aquella que de antemano se fijo como la pregunta de mayor importancia dentro de la presente investigación de mercado, revelo que los encuestados, pagarán en promedio \$282,44 por un hogar de reposo con características tales como habitaciones privadas, espacios de recreación y atención personalizada. A priori este valor resultaría insuficiente para hacer viable el proyecto del hogar de reposo.

PREGUNTA No. 15.-

A su vez, los usuarios estarían dispuestos a pagar, en promedio \$33.62 diarios, por una clínica con atención personalizada y equipos modernos y sofisticados. A simple vista este valor sustentaría iniciar el proyecto de la clínica geriátrica.

ANEXO # 3

DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN DE ACTIVOS DE CLINICA GERIATRICA
“PARA USTED”

DEPRECIACION

Equipos Teconológicos (3 años)	Periodo	%	V. Actual	Depreciación	Depreciación Acumulada	
computadores	0		\$ 2,400.00	\$ 0.00		
	1	33%	\$ 1,599.84	\$ 800.16	\$ 800.16	
	2	33%	\$ 799.92	\$ 799.92	\$ 1,600.08	
	3	33%	\$ 0.00	\$ 799.92	\$ 2,400.00	
impresora laser	0		\$ 400.00	\$ 0.00		
	1	33%	\$ 266.67	\$ 133.33	\$ 133.33	
	2	33%	\$ 133.34	\$ 133.33	\$ 266.66	
	3	33%	\$ 0.00	\$ 133.33	\$ 400.00	
impresora matricial	0		\$ 230.00	\$ 0.00		
	1	33%	\$ 153.33	\$ 76.67	\$ 76.67	
	2	33%	\$ 76.67	\$ 76.67	\$ 153.33	
	3	33%	\$ 0.00	\$ 76.67	\$ 230.00	
Muebles y Enseres (10 años)						
	Sillas de Ruedas	0	\$ 1,800.00	\$ 0.00		
		1	10%	\$ 1,620.00	\$ 180.00	\$ 180.00
		2	10%	\$ 1,440.00	\$ 180.00	\$ 360.00
		3	10%	\$ 1,260.00	\$ 180.00	\$ 540.00
		4	10%	\$ 1,080.00	\$ 180.00	\$ 720.00
		5	10%	\$ 900.00	\$ 180.00	\$ 900.00
		6	10%	\$ 720.00	\$ 180.00	\$ 1,080.00
		7	10%	\$ 540.00	\$ 180.00	\$ 1,260.00
		8	10%	\$ 360.00	\$ 180.00	\$ 1,440.00
		9	10%	\$ 180.00	\$ 180.00	\$ 1,620.00
	10	10%	\$ 0.00	\$ 180.00	\$ 1,800.00	
abrillantadora	0		\$ 2,000.00	\$ 0.00		
	1	10%	\$ 1,800.00	\$ 200.00	\$ 200.00	
	2	10%	\$ 1,600.00	\$ 200.00	\$ 400.00	
	3	10%	\$ 1,400.00	\$ 200.00	\$ 600.00	



