ESPE
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO

TESIS PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL

TEMA: PROPUESTA DE CREACIÓN DE UN CENTRO MÉDICO DEDICADO A PROPORCIONAR SERVICIOS DE TRATAMIENTOS AMBULATORIOS EN EL SECTOR DEL VALLE DE LOS CHILLOS

Alfonso Marcelo Fuentes Silva

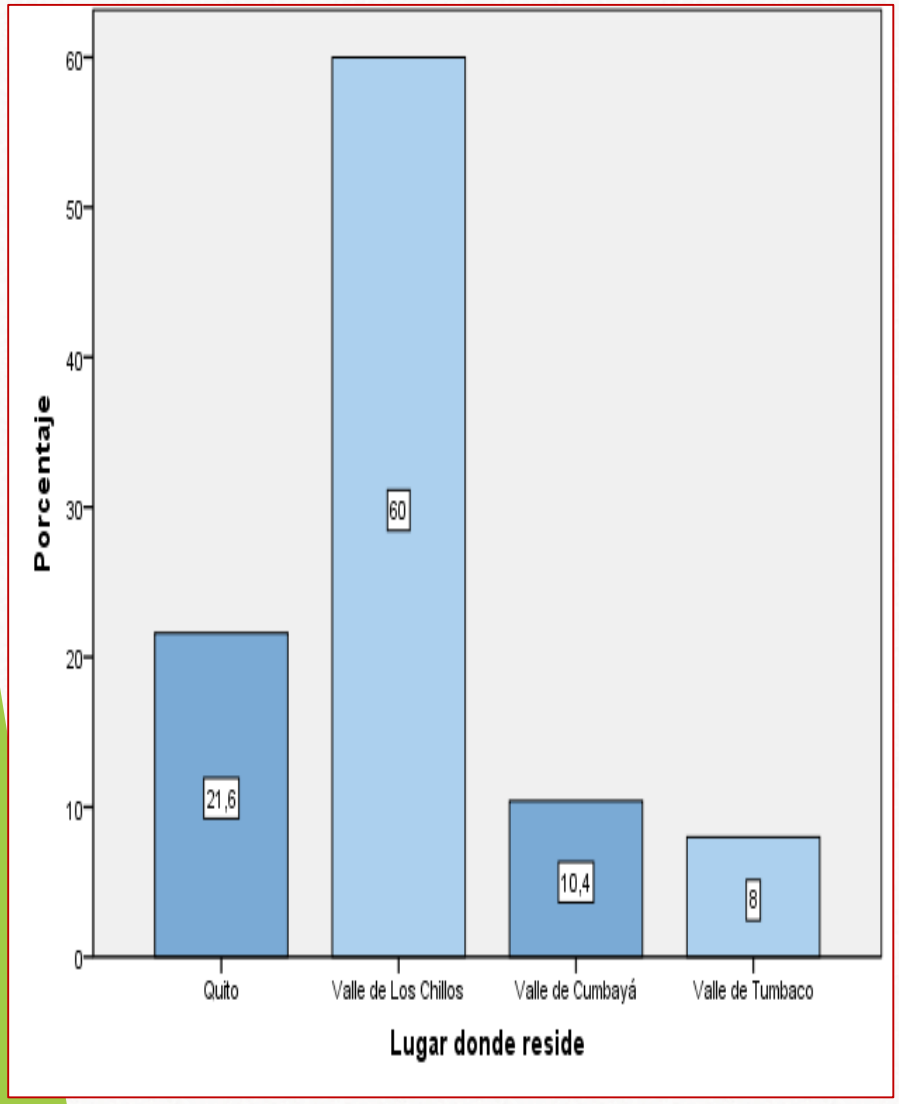
ANTECEDENTES

ATENCIÓN HOSPITALARIA

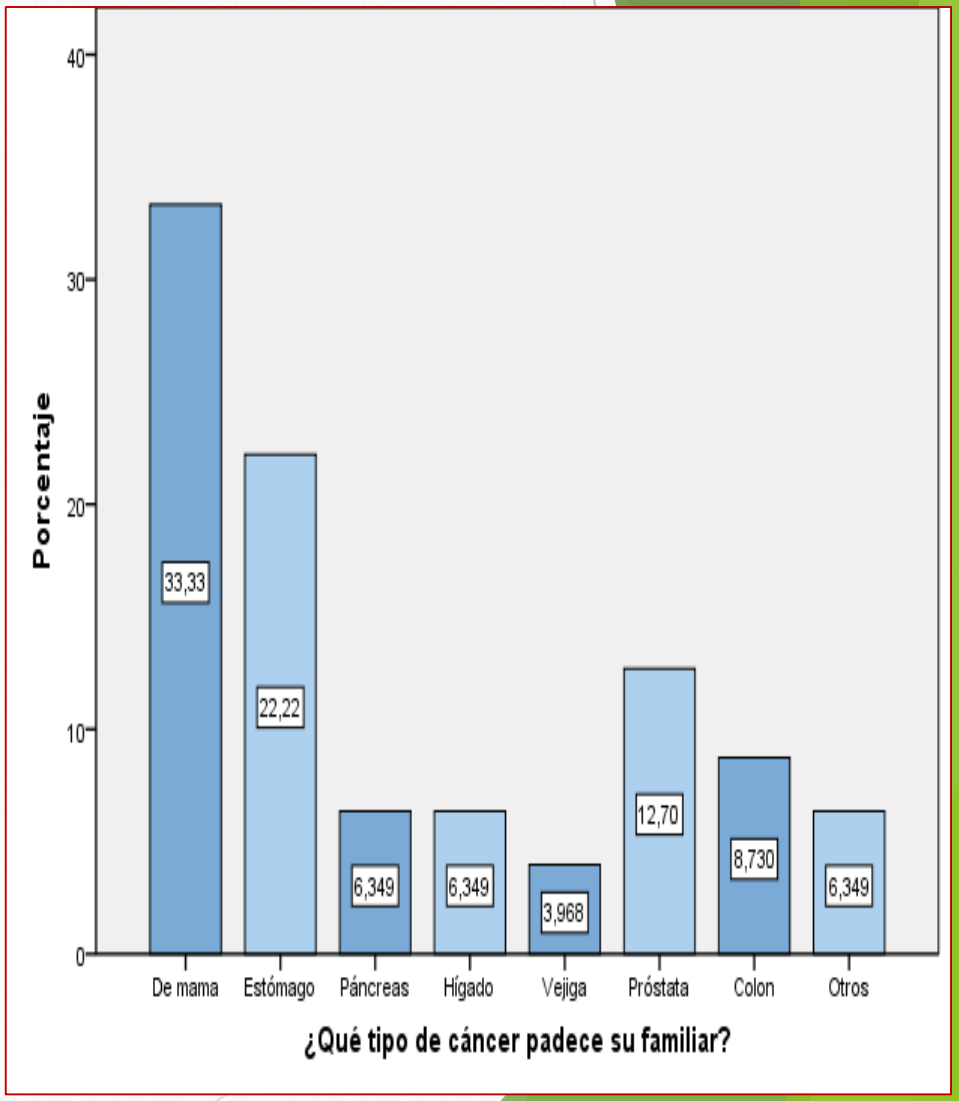
ATENCIÓN AMBULATORIA

ESTUDIO DE MERCADO

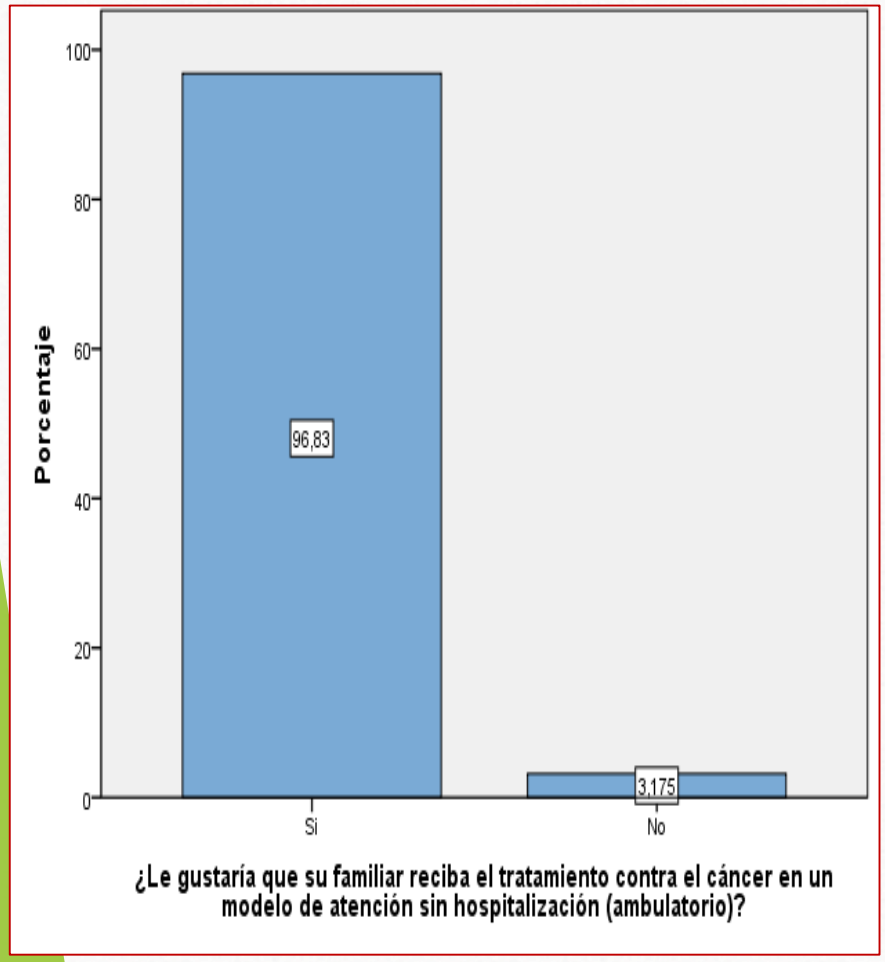
