



FACULTAD DE ECONOMIA Y CIENCIAS

EMPRESARIALES

TITULO:

**“PROPUESTA DE NEGOCIO DE PRESTACION DE ATENCION
AMBULATORIA CASO FARMAMEDICA S.A EN EL CANTON
DAULE”**

TRABAJO DE TITULACION QUE SE PRESENTA

COMO REQUISITO PARA OBTENER EL TITULO

DE CONTADOR PÚBLICO AUTORIZADO

AUTOR: MANUEL EDUARDO DUEÑAS VIEJO

SAMBORONDON, JUNIO DE 2014

ECUADOR

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mi Esposa Norma Aguirre, mi hija Mia Isabella Dueñas y a mis padres, hermanos y abuelo, por haberme demostrado todo el apoyo y cariño que a veces uno no lo espera y lo necesita.

AGRADECIMIENTOS

Quiero dar mis agradecimientos infinitos a Dios y a todos los que me brindaron su ayuda desinteresada para realizar este trabajo, mi esposa, amigos y familiares, quienes no dudaron en impulsarme a seguir adelante.

INDICE GENERAL

1. JUSTIFICACION.....	7
2. PROBLEMA A RESOLVER	8
3. OBJETIVOS GENERAL Y ESPECIFICOS.....	9
4. RESUMEN EJECUTIVO.....	10
5. LA EMPRESA.....	11
6.1. MISION.....	11
6.2. VISION.....	11
6. METAS.....	11
7. VIABILIDAD LEGAL.....	12
8.1. PERMISOS Y LICENCIAS DE FUNCIONAMIENTO.....	12
8.2. REGISTROS DEMARCAS.....	12
8. ANALISIS DE MERCADO.....	13
9.1. OBJETIVO.....	13
9.2. ANALISIS PESTAL.....	13-16
9.3. ANALISIS FODA.....	17
9.4. ANALISIS DE LAS 4 PS.....	18-19
9.5. ANALISIS DE LA DEMANDA Y OFERTA.....	20-21
9.6. ESTRATEGIA DE DIFERENCIACION.....	22-23
9.7. ACCIONES DE PROMOCION.....	24
9.8. CANAL DE DISTRIBUCION.....	25
9. ANALISIS OPERATIVO.....	26
10.1. LOCALIZACION Y DESCRIPCION DE LAS INSTALACIONES	
10.2. METODO DE LA PRODUCCION.....	27
10.3. CAPACIDAD INSTALADA.....	28-29
10.4. CADENA DE ABASTECIMIENTO.....	30-31
10.5. RECURSOS HUMANOS.....	32-33

10. ANALISIS FINANCIERO.....	34
11.1. ESTADOS DE RESULTADOS PROYECTADOS A 5 AÑOS	
11.2. FLUJO DE CAJA PROYECTADOS A 5 AÑOS.....	34
11.3. ANALISIS DE PUNTO DE EQUILIBRIO.....	34
11.4. ANALISIS DE SENSIBILIDAD.....	34
11.5. ANALISIS DE TASA INTERNA DE RETORNO.....	35
11. VIABILIDAD DEL PROYECTO CONCLUSIONES.....	35
12. BIBLIOGRAFIAS.....	36

INDICE DE CUADROS

	Pág.
TABLA No. 1.....	18
TABLA No. 2.....	25
TABLA No. 3.....	26
TABLA No. 4.....	30
TABLA No. 5.....	36-37
TABLA No. 6.....	38

JUSTIFICACION

Actualmente el centro de salud de atención ambulatorio Farmamedica S.A., ve el nivel de servicio como un punto clave de satisfacer las necesidades de los afiliados y ser líder en el Mercado.

En la búsqueda de una administración efectiva de los recursos de la empresa, los Directivos Ejecutivos se han encontrado con la necesidad de crear una red de salud como prestadores externos del IESS, con la finalidad de optimizar el nivel de atención a los afiliados y prevenir la deficiencia de atención del IESS.

A partir de este razonamiento, se busca eliminar la mala atención de los afiliados y la mala administración realizado por el IESS.

Considerando la necesidad de una gestión efectiva del sistema a través del nivel de servicio, es importante detallar en el presente documento, realizar una investigación de mercado en el cantón Daule, detallando cuantos centros de salud existen y mencionando la cantidad de población. Con base a estos resultados, se propone desarrollar un método de trabajo, creando este centro de servicio de salud.

PROBLEMAS A RESOLVER

“Falta de Centro de Salud del IESS y políticas internas de talento humano, donde mida la satisfacción del paciente o usuario afiliado, en el cantón Daule y a nivel nacional de la provincia del guayas, donde ofrezca centro de salud y atención de alta calidad, utilizando políticas y estrategias que posibiliten la utilidad razonable de la salud.