	4	10%	\$ 1,200.00	\$ 200.00	\$ 800.00
	5	10%	\$ 1,000.00	\$ 200.00	\$ 1,000.00
	6	10%	\$ 800.00	\$ 200.00	\$ 1,200.00
	7	10%	\$ 600.00	\$ 200.00	\$ 1,400.00
	8	10%	\$ 400.00	\$ 200.00	\$ 1,600.00
	9	10%	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 1,800.00
	10	10%	\$ 0.00	\$ 200.00	\$ 2,000.00
calentador	0		\$ 500.00	\$ 0.00	
	1	10%	\$ 450.00	\$ 50.00	\$ 50.00
	2	10%	\$ 400.00	\$ 50.00	\$ 100.00
	3	10%	\$ 350.00	\$ 50.00	\$ 150.00
	4	10%	\$ 300.00	\$ 50.00	\$ 200.00
	5	10%	\$ 250.00	\$ 50.00	\$ 250.00
	6	10%	\$ 200.00	\$ 50.00	\$ 300.00
	7	10%	\$ 150.00	\$ 50.00	\$ 350.00
	8	10%	\$ 100.00	\$ 50.00	\$ 400.00
	9	10%	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 450.00
	10	10%	\$ 0.00	\$ 50.00	\$ 500.00
tensiometros	0		\$ 300.00	\$ 0.00	
	1	10%	\$ 270.00	\$ 30.00	\$ 30.00
	2	10%	\$ 240.00	\$ 30.00	\$ 60.00
	3	10%	\$ 210.00	\$ 30.00	\$ 90.00
	4	10%	\$ 180.00	\$ 30.00	\$ 120.00
	5	10%	\$ 150.00	\$ 30.00	\$ 150.00
	6	10%	\$ 120.00	\$ 30.00	\$ 180.00
	7	10%	\$ 90.00	\$ 30.00	\$ 210.00
	8	10%	\$ 60.00	\$ 30.00	\$ 240.00
	9	10%	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 270.00
	10	10%	\$ 0.00	\$ 30.00	\$ 300.00
videl	0		\$ 1,000.00	\$ 0.00	
	1	10%	\$ 900.00	\$ 100.00	\$ 100.00
	2	10%	\$ 800.00	\$ 100.00	\$ 200.00
	3	10%	\$ 700.00	\$ 100.00	\$ 300.00
	4	10%	\$ 600.00	\$ 100.00	\$ 400.00
	5	10%	\$ 500.00	\$ 100.00	\$ 500.00
	6	10%	\$ 400.00	\$ 100.00	\$ 600.00
	7	10%	\$ 300.00	\$ 100.00	\$ 700.00
	8	10%	\$ 200.00	\$ 100.00	\$ 800.00
	9	10%	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 900.00
	10	10%	\$ 0.00	\$ 100.00	\$ 1,000.00
central telefonica	0		\$ 3,000.00	\$ 0.00	
	1	10%	\$ 2,700.00	\$ 300.00	\$ 300.00
	2	10%	\$ 2,400.00	\$ 300.00	\$ 600.00
	3	10%	\$ 2,100.00	\$ 300.00	\$ 900.00
	4	10%	\$ 1,800.00	\$ 300.00	\$ 1,200.00
	5	10%	\$ 1,500.00	\$ 300.00	\$ 1,500.00
	6	10%	\$ 1,200.00	\$ 300.00	\$ 1,800.00
	7	10%	\$ 900.00	\$ 300.00	\$ 2,100.00



	8	10%	\$ 600.00	\$ 300.00	\$ 2,400.00
	9	10%	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 2,700.00
	10	10%	\$ 0.00	\$ 300.00	\$ 3,000.00
generador electrico	0		\$ 5,000.00	\$ 0.00	
	1	10%	\$ 4,500.00	\$ 500.00	\$ 500.00
	2	10%	\$ 4,000.00	\$ 500.00	\$ 1,000.00
	3	10%	\$ 3,500.00	\$ 500.00	\$ 1,500.00
	4	10%	\$ 3,000.00	\$ 500.00	\$ 2,000.00
	5	10%	\$ 2,500.00	\$ 500.00	\$ 2,500.00
	6	10%	\$ 2,000.00	\$ 500.00	\$ 3,000.00
	7	10%	\$ 1,500.00	\$ 500.00	\$ 3,500.00
	8	10%	\$ 1,000.00	\$ 500.00	\$ 4,000.00
	9	10%	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 4,500.00
	10	10%	\$ 0.00	\$ 500.00	\$ 5,000.00
manometros	0		\$ 360.00	\$ 0.00	
	1	10%	\$ 324.00	\$ 36.00	\$ 36.00
	2	10%	\$ 288.00	\$ 36.00	\$ 72.00
	3	10%	\$ 252.00	\$ 36.00	\$ 108.00
	4	10%	\$ 216.00	\$ 36.00	\$ 144.00
	5	10%	\$ 180.00	\$ 36.00	\$ 180.00
	6	10%	\$ 144.00	\$ 36.00	\$ 216.00
	7	10%	\$ 108.00	\$ 36.00	\$ 252.00
	8	10%	\$ 72.00	\$ 36.00	\$ 288.00
	9	10%	\$ 36.00	\$ 36.00	\$ 324.00
	10	10%	\$ 0.00	\$ 36.00	\$ 360.00
mesa para cirugía	0		\$ 10,000.00	\$ 0.00	
	1	10%	\$ 9,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00
	2	10%	\$ 8,000.00	\$ 1,000.00	\$ 2,000.00
	3	10%	\$ 7,000.00	\$ 1,000.00	\$ 3,000.00
	4	10%	\$ 6,000.00	\$ 1,000.00	\$ 4,000.00
	5	10%	\$ 5,000.00	\$ 1,000.00	\$ 5,000.00
	6	10%	\$ 4,000.00	\$ 1,000.00	\$ 6,000.00
	7	10%	\$ 3,000.00	\$ 1,000.00	\$ 7,000.00
	8	10%	\$ 2,000.00	\$ 1,000.00	\$ 8,000.00
	9	10%	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 9,000.00
	10	10%	\$ 0.00	\$ 1,000.00	\$ 10,000.00
Autoclave	0		\$ 9,740.00	\$ 0.00	
	1	10%	\$ 8,766.00	\$ 974.00	\$ 974.00
	2	10%	\$ 7,792.00	\$ 974.00	\$ 1,948.00
	3	10%	\$ 6,818.00	\$ 974.00	\$ 2,922.00
	4	10%	\$ 5,844.00	\$ 974.00	\$ 3,896.00
	5	10%	\$ 4,870.00	\$ 974.00	\$ 4,870.00
	6	10%	\$ 3,896.00	\$ 974.00	\$ 5,844.00
	7	10%	\$ 2,922.00	\$ 974.00	\$ 6,818.00
	8	10%	\$ 1,948.00	\$ 974.00	\$ 7,792.00
	9	10%	\$ 974.00	\$ 974.00	\$ 8,766.00
	10	10%	\$ 0.00	\$ 974.00	\$ 9,740.00