- Lugar donde reside



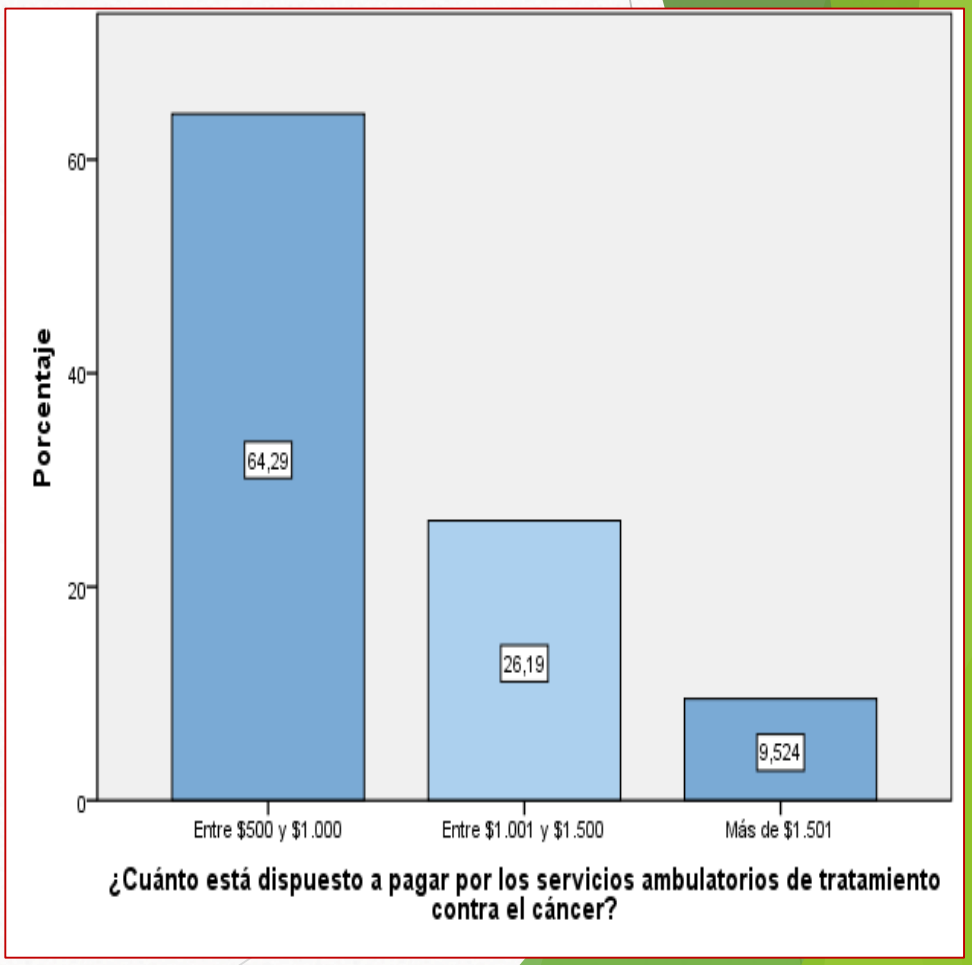
- ¿Qué tipo de cáncer padece su familiar?



- ¿Le gustaría que su familiar reciba el tratamiento contra el cáncer en un modelo de atención sin hospitalización (ambulatorio)?



