



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

**TESIS PRESENTADA COMO REQUISITO PARA OPTAR EL TÍTULO
DE CONTADOR PÚBLICO AUTORIZADO**

TEMA:

**“PROPUESTA DE UN MODELO DE NEGOCIO: CENTRO DE
AFÉRESIS PARA PACIENTES CON ENFERMEDADES
CATASTRÓFICAS O AUTOINMUNES PARA MEJORAR LA CALIDAD
DE VIDA DE LOS HABITANTES DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL”**

AUTORAS:

Benites Reyes Estefania Johan
Mayorga Pincay Sandy Desiré

TUTORA:

Ab. Betilde Contreras Caicedo

GUAYAQUIL, OCTUBRE 2015

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIAS Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS

TÍTULO Y SUBTÍTULO:

“PROPUESTA DE UN MODELO DE NEGOCIO: CENTRO DE AFÉRESIS PARA PACIENTES CON ENFERMEDADES CATASTRÓFICAS O AUTOINMUNES PARA MEJORAR LA CALIDAD DE VIDA DE LOS HABITANTES DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL”

AUTOR/ES:

BENITES REYES ESTEFANIA JOHAN
MAYORGA PINCAY SANDY DESIRÉ

TUTOR:

AB. BETILDE CONTRERAS CAICEDO

REVISORES: LIC. YONAIKER NAVAS MONTES, PhD
ECON. GALO DURÁN SALAZAR, MsC

INSTITUCIÓN:

UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

FACULTAD:

CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

CARRERA:

CONTADURÍA PÚBLICA AUTORIZADA

FECHA DE PUBLICACIÓN:

N° DE PÁGS.: 131

ÁREA TEMÁTICA: MODELO DE NEGOCIO

PALABRAS CLAVES: MODELO DE NEGOCIO, AFÉRESIS

RESUMEN

TOMANDO EN CONSIDERACIÓN A LOS PACIENTES QUE SUFREN DIFERENTES ENFERMEDADES SE REALIZÓ NUESTRO ESTUDIO PARA PROPONER UN CENTRO DE AFÉRESIS QUE AYUDE A MEJORAR LA CALIDAD DE VIDA DE LAS PERSONAS QUE RECIBEN TERAPIAS O TRATAMIENTOS POR TIEMPOS PROLONGADOS QUE CONLLEVA A QUE SU ECONOMÍA SEA AFECTADA EN GRAN MAGNITUD POR LOS ALTOS COSTOS EN QUE DEBEN INCURRIR PARA CURARSE O MEJORAR SU SALUD. LOS TRATAMIENTOS QUE SE DARÁN EN EL CENTRO DE AFÉRESIS PROPUESTO SERÁN DE FÁCIL ACCESO PARA TODAS LAS PERSONAS O DE ESCASOS RECURSOS PARA EVITAR LA LARGA ESPERA EN ASIGNACIONES DE CITAS PARA SU ATENCIÓN EN OTROS CENTROS HOSPITALARIOS, DESARROLLO DE LAS ENFERMEDADES Y DEFUNCIONES. COMO BASE DE NUESTRO ESTUDIO SE DÁ CONOCER LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA.

N° DE REGISTRO(en base de datos):

N° DE CLASIFICACIÓN:

DIRECCIÓN URL (tesis en la web):

ADJUNTO PDF



CONTACTO CON AUTORAS:

Teléfono:

0986535362
0939358974

E-mail:

estefania.benites26@gmail.com
sandyd_1901@hotmail.com

CONTACTO DE LA INSTITUCIÓN

Nombre: Secretaría de la Facultad

Teléfono: (03) 2848487 Ext. 123

RENUNCIA DE DERECHOS DE AUTOR

POR MEDIO DE LA PRESENTE CERTIFICAMOS QUE LOS CONTENIDOS DESARROLLADOS EN ESTA TESIS SON DE ABSOLUTA PROPIEDAD Y RESPONSABILIDAD DE BENITES REYES ESTEFANIA JOHAN CON C.C. 0918208687 Y MAYORGA PINCAY SANDY DESIRÉ CON C.C. 0930619655

TEMA: “PROPUESTA DE UN MODELO DE NEGOCIO: CENTRO DE AFÉRESIS PARA PACIENTES CON ENFERMEDADES CATASTRÓFICAS O AUTOINMUNES PARA MEJORAR LA CALIDAD DE VIDA DE LOS HABITANTES DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL”

DERECHO QUE RENUNCIAMOS A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL, PARA QUE HAGA USO COMO A BIEN TENGA.

Estefania Johan Benites Reyes
c.c: 0918208687

Sandy Desiré Mayorga Pincay
c.c: 0930619655

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR

HABIENDO SIDO NOMBRADA, YO, BETILDE CONTRERAS, **TUTORA** DE TESIS DE GRADO COMO REQUISITO PARA OPTAR EL TITULO DE CONTADOR PÚBLICO AUTORIZADO **PRESENTADO** POR LAS EGRESADAS:

BENITES REYES ESTEFANIA JOHAN CON C.C. 0918208687 Y
MAYORGA PINCAY SANDY DESIRÉ CON C.C. 0930619655

TEMA: **“PROPUESTA DE UN MODELO DE NEGOCIO: CENTRO DE AFÉRESIS PARA PACIENTES CON ENFERMEDADES CATASTRÓFICAS O AUTOINMUNES PARA MEJORAR LA CALIDAD DE VIDA DE LOS HABITANTES DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL”**

CERTIFICO QUE: HE REVISADO Y APROBADO EN TODAS SUS PARTES, ENCONTRÁNDOSE APTO PARA SU SUSTENTACIÓN.

Ab. Betilde Contreras Caicedo
TUTORA DE TESIS

CERTIFICACIÓN DEL GRAMATÓLOGO

QUIEN SUSCRIBE EL PRESENTE CERTIFICADO, SE PERMITE INFORMAR, QUE DESPUÉS DE HABER LEÍDO Y REVISADO GRAMÁTICAMENTE EL CONTENIDO DE LA TESIS DE GRADO DE: BENITES REYES ESTEFANIA JOHAN Y MAYORGA PINCAY SANDY DESIRÉ

CUYO TEMA ES:

“PROPUESTA DE UN MODELO DE NEGOCIO: CENTRO DE AFÉRESIS PARA PACIENTES CON ENFERMEDADES CATASTRÓFICAS O AUTOINMUNES PARA MEJORAR LA CALIDAD DE VIDA DE LOS HABITANTES DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL”

CERTIFICO QUE ES UN TRABAJO DE ACUERDO A LAS NORMAS MORFOLÓGICAS, SINTÁCTICAS Y SIMÉTRICAS VIGENTES.

ATENTAMENTE

DR. LUIS DOMÍNGUEZ MEDINA

C.I. 0911529139

REG. SENESCYT 1006 – 03 - 405478

DEDICATORIA

Dedico mi tesis a mi madre Juana Reyes, quien ha sido un gran apoyo y pilar fundamental durante todos los años de mi vida. Cuán grande ha sido su amor, esfuerzo y dedicación por enseñarme con ejemplos todos los valores morales que he necesitado aprender para crecer personal y profesionalmente.

A mi abuelo Luis Reyes, quien a pesar de no estar presente físicamente siempre lo llevo en mi corazón y en mis pensamientos, estando completamente segura que se hubiera sentido muy orgulloso de ver como he dado un paso más en este largo camino que aún me falta por recorrer.

Estefania Johan Benites Reyes

DEDICATORIA

Dedico esta tesis con mucho cariño a Dios, por ser mi guía, mi sustento y mi apoyo en mi vida y durante este largo proceso estudiantil.

A mis padres Margarita Pincay y Mario Mayorga, por ser las personas que me han brindado su amor, comprensión y apoyo cuando más los necesitaba.

A mis familiares y a mi novio, por brindarme su apoyo, alegría y motivación recibida en el día a día.

Sandy Desiré Mayorga Pincay

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, por su amor infinito y ser mi gran guía en todo este camino que estoy emprendiendo para cumplir mi meta profesional.

A mis padres y hermanos, quienes han sido de grandes ejemplos e inspiración para lograr mis objetivos proyectados a lo largo de mi vida, quienes con alegrías, paciencia, apoyo y sobre todo mucha comprensión me han motivado para continuar creciendo profesionalmente.

Estefania Johan Benites Reyes

AGRADECIMIENTO

Agradezco principalmente a Dios, por su amor y bondad infinita, su guía, fortaleza y apoyo que me han motivado a esforzarme y salir adelante cada día en las diferentes adversidades que se han presentado.

A mis padres Margarita Pincay Miranda y Mario Mayorga Zurita, quienes han sido mis pilares fundamentales en mi vida para crecer personal y profesionalmente. No me alcanzan las palabras para agradecerles todo su amor, comprensión, esfuerzo y apoyo recibido en cada momento. Gracias por los valores y principios éticos inculcados, gracias por su paciencia y por estar a mi lado.

Sandy Desiré Mayorga Pincay



“PROPUESTA DE UN MODELO DE NEGOCIO: CENTRO DE AFÉRESIS PARA PACIENTES CON ENFERMEDADES CATASTRÓFICAS O AUTOINMUNES PARA MEJORAR LA CALIDAD DE VIDA DE LOS HABITANTES DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL”

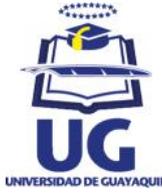
Autoras: Benites Reyes Estefania Johan
Mayorga Pincay Sandy Desiré

Tutora: Ab. Betilde Contreras Caicedo

RESUMEN

Las enfermedades catastróficas son las que requieren de tratamientos prolongados, con un alto valor promedio mensual y las enfermedades autoinmunes son aquellas donde el sistema inmunológico ataca al propio organismo por un fallo de los mecanismos de autoinmunidad producida por factores medioambientales y altas complejidades; ocasionan un gran impacto económico y psicológico en los individuos y familiares por el tiempo prolongado de las terapias; por medio de la aféresis se podrán separar los elementos de la sangre mediante el acoplamiento a una máquina que funciona con el principio de la circulación extracorpórea para contribuir al tratamiento de los pacientes con este tipo de patologías. Partiendo de lo mencionado anteriormente y utilizando la metodología cualitativa se aplicó la encuesta como instrumento de recolección de información utilizando una muestra significativa de 380 pacientes de los diferentes sectores de la ciudad de Guayaquil obteniendo como resultado que la Diabetes Mellitus insulino dependiente, la Diabetes Mellitus no especificada y la Miastenia Gravis son las enfermedades catastróficas más frecuentes y de importancia a tratar, además de la insatisfacción de los pacientes de la atención recibida en los diferentes centros hospitalarios, motivos que demuestran las necesidades existentes y que incentivaron a proponer un modelo de negocio para la creación de un centro de aféresis que ayuden a mejorar la calidad de vida de los habitantes, que cuente con instalaciones confortables, tecnología de punta, personal capacitado y que sea accesible para todas las personas o de escasos recursos.

Palabras claves: enfermedades catastróficas, aféresis, modelo de negocio.



**UNIVERSITY OF GUAYAQUIL
FACULTY OF ADMINISTRATIVE SCIENCES**



“PROPOSAL FOR A BUSINESS MODEL: APHERESIS CENTER FOR PATIENTS WITH CATASTROPHIC ILLNESS OR AUTOIMMUNE TO IMPROVE THE QUALITY OF LIFE OF THE POPULATION OF THE CITY OF GUAYAQUIL”

Authors: Benites Reyes Estefania Johan
Mayorga Pincay Sandy Desiré

Thesis advisor: Ab. Betilde Contreras Caicedo

ABSTRACT

The catastrophic diseases are those that require prolonged treatment with high monthly average value and autoimmune diseases are those where the immune system turns against the body for failure mechanisms autoimmunity caused by environmental factors and high complexity; cause great economic and psychological impact on individuals and families by prolonged therapies time; by apheresis it may be separate elements of blood by coupling to a machine that works on the principle of extracorporeal circulation to contribute to the treatment of patients with such diseases. Based on the above and using the qualitative survey methodology was applied as data collection instrument using a representative sample of 380 patients from different sectors of the city of Guayaquil result being that insulin dependent diabetes mellitus, diabetes mellitus unspecified Myasthenia Gravis and are the most frequent and important to treat in addition to the dissatisfaction of the care patients in different hospitals, reasons demonstrating existing needs and encouraged to propose a business model for catastrophic illnesses creating an apheresis center that help improve the quality of life of the inhabitants, that has comfortable facilities, technology, trained personnel and accessible for all people or poor.

Key words: catastrophic illnesses, apheresis, business model.

ÍNDICE

CARÁTULA	I
FICHA DE REGISTRO DE TESIS	II
RENUNCIA DE DERECHOS DE AUTOR	III
CERTIFICACIÓN DEL TUTOR	IV
CERTIFICACIÓN DEL GRAMATÓLOGO	V
DEDICATORIA	VI
AGRADECIMIENTO	VIII
RESUMEN	X
ABSTRACT	XI
ÍNDICE	XII
ÍNDICE DE FIGURAS	XV
ÍNDICE DE TABLAS	XVII
INTRODUCCIÓN	XVIII
ANTECEDENTES	XIX
EL PROBLEMA	XIX
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	XIX
OBJETIVOS	XXI
JUSTIFICACIÓN	XXI
CAPÍTULO 1	1
MARCO TEÓRICO	1
1.1 LAS ENFERMEDADES	1
1.1.1 ENFERMEDADES CATASTRÓFICAS – RARAS Y HUÉRFANAS	1
1.1.2 ENFERMEDADES AUTOINMUNES	4
1.1.3 TRATAMIENTO DE LAS ENFERMEDADES CATASTRÓFICAS O AUTOINMUNES EN EL ECUADOR	6
1.2 GENERALIDADES DE LA AFÉRESIS	9
1.3 LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	11
1.3.1 ¿QUÉ ES LA MISIÓN Y VISIÓN?	11
1.4 DISEÑO Y CULTURA DE LA EMPRESA	12
1.4.1 CULTURA EMPRESARIAL	12
1.4.2 PROPÓSITO DE UNA CULTURA EMPRESARIAL	12
1.5 PLANEACIÓN	13
1.5.1 TIPOS DE PLANES	13

1.5.2 COMO ESTABLECER OBJETIVO Y DESARROLLAR PLANES	14
1.5.3 CRÍTICAS A LA PLANEACIÓN	17
1.6 ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA	17
1.6.1 PROCESO DE ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL	17
1.6.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	18
1.7 ESTRATEGIA DE MARKETING Y VENTAS	20
1.7.1 ¿QUÉ ES EL MARKETING?	20
1.7.2 MERCADO	20
1.7.3 ENTENDER AL CLIENTE	21
1.7.4 PLANEACIÓN ESTRATÉGICA DE MARKETING	21
1.7.5 INTERRELACIÓN DE LAS CUATROS P O LA MEZCLA DE MARKETING	22
1.8 LA INVERSIÓN	23
1.8.1 LA EVALUACIÓN	24
1.8.2 PROCESOS A SEGUIR EN LA ELABORACIÓN DE UN PROYECTO	25
1.8.3 VALORACIÓN DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN	25
CAPÍTULO 2	33
DISEÑO METODOLÓGICO DE LA INVESTIGACIÓN	33
2.1 TIPOS DE INVESTIGACIÓN	33
2.1 INVESTIGACIÓN DESCRIPTIVA	34
2.2 TÉCNICAS PARA LA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN	34
2.2.1 ENCUESTA	34
2.3 POBLACIÓN Y MUESTRA	35
CAPÍTULO 3	54
PROPUESTA DE UN MODELO DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE AFÉRESIS	54
CONCLUSIONES	118
RECOMENDACIONES	119
BIBLIOGRAFÍA	120
GLOSARIO	122
ANEXOS	124

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Tipos de enfermedades autoinmunes	5
Figura 2: ¿Qué es la cultura?	12
Figura 3: Tipos de planes	13
Figura 4: Planes estratégicos y operacionales	14
Figura 5: Establecimiento y administración de los objetivos	14
Figura 6: Pasos para establecer objetivos	15
Figura 7: Desarrollo de los planes	16
Figura 8: Factores y descripción	16
Figura 9: Método de planeación seguido	16
Figura 10: Críticas	17
Figura 11: Etapas para empezar con el diseño organizacional de una empresa	18
Figura 12: El mercado	20
Figura 13: Estrategia de marketing basada en tres etapas	21
Figura 14: Interrelación de las cuatro P	22
Figura 15: Inversión	23
Figura 16: Tipos de inversión más usados	23
Figura 17: La evaluación: finalidad y objetivo	24
Figura 18: Momentos para realizar la evaluación	24
Figura 19: Los procesos de un proyecto	25
Figura 20: Premisas básicas de la valoración	25
Figura 21: El Valor Capital	27
Figura 22: Objetivo Financiero	27
Figura 23: Ventajas y desventajas de la TIR	28
Figura 24: Ventajas y desventajas del plazo de recuperación	28
Figura 25: Rango de edad de los pacientes	40
Figura 26: Género	41
Figura 27: Tipo de Patología	43
Figura 28: Tiempo como Paciente	44
Figura 29: Motivos por los que acude al Hospital	45

Figura 30: Condiciones que se prefiere	47
Figura 31: Nivel de Satisfacción	48
Figura 32: Inconvenientes en la Atención	49
Figura 33: Creación de un Centro Hospitalario	50
Figura 34: Beneficios	51
Figura 35: Funciones	68
Figura 36: Organigrama del Centro de Aféresis BENMA S.A	69
Figura 37: Egresos hospitalarios 2013	70
Figura 38: Servicio para terapias de aféresis	73
Figura 39: Sector Sur de Guayaquil: Av. 25 de Julio	74
Figura 40: Distribución espacio físico del Centro de Aféresis	74
Figura 41: Interpretación del Van	113
Figura 42: Punto de Equilibrio	114

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Propósito y procedimiento de la Aféresis	10
Tabla 2: Tipos de Aféresis	10
Tabla 3: Egresos Hospitalarios de Ecuador y Guayas	35
Tabla 4: Rango de edad de los pacientes	40
Tabla 5: Género	41
Tabla 6: Tipo de Patología	42
Tabla 7: Tiempo como Paciente	44
Tabla 8: Motivos por los que acude al Hospital	45
Tabla 9: Condiciones que se Prefiere	46
Tabla 10: Nivel de Satisfacción	47
Tabla 11: Inconvenientes en la Atención	49
Tabla 12: Creación de un Centro Hospitalario	50
Tabla 13: Beneficios	51
Tabla 14: Establecimientos de Proyectos	57
Tabla 15: Programa	61
Tabla 16: Análisis FODA	82
Tabla 17: Matriz FODA Cruzado	84
Tabla 18: Inversión Inicial	90
Tabla 19: Depreciación	93
Tabla 20: Financiamiento De Inversión	96
Tabla 21: Amortización Del Préstamo	97
Tabla 22: Venta Anual	100
Tabla 23: Recuperación De La Cartera	101
Tabla 24: Costos y Gastos	101
Tabla 25: Costo de Ventas	102

Tabla 26: Gastos por Nómina	103
Tabla 27: Estado de Resultado proyectado	105
Tabla 28: Estado de Situación Financiera proyectado	106
Tabla 29: Movimiento de Propiedades y Equipos	107
Tabla 30: Movimiento de Inventarios	108
Tabla 31: Detalle de Obligaciones Bancarias	109
Tabla 32: Flujo de Caja Proyectado	110
Tabla 33: Evaluación de la Inversión	112
Tabla 34: VAN Proyectado	113
Tabla 35: Punto de Equilibrio	114
Tabla 36: Análisis de Rentabilidad	116

INTRODUCCIÓN

Las enfermedades catastróficas o autoinmunes tienen un curso agudo o crónico, con elevadas complejidades en su resolución, tratamientos costosos y prolongados, donde el sistema inmunológico ataca al propio organismo por un fallo de los mecanismos de autoinmunidad muchas veces precipitado por factores medioambientales, elevan la mortalidad o riesgo para su recuperación o producen la incapacidad del paciente.

La falta de información adecuada sobre el control de estas enfermedades, así como la insuficiente disponibilidad de centros especializados para el tratamiento de las mismas generan que los pacientes no se curen o mejoren en forma pronta o que se sientan insatisfechos con la atención recibida.

Basándonos en la información indicada en los párrafos anteriores esta investigación está enfocada en la propuesta de un nuevo centro de aféresis para pacientes con enfermedades catastróficas o autoinmunes, en la ciudad de Guayaquil, que contribuya a mejorar el estilo de vida y que cumpla con todos los lineamientos legales y vigentes.

En el primer capítulo, daremos a conocer en forma general toda la información utilizada y relevante en nuestro estudio.

En el segundo capítulo, se exhibe el diseño y las técnicas de la investigación y los análisis o resultados obtenidos.

En el tercer capítulo, presentamos la propuesta de la creación del centro de aféresis y la inversión necesaria para realizarla.

ANTECEDENTES

EL PROBLEMA

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En la actualidad existen de 5000 a 8000 enfermedades raras según la Organización Mundial de la salud (OMS) que afectan entre 27 y 36 millones de personas en diferentes países, pero que se ven perjudicados por la falta de apoyo y financiación de los tratamientos y medicamentos; en Ecuador existen cerca de 150000 personas que sufren de enfermedades catastróficas conforme a lo indicado en el Ministerio de Salud Pública (MSP) y pocos centros médicos son los que atienden a las personas con este tipo de patologías, tales como, el hospital Teodoro Maldonado Carbo en Guayaquil, Andrade Marín en Quito y centros privados como el Omnihospital, la clínica Kennedy y el Hospital Alcívar

La falta de disponibilidad de centros de atención para enfermedades catastróficas y autoinmunes a nivel local y nacional por la demanda existente, la falta de centros especializados, la falta de información sobre los tratamientos y controles adecuados de estas patologías y el difícil acceso para las personas de pocos recursos al no poseer un seguro privado o no estar afiliados al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social han ocasionado un incremento o desarrollo de las enfermedades catastróficas y autoinmunes en las personas; pensando en los pacientes para mejorar su calidad de vida y optimizar el servicio que ofrecen otros centros se ha considerado el desarrollo de la presente investigación como un aporte a la sociedad de la ciudad de Guayaquil.

Guayaquil es una de las ciudades más afectadas por estas dolencias y patologías graves que perjudican la salud y el estilo de vida de cada persona sin distinción del nivel social, edad, sexo u otros factores

y que al no ser tratadas correctamente traen consecuencias riesgosas y muertes.

Por medio de la investigación y el análisis se propone la creación de un centro de aféresis que cuente con planificación financiera, estructura organizacional, una estrategia de negocio y que se encuentre bajo todos los requerimientos legales y disposiciones vigentes que contribuyan al cumplimiento de los objetivos planteados en la misión y visión, para que sea un lugar de atención de fácil acceso para todos los pacientes que necesiten de tratamientos o terapias de aféresis. Adicionalmente, se da a conocer el plan inversión necesario para ejecutarlo.

Se toma en consideración la técnica de aféresis al ser un procedimiento, que consiste en extraer sangre para retirar de ella una o más de sus componentes como plasma, glóbulos blancos, plaquetas para donación o para obtener un efecto terapéutico en un paciente.

Formulación y sistematización del problema de la investigación

- ¿Cómo influye la creación de un centro de aféresis para pacientes, con enfermedades catastróficas o autoinmunes que ayude a mejorar la calidad de vida de los habitantes de la ciudad de Guayaquil?
- ¿Cuáles son las necesidades del mercado para la creación de un centro de aféresis?
- ¿Cuál es la factibilidad financiera, económica y la inversión requerida para la creación de un centro de aféresis?
- ¿Cómo se estructura un modelo de negocio para la creación de un centro de aféresis para pacientes con enfermedades catastróficas o autoinmunes en la ciudad de Guayaquil?.

OBJETIVOS

Objetivo general

Proponer un modelo de negocio para la creación de un Centro de Aféresis para pacientes con enfermedades catastróficas o autoinmunes en la ciudad de Guayaquil.

Objetivos específicos

- i. Diagnosticar las necesidades del mercado para la creación de un centro de aféresis.
- ii. Determinar la factibilidad financiera, económica y la inversión requerida para la creación del centro de aféresis.
- iii. Diseñar la estructura financiera, contable y económica para la creación de un Centro de Aféresis para pacientes con enfermedades catastróficas o autoinmunes en la ciudad de Guayaquil.

JUSTIFICACIÓN

Las enfermedades catastróficas y en particular las autoinmunes son devastadoras, en ocasiones son incurables, requieren de muchos recursos económicos y cuidados médicos, son de constante soporte emocional por parte del paciente y su familia.

En muchos de los casos lograr un diagnóstico oficial es difícil por no contar con los centros y con el personal especializado; por lo general se suelen confundir los síntomas con otras patologías lo que retarda la atención médica y las personas que no poseen los recursos necesarios no pueden acceder fácilmente a este tipo de servicio.

Partiendo de lo antes mencionado se desarrolla esta investigación recalcando que es de importancia realizar la evaluación económica para conocer la inversión requerida, los planes estratégicos y operacionales, los requerimientos legales y vigentes u otra información relevante para la creación de un Centro de Aféresis para pacientes que sufren de enfermedades catastróficas o autoinmunes en la ciudad de Guayaquil y así, poder contribuir con un modelo de negocio de fácil acceso por su costo, que brinde buen servicio y cuente con personal apto y equipos de alta tecnología.

Adicionalmente, utilizando las bases contables se desarrolla en forma proyectada el Estado de Situación Financiera, el Estado de Resultado, el flujo de caja y otros cálculos que contribuyen a demostrar la situación económica del modelo de negocio propuesto y a obtener los valores requeridos para la inversión.

CAPÍTULO 1

MARCO TEÓRICO

1.1 LAS ENFERMEDADES

La enfermedad conocida como patología, dolencia, padecimiento, anormalidad, trastorno, desequilibrio, etc., es el conjunto de alteraciones morfológicas estructurales que se producen en el organismo como consecuencia de un agente morbígeno interno o externo, o una desviación del estado fisiológico de etiología generalmente conocida, que se presenta a través de síntomas puntuales o cuya maduración es predecible.

1.1.1 ENFERMEDADES CATASTRÓFICAS – RARAS Y HUÉRFANAS

La *Ley Orgánica Reformatoria a la Ley Orgánica de Salud, Ley 67 para incluir el Tratamiento de las Enfermedades Raras o Huérfanas y Catastróficas* (2012), considera como enfermedad catastrófica a los problemas de salud que cumplan con las siguientes características según en el Art. 4:

- a) Que implique un alto riesgo para la vida de la persona;
- b) Que sea una enfermedad crónica y por lo tanto que su atención no sea emergente; y, Que su tratamiento pueda ser programado o que el valor promedio de su tratamiento mensual sea mayor al determinado en el Acuerdo Ministerial de la Autoridad Sanitaria.”