Es un estudio que se orientara a determinar la factibilidad de brindar los mejores servicios de salud.

OBJETIVOS GENERALES

Implementar un centro de salud para brindar un programa de servicios de calidad.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

Demostrar la eficiencia y efectividad del Sistema Nacional de Salud

Producir la vigilancia, la regulación, la promoción y prevención de salud.

Desarrollar la satisfacción de los pacientes con respecto a los servicios de salud.

RESUMEN EJECUTIVO

Actualmente la institución no cuenta con centro de salud ambulatoria suficiente para mejorar la atención de los pacientes en el cantón de Daule.

El Centro de Salud está ubicado en la Provincia del Guayas en el Cantón Daule y cuenta con una infraestructura base. Para llegar a la capacidad de atención ambulatoria de 13.536 por año, se requiere de una inversión de USD \$ 375.182,37

Al primer año se pretende atender a 13.536 pacientes, realizando una facturación de USD \$ 1.402.560,00, abasteciendo a todo el cantón Daule.

El presente proyecto no tiene duración y se espera una rentabilidad del 181,03%, con un VAN de USD \$ 1.938.182,51.

MISION

Brindar en nuestra red de centros de medicina ambulatoria, una atención de calidad, con profesionales altamente calificados y una tecnología de vanguardia, para tener como resultado un servicio diferenciado.

VISION

Convertirnos en cinco años en la empresa líder en la prestación de servicios de salud, que se distinga por sus estándares de alta calidad en la atención a los pacientes y en el profesionalismo de sus colaboradores.

VALORES

- Ética profesional
- Responsabilidad Social
- Vocación de servicio
- Eficiencia y calidad de atención

META

- Convertirnos en el mejor centro de medicina ambulatoria.
- Brindar excelentes servicios profesionales a precios justos en un ambiente cómodo y confortable.
- Convertirnos rápidamente en un referente de servicios de calidad a nivel nacional.

VIABILIDAD LEGAL

PERMISOS Y LICENCIAS DE FUNCIONAMIENTO

El inicio de las operaciones del proyecto del centro de servicios salud conlleva su naturaleza con los siguientes pasos legales, para poder obtenerlos permisos respectivos.

- Constitución de la Empresa en la Superintendencia de Compañías.
- Creación de RUC y clave electrónica en el SRI.
- Emisión de Facturas y Retenciones respectivas.
- Creación y certificado de Afiliación Patronal
- Certificado de Cumplimiento de Obligaciones contractuales de la Contraloría General del Estado.
- Permisos Municipales

VIABILIDAD AMBIENTAL

El inicio de las operaciones del presente proyecto del centro de servicios salud conlleva su naturaleza con los siguientes pasos ambientales, para poder obtenerlos permisos respectivos.

- Permisos de Funcionamiento del Ministerio de Salud Pública
- Permisos de Cuerpo de Bomberos.
- Requerimientos de certificados de salud
- Certificado de aprobación sanitaria.

Por ser un negocio de medicina ambulatorio, no existen dificultades para la iniciación del mismo.

No existe dificultad en la situación geográfica, el funcionamiento es el mismo. No ofrece peligros en el cantón Daule

SEGUROS CONTRATADOS

Se contratara un seguro privado para que se adecue a nuestras necesidades, el cual debe cubrir percances de robos, accidentes, daños a terceros y servicio ambulatorio de nuestras red de locales de atención.

Se cumplirá con las recomendaciones del Cuerpo de Bombero, en cuanto a el manual de políticas de y procedimientos de seguridad y salud para los empleados y la empresa.

ANALISIS DE MERCADO

El estudio de mercado es una herramienta que sirve para obtener y analizar la información del mercado, de forma que podamos establecer estrategias adecuadas, para función de ella, iniciar la actividad empresarial e introducirnos en ese mercado. **(KOTLER, 2011)**

El marketing es el proceso de planificar y ejecutar la concepción del producto o servicio, fijación de precios, promoción y distribución de ideas, bienes y servicios para crear intercambios que satisfagan tanto objetivos individuales como a los de las organizaciones. **(KOTLER, 2011)**

OBJETIVO DE MERCADO

Determinar la oferta y la demanda sobre el servicio de medicina ambulatoria.

ANALISIS PEST

En el presente proyecto se realizara el análisis pest, en el cual se refiere a los entornos de la salud a nivel político, económico, social y tecnológico.

ENTORNO POLITICO

El Ecuador es un estado constitucional de derechos y justicia social, democrática, soberana. Existen diferencias geográficas, sociales, económicas en sus cuatro regiones de Costa, Sierra, Amazonia, Oriente y la región insular constituida por las islas Galápagos

Para la administración del estado y representación política, existen 24 provincias, 221 cantones y 1205 parroquias (408 urbanas y 797 rurales) y las circunscripciones territoriales indígenas y afroecuatorianas. **(SENPLADES, 2009)**

En la estructura actual del Sistema de Salud en el Ecuador, se plantea viabilizar y hacer factible la desconcentración y descentralización, en el financiamiento mejorar el uso y la disponibilidad de los recursos económicos.