estetoscopio	0		\$ 450.00	\$ 0.00	
	1	10%	\$ 405.00	\$ 45.00	\$ 45.00
	2	10%	\$ 360.00	\$ 45.00	\$ 90.00
	3	10%	\$ 315.00	\$ 45.00	\$ 135.00
	4	10%	\$ 270.00	\$ 45.00	\$ 180.00
	5	10%	\$ 225.00	\$ 45.00	\$ 225.00
	6	10%	\$ 180.00	\$ 45.00	\$ 270.00
	7	10%	\$ 135.00	\$ 45.00	\$ 315.00
	8	10%	\$ 90.00	\$ 45.00	\$ 360.00
	9	10%	\$ 45.00	\$ 45.00	\$ 405.00
	10	10%	\$ 0.00	\$ 45.00	\$ 450.00
pato de acero inoxidable	0		\$ 1,200.00	\$ 0.00	
	1	10%	\$ 1,080.00	\$ 120.00	\$ 120.00
	2	10%	\$ 960.00	\$ 120.00	\$ 240.00
	3	10%	\$ 840.00	\$ 120.00	\$ 360.00
	4	10%	\$ 720.00	\$ 120.00	\$ 480.00
	5	10%	\$ 600.00	\$ 120.00	\$ 600.00
	6	10%	\$ 480.00	\$ 120.00	\$ 720.00
	7	10%	\$ 360.00	\$ 120.00	\$ 840.00
	8	10%	\$ 240.00	\$ 120.00	\$ 960.00
	9	10%	\$ 120.00	\$ 120.00	\$ 1,080.00
	10	10%	\$ 0.00	\$ 120.00	\$ 1,200.00
portasueros	0		\$ 1,100.00	\$ 0.00	
	1	10%	\$ 990.00	\$ 110.00	\$ 110.00
	2	10%	\$ 880.00	\$ 110.00	\$ 220.00
	3	10%	\$ 770.00	\$ 110.00	\$ 330.00
	4	10%	\$ 660.00	\$ 110.00	\$ 440.00
	5	10%	\$ 550.00	\$ 110.00	\$ 550.00
	6	10%	\$ 440.00	\$ 110.00	\$ 660.00
	7	10%	\$ 330.00	\$ 110.00	\$ 770.00
	8	10%	\$ 220.00	\$ 110.00	\$ 880.00
	9	10%	\$ 110.00	\$ 110.00	\$ 990.00
	10	10%	\$ 0.00	\$ 110.00	\$ 1,100.00
pulsioxímetros	0		\$ 3,000.00	\$ 0.00	
	1	10%	\$ 2,700.00	\$ 300.00	\$ 300.00
	2	10%	\$ 2,400.00	\$ 300.00	\$ 600.00
	3	10%	\$ 2,100.00	\$ 300.00	\$ 900.00
	4	10%	\$ 1,800.00	\$ 300.00	\$ 1,200.00
	5	10%	\$ 1,500.00	\$ 300.00	\$ 1,500.00
	6	10%	\$ 1,200.00	\$ 300.00	\$ 1,800.00
	7	10%	\$ 900.00	\$ 300.00	\$ 2,100.00
	8	10%	\$ 600.00	\$ 300.00	\$ 2,400.00
	9	10%	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 2,700.00
	10	10%	\$ 0.00	\$ 300.00	\$ 3,000.00
Equipos de Cirugía	0		\$ 4,800.00	\$ 0.00	
	1	10%	\$ 4,320.00	\$ 480.00	\$ 480.00
	2	10%	\$ 3,840.00	\$ 480.00	\$ 960.00
	3	10%	\$ 3,360.00	\$ 480.00	\$ 1,440.00