- ¿Cuánto está dispuesto a pagar por los servicios ambulatorios de tratamiento contra el cáncer?



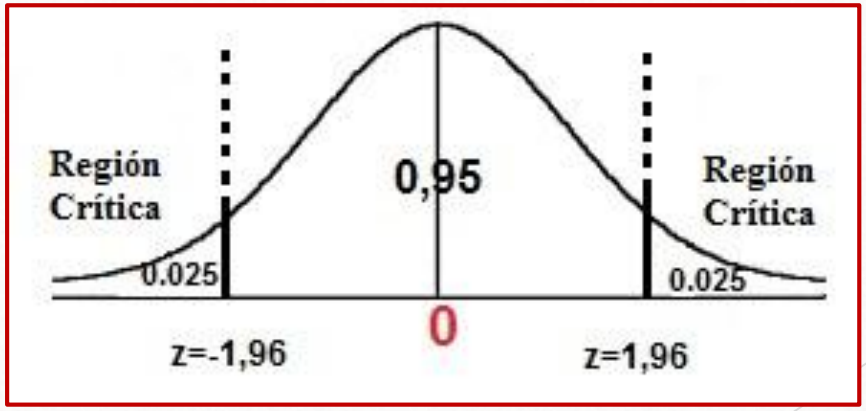
ANOVA

INGRESO MENSUAL - OCUPACIÓN

ANOVA

Ingreso mensual

	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Inter-grupos	22,232	4	5,558	7,481	,000
Intra-grupos	86,924	117	,743		
Total	109,156	121			



CORRELACIÓN

Correlaciones

		Género	Ingreso mensual	¿Cuánto está dispuesto a pagar por los servicios ambulatorios de tratamiento contra el cáncer?
Género	Correlación de Pearson	1	,031	,100
	Sig. (bilateral)		,737	,267
	N	157	122	126
Ingreso mensual	Correlación de Pearson	,031	1	,325**
	Sig. (bilateral)	,737		,000
	N	122	122	122
¿Cuánto está dispuesto a pagar por los servicios ambulatorios de tratamiento contra el cáncer?	Correlación de Pearson	,100	,325**	1
	Sig. (bilateral)	,267	,000	
	N	126	122	126

**. La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

CROSSTAB

Tabla de contingencia Edad * ¿Qué tipo de cáncer padece su familiar?

Recuento

		¿Qué tipo de cáncer padece su familiar?								Total
		De mama	Estómago	Páncreas	Hígado	Vejiga	Próstata	Colon	Otros	
Edad	18-30	5	1	0	1	0	0	0	1	8
	31-40	12	5	1	1	0	2	0	2	23
	41-50	16	11	3	2	3	4	6	1	46
	Más de 51	9	11	4	4	2	10	5	4	49
Total		42	28	8	8	5	16	11	8	126

CHI CUADRADO

Estadísticos de contraste

	Ingreso mensual	¿Cuánto está dispuesto a pagar por los servicios ambulatorios de tratamiento contra el cáncer?	Ocupación
Chi-cuadrado	21,541[a]	59,571[b]	102,016[c]
gl	3	2	4
Sig. asintót.	,000	,000	,000

a. 0 casillas (,0%) tienen frecuencias esperadas menores que 5. La frecuencia de casilla esperada mínima es 30,5.
b. 0 casillas (,0%) tienen frecuencias esperadas menores que 5. La frecuencia de casilla esperada mínima es 42,0.
c. 0 casillas (,0%) tienen frecuencias esperadas menores que 5. La frecuencia de casilla esperada mínima es 25,2.

LA EMPRESA Y SU ORGANIZACIÓN

FILOSOFÍA EMPRESARIAL

Centro Illari
"Un compromiso con la vida"