ENTORNO ECONOMICO

La situación económica y financiera que viven los afiliados y los aseguradores,(empresarios- empleadores), que accionan en el IESS, así como las condiciones económicas de la población del Ecuador en general, determina la calidad de servicios que brinda el IESS a todos ellos.

Los sueldos y salarios de los trabajadores afiliados determinan el valor de las primas de aseguramiento, ya que están en un porcentaje del, 20,5% y los cambios en el Salario Mínimo Unificado del trabajador en general, política salarial que maneja el Gobierno Central, en el cual influye en el monto de las recaudaciones monetarias por aportes, registrando en los fondos acumulados de los trabajadores que administra el IESS. **(SOCIAL, 2010)**

ENTORNO SOCIO CULTURAL

La sociedad ecuatoriana ejerce fuerte influencia en la gestión que ejecuta el IESS en el ámbito nacional, las condiciones socio cultural de los afiliados, empleadores y en general, determinan las opciones y decisiones para una eficiente atención, el accionar del IESS se orienta en cubrir el aseguramiento de los trabajadores en general contra los riesgos de enfermedad, maternidad, vejez, invalidez y muerte, riesgos laborales, profesionales y cesantía. **(SOCIAL, 2010)**

Se muestra en forma fehaciente un amplio abanico social en el cual acciona el IESS e involucra a empleadores y a trabajadores de las áreas urbanas y rurales de todo el país.

TABLA No. 1

**INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL
POBLACION ASEGURADA AL IESS EN 2010**

AFILIADOS AL IESS POR GRUPOS DE EDAD	HOMBRES	MUJERES	TOTAL
< 15	6	2	8
15-64	1.129.952	754.772	1.884.724,00
65 >	21.063	8.727	29.790,00
TOTAL	1.151.021	763.501	1.914.522

FUENTE: Pagina Web del IESS

Se refiere que la población afiliada al IESS, corresponde al 33% de la población económicamente activa del Ecuador y el 20 % del total poblacional del país, considerando el carácter cerrado de las Instituciones de seguridad social de las fuerzas armadas y la policía nacional, es evidente la necesidad de captar afiliados para cumplir con el objetivo de universalizar la seguridad social.

El accionar del IESS en el campo cultural es tan necesario como amplio, la necesidad de difusión, conocimiento y entrenamiento de los deberes y derechos de seguridad social. **(SOCIAL, 2010)**

ENTORNO TECNOLOGICO

El Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, registra la comunicación y la informática, en el cual deben estar de última generación y brindar todas las facilidades a los usuarios internos y externos del IESS, para garantizar una atención oportuna y eficiente. El IESS utiliza los servicios de la “Corporación Nacional de Telecomunicaciones” CNT , para el tránsito de la red de internet con enlaces de gran capacidad y redundantes, con protocolos de enrutamiento dinámicos, con funcionalidades de alta calidad y tecnológica.

El IESS garantiza a la población en general el libre acceso a la información y a los medios de comunicación, así como consta en la carta magna de la república, el derecho a la persona a una libre comunicación en todos los ámbitos de la interacción social, acceder libremente a las entidades públicas y privadas que manejen fondos del Estado o realicen funciones públicas.

ENTORNO AMBIENTAL

El entorno ambiental correspondiente a los servicios prestados por el IESS, es en general el recurrente para los servicios administrativos del Estado, en el cual hay que respetar el uso adecuado de los servicios de luz eléctrica, agua potable, comunicaciones alámbricas y satelitales, el uso adecuado de los materiales de oficina como papel y otros.

Según la Constitución de la República del Ecuador en su artículo 14, segundo párrafo, dice: “ Se declara de interés público la preservación del ambiente, la conservación de los ecosistemas, la biodiversidad y

la integridad del patrimonio genético del país, la prevención del daño ambiental y la recuperación de los espacios naturales degradados.”

ANALISIS FODA

El propósito de este análisis es identificar de Oportunidades que pueden beneficiar a la IESS y de amenazas, que se deben eludir, identificando las variables claves que prometen respuestas efectivas, teniendo la capacidad de responder en forma ofensiva o defensiva a los factores, formulando estrategias que permitan aprovechar las oportunidades y reducir el mínimo, las consecuencias de las amenazas potenciales.

FORTALEZA

- Paquete prestacional integral
- Profesionalismo de alto nivel en las diferentes áreas
- Mejor respuesta y solución para atender los reclamos por casos de insatisfacción que presenten los usuarios.
- Historia laboral del asegurado.