	4	10%	\$ 2,880.00	\$ 480.00	\$ 1,920.00
	5	10%	\$ 2,400.00	\$ 480.00	\$ 2,400.00
	6	10%	\$ 1,920.00	\$ 480.00	\$ 2,880.00
	7	10%	\$ 1,440.00	\$ 480.00	\$ 3,360.00
	8	10%	\$ 960.00	\$ 480.00	\$ 3,840.00
	9	10%	\$ 480.00	\$ 480.00	\$ 4,320.00
	10	10%	\$ 0.00	\$ 480.00	\$ 4,800.00
Calefactores	0		\$ 2,500.00	\$ 0.00	
	1	10%	\$ 2,250.00	\$ 250.00	\$ 250.00
	2	10%	\$ 2,000.00	\$ 250.00	\$ 500.00
	3	10%	\$ 1,750.00	\$ 250.00	\$ 750.00
	4	10%	\$ 1,500.00	\$ 250.00	\$ 1,000.00
	5	10%	\$ 1,250.00	\$ 250.00	\$ 1,250.00
	6	10%	\$ 1,000.00	\$ 250.00	\$ 1,500.00
	7	10%	\$ 750.00	\$ 250.00	\$ 1,750.00
	8	10%	\$ 500.00	\$ 250.00	\$ 2,000.00
	9	10%	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 2,250.00
	10	10%	\$ 0.00	\$ 250.00	\$ 2,500.00
Monitores	0		\$ 6,000.00	\$ 0.00	
	1	10%	\$ 5,400.00	\$ 600.00	\$ 600.00
	2	10%	\$ 4,800.00	\$ 600.00	\$ 1,200.00
	3	10%	\$ 4,200.00	\$ 600.00	\$ 1,800.00
	4	10%	\$ 3,600.00	\$ 600.00	\$ 2,400.00
	5	10%	\$ 3,000.00	\$ 600.00	\$ 3,000.00
	6	10%	\$ 2,400.00	\$ 600.00	\$ 3,600.00
	7	10%	\$ 1,800.00	\$ 600.00	\$ 4,200.00
	8	10%	\$ 1,200.00	\$ 600.00	\$ 4,800.00
	9	10%	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 5,400.00
	10	10%	\$ 0.00	\$ 600.00	\$ 6,000.00
Equipos para rayos X	0		\$ 20,000.00	\$ 0.00	
	1	10%	\$ 18,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
	2	10%	\$ 16,000.00	\$ 2,000.00	\$ 4,000.00
	3	10%	\$ 14,000.00	\$ 2,000.00	\$ 6,000.00
	4	10%	\$ 12,000.00	\$ 2,000.00	\$ 8,000.00
	5	10%	\$ 10,000.00	\$ 2,000.00	\$ 10,000.00
	6	10%	\$ 8,000.00	\$ 2,000.00	\$ 12,000.00
	7	10%	\$ 6,000.00	\$ 2,000.00	\$ 14,000.00
	8	10%	\$ 4,000.00	\$ 2,000.00	\$ 16,000.00
	9	10%	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 18,000.00
	10	10%	\$ 0.00	\$ 2,000.00	\$ 20,000.00
riñones	0		\$ 1,000.00	\$ 0.00	
	1	10%	\$ 900.00	\$ 100.00	\$ 100.00
	2	10%	\$ 800.00	\$ 100.00	\$ 200.00
	3	10%	\$ 700.00	\$ 100.00	\$ 300.00
	4	10%	\$ 600.00	\$ 100.00	\$ 400.00
	5	10%	\$ 500.00	\$ 100.00	\$ 500.00
	6	10%	\$ 400.00	\$ 100.00	\$ 600.00
	7	10%	\$ 300.00	\$ 100.00	\$ 700.00