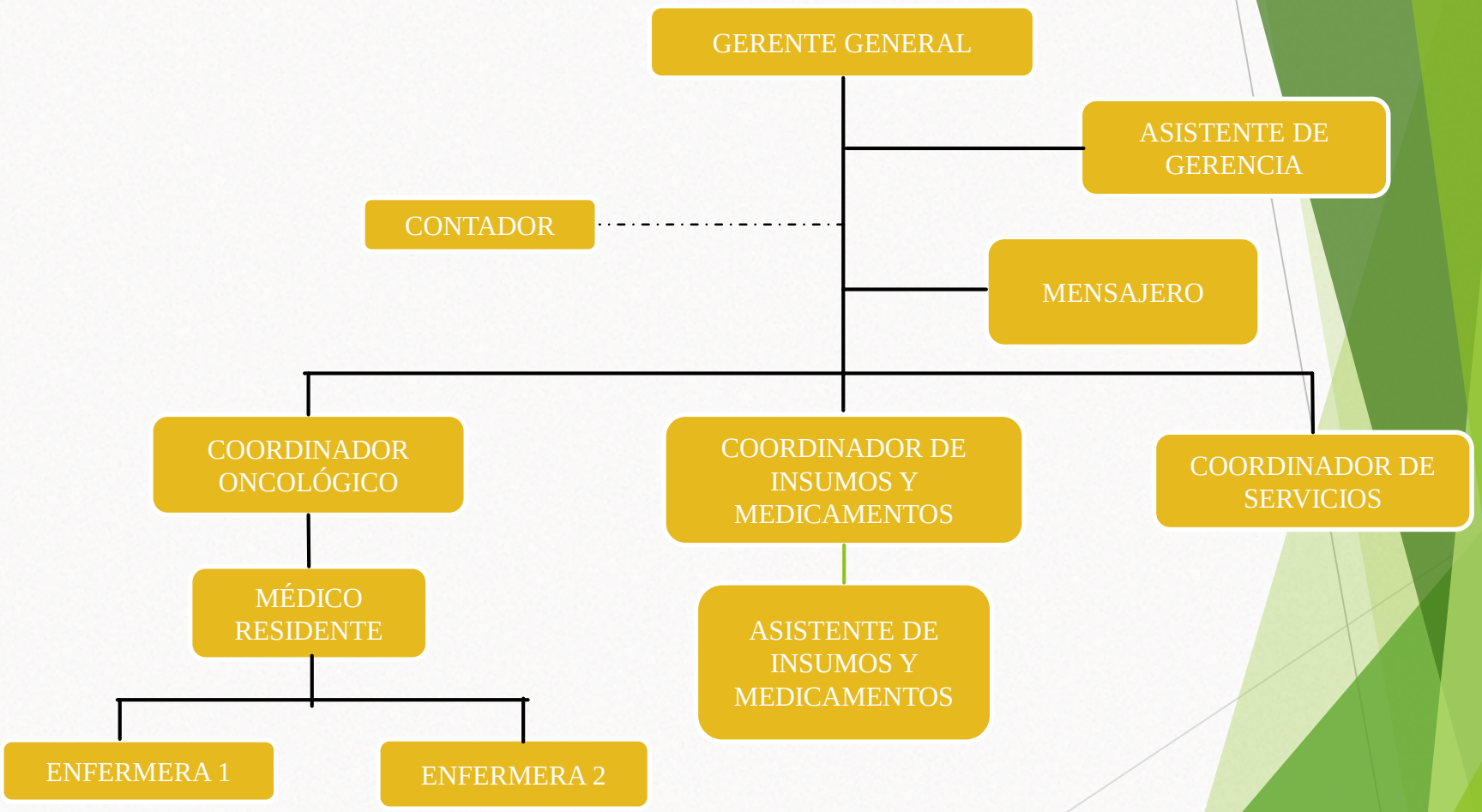
MISIÓN

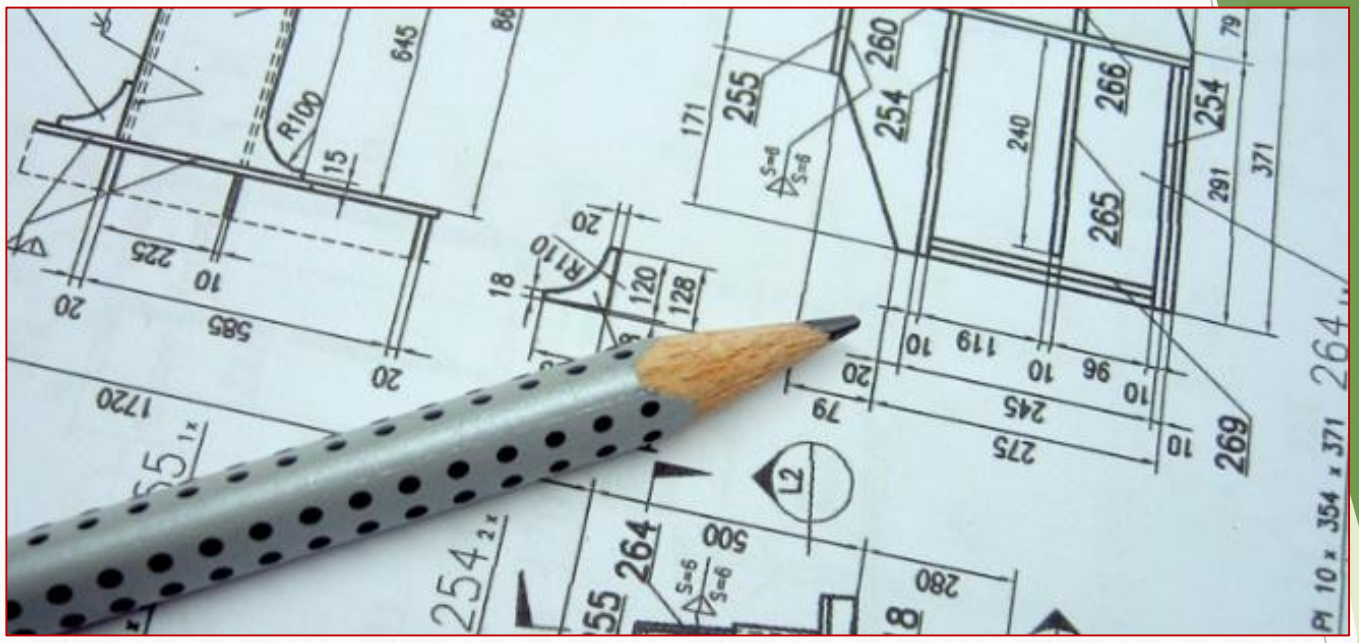
"Brindar tratamientos ambulatorios a nuestros pacientes con los más altos estándares de calidad, constituyéndonos una alternativa con responsabilidad social y buscando el buen vivir de las personas".

VISIÓN

"Constituirnos en el 2018 como el principal centro de tratamientos ambulatorios del país, siendo pioneros en la oferta de servicios especializados, respondiendo a las necesidades y expectativas de los pacientes y desarrollando las capacidades de las personas de la organización".

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL "CENTRO ILLARI"