OPORTUNIDADES

- Cobertura de trabajadores sin dependencia laboral
- Confianza de afiliados, jubilados y beneficiarios sobre la protección social que ofrece el IESS.
- Aplicación de normas con instituciones de control y supervisión de cumplimiento.
- Incremento de cobertura de afiliados que producen recursos adicionales para los fondos administrados.

DEBILIDADES

- Escasa cobertura de salud
- Ausencia de política comunicacional
- Deficiente distribución de cargas de trabajo.





- Falta de planes y programas de capacitación

AMENAZAS

- Inflación
- Envejecimiento de la población
- Insatisfacción del usuario
- Mercado de valores incipiente del país.

ANALISIS 4 P (Plaza, precio, producto y promoción)

Es posible definir el análisis de las 4P que constituyen la parte fundamental del presente proyecto.

✓	Producto		Servicios
✓	Plaza		Agencia No.1 Daule
✓	Promoción		Página Web, Call Center
✓	Precio		10 dólares por pacientes

La compañía Farmamedica S.A. es una extensión de prestador externo del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, cuya razón es brindar protección al trabajador ecuatoriano y a su familia, cubriendo las contingencias que acaecen durante su vida laboral y profesional, para lo cual administra el Seguro General Obligatorio, en el cual comprende los siguientes seguros.

- Seguro de Salud Individual y Familiar
- Seguro Social para pensionistas
- Seguro Social Afiliación Voluntaria
- Seguro Social para jubilados
- Seguro Social para campesino

Las prestaciones y servicios registran lo siguiente

- Promoción, prevención en salud, saneamiento ambiental y desarrollo comunitario.
- Atención Odontológica preventiva y de recuperación
- Atención durante el embarazo, parto y postparto
- Pensiones de jubilación por invalidez y vejes

La compañía Farmamedica S.A. cubre a todos sus asegurados y beneficiarios con derecho en las contingencias de: enfermedad, maternidad, accidentes laborales.

ANALISIS DE LA DEMANDA

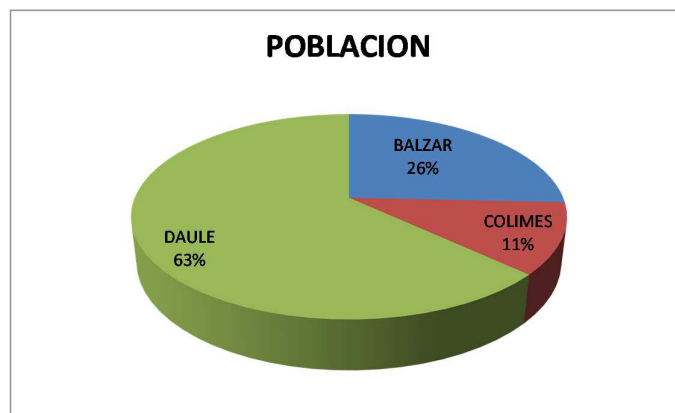
Se entiende por demanda la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado. **(VACA, 2006)**

De acuerdo a la información proporcionada por el Instituto Nacional de Estadística y Censo y el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, no existen centros de salud como prestadores externos del IESS. **(SOCIAL I. E., 2014)**

Actualmente en el cantón Daule existe un Centro de Salud de Atención Ambulatoria del IESS, donde llegan personas, de Daule, balzar, colimes y muchos de ellos no son atendidos correctamente por la saturación de afiliados.

En el cantón Daule registra una población de 142.287, en el cantón de balzar 57.953 y en el cantón de colimes 25.167, en el cual registra un total 225.407, que se aplicara en el presente proyecto con la atención ambulatoria que brindara con nuestros diferentes servicios. **(INEC, 2014).**

TABLA No. 7

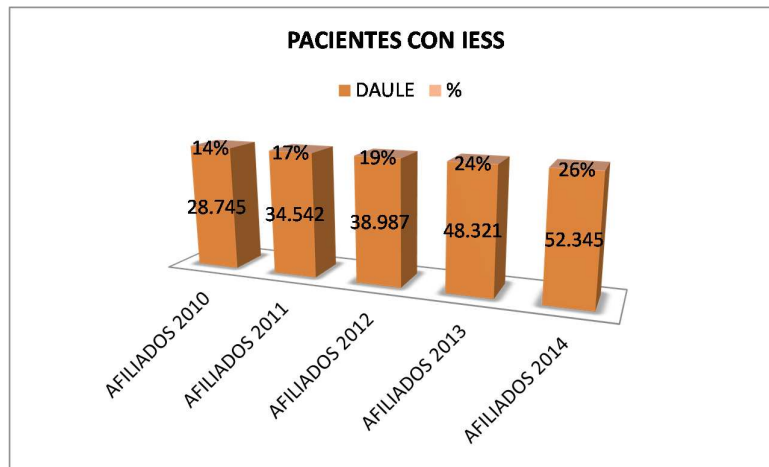


Fuente directa: INEC

Actualmente en el cantón Daule se registra una cantidad de afiliados al IESS por 52.345, derivados en los diferentes seguro social, por lo cual serán atendidos por nuestro centro salud,