	8	10%	\$ 200.00	\$ 100.00	\$ 800.00
	9	10%	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 900.00
	10	10%	\$ 0.00	\$ 100.00	\$ 1,000.00
camas	0		\$ 10,000.00	\$ 0.00	
	1	10%	\$ 9,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00
	2	10%	\$ 8,000.00	\$ 1,000.00	\$ 2,000.00
	3	10%	\$ 7,000.00	\$ 1,000.00	\$ 3,000.00
	4	10%	\$ 6,000.00	\$ 1,000.00	\$ 4,000.00
	5	10%	\$ 5,000.00	\$ 1,000.00	\$ 5,000.00
	6	10%	\$ 4,000.00	\$ 1,000.00	\$ 6,000.00
	7	10%	\$ 3,000.00	\$ 1,000.00	\$ 7,000.00
	8	10%	\$ 2,000.00	\$ 1,000.00	\$ 8,000.00
	9	10%	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 9,000.00
	10	10%	\$ 0.00	\$ 1,000.00	\$ 10,000.00
Instalaciones de Gas	0		\$ 5,000.00	\$ 0.00	
	1	10%	\$ 4,500.00	\$ 500.00	\$ 500.00
	2	10%	\$ 4,000.00	\$ 500.00	\$ 1,000.00
	3	10%	\$ 3,500.00	\$ 500.00	\$ 1,500.00
	4	10%	\$ 3,000.00	\$ 500.00	\$ 2,000.00
	5	10%	\$ 2,500.00	\$ 500.00	\$ 2,500.00
	6	10%	\$ 2,000.00	\$ 500.00	\$ 3,000.00
	7	10%	\$ 1,500.00	\$ 500.00	\$ 3,500.00
	8	10%	\$ 1,000.00	\$ 500.00	\$ 4,000.00
	9	10%	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 4,500.00
	10	10%	\$ 0.00	\$ 500.00	\$ 5,000.00
camillas	0		\$ 400.00	\$ 0.00	
	1	10%	\$ 360.00	\$ 40.00	\$ 40.00
	2	10%	\$ 320.00	\$ 40.00	\$ 80.00
	3	10%	\$ 280.00	\$ 40.00	\$ 120.00
	4	10%	\$ 240.00	\$ 40.00	\$ 160.00
	5	10%	\$ 200.00	\$ 40.00	\$ 200.00
	6	10%	\$ 160.00	\$ 40.00	\$ 240.00
	7	10%	\$ 120.00	\$ 40.00	\$ 280.00
	8	10%	\$ 80.00	\$ 40.00	\$ 320.00
	9	10%	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 360.00
	10	10%	\$ 0.00	\$ 40.00	\$ 400.00
veladores metálicos	0		\$ 3,000.00	\$ 0.00	
	1	10%	\$ 2,700.00	\$ 300.00	\$ 300.00
	2	10%	\$ 2,400.00	\$ 300.00	\$ 600.00
	3	10%	\$ 2,100.00	\$ 300.00	\$ 900.00
	4	10%	\$ 1,800.00	\$ 300.00	\$ 1,200.00
	5	10%	\$ 1,500.00	\$ 300.00	\$ 1,500.00
	6	10%	\$ 1,200.00	\$ 300.00	\$ 1,800.00
	7	10%	\$ 900.00	\$ 300.00	\$ 2,100.00
	8	10%	\$ 600.00	\$ 300.00	\$ 2,400.00
	9	10%	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 2,700.00
	10	10%	\$ 0.00	\$ 300.00	\$ 3,000.00