Enfermedades Raras y Huérfanas: Las enfermedades raras o huérfanas, incluidas las de origen genético, son aquellas enfermedades potencialmente mortales, o debilitantes a largo plazo, de baja prevalencia y de alta complejidad.

A esta categoría le corresponde también cualquier patología que, además de una dificultad técnica en su resolución, implica un alto riesgo en la recuperación y altas probabilidades de muerte del paciente. Adicionalmente, requiere atención médica de alta complejidad, tales como, consulta especializada, alta tecnología para el diagnóstico, hospitalizaciones prolongadas, medicación bien específica, intervenciones quirúrgicas mayores, terapias de larga duración o instrumentación sofisticada y costos elevados. (Red de Protección Social para Apoyo Emergente en Situaciones Catastróficas, 2007).

El Estado ecuatoriano en la Ley Orgánica de Salud, Ley 67 reformado en el año 2012 reconoce como interés nacional a las enfermedades catastróficas y raras o huérfanas; y, a través de la autoridad sanitaria nacional el Ministerio de Salud Pública implementa las acciones necesarias para la atención en salud de las y los enfermos que las padecen, facilita la adquisición de medicamentos e insumos en forma oportuna, permanente y gratuita con el fin de mejorar su calidad y expectativa de vida, bajo los principios de disponibilidad, accesibilidad, calidad y calidez; y, estándares de calidad, en la promoción, prevención, diagnóstico, tratamiento, rehabilitación, habilitación y curación. La autoridad sanitaria nacional creará e implementará un sistema de registro e información de pacientes que padezcan estas enfermedades o que no tengan un diagnóstico definitivo y requerirá los reportes en forma obligatoria a todas las instituciones prestadoras de servicios de salud de los sectores públicos y privados.

Las personas que sufran estas enfermedades serán consideradas en condiciones de doble vulnerabilidad.

1.1.1.1 Tipos de enfermedades catastróficas

De acuerdo al Ministerio de Salud Pública del Ecuador dentro de las enfermedades catastróficas encontramos:

- 1) Todo tipo de malformaciones congénitas de corazón, valvulopatías mitrales y tricúspideas.
- 2) Todo tipo de cáncer.
- 3) Tumor cerebral en cualquier estado y de cualquier tipo.
- 4) Insuficiencia renal crónica.
- 5) Trasplantes de órganos: riñón, hígado, médula ósea.
- 6) Secuelas de Quemaduras graves.
- 7) Para el subcomponente de discapacidades: prótesis externas de miembros superiores e inferiores, implantes cocleares, ortesis (sillas postulares).
- 8) Otras:
 - Miastenia Gravis
 - S. Guillain Barré
 - Falla Hepática Aguda
 - Púrpura Trombocitopénica Trombótica
 - Sobredosis o Intoxicación
 - Lupus Eritematoso Sistémico
 - Esclerosis Múltiple
 - Trasplante de Células Madre
 - Glomerulonefritis Rápidamente Progresiva

- Síndrome Hemolítico Urémico
- Trasplante Renal (rechazo, sensibilización)
- Enfermedades Hematológicas
- Enfermedades Neurológicas
- Hipercolesterolemia familiar

1.1.2 ENFERMEDADES AUTOINMUNES

Las enfermedades autoinmunes son afecciones que ocurren cuando el sistema inmunitario equivocadamente ataca y destruye el tejido corporal sano de un individuo. Hay más de 80 tipos diferentes de trastornos autoinmunitarios dentro de los cuales está el síndrome de Guillain Barré, la Miastenia Gravis, el Lupus Eritematoso, la Esclerosis Múltiple, la Diabetes tipo 1, 2 y muchas más.

1.1.2.1 Tipos de Enfermedades Autoinmunes

Las enfermedades autoinmunes más conocidas las daremos a conocer en la siguiente figura:

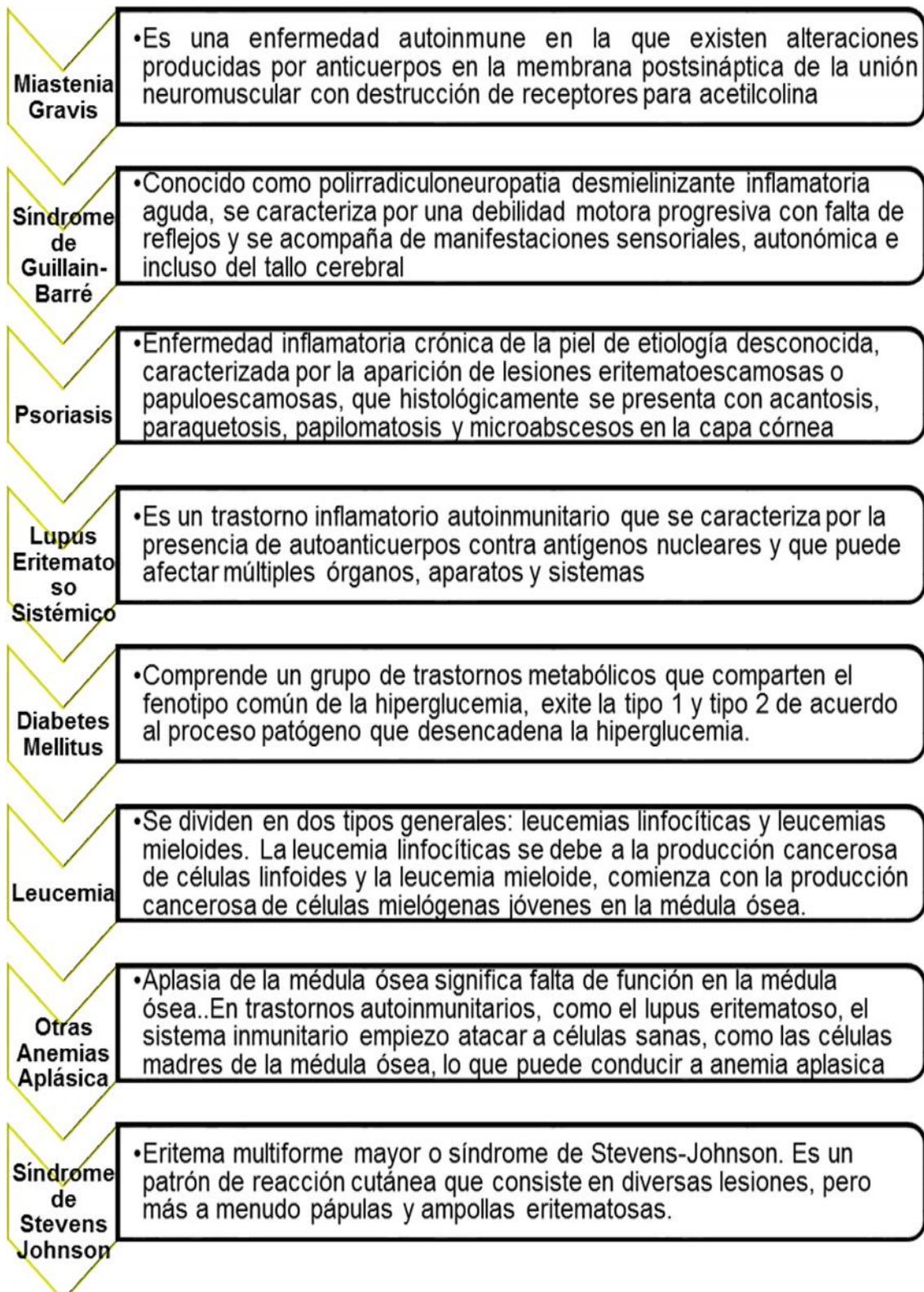


Figura 1 Tipos de Enfermedades Autoinmunes

Fuente: Autoras

1.1.3 TRATAMIENTO DE LAS ENFERMEDADES CATASTRÓFICAS O AUTOIMUNES EN EL ECUADOR

Los derechos de las personas que sufren de enfermedades catastróficas o autoinmunes, constituyen un deber moral en el cual el Estado garantiza tratamientos a través de centros de atención sanitaria para mejorar la calidad de vida a las personas que padecen de estas enfermedades.

La *Constitución de la República del Ecuador* (2008), buscando asegurar una vida digna a los habitantes del Ecuador introdujo en el texto constitucional nuevos derechos que deben ser garantizados por el Estado. Un ejemplo modelo de estos nuevos derechos es el artículo 50 de la Constitución, en el que se establecen normas tendientes a la protección a las personas que sufren enfermedades catastróficas.

Fundamento Jurídico Del Artículo 50 De La Constitución De La República Del Ecuador

El fundamento jurídico que sirve como base para que se haya dispuesto en la Constitución la protección del Estado a las personas que sufren de patologías catastróficas: son derecho a la vida, Buen Vivir, implica, el derecho a la salud y la Seguridad Social, los derechos de las personas y grupos de atención prioritaria, el derecho a la igualdad y el principio de equidad (*Constitución de la República del Ecuador, 2008*).

Artículo 35

“(…) El artículo 35 de Constitución de la República establece que quienes adolezcan de enfermedades catastróficas o de alta complejidad, recibirán

atención prioritaria y especializada en los ámbitos público y privado.
(*Constitución de la República del Ecuador, 2008*).

Artículo 50

“(...) dispone que:” El Estado garantizará a toda persona que sufra de enfermedades catastróficas o de alta complejidad el derecho a la atención especializada y gratuita en todos los niveles, de manera oportuna y preferente. (*Constitución de la República del Ecuador, 2008*).

Ley Orgánica de Salud, Ley 67

“(...) En el mes de noviembre de 2011, en dicha ley se aprueba incluir el tratamiento de las enfermedades Raras o Huérfanas y Catastróficas y se modifica el artículo 6, mediante la inclusión del numeral 5:

“5-A.- Dictar, regular y controlar la correcta aplicación de la normativa para la atención de patologías consideradas como enfermedades catastróficas, así como dirigir la efectiva aplicación de los programas de atención de las mismas.” (*Ley Orgánica de Salud, 2008*).

Bono José Joaquín Gallegos Lara

En 2009, la Vicepresidencia de la República emprendió la Misión Solidaria “Manuela Espejo”, el primer estudio bio psicosocial, clínico y genético de la discapacidad, con el fin de hacer un diagnóstico integral de todos los casos a nivel nacional y delinear políticas de Estado. Durante su trabajo se identificaron los casos más críticos, que obligaron una respuesta inmediata del Estado ecuatoriano. Es así que surge la Misión Joaquín Gallegos Lara, para cumplir con el objetivo de llegar a la

población más vulnerable del país. (Programa 'Joaquín Gallegos Lara', 2009)

La cobertura del bono Joaquín Gallegos Lara se extenderá a 115 enfermedades, de las cuales nueve son catastróficas y las restantes están repartidas entre 106 raras o huérfanas. (Programa 'Joaquín Gallegos Lara' se extiende a personas con enfermedades catastróficas, 2012).

Objetivo 3 del Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017

Relacionado con el Plan Nacional del Buen Vivir se enfoca el trabajo con el Objetivo N°3, Mejorar la calidad de vida de la Población, con la creación de un Centro Terapéutico se busca dar una atención de óptima calidad hacia las personas que padecen estas dolencias, las cuales necesitan un tratamiento excepcional para evitar los problemas producidos por sobrellevar estas enfermedades.

Es parte fundamental del Estado la implementación de servicios Terapéuticos, los cuales garanticen una buena atención en calidades iguales o parecidas a las mismas que estamos proponiendo.

Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS)

El Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social es la entidad que se encarga de aplicar el sistema de Seguro General Obligatorio que forma parte del sistema general de seguridad social. Es una entidad autónoma con personalidad jurídica y recursos propios que brinda atención de salud a todos sus afiliados, mediante la red de Instituciones sanitarias dispersas en todo el Ecuador.

En el documento reformativo para la reforma de la Ley de Seguridad Social, No 2001-55, el IEES ha señalado varios aspectos donde destacamos:

“Se incluye a las enfermedades crónicas degenerativas dentro de las financiadas mediante seguros colectivos y se prevé el tratamiento de enfermedades catastróficas reconocidas por el Estado como problemas de salud pública, con un fondo solidario financiado en un 50% con el aporte obligatorio de los afiliados y empleadores y en un 50% con la contribución obligatoria del Estado” (*Ley de Seguridad Social, 2001*).

El artículo 103, literal f, de la Ley de Seguridad Social, vigente desde el 2001, señala que los afiliados tienen derecho al tratamiento de enfermedades catastróficas, cuyo costo será cubierto por un fondo solidario que se financie con el aporte obligatorio del afiliado, del empleador y del Estado. No obstante, dicho fondo no se había creado por falta de un reglamento. Entre el 2010 y el 2014, el IEES canceló USD 354 millones por la atención de estas enfermedades catastróficas, pues el Estado no ha cancelado su contribución. (*Empleadores y Afiliados del IEES Financian Enfermedades Catastróficas, 2015*).

1.2 GENERALIDADES DE LA AFÉRESIS

La aféresis es una palabra griega que significa quitar, retirar, separar o remover y es el método de recolección de los componentes de la sangre utilizando procesadores celulares automáticos (máquinas aféresis) o semi-automáticos (centrífugas).

El componente elegido por el médico es recogido progresivamente por el computador del separador en una bolsa especial y las células restantes se devuelven al donante o paciente sin daño alguno.

Tabla 1

Propósito y Procedimiento de la Aféresis

Propósito	Procedimientos
<ul style="list-style-type: none"> • Recolección de componentes destinados para transfusión, como apoyo en la terapia transfusional (aféresis substitutiva). • Tratamiento mediante remoción de un elemento patológico de la sangre (aféresis terapéutica). • Recolección y concentración de componentes especiales como células progenitoras (madre) provenientes de sangre periférica o de médula ósea. 	<ul style="list-style-type: none"> • Recolección de Plaquetas (PVL) • Recambio Plasmático Terapéutico (RPT) • Leucaféresis Terapéutica (Leucoreducción) • Recambio de Hematíes • Recolección de Células Mononucleares (Células Madre) • Recolección de Células Polimorfonucleares (PMN) • Procesamiento de Médula Ósea • Recambio de Linfoplasma (RLP)

Tabla 2

Tipos de Aféresis

No Terapéutico	Terapéutico
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Plaquetoféresis ➤ Plasmaféresis ➤ Eritroaféresis ➤ Leucoaféresis 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Plasmaféresis o RPT. ➤ Recambio Glóbulos Rojos ➤ Recolección de Stem Cells y MNC. ➤ Depleción de WBC. ➤ Depleción de Plaquetas. ➤ Depleción de Glóbulos Rojos. ➤ Fotoaféresis ➤ LDL-Aféresis ➤ Inmunoadsorción

El Centro Regional de Transfusión Sanguínea de Granada (2012), indica diferentes tipos de Aféresis según en el componente sanguíneo que se va a extraer:

Plasmaféresis: para la extracción de plasma (líquido en el que los diferentes factores de la coagulación y otras proteínas que ayudan a detener las hemorragias en hemofílicos, cirróticos, etc. están en suspensión).

Leucoféresis: Tratamiento inicial con recambio de uno o dos volúmenes en el que se utilizan glóbulos leucodepletados e irradiados. Tiene como objetivo disminuir las manifestaciones clínicas mediante la reducción del número de blastos circulantes.

Plaquetoféresis: Es un procedimiento para extraer las plaquetas adicionales de la sangre.

1.3 LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

1.3.1 ¿QUÉ ES LA MISIÓN Y VISIÓN?

En la actualidad todas las empresas en el Ecuador establecen una definición de visión que se antepone a la definición de la misión, la cual representa la respuesta de la siguiente interrogante “¿Qué deseamos ser?”, que es el primer paso en la planeación estratégica de una empresa.

La misión es la versión personalizada que establece la distinción del propósito y alcance operacional (valor) de la creación de una empresa de otras con similares características en términos de bienes o servicios al evaluar el posible atractivo del mercado actual y futuro, además la misión está orientada a perpetuar en los trabajadores del porqué de la empresa.

1.4 DISEÑO Y CULTURA DE LA EMPRESA

1.4.1 CULTURA EMPRESARIAL

La cultura dentro de una empresa plantea sinnúmero de interrogantes tales como:

- a) ¿Es posible poder identificar las culturas empresariales?
- b) ¿Es posible comparar la cultura con la estrategia?
- c) ¿Cómo se pueden administrar las culturas empresariales?

Antes de establecer una cultura empresarial es importante definirla y explicar su propósito dentro de las empresas en el Ecuador.

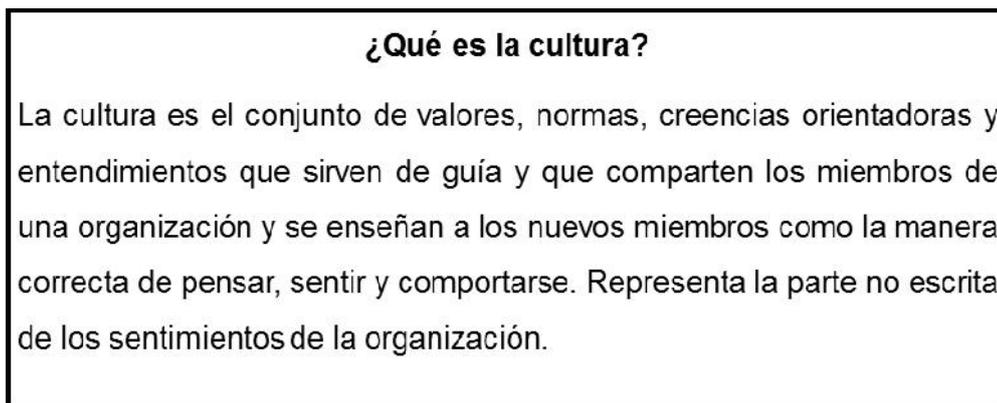


Figura 2: ¿Qué es la cultura?

Fuente: Daft, R. (2011)

1.4.2 PROPÓSITO DE UNA CULTURA EMPRESARIAL

La cultura empresarial provee a los trabajadores directrices que genere compromiso con las creencias y los valores éticos implementados por sus creadores (líder o líderes) por ejemplo una filosofía o plan estratégico de negocios que los conduzca al éxito deseado.

1.5 PLANEACIÓN

La planeación es de vital importancia para la organización debido a que establece su hacer.

¿Qué es la Planeación?

Coulter, R. en su décima edición de Administración (2010) señala que “la planeación implica definir los objetivos de la organización, establecer estrategias para lograr dichos objetivos y desarrollar planes para integrar y coordinar actividades de trabajo. Tiene que ver tanto con los fines (qué) como con los medios (cómo)”. (p. 144).

En conclusión: La planeación define los objetivos de una empresa durante un periodo específico, los cuales se plantean por escrito y se comparten en todos los niveles de la organización con el propósito de crear una idea común, de lo que se debe hacer y lograr para alcanzar los objetivos.

1.5.1 TIPOS DE PLANES

Los planes empresariales se describe según su alcance tales como:

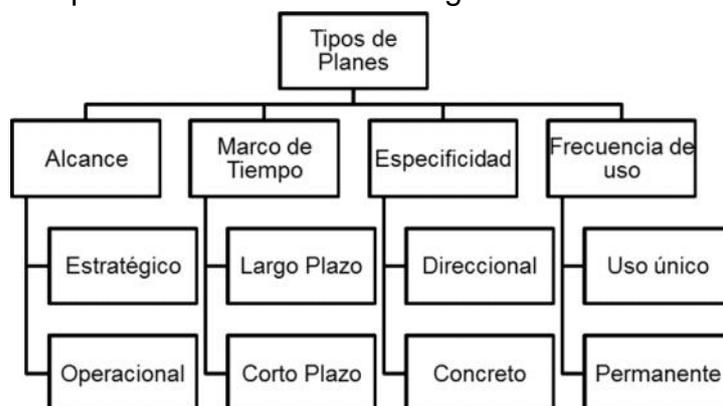


Figura 3: Tipos de Planes

Fuente: Coulter, R. (2010)



Figura 4: Planes Estratégicos y Operacionales

Fuente: Coulter, R. (2010).

1.5.2 COMO ESTABLECER OBJETIVO Y DESARROLLAR PLANES

1.5.2.1 Métodos para establecer Objetivos

Todas las actividades que realicen los miembros de la organización, se orientan a alcanzar los objetivos planteados, los métodos para establecer los objetivos son:

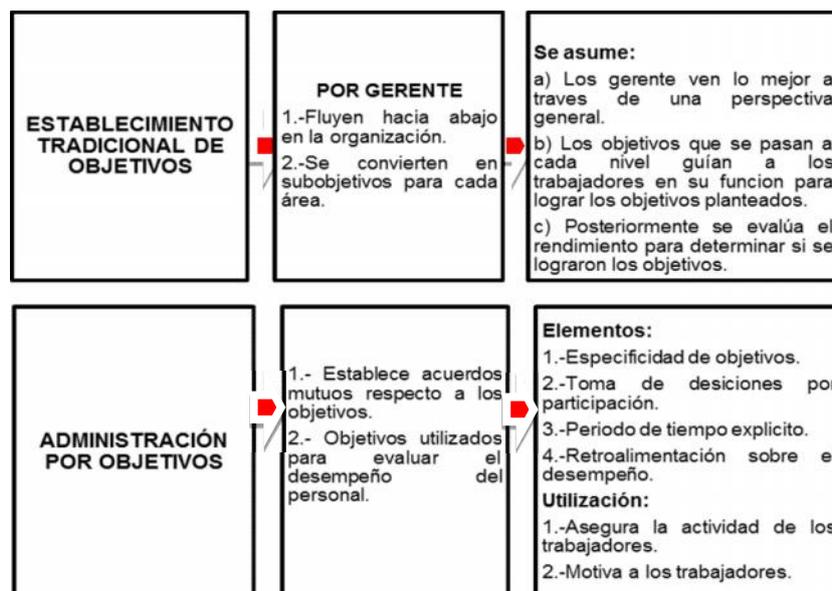


Figura 5: Establecimiento y Administración de los Objetivos

Fuente: Coulter, R. (2010).

1.5.2.2 Pasos para establecer objetivos

Se debe seguir los siguientes pasos:



Figura 6: Pasos para establecer Objetivos

Fuente: Coulter, R. (2010)

Cuando la empresa define sus objetivos, se debe documentar y comunicar a todo los niveles de la empresa, una vez que se ha realizado, el gerente está listo para desarrollar los planes más adecuados para lograr alcanzar los objetivos planteados.

1.5.2.3 Desarrollo de planes

El desarrollo de planes se influye por:

- 1.-Factores de contingencia.
- 2.-El método de planeación seguido.



Figura 7: Desarrollo de los Planes

Fuente: Coulter, R. (2010)



Figura 8: Factores y Descripción

Fuente: Coulter, R. (2010)



Figura 9: Método de Planeación Seguido

Fuente: Coulter, R. (2010).

1.5.3 CRÍTICAS A LA PLANEACIÓN



Figura 10: Críticas

Fuente: Coulter, R. (2010)

1.6 ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA

Una vez terminada un plan empresarial, se debe considerar como el momento idóneo para comenzar a diseñar una estructura organizacional adecuada.

1.6.1 PROCESO DE ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

Todo proceso de organización se inicia definiendo las responsabilidades, funciones y procedimientos de cada persona que conforma el talento humano, que trabajan para la empresa con el propósito de evitar confusiones y sobrecarga laboral, para lo cual se debe tomar en cuenta los objetivos o la misión de la empresa.

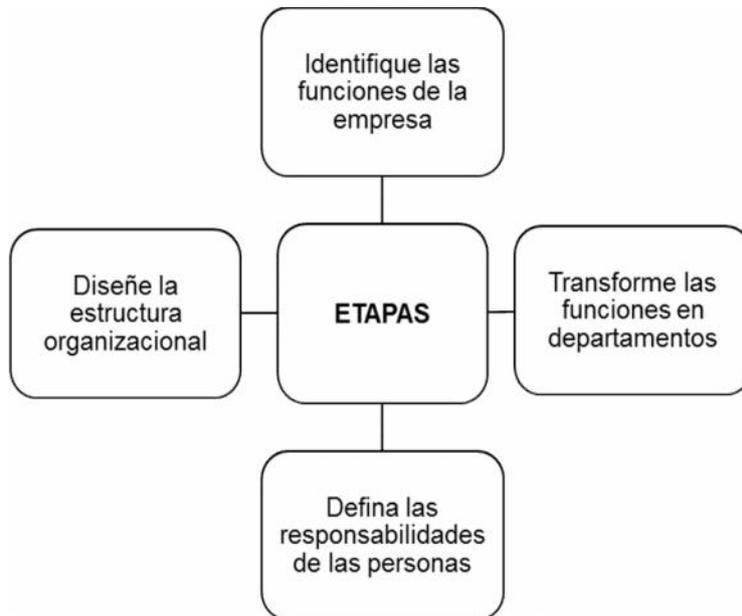


Figura 11: Etapas para empezar con el Diseño Organizacional de una Empresa

Fuente: Amaru. A. (2008)

1.6.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Las funciones de la empresas, varía de acuerdo a su actividad. Es posible que cada área sea responsable de toda una función.

Este criterio define la estructura organizacional de la empresa, la cual se la llama organigrama.

Existen diferentes tipos de criterios de departamentalización de acuerdo a la necesidad de la empresa, que son:

- a) Personas
- b) Funciones
- c) Productos
- d) Clientes
- e) Área geográfica

Organización por Funciones

Amaru, A. en su primera edición de Administración para Emprendedores (2008) señala que La departamentalización por funciones (o funcional) consiste en atribuir a cada departamento la responsabilidad de una función de la empresa: operaciones, marketing, finanzas, recursos humanos, etc. En una estructura organizacional dividida según este criterio, el administrador general dirige todo el conjunto y en el nivel inferior cada integrante del primer escalón jerárquico es responsable de una función específica.

El modelo funcional es en particular apropiado para las pequeñas empresas, que apenas se han puesto en marcha o que trabajan con una sola línea de productos y servicios para los clientes.

En las compañías estructuradas por funciones, no siempre hay un departamento para cada función ni un gerente único para cada departamento. En las pequeñas empresas, es probable que los responsables de más alto rango tengan que cambiarse de una función a otra o acumular cargos, de acuerdo con las necesidades y competencias individuales. Es el caso del socio presidente de una pequeña empresa, el cual acumula los puestos de director de ventas y vendedor.