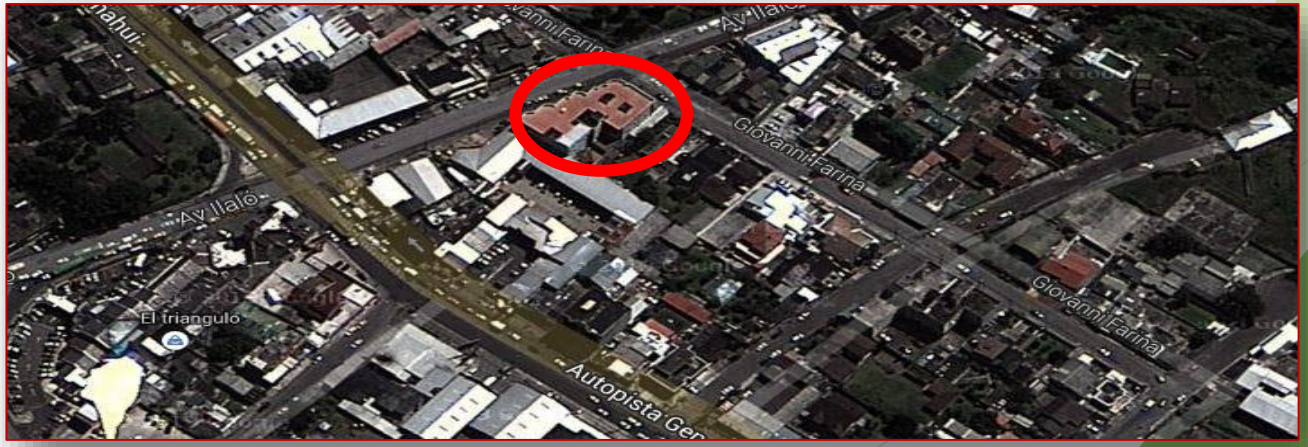


ESTUDIO TÉCNICO

MACRO LOCALIZACIÓN

MICRO LOCALIZACIÓN

		Alternativa A (Av. Ilaló 148 y Farina 2do. Piso)		Alternativa B (Av. General Enríquez 678)		Alternativa C (Av. Calderón y Riofrío esq. 3 piso)	
Factor	Peso	Calf.	**Pond.**	Calf.	Pond.	Calf.	Pond.
Localización y la proximidad al mercado	0.50	10	**5**	8	4	6	3
Localización y disponibilidad de insumos	0.30	9	**2.7**	5	1.5	6	1.8
Localización y los medios de transporte	0.05	7	**0.35**	6	0.3	7	0.35
Localización y los servicios públicos	0.15	7	**1.05**	6	0.9	6	0.9
TOTAL	1.00		**9.1**		6.7		6.05