camas para acompañante	0		\$ 2,100.00	\$ 0.00	
	1	10%	\$ 1,890.00	\$ 210.00	\$ 210.00
	2	10%	\$ 1,680.00	\$ 210.00	\$ 420.00
	3	10%	\$ 1,470.00	\$ 210.00	\$ 630.00
	4	10%	\$ 1,260.00	\$ 210.00	\$ 840.00
	5	10%	\$ 1,050.00	\$ 210.00	\$ 1,050.00
	6	10%	\$ 840.00	\$ 210.00	\$ 1,260.00
	7	10%	\$ 630.00	\$ 210.00	\$ 1,470.00
	8	10%	\$ 420.00	\$ 210.00	\$ 1,680.00
	9	10%	\$ 210.00	\$ 210.00	\$ 1,890.00
	10	10%	\$ 0.00	\$ 210.00	\$ 2,100.00
juego de sala para suits	0		\$ 2,000.00	\$ 0.00	
	1	10%	\$ 1,800.00	\$ 200.00	\$ 200.00
	2	10%	\$ 1,600.00	\$ 200.00	\$ 400.00
	3	10%	\$ 1,400.00	\$ 200.00	\$ 600.00
	4	10%	\$ 1,200.00	\$ 200.00	\$ 800.00
	5	10%	\$ 1,000.00	\$ 200.00	\$ 1,000.00
	6	10%	\$ 800.00	\$ 200.00	\$ 1,200.00
	7	10%	\$ 600.00	\$ 200.00	\$ 1,400.00
	8	10%	\$ 400.00	\$ 200.00	\$ 1,600.00
	9	10%	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 1,800.00
	10	10%	\$ 0.00	\$ 200.00	\$ 2,000.00
archivadores	0		\$ 960.00	\$ 0.00	
	1	10%	\$ 864.00	\$ 96.00	\$ 96.00
	2	10%	\$ 768.00	\$ 96.00	\$ 192.00
	3	10%	\$ 672.00	\$ 96.00	\$ 288.00
	4	10%	\$ 576.00	\$ 96.00	\$ 384.00
	5	10%	\$ 480.00	\$ 96.00	\$ 480.00
	6	10%	\$ 384.00	\$ 96.00	\$ 576.00
	7	10%	\$ 288.00	\$ 96.00	\$ 672.00
	8	10%	\$ 192.00	\$ 96.00	\$ 768.00
	9	10%	\$ 96.00	\$ 96.00	\$ 864.00
	10	10%	\$ 0.00	\$ 96.00	\$ 960.00
escritorios	0		\$ 1,200.00	\$ 0.00	
	1	10%	\$ 1,080.00	\$ 120.00	\$ 120.00
	2	10%	\$ 960.00	\$ 120.00	\$ 240.00
	3	10%	\$ 840.00	\$ 120.00	\$ 360.00
	4	10%	\$ 720.00	\$ 120.00	\$ 480.00
	5	10%	\$ 600.00	\$ 120.00	\$ 600.00
	6	10%	\$ 480.00	\$ 120.00	\$ 720.00
	7	10%	\$ 360.00	\$ 120.00	\$ 840.00
	8	10%	\$ 240.00	\$ 120.00	\$ 960.00
	9	10%	\$ 120.00	\$ 120.00	\$ 1,080.00
	10	10%	\$ 0.00	\$ 120.00	\$ 1,200.00
sillas	0		\$ 240.00	\$ 0.00	
	1	10%	\$ 216.00	\$ 24.00	\$ 24.00
	2	10%	\$ 192.00	\$ 24.00	\$ 48.00



	3	10%	\$ 168.00	\$ 24.00	\$ 72.00
	4	10%	\$ 144.00	\$ 24.00	\$ 96.00
	5	10%	\$ 120.00	\$ 24.00	\$ 120.00
	6	10%	\$ 96.00	\$ 24.00	\$ 144.00
	7	10%	\$ 72.00	\$ 24.00	\$ 168.00
	8	10%	\$ 48.00	\$ 24.00	\$ 192.00
	9	10%	\$ 24.00	\$ 24.00	\$ 216.00
	10	10%	\$ 0.00	\$ 24.00	\$ 240.00
extintor	0		\$ 220.00	\$ 0.00	
	1	10%	\$ 198.00	\$ 22.00	\$ 22.00
	2	10%	\$ 176.00	\$ 22.00	\$ 44.00
	3	10%	\$ 154.00	\$ 22.00	\$ 66.00
	4	10%	\$ 132.00	\$ 22.00	\$ 88.00
	5	10%	\$ 110.00	\$ 22.00	\$ 110.00
	6	10%	\$ 88.00	\$ 22.00	\$ 132.00
	7	10%	\$ 66.00	\$ 22.00	\$ 154.00
	8	10%	\$ 44.00	\$ 22.00	\$ 176.00
	9	10%	\$ 22.00	\$ 22.00	\$ 198.00
	10	10%	\$ 0.00	\$ 22.00	\$ 220.00
refrigeradora	0		\$ 700.00	\$ 0.00	
	1	10%	\$ 630.00	\$ 70.00	\$ 70.00
	2	10%	\$ 560.00	\$ 70.00	\$ 140.00
	3	10%	\$ 490.00	\$ 70.00	\$ 210.00
	4	10%	\$ 420.00	\$ 70.00	\$ 280.00
	5	10%	\$ 350.00	\$ 70.00	\$ 350.00
	6	10%	\$ 280.00	\$ 70.00	\$ 420.00
	7	10%	\$ 210.00	\$ 70.00	\$ 490.00
	8	10%	\$ 140.00	\$ 70.00	\$ 560.00
	9	10%	\$ 70.00	\$ 70.00	\$ 630.00
	10	10%	\$ 0.00	\$ 70.00	\$ 700.00
cocina	0		\$ 400.00	\$ 0.00	
	1	10%	\$ 360.00	\$ 40.00	\$ 40.00
	2	10%	\$ 320.00	\$ 40.00	\$ 80.00
	3	10%	\$ 280.00	\$ 40.00	\$ 120.00
	4	10%	\$ 240.00	\$ 40.00	\$ 160.00
	5	10%	\$ 200.00	\$ 40.00	\$ 200.00
	6	10%	\$ 160.00	\$ 40.00	\$ 240.00
	7	10%	\$ 120.00	\$ 40.00	\$ 280.00
	8	10%	\$ 80.00	\$ 40.00	\$ 320.00
	9	10%	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 360.00
	10	10%	\$ 0.00	\$ 40.00	\$ 400.00
lavadora - secadora	0		\$ 4,000.00	\$ 0.00	
	1	10%	\$ 3,600.00	\$ 400.00	\$ 400.00
	2	10%	\$ 3,200.00	\$ 400.00	\$ 800.00
	3	10%	\$ 2,800.00	\$ 400.00	\$ 1,200.00
	4	10%	\$ 2,400.00	\$ 400.00	\$ 1,600.00
	5	10%	\$ 2,000.00	\$ 400.00	\$ 2,000.00
	6	10%	\$ 1,600.00	\$ 400.00	\$ 2,400.00