Una de las grandes ventajas de la organización funcional es la claridad de las responsabilidades; una desventaja importante es que las personas podrían prestar más atención a la función que a la empresa, lo cual es arriesgado, pues se puede perder el enfoque en la calidad general del producto y en la satisfacción del consumidor. (p. 80)

Conclusión: Hemos elegido el criterio organización por funciones por ser un modelo funcional para pequeña empresa como lo es el Centro

de Aféresis BENMA S.A., y por la claridad de responsabilidad y función que le da a la organización.

1.7 ESTRATEGIA DE MARKETING Y VENTAS

1.7.1 ¿QUÉ ES EL MARKETING?

Es la actividad necesaria para desarrollar un bien o servicio, establecer precio, distribución y crear valor en dos fase (planeación y ejecución), que satisfagan los objetivos empresariales, además de establecer los deseos, necesidades y satisfacer a los mercados de manera más eficaz que los competidores.

1.7.2 MERCADO

El mercado es un grupo potencial de consumidores con necesidades, y disposición para adquirir un bien o servicio.

Como se puede observar en la siguiente figura:

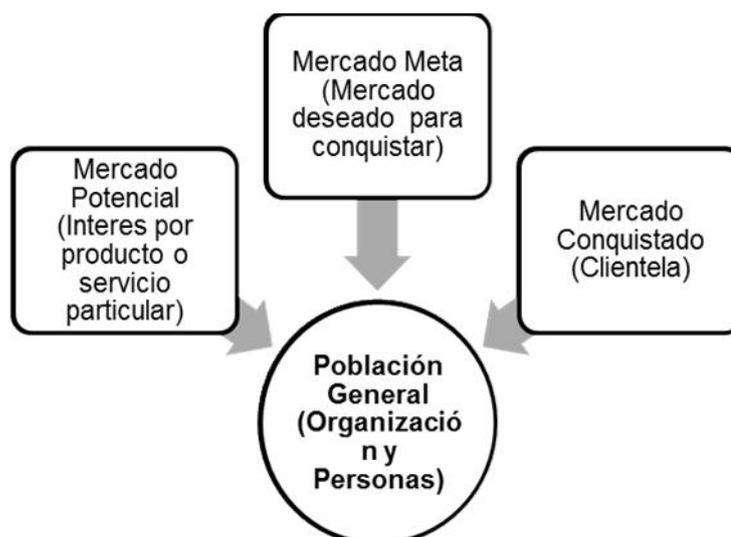


Figura 12: El Mercado

Fuente: Autoras

La comprensión completa del mercado establece el tipo y tamaño de la inversión que se pretende realizar y demás actividades de marketing y de operación.

1.7.3 ENTENDER AL CLIENTE

Los clientes son las personas y entidades de cualquier tipo que toman la decisión de comprar o utilizar algún producto o servicios y depende de mucho de la actuación, distinción, lenguaje interno y la conducción del esfuerzo de marketing que tenga la empresa para posesionarse en el mercado.

El principal objetivo del marketing es entender bien al consumidor según el bien o servicio que la empresa desee colocar en el mercado, además la competencia también procura entenderlos y conquistarlos.

1.7.4 PLANEACIÓN ESTRATÉGICA DE MARKETING

El éxito de la actividad de toda empresa a largo plazo es el diseño bien planteado de una estrategia de marketing basada en tres etapas principales:

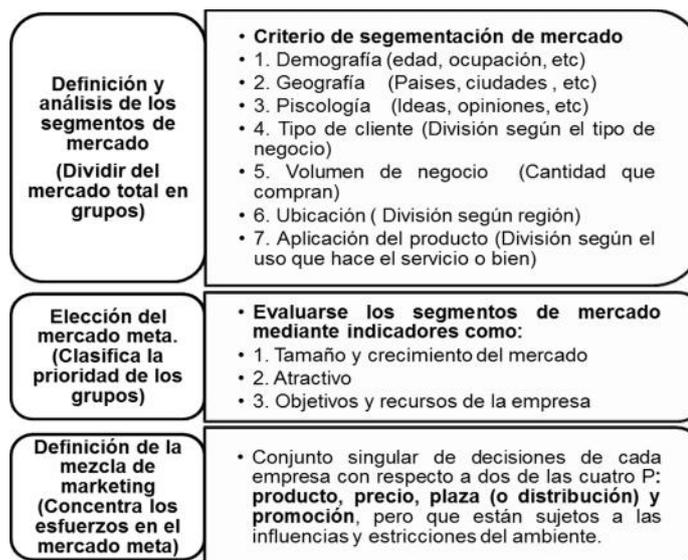


Figura 13: Estrategia de Marketing basada en tres Etapas

Fuente: Autores

1.7.5 INTERRELACIÓN DE LAS CUATROS P O LA MEZCLA DE MARKETING

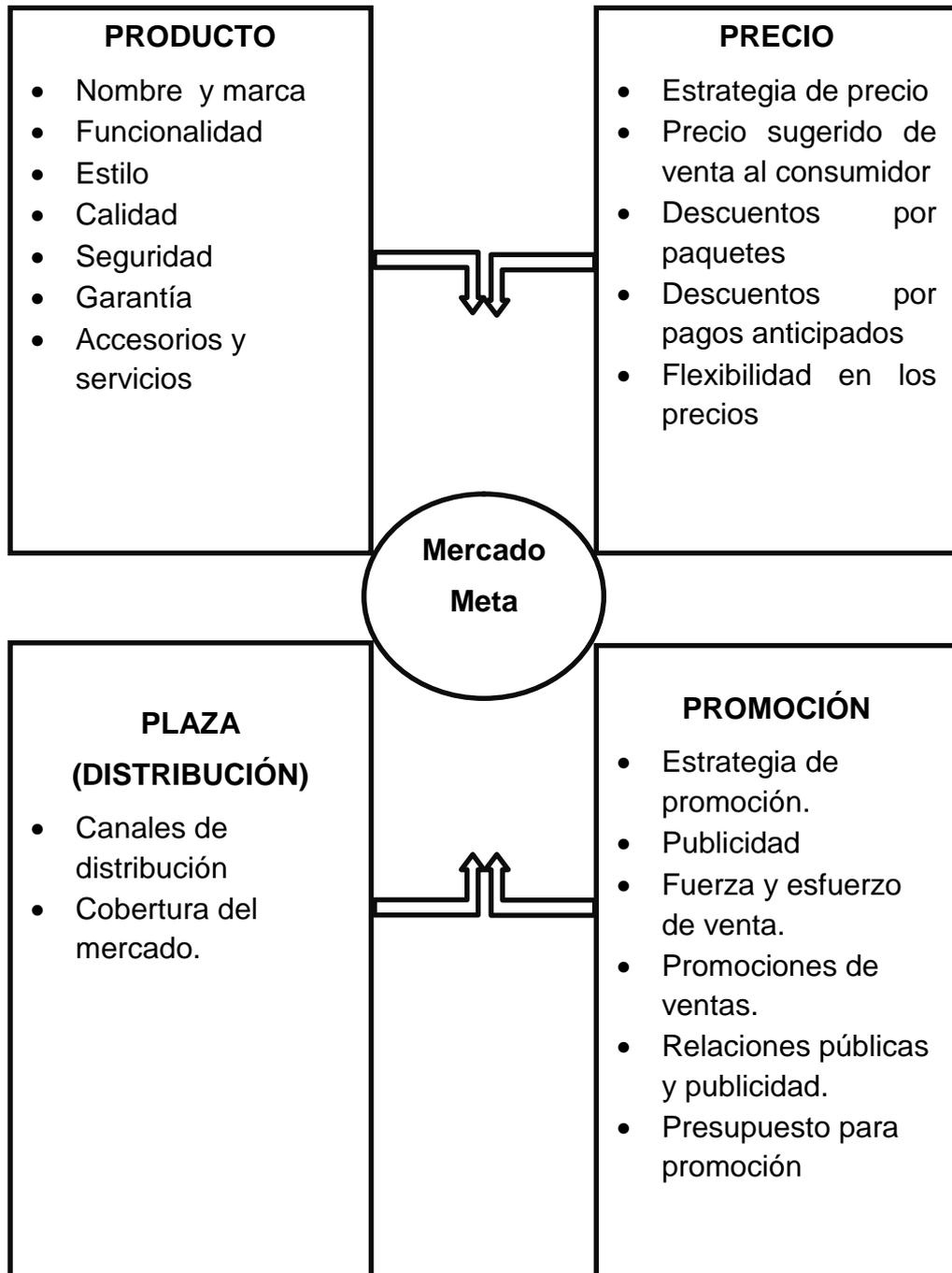


Figura 14: Interrelación de las cuatro P.

Fuente: Amaru, A. (2008)

1.8 LA INVERSIÓN

La inversión es tener que rechazar una inmediata satisfacción a cambio de una esperanza en el bien invertido es un soporte de disponibilidad monetaria, los elementos fundamentales de la inversión son:

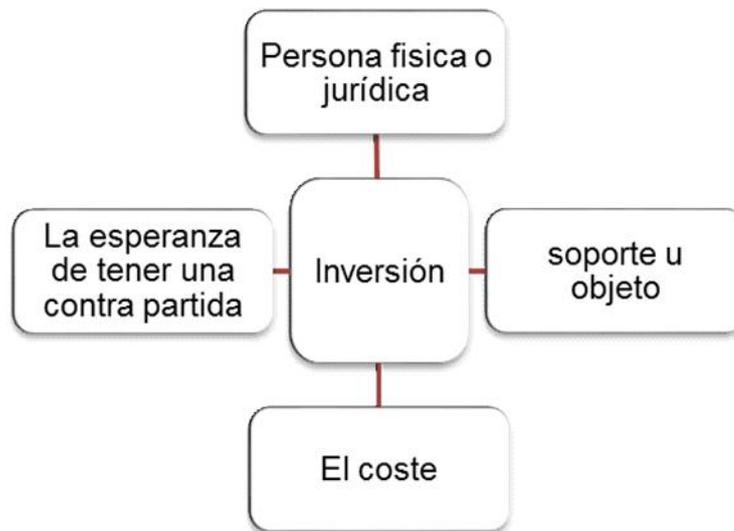


Figura 15: Inversión

Fuente: Autoras

El soporte	•Sirve como base para un análisis de inversión.
La finalidad	•Sirve para incrementar o diversificar la producción.
Periodo de permanencia	•Nos ayudan a clasificar las inversiones de corto o largo plazo

Figura 16: Tipos de Inversión más usados

Fuente: Autoras

1.8.1 LA EVALUACIÓN

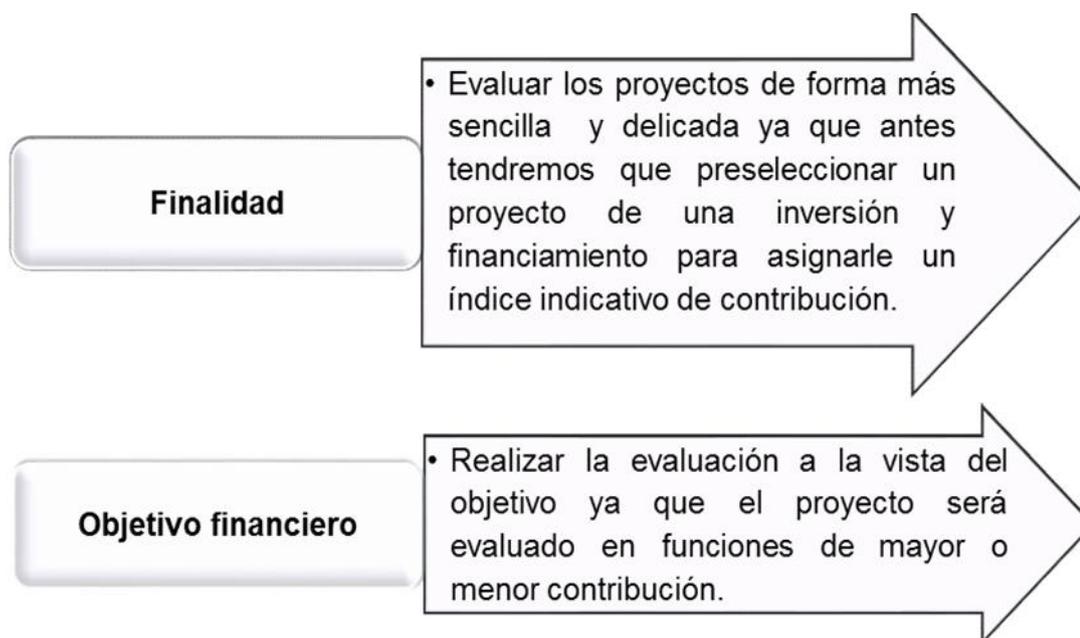


Figura 17: La Evaluación: Finalidad y Objetivo

Fuente: Autoras

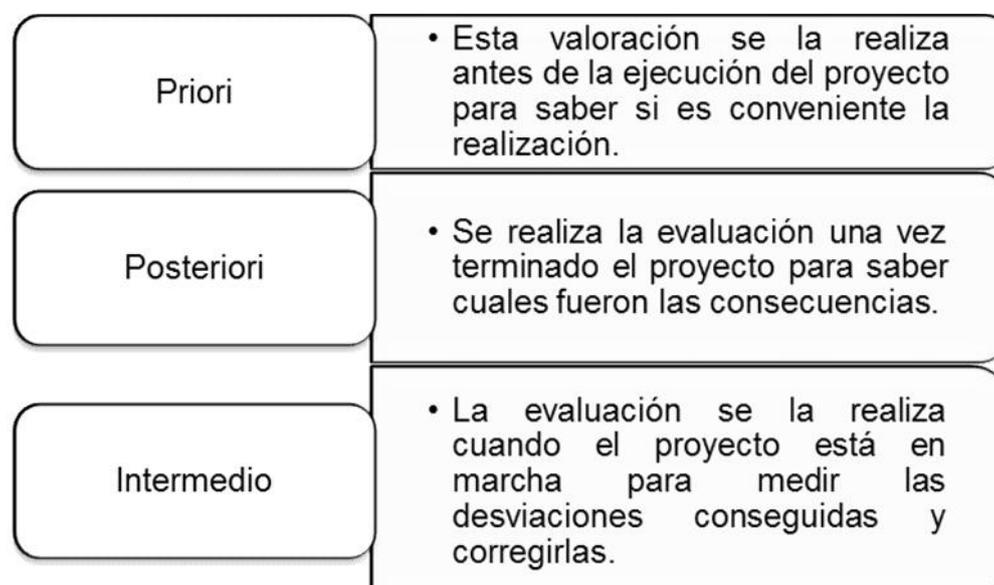


Figura 18: Momentos para realizar la Evaluación

Fuente: Autoras

1.8.2 PROCESOS A SEGUIR EN LA ELABORACIÓN DE UN PROYECTO

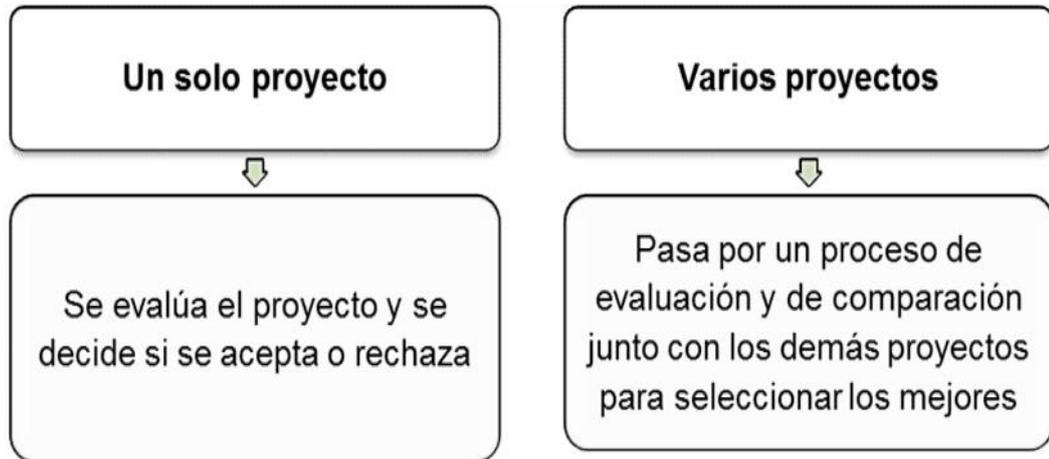


Figura 19: Los Procesos de un Proyecto

Fuente: Autoras

1.8.3 VALORACIÓN DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN

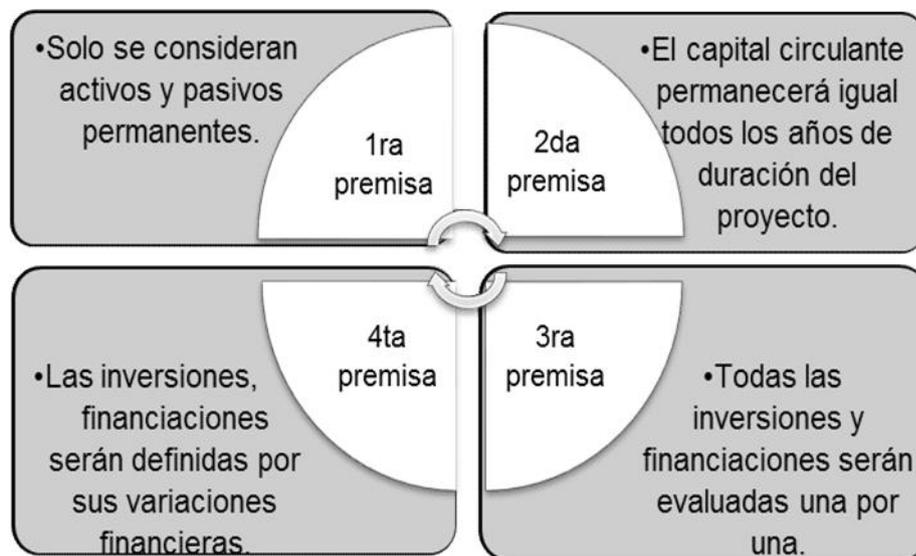


Figura 20: Premisas básicas de la Valoración

Fuente: Autoras

Dimensión de la Inversión y de la Financiación

El dinero de la financiación que tendremos al principio estará en el activo como tesorería. Este proceso de financiación obligará a realizar en el futuro pagos para poder retribuir los capitales que se han tomado, para poder devolverlos. También se tendrá que realizar una forma de devolver los capitales, y realizar las cuantificaciones financieras de su propio capital y de un capital ajeno.

En este caso la inversión empieza cuando hemos conseguido una disponibilidad financiera y cambiamos los bienes productivos por activos que sean productivos tendremos que realizar un intercambio de los productos y de los servicios, después que hemos pasado el proceso productivo podremos llevar el producto fabricado al mercado.

La Valoración de los Proyectos

Esta valoración simplifica la información que está disponible de un proyecto hasta poder alcanzar un índice, si disponemos de un resultado final expresivo de forma exclusiva podría generar una pérdida de información que podría ser relevante, cuando se refiere a la pérdida de información sería muy conveniente terminar el proceso de la evaluación.

El Valor Capital

Definición.- El valor capital será toda ganancia que será deducido del costo de la inversión del proyecto.

Significado.- El valor capital es el excedente que obtendrá la empresa una vez realizados los pagos que le reclaman los activos y los

pasivos en los que se ha hecho la inversión, este valor capital también proporcionan un método para poder medir la rentabilidad del proyecto.

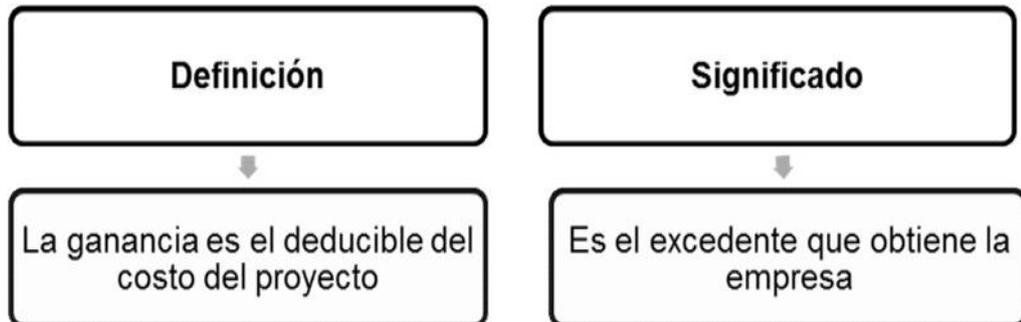


Figura 21: El Valor Capital

Fuente: Autoras

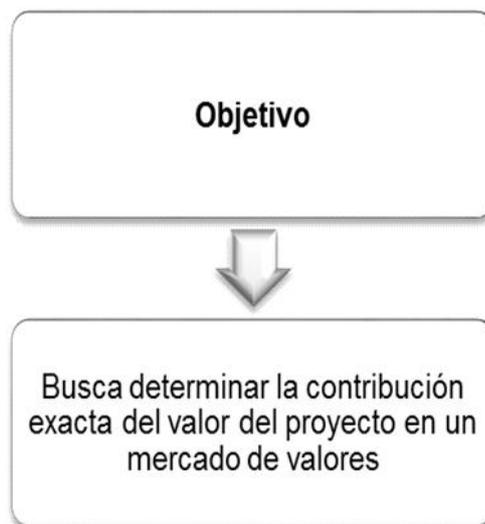


Figura 22: Objetivo Financiero

Fuente: Autoras

Tasa Interno de Rendimiento "TIR"

Es un valor actualizado que anula al valor capital, ya que a medida que el valor de la tasa de actualización vaya aumentando el valor capital irá disminuyendo.

Puede determinar el costo explícito y monetario de la inversión, también es una ayuda como base para poder medir la rentabilidad del proyecto en el mercado, mide la ganancia del capital que estuvo invertido en el principio de cada periodo.

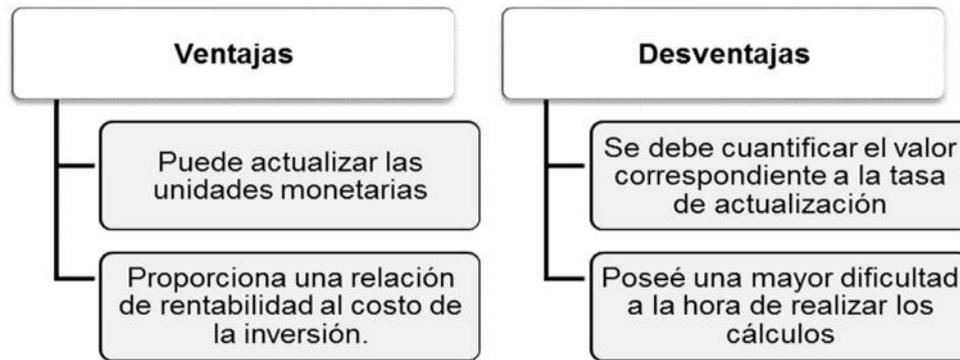


Figura 23: Ventajas y desventajas de la TIR

Fuente: Autoras

Plazo de Recuperación

Es el tiempo que se demora en recuperarse la inversión realizada del capital, este es el criterio más utilizado por los empresarios por sus facilidades para realizar los cálculos y para seleccionar los proyectos para saber en cuanto tiempo se desea recuperar el dinero invertido.

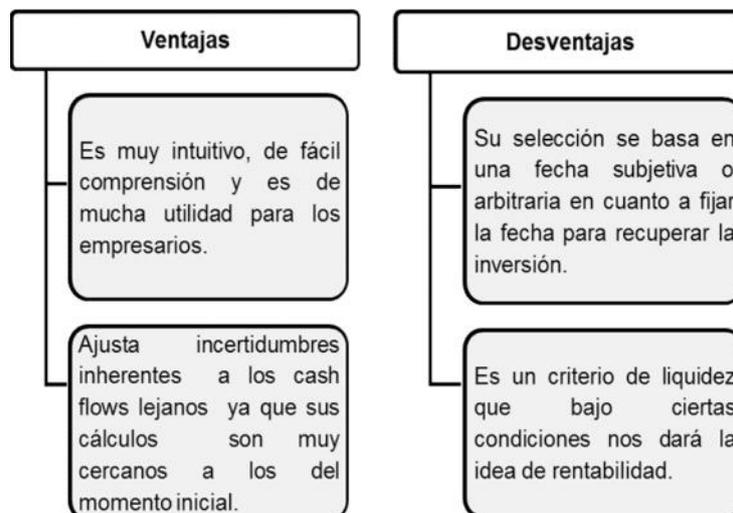


Figura 24: Ventajas y Desventajas del Plazo de Recuperación

Fuente: Autoras

Criterios Decisionales: VAN Y TIR

El VAN y el TIR son unas de las herramientas fundamentales que sirven para evaluar la rentabilidad del proyecto en emprendimiento y saber si es viable.

VAN

El valor actual neto, también conocido como valor actualizado neto (en inglés net present value), cuyo acrónimo es VAN (en inglés, NPV), es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión.

La metodología consiste en descontar al momento actual (es decir, actualizar mediante una tasa) todos los flujos de caja futuros del proyecto. A este valor se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto. Miguel Barrachina Cubillo, 2013

La fórmula utilizada es:

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{V_t}{(1+k)^t} - I_0$$

V_t Representa los flujos de caja de cada período t

I_0 Es el valor de desembolso inicial de la inversión

n Es el número de períodos considerados

k Es el tipo de interés

Por lo consiguiente, si el VAN es:

VAN > 0 la inversión producirá ganancias por encima de la rentabilidad
VAN < 0 la inversión producirá ganancias por debajo de la rentabilidad exigida
VAN = 0 la inversión no producirá ni ganancias ni pérdidas

TIR

La Tasa Interna de Retorno (TIR) se define como la tasa de rentabilidad que un proyecto ofrece, por consiguiente es una característica propia de cada alternativa; y es totalmente independiente de las ambiciones del inversionista, es decir de su tasa de interés de oportunidad.

Desde el punto de vista matemático la TIR se puede definir como la tasa de interés para la cual el VPN (i) = 0; es decir, VPN (TIR) 0.

Cuando la $i = TIR$, los pagos devuelven exactamente la inversión inicial con esta tasa de retorno i ; es decir, el valor presente del flujo de caja calculado con una tasa de interés i es igual al valor de la inversión inicial. Carlos Morales, 2012 (p.34)

La fórmula utilizada es:

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{V_{F^t}}{(1 + TIR)^t} - I_0 = 0$$

V_{F^t} Corresponde al flujo de caja en el período t

Indicadores de Rentabilidad

Surge para resolver el problema del valor capital con respecto a la inadecuada selección de proyectos ante una restricción financiera inicial.