Dada la demanda de los 52.345 afiliados para el presente proyecto, y en base al historial de afiliados de los últimos 5 años, se estima una tasa de incremento anual de personas que necesitan atención de salud. **(INEC, 2014)**

TABLA No. 8



Fuente directa: INEC

Actualmente en el cantón Daule existe una Unidad de Atención Ambulatoria del IESS, con la finalidad de abarcar con la población de Daule.

Está ubicada en el norte del cantón Daule y realiza atención de las áreas de medicina general, odontología, rayos x, laboratorio y emergencias de caso menor.

Se pudo observar que la unidad ambulatoria no se abastece con la gran cantidad de afiliada que llegan diariamente.





Se realizó una recopilación de información de las fuentes primarias realizando una entrevista directa a varios colaboradores del centro de salud del IESS.

A continuación el análisis de las 4 preguntas realizadas en la entrevista

¿Sabe usted sobre las prestaciones de acreditaciones que ofreciendo el IESS?

Respuesta	Frecuencia	%
Si	3	60
No	2	40
Total	5	100

Fuente: Entrevista Directa

¿Sabe usted que este negocios es bien rentable en el Ecuador?

Respuesta	Frecuencia	%
Si	3	60
No	2	40
Total	5	100

¿Sabe usted que este negocio es riesgoso?

Respuesta	Frecuencia	%
Si	1	20
No	4	80
Total	5	100

ANALISIS DE LA OFERTA

La oferta se define como la cantidad de bienes y servicios que los productores están dispuestos a ofrecer a un precio y condiciones dadas, en un determinado momento. **(MORA, 2008)**

Nuestro mercado potencial está dado por la cantidad de usuarios que registren con afiliación del iess, creando como base el centro de salud de atención ambulatoria, brindando los servicios de salud en el cantón, considerando la satisfacción de atención de los afiliados, trasladando a otros cantones cercanos.

Nuestra oferta potencial se basa en la poca profundidad de mercado de atención de salud, así como el poder adquisitivo de la población, ha determinado que el principal prestador de servicio de salud sea FARMAMEDICA S.A. En este contexto, la capacidad resolutive del establecimiento, la calidad de los servicios de salud, los niveles de inversión y los bajos precios que son vulnerables a la restricción presupuestaria.

El sistema de salud se caracteriza por ser segmentado y fragmentado, identificándose dos subsistemas: el de seguridad social y el público. Se orienta a la medicina curativa y preventiva y se

diferencia por su mayor grado tecnológico y por ofrecer servicios de calidad. En este sentido, el mercado objetivo lo constituyen exclusivamente los estratos de clase baja, media de la población urbana.

ANALISIS DE PORTER – ESTATEGIAS DE DIFERENCIACION

Según **(PORTER, 2010)** en el marco del análisis de las fuerzas competitivas del mercado, solo hay dos estrategias genéricas posibles:

- Obtener los productos o servicios a menor precio que la competencia y ser líder en costes.
- Que el producto o servicio sea percibido por los clientes como exclusivo, siendo el líder en diferenciación.

En el aseguramiento social a los trabajadores del Ecuador se encuentran los siguientes participantes.

- **COMPETENCIA ACTUAL.-** En el mercado de servicios de salud, existen algunas empresas de salud pre-pagadas ya establecidas que otorgan varias prestaciones y registra un posicionamiento alto en el mercado. **(PORTER, 2010)**
- **COMPETIDORES POTENCIALES.-** Están constituidas por las empresas de salud que operan en el país, las cuales constituyen un atractivo para las empresas que prefieren contratar seguros para sus trabajadores, ante la saturación de los servicios del IESS

y la falta de oportunidad, calidad y eficiencia del IESS. **(PORTER, 2010)**

- **CLIENTES.-** Los clientes del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social son de dos tipos: afiliados activos y asegurados pasivos no a portantes. **(PORTER, 2010)**

ESTRATEGIAS DE DIFERENCIACION

Una estrategia de diferenciación se puede lograr a través de tres formas: calidad, innovación y capacidad de satisfacción al cliente. Las estrategias de diferenciación pueden adoptar diversas formas como: imagen, marca, tecnología y red de distribución.

Para la aplicación de Farmamedica S.A. y su visión sobre el mercado, se aplica a todos los trabajadores y empleadores que deben estar afiliados por medio del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, en donde se visualizan las habilidades y recursos necesarios y los requisitos organizacionales para universalizar los beneficios de toda la población.