	7	10%	\$ 1,200.00	\$ 400.00	\$ 2,800.00
	8	10%	\$ 800.00	\$ 400.00	\$ 3,200.00
	9	10%	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 3,600.00
	10	10%	\$ 0.00	\$ 400.00	\$ 4,000.00
televisores	0		\$ 2,500.00	\$ 0.00	
	1	10%	\$ 2,250.00	\$ 250.00	\$ 250.00
	2	10%	\$ 2,000.00	\$ 250.00	\$ 500.00
	3	10%	\$ 1,750.00	\$ 250.00	\$ 750.00
	4	10%	\$ 1,500.00	\$ 250.00	\$ 1,000.00
	5	10%	\$ 1,250.00	\$ 250.00	\$ 1,250.00
	6	10%	\$ 1,000.00	\$ 250.00	\$ 1,500.00
	7	10%	\$ 750.00	\$ 250.00	\$ 1,750.00
	8	10%	\$ 500.00	\$ 250.00	\$ 2,000.00
	9	10%	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 2,250.00
	10	10%	\$ 0.00	\$ 250.00	\$ 2,500.00
Remodelación	0		\$ 10,000.00	\$ 0.00	
	1	10%	\$ 9,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00
	2	10%	\$ 8,000.00	\$ 1,000.00	\$ 2,000.00
	3	10%	\$ 7,000.00	\$ 1,000.00	\$ 3,000.00
	4	10%	\$ 6,000.00	\$ 1,000.00	\$ 4,000.00
	5	10%	\$ 5,000.00	\$ 1,000.00	\$ 5,000.00
	6	10%	\$ 4,000.00	\$ 1,000.00	\$ 6,000.00
	7	10%	\$ 3,000.00	\$ 1,000.00	\$ 7,000.00
	8	10%	\$ 2,000.00	\$ 1,000.00	\$ 8,000.00
	9	10%	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 9,000.00
	10	10%	\$ 0.00	\$ 1,000.00	\$ 10,000.00

AMORTIZACION

	Periodo	%	V. Actual	Amortización	Amortización Acumulada
Software "Automatizer"	0		\$ 5,000.00	\$ 0.00	
	1	33%	\$ 3,333.35	\$ 1,666.65	\$ 1,666.65
	2	33%	\$ 1,666.70	\$ 1,666.65	\$ 3,333.30
	3	33%	\$ 0.05	\$ 1,666.65	\$ 4,999.95
Licencia de Office	0		\$ 600.00	\$ 0.00	
	1	33%	\$ 400.00	\$ 200.00	\$ 200.00
	2	33%	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 400.00
	3	\$ 0.33	\$ 0.01	\$ 200.00	\$ 599.99