De acuerdo a la necesidad se ha seleccionado dos tipos de índice de rentabilidad los cuales son: el de Margen Bruto y el índice de Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto)

a) Margen Bruto

Este índice permite conocer la rentabilidad de las ventas frente al costo de venta y la capacidad de la empresa para cubrir los gastos operativos y generar utilidades antes de deducciones e impuestos.

$$\text{Margen Operacional} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}}$$

b) de Rentabilidad Neta de Ventas

El índice de rentabilidad de ventas muestra la utilidad de la empresa por cada unidad de venta.

$$\text{Margen Neto} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

Análisis de Sensibilidad

Un análisis de sensibilidad varía parámetros clave de un proceso para determinar la sensibilidad de los resultados a la variación en cada partida. La pregunta que el análisis de sensibilidad trata de contestar es: ¿Qué sucede si las cosas no ocurren como se esperaba?

La sensibilidad del VAN a variaciones en las ventas se caracteriza por la inclinación relativa de la pendiente que expresa la relación entre utilidades y ventas en una gráfica. Esta pendiente está determinada en buena medida por el margen de contribución. Un margen de contribución grande da lugar a una pendiente empinada, en cuyo caso las utilidades son muy sensibles a cambios en las ventas. Un margen de contribución pequeño da pie a una pendiente más plana, y las utilidades son menos sensibles a los cambios en las ventas. Así pues, incrementar el margen de contribución amplifica la sensibilidad de las utilidades a los cambios de ventas.

CAPÍTULO 2

DISEÑO METODOLÓGICO DE LA INVESTIGACIÓN

Teniendo en cuenta el concepto de Naghi, M. (2009)

“El diseño de la investigación es un programa que especifica el proceso de realizar y controlar un proyecto de investigación, es decir, es el arreglo escrito y formal de las condiciones para recopilar y analizar la información, de manera que combine la importancia del propósito de la investigación y la economía del procedimiento”, (pp. 85 - 86).

Por medio del diseño de la investigación se recopiló la información relevante para la propuesta del modelo de negocio.

Para el desarrollo de la investigación se tomó en consideración lo siguiente:

- 1) Recopilación de la Información
- 2) Selección y redacción de la información
- 3) Estudio de mercado y técnico
- 4) Evaluación y análisis de Resultados
- 5) Conclusiones

2.1 TIPOS DE INVESTIGACIÓN

El tipo de Investigación que vamos a tratar es: Descriptiva

2.1 INVESTIGACIÓN DESCRIPTIVA

Salkind, N. (1999) conceptualiza la Investigación Descriptiva diciendo que esta “reseña las características de un fenómeno existente. Los censos nacionales son investigaciones descriptivas, lo mismo que cualquier encuesta que evalúe la situación actual de cualquier aspecto en el presente” (p. 11).

Gómez, S. (2009) en su lección sobre las técnicas de investigación, menciona que “en un estudio descriptivo se seleccionan una serie de conceptos o variables y se mide cada una de ellas independientemente de las otras, con el fin, precisamente, de describirlas”.

Conclusión: La investigación descriptiva ayudó en la selección de conceptos y variables de la situación actual de un lugar independientemente de cualquier otro.

2.2 TÉCNICAS PARA LA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

En el estudio se han utilizado fuentes primarias por la necesidad de tener contacto directo con el objeto de análisis. La fuente que se eligió fue la encuesta, por ser una de las técnicas más difundidas en el campo de la investigación, por medio de un cuestionario se han obtenido las repuestas requeridas.

2.2.1 ENCUESTA

Las fases que se utilizaron para realizar la encuesta son las siguientes:

- 1) Selección de la muestra

- 2) Planteamiento del cuestionario
- 3) Desarrollo del trabajo de campo
- 4) Preparación de los datos
- 5) Análisis de la información

Las encuestas se realizaron a pacientes, con el fin de obtener datos reales de la situación actual de las personas que sufren este tipo de dolencias, las cuales serán preguntas abiertas y de fácil entendimiento.

2.3 POBLACIÓN Y MUESTRA

Según el último registro del instituto de Estadísticas y Censos (INEC), en el Guayas se registraron 294.588 egresos hospitalarios.

El 13% corresponde a patologías por enfermedades catastróficas. Por lo cual podemos considerar que nuestra población objetiva de estudio es finita porque es posible medirla 38.297 habitantes de los cuales aplicaremos un proceso estadístico para obtener nuestro valor a encuestar.

Tabla 3

Egresos hospitalarios de Ecuador y Guayas

Egresos Hospitalarios Ecuador y Guayas Año 2013			
Zona Estudio	Totales	Patologías catastróficas	
		Absolutos	%
República Ecuador	1,178,989	171,437	15%
Guayas	294,588	38,297	13%

Fórmula para poblaciones finitas:

$$n = \frac{N\sigma^2Z^2}{(N-1)e^2 + \sigma^2Z^2}$$

Dónde:

- n = tamaño muestra
- N = tamaño poblacion (objetivo)
- δ = Desviación estándar 0,5
- Z = Nivel Confianza 1,96
- e = límite aceptable error 0,05

Procedimiento matemático - estadístico:

Con la aplicación de formula finita, da como resultado una muestra confiable de 380 pacientes, a los cuales se les debe realizar la encuesta como base para nuestro análisis.

INSTRUCTIVO

Para facilitar el llenado de esta encuesta siga las siguientes instrucciones:

- 1.-Lea detenidamente cada pregunta.
- 2.-Marque con una (X) la repuesta que usted seleccione.
- 3.-Conteste de forma concisa.

Es importante señalar que este cuestionario es anónimo, con el fin de que las repuestas sean respondidas con honestidad.

1. Ubique su edad

18 – 20 _____	36 – 45 _____
21 – 25 _____	Más de 45 _____
26 - 35 _____	_____

2. Género

Femenino _____ Masculino _____

3. ¿Cuál es la Patología que usted padece?

Lupus Eritematoso Sistémico	_____
Miastenia Gravis	_____
Leucemia Linfoide	_____
Leucemia Mieloide	_____
Leucemia de Células de Tipo no Especificado	_____
Otras Anemias Aplásica	_____
Síndrome de Stevens Johnson	_____
Diabetes Mellitus Insulinodependiente	_____
Diabetes Mellitus no Especificada	_____
Psoriasis	_____
Síndrome de Guillain Barré	_____

4. ¿Desde cuándo usted es paciente de un Centro Asistencial Especializado?

Hace 1 año _____
2 a 3 años _____
Más de 3 años _____

5. ¿Cuál fue el motivo por el cual acudió a este hospital?

Recomendación de un Profesional de Salud _____
Cercanía a su lugar de Residencia _____
Calidad del Servicio que Ofrecen _____
Equipamiento Tecnológico con que Cuentan _____
Equipo Medico _____
Precios _____

6. ¿Qué aspectos considera que se deben mejorar para la Atención Médica que se le brinda?

Tecnología Médica _____
Calidad de Profesionales Médicos _____
Infraestructura _____

7. ¿Cuál es su nivel de satisfacción con la atención que recibe?

Satisfecho _____
Algo Satisfecho _____
Insatisfecho _____

8.- ¿Cuál ha sido el principal inconveniente que ha tenido con respecto a la atención recibida?

- No se recibe Buen Servicio _____
- No cuenta con los Equipos necesarios _____
- El ambiente del Hospital no es el adecuado _____
- No se proporciona información oportuna _____

9. ¿Usted considera necesario la creación de un Centro de Aféresis que cumpla con los estándares que prefiere?

- Si _____
- No _____
- Parcialmente _____

10. ¿Qué beneficios cree usted que le podría proporcionar un nuevo Centro de Aféresis? (Seleccione la opción que considere más importante)

- Oportunidades de Recuperación _____
- Mejor Calidad de Vida _____
- Mejor Atención Médica _____

Presentación de los Resultados

De las 380 encuestas realizadas en el mes de julio y agosto a los pacientes de los centros hospitalarios seleccionados, el Hospital Abel Gilbert Pontón, Hospital Teodoro Maldonado Carbo y Hospital Luis Vernaza, el 94% representa ciudadanos del sur de la ciudad de Guayaquil y el 6% restante pertenece a las demás zonas, motivo que dio la visión inicial de la ubicación del centro de aféresis.

A continuación damos a conocer los resultados obtenidos de las encuestas en forma gráfica:

1. ¿Cuál es su edad?

Tabla 4

Rango de edad de los pacientes

DESCRIPCIÓN	FREC.	%	AFILIADO IESS		NO AFILIADO IESS	
			FREC.	%	FREC.	%
18 – 20	25	7%	12	3%	13	4%
21 – 25	39	10%	30	8%	9	2%
26 – 35	55	14%	55	14%	0	0%
36 – 45	91	24%	87	23%	4	1%
Más de 45	170	45%	156	41%	14	4%
TOTAL	380	100%	230	89%	30	11%

Fuente: Centros Hospitalarios

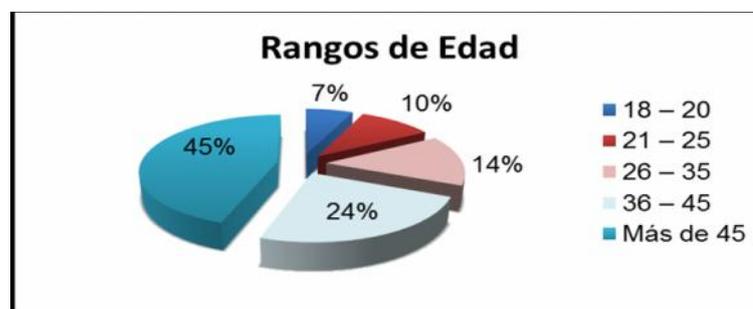


Figura 25: Rango de edad de los pacientes

Fuente: Centros Hospitalarios

Conclusión: Del total de personas encuestadas el 89% son afiliados del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social y el 11% restante son personas que se hacen atender de forma particular. El 45% son personas cuyo rango de edad supera los 45 años, concentrándose en este rango de edad los pacientes con enfermedades catastróficas. Entre los 36 a 45 se puede notar que es un rango de edad bastante afectado pues representa el 24% de la muestra de estudio. Con valores considerables podemos registrar también que el otro 24% se concentra entre los dos rangos de edad de 21 a 35 años. De 18 a 20 años con un porcentaje menos significativo del 7%.

2. ¿Cuál es su género?

Tabla 5

Género

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Masculino	130	34%
Femenino	250	66%
TOTAL	380	100%

Fuente: Centros Hospitalarios

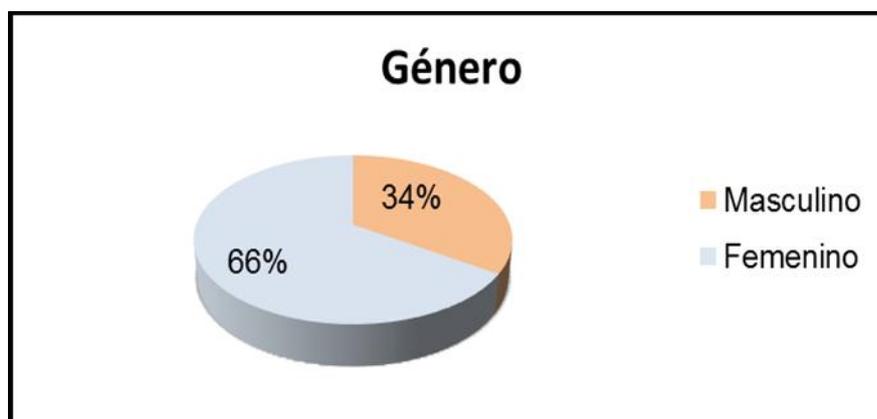


Figura 26: Género

Fuente: Centros Hospitalarios

Conclusión: Según las encuestas realizadas existe un porcentaje considerable en el género femenino del 66 % lo cual indica que la mayoría de personas que acuden a los Centros Hospitalarios con patologías consideradas catastróficas son las mujeres, mientras que un 34% corresponde al género masculino.

Se podría concluir que existe una mayor demanda potencial de pacientes del sexo femenino en el centro de aféresis.

3. ¿Cuál es la Patología que usted padece?

Tabla 6

Tipo de Patología

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Lupus Eritematoso Sistémico	23	6%
Miastenia Gravis	49	13%
Leucemia Linfoide	7	2%
Leucemia Mieloide	23	6%
Leucemia de Células de Tipo no Especificado	33	9%
Otras Anemias Aplásica	39	10%
Síndrome de Stevens Johnson	16	4%
Diabetes Mellitus Insulinodependiente	81	21%
Diabetes Mellitus no Especificada	50	13%
Psoriasis	26	7%
Síndrome de Guillain Barré	33	9%
TOTAL	380	100%

Fuente: Centros Hospitalarios

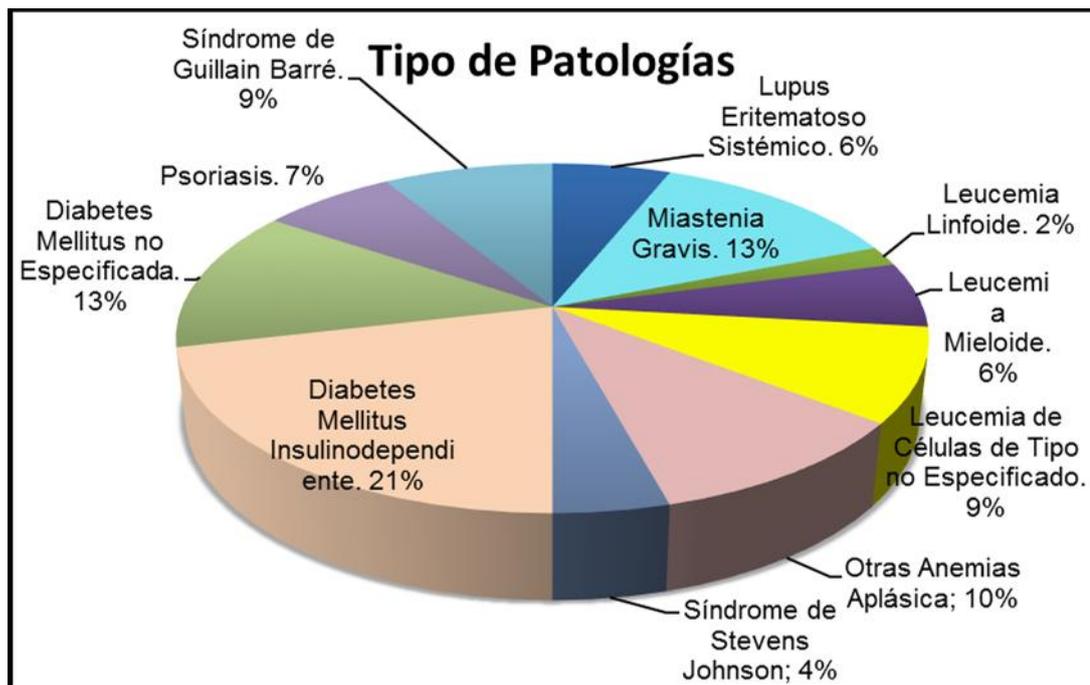


Figura 27: Tipo de Patología

Fuente: Centros Hospitalarios

Conclusión: Las encuestas realizadas indican que el 21% de personas sufren de la Diabetes Mellitus insulinodependiente siendo esta la patología más demandada, el 13% corresponde a un porcentaje considerado que sufre de la Diabetes Mellitus no especificada y la Miastenia Gravis. De la misma forma se puede apreciar que las Otras Anemias Aplásicas se encuentran en un porcentaje del 10%, seguidas por las otras patologías tales como Síndrome de Guillain Barré, Leucemia de Células de Tipo no Especificado, Psoriasis, Lupus Eritematoso Sistémico, Leucemia Mieloide, Síndrome de Stevens Johnson y Leucemia Linfoide los cuales se encuentran en un porcentaje de poca demanda del 9% al 2% de las personas que las padecen.

Los resultados obtenidos de la encuesta dan a conocer cuáles serán las patologías con más frecuencia a tratar en el Centro de Aféresis.

4. ¿Desde cuándo usted es paciente de un Centro Asistencial Especializado?

Tabla 7

Tiempo como Paciente

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Hace 1 año	59	16%
2 a 3 años	154	41%
Más de 3 años	167	44%
Total	380	100%

Fuente: Centros Hospitalarios

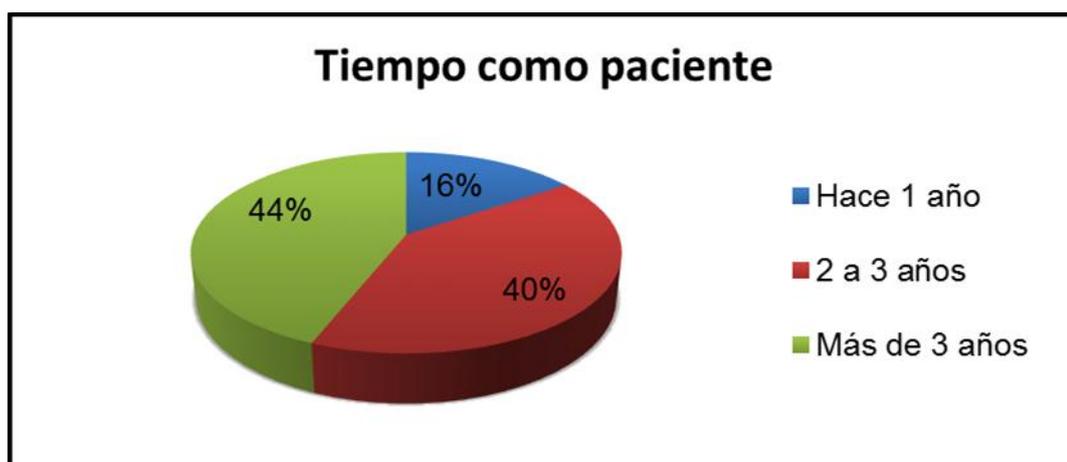


Figura 28: Tiempo como Paciente

Fuente: Centros Hospitalarios

Conclusión: De los datos obtenidos alrededor del 44% de personas acuden desde hace más de tres años a un Centro Hospitalario, lo que demuestra que los tratamientos son largos y prolongados, entre el rango de 2 a 3 años el porcentaje de las personas que acuden es del 40%, mientras que el 16% apenas tiene un año asistiendo a estos Centros de Salud.

5. ¿Cuál fue el motivo por el cual acudió a ese hospital?

Tabla 8

Motivos por los que acude al hospital

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Recomendación de un profesional de salud	154	41%
Cercanía a su lugar de residencia	10	3%
Calidad del servicio que ofrecen	49	13%
Equipamiento tecnológico con que cuentan	75	20%
Especialistas Médicos	52	14%
Precios	40	11%
TOTAL	380	100%

Fuente: Centros Hospitalarios

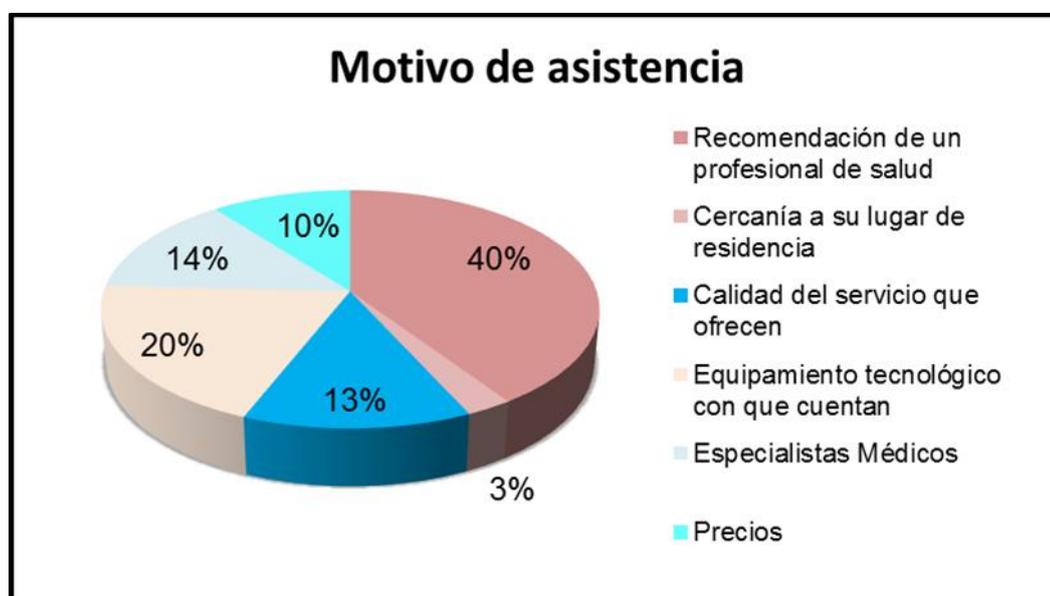


Figura 29: Motivos por los que acude al Hospital

Fuente: Centros Hospitalarios

Conclusión: Del 40% de personas encuestadas indican que asisten al Centro Hospitalario por recomendación de un médico, siendo este motivo de mayor relevancia a considerar para la Creación del proyecto. El equipo tecnológico con el que se dispone en los Centros Médicos motiva a que el 20% de las personas acudan a los mismos, mientras que el 14% indica que disponer de especialistas médicos también es de suma importancia, otro aspecto a considerar es la calidad del servicio que ofrece el cual hace referencia al 13%, y un porcentaje menor entre 10% al 3% de los encuestados manifiesta que el precio y la cercanía a su lugar de residencia son unos de los motivos por los cuales acuden al centro de Salud.

6. ¿Qué aspectos considera que se deben mejorar para la Atención Médica que se le brinda?

Tabla 9

Condiciones que se prefiere

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Tecnología médica	84	22%
Infraestructura	100	26%
Calidad de especialistas médico	196	52%
TOTAL	380	100%

Fuente: Centros Hospitalarios

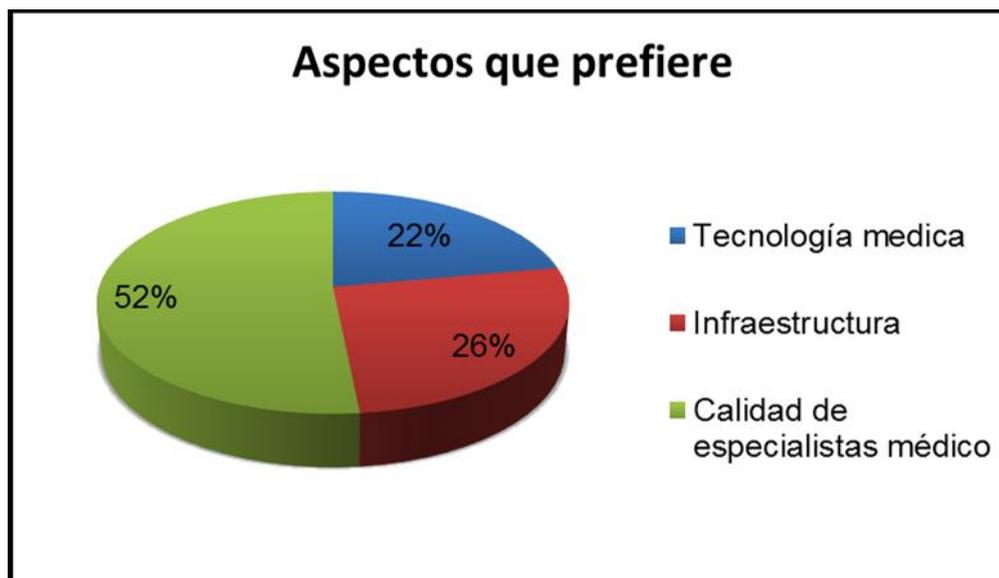


Figura 30: Condiciones que se prefiere

Fuente: Centros Hospitalarios

Conclusión: Se observó que el 52% de los encuestados consideran que un Centro de Aféresis debe contar con especialistas médicos altamente capacitados para tratar estas enfermedades, lo cual hace reflejar que los pacientes se sienten con mayor confianza por la calidad del servicio médico brindado, seguido por el 26% que considera de gran importancia la infraestructura con la cual se debe de contar, sin dejar atrás la tecnología médica con un 22% que deben tener los centros.

7. ¿Cuál es su nivel de satisfacción con la atención que recibe?

Tabla 10

Nivel de Satisfacción

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Satisfecho	63	17%
Algo Satisfecho	137	36%
Insatisfecho	180	47%
TOTAL	380	100%

Fuente: Centros Hospitalarios

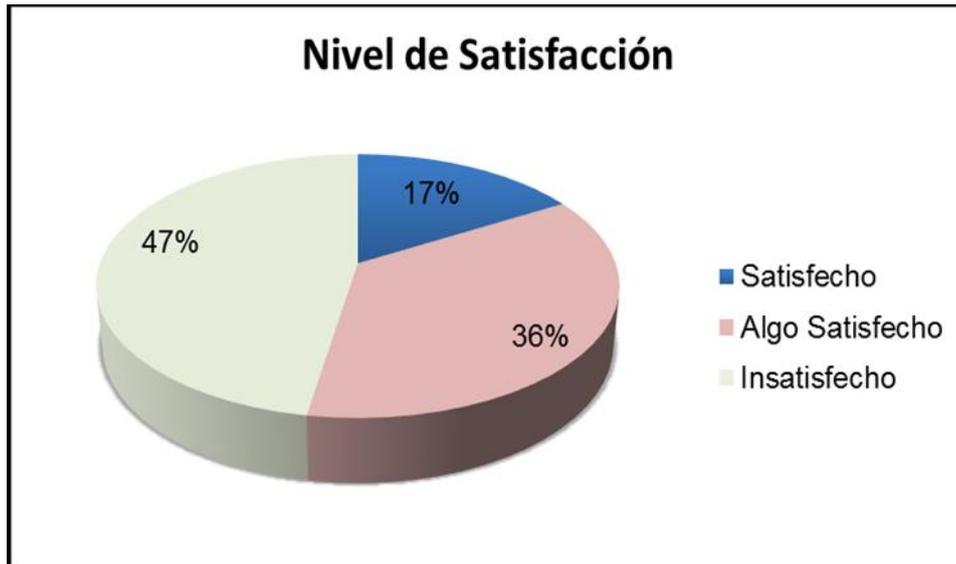


Figura 31: Nivel de Satisfacción

Fuente: Centros Hospitalarios

Conclusión: Según lo encuestado existe un gran porcentaje del 47% de las personas que se encuentran insatisfechas por la atención brindada en los diferentes Centros Hospitalarios que atienden estas patologías, seguido por un 36% que indican que se sienten algo satisfechos, mientras que solo un porcentaje menor del 17% dan a conocer que se sienten satisfechos. Por lo tanto la atención que se brindará deberá ser óptima para de esta manera captar una mayor demanda de pacientes.