ESTUDIO FINANCIERO

FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO SIN FINANCIAMIENTO						
DESCRIPCIÓN	**AÑO**					
	0	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Ingresos		906.419	997.061	1.146.620	1.375.944	1.719.931
- Costo de venta		711.804	747.395	784.764	824.002	865.203
= Utilidad bruta en ventas		194.615	249.667	361.856	551.942	854.728
- Gastos de administración y ventas		148.673	161.003	169.053	177.506	186.381
- Depreciaciones y Amortizaciones		3.595	3.595	3.595	2.422	2.422
- Gastos financieros		0	0	0	0	0
= Utilidad antes de participación e impuestos		42.347	85.069	189.208	372.014	665.925
- Participación trabajadores 15%		6.352	12.760	28.381	55.802	99.889
= Utilidad antes de impuestos		35.995	72.309	160.827	316.212	566.036
- Impuesto a la renta 22%		7.919	15.908	35.382	69.567	124.528
= Utilidad neta		28.076	56.401	125.445	246.645	441.508
+ Depreciación activos fijos		2.902	2.902	2.902	1.730	1.730
+ Amortización activos diferidos		693	693	693	693	693
Inversión inicial	-134.865					
- Inversión de reemplazo		0	0	0	3.694	0
+ Valor residual o de desecho						8.648
+ Recuperación capital de trabajo		106.660				
= Flujo de caja del proyecto	**-134.865**	**138.331**	**59.996**	**129.040**	**245.374**	**452.579**

FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO CON FINANCIAMIENTO						
DESCRIPCIÓN	**AÑO**					
	0	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Ingresos		906.419	997.061	1.146.620	1.375.944	1.719.931
- Costo de venta		711.804	747.395	784.764	824.002	865.203
= Utilidad bruta en ventas		194.615	249.667	361.856	551.942	854.728
- Gastos de administración y ventas		148.673	161.003	169.053	177.506	186.381
- Depreciaciones y Amortizaciones		3.595	3.595	3.595	2.422	2.422
- Gastos financieros		19.856	16.668	12.901	8.451	3.193
= Utilidad antes de participación e impuestos		22.491	68.401	176.307	363.563	662.732
- Participación trabajadores 15%		3.374	10.260	26.446	54.534	99.410
= Utilidad antes de impuestos		19.117	58.141	149.861	309.029	563.322
- Impuesto a la renta 22%		4.206	12.791	32.969	67.986	123.931
= Utilidad neta		14.911	45.350	116.892	241.042	439.391
+ Depreciación activos fijos		2.902	2.902	2.902	1.730	1.730
+ Amortización activos diferidos		693	693	693	693	693
- Inversión inicial	-134.865					
- Inversión de reemplazo		0	0	0	3.694	0
+Financiamiento	126.075					
Pago deuda		17.572	20.761	24.528	28.978	34.236
+ Valor residual o de desecho						8.648
+ Recuperación capital de trabajo		106.660				
= Flujo de caja del proyecto	**-8.790**	**107.593**	**28.184**	**95.959**	**210.793**	**416.226**

EVALUACIÓN FINANCIERA

TMAR (Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento)

TMAR del proyecto (sin financiamiento)	
Determinación del riesgo	Valor
Inflación	3,02%
Tasa pasiva	4,76%
Tasa de riesgo	12%
TASA AJUSTADA POR RIESGO	19,78%

TMAR del proyecto (con financiamiento)			
Recursos	**Proporción**	**TMAR**	**Ponderación**
Recursos propios	7%	19,78%	1,09%
Crédito	93%	16,79%	18,49%
TOTAL	100,00	TMAR	19,59%

VALOR ACTUAL NETO

VALOR ACTUAL NETO SIN FINANCIAMIENTO						
AÑO	**0**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Flujo de caja		138.331	59.996	129.040	245.374	452.579
TMAR del Proyecto		19,78%	19,78%	19,78%	19,78%	19,78%
Flujos descontados		115.487	41.817	75.088	119.204	183.558
Inversión Inicial	-134.865					
VAN	**400.289**					

VALOR ACTUAL NETO CON FINANCIAMIENTO						
AÑO	**0**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Flujo de caja		107.593	28.184	95.959	210.793	416.226
TMAR del Inversionista		19,59%	19,59%	19,59%	19,59%	19,59%
Flujos descontados		89.972	19.708	56.112	103.074	170.194
Inversión Inicial	-126.075					
VAN	**312.984**					