**ANEXO # 4****PRESUPUESTO DE INSUMOS CLINICA GERIATRICA**

	1er. TRIMESTRE			2do. TRIMESTRE		
	1Mes	2Mes	3Mes	4mes	5mes	6mes
Anestésicos						
COSTO TOTAL	\$ 666,67	\$ 666,67	\$ 666,67	\$ 666,67	\$ 666,67	\$ 666,67
Antibióticos						
COSTO TOTAL	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 550,00
Antiparasitarios						
COSTO TOTAL	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33
Analgésicos						
COSTO TOTAL	\$ 133,33	\$ 133,33	\$ 133,33	\$ 133,33	\$ 133,33	\$ 133,33
Dermatológicos						
COSTO TOTAL	\$ 166,67	\$ 166,67	\$ 166,67	\$ 166,67	\$ 166,67	\$ 166,67
Cardiovasculares						
COSTO TOTAL	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00
Endocrinológicos						
COSTO TOTAL	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00
Inventarios	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00
RETEFUENTE 1%	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00



Costo de Materia Prima	\$ 2.475,00	\$ 2.475,00	\$ 2.475,00	\$ 2.475,00	\$ 2.475,00	\$ 2.475,00
PAGO DE CONTADO 50%	1.225	1.225	1.225	1.225	1.225	1.225
Cuentas + Pagar	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00
PAGOS VENCIDOS	\$ 0,00	1.250	1.250	1.250	1.250	1.250
EGRESOS EFECTIVOS	\$ 1.225,00	\$ 2.475,00	\$ 2.475,00	\$ 2.475,00	\$ 2.475,00	\$ 2.475,00
CUENTAS POR PAGAR	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00

	3er.TRIMESTRE			4To.TRIMESTRE		
	7mes	8Mes	9Mes	10Mes	11Mes	12Mes
Anestésicos						
COSTO TOTAL	\$ 666,67	\$ 666,67	\$ 666,67	\$ 666,67	\$ 666,67	\$ 666,67
Antibióticos						
COSTO TOTAL	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 550,00
Antiparasitarios						
COSTO TOTAL	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33
Analgésicos						
COSTO TOTAL	\$ 133,33	\$ 133,33	\$ 133,33	\$ 133,33	\$ 133,33	\$ 133,33
Dermatológicos						
COSTO TOTAL	\$ 166,67	\$ 166,67	\$ 166,67	\$ 166,67	\$ 166,67	\$ 166,67
Cardiovasculares						
COSTO TOTAL	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00



Endocrinológicos						
COSTO TOTAL	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00
Inventarios	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00
RETEFUENTE 1%	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00
Costo de Materia Prima	\$ 2.475,00	\$ 2.475,00	\$ 2.475,00	\$ 2.475,00	\$ 2.475,00	\$ 2.475,00
PAGO DE CONTADO 50%	1.225	1.225	1.225	1.225	1.225	1.225
Cuentas + Pagar	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00
PAGOS VENCIDOS	1.250	1.250	1.250	1.250	1.250	1.250
EGRESOS EFECTIVOS	\$ 2.475,00	\$ 2.475,00	\$ 2.475,00	\$ 2.475,00	\$ 2.475,00	\$ 2.475,00
CUENTAS POR PAGAR	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00	\$ 1.250,00

	Año 1	Año 2	Año 3
Anestésicos			
COSTO TOTAL	\$ 8.000,00	\$ 8.800,00	\$ 9.680,00
Antibióticos			
COSTO TOTAL	\$ 6.600,00	\$ 7.260,00	\$ 7.986,00
Antiparasitarios			
COSTO TOTAL	\$ 1.000,00	\$ 1.100,00	\$ 1.210,00
Analgésicos			
COSTO TOTAL	\$ 1.600,00	\$ 1.760,00	\$ 1.936,00



Dermatológicos			
COSTO TOTAL	\$ 2.000,00	\$ 2.200,00	\$ 2.420,00
Cardiovasculares			
COSTO TOTAL	\$ 6.000,00	\$ 6.600,00	\$ 7.260,00
Endocrinológicos			
COSTO TOTAL	\$ 4.800,00	\$ 5.280,00	\$ 5.808,00
Inventarios	\$ 30.000,00	33.000,00	36.300,00
RETEFUENTE 1%	\$ 300,00	330,00	363,00
Costo de Materia Prima	\$ 29.700,00	32.670,00	35.937,00
PAGO DE CONTADO 50%	\$ 14.700,00	16.170,00	17.787,00
Cuentas + Pagar	\$ 15.000,00	16.500,00	18.150,00
PAGOS VENCIDOS	\$ 15.000,00	16.500,00	18.150,00
EGRESOS EFECTIVOS	\$ 28.450,00	32.670,00	35.937,00
CUENTAS POR PAGAR	\$ 1.250,00	1.375,00	1.512,50