8. ¿Cuál ha sido el principal inconveniente que ha tenido con respecto a la atención recibida?

Tabla 11

Inconvenientes en la Atención

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
No se recibe Buen Servicio	170	45%
No cuenta con los Equipos necesarios	100	24%
El ambiente del Hospital no es el adecuado	60	17%
No se proporciona información oportuna	50	13%
TOTAL	380	100%

Fuente: Centros Hospitalarios



Figura 32: Inconvenientes en la Atención

Fuente: Centros Hospitalarios

Conclusión: Según los datos obtenidos podemos apreciar que el 46% de los encuestados se quejan por el mal servicio que se les ofrece al momento de su atención, también el 24% manifestó que estos Centros Hospitalarios no cuentan con los equipos necesarios para tratar las diferentes patologías, el ambiente inadecuado también es un factor relevante en el cual el 17% de los encuestados ha tenido molestias y la falta de información oportuna es otro de los inconvenientes que tiene el 13% de las personas.

9. ¿Usted considera necesario la creación de un Centro de Aféresis que cumpla con los estándares que prefiere?

Tabla 12

Creación de un Centro Hospitalario

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	210	55%
No	0	0%
Parcial acuerdo	170	45%
TOTAL	380	100%

Fuente: Centros Hospitalarios

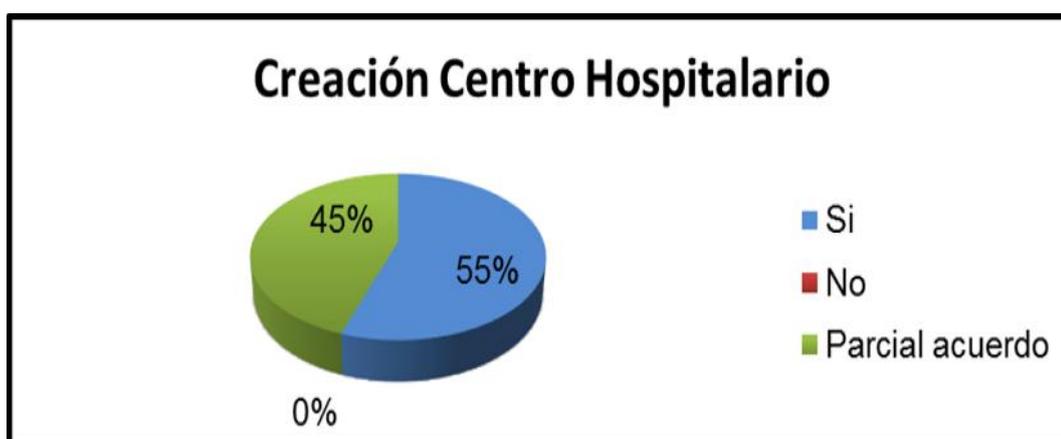


Figura 33: Creación de un Centro Hospitalario

Fuente: Centros Hospitalarios

Conclusión: El 55% de los encuestados expresó que es necesario la Creación de un nuevo Centro Hospitalario que cubra con todas las necesidades de los pacientes para que estos puedan recibir un mejor tratamiento de las dolencias que padecen, el 45% de las personas se encuentran parcialmente de acuerdo y el 0% reflejo que nadie está en desacuerdo

10. ¿Qué beneficios cree usted que le podría proporcionar un nuevo Centro de Aféresis? (Seleccione la opción que considere más importante)

Tabla 13

Beneficios

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Oportunidades de Recuperación	95	25%
Mejor Calidad de Vida	225	59%
Mejor Atención	60	16%
TOTAL	380	100%

Fuente: Centros Hospitalarios



Figura 34: Beneficios

Fuente: Centros Hospitalarios

Conclusión: De acuerdo a las encuestas realizadas el 59% indico que un nuevo Centro de Aféresis creado con el fin de satisfacer las necesidades mejorará la calidad de vida de los pacientes y sus familiares, el 25% manifestó que las oportunidades de recuperación serían más beneficiosas por la creación de un nuevo Centro y por último el 16% de los encuestados espera que la atención que se brindará sea óptima.

2.3.1 Análisis de los Resultados

De acuerdo a los resultados obtenidos de la encuesta realizada se puede observar que las personas que más acuden a los Centros de Aféresis, son los que tienen más de 45 años de edad siendo las mujeres el grupo más afectado.

Entre los tipos de patologías que más padecen los encuestados en las tres centros de salud están: Diabetes Mellitus insulino dependiente, la Diabetes Mellitus no especificada y la Miastenia Gravis. Por lo cual se podría concluir que en la ciudad de Guayaquil, estas son las enfermedades catastróficas más frecuentes y que posiblemente la potencial demanda de un centro de aféresis sean las mujeres mayores de 45 años y que sufren estas patologías.

En gran mayoría, los pacientes que requieren de tratamientos de aféresis acuden por recomendación de un profesional médico y buscan opciones más económicas, debido a que el tratamiento se caracteriza por ser continuo. Mediante la encuesta se puede evidenciar que tienen más de 3 años asistiendo a estos Centros de Salud, en el caso del Hospital Abel Gilbert Ponton y Teodoro Maldonado Carbo, en que los servicios no son cancelados directamente por los pacientes, estos se ven expuestos a largas listas de espera, porque la demanda es alta en comparación con la capacidad instalada de los centros que ellos disponen.

Similar situación se repite en el Hospital Luis Vernaza, donde los pacientes son de escasos recursos económicos.

Para los pacientes es importante sentir seguridad con el profesional médico que los está tratando, por lo cual al implementar el modelo de negocio, deberá disponer de especialistas médicos altamente capacitados para el tratamiento de estas dolencias lo cual brindará una mayor confianza y fidelidad por parte de los pacientes (potencial demanda).

Existe una gran población insatisfecha al no recibir un buen servicio en los diferentes Centros Hospitalarios que asisten, por la cual se ve la necesidad de crear un nuevo Centro de Aféresis que brinde servicios de óptima calidad contando también con instalaciones confortables, tecnología de punta, calidad en el servicio y un personal médico altamente capacitado para contribuir a que reciban un mejor tratamiento y de esta manera mejorar la calidad de vida tanto de los pacientes como de su entorno familiar.

CAPÍTULO 3

PROPUESTA DE UN MODELO DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE AFÉRESIS

Misión y Visión de BENMA S.A.

Misión

Brindar al público en general servicio de alta calidad con tecnología de punta a precios accesibles que contribuya al mejoramiento del estilo de vida de los ciudadanos del país.

Visión

Ser una empresa líder en el servicio de tratamiento de AFÉRESIS, estar a la vanguardia de la tecnología y el conocimiento técnico y profesional para satisfacer las necesidades y expectativas de nuestros clientes y así contribuir al mejoramiento de su estilo de vida.

Cultura Empresarial

La cultura empresarial de BENMA S.A se define por los valores de sus fundadoras (actitudes y aptitudes) los cuales se alinean con el desempeño de la organización y la presencia de beneficio dentro de su recurso humano tales como:

Desempeño

- Compromiso
- Aceptación y agrado del cliente
- Opinión aceptada por parte del cliente

Beneficios

- Alta Moral
- Confianza
- Productividad
- Éxito

Los Objetivos

El principal objetivo es:

Estar siempre a la vanguardia en lo que a servicio de AFÉRESIS se refiere, para incrementar su posicionamiento en el mercado.

Los otros objetivos menos relevantes son:

- Consolidarse como empresa.
- Alcanzar el reconocimiento de la marca dentro del mercado.
- Servir al país como unidad generadora de empleo y apoyo a las personas de escasos recursos.

Estrategia del centro de aféresis BENMA S.A.

La estrategia del centro de AFÉRESIS BENMA S.A., centra en mostrar una unidad de negocio líder en el mercado Guayaquileño en el ámbito de los tratamientos de enfermedades catastróficas o autoinmunes con tratamiento de aféresis terapéutico ofreciendo servicios de calidad con tecnología de punta con el objetivo de asegurar los beneficios para el cliente y la empresa.

Misión

Brindar al público en general servicio de alta calidad con tecnología de punta a precios accesibles que contribuya al mejoramiento del estilo de vida de los ciudadanos del país.

Corto Plazo

1. Implementar la planificación estratégica.
2. Alcanzar mayor posicionamiento de mercado por los servicios prestados.

Mediano Plazo

1. Ofrecer nuevos servicios.
2. Crear una página web
3. Mejorar la eficiencia del talento humano.
4. Incrementar la cobertura de clientes afiliados.
5. Mejorar la tecnología de los equipos de AFÉRESIS.

Largo Plazo

1. Mejorar la página web para divulgación de información y consultas.
2. Mejorar la infraestructura del centro de AFÉRESIS.

Visión

Ser una empresa líder en el servicio de tratamiento de AFÉRESIS, estar a la vanguardia de la tecnología y el conocimiento técnico y profesional para satisfacer las necesidades y expectativas de nuestros clientes y así contribuir al mejoramiento de su estilo de vida.

Establecimiento de Proyectos

Tabla 14

Establecimientos de Proyectos

PERSPECTIVA	OBJETIVOS	ESTRATEGIAS	Cód.	PROYECTOS	CP	MP	LP	ÁREA
Crecimiento Y Rentabilidad	Incrementar la demanda de los servicios de aféresis de los afiliados	Dar un servicio de calidad y establecer un sistema de control que permita el seguimiento de los clientes actuales	1	Ofrecer servicios de Aféresis de calidad con tecnología de última generación.	X			Comercial
	Incrementar la afiliación directa	Ofrecer descuento a los afiliados directos	2	Establecer alianza estratégicas	X			Comercial

Tabla 14

Establecimientos de Proyectos (continuación)

PERSPECTIVA	OBJETIVOS	ESTRATEGIAS	Cód.	PROYECTOS	CP	MP	LP	ÁREA
Cliente-Mercado	Posicionamiento del mercado a través de otras entidades	Firmar convenio interinstitucionales con el Ministerio de Salud Pública, el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social y entidades privadas que no cuente con el servicio de aféresis	3	Establecer alianza estratégicas		X		Comercial
	Posicionamiento en el mercado por el servicio	Establecer procedimientos de comunicación y defunción	4	Contratar un servicios de comunicación externo	X			Marketing

Tabla 14

Establecimientos de Proyectos (continuación)

PERSPECTIVA	OBJETIVOS	ESTRATEGIAS	PROYECTOS		C/P	M/P	L/P	ÁREA
Cliente-Mercado	Lograr la fidelización de los clientes por la atención con equipo de última generación, adecuada atención e impulsando una cultura nutricional	Desarrollar una cultura de respeto, cordialidad y confianza a través del fortalecimiento de los valores éticos del personal	5	Establecer una estrategia de marketing	X			Marketing
Planificación	Desarrollar la planificación estratégica	Interrelacionar y difundir	6	Implementar el plan estratégico	X			Gerencia General
Administración	Mejorar la infraestructura del centro de AFERESIS	Adquirir establecimiento propio con mejor ubicación y adecuarlo	7	Adquirir establecimiento			X	Gerencia General

Tabla 14

Establecimientos de Proyectos (continuación)

PERSPECTIVA	OBJETIVOS	ESTRATEGIAS	PROYECTOS		C/P	M/P	L/P	ÁREA
Tecnología de Información	Implementar equipos de aféresis de última generación	Realizar convenio con empresas que distribuyan equipos médicos	8	Equipamiento del centro de aféresis	X			Gerencia General
Tecnología de Información	Mejorar la tecnología de los equipos de aféresis	Realizar convenios con empresas extranjeras afines	9	Adquisición de nuevos equipos			X	Gerencia General
	Adquirir web para centro de aféresis	Adquirir y desarrollar web con aplicativo para afiliación	10	Desarrollo de aplicativos web	X			Marketing
Desarrollo del Talento Humano	Mejorar el desempeño del personal	Elaborar un plan operativo de capacitación y evaluación del desempeño por área	11	Capacitación		X		Recursos Humanos

PROGRAMA DE PROYECTOS A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO DEL CENTRO DE AFERESIS BENMA S.A.

Tabla 15

Programa

Cód.	Nombre del Proyecto	Responsable	Costo/ Inversión Estimada	Tipo de Financiamiento	Justificación
1	Ofrecer servicios de Aféresis de calidad con tecnología de última generación.	Jefe Comercial	160,384	Financiamiento externo	La adquisición de equipos de aféresis
2 y 3	Establecer alianza estratégicas	Jefe Comercial	5,000	Financiamiento Propio	El establecer convenio con entidades públicas y entidades privadas, que no cuenten con este servicio para dar a conocer de manera indirecta nuestros servicios al mercado guayaquileño y dar descuentos a los afiliados directos.

Tabla 15

Programa (continuación)

Cód.	Nombre del Proyecto	Responsable	Costo/ Inversión Estimada	Tipo de Financiamiento	Justificación
4	Contratar un servicios de comunicación externo	Jefe de Marketing	44,352	Financiamiento externo	Permitirá difundir al mercado nuestra existencia y servicios
5	Establecer una estrategia de marketing	Jefe de Marketing	10,000	Propio	Plan de marketing adaptado a los cambios del entorno garantizará el éxito futuro del centro de aféresis
6	Implementación del plan estratégico	Gerente General	7,000	Propio	La implementación del plan estratégico permitirá que el centro de aféresis tenga una dirección que facilite el desarrollo de los planes, objetivos, estrategias y programas en cada área funcional en un periodo de tiempo adecuado
7	Adquirir establecimiento	Gerente General	180,000	Financiamiento compartido	La adquisición de un establecimiento ayudara a disminuir los costos futuros

Tabla 15

Programa (continuación)

Cód.	Nombre del Proyecto	Responsable	Costo/ Inversión Estimada	Tipo de Financiamiento	Justificación
8	Adquisición de nuevos equipos	Gerencia General	100,000	Financiamiento Compartido	Para brindar servicios de calidad y resultados oportunos, es necesario medir la frecuencia de la atención para determinar la necesidad de adquirir nuevos equipos
9	Desarrollo de aplicativos web	Gerencia Comercial	2000	Propio	Permitirá manejar la información de manera adecuada y agilizará la afiliación de los posibles clientes
10	Capacitación	Recursos Humanos	3,659	Propio	Mejorar las capacidades y conocimientos de los colaboradores profesionales y técnicos y dar a conocer los beneficios de un trabajo de calidad

Tabla 15

Seguimiento de Resultados

Cód.	Nombre del Proyecto	Objetivo	Indicadores de resultados	Meta
1	Ofrecer servicios de Aféresis de calidad con tecnología de última generación.	Ofrecer mayor gama de servicio de aféresis con calidad a los clientes poder fidelizar y ganar posicionamiento en el mercado	N° de servicio implementado/N° de servicios planificados	Incrementar la satisfacción de los servicios de aféresis en un 80%
2 y 3	Establecer alianza estratégicas	Obtener mercado a través de otras instituciones de salud públicas y privadas y obtener rédito por complementar servicios aféresis	N° de servicio implementado/N° de servicios planificados	Incrementar la satisfacción de nuestros asociados en un 75%
4	Contratar un servicios de comunicación externo	Influir en el comportamiento del consumidor dando a conocer la actividad del centro de aféresis	N° de Atenciones nuevos clientes/N° total de atenciones	Incrementar el 50% el conocimiento del publico de los servicios del centro de aféresis
5	Establecer una estrategia de marketing	Mejorar la fidelidad de los clientes	N° de clientes satisfechos/N de clientes encuestados	Lograr la efectividad del plan de marketing en un 45%

Tabla 15

Seguimiento de Resultados (continuación)

Cód.	Nombre del Proyecto	Objetivo	Indicadores de resultados	Meta
6	Implementación del plan estratégico	Lograr que el talento humano trabajen motivados e involucrado con la organización	N° de estrategias/N° estrategias propuesta	Implementar el 80%
7	Adquirir establecimiento	Dar a conocer al público en general una infraestructura más sólida sobre la prestación de servicios de aféresis	N/A	Tener un establecimiento propio y evitar los gastos mensuales de arriendos
8	Adquisición de nuevos equipos	Mejorar la tecnología de los equipos médicos	N° exámenes procesados/Desempeño de los equipos de médicos	Realizar los servicios de aféresis en un 95% de efectividad y eficiencia
9	Desarrollo de aplicativos web	Automatizar la información	N° de afiliaciones registradas/N° de visita de la página web	Presentar el 70% de la información real por aplicativos web
10	Capacitación	Capacitar al talento humano del centro de aféresis	N° de cursos de capacitación al año	Incrementar la capacitación y el conocimiento del talento humano en un 90%

Tabla 15

Riesgos

Cód.	Nombre del Proyecto	Impacto/ Beneficio	Riesgos	Periodo de Tiempo
1	Ofrecer servicios de Aféresis de calidad con tecnología de última generación.	Acrecentar la atención de servicios de aféresis	No cubrir la necesidad de los clientes	6 meses
2 y 3	Establecer alianza estratégicas	Acrecentar la atención de servicios de aféresis	No cubrir la necesidad de nuestros asociados	1 año
4	Contratar un servicios de comunicación externo	Contribuir alcanzar los objetivos planteados	Poca aceptación. No ejecución del plan	6 meses
5	Establecer una estrategia de marketing	Mejorar la actividad del centro de aféresis y satisfacer a los clientes	Resultados no alcanzados	1 año
6	Implementación del plan estratégico	Mayor motivación Involucramiento de la organización Detectar falencia en las áreas Oportuna toma de decisiones	No cumplimiento del plan. Resultados no deseado.	1 año

Tabla 15

Riesgos (continuación)

Cód.	Nombre del Proyecto	Impacto/ Beneficio	Riesgos	Periodo de Tiempo
7	Adquirir establecimiento	Disminuir los costos. Incrementar la atención de los clientes	Incurrir en gastos innecesarios. Ubicación no adecuada	5 años
8	Adquisición de nuevos equipos	Adecuar el centro de aféresis con equipos de última generación y mejorar la atención	Adquisición de equipo de mala calidad y sin repuesto en el mercado	3 años
9	Desarrollo de aplicativos web	Actualizar datos de los pacientes de forma electrónica	Fallas en las seguridades de los aplicativos web	5 meses
10	Capacitación	Cumplir el perfil deseado y mejorar la atención de los clientes y asociados	Gastos incurridos en capacitación no adecuada	1 año

Funciones

Las funciones que realiza el Centro de Aféresis BENMA S.A., coordinadas por el Gerente General y son las siguientes:

Gerente General	<ul style="list-style-type: none"> • Planea, organiza, dirige y controla los recursos con lo que cuenta el Centro de Aféresis BENMA S.A.; (humano, financiero y técnico)
Director Medico	<ul style="list-style-type: none"> • Cordina las actividades y funciones de los profesionales y tecnicos en medicinas y equipos
Jefe de Marketing	<ul style="list-style-type: none"> • Investigar e identificar los intereses, necesidades y tendencias del mercado. • Desarrollar servicios lo cual incluye sus nombres, marcas, precios e información.
Jefe de Ventas	<ul style="list-style-type: none"> • Ofrecimiento de servicios a los clientes. • Comunicación con los clientes mediante actividades como publicidad y promoción.
Jefe de Recursos Humanos	<ul style="list-style-type: none"> • Planea la cantidad de personas necesarias para el centro de aferesis y de las competencias que éstas deben tener. • Reclutamiento, selección y obtención de personas que cuenten con las competencias apropiadas. • Capacitar y mejorar el potencial del talento humano. • Administración de personal y realización de actividades tales como registro de personal, nóminas y administración de carreras.
Jefe Contable	<ul style="list-style-type: none"> • Supervisar la elaboración de los estados financieros bajo Niif y sus interpretación. • Supervisa los registros y sistema contables.

Figura 35: Funciones

Fuente: Autoras

Organigrama Funcional

A continuación se presenta el organigrama funcional propuesto para el Centro de Aféresis BENMA S.A.:

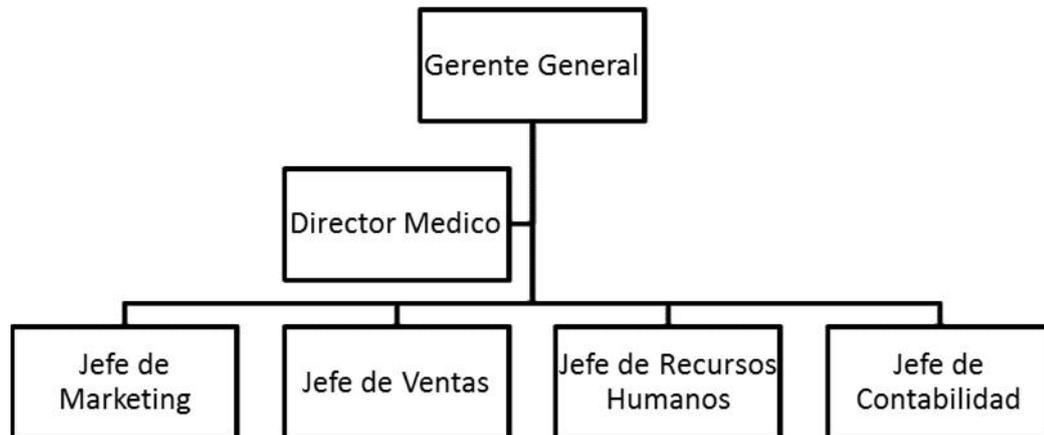


Figura 36: Organigrama del Centro de Aféresis BENMA S.A.

Fuente: Autoras

Estrategia de Marketing

Enfoque de la estrategia de marketing de BENMA S.A se basa en primera instancia con el establecimiento de convenio con entidades públicas como el ministerio de salud y el instituto de seguridad social y entidades privadas que no cuenten con este servicios para dar a conocer de manera indirecta nuestros servicios al mercado guayaquileño, contratación de espacios publicitarios en las cadenas radiales de Guayaquil y provincias cercanas, descuentos por afiliación directa y el servicio de calidad a nuestros paciente.

Estudio de Mercado

El mercado de los servicios de aféresis en el Ecuador, según las definiciones económicas pueden considerarse como un mercado de competencias perfectas, pues no tiene restricción para la entrada y salida

de ofertantes dentro de esta rama de actividad económica. Solo tiene que cumplir con los requisitos legales establecidos en puntos anteriores.

La Demanda

La potencial demanda de este servicio está constituida por todos los pacientes que padecen enfermedades catastróficas y autoinmunes registrados en la ciudad de Guayaquil. Los requerimientos se encuentran insatisfechos debido a que existen pocos centros médicos especializados en brindar este servicio.

Este centro de aféresis, permitirá ofrecer de mejor manera un tratamiento eficaz a aquellas personas que necesitan de plasma y plaquetas libres de componentes malignos, ya que a partir de este tratamiento la recuperación de los pacientes es altamente efectiva.



Figura 37: Egresos Hospitalarios 2013

Fuente: INEC (2013)

Según las estadísticas registradas en el Instituto Nacional de Estadística y Censos, comparado con los datos del Censo Poblacional del 2010 se puede concluir que el 8% de la población total de la República está afectada por un tipo de enfermedad catastrófica y el 2% representa a la provincia del Guayas (294.588 habitantes). Por lo cual visto desde el

punto de vista económico se convierte en una oportunidad atractiva para ingresar a este mercado.

Política de Producto - Servicio.

Las políticas de servicios que se ofrecerán en el Centro de Aféresis serán dirigidas a pacientes, con enfermedades catastróficas o autoinmunes, contando con los siguientes procedimientos de Aféresis:

- Recolección de Plaquetas
- Recambio Plasmático Terapéutico
- Leucaféresis Terapéutica
- Recambio de Hematíes
- Recolección de Células Mononucleares
- Recolección de Células Polimorfo nucleares
- Procesamiento de Médula Ósea
- Recambio de Linfoplasma

Las enfermedades catastróficas que recibirán este tipo de tratamiento en el Centro serán las siguientes:

- Todo tipo de malformaciones congénitas de corazón y todo tipo de valvulopatías cardiacas.
- Tumor cerebral en cualquier estadio y de cualquier tipo
- Insuficiencia renal crónica.

Otras que se irán incorporando de acuerdo a los índices de demanda:

- Miastenia Gravis
- S. Guillain Barré
- Falla Hepática Aguda
- Púrpura Trombocitopénica Trombótica

- Sobredosis o Intoxicación
- Lupus Eritematoso Sistémico
- Esclerosis Múltiple
- Trasplante de Células Madre
- Glomerulonefritis Rápidamente Progresiva
- Síndrome Hemolítico Urémico
- Trasplante Renal (rechazo, sensibilización)
- Enfermedades Hematológicas
- Enfermedades Neurológicas
- Hipercolesterolemia familiar

Política de Precio

La estrategia de precio de mercado de los servicios a ofrecer es tomar como referencia, el precio del mercado existente en relación con la calidad del que ofertara la clínica proyectada.

Política de Promoción

Las estrategias de promoción del Centro de Aféresis serán a través de los medios comunicacionales radiales, Internet y de Afiches publicitarios.

El costo de la publicidad en Internet es extremadamente bajo, y debido a su efectividad y su alto potencial de crecimiento es ideal para las empresas en emprendimiento. Debido al fácil acceso del internet se dispondrá de una página web donde dará a conocer a la ciudad de los diversos servicios médicos que se ofrecen.

Los afiches publicitarios serán otro medio de promoción los cuales estarán ubicados en los hospitales donde se realizaron las encuestas del estudio de campo.

También se plantea una capacitación al vendedor, para que este se acerque a brindar charlas informativas sobre el servicio de aféresis en las salas de espera de los hospitales de la ciudad de Guayaquil, donde entregará volantes sobre el costo del servicio. Por el lado de administración se plantea hacer ventas corporativas ofreciendo al servicio a casas asistenciales mediante convenios.

Servicio para las Terapias de Aféresis



Figura 38: Servicio para Terapias de Aféresis

Fuente: Autoras

Ubicación

Ubicación propuesta para el establecimiento del Centro de Aféresis BENMA S.A.

De una buena localización depende la rentabilidad de la empresa, es por eso que el Centro de Aféresis BENMA S.A., estará localizado en el sector sur de la ciudad de Guayaquil, exactamente al lado del sub centro de salud del IESS “Valdivia”, Avenida 25 de julio, Guayaquil, Guayas,

siendo este un mercado sectorizado estratégicamente aprovechando la gran cantidad de pacientes que no reciben una buena atención en otros centros especializados para estas dolencias.