TABLA No. 2

IMPPLICACIONES DE LAS ESTRATEGIAS DE DIFERENCIACION		
ESTRATEGIA	HABILIDADES Y RECURSOS NECESARIOS	REQUISITOS ORGANIZACIONALES
DE DIFERENCIACION	Fuerte Habilidad en captacion de nuevos afiliados	Fuerte coordinacion entre las funciones de captacion de asegurados y promocion de los servicios
	Ingenieria del servicio	Mediciones de avance de gestion y establecimiento de incentivos al
	Instinto creativo para demostrar los servicios	Fuerte motivacion para captar trabajadores altamente capaces, creativos y eficientes
	Fuerte cooperacion de las instancias operativas de aseguramiento	
Fuente:	M PORTER, Estrategias Genericas	
Elaboracion:	Directa: Eduardo Dueñas	

ACCIONES DE PROMOCION

- Página Web
- Medios Impresos
- Llamadas Telefónicas por Call Center

Internet

Se colocara un sitio web de la empresa con acceso a los ítems de identificar la dirección y los precios de atención ambulatoria que ofrece nuestra empresa.

Medios Impresos

Repartir volantes en cada sitio del cantón Daule, ofreciendo nuestros servicios de salud.

Llamadas Telefónicas

Se recibirán las llamadas telefónicas, para realizar la planificación de las citas médicas de los pacientes a corto plazo.

CANAL DE DISTRIBUCION DIRECTO

Como canal de distribución directo tenemos al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, donde se recibirán las llamadas telefónicas de cada uno de los afiliados.

TABLA No. 3



ANALISIS OPERATIVO

LOCALIZACION Y DESCRIPCION DE LAS INSTALACIONES

La ubicación del presente proyecto será en el Cantón de Daule provincia del Guayas, en el cual se almacenarán unidades de atención ambulatoria.

El local del presente proyecto tendrá un área de 600 m².

Las compras se realizarán a proveedores que realicen productos varios, ubicados en el norte de la ciudad.

A continuación se presenta el diseño preliminar de un centro de salud de atención ambulatoria, en el cual este contempla todas las áreas

necesarias y requerimientos específicos de la resolución C.D.020 del manual de acreditación de los centros de salud.

Las descripciones de las instalaciones del presente proyecto se derivan en las siguientes áreas.

- Gerencia General
- Área Administrativa
- Área Contable
- Área de digitación
- Consultorios Medicina General
- Consultorios Odontológicos
- Laboratorio
- Farmacia
- Área de Recepción, archivo y espera.
- Sanitarios

METODO DE PRODUCCION

El método de producción que se utilizara en el presente proyecto del centro de salud de atención ambulatoria es el método de cliente como producto.

El método de cliente como producto, es un esquema que presenta un servicio personalizado y un elevado grado de contacto con el afiliado. La característica distintiva de este método es el servicio que se da a través de una atención personal al afiliado.

CAPACIDAD INSTALADA

Para el estudio de la capacidad instalada se utilizó la información de portafolio de servicios, los horarios de atención y se validó la información suministrada por las diferentes coordinaciones de servicios.

Se entiende que cada unidad funcional cuenta con el recurso humano y la dotación tecnológica para su operación en las condiciones ofrecidas.

El centro de salud no cuenta con un estudio que identifique su capacidad de atención potencial. La capacidad instalada que hemos levantado es un ejercicio técnico, donde muestra sus servicios habilitados y horas disponibles, el nivel de producción que tiene el centro de salud es la aplicación de método que realiza con los afiliados del IESS.

La gran utilidad consiste en poder tener el resultado de productividad ideal, que consiste en evaluar los servicios y la explotación de los mismos, la eficiencia del modelo de operación.

RECURSOS HUMANOS

El centro de salud contará con el plan de recursos humanos, donde se analizará todos los elementos relacionados con la política del personal, la definición de capacidades, la organización funcional, la estructura de la plantilla, y todos aquellos aspectos relacionados con la dimensión humana de la empresa desde la detección de conflictos hasta el desarrollo de estrategias de solución.

ANALISIS FINANCIERO

En este capítulo tiene como objetivo el análisis financiero de las soluciones propuestas en el plan de negocios, con el fin de obtener una visión final de mejoramiento y beneficio y racionalización de recursos.

El análisis financiero de las soluciones planteadas se la desarrollara a través del flujo de caja, estados resultados proyectados a 5 años y el análisis del TIR y el VAN.

Tabla No.4

ESTADO DE RESULTADOS
PROYECCION A 5 AÑOS
FARMAMEDICA S.A.