TIR (TASA INTERNA DE RETORNO)

Tasa mínima de rendimiento: 19,78%

TASA INTERNA DE RETORNO SIN FINANCIAMIENTO						
AÑO	**0**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Flujo de caja		138.331	59.996	129.040	245.374	452.579
TMAR del Proyecto		**96,49%**	**96,49%**	**96,49%**	**96,49%**	**96,49%**
Flujos descontados		70.401	15.540	17.010	16.462	15.453
Inversión Inicial	-134.865					
VAN	**0,00**					

Tasa mínima de rendimiento: 19,59%

TASA INTERNA DE RETORNO CON FINANCIAMIENTO						
AÑO	**0**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Flujo de caja		107.593	28.184	95.959	210.793	416.226
TMAR del Inversionista		**80,55%**	**80,55%**	**80,55%**	**80,55%**	**80,55%**
Flujos descontados		59.593	8.646	16.304	19.837	21.695
Inversión Inicial	-126.075					
VAN	**0,00**					

PRRI(Período de Recuperación de la Inversión)

Período de recuperación del proyecto **SIN** Financiamiento

AÑOS	FLUJOS DE EFECTIVO DESCONTADOS	FLUJOS ACUMULADOS
0	-134.865	
1	**115.487**	**115.487**
2	41.817	157.304
3	75.088	232.392
4	119.204	351.596
5	183.558	535.154

PR=	(134.865-115.487)/41.817
PR=	0,46 + 1 (posición)
PR=	**1,46 períodos.**

Período de recuperación del proyecto **CON** Financiamiento

AÑOS	FLUJOS DE EFECTIVO DESCONTADOS	FLUJOS ACUMULADOS
0	-126.075	
1	89.972	89.972
2	**19.708**	**109.680**
3	56.112	165.792
4	103.074	268.865
5	170.194	439.059

PR=	(126.075-109.680)/56.112
PR=	0,29+ 2 (posición)
PR=	**2,29 períodos.**

R C/B (Relación Costo / Beneficio)

Relación Costo/Beneficio sin financiamiento

AÑOS	FLUJOS DE EFECTIVO DESCONTADOS
0	-
1	115.487
2	41.817
3	75.088
4	119.204
5	183.558

Relación B/C = Flujos proyecto/ Inversión

Relación B/C = 535.154 / 134.865

Relación B/C= 3,97

Relación Costo/Beneficio con financiamiento

AÑOS	FLUJOS DE EFECTIVO DESCONTADOS
0	-
1	89.972
2	19.708
3	56.112
4	103.074
5	170.194

Relación B/C = Flujos proyecto/ Inversión

Relación B/C = 439.059 / 126.075

Relación B/C= 3,48

ANALISIS DE SENSIBILIDAD

	AUMENTO 5% VTAS		DISMINUCIÓN 5% VTAS
Criterios de evaluación financiera	**Escenarios**		
	Optimista	**Normal**	**Pesimista**
Van del Proyecto	515.814	400.289	283.927
Van del Inversionista	429.067	312.984	190.467
TIR del Proyecto	119,08%	96,49%	73,78%
TIR del Inversionista	104,07%	80,55%	55,50%
Periodo de Recuperación del Proyecto	0,96	1,46	2,5
Periodo de Recuperación del Inversionista	1,26	2,29	3,46
Relación B/C Proyecto	3,82	2,97	2,11
Relación B/C Inversionista	3,4	2,48	1,51

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

- El modelo de atención ambulatorio surge como la necesidad de dar tratamientos sin hospitalización.
- En el estudio de mercado, se pudo establecer las relaciones y asociaciones entre las variables más importantes.
- En cuanto a la organización, los objetivos establecidos son importantes para el direccionamiento estratégico.
- En el capítulo técnico se definió los aspectos más relevantes para la implementación del proyecto.
- La evaluación financiera del proyecto nos indica si se acepta o no el proyecto.

RECOMENDACIONES

- Conocer las ventajas del modelo de atención ambulatorio.
- Implementar adecuadas estrategias de comercialización.
- Cumplir las actividades dentro de la organización apegados a la filosofía de la empresa.
- Ubicar el centro en un lugar estratégico.
- Implementar inmediatamente el proyecto, ya que en la evaluación financiera se demostró en sus cuatro variables, la rentabilidad y la viabilidad del mismo.

Muchas Gracias!