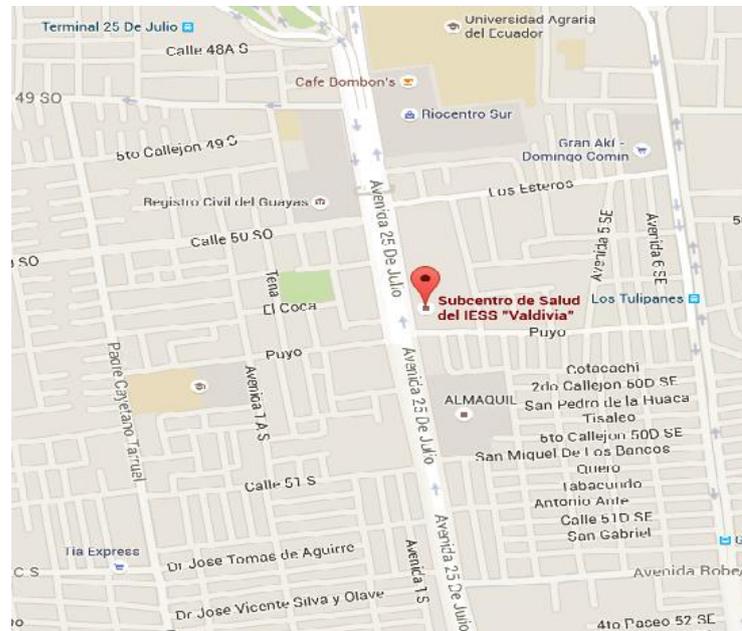


Figura 39: Sector Sur de Guayaquil: Av. 25 de Julio

Fuente: (Google Maps), 2015

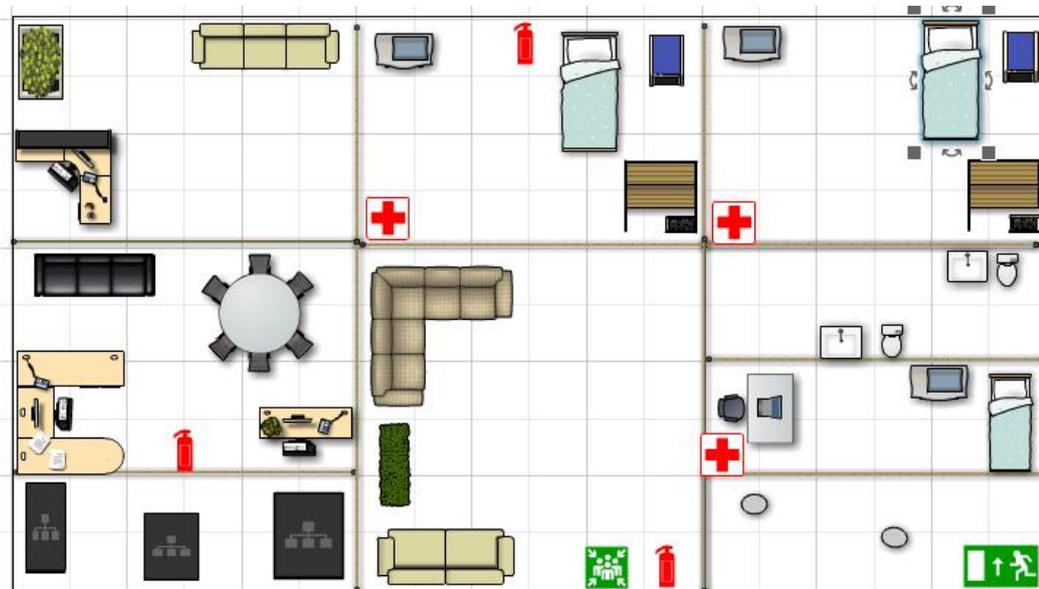


Figura 40: Distribución espacio físico del Centro de Aféresis

Fuente: Autoras

El Centro de Aféresis contará con la siguiente distribución:

Recepción y Caja: Personal encargado de recibir a los pacientes y cobro del servicio de aféresis.

Sala de espera: Espacio físico donde permanecen en espera los pacientes o familiares.

Salas de Aféresis Terapéutica: Espacio físico donde se realizarán los tratamientos de las enfermedades catastróficas y autoinmunes

Sala de observación: Se brinda atención médica inmediata de acuerdo a los síntomas que presenta el paciente.

Departamento de Administración: Donde el administrador y vendedor ejercerán sus funciones y área de archivo físico.

Área de Desechos Tóxicos: Lugar donde se depositaran los residuos tóxicos de las diferentes áreas del Centro de Aféresis.

Constitución del Negocio

Se detallan, los pasos a seguir para la constitución del Centro de Aféresis BENMA S.A., en la ciudad de Guayaquil, para inicio de operaciones en el mes de enero del año 2016.

Descripción del Centro de Aféresis

Razón Social

Centro de Aféresis BENMA S.A.

Constitución Jurídica

Centro de Aféresis BENMA Sociedad Anónima

Tamaño de la Empresa

El tamaño de la empresa esta medido en gran cantidad por la capacidad que tendrá el negocio en sus niveles organizacionales y de servicio, a través del equipamiento y personal médico altamente calificado.

La capacidad del servicio que se brindará en el Centro de Aféresis BENMA S.A., estará dado por:

- Área de triage donde los pacientes son seleccionados y clasificados antes de recibir el tratamiento, según el historial clínico y el tipo de proceso a realizarse.
Capacidad máxima instalada de 2 equipos de Separador Celular COBE SPECTRA, con el cual se realizará el proceso siempre acompañado de un médico especializado y un auxiliar de enfermería.
- Capacidad médica del personal especializado que brindará el servicio, establecida en un solo turno de 8 horas laborables.

Permisos y Licencias para la puesta en marcha del Negocio.

Dentro de los permisos y licencias que se deben contar para la creación de un negocio detallamos los siguientes:

Registro Único De Contribuyentes (Ruc)

- Formulario 01A y 01B
- Escrituras de constitución Nombramiento del Representante legal o agente de retención
- Presentar el original y entregar una copia de la cédula del Representante Legal o Agente de Retención
- Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral del Representante Legal o Agente de Retención

- Entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo

REGISTRO PATRONAL

- Solicitud de Entrega de Clave (impresa del Internet)
- Copia del RUC (excepto para el empleador doméstico).
- Copias de las cédulas de identidad a color del representante legal y de su delegado en caso de autorizar retiro de clave.
- Copias de las papeletas de votación de las últimas elecciones o del certificado de abstención del representante legal y de su delegado, en caso de autorizar el retiro de clave.
- Copia de pago de un servicio básico (agua, luz o teléfono)
- Calificación artesanal si es artesano calificado.
- Original de la cédula de ciudadanía.

PERMISO DE FUNCIONAMIENTO

- Formulario de solicitud (sin costo) llenado y suscrito por el propietario.
- Registro único de contribuyentes (RUC).
- Cédula de identidad, identidad y ciudadanía, carné de refugiado, o documento equivalente a estos, del propietario o representante legal del establecimiento.
- Documentos que acrediten la personería Jurídica del establecimiento, cuando corresponda.
- Categorización emitida por el Ministerio de Industrias y Productividad, cuando corresponda.
- Comprobante de pago por derecho de Permiso de Funcionamiento;
- Otros requisitos específicos dependiendo del tipo de establecimiento, de conformidad con los reglamentos correspondientes.

Permisos Municipales

- Originales y copia de la cédula de identidad del Representante Legal
- Registro Único de Contribuyentes (RUC)
- Patente
- Los certificados de Bomberos y de Uso de Suelo

Ministerio De Salud

- Solicitud para permiso de funcionamiento.
Planilla de Inspección.
- Certificado de la Comisión de Energía Atómica (En caso de tener áreas de Radiología)
- Acta de Constitución en caso de tener personería jurídica.
- Copias de títulos de los profesionales de la salud (registrados en el Ministerio de Salud Pública)
- Copia del Certificado emitido por el Conesup
- Licencia de estupefacientes y psicotrópicos. emitida por el Instituto Nacional de Higiene
- y Medicina Tropical Leopoldo Izquieta Pérez (caso de Clínicas y Hospitales).
- Reglamento interno aprobado por la Dirección Provincial de Salud (caso de Clínicas, Hospitales e Institutos Médicos).
- Copia de certificado de salud ocupacional emitido por los centros de salud del Ministerio de Salud
- Copias de la Cédula y Certificado de Votación del propietario.
- Copia del RUC establecimiento.
- Copias del permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos.

Patentes Municipales

- Dentro de los Patentes Municipales tenemos los siguientes requisitos:
- Escritura de Constitución (sólo copia)
- Cédula de identidad, certificado de votación y registro del nombramiento del Representante
- Legal del Centro de Aféresis
- Documento del Registro Único de Contribuyente (original y copia actualizado)
- Certificado de funcionamiento del Ministerio de Salud.
- Certificado de Seguridad del Cuerpo de Bomberos (Original y copia legible).
- Formulario Solicitud para el Registro de Patente Municipal

Permiso Del Cuerpo De Bomberos

Si el trámite lo realiza personalmente quien es representante legal de la organización, debe presentar copia de cédula de identidad. En el caso de que lo realice otra persona deberá adjuntar una autorización por escrito simple, con copia de cédula de quien autoriza y de la persona autorizada.

Copia completa y actualizada del Registro Único de Contribuyentes (RUC) donde conste el establecimiento con su respectiva dirección y actividad.

En caso de ser persona jurídica se debe adjuntar copia del Nombramiento vigente de la persona que es Representante Legal.

Copia de Consulta de Uso de Suelo otorgada por la Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil.

Copia del último pago del Impuesto Predial, o copia de una planilla de servicios básicos con la dirección del establecimiento.

Original y copia de la Calificación Artesanal en caso de ser artesano.

Cuando se realiza comercialización de gas de uso doméstico, adjuntar autorización de la Agencia de Regulación y Control de Hidrocarburo, Control Anual y el informe de Factibilidad.

Factor Ambiental

Manejo de Desechos Hospitalarios

Art. 97. Del Reglamento del Manejo de los Desechos Infecciosos para la Red de Servicios de Salud en el Ecuador (2012)

“La autoridad sanitaria nacional dictará las normas para el manejo de todo tipo de desechos y residuos que afecten la salud humana; normas que serán de cumplimiento obligatorio para las personas naturales y jurídicas”

El centro velará por el estricto cumplimiento de estas normativas, contemplándolas en las políticas medioambientales del negocio teniendo en cuenta la siguiente clasificación de los desechos hospitalarios bio peligrosos que son considerados como residuos peligrosos por el Convenio de Basilea corresponden a las corrientes Y1 y Y3, siendo: Desechos clínicos resultantes de la atención médica prestada en hospitales, centros médicos y clínicas Y 3 desechos de medicamentos y productos farmacéuticos.

Operativa de la Gestión de Desechos Hospitalario

La gestión en el manejo de los desechos hospitalarios biopeligrosos generados por el Centro de Aféresis, dispondrá de 2 etapas técnicas de dicho proceso:

La primera se enfocará en el manejo interno o intrahospitalario que será de total responsabilidad del Centro de Aféresis BENMA S.A. y comprende las siguientes fases:

- Separación en la fuente,
- Transporte interno,
- Almacenamiento intermedio y final,
- Tratamiento interno
- Aval del MSP para el manejo de los desechos tóxicos

La segunda etapa técnica corresponde al manejo externo o extra hospitalario y está es responsabilidad del municipio y cuenta con tres fases:

- Recolección diferenciada,
- Tratamiento (en lugares de la ciudad que cuentan con este servicio) y
- Disposición final

Normas de Salud a cumplir por el entro

El Centro de Aféresis se registrará a través de las normas estipuladas por el Ministerio de Salud Pública y por el Código de Salud con la finalidad de que se garantice a los pacientes el derecho universal de la salud.

Su carácter orgánico, a diferencia del antiguo Código de Salud, le otorga una jerarquía de ley, superior a otras leyes y a ordenanzas municipales. Ésta ley establece la obligatoriedad del manejo de los

desechos provenientes de centros de salud así como norma el manejo externo por parte de los municipios. (Manejo integral de desechos hospitalarios, 2009)

Análisis De FODA

Tabla 16

Análisis FODA

Fortalezas	Oportunidades
<p>F1. Disponibilidad de personal médico especializado y de gran experiencia.</p> <p>F2. Excelente infraestructura para el desarrollo de la atención médica especializada.</p> <p>F3. Equipos médicos de alta tecnología</p> <p>F4. Tarifas de precios competitivas.</p>	<p>O1. Demanda insatisfecha del tipo de servicio médico que se ofertaran.</p> <p>O2. Innovación en los servicios.</p> <p>O3. Poca oferta en el mercado de servicios médicos para el tratamiento especializado que se pretende ofertar.</p>
Debilidades	Amenazas
<p>D1. Centro medico de nueva creación, con servicios desconocidos para la mayor parte de la población.</p> <p>D2. Diversos proveedores de equipamiento e insumos médicos.</p> <p>D3. Equipamiento médico en constante desarrollo tecnológico.</p>	<p>A1. Mercado atractivo en los servicios médicos que estimulan a emprendedores.</p> <p>A2. Servicios médicos de alta calidad en la competencia.</p> <p>A3. Nuevas normas o leyes que se establezcan y que impidan los servicios o actividades que brindan los Centros de Aféresis Terapéuticos.</p>

Fuente: Autoras

FODA Cruzado

Para desarrollar esta matriz tomamos las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas listadas, se adecúan en cada cuadrante de manera lógica para obtener una estratégica Institucional, es necesario aprovechar las fortalezas para poder explotar las oportunidades y evitar las amenazas que pueden tener relación más estrecha con las debilidades. Así mismo, lo ideal aunque de más difícil obtención, sería convertir las debilidades en fortalezas y la amenazas en oportunidades.

Por lo que las líneas estratégicas serían en un primer momento:

1. Mantener fortalezas
2. Corregir debilidades
3. Aprovechar oportunidades
4. Reaccionar frente amenazas

Tabla 17

Matriz FODA Cruzado

			OPORTUNIDADES			AMENAZAS		
			O1	O2	O3	A1	A2	A3
			Demanda Insatisfecha	Innovación en los servicios	Poca Oferta en el Mercado	Mercado Atractivo	Servicios Médicos de Alta Calidad	Nuevas Normas o Leyes
MATRIZ FODA CRUZADO DEL CENTRO DE AFÉRESIS BENMA								
FORTALEZAS	F1	Personal Médico Especializado	F1O1	F1 O2	F1 O3	F1 A1	F1 A2	F1 A3
	F2	Infraestructura Adecuada	F2O1	F2 O2	F2 O3	F2 A1	F2 A2	F2 A3
	F3	Equipos Médicos de alta tecnología	F3O1	F3 O2	F3 O3	F3 A1	F3 A2	F3 A3
	F4	Tarifas de Precios Competitivas	F4O1	F4 O2	F4 O3	F4 A1	F4 A2	F4 A3
DEBILIDADES	D1	Centro Médico de Nueva Creación	D1O1	D1 O2	D1 O3	D1 A1	D1 A2	D1 A3
	D2	Diversos Proveedores	D2O1	D2 O2	D2 O3	D2 A1	D2 A2	D2 A3
	D3	Equipo Médico - Desarrollo tecnológico	D3O1	D3 O2	D3 O3	D3 A1	D3 A2	D3 A3

Fuente: Autoras

Fortalezas – Oportunidades:

Tabla 17

Matriz FODA Cruzado (continuación)

F1O1	Aprovechar la demanda insatisfecha en otros Hospitales, por contar con un personal médico especializado.
F1O2	Innovación en los procedimientos de atención médica a los pacientes.
F1O3	Se dispondrá de personal médico altamente especializado para atender las diferentes necesidades de los pacientes.
F2O1	Se contara con una infraestructura adecuada para tratar las diferentes patologías que mayor demanda prevalece en la ciudad de Guayaquil
F2O2	Otorgar un ambiente más confortable a nuestros pacientes.
F2O3	Brindar servicio de atención altamente calificado.
F3O1	Disponer de equipos médicos de alta calidad.
F3O2	Innovación en la tecnología a utilizar en los diferentes tratamientos.
F3O3	Los equipos médicos con el que se dispondrá deberán ser óptimos y de calidad con el fin de satisfacer la demanda de los pacientes.
F4O1	Ofrecer en el Centro de Aféresis precios competitivos con el fin de captar la demanda insatisfecha de pacientes que acuden a los otros centros de Salud.
F4O2	Los pacientes podrán acceder a un servicio más óptimo que satisfaga sus necesidades ya que se contará con equipos tecnológicos de punta.
F4O3	Se ofrecerá servicios médicos con precios accesibles para que los pacientes puedan tratar sus dolencias y así mejorar la calidad de vida.

Fortalezas - Amenazas:

Tabla 17

Matriz FODA Cruzado (continuación)

F1A1	Disponer del servicio y personal médico altamente calificado y especializado con el fin de captar una mayor atención para futuros inversionistas.
F1A2	Contar con personal médico especializado para brindar un servicio óptimo a los pacientes.
F1A3	Estar en constante actualización en normas o leyes de la salud que aparezcan pudiendo impedir alguna actividad del Centro de Aféresis Terapéutica.
F2A1	La infraestructura del centro de Aféresis estará realizada de acuerdo a las necesidades de los pacientes, brindado de esta manera un buen servicio médico.
F2A2	Garantizar que las instalaciones del centro sean adecuadas y que el servicio que se brinde sea agradable y eficaz.
F2A3	El centro deberá de contar con una infraestructura adecuada de acuerdo a los parámetros establecidos en las normas o disposiciones que regula el ente de Salud.
F3A1	Para que exista una mayor demanda de los pacientes se deberá de disponer de equipos médicos tecnológicos.
F3A2	Tener los mejores equipos médicos para poder competir ante los otros Centros de Salud.
F3A3	Los equipos médicos de alta tecnología a utilizar en los tratamientos deberán regirse de acuerdo a las leyes y normas que se establezcan en el país.
F4A1	Determinar los mejores precios que puedan ser altamente competitivos con otros centros de salud
F4A2	Brindar un servicio médico confiable y de óptima calidad y a un precio acorde a la situación económica de los pacientes.
F4A3	Se disponen nuevas normas o leyes referentes a los servicios de los Centros de Aféresis.

Debilidades – Oportunidades:

Tabla 17

Matriz FODA Cruzado (continuación)

D1O1	La creación de un nuevo Centro de Aféresis tendrá como finalidad cubrir la demanda que se encuentra actualmente insatisfecha.
D1O2	Brindar un servicio diferente al que se recibe en otros centros de salud.
D1O3	Con la creación de un Centro de Salud se espera tratar de manera más oportuna las patológicas que padecen las personas.
D2O1	Tener suficiente insumos y equipamientos médicos para atender a los pacientes que acudan al Centro.
D2O2	Innovación constante en los servicios de equipamiento e insumos médicos.
D2O3	Dar a conocer los diferentes tratamientos que se atenderán en el Centro de Aféresis.
D3O1	Ofrecer equipamientos médicos tecnológicos satisfaciendo el servicio médico que se ofertara.
D3O2	Brindar a los pacientes tecnología de alta calidad en el servicio médico a tratar
D3O3	Prestar servicio médico de primera categoría a los pacientes a través del uso de equipamientos médicos altamente valorados.

Debilidades – Amenazas:

Tabla 17

Matriz FODA Cruzado (continuación)

D1A1	Invertir en la parte publicitaria para que las personas puedan conocer el servicio médico que se ofrecerá y de esta manera captar la atención en el mercado.
D1A2	Brindar un servicio diferente y de calidad que satisfaga las necesidades de los pacientes, con la finalidad de diferenciarnos de la competencia.
D1A3	En el centro de Aféresis se aplicará las diferentes normas, disposiciones o leyes que establezcan o aprueben en el País.
D2A1	Ofrecer eficiencia a través de los equipamientos e insumos médicos marcando posicionamiento en la ciudad.
D2A2	Diferenciarnos de la competencia por el servicio médico de calidad que se ofrecerá.
D2A3	Estar atentos a nuevas disposiciones impuestas por la Ley de Salud para los Centros de Aféresis.
D3A1	Innovación el equipamiento médico otorgando servicios de calidad para las personas.
D3A2	Para garantizar un buen servicio se deberá de contar con equipamiento médico.
D3A3	Cubrir las exigencias de los pacientes disponiendo de equipos altamente tecnológicos ofreciendo atención idónea.

Fuente: Autoras

Evaluación Financiera y Económica

Los objetivos de una evaluación financiera y económica es determinar el monto de los recursos necesarios para la realización de la propuesta, cuál será el costo total del negocio abarcando las funciones de producción, administración y ventas. También se busca conocer la rentabilidad financiera del capital invertido para los socios u accionistas que participan.

Dentro de los parámetros básicos y necesarios a considerar para la evaluación financiera y económica del negocio se detallan los siguientes:

- Determinación de la inversión inicial
- Presupuesto de venta y recuperación de la cartera
- Determinación de los costos y gastos
- Estado de Resultado Proyectado
- Evaluar la rentabilidad

Inversión Inicial

La estimación del monto total de la inversión, se establece tomando en consideración el tamaño del proyecto, reflejado por la compra de los propiedades y equipos, gastos legales, adecuaciones, activos intangibles necesarios para ofrecer los servicios.

De acuerdo con lo expresado, el monto total de la inversión será de \$310,515.65 y los costos promedios de inversión que se utilizan para obtener la inversión total se detallan a continuación:

Tabla 18

Inversión Inicial

MAQUINARIA Y EQUIPOS	Cantidad	Precio Unitario	Total
Conector Estéril 9028651	2	\$ 11,000.00	\$ 22,000.00
Fraccionadores FDR4920	2	\$ 13,000.00	\$ 26,000.00
Máquina de Aféresis 4R5725 (Compacta)	3	\$ 15,000.00	\$ 45,000.00
Máquina de Aféresis 4R4580R (Flujo continuo)	3	\$ 19,000.00	\$ 57,000.00
Balanza Mezcladora 7018037	2	\$ 9,700.00	\$ 19,400.00
Sellador Dieléctrico FDR4360U	2	\$ 7,500.00	\$ 15,000.00
Sillón para donación 4R4211	2	\$ 7,900.00	\$ 15,800.00
Pie de cama para concentrado Eritrocitos	3	\$ 1,200.00	\$ 3,600.00
Monitor de Presión y Detector de Hemoglobina	5	\$ 10,000.00	\$ 50,000.00
Sala de Recepción	1	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00
Camillas	4	\$ 550.00	\$ 2,200.00
Biombos de metal	3	\$ 200.00	\$ 600.00
Tensiómetro	4	\$ 70.00	\$ 280.00
Destructor de desechos tóxicos	1	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
Monitor de signos vitales	3	\$ 2,200.00	\$ 6,600.00
Electrocardiógrafo	3	\$ 1,500.00	\$ 4,500.00
Planta Eléctrica	1	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00
TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPO		\$ 114,820.00	\$ 283,980.00

Tabla 18

Inversión Inicial (continuación)

EQUIPOS DE CÓMPUTO	Cantidad	Precio Unitario	Total
Computador	3	\$ 465.66	\$ 1,396.98
Impresoras EPSON L200	2	\$ 180.00	\$ 360.00
Aire Acondicionado 24000 BTW	3	\$ 1,027.46	\$ 3,082.38
Televisor Lcd 42" DAEWOOD	1	\$ 616.64	\$ 616.64
Parlantes 5"	5	\$ 28.25	\$ 141.25
Equipo de vigilancia	10	\$ 231.84	\$ 2,318.40
Total Equipos de Oficina		\$ 2,549.85	\$ 7,915.65
MUEBLES Y ENSERES	Cantidad	Precio Unitario	Total
Escritorio	3	\$ 150.00	\$ 450.00
Silla para escritorio	3	\$ 140.00	\$ 420.00
Sillas de espera	6	\$ 150.00	\$ 900.00
Caja Registradora	1	\$ 280.00	\$ 280.00
Archivador	3	\$ 240.00	\$ 720.00
Total Muebles y Enseres		\$ 960.00	\$ 2,770.00

Tabla 18

Inversión Inicial (continuación)

INVERSIÓN EN GASTOS DE MANTENIMIENTOS Y ADECUACIONES	Cantidad	Precio Unitario	Total
Extintores para oficina	3	\$ 150.00	\$ 450.00
Adecuaciones	1	\$ 7,000.00	\$ 7,000.00
Gastos de Constitución	1	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00
Total Gastos Legales y Adecuación		\$ 7,550.00	\$ 7,850.00
INVERSIÓN EN ACTIVOS INTANGIBLES	Cantidad	Precio Unitario	Total
Software médico	1	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
Total Gastos Inversión de Activos Intangibles		\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
Capital de Trabajo			\$ 5,000.00
TOTAL DE INVERSIÓN			\$ 310,515.65

Fuente: Autoras

Tabla 19

Depreciación

ACTIVOS	Valor	%	Vida Útil	Valor Residual	Depreciación Anual	Depreciación Mensual
Conector Estéril 9028651	\$ 22,000.00	10%	10 años	\$ 1,100.00	\$ 2,090.00	\$ 174.17
Fraccionadores FDR4920	\$ 26,000.00	10%	10 años	\$ 1,300.00	\$ 2,470.00	\$ 205.83
Máquina de Aféresis 4R5725 (Compacta)	\$ 45,000.00	10%	10 años	\$ 2,250.00	\$ 4,275.00	\$ 356.25
Máquina de Aféresis 4R4580R (Flujo continuo)	\$ 57,000.00	10%	10 años	\$ 2,850.00	\$ 5,415.00	\$ 451.25
Balanza Mezcladora 7018037	\$ 19,400.00	10%	10 años	\$ 970.00	\$ 1,843.00	\$ 153.58
Sellador Dieléctrico FDR4360U	\$ 15,000.00	10%	10 años	\$ 750.00	\$ 1,425.00	\$ 118.75
Sillón para donación 4R4211	\$ 15,800.00	10%	10 años	\$ 790.00	\$ 1,501.00	\$ 125.08
Pie de cama para concentrado Eritrocitos	\$ 3,600.00	10%	10 años	\$ 180.00	\$ 342.00	\$ 28.50
Monitor de Presión y Detector de Hemoglobina	\$ 50,000.00	10%	10 años	\$ 2,500.00	\$ 4,750.00	\$ 395.83
Sala de Recepción	\$ 1,000.00	10%	10 años	\$ 50.00	\$ 95.00	\$ 7.92

Tabla 19

Depreciación (continuación)

ACTIVOS	Valor	%	Vida Útil	Valor Residual	Depreciación Anual	Depreciación Mensual
Camillas	\$ 2,200.00	10%	10 años	\$ 110.00	\$ 209.00	\$ 17.42
Biombos de metal	\$ 600.00	10%	10 años	\$ 30.00	\$ 57.00	\$ 4.75
Tensiómetro	\$ 280.00	10%	10 años	\$ 14.00	\$ 26.60	\$ 2.22
Destructor de desechos tóxicos	\$ 3,000.00	10%	10 años	\$ 150.00	\$ 285.00	\$ 23.75
Monitor de signos vitales	\$ 6,600.00	10%	10 años	\$ 330.00	\$ 627.00	\$ 52.25
Electrocardiógrafo	\$ 4,500.00	10%	10 años	\$ 225.00	\$ 427.50	\$ 35.63
Planta Eléctrica	\$ 12,000.00	10%	10 años	\$ 600.00	\$ 1,140.00	\$ 95.00
Total Maquinaria	\$ 283,980.00			\$ 14,199.00	\$ 26,978.10	\$ 2,248.18

Computador	\$ 1,396.98	33.33%	3 años	\$ 69.85	\$ 442.38	\$ 36.86
Impresoras multifunción	\$ 360.00	33.33%	3 años	\$ 18.00	\$ 114.00	\$ 9.50
Aire Acondicionado 24000 BTW	\$ 3,082.38	33.33%	3 años	\$ 154.12	\$ 976.09	\$ 81.34
Televisor Lcd 42" DAEWOOD	\$ 616.64	33.33%	3 años	\$ 30.83	\$ 195.27	\$ 16.27

Tabla 19

Depreciación (continuación)

ACTIVOS	Valor	%	Vida Útil	Valor Residual	Depreciación Anual	Depreciación Mensual
Parlantes 5"	\$ 141.25	33.33%	3 años	\$ 7.06	\$ 44.73	\$ 3.73
Equipo de vigilancia	\$ 2,318.40	33.33%	3 años	\$ 115.92	\$ 734.16	\$ 61.18
Total Equipos de Computo	\$ 7,915.65			\$ 395.78	\$ 2,506.62	\$ 208.89
Escritorio	\$ 450.00	10%	10 años	\$ 22.50	\$ 42.75	\$ 3.56
Silla para escritorio	\$ 420.00	10%	10 años	\$ 21.00	\$ 39.90	\$ 3.33
Sillas de espera	\$ 900.00	10%	10 años	\$ 45.00	\$ 85.50	\$ 7.13
Caja Registradora	\$ 280.00	10%	10 años	\$ 14.00	\$ 26.60	\$ 2.22
Archivador	\$ 720.00	10%	10 años	\$ 36.00	\$ 68.40	\$ 5.70
Total Muebles y Enseres	\$ 2,770.00			\$ 138.50	\$ 263.15	\$ 21.93
Software médico	\$ 3,000.00	33.33%	3 años	\$ 150.00	\$ 949.91	\$ 79.16
Total Intangibles	\$ 3,000.00			\$ 150.00	\$ 949.91	\$ 79.16
TOTAL	\$ 297,665.65			\$ 14,883.28	\$ 30,697.78	\$ 2,558.15

Fuente: Autoras

Financiamiento de la Inversión

Un proyecto está financiado cuando se ha pedido un préstamo para cubrir sus necesidades económicas y para esto existen diferentes fuentes. La inversión será financiada en un 6% del capital aportado por los accionistas. El 94% restante se estima un préstamo a una entidad financieras como el Banco del Pacífico con una tasa de interés nominal del 11,23% y una tasa de interés efectiva del crédito del 11,83%, que se considera un promedio de las tasas de interés de las instituciones financieras.