DESCRIPCION	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
VENTAS DE SERVICIOS MEDICOS		1.402.560,00	1.542.816,00	1.697.097,60	1.866.807,36	2.053.488,10	8.562.769,06
GASTOS DE OPERACIÓN		688.973,63	749.175,24	765.173,48	779.544,94	796.334,27	3.779.201,56
GASTOS DE ADMINISTRACION		684.373,63	744.483,24	760.387,64	774.663,39	791.355,08	3.755.262,97
GASTOS DE PUBLICIDAD		4.600,00	4.692,00	4.785,84	4.881,56	4.979,19	23.938,58
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		713.586,37	793.640,76	931.924,12	1.087.262,42	1.257.153,83	4.783.567,50
PARTICIPACION DE TRABAJADORES		107.037,96	119.046,11	139.788,62	163.089,36	188.573,07	717.535,12
IMPUESTOS		133.440,65	148.410,82	174.269,81	203.318,07	235.087,77	894.527,12
UTILIDAD NETA		473.107,76	526.183,83	617.865,69	720.854,98	833.492,99	3.171.505,25
INVERSION INICIAL							-371.308,17

Fuente directa: Farmamedica S.A.

FLUJO DE CAJA PROYECTADO A 5 AÑOS

Tabla No 5

PROYECCION DE 5 AÑOS FARMAMEDICA S.A.							
DESCRIPCION	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTALES
Utilidad Neta		473.107,76	526.183,83	617.865,69	720.854,98	833.492,99	3.171.505,25
(+) Depreciacion		19.193,29	19.193,29	19.193,29	17.176,62	17.176,62	91.933,11
(+) Participacion		107.037,96					
(+) Impuestos		133.440,65					
Inversion Inicial	-375.182,37	732.779,66	545.377,11	637.058,98	738.031,60	850.669,61	3.263.438,37
Flujo Operativo							
VAN	1.938.182,51						
TIR	181,03%						

Fuente Directa: Farmamedica S.A.

ANALISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

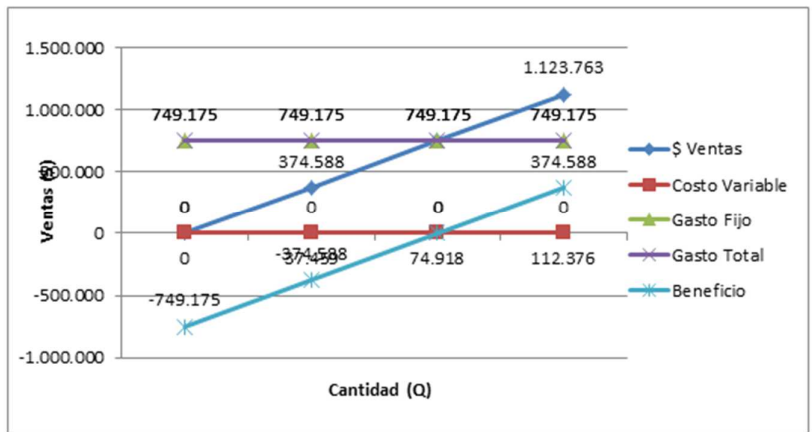
TABLA No. 6

PUNTO DE EQUILIBRIO

Datos iniciales	
Precio Venta	10,0
Gastos Fijos Mes	749.175
Pto. Equilibrio	74.918
\$ Ventas Equilibrio	749.175

Q de Equilibrio
\$ de Equilibrio

Datos para el gráfico				
Q Ventas	0	37.459	74.918	112.376
\$ Ventas	0	374.588	749.175	1.123.763
Costo Variable	0	0	0	0
Gasto Fijo	749.175	749.175	749.175	749.175
Gasto Total	749.175	749.175	749.175	749.175
Beneficio	-749.175	-374.588	0	374.588
Para alcanzar el punto de equilibrio debes vender 74.918				



Fuente Directa: Farmamedica S.A.

ANALISIS DE SENSIBILIDAD OPTMISTA

TABLA No 7

FARMAMEDICA S.A.
ANALISIS DE SENSIBILIDAD OPTIMISTA
PROYECCION DE 5 AÑOS

FLUJO DE EFECTIVO RELEVANTE PARA DECISION DE EXPANSIÓN

INVERSION INICIAL 375.182,37

ENTRADAS OPERATIVAS

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
UTILID. NETA	473.107,76	526.183,83	617.865,69	720.854,98	833.492,99
(+) DEPREC	19.193,29	19.193,29	19.193,29	17.176,62	17.176,62
(+) P. TRABAJAD	107.037,96	0,00	0,00	0,00	0,00
(+) IMPUESTOS	133.440,65	0,00	0,00	0,00	0,00
	732.779,66	545.377,11	637.058,98	738.031,60	850.669,61