Tabla 20

Financiamiento De Inversión

	Valor	Porcentaje
Capital Propio	\$ 20,000.00	6%
Préstamos Bancarios	\$ 290,515.65	94%
Total de la Inversión	\$ 310,515.65	100%

Préstamos Bancarios	\$ 290,515.65
Tasa	11.23%
Tiempo	5
Pagos	60
Meses	12
Capital e Interés al Final de la vigencia del préstamo	\$ 375,682.05

Fuente: Autoras

Tabla 21

Amortización Del Préstamo

	Capital Inicial	Amortización Mensual de Capital	Interés Mensual	Total Cuota Financiera	Saldo de Capital
1	\$ 290,515.65	\$ 4,841.93	\$ 2,719.50	\$ 7,561.43	\$ 285,673.72
2	\$ 285,673.72	\$ 4,841.93	\$ 2,674.20	\$ 7,516.13	\$ 280,831.79
3	\$ 280,831.79	\$ 4,841.93	\$ 2,628.90	\$ 7,470.83	\$ 275,989.86
4	\$ 275,989.86	\$ 4,841.93	\$ 2,583.60	\$ 7,425.53	\$ 271,147.93
5	\$ 271,147.93	\$ 4,841.93	\$ 2,538.30	\$ 7,380.23	\$ 266,306.00
6	\$ 266,306.00	\$ 4,841.93	\$ 2,493.00	\$ 7,334.93	\$ 261,464.07
7	\$ 261,464.07	\$ 4,841.93	\$ 2,447.70	\$ 7,289.63	\$ 256,622.14
8	\$ 256,622.14	\$ 4,841.93	\$ 2,402.10	\$ 7,244.03	\$ 251,780.21
9	\$ 251,780.21	\$ 4,841.93	\$ 2,356.80	\$ 7,198.73	\$ 246,938.28
10	\$ 246,938.28	\$ 4,841.93	\$ 2,311.50	\$ 7,153.43	\$ 242,096.35
11	\$ 242,096.35	\$ 4,841.93	\$ 2,266.20	\$ 7,108.13	\$ 237,254.42
12	\$ 237,254.42	\$ 4,841.93	\$ 2,220.90	\$ 7,062.83	\$ 232,412.49
13	\$ 232,412.49	\$ 4,841.93	\$ 2,175.60	\$ 7,017.53	\$ 227,570.56
14	\$ 227,570.56	\$ 4,841.93	\$ 2,130.30	\$ 6,972.23	\$ 222,728.63
15	\$ 222,728.63	\$ 4,841.93	\$ 2,085.00	\$ 6,926.93	\$ 217,886.70
16	\$ 217,886.70	\$ 4,841.93	\$ 2,039.70	\$ 6,881.63	\$ 213,044.77
17	\$ 213,044.77	\$ 4,841.93	\$ 1,994.40	\$ 6,836.33	\$ 208,202.84
18	\$ 208,202.84	\$ 4,841.93	\$ 1,949.10	\$ 6,791.03	\$ 203,360.91
19	\$ 203,360.91	\$ 4,841.93	\$ 1,903.80	\$ 6,745.73	\$ 198,518.98
20	\$ 198,518.98	\$ 4,841.93	\$ 1,858.20	\$ 6,700.13	\$ 193,677.05
21	\$ 193,677.05	\$ 4,841.93	\$ 1,812.90	\$ 6,654.83	\$ 188,835.12
22	\$ 188,835.12	\$ 4,841.93	\$ 1,767.60	\$ 6,609.53	\$ 183,993.19
23	\$ 183,993.19	\$ 4,841.93	\$ 1,722.30	\$ 6,564.23	\$ 179,151.26
24	\$ 179,151.26	\$ 4,841.93	\$ 1,677.00	\$ 6,518.93	\$ 174,309.33
25	\$ 174,309.33	\$ 4,841.93	\$ 1,631.70	\$ 6,473.63	\$ 169,467.40
26	\$ 169,467.40	\$ 4,841.93	\$ 1,586.40	\$ 6,428.33	\$ 164,625.47

Tabla 21

Amortización Del Préstamo

	Capital Inicial	Amortización Mensual de Capital	Interés Mensual	Total Cuota Financiera	Saldo de Capital
27	\$ 164,625.47	\$ 4,841.93	\$ 1,541.10	\$ 6,383.03	\$ 159,783.54
28	\$ 159,783.54	\$ 4,841.93	\$ 1,495.80	\$ 6,337.73	\$ 154,941.61
29	\$ 154,941.61	\$ 4,841.93	\$ 1,450.50	\$ 6,292.43	\$ 150,099.68
30	\$ 150,099.68	\$ 4,841.93	\$ 1,405.20	\$ 6,247.13	\$ 145,257.75
31	\$ 145,257.75	\$ 4,841.93	\$ 1,359.90	\$ 6,201.83	\$ 140,415.82
32	\$ 140,415.82	\$ 4,841.93	\$ 1,314.30	\$ 6,156.23	\$ 135,573.89
33	\$ 135,573.89	\$ 4,841.93	\$ 1,269.00	\$ 6,110.93	\$ 130,731.96
34	\$ 130,731.96	\$ 4,841.93	\$ 1,223.70	\$ 6,065.63	\$ 125,890.03
35	\$ 125,890.03	\$ 4,841.93	\$ 1,178.40	\$ 6,020.33	\$ 121,048.10
36	\$ 121,048.10	\$ 4,841.93	\$ 1,133.10	\$ 5,975.03	\$ 116,206.17
37	\$ 116,206.17	\$ 4,841.93	\$ 1,087.80	\$ 5,929.73	\$ 111,364.24
38	\$ 111,364.24	\$ 4,841.93	\$ 1,042.50	\$ 5,884.43	\$ 106,522.31
39	\$ 106,522.31	\$ 4,841.93	\$ 997.20	\$ 5,839.13	\$ 101,680.38
40	\$ 101,680.38	\$ 4,841.93	\$ 951.90	\$ 5,793.83	\$ 96,838.45
41	\$ 96,838.45	\$ 4,841.93	\$ 906.60	\$ 5,748.53	\$ 91,996.52
42	\$ 91,996.52	\$ 4,841.93	\$ 861.30	\$ 5,703.23	\$ 87,154.59
43	\$ 87,154.59	\$ 4,841.93	\$ 816.00	\$ 5,657.93	\$ 82,312.66
44	\$ 82,312.66	\$ 4,841.93	\$ 770.40	\$ 5,612.33	\$ 77,470.73
45	\$ 77,470.73	\$ 4,841.93	\$ 725.10	\$ 5,567.03	\$ 72,628.80
46	\$ 72,628.80	\$ 4,841.93	\$ 679.80	\$ 5,521.73	\$ 67,786.87
47	\$ 67,786.87	\$ 4,841.93	\$ 634.50	\$ 5,476.43	\$ 62,944.94
48	\$ 62,944.94	\$ 4,841.93	\$ 589.20	\$ 5,431.13	\$ 58,103.01
49	\$ 58,103.01	\$ 4,841.93	\$ 543.90	\$ 5,385.83	\$ 53,261.08
50	\$ 53,261.08	\$ 4,841.93	\$ 498.60	\$ 5,340.53	\$ 48,419.15
51	\$ 48,419.15	\$ 4,841.93	\$ 453.30	\$ 5,295.23	\$ 43,577.22
52	\$ 43,577.22	\$ 4,841.93	\$ 408.00	\$ 5,249.93	\$ 38,735.29

Tabla 21

Amortización Del Préstamo

	Capital Inicial	Amortización Mensual de Capital	Interés Mensual	Total Cuota Financiera	Saldo de Capital
53	\$ 38,735.29	\$ 4,841.93	\$ 362.70	\$ 5,204.63	\$ 33,893.36
54	\$ 33,893.36	\$ 4,841.93	\$ 317.40	\$ 5,159.33	\$ 29,051.43
55	\$ 29,051.43	\$ 4,841.93	\$ 272.10	\$ 5,114.03	\$ 24,209.50
56	\$ 24,209.50	\$ 4,841.93	\$ 226.50	\$ 5,068.43	\$ 19,367.57
57	\$ 19,367.57	\$ 4,841.93	\$ 181.20	\$ 5,023.13	\$ 14,525.64
58	\$ 14,525.64	\$ 4,841.93	\$ 135.90	\$ 4,977.83	\$ 9,683.71
59	\$ 9,683.71	\$ 4,841.93	\$ 90.60	\$ 4,932.53	\$ 4,841.78
60	\$ 4,841.78	\$ 4,841.78	\$ 45.30	\$ 4,887.08	\$ 0.00

Fuente: Autoras

Para poder obtener todos los recursos para el centro, la deuda a pagar se la realizará en 60 pagos (5 años) de capital por \$4.841,93 más el interés correspondiente que al vencimiento de la deuda es aproximadamente \$85,166.40 , para poder dar inicio a las operaciones del centro, representando el 94% de la inversión inicial.

Ventas

Considerando que el Centro de Aféresis tendrá una capacidad máxima de producción anual de 7960 (unidades) aproximadamente durante los cinco primeros años, el valor por tratamiento tendrá un costo de \$105,00 estimando en el primer año se vendan 6.900 unidades (servicios) generará un ingreso anual de \$724,500.

Tabla 22

Venta Anual

SERVICIO	PRECIO
Tratamiento Aféresis	\$ 105.00

PRESUPUESTO DE VENTAS			5%		7%		10%		10%	
SERVICIO	AÑO 1	Columna 1	AÑO 2	Columna 2	AÑO 3	Columna 3	AÑO 4	Columna 4	AÑO 5	Columna 5
	Unids.	Valor								
Tratamiento Aféresis	6,900	724,500	7,245	760,725	7,752	813,976	8,527	895,373	9,380	984,911
TOTALES	6,900	724,500	7,245	760,725	7,752	813,976	8,527	895,373	9,380	984,911

Fuente: Autoras

Se estima que a partir del segundo año se incrementan las ventas en 5% generando un aumento del ingreso en \$760.725. En los siguientes años se estima que se aumenten las ventas entre un 7% reflejado en \$813.976, 10% generando un nuevo ingreso \$895.373 anual y \$ 984.911 en el quinto año

Recuperación De Cartera

El cobro o recuperación de la cartera de crédito será del 70% por año, considerando que no siempre se cobra todo lo que se vende mensualmente se detalla a continuación cuanto se recuperara a partir del primer año de servicio.

Tabla 23

Recuperación De La Cartera

TABLA DE RECUPERACION DE CARTERA 70%	TOTALES
1ER AÑO	507,150
2DO AÑO	532,508
3ER AÑO	569,783
4TO AÑO	626,761
5TO AÑO	689,437

Fuente: Autoras

Determinación de Costos y Gastos

Los Costos de Ventas comprenden los siguientes rubros:

Tabla 24

Costos y Gastos Projectados

DESCRIPCIONES	COSTO
Insumos Médicos	7.00
Insumos Aféresis	12.55
Mano de Obra	30.00
Total Costos y Gastos	49.55

Fuente: Autoras

Tabla 25

Costo de Ventas Proyectado

CÉDULA DE COSTO DE VENTA			1.50%		2%		3%		4%	
PRODUCTO	AÑO 1	Columna 1	AÑO 2	Columna 2	AÑO 3	Columna 3	AÑO 4	Columna 4	AÑO 5	Columna 5
	Unids.	Valor								
Tratamiento Aféresis	6,900	341,895	7,245	358,990	7,752	384,119	8,527	422,531	9,380	464,784
TOTALES	6,900	341,895	7,245	358,990	7,752	384,119	8,527	422,531	9,380	464,784

Fuente: Autoras

Los Gastos de administración están determinados por el personal que labora en el área administrativa y área de producción del proyecto, se consideró un reajuste cada año considerando inflación anual.

Tabla 26

Gastos por Nómina

GASTOS POR NÓMINA								
GASTO PERSONAL	COSTO UNITARIO	EMPLEADO	GASTO MENSUAL	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
Personal Administrativo								
Administrador	1000	1	1000	12,000	12,474	12,967	13,479	14,011
Contador	800	1	800	9,600	9,979	10,373	10,783	11,209
Auxiliar Contable	500	1	500	6,000	6,237	6,483	6,739	7,006
Personal de Limpieza	354	1	354	4,248	4,416	4,590	4,772	4,960
Mensajero/Chofer	450	1	450	5,400	5,613	5,835	6,066	6,305
Vendedores	354	1	354	4,248	4,416	4,590	4,772	4,960
Total Personal Administrativos		6	3,458	41,496	43,135	44,839	46,610	48,451
Personal Producción								
Jefe Medico	1,000	1	1,000	12,000	12,474	12,967	13,479	14,011
Enfermeras	500	3	1,500	18,000	18,711	19,450	20,218	21,017
Doctores	950	2	1,900	22,800	23,701	24,637	25,610	26,622
Total Personal Operación		6	4,400	52,800	54,886	57,054	59,307	61,650
TOTALES								
			7,858	94,296	98,021	101,893	105,917	110,101

Tabla 26

Gastos por Nómina (continuación)

GASTOS NOMINA								
GASTO PERSONAL	COSTO UNITARIO	EMPLEADO	GASTO MENSUAL	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
Beneficios Sociales Administrativos								
Décimo Tercero			-	3,458	3,595	3,737	3,884	4,038
Décimo Cuarto	30	6	177	2,124	2,124	2,124	2,124	2,124
Aporte Patronal				5,042	5,241	5,448	5,663	5,887
Vacaciones				1,729	1,797	1,868	1,942	2,019
Fondo de Reserva					3,593	3,735	3,883	4,036
Total Beneficios Sociales Administrativos				12,353	16,350	16,912	17,496	18,103
Beneficios Sociales Personal Operación								
Décimo Tercero			-	4,400	4,574	4,754	4,942	5,137
Décimo Cuarto	30	6	177	2,124	2,124	2,390	2,390	2,390
Aporte Patronal				6,415	6,669	6,932	7,206	7,490
Vacaciones				2,200	2,287	2,377	2,471	2,569
Fondo de Reserva					4,572	4,753	4,940	5,135
Total Beneficios Sociales Personal Operación				15,139	20,225	21,206	21,949	22,722
TOTALES				27,492	36,575	38,118	39,445	40,825

Fuente: Autoras

Tabla 27

Estado de Resultado Proyectado

Estado De Resultado Proyectado					
Ingresos	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	724,500	760,725	813,976	895,373	984,911
Costo de ventas	341,895	358,990	384,119	422,531	464,784
Margen Bruto	382,605	401,735	429,857	472,842	520,127
Gastos					
Sueldos personal administrativos	41.496	43.135	44.839	46.610	48.451
Sueldo producción	52.800	54.886	57.054	59.307	61.650
Beneficios Sociales	27.492	36.575	38.118	39.445	40.825
Suministro de oficina	6.000	6.237	6.483	6.739	7.006
Servicios básicos	6.300	6.549	6.808	7.076	7.356
Gastos de publicidad	20.560	21.772	23.746	24.747	27.872
Gastos legales	400	416	432	449	467
Adecuaciones	7.000	2.600	2.703	2.809	2.920
Arriendo local	22.200	23.088	24.242	25.697	27.496
Financiamiento	29.643	25.337	16.589	10.062	3.536
Otros	450	468	486	505	525
Depreciación	30.698	30.698	30.698	27.241	27.241
Total Gastos	245.038	251.760	252.198	250.690	255.345
Utilidad o Pérdida Antes de Impuestos	137.567	149.975	177.659	222.153	264.782
Participación de Trabajadores	20.635	22.496	26.649	33.323	39.717
Utilidad antes de Impuesto a la Renta	116.932	127.479	151.010	188.830	225.065
Impuesto a la Renta	25.725	28.045	33.222	41.543	49.514
UTILIDA/ PÉRDIDA NETA	91.207	99.434	117.788	147.287	175.550

Fuente: Autoras

Tabla 28

Estado de Situación Financiera Proyectado

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADO					
CUENTAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS					
Efectivo y sus equivalentes de efectivo	200	200	250	250	250
Inventario	1.035	2.045	756	255	461
Otras cuentas por cobrar	2.300	1.500	1.830	24.900	71.230
Propiedades y equipos	297.666	266.968	236.270	205.572	178.331
Depreciación	(30.698)	(30.698)	(30.698)	(27.241)	(27.241)
Gastos pagados por anticipados	20.560	21.772	23.746	24.747	27.872
TOTAL ACTIVOS	291.063	261.787	232.155	228.483	250.903
PASIVO					
Cuentas por pagar proveedores	80.718	66.622	27.106	198	607
Cuentas por pagar a corto plazo	107.746	-	-	-	-
Cuentas por pagar a largo plazo	-	83.440	\$74.692,26	68.165	61.639
Beneficios a empleados	5.893	6.792	7.068	7.333	7.607
TOTAL PASIVOS	194.356	156.854	108.867	75.696	69.853
PATRIMONIO					
Capital Social	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000
Reserva Legal	500	500	500	500	500
Resultados Acumulados	91.207	99.434	117.788	147.287	175.550
TOTAL PATRIMONIO	96.707	104.934	123.288	152.787	181.050
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	291.063	261.787	232.155	228.483	250.903

Fuente: Autoras

Tabla 29

Movimiento de Propiedades y Equipos

PROPIEDADES Y EQUIPOS					
Conceptos	Maquinaria	Eq. Computo	Muebles y enseres	Software	Total
Saldo Inicial	283,980	7,916	2,770	3,000	297,666
Depreciación	(26,978)	(2,507)	(263)	(950)	(30,698)
Saldo Final año 1	257,002	5,409	2,507	2,050	266,968
Depreciación	(26,978)	(2,507)	(263)	(950)	(30,698)
Saldo Final año 2	230,024	2,902	2,244	1,100	236,270
Depreciación	(26,978)	(2,507)	(263)	(950)	(30,698)
Saldo Final año 3	203,046	396	1,981	150	205,572
Depreciación	(26,978)		(263)		(27,241)
Saldo Final año 4	176,068	396	1,717	150	178,331
Depreciación	(26,978)		(263)		(27,241)
Saldo Final año 5	149,090	396	,454	150	151,090

Fuente: Autoras

Tabla 30

Movimiento de Inventarios

Conceptos	Materia Prima		Costo Indirecto de Fabricación
	Insumos Médicos	Insumos de Aféresis	
Saldo Inicial	-	-	-
Compras	50,000	89,000	211,800
Consumo	(1,200)	(2,000)	(4,670)
Costo de venta	(48,300)	(86,595)	(207,000)
Saldo Final Año 1	500	405	130
Compras	52,000	93,000	222,000
Consumo	(1,000)	(1,800)	(4,200)
Costo de venta	(50,715)	(90,925)	(217,350)
Saldo Final Año 2	785	680	580
Compras	54,800	98,700	236,800
Consumo	(800)	(2,000)	(4,670)
Costo de venta	(54,265)	(97,289)	(232,565)
Saldo Final Año 3	520	91	146
Compras	60,500	109,000	260,400
Consumo	(1,200)	(2,000)	(4,670)
Costo de venta	(59,692)	(107,018)	(255,821)
Saldo Final Año 4	128	72	55
Compras	67,000	119,760	286,100
Consumo	(1,200)	(2,000)	(4,670)
Costo de venta	(65,661)	(117,720)	(281,403)
Saldo Final Año 5	268	112	82

Fuente: Autoras

Para cualquier emergencia existente se realizaron las compras de inventario para mantener un stock.

Tabla 31

Detalle de Obligaciones Bancarias

DETALLE DE OBLIGACIONES BANCARIAS					CAPITAL				
BANCO	TIPO DE OPERACIÓN	DIAS	TASA	MONTO	Pagos	Pagos	Pagos	Pagos	Pagos
		MESES			Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Banco Pacífico	Consumo	60	11,23%	290,516	58,103	58,103	58,103	58,103	58,103
					INTERES				
					Pagos	Pagos	Pagos	Pagos	Pagos
					Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
					29,643	25,337	16,589	10,062	3,536

Fuente: Autoras

Tabla 32

Flujo de Caja Proyectado

FLUJO DE CAJA PROYECTADO	1	2	3	4	5
Ingresos Operativos					
Capital de Trabajo	\$ 5.000	\$ 8.461	\$ 24.455	\$ 67.550	\$ 146.672
Ventas	\$ 382.605	\$ 401.735	\$ 429.857	\$ 472.842	\$ 520.127
Total Ingresos Operativos	\$ 387.605	\$ 410.196	\$ 454.311	\$ 540.393	\$ 666.799
Egresos					
Sueldos personal administrativos	\$ 41.496	\$ 43.135	\$ 44.839	\$ 46.610	\$ 48.451
Sueldo producción	\$ 52.800	\$ 54.886	\$ 57.054	\$ 59.307	\$ 61.650
Beneficios Sociales	\$ 27.492	\$ 36.575	\$ 38.118	\$ 39.445	\$ 40.825
Suministro de oficina	\$ 6.000	\$ 6.237	\$ 6.483	\$ 6.739	\$ 7.006
Servicios básicos	\$ 6.300	\$ 6.549	\$ 6.808	\$ 7.076	\$ 7.356
Gastos de publicidad	\$ 20.560	\$ 21.772	\$ 23.746	\$ 24.747	\$ 27.872
Gastos legales	\$ 400	\$ 416	\$ 432	\$ 449	\$ 467
Adecuaciones	\$ 7.000	\$ 2.600	\$ 2.703	\$ 2.809	\$ 2.920
Arriendo local	\$ 22.200	\$ 23.088	\$ 24.242	\$ 25.697	\$ 27.496
Financiamiento	\$ 29.643	\$ 25.337	\$ 16.589	\$ 10.062	\$ 3.536
Otros	\$ 450	\$ 468	\$ 486	\$ 505	\$ 525
Depreciación	\$ 30.698	\$ 30.698	\$ 30.698	\$ 27.241	\$ 27.241
Participación de Trabajadores	\$ 20.635	\$ 22.496	\$ 26.649	\$ 33.323	\$ 39.717
Impuesto a la Renta	\$ 25.725	\$ 28.045	\$ 33.222	\$ 41.543	\$ 49.514
Total Egresos	\$ 291.398	\$ 302.302	\$ 312.069	\$ 325.555	\$ 344.576

Tabla 32

Flujo de Caja Proyectado (Continuación)

Egresos Bancarios					
Pago Préstamo - Capital	\$ 58,103	\$ 58,103	\$ 58,103	\$ 58,103	\$ 58,103
Pago Intereses	\$ 29,643	\$ 25,337	\$ 16,589	\$ 10,062	\$ 3,536
Total Egresos Bancarios	\$ 87,746	\$ 83,440	\$ 74,692	\$ 68,165	\$ 61,639
Saldo en efectivo	\$ 8.461	\$ 24.455	\$ 67.550	\$ 146.672	\$ 260.584

Fuente: Autoras

Tabla 33

Evaluación de la Inversión

EVALUACIÓN DE INVERSIÓN	
Años	Flujos de Efectivo
0	-\$ 310,516
1	\$ 8.461
2	\$ 24.455
3	\$ 67.550
4	\$ 146.672
5	\$ 260.584
N	5
I	10%

Valor Actual de Flujos de Efectivo

Inversión	\$ 310,516
Valor Actual Neto (VAN)	\$30,119
Tasa Interna de Retorno (TIR)	12.49%
Periodo de Recuperación	3.56 años

Fuente: Autoras

Hemos considerado una tasa de descuento del 10% por la acogida de nuestros servicios a través de los resultados obtenidos de las encuestas realizadas y por ser la requerida para que el valor actual neto sea igual a cero.

De acuerdo al cálculo del VAN se indica que se recuperará el 100% de la inversión del negocio que es por \$ 310.516, se ganará una tasa de interés del 10% anual y adicional generará una riqueza adicional para los accionistas de \$30.119. Debido a la evaluación del proyecto se puede indicar que el VAN es positivo y de acuerdo a la regla de decisión el proyecto es viable lo cual refleja que se recuperará la inversión inicial en 3.56 años, es decir en menor tiempo de lo estimado.

TIR es del 12.49% correspondiente a una tasa que refleja que el proyecto es rentable, al ser superior a la tasa referencial bancaria, además, es la tasa de descuento requerida para que el VAN sea igual a cero.

Tabla 34

VAN Proyectado

TASA DE DESCUENTOS	VAN PROYECTADO
7%	\$ 71,580.35
8%	\$ 57,065.09
9%	\$ 43,258.39
10%	\$ 30,118.86
11%	\$ 17,607.91
12%	\$ 5,689.55
13%	\$ (5,669.87)
14%	\$ (16,501.76)
15%	\$ (26,835.50)
16%	\$ (36,698.58)
17%	\$ (46,116.73)
18%	\$ (55,114.07)

Fuente: Autoras

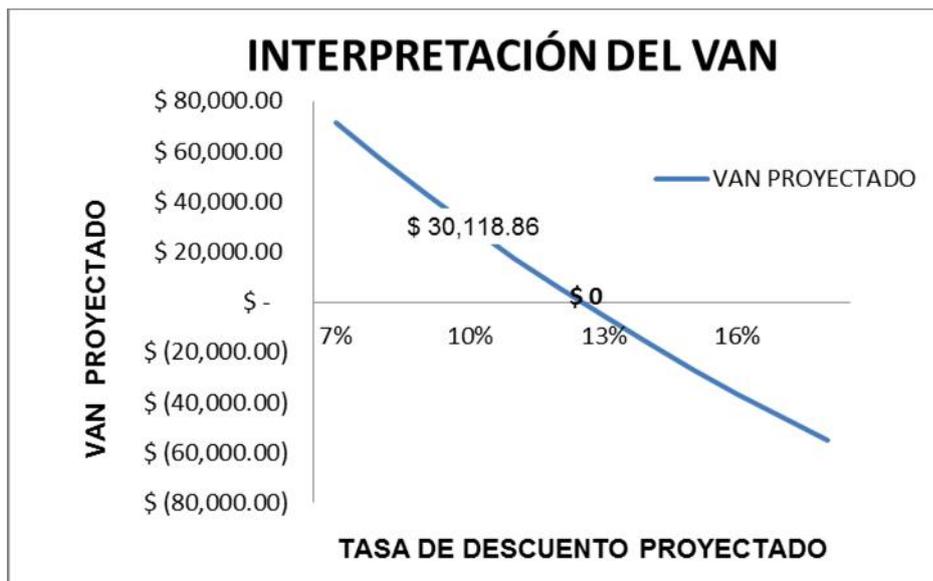


Figura 41: Interpretación del Van

Fuente: Autoras

Tabla 35

Punto de Equilibrio

COSTOS FIJOS	\$ 245.038				
COSTOS VARIABLES	49,55				
PRECIO	105				
P.E	4419				
UTILIDADES	0,00				

UNIDADES	VENTAS	COSTOS FIJOS	COSTO TOTALES	COSTOS VARIABLES	UTILIDAD
4000	\$ 420.000	\$ 245.038	\$ 443.238	\$ 198.200	-\$ 23.238
4419	\$ 464.003	\$ 245.038	\$ 464.003	\$ 218.965	\$ 0
5000	\$ 525.000	\$ 245.038	\$ 492.788	\$ 247.750	\$ 32.212
5500	\$ 577.500	\$ 245.038	\$ 517.563	\$ 272.525	\$ 59.937
6000	\$ 630.000	\$ 245.038	\$ 542.338	\$ 297.300	\$ 87.662
6500	\$ 682.500	\$ 245.038	\$ 567.113	\$ 322.075	\$ 115.387
6900	\$ 724.500	\$ 245.038	\$ 586.933	\$ 341.895	\$ 137.567

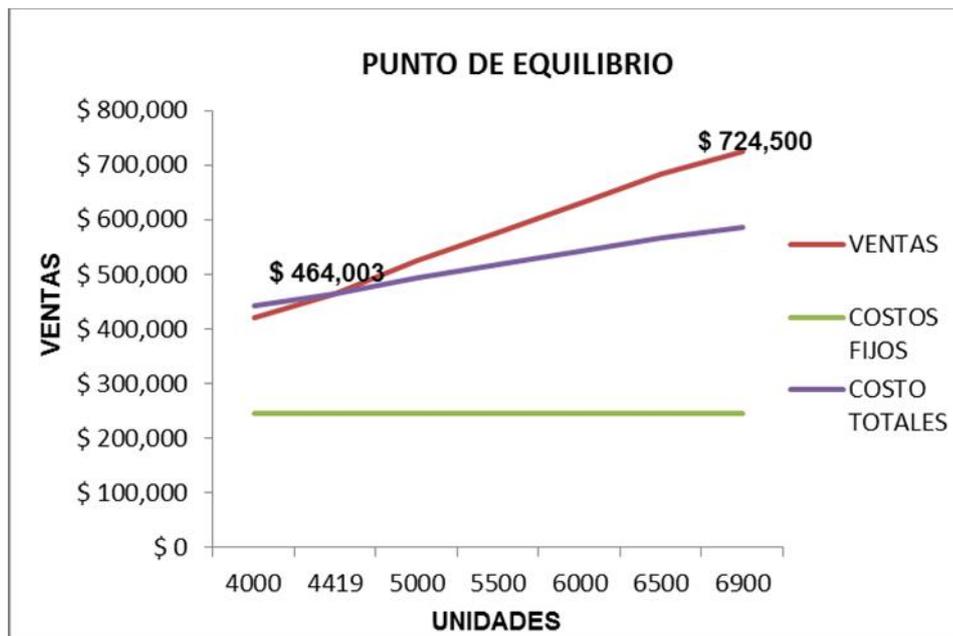


Figura 42: Punto de Equilibrio

Fuente: Autoras

Conclusión: Podemos observar que si se venden 4000 citas generando ventas de US\$420.000 con costos totales de US\$443.238 entonces comenzaríamos a tener pérdidas en el negocio. Por otro lado si

se realizan ventas de 5000 a 6900 citas en el año se obtendrán utilidades. De acuerdo al grafico realizado se ha concluido que el Punto de Equilibrio se da cuando se vendan 4419 citas generando ventas de US\$463.995 con costos totales de US\$463.999 generando una utilidad de 0, es decir ni se gana ni se pierde.

Índice de Rentabilidad

Tabla 37

Análisis de Rentabilidad

INDICE DE RENTABILIDAD	FÓRMULA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Margen Operacional =	Utilidad Operacional	382,605	401,735	429,857	472,842	520,127
	Ventas	724,500	760,725	813,976	895,373	984,911
	Resultados	0.53	0.53	0.53	0.53	0.53
Margen Neto =	Utilidad Neta	91.207	99.434	117.788	147.287	175.550
	Ventas	724,500	760,725	813,976	895,373	984,911
	Resultados	0.13	0.13	0.14	0.16	0.18

Fuente: Autoras

Interpretación del Margen Operacional: Podemos observar de acuerdo a nuestra proyecciones que el centro de Aféresis BENMA S.A., para el primer año actividad generara una utilidad operacional del 53% y para los cuatros años siguiente generara una utilidad operacional del 53% sin evidenciar un decrecimiento o crecimiento.

Interpretación del Índice de Rentabilidad Margen Neto: Como podemos observar las ventas del centro de Aféresis para el primer y segundo año generaran el 13% de utilidad respectivamente, también podemos ver que existe un aumento progresivo del 2% en la utilidad para los tres años posteriores. Adicionalmente decimos que a pesar del aumento que sufrirá los costos de venta y en los gastos las ventas también crecerán lo suficiente para asumir dicho aumento.

CONCLUSIONES

- De acuerdo a los resultados obtenidos de las encuestas y de la información recopilada se concluyó la necesidad de proponer un modelo de negocio para la creación de un centro de aféresis que cubra con todas los requerimientos existentes, que cuente con equipos de tecnología, que brinde un buen servicio y que los costos sean accesibles para todos habitantes.
- Mediante estudios, análisis se determinaron las necesidades de los pacientes de la ciudad de Guayaquil para proponer la creación de centro de aféresis llamado BENMA S.A. en el sur de la ciudad al ser un sector donde habitan gran cantidad de pacientes con enfermedades catastróficas o autoinmunes, y así, poder contribuir a mejorar la calidad, el estilo de vida de los habitantes.
- Conforme a nuestros estudios obtuvimos que la inversión a considerarse para la creación del centro de aféresis BENMA S.A. es de US\$ 310,515.65 dentro de los cuales se incluyen los valores por propiedades y equipos, activos intangibles, gastos u otros rubros necesarios, los cuales deberán ser financiados por instituciones bancarias y con capital propio.
- De acuerdo a la evaluación del proyecto se obtuvo una VAN positiva de US\$ 30,119 que indica que la inversión inicial se recuperará en 3.56 años, es decir, que representa que el proyecto es rentable.
- Se diseñó la propuesta del modelo de negocio con todos los detalles necesarios para el funcionamiento y la creación del centro de aféresis en la ciudad de Guayaquil incluyendo la estructura organizacional, planeaciones estratégicas y operacionales, evaluación de la inversión u otros puntos relevantes a considerarse.

RECOMENDACIONES

- El centro de aféresis BENMA S.A. para ser líder en el mercado guayaquileño, debe brindar un servicio médico de calidad con tecnología de punta para lograr la fidelidad de los clientes y sus costos deben ser accesibles para toda la ciudadanía.
- Es importante considerar las necesidades de los pacientes de la ciudad de Guayaquil para prestar los servicios en el centro de aféresis y establecer convenios interinstitucionales con entidades públicas y privadas que no cuenten con este servicio como estrategia para posesionarse en el mercado.
- Para alcanzar los objetivos propuestos por la gerencia todo el personal que conforma el talento humano del centro de aféresis BENMA debe tener conocimiento de la misión, visión y objetivos empresariales, demás, se debe considerar la propuesta realizada en esta investigación, la cual cuenta con todos los parámetros y requerimientos necesarios para la creación del centro de aféresis en la ciudad de Guayaquil.
- De acuerdo a la investigación se puede indicar que es necesario la creación de un Centro de Aféresis, la misma que contara con adecuaciones necesarias y brindara una atención médica oportuna para las personas que se encuentran afectadas por estas patologías, mejorando así la calidad de vida de los pacientes y familiares de la ciudad de Guayaquil.

BIBLIOGRAFÍA

Aching, C. & Aching J. (2006). Finanzas: Ratios Financieros y Matemáticas de la Mercadotecnia. Colombia: Autor

Asamblea Nacional del Ecuador (2012) Ley Orgánica Reformatoria a la Ley Orgánica de Salud, Ley 67, para incluir el Tratamiento de las Enfermedades Raras o Huérfanas y Catastróficas. Publica en el RO No. 625 del 24 de Enero del 2012. Ecuador

Amaru, A. (2008). *Administración para emprendedores. Fundamentos para la creación y gestión de nuevos negocios*. México: Pearson Prentice Hall

Cardinali, D. (2007). *Neurología: Neurociencia aplicada en sus fundamentos* (1ra ed.). Argentina, Buenos Aires: Falta editorial.

Coulter, R. & Robbins, S. (2010). Administración (10ma ed). México: Pearson Educación

Durbán, S. (2008) *Dirección Financiera* (1era edición). España: Mc Graw - Hill

Hall, J. & Arthur C. Guyton (2011). Fisiología: Tratado de Fisiología Médica. Barcelona: 12ª Edición.

Martínez, R. & Martínez (2012). *Neurología: Salud y Enfermedad del Niño y del Adolescente* (7ma Edición). México: Autor

Pinson, L. (2003) *Anatomía de un plan de negocio. Una guía gradual para comenzar inteligentemente, levantar el negocio y asegurar el futuro de su compañía* (3era ed). Estados Unidos: OM..IM

Tinsley Randolph Harrison (1994). *Medicina Interna: Manual de Medicina*. México:18ª Edición.

GLOSARIO

Aféresis: Técnica mediante la cual se separan los componentes de la sangre, siendo seleccionados los necesarios para su aplicación en medicina y devueltos al torrente sanguíneo el resto de componentes.

Anemia: Síndrome que se caracteriza por la disminución anormal del número o tamaño de los glóbulos rojos que contiene la sangre o de su nivel de hemoglobina.

Autoinmune: Una enfermedad autoinmune es una enfermedad causada porque el sistema inmunitario ataca las células del propio organismo.

Cáncer: Se debe en todos o casi en todos los casos a la mutación o alguna otra activación anormal de los genes celulares que controlan el crecimiento y la mitosis celular.

Cuidado Paliativo: Ayuda a los pacientes con una enfermedad grave a sentirse mejor, trata los síntomas y efectos secundarios de la enfermedad y los tratamientos.

Desmielinización: Proceso patológico en el cual se daña la capa que recubre las parte de las neuronas.

Eritematoso: Enrojecimiento de la piel.

Extracorpórea: Ad. Med. Que está situado u ocurre fuera del cuerpo. (Circulación extracorpórea).

Leucemia: Enfermedad de los órganos productores de la sangre que se caracteriza por la proliferación excesiva de leucocitos o glóbulos blancos en la sangre y en la médula ósea.

Patología: Parte de la medicina que estudia los trastornos anatómicos y fisiológicos de los tejidos y los órganos enfermos, así como los síntomas y signos a través de los cuales se manifiestan las enfermedades y las causas que la producen.

Plasmaféresis: Consiste en la separación del plasma y eliminación de este, siendo simultáneamente sustituido por un líquido de reinfusión, que puede ser plasma humano fresco, solución de albúmina o plasmaproteínas liofilizadas.

Tratamiento: Conjunto de medios que se aplican para curar o aliviar una enfermedad a una persona.

Terapéutica: Tratamiento que se emplea para la curación de un trastorno o una enfermedad.

ANEXOS

COTIZACIONES

Producto: Institucional 30 seg.
Periodo: Mensual



Pauta Tipo: CANELA GUAYAS - LA OTRA GUAYAS - FUTBOL AM

RADIO	PROGRAMA	MODALIDAD	MES																														SPOTS	V. REAL	V. PAQUETE			
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30						
			L	M	X	J	V	S	D	L	M	X	J	V	S	D	L	M	X	J	V	S	D	L	M	X	J	V	S	D	L	M						
			PAUTA DIARIA																																			
CANELA GUAYAS 90.5 FM	RADIACION TEMPRANA (08:00 A 11:30) 1 CUÑA 1 MENCION AUSPICIO 1 SEGMENTO	PRESENTACION	1	1	1	1	1			1	1	1	1	1			1	1	1	1	1			1	1	1	1	1			1	1						
		DESPEDIDA	1	1	1	1	1			1	1	1	1	1			1	1	1	1	1			1	1	1	1	1			1	1						
		1 CUÑA	1	1	1	1	1			1	1	1	1	1			1	1	1	1	1			1	1	1	1	1			1	1						
		1 MENCION	1	1	1	1	1			1	1	1	1	1			1	1	1	1	1			1	1	1	1	1			1	1						
LA OTRA GUAYAS 94.9 FM	HORARIO ROTATIVO	ROTATIVA (05:00 - 22:00)	5	5	5	5	5			5	5	5	5	5			5	5	5	5	5			5	5	5	5	5			5	5						
FUTBOL AM 910	HORARIO ROTATIVO	ROTATIVA (05:00 - 22:00)	5	5	5	5	5			5	5	5	5	5			5	5	5	5	5			5	5	5	5	5			5	5						
						SUBTOTAL																																6,600.00
						IVA																																792.00
						TOTAL MESUAL																																7,392.00
						TOTAL ANUAL																																88,704.00

COBERTURA: CANELA GUAYAS 90.5.-Cobertura Guayas, Los Ríos
 LA OTRA GUAYAS 94.9.-Guayas, Península de Santa Elena, Machala, Esmeraldas, Santo Domingo de los Tsáchilas, Carchi,
 Nueva Loja, Fco. de Orellana

CALCULO DEL VAN

VAN	f1	f2	f3	f4	f5	- IO
=	(1+i)^n1	(1+i)^n2	(1+i)^n3	(1+i)^n4	(1+i)^n5	
VAN=	17,919.26	37,736.91	81,146.63	154,176.39	255,609.16	(310,515.65)
	(1+0.10)^1	(1+0.10)^2	(1+0.10)^3	(1+0.10)^4	(1+0.10)^5	
VAN=	16,290.23	31,187.53	60,966.66	105,304.55	158,713.18	(310,515.65)
VAN=	61,946.51					
	17,919.26	37,736.91	81,146.63	154,176.39	255,609.16	(310,515.65)
0=	(1+0.152072741874877)^1	(1+0.152072741874877)^2	(1+0.152072741874877)^3	(1+0.152072741874877)^4	(1+0.152072741874877)^5	
0=	15,553.93	28,431.95	53,067.76	87,518.18	125,943.83	(310,515.65)
0=	0.00					



CORPORACIÓN FARMACEUTICA MEDISUMI S.A.
R.U.C. 099131280001

Dirección: 4.5 Vía Darden-Tambor de Sembrar N° 8
T: (042) 809577 / 042 808288 / 042583 Fax: 042575
Oficina: El Estero Dos La Calina, Calle Hugo Montoya C11, 33 y General
Marroquín - Telfax: (042) 2232006 / 2232047 / 2232004

www.medisumi.com

Contribuyente especial según Resolución No. 1477 del 12/12/2008

RUC: 099131280001
Teléfonos: 042 809577 / 042 808288

Celulares: 0981921686
E-mails: embejar@hotmail.com

CLIENTE: ESTEFANÍA BENITES
Teléfonos: 0986535362
E-mails: estefania.benites@svempresas.com

PROFORMA No.: 2015-1065
Fecha: 19-oct-15
Validez: 5 días

Cant.	Descripción	Valor Unit.	Valor Total
1	EQUIPO DE AFERESIS PARA RECOLECCION MONONUCLEADAS	\$ 8.400,00	\$ 8.400,00
	MARCA FRESENIUS-KABI		
1	EQUIPO DE AFERESIS PARA RECOLECCION PROGENITORAS HEMATOPOYECTICAS	\$ 9.800,00	\$ 9.800,00
	MARCA FRESENIUS-KABI		
1	KIT PARA RECOLECCION DE ERITROCITOS	\$ 8.800,00	\$ 8.800,00
	U4R5701. MARCA FRESENIUS-KABI		
1	KIT PARA RECAMBIO PLASMATICOS 9400401	\$ 9.700,00	\$ 9.700,00
	MARCA FRESENIUS-KABI		
1	KIT PARA CITORREDUCCION Y OTROS TERAPEUTICOS 9400361	\$ 5.200,00	\$ 5.200,00
	MARCA FRESENIUS-KABI		
1	KIT PARA AFERESIS PLAQUETARIA 4R2312F	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00
	MARCA FRESENIUS-KABI		
1	BOLSAS DE TRANSPARENCIA 4R2004F	\$ 7.500,00	\$ 7.500,00
	MARCA FRESENIUS-KABI		
1	BOLSAS DE TRANSPARENCIA 4R2014F	\$ 7.200,00	\$ 7.200,00
	MARCA FRESENIUS-KABI		
1	BOLSA CON FILTRO INTEGRADO MGR6469B	\$ 8.300,00	\$ 8.300,00
	MARCA FRESENIUS-KABI		
1	BOLSAS PARA RECOLECCION DE SANGRE A4R6437S	\$ 8.700,00	\$ 8.700,00
	MARCA FRESENIUS-KABI		

Para la adquisición de nuestros productos, favor llamarnos al (042-809577 - 808280 ext. 102 - 119-105)



CORPORACIÓN FARMACÉUTICA MEDISUMI S.A.
R.U.C. 099131200001

Dirección: Km. 4.5 Vía Durán-Tumbaco Av. Tumbaco W y R
T: (093-41) 2819627 / 2819109 / 2819150 / 2812583 Fax: 2812573
Oficina: El Molin Dorado La Calina, Calle Hugo Montenegro C1 - 102 y General
Noriega - Telfa: (093-2) 2228806 / 2232047 / 2232304

www.medisumi.com

Contribuyente especial según Resolución No. 1477 del 12/12/2008

RUC: 099131280001
Teléfonos: 042 809577 / 042 808288

Celulares: 0981921686
E-mails: embejar@hotmail.com

CLIENTE: ESTEFANÍA BENITES
Teléfonos: 0986535362
E-mails: estefania.benites@svempresas.com

PROFORMA No.: 2015-1065
Fecha: 19-oct-15
Validez: 5 días

Cant.	Descripción	Valor Unit.	Valor Total
1	CONECTOR ESTERIL 9028651 MARCA FRESENIUS-KABI	\$ 11,000.00	\$ 11,000.00
1	FRACCIONADORES FDR4920 MARCA FRESENIUS-KABI	\$ 13,000.00	\$ 13,000.00
1	MAQUINA DE AFERESIS 4R5725 (COMPACTA) MARCA FRESENIUS-KABI	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00
1	MAQUINA DE AFERESIS 4R4580R (FLUJO CONTINUO) MARCA FRESENIUS-KABI	\$ 19,000.00	\$ 19,000.00
1	BALANZA MEZCLADORA 7018037 MARCA FRESENIUS-KABI	\$ 9,700.00	\$ 9,700.00
1	SELLADOR DIELECTRICO FDR4360U MARCA FRESENIUS-KABI	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00
1	SILLON PARA DONACION 4R4211 MARCA FRESENIUS-KABI	\$ 7,900.00	\$ 7,900.00
1	PIE DE CAMA PARA CONCENTRADO ERITROCITOS MARCA FRESENIUS-KABI	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00
1	MONITOR DE PRESION Y DETECTOR DE HEMOGLOBINA MARCA FRESENIUS-KABI	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00
	Precios Incluye Descuento de ley 15%	SUBTOTAL	\$ 143,200.00
	Validez de la Oferta 15 días	I.V.A. 12%	\$ 17,184.00
	Enrique Béjar Asesor Comercial	TOTAL	\$ 160,384.00

Para la adquisición de nuestros productos, favor llamarnos al (042-809577 - 808280 ext. 102 - 119-105)

RUC 0990020264001

COTIZACION
15032886 - SQ

Matrícula: KM 15.5 VIA DAULE S/N

Teléfono: 593-04 2162111

Fax: 593-04 2162111

Planta: Km. 15.5 via Daule

Teléfono: 593-04 2162111 Fax: 593-04 2162111

www.inproel.com
servicioalcliente@inproel.com

Página 1 / 1

Fecha de: 19/10/15

Tipo Y No. Orden: SQ - 15032886

Orden Original: -

Tipo doc y número: -

Nombre del Cliente: MAYORGA PINCAY SANDY DESIRE

Codigo del Cliente: 1450

ID fisco: 0930619655

Dirección / ciudad: GUAYAQUIL, GUAYACANES MZ 190 VILLA 17

Teléfono: 593-04 2838285

E-Mail: smayorga@inproel.com

Referencia:

Vendedor: VENTAS EMPRESARIALES

E-Mail:

Orden de Compra cliente: Cotización

Forma de Pago: Contado

Anticipo:

Válido hasta:

Fecha de Entrega Prometida: 19/10/15

Destino de envío: 1450 MAYORGA PINCAY SANDY DESIRE

CANTIDAD	CODIGO	UM	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	DESCUENTO	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
10.0000	C094699	UN	CAMARA TIPO PROFESIONAL 600TVL SIN IR PARA PARED CON OSD WDR	.00	231.8400	2,318.40
5.0000	P014706	UN	PARLANTES DE 5" 100V COLOR BLANCO C/REJILLA	.00	28.2500	141.25

SON	DOS MIL SETECIENTOS CINCUENTA Y CUATRO CON 00/100*****	Valor no Imponible	.00
Los señalamientos se recibirán máximo en un plazo de 48 horas laborales	Valor Imponible	2,459.65	
	Descuento	.00	
	Subtotal	2,459.65	
	T imp 12%	295.16	
	Valor Total	2,754.81	
En caso de mora en el pago me obligo a pagar adicionalmente el interés por mora a la tasa máxima vigente. Sin aviso ni protesto.			
FIRMA Y SELLO			

EMISOR - COBRANZAS - COPIA SIN DERECHO TRIBUTARIO



Venta al por mayor y menor de computadoras incluso partes y piezas
 Servicios de mantenimiento y reparación de maquinaria informática
 Venta al por menor de artefactos electrodomésticos
 Venta al por mayor y menor de instrumentos musicales

RUC: 0925509150001
 Teléfonos: 042 365696 / 043 847919

Celulares: 0984892204 / 0984986127
 E-mails: vybo1987@gmail.com - mayraherrerab@gmail.com

CLIENTE: ESTEFANÍA BENITES
Teléfonos:
E-mails: estefania.benites@svempresas.com

PROFORMA No.: 2015-0960
Fecha: 20-oct-15
Válidez: 4 días

CANTIDAD	DETALLE	Prec. Unitario*	Precio Total
1	<u>TV Led 42" Daewoo FHD/ 3 HDMI/3 USB/ISDBT</u>	\$ 616,64	\$ 616,64
2	<u>Aire Acondicionado Split Inverter 24000 BTU Eficiencia 15 "DAEWOO"</u>	\$ 1.027,46	\$ 2.054,92
2	<u>PC Dual Core 4ta. Generación</u> Case combo: mouse-teclado-parlantes/Procesador Dual Core 3.1Ghz/ Mainboard Gygabite H81/ RAM 4Gb/ Disco duro 500GB/ Dvd-Rw Sistema Operativo, Office, Antivirus (Test Version) + Monitor 18,5" <u>Obsequio: Regulador de voltaje</u>	\$ 465,66	\$ 931,32

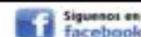
Garantía: 10 meses contra defectos de fábrica

* Precios Incluyen Instalación

Atentamente,

Ec. Mayra Herrera Bone
Ventas y Soluciones Técnicas

SUBTOTAL	\$ 3.602,88
DESCUENTO	
SUBTOTAL	\$ 3.602,88
I.V.A. 12%	\$ 432,35
TOTAL	\$ 4.035,23



M&V Technology