METODO DE RECUPERACIÓN

INV. INICIAL 375.182,37

ENTRADAS OPERATIVAS	
AÑO 1	732.779,66
AÑO 2	545.377,11
AÑO 3	637.058,98
AÑO 4	738.031,60
AÑO 5	850.669,61

La empresa recupera su inversión en 1 año

Considerando que el periodo de recuperación aceptable es de 1 año, recomendamos la ejecución de proyectos debido a que el periodo de recuperación

VAN		
AÑO	FLUJO	DETALLE
2014	732.779,66	
2015	545.377,11	
2016	637.058,98	
2017	738.031,60	
2018	850.669,61	
TCCPP		0,00%
VAN		1.938.182,51
INV INIC		-375.182,37
Proyecto Aceptado		1.563.000,14

TIR		
AÑO	FLUJO	
AÑO 0	-375.182,37	
AÑO1	732.779,66	
AÑO2	545.377,11	
AÑO3	637.058,98	
AÑO4	738.031,60	
AÑO5	850.669,61	
TIR		181,03%
Proyecto Aceptado		0,00%

Fuente Directa: Farmamedica S.A.

ANALISIS DE SENSIBILIDAD CONSERVADOR

FARMAMEDICA S.A.
ANALISIS DE SENSIBILIDAD CONSERVADOR
PROYECCION DE 5 AÑOS

FLUJO DE EFECTIVO RELEVANTE PARA DECISION DE EXPANSIÓN

INVERSION INICIAL 275.182,37

ENTRADAS OPERATIVAS

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
UTILID. NETA	473.107,76	526.183,83	617.865,69	720.854,98	833.492,99
(+) DEPREC	19.193,29	19.193,29	19.193,29	17.176,62	17.176,62
(+) P. TRABAJAD	107.037,96	0,00	0,00	0,00	0,00
(+) IMPUESTOS	133.440,65	0,00	0,00	0,00	0,00
	732.779,66	545.377,11	637.058,98	738.031,60	850.669,61

METODO DE RECUPERACIÓN

INV. INICIAL 275.182,37

ENTRADAS OPERATIVAS	
AÑO 1	732.779,66
AÑO 2	545.377,11
AÑO 3	637.058,98
AÑO 4	738.031,60
AÑO 5	850.669,61

La empresa recupera su inversión en 1 año

Considerando que el periodo de recuperación aceptable es de 1 año, recomendamos la ejecución de proyectos debido a que el periodo de recuperación

VAN		
AÑO	FLUJO	DETALLE
2014	732.779,66	
2015	545.377,11	
2016	637.058,98	
2017	738.031,60	
2018	850.669,61	
TCCPP		0,00%
VAN		2.038.182,51
INV INIC		-275.182,37
Proyecto Aceptado		1.763.000,14

TIR		
AÑO	FLUJO	
AÑO 0	-275.182,37	
AÑO1	732.779,66	
AÑO2	545.377,11	
AÑO3	637.058,98	
AÑO4	738.031,60	
AÑO5	850.669,61	
TIR		250,09%
Proyecto Aceptado		0,00%

CONCLUSIONES

- El costo promedio por sesión de cada paciente es por USD \$ 10,00, con la creación del centro de salud de atención ambulatoria, se obtendrá una rentabilidad por 5 años USD \$ 1.563.000,14 en el cual representa el 181,03 % de beneficio.

- El Centro de Salud de atención ambulatoria en el cantón Daule, mejorara la imagen, ofreciendo una mayor cobertura de sus servicios de salud y los asegurados tendrán una mejor perspectiva de saber que la compañía se está preocupando por el bienestar de ellos

- Este proyecto puede ser aplicado como modelo para la creación de centros de salud para otras ciudades.

- Dados que las instalaciones pertenecerán a la compañía, existe la facilidad de invertir en nuevos proyectos.

BIBLIOGRAFIAS

INEC. (05 de AGOSTO de 2014). INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA Y CENSOS. Recuperado el 05 de AGOSTO de 2014, de INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA Y CENSOS: <http://www.inec.gob.ec>

KOTLER, P. (2011). EVALUACION DE MERCADO. MEXICO.

MORA, J. (2008). ANALISIS DE LA OFERTA. CHILE.

PORTER, M. (2010). ESTRATEGIA DE DIFERENCIACION. MEXICO.

SENPLADES. (2009). INFORME DE LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO DEL MILENIO. ECUADOR - QUITO: CONSTITUCION DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR.

SOCIAL, I. E. (05 de AGOSTO de 2014). INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL . Recuperado el 05 de AGOSTO de 2014, de INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL : <http://www.iess.gob.ec>

SOCIAL, L. R. (2010). LEY REFORMATORIA, RO No 323. ECUADOR-QUITO: RO.

VACA, J. (2006). ANALISIS DE LA DEMANDA. MEXICO: SEVILLANA.